

Paolo

Paolo Vigevano



Paolo Vigevano

Vigevano

*Amministratore Delegato  
Acquirente Unico SpA*

## AU: energia, trasparenza e tutela

*Oltre 30 milioni di clienti, 96.000 GWh di energia acquistata, 500.000 telefonate gestite e 25.000 reclami e segnalazioni trattati.*

**I**l settore energetico italiano è, quanto mai oggi, in forte evoluzione. In questo ambito l'Acquirente Unico, del gruppo Gestore dei Servizi Energetici, svolge un ruolo di assoluto primo piano. Una società che, nell'anno appena trascorso, ha acquistato 96 TWh di energia elettrica, pari a quasi il 30% dell'intero fabbisogno del nostro Paese, garantendo la

fornitura a più di 30 milioni di clienti, tra domestici e piccole-medie imprese. Abbiamo intervistato Paolo Vigevano, AD di Acquirente Unico, per fare il punto della situazione. Molti gli argomenti trattati, dalla tutela del consumatore, alla liberalizzazione passando per lo switching.

**Definiamo l'Acquirente Unico. Chi è e cosa fa?**

Acquirente Unico è una soggetto istituzionale il cui ruolo fondamentale è rappresentato dalla tutela del consumatore sotto vari aspetti che vanno dalla garanzia della fornitura di energia elettrica alle famiglie e alle piccole imprese al supporto della conoscenza dei

propri diritti e delle opportunità offerte dal processo di liberalizzazione. Con la completa liberalizzazione del mercato elettrico, Acquirente Unico acquista energia elettrica alle condizioni più favorevoli sui mercati, per il fabbisogno dei clienti in Maggior Tutela che usufruiscono delle condizioni contrattuali ed economiche stabilite dall'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas. I clienti che rientrano nella Maggior Tutela sono tutti i clienti domestici e le piccole imprese - con meno di 50 dipendenti e un fatturato annuo non superiore a 10 milioni di euro - connesse in bassa tensione, che non scelgono il proprio fornitore di energia elettrica nel mercato libero.

Assicuriamo la copertura della domanda di energia elettrica del mercato tutelato attraverso la Borsa elettrica e tramite contratti con produttori nazionali ed esteri.

L'energia elettrica acquistata è ceduta agli operatori - distributori o società di vendita - che riforniscono il Mercato Tutelato, ad un prezzo che per legge deve garantire sia i costi d'acquisto dell'energia elettrica che quelli della Società. Sulla base di questo prezzo, l'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas, definisce il prezzo finale per i consumatori domestici e le piccole imprese.

#### Quali sono le strategie di approvvigionamento che Acquirente Unico utilizza?

È importante osservare lo sviluppo dei mercati a termine che consentono di stabilizzare il prezzo dell'energia, soprattutto in presenza di forti volatilità dei prezzi delle fonti primarie che si sono verificate in questi anni. La strategia di approvvigionamento, che la normativa vigente prevede, deve essere definita sulla base di previsioni dei fabbisogni da soddisfare anche nel medio termine e su ipotesi di composizione del portafoglio coerenti con le esigenze di economicità. Anche nel 2009, abbiamo attuato una diversificazione delle tipologie di approvvigionamento e le opportune azioni di copertura dal rischio di volatilità per gli acquisti in Borsa, per minimizzare i rischi connessi ai costi e alla volatilità dei prezzi. Rispetto al 2008 abbiamo incrementato la quota di acquisti a prezzo fisso (+15%), mentre sono diminuiti gli acquisti a prezzo indicizzato (-4%), gli acquisti su MGP senza copertura dal rischio prezzo (-10%) e lo sbilanciamento (-1%). Tutto ciò ha consentito sia una riduzione dell'esposizione dei clienti finali alla variabilità del prezzo del mercato del giorno prima (MGP), sia il mantenimento di prezzi coerenti con quelli dei mercati all'ingrosso. Il costo medio annuale di approvvigionamento è passato da 100,9 €/MWh nel 2008 a 84,5 €/MWh nel 2009 con una diminuzione pari a -16,2% (figura 1).

#### Quali sono, ad oggi, le sue impressioni sullo stato dell'arte della liberalizzazione del settore elettrico e come l'Acquirente Unico si sta muovendo?

