

FOCUS

IL SII, LA BANCA DATI DELL'ENERGIA, PER SUPERARE LE ASIMMETRIE INFORMATIVE A BENEFICIO DEI CONSUMATORI E DEGLI OPERATORI

di Paolo Vigevaro – amministratore delegato di Acquirente Unico

■ Alla base dell'efficienza dei grandi sistemi organizzati c'è la comunicazione, ossia il flusso continuo di notizie e informazioni a supporto delle decisioni. È, quindi, determinante la disponibilità di informazioni e dati in un sistema complesso, oltre che cruciale, come quello energetico. È un tema soggetto ad analisi e studi. La conoscenza degli scenari e delle loro possibili evoluzioni influenza, infatti, in modo rilevante le scelte e le dinamiche che muovono i mercati liberalizzati in settori strategici per il Paese, determinando conseguenze di lunga portata ed efficacia, nel tempo e nello spazio. L'informazione, insomma, riveste un ruolo centrale nei mercati liberalizzati, ad ogni livello, per decidere di realizzare un nuovo impianto di generazione o per la scelta del piccolo consumatore di cambiare il proprio fornitore di energia elettrica e gas.

Così, per supportare il corretto funzionamento dei mercati energetici, con la Legge 129/10 dell'agosto 2010 il legislatore ha voluto la nascita del Sistema Informativo Integrato (SII), una sorta di banca dati nazionale dell'energia, affidandone realizzazione e gestione alla società pubblica Acquirente Unico SpA,

controllata interamente dal GSE. È in tale contesto che l'istituzione in AU del SII assicurerà l'imparzialità della sua gestione e la non discriminazione tra gli operatori che

interagiscono tra di loro, con una garanzia di sicurezza e tempestività nello scambio delle informazioni, utili per lo sviluppo della concorrenzialità all'intero mercato e con benefici immediati sia per i consumatori che per gli operatori. La concorrenza potrà determinare effetti positivi duraturi solo quando, attraverso una scelta consapevole, il consumatore potrà premiare l'efficienza del venditore. La vera possibilità di risparmio, sia per il grande sia per il piccolo consumatore risiede, infatti, nella produzione e non nella commercializzazione al dettaglio, ove il margine a disposizione delle società di vendita è inferiore al 5% della spesa

complessiva di un cliente medio. La riduzione delle «asimmetrie informative» tra le parti porta a un'informazione trasparente, corretta e completa a disposizione degli attori, fondamentale per il raggiungimento di tale obiettivo.



Fonte: Imageconomica

► continua a pagina 24

IN QUESTO NUMERO

■ REPORT/GIUGNO 2011

Mercato elettrico Italia
pag 2
Mercato gas Italia
pag 11
Mercati energetici europa
pag 15
Mercati per l'ambiente
pag 19

■ FOCUS

Il SII, la banca dati dell'energia, per superare le asimmetrie informative a beneficio dei consumatori e degli operatori
di Paolo Vigevaro – amministratore delegato di Acquirente Unico
pagina 24

■ APPROFONDIMENTI

ETS e crediti internazionali: utilizzo da parte dei settori italiani e prospettive per la terza fase di trading
di Emanuele Vendramin – RIE
pagina 25

■ NOVITA' NORMATIVE

pagina 27

■ APPUNTAMENTI

pagina 30

IL SII, LA BANCA DATI DELL'ENERGIA, PER SUPERARE LE ASIMMETRIE INFORMATIVE A BENEFICIO DEI CONSUMATORI E DEGLI OPERATORI

di Paolo Vigevaro – amministratore delegato di Acquirente Unico

(continua dalla prima)

Dal luglio 2007, quando è stata avviata la completa liberalizzazione del mercato elettrico, il cliente finale ha gradualmente aumentato la consapevolezza delle dinamiche della liberalizzazione con un ruolo attivo grazie alla possibilità di scelta tra le condizioni economiche del servizio di maggior tutela e le offerte del mercato libero. Come ha recentemente accertato un'indagine RIE-GMPRgroup sul comportamento dei consumatori, il passaggio al mercato libero è sì una tendenza che si va sviluppando con ritmi in linea con gli altri paesi europei, ma un italiano su due non conosce ancora le offerte sul gas e di poco superiore è quella relativa all'energia elettrica. Insomma, la mancanza di una comunicazione capillare ed efficace ha frenato l'iniziativa delle famiglie all'interno del mercato.

