



Spett.le Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente

Piazza Cavour 5, 20121 Milano

Pec: protocollo@pec.arera.it

Oggetto: Risposta alla consultazione scritta ARERA 244/2026/A da parte di Octopus Energy Italia – Quadro strategico 2026-2029 dell'Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente

1. Il punto di vista di Octopus Energy

Il sistema energetico funziona meglio quando le persone possono farne parte. Per noi significa dare alle persone strumenti concreti per scegliere bene, spendere meno e contribuire all'equilibrio della rete, con l'aiuto della tecnologia.

Ma quello che abbiamo oggi è stato costruito in un'altra epoca: poche grandi centrali, soprattutto fossili, producevano energia e milioni di persone la consumavano passivamente. Anche il mercato riflette ancora in parte quel modello: complesso e tecnico, tanto che per molti l'energia significa ancora ricevere una bolletta difficile da capire e pagarla, quasi come una tassa.

Oggi abbiamo molte più rinnovabili e un sistema più distribuito, dove l'energia può costare meno e le persone possono avere un ruolo più attivo. Perché questi benefici arrivino davvero a tutti, però, **devono evolvere anche le regole**. Ad esempio, semplificando, allineando gli incentivi per usare meglio le infrastrutture esistenti invece di aggiungere sempre nuovi costi, rendendo più facile scegliere il proprio fornitore e premiando chi consuma quando l'energia è più abbondante e conveniente.

Siamo **Octopus Energy**, una compagnia energetica e tecnologica, e vogliamo contribuire proprio a questo cambiamento: usare tecnologia, concorrenza e regole più semplici, concentrate sul mercato libero dove si trova ormai la quasi totalità degli utenti, per trasformare la crescita delle rinnovabili in benefici concreti per le persone.

Siamo presenti in Italia dal **2022**. Siamo partiti da **Ascoli Piceno**, dove abbiamo la nostra sede, e negli anni ci siamo espansi anche a **Milano** e **Roma**. In meno di quattro anni abbiamo superato **un milione di utenze**, costruito un team di oltre **300 persone** in Italia e **investito più di 350 milioni** di euro nel Paese. Questo investimento non riguarda solo clienti e infrastrutture: crea lavoro qualificato e innovativo, in un modello in cui la tecnologia non è confinata a un reparto. In Octopus tutte le persone usano ogni giorno dati, automazione e intelligenza



artificiale per togliere complessità dal sistema, migliorare l'esperienza dei clienti e rendere l'energia più semplice, accessibile e conveniente.

Non usiamo teleselling e non facciamo offerte convenienti solo il primo anno: vogliamo che le persone scelgano Octopus perché si fidano, non perché sono state spinte a farlo. Offriamo energia da fonti rinnovabili, tariffe competitive nel tempo e un servizio clienti valutato **4,9/5 su Trustpilot**, premiato anche da Altroconsumo e dal Corriere della Sera.

Abbiamo ripensato anche il modo in cui una compagnia energetica funziona dall'interno. In un modello tradizionale, una richiesta può passare da un reparto all'altro prima di trovare una risposta. In Octopus facciamo il contrario: ogni persona del nostro team di assistenza è un **Energy Specialist**, un operatore universale abilitato e formato per aiutare il cliente su qualsiasi tema: dai costi della fornitura alla ricarica della propria auto elettrica.

Oltre a fornire **energia pulita**, sosteniamo la transizione energetica installando pompe di calore, impianti fotovoltaici a prezzi accessibili, stazioni di ricarica domestiche per veicoli elettrici e altre **soluzioni tecnologiche per le case del futuro**. Crediamo molto anche nell'energia condivisa: per questo a novembre 2023 abbiamo lanciato Solar Club, un progetto ambizioso per promuovere attivamente lo sviluppo delle **Comunità Energetiche Rinnovabili** (CER) in Italia. Oggi abbiamo già due CER attive, un primo esempio concreto di come cittadini, territori e imprese possano condividere e valorizzare l'energia pulita prodotta localmente.

La tecnologia permette ai nostri clienti anche qualcosa di più: **partecipare attivamente al funzionamento della rete** e ricevere un beneficio economico per farlo. In Italia, oltre 150.000 clienti hanno già spostato i propri consumi in alcune ore della giornata ricevendo uno sconto in bolletta e più di 3.000 si affidano a noi per la ricarica ottimizzata della propria auto elettrica, che si carica quando l'energia costa meno. Questa tecnologia si chiama **Intelligent Octopus** ed è la più grande centrale elettrica virtuale d'Europa, con 400.000 clienti e 2,5 GW orchestrati.

Tutto questo fa parte di un progetto globale. Il gruppo Octopus conta oltre 12 milioni di clienti in 8 Paesi e 10 miliardi di euro investiti in impianti rinnovabili, con investitori di primo piano a livello internazionale.

La tecnologia esiste già. La sfida è permettere a sempre più persone di beneficiarne. Per questo abbiamo raccolto nel nostro **Manifesto** (<https://octopusenergy.it/manifesto>) alcune proposte per un mercato dell'energia più competitivo, semplice e vicino alle persone e, soprattutto, per regole adatte a



una rete moderna, caratterizzata da una produzione rinnovabile sempre più diffusa.

2. Posizione di Octopus Energy

Il futuro dell'energia riguarda tutti noi. Ogni persona può fare la differenza, ma in qualità di compagnia energetica, riteniamo di avere una responsabilità enorme. Per questo ci stiamo impegnando a trasformare il mercato energetico, rendendolo più sostenibile, equo e accessibile a tutti. Non ci limitiamo a semplici parole o a buoni propositi, ma abbiamo avviato un dialogo costruttivo con istituzioni e autorità competenti con il preciso obiettivo di farci portavoce dei consumatori e promuovere un reale cambiamento. È proprio dal confronto quotidiano con i consumatori che nasce la nostra posizione sul **Quadro Strategico 2026-2029**.

Abbiamo molto apprezzato il metodo adottato dall'Autorità nella definizione di questo Quadro Strategico. La scelta di consultare attivamente e periodicamente gli operatori del settore dimostra un'apertura al confronto che siamo certi caratterizzerà l'operato del Collegio nei prossimi anni. È proprio confidando in questo spirito di collaborazione che desideriamo apportare il nostro contributo.

Siamo infatti convinti che il reale cambiamento del settore debba partire dal superamento di un modello energetico concepito in un'altra epoca, nato per rispondere alle esigenze di un sistema basato prevalentemente sui combustibili fossili e oggi non più adeguato a valorizzare pienamente le fonti rinnovabili, la flessibilità della rete e il ruolo attivo del consumatore.