Quando si parla di liberalizzazione, il settore dell'energia elettrica in Italia può essere sicuramente preso come un esempio. Le norme comunitarie sono state recepite ampiamente e prima delle scadenze previste. In particolare, il contestuale avvio della Borsa elettrica e di Acquirente Unico, quale garante della fornitura di energia elettrica ai clienti tutelati, ha consentito di dare una spinta all'apertura del mercato. In questo contesto siamo il soggetto aggregatore della domanda per i piccoli consumatori e, in particolar modo dopo il completamento della liberalizzazione avvenuto il 1 luglio 2007, abbiamo svolto un'azione fondamentale verso di loro, in quanto ora possono beneficiare degli stessi vantaggi dei consumatori che si riforniscono nei mercati all'ingrosso. I clienti domestici e le piccole imprese quindi, che non si rivolgono al mercato libero, hanno in alternativa la possibilità di ricevere l'energia elettrica pagando una bolletta, in cui la componente energia riflette il prezzo che la nostra Società riesce ad ottenere nel mercato libero. Quanto fatto fino ad ora ha avuto l'apprezzamento dei soggetti istituzionali e la nostra esperienza potrebbe essere messa a disposizione in altri settori, sempre in sinergia con gli altri attori del mercato e in un'ottica di vantaggio per il consumatore finale.

#### L'Ofgem, l'autorità di disciplina del mercato elettrico e del gas inglese, ha presentato uno studio sul proprio settore energetico, nel quale vengono evidenziate alcune criticità. Tra i vari interventi si è parlato di un "Central Energy Buyer", un "Acquirente Unico" inglese. Qual è il suo pensiero sull'argomento?

Il settore italiano e quello inglese, se paragonati, hanno evidenti differenze ma è interessante poter vedere come

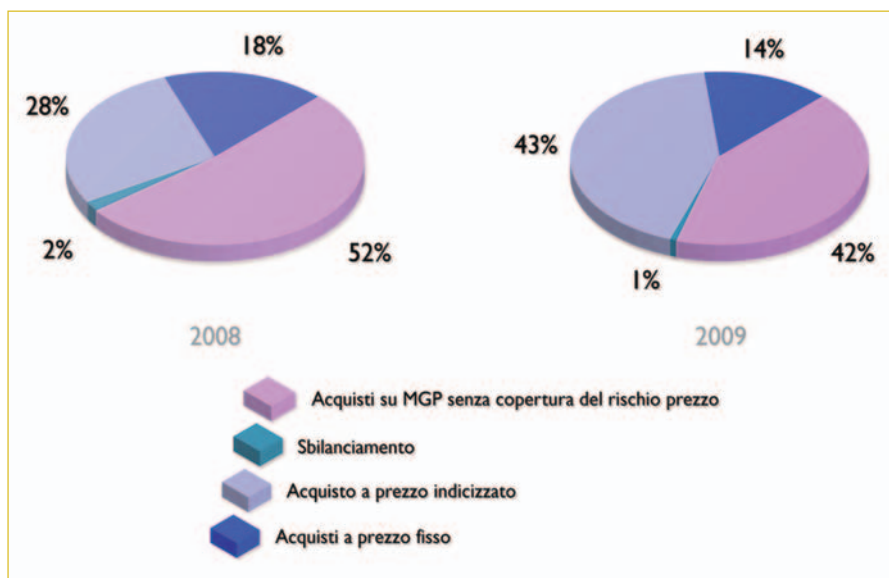


Figura 1 Tipologie di approvvigionamento 2008-2009 (Fonte: Acquirente Unico SpA).

e quali azioni verranno prese in merito e quali saranno gli sviluppi futuri. L'Italia ha liberalizzato e privatizzato il settore elettrico con un modello particolare, perché è stato il solo Paese a creare anche un soggetto acquirente dell'energia elettrica per i soli clienti finali, oggi tutelati, nel passaggio verso il completamento dell'apertura del mercato. Una soluzione efficace nella realtà italiana dove, a differenza di quella del Regno Unito, non è stata imposta la separazione tra generazione e distribuzione. Inoltre è la dimostrazione che, nonostante non ne esistano altri esempi, il nostro ruolo ha sicuramente degli effetti positivi sul mercato. L'azione di Acquirente Unico, che opera nel mercato all'ingrosso dell'energia elettrica con procedure trasparenti e non discriminatorie secondo gli indirizzi del MSE, minimizza i rischi per il consumatore che decide liberamente di restare nel mercato tutelato e permette anche ai clienti con minore potere negoziale di beneficiare di prezzi determinati dalla concorrenza nel mer-

cato all'ingrosso. Inoltre il prezzo derivante dall'attività di Acquirente Unico costituisce un riferimento utile per orientarsi tra le offerte del mercato libero.

