

Energia

Si prepara la concorrenza su elettricità e gas: come risparmiare sulle bollette

Jacopo Giliberto · a pag. 8

51,8

L'incidenza dell'energia effettivamente consumata sull'importo totale della bolletta elettrica ammonta al 51,8%. Per l'altra metà pesano svariate voci tra oneri fiscali e parafiscali: tariffe, tasse, incentivi, agevolazioni

Economia & Imprese

Come risparmiare sulle bollette La competizione su luce e gas

LE TARIFFE

Tra un anno i consumatori a maggior tutela saranno obbligati al mercato libero www.prezzoenergia.it consente di visualizzare

e confrontare le offerte

Jacopo Giliberto

Premessa. I nomi di aziende e i con-

fronti contenuti in questo articolo hanno valore qui e ora, ma le proposte commerciali sono in evoluzione continua e cambiano anche secondo la tipologia di consumatore, quindi i dati non vanno presi per assoluti e



Peso: 1-3%,8-39%

immutabili.

Quale compagnia elettrica è più conveniente? Chi offre il gas a buon mercato? Conviene accettare la proposta dei call center per un contratto elettrico nuovo? La risposta a queste domande è scritta più sotto.

L'offerta placet

Fino a pochi mesi fa le offerte del mercato libero non erano confrontabili e il consumatore non riusciva a capire i vantaggi del mercato libero di corrente e metano. Nella fantasia commerciale più sfrenata, una compagnia energetica di Roma proponeva ai clienti di luce e gas perfino i massaggi in una spa: incalcolabile sul valore di una bolletta in cui il valore frontale del costo dell'energia è non più del 35-40% della bolletta finale.

L'autorità dell'energia Arera ha imposto a tutti gli operatori di aggiungere nel mazzo delle offerte, oltre alle soluzioni contrattuali più fantasiose compreso il massaggio nella spa, anche un contratto standard. Si chiama *placet*, parola che in latino significa "piace" ma che in questo caso è la sigla di Prezzo Libero A Condizioni Equiparate di Tutela. In altri termini, tutte le aziende di luce e gas devono offrire almeno un contratto *placet* confrontabile con quelli di tutte le altre aziende.

Le proposte commerciali *placet* si dividono tra famiglie e imprese, tra luce e gas, tra contratti a prezzo fisso oppure variabile, fra prezzo uniorario (uguale giorno e notte) e multiorario (di notte e nei festivi il chilowattora costa meno).

I due mercati: tutelato e libero

Il mercato di luce e gas si divide in due segmenti. Il mercato di maggior tutela, riservato a famiglie e piccole utenze commerciali e industriali, e il mercato libero. Nel mercato a maggior tutela i consumatori non scelgono il fornitore, che è la società locale di distribuzione, e le bollette vengono aggiornate ogni tre mesi dall'autorità dell'energia Arera secondo gli andamenti del mercato; il 1° luglio i consumatori hanno saggiato un rincaro.

Il mercato libero invece può avere più soluzioni tariffarie.

Per passare dal segmento tutelato alla concorrenza libera non servono adempimenti particolari, non si toccano né contatore né tubi del gas né fili della luce; nel mercato libero si può cambiare fornitore senza formalità e si può tornare a piacere nel segmento tutelato.

Tutti liberi fra un anno

Ma — attenzione! — fra un anno dal 1° luglio 2019 tutti i consumatori del segmento a maggior tutela dovranno uscire allo scoperto. Tutti saranno obbligati al mercato libero, senza se e senza ma. Fra un anno dovremo scegliere il fornitore elettrico. In vista di questo confronto, le società energetiche per conquistare nuovi clienti stanno adottando politiche commerciali diverse.

Alcune società praticano politiche di competizione forte sui prezzi, come fa Sorigenia.

Altre mirano sui clienti del segmento business, ed ecco per esempio l'Edison.

Altre scelgono politiche di prezzo orgogliosamente alto, com'è la tendenza adottata da Eviva.

Altre ancora, la maggior parte delle compagnie energetiche, preferiscono addossarsi l'una all'altra per evitare un eccesso di guerra commerciale.