Sebbene questa eredità non sia una responsabilità dell'attuale assetto istituzionale, l'Autorità e i decisori politici hanno oggi l'opportunità e la responsabilità di accompagnare l'evoluzione del sistema verso un modello coerente con le dinamiche attuali. Senza un'evoluzione rapida delle regole di mercato, infatti, i consumatori continueranno a sostenere i costi delle inefficienze ereditate dal passato. Modernizzare il sistema significa, **partendo dai bisogni del consumatore**, creare le condizioni per sfruttare pienamente il potenziale delle rinnovabili, ridurre i costi e rendere la rete più resiliente.

Gli ultimi anni di crisi energetica ci hanno ricordato che non ci è possibile controllare le evoluzioni del settore, che cambia continuamente. Invece che tentare di prevedere ogni singolo scenario, è necessario adottare un metodo solido per affrontare le trasformazioni mantenendo una direzione chiara.

Serve, in sostanza, un **metodo pensato per un mondo che cambia velocemente**, che parta dalla necessità di **semplificare** l'impianto attuale prima di aggiungere nuova "trasparenza" e nuovi obblighi. Occorre, inoltre, **dare priorità alla regolazione in base al suo impatto reale**: più utenti una misura può aiutare, maggiore attenzione e risorse merita. Infine, è indispensabile **ascoltare**

direttamente i consumatori prima di finalizzare le norme che li riguardano, evitando di affidarsi esclusivamente al confronto con operatori e tecnici.

In questo documento, esprimiamo dapprima alcune osservazioni di carattere generale in riferimento al Quadro Strategico 2026-2029 in consultazione per poi soffermarci sugli specifici Obiettivi Strategici delineati dall'Autorità.

Il ruolo attivo dei consumatori

Come anticipato, riteniamo che l'ascolto degli operatori, fondamentale per comprendere le dinamiche tecniche del mercato, debba ora essere affiancato da un **confronto diretto con i consumatori**. Auspichiamo quindi che l'Autorità compia un ulteriore passo in avanti e interpellati direttamente i consumatori, senza intermediari.

L'utilizzo di strumenti diretti, come *focus group* (già usati in passato dall'Autorità), sondaggi o questionari mirati nella fase preparatoria delle decisioni regolatorie, permetterebbe di intercettare i bisogni reali delle persone. Se guardiamo, ad esempio, all'attuale consultazione sulla regolazione precontrattuale e contrattuale (304/2026/R/com), siamo convinti che un coinvolgimento diretto dei consumatori permetterebbe di verificare l'efficacia degli approcci regolatori e superare alcune convinzioni consolidate del settore. Interpellati in prima persona, i consumatori chiarirebbero i reali problemi da risolvere e indicherebbero le soluzioni per loro più coerenti, favorendo interventi che evitino un ulteriore aumento della complessità informativa e riducano le azioni e gli adempimenti attesi dall'utente finale.

La semplificazione come prerequisito per la trasparenza

Per tutelare davvero i consumatori, bisogna applicare un principio fondamentale: la **semplificazione deve necessariamente precedere la trasparenza**. Aggiungere livelli di trasparenza su processi complicati e non pensati per l'utente finale non produce alcuna reale consapevolezza.

Ci sono infatti alcune complessità che, a livello di sistema, continuiamo ad accettare come normali. Ne è un esempio l'obbligo per le società energetiche di inviare ai consumatori bollette di dieci pagine piene di dati, sostenendo che tale mole di informazioni aiuti la consapevolezza, oppure la tendenza a presentare indici sintetici di costo come rappresentativi del prezzo dell'energia, quando in realtà sono medie di componenti profondamente diverse tra loro. A questo si aggiunge la forzatura nell'uso di sigle tecniche incomprensibili per le componenti regolate, come ad esempio la *CDisp*, che non permettono al consumatore di comprendere la natura della sua spesa energetica.

Anche la tecnologia più avanzata e l'Intelligenza Artificiale fanno fatica a semplificare i processi se applicate a simili logiche complesse. L'innovazione tecnologica deve essere uno strumento accessibile, impiegato per snellire e



semplificare i processi, non per crearne di nuovi o giustificare ulteriori sovrastrutture. Il fine ultimo deve essere l'accessibilità reale per i consumatori.

Infine, riteniamo essenziale che ogni attore della filiera operi all'interno del proprio perimetro. L'Autorità deve mantenere saldamente il proprio ruolo istituzionale: regolare il mercato e garantirne il corretto funzionamento. Non dovrebbe, invece, sostituirsi alle dinamiche di mercato né svolgere il lavoro di altri attori, come ad esempio i **comparatori privati**, limitandosi piuttosto a regolare la comparazione. I mezzi e le finalità sono profondamente diversi e confondere questi ruoli rischia di generare inefficienze, allontanandoci dall'obiettivo comune di un mercato libero, semplice e competitivo.

Il potenziale della flessibilità domestica

Condividiamo l'obiettivo dell'Autorità di **integrare le risorse di flessibilità nei mercati** e di rimuovere le barriere all'ingresso che oggi ne limitano la partecipazione. L'Italia vive un paradosso strutturale, in cui a fronte di una produzione da fonti rinnovabili in costante crescita, i costi dell'elettricità per le famiglie rimangono tra i più elevati d'Europa, complice il fenomeno del *curtailment*, ovvero lo spegnimento forzato degli impianti nei momenti di surplus produttivo che non riesce ad essere gestito dalla rete. Invece di sprecare energia pulita o rispondere alle criticità della rete affidandosi unicamente a nuove e onerose infrastrutture fisiche, i cui costi ricadono inevitabilmente sulle bollette, è prioritario adottare un approccio che incentivi i consumatori a **spostare i propri consumi nelle ore di massima produzione rinnovabile**.

Oggi un mercato della flessibilità esiste già, il Servizio di Modulazione dei Prelievi gestito da Terna, ma è stato disegnato esclusivamente per la partecipazione della grande industria. Tuttavia, le evidenze raccolte sul campo dimostrano che le famiglie sono già pronte a reagire ai segnali di mercato e a spostare i propri consumi.

I dati raccolti da Octopus Energy Italia durante gli eventi "Power Up" di aprile e maggio 2026 confermano la validità di questo approccio, con **150.000 clienti che hanno generato 201 MWh incrementali in 7 ore e un picco di 34 MW**. I clienti domestici possono infatti offrire flessibilità a costi superiori al 30% più contenuti rispetto a quelli riconosciuti da Terna alla grande industria nel nuovo Servizio di Modulazione dei Prelievi 2026. Un riscontro analogo emerge dall'esperienza del *Demand Flexibility Service* di NESO nel Regno Unito, che ha coinvolto circa 2 milioni di famiglie, dimostrando la piena efficacia di un modello basato sui soli dati di misura del contatore 2G.

L'integrazione della flessibilità domestica è oggi frenata non da reali limiti tecnologici, ma da vincoli tecnici disegnati sul modello industriale e inadatti ai consumi delle famiglie. Perché la flessibilità domestica non si limiti a

sperimentazioni isolate ma venga integrata organicamente nel *market design* nazionale, è necessario intervenire sul quadro regolatorio con alcune modifiche sostanziali.

