



**DIREZIONE CHIEF OPERATING OFFICE
Regulatory**

Spett.le
Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente
Direzione Mercati Retail e Tutele dei consumatori di energia
Piazza Cavour, 5
20121 Milano
e-mail: protocollo@pec.arera.it

Oggetto: osservazioni al documento di consultazione 45/2022/R/EEL - Orientamenti in merito al servizio a tutele graduali per le microimprese del settore dell'energia elettrica di cui all'art. 1 comma 60 della legge n. 124/2017

Osservazioni generali

Si accoglie con favore l'intenzione dell'Autorità di porre in essere tutto quanto necessario al fine di portare avanti il processo di superamento dei regimi di tutela dei prezzi: la mancata definizione sia dell'elenco dei venditori, che delle modalità e dei criteri "per un ingresso consapevole dei clienti finali nel mercato", ancora atteso per le microimprese e per i clienti domestici, sia elettrici che gas, appare tuttavia un contributo imprescindibile per il completamento del processo. Si auspica pertanto che possa concretizzarsi quanto prima.

In via preliminare si osserva che il modello delle aste caratterizzato da un meccanismo di aggiudicazione con prezzo a ribasso non si ritiene lo strumento idoneo a perseguire congiuntamente tutti gli obiettivi della liberalizzazione: libertà di scelta, concorrenza, trasparenza, riduzione dei costi nelle bollette e sviluppo del mercato degli *smart services*.

A tal proposito giova ricordare che, come anche evidenziato nell'ultimo monitoraggio Arera, l'uscita dei clienti finali dalle tutele sta proseguendo a ritmo costante, confermando una consapevolezza sempre più diffusa circa l'esistenza e i benefici del mercato libero. Chi non cambia operatore è perché sceglie consapevolmente di non farlo, con il conseguente superamento dell'assunto che vedeva l'inerzia come driver principale della permanenza sul servizio di maggior tutela.

Vale la pena, inoltre, porre l'accento sull'esigenza, preminente nel momento storico che stiamo attraversando, di evitare, nel modo più assoluto, la produzione di nuovi costi legati al processo di superamento delle tutele dei prezzi che andranno a gravare ulteriormente sul sistema elettrico nel suo complesso, già messo a dura prova negli ultimi mesi; costi che potrebbero essere agevolmente ridotti, se non eliminati, utilizzando un modello differente, già impiegato in contesti analoghi.

Come ricordato anche in altre occasioni, il modello proposto nel DCO, infatti, dovrà essere necessariamente accompagnato dalla definizione della modalità di gestione degli *stranded costs* potenzialmente gravanti sull'ex fornitore della maggior tutela; si tratta nello specifico di:

- crediti insoluti dei clienti uscenti; riteniamo necessaria una specifica gestione in quanto si tratta di una potenziale fuoriuscita massiva e forzata di clienti, diversamente dalle uscite che si determinano a seguito dei fisiologici tassi di switching;
- costi, tendenzialmente aventi natura fissa, indipendenti dalla dimensione della propria customer base e che permarrebbero in capo al fornitore anche in caso di azzeramento o significativa riduzione della stessa, anche con l'obiettivo di preservare i livelli occupazionali (si pensi ad esempio anche al fornitore del servizio telefonico dedicato esclusivamente al servizio di maggior tutela che si troverà a dover gestire un volume di clienti comunque inferiore).

Oltre ai predetti costi, tale modello richiederebbe altresì la necessaria gestione di:

- costo di “disponibilità”: si tratta del necessario ristoro di quanto sostenuto dall'esercente la maggior tutela per la disponibilità di una struttura operativa adeguata in vista della possibile assegnazione della fornitura a seguito di indisponibilità/decadenza dell'aggiudicatario, oltre ai costi sostenuti per l'eventuale effettiva erogazione della fornitura, ove richiesta.
- costi gravanti sul sistema connessi al rischio default: il meccanismo delle aste, per come disegnato, appare critico soprattutto alla luce della logica a ribasso prevista in sede di procedura concorsuale, in funzione della quale alcuni operatori potrebbero ottenere l'aggiudicazione accettando un prezzo non economicamente sostenibile, aumentando il rischio di default e di conseguente socializzazione del danno.

