Dir. Resp.: Roberto Napoletano Tiratura: 256.289 Diffusione: 299.783 Lettori: 907.000 Edizione del: 14/05/14 Estratto da pag.: 9 Foglio: 1/2

ENERGIA

Elettricità: la concorrenza si gioca sulle novità oltre che sul prezzo

Jacopo Giliberto ▶ pagina 12

Energia. Ricerca dell'Acquirente Unico sulle scelte del mercato libero

Elettricità, la concorrenza non è più sul solo prezzo

Cambia fornitore il cliente più propenso alle novità

Jacopo Giliberto

Sezione: DICONO DI NOI

Le compagnie elettriche probabilmente dovranno adeguare le strategie commerciali. Qualcuna lo fa già. Il solo prezzo del chilowattora, su cui molte aziende energetiche hanno centrato le politiche per convincere i clienti, non è sufficiente per conquistare i 29,2 milioni di consumatori domestici e i 6,4 milioni di microimprese.

Secondo un'indagine Atlas commissionata dall'Acquirente Unico in occasione del Festival dell'Energia, che si terrà a Milano da domani a sabato, gran parte dei 7,7 milioni di consumatori elettrici domestici hanno lasciato il mercato protetto del distributore locale e sono passati agli incerti e ai vantaggi del mercato libero soprattutto per motivi di propensione personale al cambiamento. Il fattore sconto ha un ruolo - come l'hanno l'arte persuasiva degli agenti di vendita e la dabbenaggine di alcuni consumatori (l'Autorità dell'energia controlla gli abusi) - ma per un prodotto anonimo

come il chilowattora i prezzo è una componente residuale nelle scelte. Prima viene la propensione personale al cambiamento: gran parte dei consumatori che lasciano il segmento della maggior tutelaper passare al mercato libero della corrente sono - sorpresa - gli stessi che attendono con impazienza il nuovo modello di cellulare, che ogni paio d'anni scelgono con cura quale automobile comprare, che confrontano le offerte delle compagnie telefoniche, che affrontano con curiosità le mille proposte degli annunci via web.

L'83,9% dei clienti elettrici è consapevole di essere restato nel mercato tutelato, cioè quello del vecchio fornitore dove le tariffe sono regolate ogni tre mesi dall'Autorità dell'energia, e il 16,1% dice di aver cambiato fornitore (secondo i dati dell'Autorità dell'energia aggiornati al 31 dicembre, hanno cambiato il 26,5% delle famiglie e il 28,9% delle microimprese).

«Il mondo del piccolo consu-

matore di energia è complesso e sorprendente, forse più di quanto non siano le offerte commerciali», commenta Paolo Vigevano, amministratore delegato dell'Acquirente Unico. «Al primo posto non c'è una convenienza economica, bensì altri elementi. In questo quadro risulta strategico il ruolo svolto dal Sistema informativo integrato, che oggi svolge un ruolo dietro le quinte, con il quale sarà possibile costruire offerte ad alto valore aggiunto che a malapena oggi riusciamo ad intuire».

Dice il presidente dell'Autorità dell'energia, Guido Bortoni: «Il mercato libero può ancora offrire opportunità di risparmio a condizione di informarsi, cercare sul web, confrontare».

Con ogni probabilità in futuro le offerte delle società elettriche si svilupperanno sulla vendita non del chilowattora anonimo bensì dello strumento che utilizza quella corrente: per esempio dando ai clienti in affitto gli elettrodomestici (i consumi compresi nel prezzo), un po' come fanno le compagnie telefoniche che danno il telefonino compreso nell'abbonamento.

L'Acquirente Unico è la Spa pubblica, controllata dal Gse, che senza fine di lucro compra la corrente all'ingrosso per rifornire i distributori locali di energia per i consumatori del segmento a maggior tutela.

Un cenno al Festival dell'energia, che quest'anno sarà a Milano. Fra i temi ci sono la crisi ucraina e il gas (con un focus della questione del metanodotto pugliese Tap), i laboratori del Politecnico di Milano, e le contesazioni locali come quella che fra Umbria e Lazio paralizza i progetti di minimpianti geotermici innovativi e a bassissimo impatto ambientale della Itw Lkw.

NUOVE STRATEGIE

Vigevano: «La battaglia sarà sulle offerte commerciali» Bortoni (Authority): «Il mercato premierà chi si saprà informare»



Servizi di Media Monitoring

Il presente documento è ad uso esclusivo del committente

Estratto da pag.: 9 Foglio: 2/2 Sezione: DICONO DI NOI



Motivo della scelta di restare sul mercato unico



Qual è il motivo per cui non ha cambiato fornitore? (Una sola risposta)

Non mi interessa, non rientra nelle mie priorità	
	40,3
Sono soddisfatto dell'attuale fornitore	12,9
Non sono abbastanza informato	12,9
	12,2
Il risparmio non mi sembra tale da giustificare il passaggio	10,4
Temo di ricevere un servizio peggiore	10,1
Penso che gli operatori siano tutti uguali	7,5
Temo che il passaggio sia troppo complicato	165
	1,1
Temo durante il passaggio di rimanere senza energia	0,5
Altro motivo	E O
Nota: Non hanno cambiato fornitore e sono a conoscenza della liberalizzaz	127(3)

Fonte: Atlas

mercato elettrico (1.401 casi)



Edizione del: 14/05/14

060-102-080