Riteniamo che non sia necessario installare costose apparecchiature tecniche aggiuntive nelle case per misurare lo spostamento dei consumi. La risposta dello spostamento della domanda residenziale può infatti essere verificata in modo semplice a posteriori tramite i dati dei **contatori 2G**, già installati nella quasi totalità delle case italiane.

I consumatori hanno dimostrato di rispondere ai segnali di prezzo, ma il PUN invia spesso il segnale sbagliato, perché riflette una media nazionale e non le reali condizioni locali della rete. Servono quindi **prezzi zonali al dettaglio**, che riflettano davvero dove e quando l'energia pulita è disponibile, e un prodotto di flessibilità standard per i mercati locali, oggi frammentati e difficili da scalare. Il risultato sono minori costi di gestione della rete, di trasporto e di bilanciamento e di conseguenza energia più economica e bollette più basse, per tutti i cittadini, non solo per chi partecipa attivamente.

Infine, la maggior parte dei clienti domestici è vincolata a un limite fisso di 3 kW, che impedisce di aumentare i consumi quando l'energia solare è abbondante. ARERA già consente ai clienti con veicolo elettrico di **aumentare la potenza fino a 6 kW** nelle ore notturne e questa flessibilità dovrebbe essere estesa alle ore diurne per permettere di assorbire il surplus solare.

3. Gli Obiettivi Strategici individuati dall'Autorità

OS.1 - Rafforzare le tutele per il consumatore

Come già evidenziato nelle nostre considerazioni generali, riteniamo che **semplificazione e trasparenza non siano sinonimi**. Rendere disponibili più informazioni non significa necessariamente rendere il mercato più comprensibile: quando il cliente deve orientarsi tra numerosi strumenti, indicatori, documenti e regole, il rischio è di trasferire su di lui la complessità del sistema anziché ridurla. Per questo condividiamo l'obiettivo indicato dall'Autorità di mettere i consumatori nelle condizioni di comprendere le diverse opzioni commerciali, valutare i servizi ricevuti e assumere decisioni consapevoli, ma riteniamo che questo obiettivo debba essere perseguito innanzitutto **semplificando le informazioni e i processi che il cliente deve utilizzare**, non aumentando il numero degli strumenti a sua disposizione.

Questo principio è particolarmente rilevante per il confronto delle offerte e per la gestione della sottoscrizione dei contratti e dei rinnovi. ARERA riconosce che, nonostante gli strumenti già disponibili, per i consumatori rimane difficile confrontare le offerte e propone di rafforzare e ampliare il **Portale Offerte**, anche



attraverso una maggiore integrazione con il Portale Consumi e nuovi obblighi informativi per i venditori. I dati disponibili, tuttavia, non sembrano indicare che il Portale Offerte sia oggi lo strumento attraverso cui la maggior parte dei consumatori effettua le proprie scelte: la stessa Autorità nella Relazione Annuale ARERA 2025 rileva che la quota di clienti che lo utilizza è ancora ridotta e che nel 2025 il Portale ha registrato 1.552.757 visitatori, in calo rispetto al 2024.

Un simile riscontro emerge dalla nostra esperienza diretta: quando i clienti ricorrono a strumenti di comparazione per scegliere il proprio fornitore, il Portale Offerte viene consultato raramente, mentre sono più frequenti i confronti effettuati attraverso comparatori privati.

I dati disponibili non sembrano quindi suggerire che sia prioritario investire nel rendere il Portale Offerte lo strumento di riferimento per la scelta del fornitore. Riteniamo invece necessario intervenire sui **comparatori**, garantendo che la comparazione avvenga secondo criteri chiari, uniformi e verificabili. In particolare, dovrebbe essere introdotto un codice di condotta che renda chiari e trasparenti i criteri utilizzati per selezionare e ordinare le offerte e gli eventuali rapporti economici tra comparatore e venditore.

La scelta del fornitore, inoltre, non dovrebbe essere ricondotta al solo prezzo: **l'indagine sulla qualità dei call center condotta da ARERA nel 2025** mostra che, nella valutazione del servizio, i clienti attribuiscono un peso rilevante anche ad aspetti legati alla qualità del servizio, quali la capacità di risolvere rapidamente le richieste, la chiarezza delle risposte e la facilità di accesso al servizio. **La qualità del servizio è quindi un elemento rilevante nella scelta del fornitore e deve poter essere valutata con la stessa immediatezza con cui viene valutata la convenienza economica.**

L'Autorità prevede di rendere più facilmente fruibili i risultati delle indagini sulla qualità dell'assistenza e sulla gestione dei reclami, affinché possano essere utilizzati come elemento di valutazione nella scelta dell'offerta. In questa prospettiva, riteniamo che la **Scheda Qualità**, che raccoglie in modo standardizzato informazioni sulla qualità commerciale del venditore, possa evolvere in una vera e propria **"Pagella del Servizio"**: un giudizio sintetico, immediatamente interpretabile e accessibile a colpo d'occhio, costruito sulla base di dati oggettivi e confrontabili tra operatori.

A questa attività dovrebbe però essere affiancato un ascolto diretto dei consumatori nella fase in cui le regole vengono definite, come già evidenziato nelle nostre considerazioni generali. Valutiamo quindi positivamente la previsione di **introdurre indagini sulla soddisfazione e sulla qualità del servizio**, che possono diventare uno strumento utile per i consumatori nella valutazione dei

diversi operatori, se i risultati vengono resi disponibili in una forma immediata e facilmente interpretabile.

Riteniamo interessante, a questo proposito, l'esperienza del Regno Unito, dove Ofgem e Citizens Advice conducono dal 2018 l' "**Energy Consumer Satisfaction Survey**" che monitora con cadenza semestrale la soddisfazione dei clienti di elettricità e gas, includendo indicatori relativi alla qualità del customer service, alla facilità di contatto con il fornitore, alla fatturazione, allo switching e alla soddisfazione complessiva verso il venditore. Ofgem pubblica inoltre indicatori di soddisfazione a livello di gruppi di fornitori, rendendo questi risultati concretamente utilizzabili per confrontare la qualità percepita del servizio. Riteniamo che anche in Italia la soddisfazione dei clienti possa diventare un elemento stabile nella valutazione della qualità dei venditori e nell'informazione messa a disposizione dei consumatori, e non rimanere un semplice strumento conoscitivo.

Riteniamo invece **poco utile** l'orientamento volto ad ampliare ulteriormente il sistema delle tutele individuali attraverso nuove procedure speciali o l'eventuale introduzione di un **terzo livello decisorio presso l'Autorità**. Il rischio è infatti che la possibilità di risolvere successivamente una controversia attraverso la conciliazione finisca per rendere meno conveniente intervenire alla fonte sui comportamenti o sui processi che generano i reclami. In altre parole, la conciliazione non dovrebbe diventare il modo per gestire a valle problemi che sarebbe più efficace evitare a monte, né trasformarsi in un costo prevedibile dell'adozione di **pratiche poco eque nei confronti dei clienti**.