Come già rappresentato anche in altre occasioni, appare invece preferibile un modello di superamento delle tutele dei prezzi caratterizzato dalla prosecuzione del rapporto di fornitura con il venditore storico (in linea con quanto avvenuto recentemente in Francia e nel 2013 in Italia nel settore gas). Tale modello potrebbe essere affiancato dall'applicazione di un'offerta c.d. “controllata”, commercializzabile da parte di tutti i venditori, e dall'individuazione di soglie antitrust che potranno essere rispettate tramite un percorso di acquisizione di pacchetti di clienti, i cui proventi sarebbero utilizzati per coprire gli *stranded costs*.

Tale modello avrebbe il pregio di garantire una scelta effettivamente consapevole da parte dei clienti ad un costo ragionevole per il sistema nel suo complesso, nel rispetto dei principi di concorrenza e pluralità di fornitori e offerte nel libero mercato.

Ciò premesso, preme evidenziare che, non essendo possibile prevedere con assoluta certezza che tutti i partecipanti agiscano secondo buona fede, la regola dell'aggiudicazione al prezzo più basso comporta il rischio che alcuni operatori risultati aggiudicatari abbiano accettato offerte non economicamente sostenibili, con due verosimili conseguenze:

- da un lato, tale comportamento, aumentando il rischio di *default* dell'operatore stesso, andrebbe a minare la solidità, e quindi l'affidabilità, dell'intero sistema elettrico, come sopra richiamato;
- dall'altro lato, la definizione di un prezzo potenzialmente anche inferiore rispetto all'attuale servizio di maggior tutela comporterebbe ricadute rilevanti sul mercato libero, disincentivando l'ingresso in tale mercato.

A tal proposito si rileva che, negli omologhi servizi di ultima istanza nel settore GAS, l'attuale situazione secondo la quale il prezzo dei SUI risulta notevolmente inferiore ai prezzi nel mercato libero è vista come un'alterazione eccezionale della modalità di erogazione di tali servizi, da sanare quanto prima in quanto ciò determina *“un incentivo per i clienti finali a permanere nell'ambito dei SUI; un tale risultato, tuttavia, contrasta con la natura stessa dei SUI che – come visto sopra – anche in ragione della progressiva e imminente piena apertura del mercato libero, devono svolgere una funzione di tutela della sola continuità della fornitura, per un periodo (tendenzialmente transitorio e limitato) necessario a consentire al cliente finale di rientrare nel mercato libero”* (delibera 44/2022/R/GAS). E ancora si legge che *“la disciplina delle condizioni economiche di tali servizi deve precludere la possibilità che si realizzino situazioni (ancorché congiunturali – qual è quella segnalata dalla società Hera Com Spa), in cui i corrispettivi applicati dal FUI e dal FDD rendano convenienti tali servizi rispetto alle offerte di vendita presenti nel libero mercato, come quelle registrate”*.

Viceversa nel Rapporto elaborato da Arera sull'esito delle procedure concorsuali per l'individuazione degli esercenti il servizio a tutele gradualmente per le piccole imprese, sembra emergere come elemento positivo il fatto che *“i prezzi di assegnazione delle STG nella maggior parte dei casi (ad es. per utenti con consumo annuo di o inferiore a 25.000/30.000 kWh), risultano più convenienti rispetto alla componente a copertura dei costi di commercializzazione (PCV) del servizio di maggior tutela”*.

Si ritiene pertanto necessario sottolineare che la ratio sottostante alla disciplina dei servizi di ultima istanza nei due settori debba essere la medesima. In particolare è auspicabile che i due settori si muovano in modo quanto più possibile uniforme, non solo in ragione del fatto che tale armonizzazione rappresenta la strada intrapresa da tempo dalla stessa Arera con l'obiettivo di colmare le residue differenze, ma anche in quanto

dal punto di vista della consapevolezza e capacitazione del consumatore non si vedono ragioni per distinguere i due mercati.

E' quindi necessario valutare l'introduzione di correttivi al meccanismo d'asta e alla stessa disciplina del servizio a tutele graduali, al fine di impedire che si verifichino le conseguenze sopra richiamate (v. nel dettaglio R7 e R26).

Osservazioni puntuali

Q1. Si concorda con gli orientamenti dell'Autorità riguardanti le condizioni di attivazione del servizio? Se no per quali motivi?