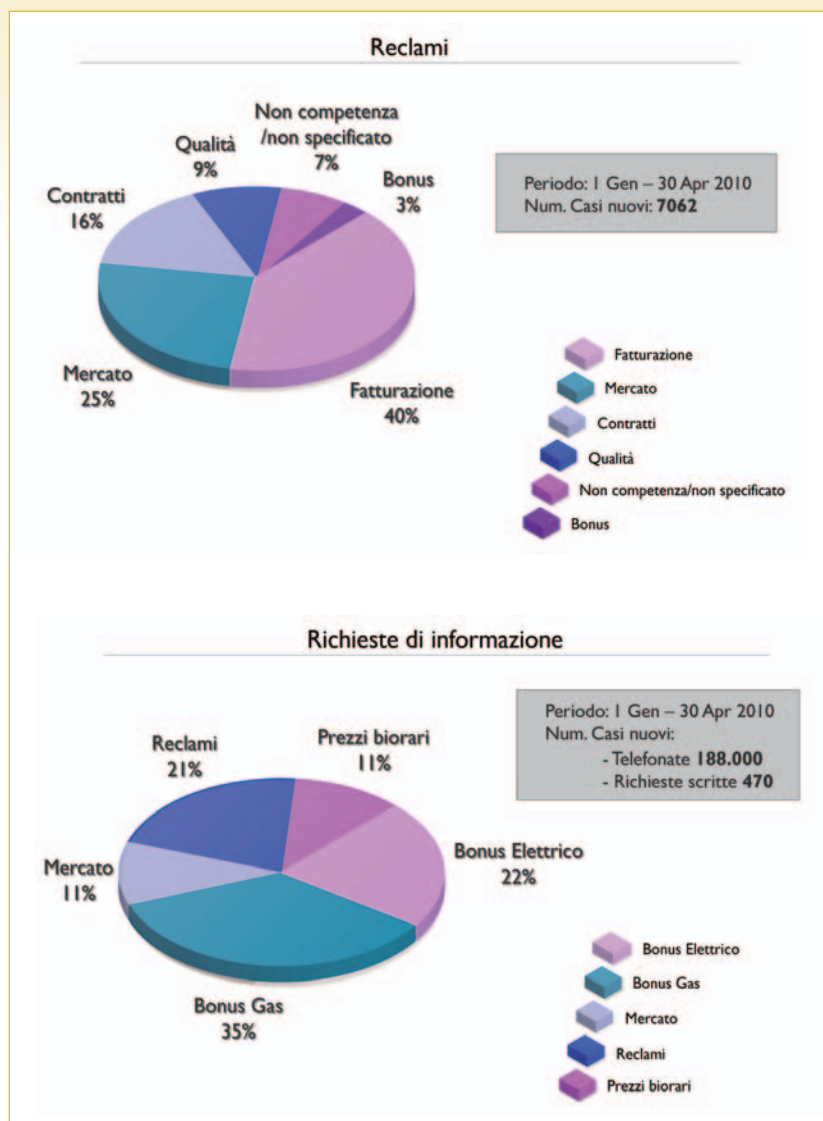
## Non solo tutela di prezzo però, cosa fa ancora Acquirente Unico per i consumatori?

Tutti gli utenti hanno a disposizione nuove misure per conoscere quali sono le opportunità di mercato, che si sono determinate anche in Italia con il completo avvio del processo di liberalizzazione del settore elettrico. Acquirente Unico svolge un ruolo molto importante per assecondare la diffusione di queste informazioni. Proprio per favorire ed aumentare la consapevolezza dei consumatori per supportarli nell'approccio al mercato, è nato lo Sportello per il consumatore di energia, gestito da Acquirente Unico per conto dell'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas. Uno strumento utile a fare chiarezza e a garantire

che i clienti finali siano in grado di scegliere il proprio fornitore di energia elettrica, in maniera consapevole e nel rispetto dei propri diritti. Inoltre lo Sportello, formato da un Call Center e da un'Unità Reclami, riceve anche le segnalazioni e i reclami degli utenti nei confronti dei fornitori di energia, fornendo le indicazioni necessarie per la loro soluzione. I numeri registrati nell'anno, quasi 500.000 telefonate trattate e 25.000 reclami e segnalazioni ricevuti, sono la conferma che la strada che stiamo percorrendo è quella giusta (figura 2).