La priorità dovrebbe quindi essere quella di **rendere più semplice e chiaro il rapporto tra cliente e operatore** e intervenire, anche attraverso l'attività di vigilanza, sulle problematiche ricorrenti che generano un numero significativo di reclami. È quindi positivo che ARERA stessa preveda di utilizzare le evidenze raccolte dallo Sportello per individuare casi sistematici e intervenire sul comportamento delle imprese o, quando necessario, sulla regolazione.

Evidenziamo inoltre che l'esperienza da noi maturata nel Servizio Conciliazione evidenzia alcune criticità nell'applicazione delle procedure e nel rispetto dei principi di neutralità e imparzialità. In una nostra recente segnalazione abbiamo rilevato, tra l'altro, pressioni esercitate per modificare un esito di mancato accordo già formalizzato, comportamenti non neutrali e modalità di gestione che hanno reso necessario richiamare espressamente l'autonomia delle parti e il carattere non vincolante delle proposte del conciliatore.

Riteniamo importante che la conciliazione resti una procedura realmente neutrale, nella quale le parti siano libere di decidere se e a quali condizioni raggiungere un accordo, senza pressioni da parte del conciliatore. Chiediamo



pertanto ad ARERA di **rafforzare il monitoraggio del Servizio Conciliazione** e di verificare l'effettiva applicazione dei principi di **neutralità, imparzialità e autonomia** delle parti, anche introducendo meccanismi di controllo sulla qualità e sull'uniformità della gestione delle procedure.

OS.2 - Potenziamento e rafforzamento delle attività di vigilanza dell'Autorità a tutela dei consumatori nei settori energetici e ambientali.

Accogliamo con favore il rafforzamento delle attività di vigilanza per contrastare tempestivamente le condotte scorrette, a condizione che ciò non si traduca in un inutile aggravio burocratico che diminuirebbe la dinamicità del mercato, riducendo la concorrenza e scaricando indirettamente nuovi costi e inefficienze sul cliente finale.

Esprimiamo, invece, una decisa contrarietà all'orientamento di utilizzare indici all'ingrosso spot come il PUN, il PSV o il C_{MEM} (quest'ultimo di lettura poco chiara per il cliente, vista anche la sua unità di misura in €/GJ) quali parametri di benchmark per valutare la coerenza dei prezzi retail del mercato libero. Come abbiamo già ampiamente evidenziato in altre sedi, un indice orario ed estremamente volatile non è strutturalmente confrontabile con una tariffa finale al dettaglio (la quale deve incorporare coperture finanziarie, sbilanciamenti e profili di consumo): il suo utilizzo come riferimento non aiuta il cliente a confrontare le offerte, ma complica inutilmente la scelta, scontrandosi con la netta preferenza dei consumatori domestici per formule stabili e a prezzo fisso. Per orientare davvero i clienti servono invece **riferimenti prospettici più stabili**, ad esempio basati sulle curve dei prezzi attesi a 12 mesi e su costi operativi standard efficienti.

Tuttavia, **riconosciamo che la definizione di un parametro di riferimento per valutare la coerenza delle offerte retail sia un tema cruciale** e di complessa gestione, ma riteniamo che sia ormai necessario istituire un punto di riferimento solido per i consumatori che devono orientarsi sul mercato.

Un segnale di prezzo istituzionale, elaborato da ARERA, contribuirebbe a prevenire pratiche commerciali distorsive, come la definizione di prezzi base artificialmente alzati al solo scopo di applicare sconti apparentemente aggressivi ma privi di reale convenienza. Inoltre, un benchmark ufficiale consentirebbe di verificare se i fornitori garantiscono condizioni eque sia ai nuovi clienti sia a quelli già in portafoglio. Un riferimento trasparente aiuterebbe infatti a smascherare la dinamica che definiamo dell'*Illudi e deludi*, **una pratica diffusa con cui molti operatori alzano progressivamente i costi in bolletta dei clienti storici per sussidiare le tariffe promozionali riservate ai nuovi utenti**.

Per fermare questa pratica scorretta, sarà di fondamentale importanza l'attuazione dell'articolo 1-quinquies del DL Bollette (n.21/2026) rispetti la ratio



della norma. La disposizione prevede che gli operatori nei settori dell'energia elettrica e del gas debbano fornire all'Autorità le informazioni relative ai loro margini di profitto, distinte per tipologie di cliente o di offerta. Questa raccolta dati permetterà di evidenziare come alcuni operatori sostengono marginalità molto ridotte (o anche negative) sulle offerte riservate ai nuovi clienti con marginalità sproporzionate (e non adeguatamente comunicate) sui clienti già usciti da un primo periodo promozionale.

In merito al proposito dell'Autorità di individuare anomalie nella formazione dei prezzi per evitare disallineamenti tra i mercati all'ingrosso e quelli retail, riteniamo che tali controlli debbano impedire il trasferimento inefficiente di rischi commerciali, gestionali o di sbilanciamento sui clienti finali, garantendo come principale obiettivo la stabilità di lungo termine delle componenti regolate (tariffe di trasporto, di distribuzione e oneri di sistema) ed evitando ricalcoli continui, rinvii e frammentati aggiornamenti regolatori che generano solo incertezza strutturale per il cliente finale.

La tutela del consumatore, tuttavia, non passa unicamente dalla trasparenza economica o dalla corretta allocazione dei rischi di mercato, ma richiede un intervento deciso a protezione dei suoi dati personali. I consumatori oggi ricevono quotidianamente **chiamate commerciali indesiderate** per via della circolazione incontrollata dei loro dati personali, che finiscono per alimentare mercati non ufficiali di liste di vendita.

Riteniamo che le istituzioni e i regolatori debbano applicare rigorosamente il **principio del "need to know"**, raccogliendo e conservando solo le informazioni strettamente necessarie all'operatività tecnica della fornitura. Ridurre alla fonte la mole di dati personali raccolti ed esposti è infatti l'unica strada realmente efficace per prevenire accessi non autorizzati e proteggere i cittadini da pressioni commerciali scorrette. Riconosciamo gli sforzi fatti sinora su questo fronte, da ultimo le disposizioni previste dal DL Bollette del febbraio 2026 che ha posto le basi per una riduzione del trasferimento dei dati verso il sistema centrale, prevedendo una modifica della procedura di cambio fornitore per trasmettere al Sistema Informativo Integrato solo le informazioni indispensabili per completare l'operazione. La direzione intrapresa è quella corretta.

Riteniamo infine positivo l'impiego dell'intelligenza artificiale nelle attività di vigilanza, in particolare per il monitoraggio delle offerte commerciali, l'individuazione di anomalie nelle strutture tariffarie e l'analisi dei reclami e delle segnalazioni ricevuti. L'utilizzo dell'AI dovrebbe consentire all'Autorità di individuare più rapidamente comportamenti potenzialmente dannosi per i consumatori e di intervenire tempestivamente per contrastare eventuali condotte scorrette.