Q2. Si concorda con le proposte dell'Autorità con riferimento agli strumenti a tutela del credito dell'esercente il STG? Se no per quali motivi?

R1- R2. Si richiama innanzitutto la posizione della scrivente in merito all'interpretazione della locuzione "senza fornitore" di cui all'articolo 1, comma 60, della legge concorrenza 124/2017, che, a nostro avviso, deve intendersi riferita esclusivamente a coloro i quali si trovino realmente senza controparte contrattuale, ossia "senza fornitore" per sopravvenuta indisponibilità del medesimo, e non per chi, alla data di superamento dei regimi di tutela dei prezzi, è rifornito nel servizio di maggior tutela.

Ciò fermo, la Scrivente chiede di chiarire se, ai fini della definizione del perimetro di applicazione del servizio oggetto del presente DCO, si intenda seguire come driver la regola della tipologia d'uso, in linea con quanto avvenuto per l'omologo servizio destinato alle piccole imprese, o si debba guardare alla tipologia di cliente finale.

Nello specifico, stante che ad oggi, ai sensi dell'art. 8.2 del TIV, il servizio di maggior tutela si applica ai seguenti clienti:

1. domestici;
2. microimprese, titolari unicamente di punti di prelievo in bassa tensione tutti con potenza contrattualmente impegnata inferiore o pari a 15 kW;
3. clienti finali appartenenti alle tipologie contrattuali di cui al comma 2.3 lettera c), punto ii) (altri usi in BT), titolari di applicazioni relative a servizi generali utilizzati dai clienti di cui alla precedente lettera a) (clienti domestici), purché i punti di prelievo da cui si preleva energia siano tutti con potenza contrattualmente impegnata inferiore o pari a 15 kW;

si chiede di chiarire se questa terza tipologia (afferente a casistiche ascrivibili ad es. a scale condominiali e garage) è inclusa o meno nel perimetro dei punti che passeranno nel servizio a tutele graduali per le microimprese, alla luce del fatto che nel DCO si parla espressamente solo di microimprese (v. punto 3.7) e che gli stessi requisiti presenti nel modulo di autocertificazione non sembrano essere indirizzati a persone fisiche.

A tal proposito si ritiene che, per una corretta individuazione del perimetro, si debba innanzitutto aver riguardo alla ratio della normativa primaria che ha inteso, per l'appunto, separare le tempistiche di superamento dei regimi di tutela dei prezzi al fine di concedere tempi più lunghi ai clienti classificabili come domestici, a prescindere dalla classificazione formale del tipo fornitura.

Q3. Si condivide la proposta di permettere all'esercente il STG per le microimprese di avvalersi anche di soggetti terzi non necessariamente appartenenti al medesimo gruppo societario in qualità di utente del dispacciamento e del trasporto? Se no, per quali motivi?

- Q4. Si condivide la proposta di prevedere un distinto contratto di dispacciamento per i clienti serviti nell'ambito del STG per le microimprese? Se no per quali motivi?**
- Q5. Si condividono le soluzioni prospettate nel caso di indisponibilità degli esercenti? Motivare la propria risposta indicando eventualmente le soluzioni alternative.**
- Q6. Si condivide la formulazione dell'offerta in €/POD/anno? Se no, motivare.**

R3. Non si ritiene opportuno ammettere alle gare anche imprese che si avvalgono di UDD esterni al Gruppo di appartenenza, in quanto, a nostro avviso, tale scelta potrebbe rivelarsi potenzialmente rischiosa sotto due profili:

- da un lato, limitare la partecipazione agli esercenti che sottoscrivono direttamente i contratti di dispacciamento e trasporto consentirebbe di affidare il servizio a soggetti capaci di svolgere autonomamente tutte le prestazioni funzionali all'erogazione della fornitura;
- dall'altro lato, si aumenterebbe il rischio che alcuni operatori possano mettere in atto comportamenti idonei ad influenzare la formazione del "prezzo corrente" (es. intervenendo nel momento in cui al turno precedente è presente un unico offerente) senza avere alcun reale interesse ad ottenere l'effettiva aggiudicazione dell'area.

