

**RAFFORZAMENTO DEGLI OBBLIGHI
INFORMATIVI DEL CODICE DI CONDOTTA
COMMERCIALE A VANTAGGIO DEI CLIENTI
FINALI DEL MERCATO RETAIL**

DCO 570/2018/R/COM

Riteniamo condivisibili e opportune le considerazioni introduttive al documento di consultazione in oggetto, in quanto il rafforzamento degli obblighi informativi a vantaggio del cliente finale è uno stimolo essenziale a rendere più trasparente e virtuoso il rapporto tra venditore e cliente nel mercato libero, tanto più necessario nella prospettiva di chiusura dei regimi di tutela.

A tal fine, la comprensibilità del linguaggio e dei termini usati nella scheda sintetica finale è dirimente per evitare di creare ulteriore confusione e incertezza nella testa di consumatori domestici e, allo stesso tempo, per farne uno strumento che serva anche per istruire e consolidare, nella memoria del consumatore, la conoscenza e la comprensione e della struttura delle offerte commerciali e della bolletta. Concetti e termini usati, quindi, devono ritornare coerentemente in tutti i documenti che il cliente avrà tra le mani, prima della sottoscrizione, al momento della sottoscrizione e durante la validità del contratto.

La scelta dei vocaboli che compongono i titoli delle varie sezioni e colonne dei fac-simile di scheda sintetica in appendice al DCO devono riferirsi a concetti identificabili e appartenenti all'esperienza d'uso del cliente, e non a definizioni elaborate ad hoc per capirsi tra addetti ai lavori.

Riunire in un prospetto unico le indicazioni presenti attualmente nella *Scheda informativa* e nella *Scheda di confrontabilità*, e rendere disponibili le stesse informazioni sui prezzi anche nel Comparatore prezzi dell'Autorità, è una buona idea, condivisibile purché concepita per parlare ed essere compresa dai consumatori con i livelli più bassi di conoscenza del mercato. Utilizzare una terminologia nuova e non pienamente comprensibile (Indicatore annuo, Indicatore consumo, Indicatore potenza), che impone uno sforzo di approfondimento e studio per ricondurla all'esperienza già appresa, rischia di aumentare il senso di inadeguatezza del consumatore e di rafforzare tutti quegli elementi "demotivanti" la partecipazione attiva al mercato, producendo un involontario effetto contrario ai buoni propositi alla base

Altroconsumo

Associazione Indipendente di Consumatori
Via Valassina 22, 20159 Milano
Tel +39 02 66 8901
Fax +39 02 66 8902 88
www.altroconsumo.it
C.F. 97010850150

dell'intervento del Regolatore. Bisognerebbe fare ricorso ad un linguaggio più semplice ed immediato, che abbia attinenza con l'esperienza minima già vissuta dai clienti in questi anni e che trova nelle bollette di elettricità e gas il punto di riferimento più immediato.

Di seguito, le risposte dettagliate alle domande del DCO.

ooo \$\$\$ ooo

FASE PRECONTRATTUALE

Q1. Si condivide l'introduzione della nuova scheda sintetica? Se no per quale motivo?
L'intento è condivisibile. Concettualmente, in futuro, la nota sintetica potrebbe sostituire le Condizioni Tecnico Economiche, integrandole in un documento solo. Si tratterebbe di una reale semplificazione, che ridurrebbe significativamente la mole di documenti da conoscere e firmare per fare lo switch, anche perché le condizioni tecnico economiche, per come sono scritte attualmente, sono difficilmente comprensibili.

Q2. Si condividono i contenuti della scheda sintetica? Se no, per quale motivo?

L'introduzione della nuova scheda sintetica è condivisibile, ma i contenuti vanno migliorati per diversi aspetti. Ad esempio:

1. nelle prime righe: sostituire “*valida dal ... al*” con “*attivabile dal... al*”, invertendo l'ordine con la riga soprastante. Quindi, mettere prima il nome dell'offerta e il periodo di tempo nel quale è sottoscrivibile e nella riga sottostante la descrizione del tipo di servizio (elettrico/gas) cui si riferisce l'offerta.
2. È preferibile indicare in una riga separata l'indicazione del numero di codice reperibile sul portale offerte, chiamandola “*Codice portale offerte*”. La ratio è la seguente: separare il contenuto proveniente dal provider da quello proveniente da altre fonti altrimenti i clienti rischiano scambiare il codice del portale offerte (per come è adesso presentato nella bozza di scheda sintetica) come un codice identificativo dato dal venditore alla sua offerta.
3. Inserire nel prospetto un'altra riga sopra la *Durata del Contratto*, del tipo “*durata temporale dell'offerta*”. In questo modo si stimola il cliente a prendere consapevolezza della differenza concettuale tra la durata illimitata di un contratto di fornitura e la durata temporale, invece finita, delle condizioni contrattuali dell'offerta che sta esaminando/sottoscrivendo.
4. Riga “*Garanzie*” – specificare: *Garanzie richieste al cliente*