OS.5 Analisi della regolazione e dialogo strutturato con i portatori di interessi

In merito alle misure volte ad accrescere la qualità e la trasparenza dell'azione regolatoria, condividiamo l'intento dell'Autorità di approfondire i temi di maggior rilievo e rafforzare le analisi d'impatto attraverso l'**Osservatorio Permanente della Regolazione**. Riteniamo tuttavia che una struttura dell'Autorità snella e priva di complessi passaggi formali possa risultare di gran lunga più efficiente. Il rischio concreto è che l'introduzione di livelli istituzionali finisca per aggiungere un ulteriore strato di separazione tra l'Autorità e i consumatori, i quali devono essere i destinatari finali delle decisioni regolatorie.

In quest'ottica, la previsione di tavoli tematici e momenti di confronto può rivelarsi davvero utile soltanto se al loro interno trova spazio la **presenza diretta dei consumatori**. L'intermediazione delle associazioni di categoria infatti non rappresenta automaticamente una voce neutra. Qualora un'associazione mantenga rapporti commerciali, partnership, iniziative congiunte o sponsorizzazioni con fornitori energetici, non può essere considerata un soggetto terzo e indipendente, ma va collocata al pari degli operatori di mercato. Per cogliere le reali percezioni e i bisogni autentici dei cittadini è quindi indispensabile superare questi filtri e interpellare direttamente i consumatori.

Misurare l'impatto effettivo delle decisioni dell'Autorità richiede tempestività e un approccio pragmatico. Anche in un settore complesso come quello energetico, spesso le soluzioni più efficaci sono proprio quelle più semplici. Le condizioni di mercato cambiano infatti velocemente e spendere mesi o anni in complessi studi teorici rischia di produrre regole già obsolete prima ancora di essere applicate. Chiedere un riscontro rapido e diretto anche solo a un ristretto campione di consumatori reali offrirebbe elementi di valutazione di gran lunga più immediati e aderenti alla realtà. In sostanza, nulla batte il buonsenso e la semplicità di un canale diretto con i cittadini, un modello che permetterebbe all'Autorità di focalizzarsi sul proprio fondamentale ruolo regolatorio senza sovrapporsi alle attività che spettano agli operatori di mercato.

OS.20 Sviluppare mercati elettrici efficienti e integrati per la transizione energetica

Riteniamo che la transizione energetica e la sicurezza del sistema elettrico richiedano un profondo ripensamento del funzionamento del mercato. In un momento di estrema volatilità indotta da continui shock esterni, dalle tensioni geopolitiche nello Stretto di Hormuz fino al conflitto in Ucraina e agli eventi meteorologici estremi, qualsiasi tentativo di prevedere l'andamento dei prezzi si rivela un esercizio di scarsa utilità che non crea reale valore per il sistema. Con variabili e input che cambiano in continuazione, affidarsi a stime e previsioni comporta rischi regolatori e commerciali decisamente superiori rispetto ai potenziali benefici, rendendo chiaro che l'unica vera risposta strutturale risiede



invece nello **sviluppo di fonti energetiche caratterizzate da costi di produzione più bassi e realmente controllabili, come le rinnovabili**. Queste rappresentano infatti l'unica tecnologia in grado di sottrarre stabilmente il sistema alle oscillazioni del mercato fossile. Pertanto, investire in più rinnovabili è l'unico modo per abbassare in modo graduale il costo finale dell'energia, trasferendo i reali benefici dell'elettrificazione direttamente nelle bollette dei cittadini.

Per sbloccare questo potenziale è necessario intervenire sui principali problemi allo sviluppo impiantistico, come ad esempio le tempistiche relative alla **connessione alla rete**, superando il paradosso di impianti già ultimati che restano spenti per mesi o anni in attesa dell'allaccio. Bisogna dimezzare i tempi per ricevere i preventivi di connessione (che oggi arrivano fino a 60 giorni per l'alta tensione), ridurre drasticamente i 30 giorni lavorativi previsti per i lavori semplici e stabilire scadenze certe, vincolanti e invalicabili anche per le grandi connessioni gestite da Terna in alta tensione, evitando che l'energia pulita già pronta resti ostaggio della burocrazia.

Investire in fonti rinnovabili significa inoltre adeguare il sistema attraverso lo sviluppo di tecnologie già esistenti ma ancora non abbastanza sviluppate, come l'integrazione intelligente della **flessibilità** e dei **sistemi di accumulo** (BESS). È infatti inaccettabile che, in piena transizione, si continuino a sprecare oltre 854 GWh di energia rinnovabile all'anno a causa di congestioni di rete non gestite. Sosteniamo lo sviluppo dei servizi ancillari promosso dagli ultimi aggiornamenti del Testo Integrato Dispacciamento Elettrico (TIDE), ma crediamo sia necessario **superare gli esperimenti a livello locale** promossi dai DSO, concentrando gli sforzi su scala nazionale. La rete e i TSO devono infatti promuovere e remunerare le iniziative di operatori dinamici come Octopus Energy, creando un vero e proprio mercato della flessibilità aperto ai consumatori domestici. Infatti, l'apertura ai cittadini di strumenti di mercato già previsti — come il Servizio Modulazione Prelievi (SMP) di Terna o i mercati locali della flessibilità — permette di trasformare i consumi delle famiglie in una risorsa sistemica e scalabile economicamente, remunerando chi fornisce concretamente flessibilità e trasferendo benefici diretti in bolletta.

In questo contesto, il **superamento del PUN a favore di prezzi più locali** è una riforma necessaria. Se da un punto di vista dei mercati all'ingrosso si tratta semplicemente di rimuovere un vincolo normativo nel calcolo, per quanto riguarda la parte retail è compito del regolatore fare una norma per trasferire i reali segnali di prezzo ai consumatori. Lo scopo primario di un prezzo zonale, infatti, è quello di incentivare la realizzazione di impianti che producono energia a costo più basso (come le rinnovabili) e che sono in grado di offrire benefici di prezzo strettamente collegati alla domanda del territorio in cui sono installati. L'assurdità dell'attuale modello a prezzo unico nazionale è lampante se guardiamo a quanto accaduto il 29 marzo di quest'anno in Sicilia: mentre il prezzo

zonale all'ingrosso è sceso a quota 0 €/kWh dalle 10 alle 15, un cliente con tariffa indicizzata al PUN nazionale ha pagato prezzi molto più alti in quelle stesse ore (0,111 €/kWh alle 10, 0,058 €/kWh alle 11, 0,025 €/kWh alle 12, 0,017 €/kWh alle 13, 0,016 €/kWh alle 14 e 0,020 €/kWh alle 15, oltre allo spread). Solo superando questo disallineamento potremo permettere ai cittadini di beneficiare dell'energia pulita quando viene effettivamente prodotta nella loro zona, valorizzando finalmente il loro ruolo attivo nel sistema.