Il DCO propone, difatti, di rivedere diversi requisiti di accesso alle gare con l'obiettivo di consentire una maggiore partecipazione rispetto alle gare dello scorso anno ed aumentare così la concorrenza. Tuttavia, ad avviso della scrivente, tale obiettivo contrasta con l'esigenza – anch'essa più volte richiamata all'interno del DCO - di selezionare esercenti quanto più possibile affidabili e in grado di assolvere correttamente ai propri compiti, al fine di limitare in primis il rischio default e le conseguenti ripercussioni sul sistema elettrico. A nostro avviso, sebbene entrambe le esigenze siano meritevoli di tutela, in tale sede occorre dare prevalenza alla tutela della stabilità del sistema (ad oggi sempre più minacciata anche da fattori esogeni) e quindi limitare l'accesso ai servizi di ultima istanza agli operatori più solidi e affidabili. Vale la pena, inoltre, osservare come le regole di aggiudicazione a ribasso, descritte nel presente DCO, porterebbero in ogni caso alla formazione di prezzi che solo gli operatori più solidi e strutturati potrebbero realmente sostenere.

R4. Si ritiene preferibile mantenere il medesimo contratto di dispacciamento del mercato libero. Difatti, la creazione di un nuovo dispacciamento comporterebbe significativi oneri gestionali con impatti rilevanti, sia in termini di tempistiche che di costi di realizzazione.

R5. Si condivide il criterio prospettato dall'Autorità in base al quale, in caso di indisponibilità dell'esercente il servizio a tutele graduati, l'erogazione del servizio verrebbe affidata all'esercente interpellato tramite scorrimento della graduatoria relativa all'area in cui è risultato indisponibile l'esercente aggiudicatario, a patto che l'erogazione venga effettuata in base al prezzo offerto dall'operatore che accetta di subentrare. Gli operatori accettano le proposte di prezzo in base alle analisi dei propri costi e delle strategie di investimento, pertanto la remunerazione proposta da un determinato esercente potrebbe non essere valida per un esercente diverso.

Nel caso in cui lo scorrimento non conduca ad esiti positivi, l'ingaggio dell'esercente la maggior tutela (nell'ipotesi in cui non abbia partecipato) dovrebbe parimenti tenere in considerazione la previsione di un adeguato meccanismo di remunerazione dei costi sostenuti per l'erogazione di tale servizio, tale da garantire, in ogni caso, l'equilibrio economico finanziario dello stesso.

Si consideri inoltre che dovranno essere riconosciuti anche i costi per il mantenimento di una struttura che deve comunque sempre garantire, in caso di improvvisa sopravvenuta indisponibilità dell'operatore aggiudicatario, la capacità di gestione di una mole di clienti superiore a quella determinatasi post aggiudicazione.

- Q7. Si condivide l'applicazione ai clienti finali di un prezzo del servizio indifferenziato al livello nazionale? Se no per quali motivi?**
- Q8. Si ritiene opportuno convertire il parametro δ in quota energia con riferimento ai punti di prelievo per illuminazione pubblica? Motivare la risposta indicando quali elementi dovrebbero essere presi in considerazione ai fini della determinazione del coefficiente di conversione.**
- Q9. Si condivide che il corrispettivo CPSTGM sia espresso in quota energia oppure sarebbe preferibile articolarlo in due componenti rispettivamente in quota fissa e in quota energia? Motivare la risposta.**

R7 – 9 Si ritiene opportuno che, in analogia a quanto avviene negli altri servizi di ultima istanza, venga prevista l'introduzione di un meccanismo in base al quale le condizioni economiche del servizio aumentino in funzione del tempo di permanenza nello stesso, al fine di incentivare l'ingresso dei clienti nel mercato libero e stimolare sviluppo degli *smart services*.

- Q10. Si condividono le modalità di remunerazione degli esercenti il STG per le microimprese? Se no, per quali motivi?**
- Q11. Si ritiene che nell'ambito della perequazione si debba tenere conto anche del rischio profilo insito nelle modalità di quantificazione del corrispettivo CELM? Motivare la risposta.**
- Q12. Si condividono le modalità operative per l'espletamento della perequazione del STG per le microimprese? Se no per quali motivi?**

R 10-12 Nessuna osservazione.