Il portale del paragone

Come racconta Celestina Dominelli in un articolo sul Sole24Ore, da lunedì c'è un portale web per raccogliere e confrontare tutte le offerte *placet* esistenti sul mercato della vendita al dettaglio di energia elettrica e gas. È on line l'iniziativa gestita e realizzata dall'Acquirente Unico sulla base delle indicazioni fissate dall'autorità Arera dell'energia: il sito è accessibile all'indirizzo www.prezzoenergia.it e consente al consumatore di visualizzare e confrontare le offerte.

Offerte a confronto

Il Sole24Ore ha chiesto all'analista Arnaldo Ferrari Nasi, della società milanese di analisi di mercato Remtene, di confrontare i prezzi delle offerte *placet* disponibili, vale a dire le proposte commerciali rivolte ai clienti domestici e alle piccole e me-

die imprese che contengono un prezzo determinato dal venditore ma con condizioni contrattuali e struttura di prezzo definite dall'autorità dell'energia Arera.

«Ne emerge che due sono le voci rilevanti della competizione — osserva Arnaldo Ferrari Nasi di Remtene — e cioè il prezzo frontale dell'energia che viene dichiarato al consumatore e la meno evidente quota fissa annuale chiamata P-fix. Sono le due voci di competizione, alcuni dichiarano di abbassare il prezzo frontale dell'energia per recuperare il margine lavorando sui valori della quota fissa».

Cari e meno cari

In generale la struttura commerciale e di prezzo delle offerte si assomiglia molto.

La maggior parte delle aziende energetiche spinge una maggiore competizione sul mercato "luce", mentre il mercato "gas" è meno competitivo.

Spicca Sorigenia, che sta facendo una politica commerciale molto aggressiva con prezzi bassi.

Eni ed Estra hanno offerte interessanti sul gas.

Illumia punta sul segmento delle imprese, ma offerte mirate per i clienti business caratterizzano anche Edison (per l'offerta integrata luce e gas) o Iberdrola (soprattutto corrente).

Per le famiglie oltre alla strategia di prezzi bassi di Sorigenia ci sono sul gas A2a ed Edison e sull'elettricità Iberdrola e Green Network, che mira in modo spiccato verso i consumi domestici.

RIPRODUZIONE RISERVATA



Peso: 1-3%,8-39%

Le tariffe per famiglie e imprese

Costi medi annui del costo energia (escluse le voci fiscali, parafiscali e oneri) per un consumatore-tipo. In euro

FAMIGLIE	ELETTRICITÀ				GAS	
	PREZZO FISSO		PREZZO VARIABILE		PREZZO FISSO	PREZZO VARIABILE
	MULTI ORARIO	MONO ORARIO	MULTI ORARIO	MONO ORARIO		
AZIENDA						
A2a	250	259	262	262	440	420
Acea	284	284	258	254	526	549
Edison	239	238	258	254	452	449
Enel	290	290	249	245	525	466
Eni	283	294	263	259	456	474
Estra	366	366	285	281	462	439
Eviva	341	345	359	355	575	551
Green Network	270	270	293	289	518	543
Hera	274	273	274	271	487	491
Iberdrola	247	249	237	233	452	456
Illumia	283	279	297	293	632	643
Iren	268	268	258	254	505	505
Sorgenia	175	175	252	248	343	373

IMPRESSE	ELETTRICITÀ				GAS	
	PREZZO FISSO		PREZZO VARIABILE		PREZZO FISSO	PREZZO VARIABILE
	MULTI ORARIO	MONO ORARIO	MULTI ORARIO	MONO ORARIO		
AZIENDA						
A2a	308	319	323	319	496	518
Acea	346	345	322	318	513	536
Edison	297	301	310	306	484	495
Enel	349	350	323	320	578	578
Eni	426	427	406	402	598	494
Estra	357	358	340	336	495	506
Eviva	327	327	340	336	540	516
Green Network	344	353	375	371	640	651
Hera	321	322	313	309	514	511
Iberdrola	318	320	303	299	500	500
Illumia	326	327	297	293	664	639
Iren	322	323	310	306	503	511
Sorgenia	274	274	285	282	465	467

Nota: dati giugno 2018. Fonte: Remtene



Peso: 1-3%,8-39%