Infine, in merito al potenziale sviluppo regolatorio sul nucleare, riteniamo poco utile, in questo momento storico, investire in questa tecnologia. Per ragioni pratiche e di tempistiche costruttive, il nucleare non può rappresentare la risposta all'urgenza odierna. **La transizione energetica ha bisogno di risposte pronte ora:** per questo riteniamo prioritario focalizzare gli sforzi regolatori e gli investimenti su tecnologie già mature, rapide da implementare e immediatamente disponibili sul mercato, come il solare, l'eolico e i sistemi di accumulo distribuiti.

OS.21 Accompagnare il settore del gas naturale in un'ottica di decarbonizzazione

In accordo con la consultazione, ribadiamo il nostro sostegno al percorso di decarbonizzazione. Riteniamo tuttavia che molte delle misure introdotte per forzare e distorcere artificialmente il mercato vadano nella direzione opposta a quella di una transizione sostenibile ed efficiente. Non ha senso, infatti, strutturare sistemi artificiali e complessi come il servizio di liquidità previsto all'interno dell'articolo 10 del DL Bollette, spendendo risorse per **tentare di mitigare artificialmente le inefficienze di un mercato legato ai combustibili fossili**, se poi al contempo non si spinge con decisione sugli investimenti strutturali. La fondamentale differenza risiede nel fatto che le fonti fossili si basano sull'estrazione di materie prime soggette a dinamiche di prezzo esterne, volatili e non controllabili; al contrario, la transizione energetica si fonda su tecnologie con curve di apprendimento che portano ad abbassare i costi.

L'impatto di questa perdurante dipendenza, **legata a un mix energetico nazionale in cui la produzione termoelettrica a gas copre ancora circa il 40% del mix energetico**, ricade interamente sulle spalle del cliente. A causa del meccanismo del **prezzo marginale** — in base al quale l'ultima centrale necessaria a coprire la domanda fissa il prezzo dell'elettricità per tutti gli operatori —, nella prima parte dell'anno - secondo un'analisi di Ember del 13 marzo 2026 - il gas ha fatto il prezzo del mercato elettrico per ben l'**89% delle ore**¹. Questa dinamica finisce per condannare l'Italia a costi energetici non competitivi: i dati Eurostat confermano infatti che nel nostro Paese il prezzo del gas per le famiglie è tra i più

¹<https://ember-energy.org/latest-insights/latest-energy-shock-reminds-europe-of-its-risky-gas-reliance/>

alti d'Europa (pari a circa 0,148 €/kWh contro una media UE di 0,123 €/kWh), esponendo continuamente i cittadini a rincari insostenibili e ai pesanti picchi di volatilità del mercato all'ingrosso guidati da shock geopolitici globali.

Questo approccio rischia di essere ulteriormente esasperato dall'avvio del meccanismo ETS-2, di cui si prevede la decorrenza dal 2027-2028. Riteniamo che l'incentivo a decarbonizzare non possa e non debba essere concepito come una tassa punitiva calata dall'alto, ma debba invece derivare da un radicale alleggerimento burocratico che sblocchi gli investimenti privati nelle rinnovabili. Sebbene l'introduzione dell'ETS-2 dipenda da un quadro normativo europeo, AEREA non deve deresponsabilizzarsi su questo fronte: è urgente che l'Autorità apra fin da subito una riflessione regolatoria chiara ed esplicita, definendo preventivamente le modalità con cui l'impatto economico dell'ETS-2 verrà trasferito, regolato ed eventualmente mitigato all'interno delle bollette dei cittadini, ad oggi del tutto prive di chiarezza su questo punto.

OS.22 Garantire la concorrenza dei mercati retail proteggendo i consumatori

Accogliamo con favore l'obiettivo dell'Autorità di favorire una **partecipazione più attiva dei consumatori al mercato retail**, anche attraverso nuovi strumenti e offerte che consentano di sfruttare le opportunità legate alla flessibilità e alla gestione della domanda. Si richiama in particolare la necessità di aiutare il cliente a orientarsi tra le offerte, valutando correttamente anche quelle a prezzo dinamico. Riteniamo però che la partecipazione attiva non debba necessariamente passare da un aumento preventivo della consapevolezza del consumatore: l'obiettivo dovrebbe essere innanzitutto metterlo nelle condizioni di **agire in modo semplice e concreto**, rendendo immediatamente accessibili e soprattutto tangibili **i benefici delle opportunità** disponibili. L'informazione e la consapevolezza possono poi svilupparsi a partire dall'esperienza e dai risultati ottenuti, anziché diventare una condizione preliminare per poter partecipare.

Siamo d'accordo col superamento del PUN a beneficio dei prezzi zonali, una misura che riteniamo essenziale per trasferire reali segnali di prezzo ai consumatori e incentivare gli investimenti in energia a costi inferiori, come le rinnovabili (vedere commento a O.S. 20). Un sistema di prezzi più aderente alle condizioni locali del mercato può infatti rendere più efficace la partecipazione attiva dei consumatori e creare maggiori opportunità per chi è in grado di spostare i propri consumi nel tempo.

Condividiamo anche l'obiettivo di rendere più semplice il confronto tra le offerte, ma riteniamo che questo non debba tradursi automaticamente nell'ampliamento del Portale Offerte. Come già evidenziato nelle nostre osservazioni, i dati dimostrano che i consumatori che usufruiscono di servizi di

comparazione si affidano soprattutto ai comparatori privati per confrontare le proposte presenti sul mercato. È quindi su questi strumenti che dovrebbe concentrarsi l'intervento dell'Autorità, definendo regole comuni sulla modalità di selezione e ordinamento delle offerte, sulla trasparenza di eventuali rapporti economici con i venditori e sui criteri utilizzati per il confronto, che dovrebbe inoltre considerare, oltre al prezzo, anche un indicatore oggettivo della qualità e dell'affidabilità del servizio.

Riteniamo positiva la volontà di velocizzare le procedure di switching e, in particolare, l'obiettivo di consentire il cambio di fornitore in 24 ore. **Lo stesso obiettivo dovrebbe però essere perseguito anche nel settore del gas**, per evitare un'asimmetria tra i due mercati che finirebbe per penalizzare i clienti. La Direttiva (UE) 2024/1788, all'articolo 12, prevede infatti che il processo tecnico di cambio fornitore non possa richiedere più di 24 ore e debba essere possibile in qualsiasi giorno lavorativo a decorrere dal 1° gennaio 2026. **Limitare l'intervento alla sola elettricità rischia quindi di tradursi, specialmente nell'attuale contesto di prezzi del gas, in un danno economico concreto per le famiglie che intendono cambiare fornitore di gas**, costringendole a mantenere più a lungo le condizioni economiche del fornitore uscente e ritardando la possibilità di beneficiare di un'offerta più conveniente.