- Q13. Si concorda con il contenuto delle condizioni contrattuali applicate ai clienti finali? Se no per quali motivi?**
- Q14. Si concorda con il contenuto e le tempistiche di invio da parte degli esercenti della comunicazione di attivazione del STG per le microimprese? Se no per quali motivi?**
- Q15. Si concorda con l'orientamento di prevedere una comunicazione a carico degli esercenti la maggior tutela uscenti per informarli in merito alle conseguenze dell'attivazione del STG per le microimprese? Se no per quali motivi?**

R15. Si condivide la previsione di una comunicazione anche da parte degli esercenti la maggior tutela. Per una maggiore efficacia comunicativa si ritiene opportuno che la comunicazione venga trasmessa anche più di una volta a ridosso della data di trasferimento dei punti, ad esempio tramite l'invio di e-mail/sms, oltre che all'interno della bolletta in un foglio a parte.

Resta fermo che i costi legati a tali attività dovranno essere remunerati in maniera puntuale.

- Q16. Si condividono i requisiti di puntualità di pagamento nei confronti delle imprese di distribuzione e di Terna prospettati? Se no, per quali motivi?**
- Q17. Si concorda con la proposta di ammettere alla partecipazione anche gli operatori che**

si impegnano a contrattualizzare come utente di dispacciamento e trasporto un'impresa che abbia approvvigionato almeno 50.000 POD? Se no per quali motivi? Indicare eventuali criticità associate alla proposta in questione.

Q18. Si ritiene che vi siano altre soluzioni preferibili a quella prospettata al Q17 per ampliare la potenziale partecipazione senza compromettere la finalità di selezionare imprese, per quanto possibile, affidabili? Motivare la risposta.

Q19. Si concorda con la soglia minima di clienti serviti che devono essere raggiunti ai fini della partecipazione alle procedure concorsuali? Se no, per quali motivi?

Q20. Quale dovrebbe essere il contenuto minimo della relazione che i futuri esercenti selezionati dovranno presentare per dimostrare di disporre delle necessarie risorse a erogare il STG per le microimprese? Motivare la risposta.

Q21. Vi sono ulteriori aspetti e/o criticità da segnalare con riferimento ai requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali? Motivare la risposta.

Q22. Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle garanzie bancarie che devono essere prestate e ai relativi importi? Se no, per quali motivi?

Q23. Come potrebbe essere valutata l'adeguatezza, sotto il profilo delle risorse disponibili di potenziali partecipanti nuovi entranti nel settore energetico ovvero attivi in altri mercati non energetici ai fini dell'ammissione alle prossime procedure per l'assegnazione del servizio a tutele graduali destinato ai clienti domestici? Motivare.

R19. Le previsioni volte a rendere possibile la partecipazione ad una platea di operatori sempre più estesa comportano i rischi delineati in risposta al precedente Q3, a cui si rinvia.

In merito alla soglia minima dei "50.000 POD" si ritiene che non sia adeguata, in quanto i lotti a gara hanno dimensioni significativamente maggiori rispetto ai lotti delle piccole imprese e conseguentemente anche la soglia minima deve essere riproporzionata. Difatti, non sono poche le perplessità in merito alla possibilità che un operatore con poco più di 50.000 punti possa gestire adeguatamente l'ingresso potenziale di ulteriori 600.000 clienti; parimenti sembra difficile che possa adeguare le proprie strutture in vista delle gare, non sapendo se poi effettivamente risulterà tra gli aggiudicatari.

R20. Non riteniamo che la relazione costituisca uno strumento idoneo a fornire le necessarie garanzie di adeguatezza dell'operatore. Viceversa le garanzie vanno individuate nei requisiti di accesso che, per tale motivo, dovranno essere più stringenti (v. R21, R3 e R19).

R21. A nostro avviso è necessario affiancare al criterio del numero dei punti posseduti nel contratto di dispacciamento al 31 dicembre 2021, anche un criterio che garantisca la coerenza tra il numero complessivo di punti precedentemente serviti e la dimensione della *customer base* risultante dall'esito delle procedure concorsuali, ad esempio riteniamo congruo che ciascun assegnatario non possa servire più del doppio della *customer base* posseduta prima della gara. Tale criterio va nella direzione di assicurare una maggiore affidabilità dell'aggiudicatario in termini di capacità gestionale rispetto alle dimensioni delle aree assegnate.