Recentemente il RIE ha presentato un'analisi sui tassi di switch nel mercato dell'elettricità e del gas, evidenziando le motivazioni alla base del comportamento dei consumatori. Il dato emergente è che la propensione al "cambiamento" è ancora lenta. Quanto è importante l'informazione e quali segnali bisogna dare per aiutare il consumatore?

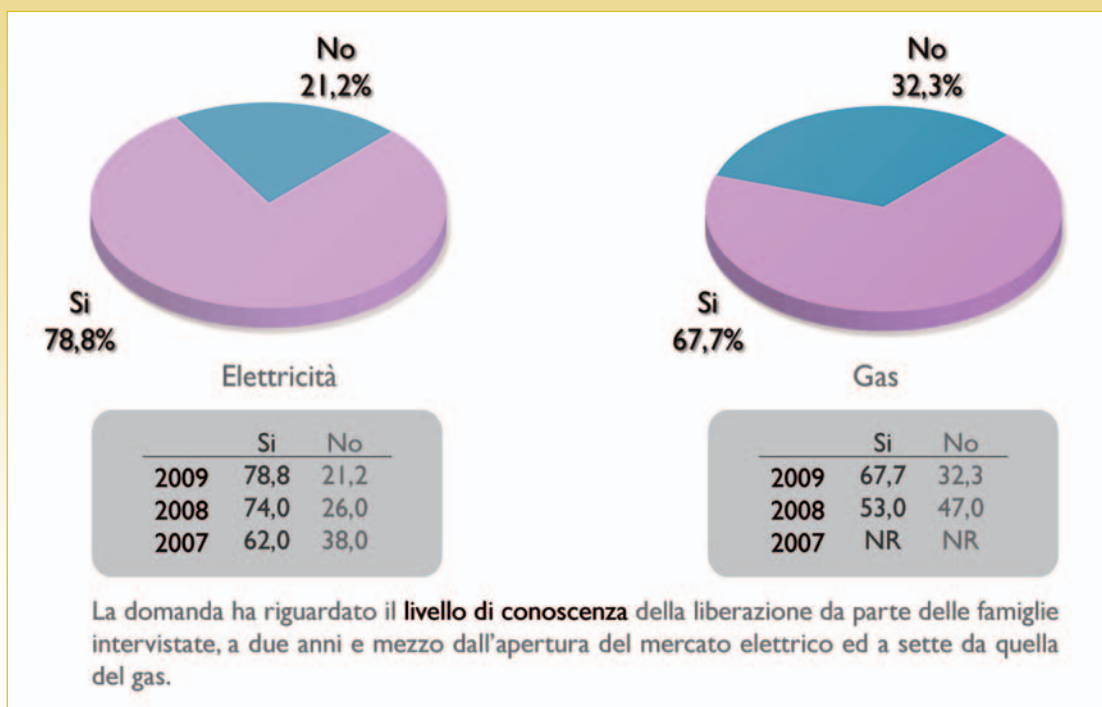
Una corretta informazione (figura 3) e la trasparenza sulle condizioni e i prezzi dei contratti sono sicuramente i due parametri a cui il cliente è più sensibile. Ad oggi, circa il 70% del campione preso in analisi dalla ricerca e costituito da più di 2.000 famiglie, non avverte l'esigenza di cambiare il proprio fornitore. Infatti la propensione allo switch del fornitore è intorno al 10% ed in calo rispetto agli anni passati sia per il gas che per l'elettricità. Alla luce di questo dato, bisogna chiedersi quali siano le motivazioni che spingono a questo comportamento, molto probabilmente riconducibili a diversi fat-



**Figura 2** Composizione delle richieste di informazioni e reclami arrivati (Fonte: Sportello per il consumatore di Energia).

tori quali la non conoscenza delle opportunità derivanti dalla liberalizzazione, la difficoltà di comparazione delle offerte o l'effettivo risparmio in bolletta. È necessario, quindi, dare all'utente tutti gli strumenti utili affinché

possa fare una scelta che sia strutturata e che sia sempre più consapevole. In quest'ottica il "Trova Offerte", servizio offerto dall'Autorità, e lo Sportello per il consumatore di energia, forniscono delle ottime soluzioni.



**Figura 3** Livello di conoscenza della liberalizzazione del settore dell'energia elettrica e gas (Fonte: Indagine RIE-GMPRgroup).