Perché lo switching elettrico in 24 ore produca un beneficio concreto per il consumatore, è inoltre necessario rivedere alcuni elementi dell'architettura del processo. Come già segnalato nelle nostre osservazioni alle Specifiche tecniche SII del processo di Preliminary Check e Switching in 24 ore, riteniamo problematico il meccanismo che prevede, a seguito della richiesta di Preliminary Check, per i successivi 7 giorni lavorativi non possono essere presentate altre richieste di Preliminary Check sullo stesso POD. La finalità dichiarata è evitare che vengano presentate richieste concorrenti o duplicate sul medesimo punto, ma il meccanismo può avere un effetto diretto sulla libertà di scelta del cliente: in quella finestra temporale, infatti, il punto non può essere oggetto di una nuova richiesta da parte di un altro venditore, anche nel caso in cui il primo cambio non venga poi perfezionato. Riteniamo quindi che il processo debba consentire di evitare richieste duplicate senza trasformare la verifica preliminare in un vincolo che limiti temporaneamente la possibilità del cliente di cambiare fornitore.

È inoltre importante che i controlli introdotti per contrastare eventuali utilizzi impropri del Preliminary Check siano basati su **criteri chiari e conoscibili in anticipo**. Le Specifiche tecniche del SII prevedono infatti ulteriori verifiche nel caso in cui si rilevi un utilizzo ritenuto improprio dello strumento, sulla base di soglie relative, ad esempio, al numero di richieste presentate o alla distanza temporale tra richieste successive. Tali soglie **non sono però definite a priori**, ma vengono determinate dal Gestore sulla base del monitoraggio effettuato. Questo può rendere incerto per gli operatori quando una richiesta correttamente



presentata possa essere considerata non ammissibile e, di conseguenza, creare ritardi o impedimenti anche su cambi di fornitore legittimamente richiesti dai clienti.

La semplificazione delle procedure deve riguardare anche il rapporto tra venditori e distributori. Oggi, per svolgere la stessa operazione, costi, tempi di esecuzione e modalità di gestione possono cambiare sensibilmente da un territorio all'altro in funzione del distributore locale. In un settore caratterizzato da monopoli territoriali, queste differenze non dovrebbero tradursi in maggiore complessità per gli operatori e, di conseguenza, per i clienti finali.

Nell'ottica di tutelare i consumatori garantendo la competitività del mercato, riteniamo quindi necessario **rimuovere i costi amministrativi non più giustificati**, che oggi rappresentano una barriera alla possibilità di scelta del cliente. Oggi alcune pratiche sono gestite digitalmente e in modo largamente automatizzato: **un semplice clic non dovrebbe quindi trasformarsi in un costo significativo per il consumatore.** La digitalizzazione, infatti, dovrebbe rendere le operazioni più semplici e veloci, ma anche ridurre il costo.

È questo, ad esempio, il caso della **voltura nel settore del gas**. Oggi i distributori applicano ai venditori costi che, in alcuni casi, arrivano a 40-60 euro per una semplice operazione di cambio intestatario, nonostante il processo sia in gran parte automatizzato e neanche gestito direttamente da loro. Il costo viene poi spesso trasferito al cliente, talvolta con ulteriori maggiorazioni. Riteniamo che far pagare al consumatore importi così elevati per una procedura digitale e largamente automatizzata sia inaccettabile e rappresenti un **abuso di posizione dominante** da parte dei distributori di rete. In questa prospettiva, chiediamo di avviare un'indagine conoscitiva sui criteri usati dai distributori per quantificare i propri contributi e di definire listini di rete nazionali unici e trasparenti, basati esclusivamente sui costi vivi e reali delle attività.

Lo stesso principio di semplificazione dovrebbe valere per **tempi e modalità di esecuzione**. Le prestazioni dovrebbero essere soggette a tempi certi, omogenei e vincolanti a livello nazionale, accompagnati da una maggiore trasparenza sullo stato delle pratiche. **È inoltre necessario ridurre la frammentazione degli strumenti digitali:** oggi portali, interfacce e procedure differiscono significativamente tra distributori, aumentando la complessità operativa e le tempistiche di lavorazione. Riteniamo quindi opportuno definire **standard tecnici comuni e strumenti interoperabili, anche attraverso interfacce API per lo scambio automatico dei dati**, così da rendere i processi più semplici, veloci e prevedibili.

Sul piano dei rapporti contrattuali, comprendiamo l'esigenza di intervenire sulle **dinamiche di rinnovo** che possono portare il cliente a trovarsi, dopo un primo

periodo conveniente, con condizioni economiche significativamente più onerose. Non riteniamo però che la soluzione debba consistere nell'introdurre nuovi adempimenti a carico del consumatore, come una nuova accettazione delle condizioni: il cliente non vuole doversi occupare nuovamente del proprio contratto, ma **sapere con chiarezza quanto pagherà**.

La regolazione dovrebbe quindi intervenire direttamente sulla causa del problema: **rendere il prezzo applicato al rinnovo immediatamente chiaro e confrontabile** attraverso **un prezzo unico e tutto incluso**, e soprattutto evitare che **aumenti rilevanti del margine del fornitore al momento del rinnovo ricadano sul cliente**. La protezione del consumatore dovrebbe quindi passare da un disincentivo economico per il fornitore ad applicare condizioni eccessivamente onerose, non dall'introduzione di nuovi adempimenti per il cliente.

Lo stesso approccio deve guidare la revisione delle **politiche sulla vulnerabilità**. La vera tutela non si realizza confinando i clienti fragili in recinti regolati, né mantenendo una perimetrazione indistinta della platea. Oggi la definizione di vulnerabilità appare infatti troppo ampia: basarsi su criteri demografici rigidi (come il semplice superamento dei 75 anni d'età) rischia di livellare condizioni socio-economiche profondamente diverse, finendo per disperdere risorse regolatorie, operative e comunicative che andrebbero invece concentrate su chi versa in un reale stato di bisogno. A riprova del fatto che la protezione non coincide con la permanenza in un regime regolato, i dati dimostrano che **il mercato libero è già perfettamente in grado di intercettare le esigenze di questo segmento**: oltre l'**80%** dei clienti domestici lo ha scelto spontaneamente e, tra questi, ben il **26%** è composto proprio da soggetti vulnerabili.

Occorre quindi restringere la definizione di vulnerabilità e l'obiettivo dell'Autorità dovrebbe essere quello di regolare il mercato libero anziché illudere i cittadini con schemi inefficienti e standardizzati. **La parola stessa “tutela” risulta fuorviante ed è auspicabile che superi questa denominazione con la fine del Servizio di Tutele Graduali (STG) prevista per marzo 2027**. In questo quadro, riteniamo del tutto controproducenti le misure prospettate nella consultazione 304/2026 in tema di revisione della regolazione precontrattuale e contrattuale nei mercati retail: appesantire la Scheda Sintetica, il sito e i canali telefonici con ulteriori obblighi informativi sull'accesso alla tutela genera solo rumore informativo ed ennesimi oneri burocratici, senza alcun beneficio reale per il consumatore.