R23. In linea con quanto rappresentato in risposta al Q3 non si ritiene opportuno che i requisiti vengano "alleggeriti" in vista delle prossime gare, principalmente per due ordini di motivi:

1. da un lato, in virtù delle richiamate esigenze di stabilità del sistema che in tale contesto devono ritenersi prevalenti;
2. dall'altro, in ragione del fatto che si ritiene che i clienti domestici debbano poter beneficiare delle migliori garanzie in termini di competenza e affidabilità degli operatori selezionati per la fornitura di ultima istanza.

Consentire la partecipazione a soggetti che non hanno mai operato nei settori energetici – come paventato al punto 4.16 del DCO - contrasterebbe con entrambi i richiamati obiettivi.

Infine, con riferimento a quanto indicato al punto 1.5 secondo cui "l'allungamento delle tempistiche entro cui avrà luogo il progressivo superamento della tutela di prezzo, potrebbe aumentare il numero di operatori in grado di

adeguare le proprie strutture operative”, preme sottolineare che, a ben vedere, per le imprese costituirebbe un rischio non irrilevante procedere all’adeguamento delle proprie strutture in vista di un’eventuale (e incerta) assegnazione di un pacchetto di clienti così rilevante.

Non bisogna dimenticare tra l’altro che il vero terreno dove competere è il mercato libero a cui è sempre possibile partecipare senza che ciò determini la gestione di un aumento così improvviso e rilevante di clienti, come invece avverrebbe con l’assegnazione di clienti a seguito dello svolgimento della gara per il servizio a tutele gradualità.

Q24. Vi sono ulteriori elementi da segnalare con riferimento alle informazioni pregara? Motivare la risposta.

R24. Si rappresenta che l’eventuale richiesta di fornire e/o refreshare ulteriori informazioni pregara comporterebbe un aggravio significativo delle attività in capo agli operatori coinvolti, e necessiterebbe pertanto di tempistiche adeguate, non inferiori a quelle previste per la messa a disposizione delle prime informazioni, oltre che di un’adeguata compensazione del costo sostenuto.

Q25. Si condividono le aree territoriali proposte? Motivare la risposta indicando eventualmente quali diversi criteri dovrebbero essere seguiti per la loro costruzione

R25. Si ritiene opportuno che venga rivista la suddivisione delle aree proposta nel DCO. Difatti, il disegno delle aree, per come concretamente realizzato, non sembra idoneo a perseguire concretamente l’obiettivo indicato al punto 4.33 del DCO, ossia di preservare la prossimità geografica delle zone raggruppate al fine di consentire *“agli operatori che già dispongono di strutture territoriali in certe zone del Paese ovvero che intendono circoscrivere la propria presenza in determinati territori di consolidare la propria presenza in aree non troppo distanti da quelle in cui operano normalmente, sfruttando eventualmente le proprie economie di scala”*.

Q26. Si condivide il prospettato meccanismo di asta iterativa ascendente simultanea? Per quali motivi? Nel rispondere indicare eventuali criticità di tale meccanismo.

Q27. Quale dei due criteri tra quelli proposti (possibilità di offrire un prezzo intermedio ovvero ordine di priorità in funzione della propria eligibility) si ritiene preferibile ai fini dell’identificazione dell’aggiudicatario temporaneo dell’area in cui al turno t+1 non sia presente alcun offerente? Per quali motivi?

Q28. Si condivide l’ipotesi di applicare un tetto massimo (cap) alle offerte ammissibili in sede di gara? Per quali motivi?

Q29. Si condivide la proposta di fissare un limite massimo alle aree aggiudicabili da ciascun partecipante? Per quali motivi? Nel rispondere indicare il livello a cui tale limite dovrebbe essere posto.

Q30. Si condivide la soluzione prospettata in caso di aste andate deserte con riferimento a una o più aree? Per quali motivi?

R26. Facendo seguito a quanto indicato nelle osservazioni generali si rappresenta la necessità di prevedere un floor (non noto) oltre al quale il prezzo corrente non potrà scendere.