Molto è stato fatto in questi anni dall'AEEG per favorire le scelte e le decisioni degli utenti. Tra gli strumenti di comunicazione istituzionale ci sono il «Trova offerte» sulla pagina web dell'Autorità, l'«Atlante dei diritti del consumatore» e lo «Sportello del Consumatore di Energia», gestito da Acquirente Unico. A tale proposito, con quasi un milione di telefonate ricevute e più di 45 mila reclami lavorati dal suo avvio, per volumi lo Sportello è il primo centro di assistenza e tutela dei consumatori del settore pubblico. Al forte incremento del carico di lavoro si è fatto fronte con l'immissione di risorse qualificate, grazie ad un grande impegno organizzativo di AU e al supporto dell'AEEG. È stata una risposta adeguata, razionale oltre che operativa, a una crescente presa di coscienza del consumatore di avere, anche sotto la spinta della crisi economica internazionale, un comportamento partecipativo e attento a soluzioni di risparmio energetico per una minore spesa, nonché un interesse per i temi ambientali.

Così, da quel luglio di 4 anni fa, grazie all'estensione alle famiglie della facoltà di scegliere liberamente il proprio fornitore, circa 5 milioni tra utenze domestiche e piccole e medie imprese hanno esercitato il passaggio alle offerte del mercato libero. È un numero rilevante e in costante crescita, in uno scenario che, nel solo settore elettrico, annovera più di 36 milioni di utenze. Un tale crescente volume di transazioni incontra, però, limiti negli attuali sistemi informativi di distributori e venditori, concepiti per altri ambiti operativi e con scarse capacità di comunicazione.

Le difficoltà d'interazione tra i sistemi informativi dei distributori e dei venditori non hanno favorito la tempestività e la precisione con cui devono essere espletati i procedimenti amministrativi, sui quali si basa concretamente il passaggio dei consumatori da un fornitore all'altro (lo switching). Di conseguenza, parte delle disfunzioni commerciali registrate in questi anni sul mercato sono riconducibili a ritardi, inesattezze e resistenze



Fonte: Imagoeconomica

nella disponibilità dei dati per i distributori.

L'atteso avvio del SII non solo potrà aumentare i flussi di informazioni, sia in termini di quantità che di qualità, ma limiterà anche i fenomeni critici, come la morosità dei clienti finali, così stimolando maggiore concorrenza nel settore.

Taluni ritengono che il SII sia un progetto troppo ambizioso. È certamente uno strumento complesso. Anche per questo è opportuno il coinvolgimento delle parti interessate per minimizzare i costi d'integrazione dei loro sistemi informativi. Le risorse risparmiate grazie alla nuova e maggiore efficienza del sistema, unite a un'efficace azione competitiva, potranno trasformarsi in benefici economici per i consumatori oltre che per l'intero sistema.

Ferme restando le garanzie sulla privacy e sull'accesso ai dati, uno dei benefici legati all'introduzione del SII sarà la riduzione dell'uso opportunistico dello switching, cioè il cambio di fornitore da parte di consumatori che non hanno pagato una o più bollette precedenti (il «turismo energetico»). La realizzazione e l'attivazione del Sistema avverranno per fasi successive, a partire dal settore elettrico, per essere estese in seguito a quello del gas.

Si tratta, insomma, di dare un'ulteriore spinta al processo di conquista di una maggiore fiducia da parte dei consumatori nei confronti del sistema, favorendo in tal modo il cambio del fornitore e, di conseguenza, aumentando ancora di più i tassi di switching, che già oggi si pongono tra i più elevati d'Europa.

In conclusione, parafrasando lo slogan di una pubblicazione ben nota agli operatori del settore, che recita «l'energia muove la nostra informazione», tra non molto si potrà dire che «l'informazione oggi muove l'energia».