Infine, condividiamo l'intenzione dell'Autorità di monitorare l'efficacia della recente riforma della bolletta elettrica e gas, verificandone nel tempo la semplicità di lettura e la coerenza con l'evoluzione del sistema energetico. Riteniamo che questo secondo aspetto sia particolarmente importante: l'attuale impostazione della bolletta, infatti, risponde ancora in larga parte alla logica di un sistema energetico del passato, caratterizzato da una produzione centralizzata e da un



consumatore prevalentemente passivo. Il nuovo sistema energetico è invece sempre più caratterizzato da **produzione decentralizzata, maggiore presenza di fonti rinnovabili e una partecipazione più attiva della domanda**, anche attraverso strumenti di flessibilità. La bolletta dovrebbe quindi essere ripensata per rappresentare anche questa nuova dimensione bidirezionale del rapporto con la rete.

È proprio questo che i consumatori chiedono: un documento di **una sola pagina**, costruito intorno agli elementi che permettono al cliente di comprendere subito la propria spesa: un unico prezzo dell'energia espresso in **€/kWh e comprensivo di tutte le componenti della spesa**, e l'indicazione dell'energia prelevata dalla rete, di quella immessa e del relativo saldo. L'obiettivo è rendere la bolletta uno strumento immediato di comprensione, evitando che il cliente debba orientarsi tra numerose voci e informazioni di difficile lettura. A titolo esemplificativo, riportiamo di seguito un modello di bolletta che traduce questi principi in una rappresentazione semplice e immediatamente leggibile.

Immagine 1 - “La bolletta che chiedono i consumatori”

I tuoi dati

Cliente
Mario Rossi

Fornitura
Energia elettrica

POD
IT001E12345678



Questo mese
dovrai pagare

12,84 €



Entro il 30/06/2030

Dati del periodo



Periodo di
riferimento

01/05/2030 –
31/05/2030



Consumo
prelevato

120 kWh



Energia
immessa

60 kWh



Prezzo energia

0,18 €/kWh
Prezzo bloccato fino
al 31/12/2030

COME È CALCOLATO IL TOTALE



Energia
prelevata
120 kWh

–



Energia
immessa
60 kWh

=



Saldo
energia
60 kWh

x



Prezzo
energia
0,18 €/kWh

=

TOTALE DA PAGARE

12,84 €

IVA 0%

Fonte: Elaborazione Octopus Energy Italia

OS.23 Sviluppare nuovi criteri per il riconoscimento dei costi nei servizi infrastrutturali e impiegare meccanismi innovativi

La regolazione dei servizi infrastrutturali dovrebbe essere improntata a criteri di reale efficienza e certezza, trasferendo **un maggior rischio d'impresa in capo ai distributori e garantendo tariffe di rete stabili e certe nel tempo**, escludendo l'applicazione di tariffe provvisorie e continui ricalcoli retroattivi che generano solo incertezza. Sosteniamo con forza la necessità di promuovere l'efficienza non solo sui costi operativi dei distributori ma anche sulla spesa per investimenti (CAPEX), contrastando la tendenza alla sovracapitalizzazione che si riflette in oneri eccessivi per i clienti.

In questo quadro, anche la struttura delle tariffe di rete richiede regole certe e prevedibili. Sosteniamo l'introduzione di tariffe di rete dinamiche qualora servano a inviare segnali di prezzo utili ad abilitare la flessibilità, a patto che tali logiche siano trasparenti, trasmesse e definite *ex ante*. Il dinamismo tariffario non deve infatti mai essere confuso con l'instabilità o con la discrezionalità. Vanno escluse tariffe provvisorie, aggiustamenti unilaterali e ricalcoli retroattivi che generano un'incertezza insostenibile per clienti e fornitori.

Questo stesso approccio di efficienza deve guidare l'integrazione della flessibilità nella gestione della rete. Oggi le infrastrutture vengono spesso progettate e dimensionate per far fronte a ipotetici picchi di carico futuri, comportando investimenti importanti i cui costi sono pagati dalla collettività. I dati reali sull'elettrificazione mostrano tuttavia un quadro diverso: un veicolo elettrico gestito tramite ricarica ottimizzata e intelligente incrementa solo in minima percentuale il consumo di picco della singola abitazione, consentendo di redistribuire la domanda nelle ore di minor carico. Riconoscere che questi picchi possono essere evitati permette di sfruttare meglio la capacità della rete esistente lungo tutto l'arco dell'anno, evitando di costruire nuove infrastrutture non necessarie.

Per trasformare questa opportunità in realtà, occorre superare la tendenza a confinare le risorse distribuite in continui progetti pilota o "sandbox" locali gestiti dai DSO. La flessibilità domestica è una realtà già pronta oggi nel mondo reale; pertanto, sia il gestore della rete che i singoli distributori devono agire con urgenza, aprendo i mercati ordinari dei servizi e acquistando volumi significativi di flessibilità commerciale per ottimizzare la rete esistente, evitare investimenti infrastrutturali ridondanti e abbassare concretamente le bollette dei cittadini.

OS.24 Riformare i criteri di regolazione dei servizi infrastrutturali energetici

Riteniamo che le scelte di regolazione dei servizi infrastrutturali e di distribuzione debbano essere guidate unicamente dai principi di concorrenza ed efficienza, superando qualsiasi logica volta a tutelare monopoli storici a spese dei consumatori.

Ribadiamo che la via maestra per l'assegnazione delle concessioni di distribuzione elettrica deve rimanere il ricorso a **gare pubbliche trasparenti e competitive**. Tuttavia, in un'ottica realista, qualora si confermi la scelta di prorogare direttamente le concessioni agli *incumbent* per altri vent'anni senza un confronto di mercato, è indispensabile **ribaltare radicalmente la logica economica** applicata finora.

L'ottenimento di una concessione in monopolio per un arco temporale così lungo rappresenta una rendita di posizione: **dovrebbe essere il distributore a pagare la collettività e i consumatori** per il diritto esclusivo di gestire l'infrastruttura,



facendosi interamente carico degli oneri concessionari. È del tutto inaccettabile che i costi legati al corrispettivo per questo rinnovo vengano scaricati sulle bollette dei cittadini, trasformando quello che a tutti gli effetti è un "regalo" agli operatori storici nell'ennesima tassa occulta a carico dei clienti finali.

Auspichiamo che l'Autorità vigili con massima fermezza affinché la regolazione tariffaria e i piani straordinari verso il 2030 non si traducano nella socializzazione di inefficienze o costi di rinnovo degli *incumbent*, garantendo che il rischio d'impresa resti interamente in capo ai concessionari a fronte di tariffe eque per il sistema.

Restiamo a completa disposizione dell'Autorità per approfondire ogni argomento affrontato in questo documento.

Cordiali saluti,

Octopus Energy Italia