Si ritiene che, al fine di garantire la copertura dei costi di commercializzazione (esigenza richiamata anche al punto 3.24 del DCO), si dovrebbe considerare, come punto di partenza, il valore della PCV, al quale il banditore applicherà uno sconto che, oltrepassata una determinata soglia (il floor), porterà al verificarsi del medesimo scenario descritto in caso di asta di riparazione deserta: affidamento agli esercenti la maggior

tutela territorialmente competenti. Difatti un'offerta al di sotto del floor, quindi ad un prezzo ritenuto insostenibile, equivale ad una gara che non è andata a buon fine e quindi, di fatto, non si è realizzata. Tale meccanismo si ritiene funzionale ad evitare l'accettazione di offerte anomale da parte di operatori particolarmente temerari, con il rischio di conseguenti fallimenti che andranno poi a gravare sull'intero sistema, come già avvenuto in passato, ad esempio, nell'ambito del servizio salvaguardia.

In tale scenario, inoltre, il cliente non subirebbe alcuna discontinuità legata al servizio, in ottica di salvaguardare anche la *customer experience*, come richiamato anche al punto I.15 del DCO; si eviterebbe, in tal modo, anche tutta l'operatività legata al trasferimento di clienti che fisiologicamente comporta sempre un rischio, seppur minimo, di insuccesso, oltre a generare un aumento della contattosità (anche in termini di reclami per contratti non richiesti), come difatti è avvenuto a seguito delle gare per le piccole imprese.

Un secondo correttivo che suggeriamo di introdurre afferisce alla modulazione delle garanzie bancarie in funzione del prezzo a cui viene accettata l'offerta: più è basso il prezzo, maggiore dovrà essere l'importo della garanzia fornita.

R30. Quanto proposto al punto 4.60, ossia che in caso di asta di riparazione deserta si applichino le disposizioni di cui al punto 3.18 (affidamento all'esercente la maggior tutela), può essere condiviso nella misura in cui gli esercenti vengano pienamente ristorati dei costi per lo svolgimento del servizio.

Q31. Si condivide la durata del periodo di assegnazione? Per quali motivi?

R31. Analogamente a quanto rappresentato con riferimento al servizio per le piccole imprese, si ritiene preferibile che il servizio si esaurisca dopo i quattro anni cedendo il passo ad un servizio impostato in maniera tale da svolgere esclusivamente la funzione di ultima istanza che assicuri la continuità della fornitura nel solo caso di sopravvenuta indisponibilità del venditore.

Q32. Si ritiene che le tempistiche di svolgimento delle procedure concorsuali per l'assegnazione del STG per le microimprese siano compatibili con l'eventuale adeguamento delle proprie strutture operative per partecipare a dette procedure? Indicare, in particolare, gli interventi necessari e le relative tempistiche.

Q33. Si condividono le tempistiche intercorrenti tra la pubblicazione degli esiti di gara e l'attivazione del servizio? Se no, quali sarebbero i tempi necessari? Motivare la risposta.

Q34. Entro quanto tempo dalla data di pubblicazione degli esiti di gara si ritiene debbano essere trasferite ai nuovi esercenti le anagrafiche dei punti di prelievo? Motivare la risposta.

Q35. Quale orizzonte temporale si ritiene debba intercorrere tra l'assegnazione del STG per le microimprese e quello destinato ai clienti domestici? Motivare la risposta.

R32-35. Si ritiene necessario che le regole del funzionamento delle aste vengano individuate il prima possibile in quanto risulta di fondamentale importanza che le gare si svolgano entro il 15 luglio, al fine di consentire il corretto svolgimento di tutte le operazioni necessarie alla gestione del nuovo servizio, nonché al trasferimento dei POD. Si pensi, ad esempio, all'operatività connessa alla gestione di un nuovo punto di dispacciamento, nonché, più in generale, a tutte le implementazioni necessarie all'adeguamento dei sistemi per la gestione del nuovo servizio, attività che verranno poste in essere solo in caso di eventuale aggiudicazione di una o più aree e per la cui realizzazione si stima necessario un periodo non inferiore a 5



DIREZIONE CHIEF OPERATING OFFICE
Regulatory

mesi. Qualora le gare si svolgano oltre il 15 luglio, pertanto, la Scrivente non ritiene che si possa verosimilmente rispettare la data del 1 ° gennaio 2023.

Cordiali saluti