5. Si propone di inserire l'informazione relativa a eventuali vincoli derivanti da promozioni legate all'offerta in esame, sotto la riga "Sconti". A titolo di esempio: la restituzione di sconti eventualmente goduti se si recede prima di un determinato periodo, stabilito nelle condizioni contrattuali. Sino ad ora le offerte con tali caratteristiche sono state poche, ma potrebbero aumentare in futuro.
6. Spostare la riga relativa al diritto di ripensamento come ultima nel blocco di informazioni riassuntive delle caratteristiche dell'offerta.
7. Sezione "*Indicatori sintetici di Prezzo*": modificare il titolo in qualcosa di più intellegibile, del tipo: "*Sintesi dei prezzi decisi dal venditore*".
8. Riga "Prezzo": mettere "*tipo di prezzo*".
9. Sostituire i tre titoli "*Indicatore anno – consumo – potenza*", con termini che permettano di identificare le componenti di costo a cui si riferiscono in bolletta. **Specificare se si tratta di importi "unitari" da moltiplicare per i kWh o gli Smc consumati, piuttosto che di importi annui da corrispondere in quote mensili o quant'altro.**
10. Tra le attuali sezioni intitolate "*Indicatori sintetici di prezzo*" e "*Spesa annua*" inserire due righe di testo esplicative della presenza di costi passanti, relativi al trasporto e distribuzione dell'energia e agli oneri di sistema (il cui importo è uguale per tutti i venditori ed è deciso da Arera) e che tali costi sono ricompresi nel calcolo riassuntivo della spesa annua complessiva di tutte le voci presenti in bolletta esposti nella parte "spesa annua" nel fac-simile (tabella 1 e 2).
11. Nella sezione in cui si riportano i riferimenti ad Arera, al Portale Offerte e allo Sportello del consumatore Energia e ambiente, si consiglia di razionalizzare i contenuti, togliendo il riferimento ad Arera e massimizzando l'attenzione sullo Sportello, il suo numero verde e contatto mail. Se, infatti, la ratio della sezione è rendere edotti rispetto alle modalità con cui esercitare i propri diritti e la propria tutela, la valorizzazione del servizio dello sportello appare preminente. A seguire, ovviamente, l'indicazione del Portale Offerte. Si potrebbe valutare di fornire, in tale sede, anche il link diretto all'Atlante del Consumatore.

Q3. Si condivide l'introduzione degli indicatori sintetici di prezzo? Se no, per quale motivo?

Gli "indicatori sintetici di prezzo" sono un elemento di innovazione che, tuttavia, deve risultare comprensibile e riconoscibile rispetto alla conoscenza attuale della struttura delle offerte e, soprattutto, devono trovare un riscontro nelle cifre e nelle voci di costo reperibili in bolletta. Diversamente, rischiano solo di generare ulteriore confusione e incertezza nella maggioranza dei consumatori, che si troveranno costretti a dover

imparare un lessico ulteriore. L'obiettivo di semplificazione quindi rischierebbe di venire meno. Si veda anche quanto indicato alla domanda precedente e alle successive.

*Q4. Si condividono le modalità di determinazione degli indicatori sintetici di prezzo? Se no, quale criterio alternativo si suggerisce? **Le modalità di calcolo per gli indicatori sintetici indicate al punto 4.21 non sono condivisibili, tuttavia siamo d'accordo con esporre i valori al lordo delle perdite di rete. Di seguito le ragioni che ci portano a dirlo.***

1. Al fine di garantire trasparenza nel mercato è bene tenere separato il corrispettivo relativo alla sola materia prima da corrispettivi ulteriori, quali i costi per i servizi di dispacciamento o sbilanciamento. Mentre per i primi, infatti, il venditore è in grado di fornire valori certi e da esso autonomamente definiti, rispetto ai rimanenti si fornirebbero generalmente delle stime. Come noto, molti venditori pubblicano nei comparatori – anche sul Portale Offerte – dei corrispettivi di dispacciamento indicativi, posti, per semplicità, pari alla voce PD del Servizio di Maggior Tutela. Tale scelta è effettuata in virtù della stabilità di tale dato, nettamente maggiore rispetto al valore determinato ai sensi della deliberazione 111/06, variabile di mese in mese. Il corrispettivo di dispacciamento e sbilanciamento, però, in sede di fatturazione è applicato secondo il dato fornito da Terna al venditore e non corrisponde al valore della componente PD. Emerge quindi una differenza sostanziale nella natura dei diversi corrispettivi citati, che suggerisce di creare una voce “*Altri oneri decisi dal venditore*”, volta a raggruppare i corrispettivi di dispacciamento, sbilanciamento e ulteriori. Tale voce dovrebbe essere separata dalla componente materia prima. Qualora, invece, il corrispettivo deciso dal fornitore fosse certo e invariabile anche per la copertura dei costi di dispacciamento e sbilanciamento, sarebbe giustificata e più che accettabile la pubblicazione di un prezzo che ricomprenda i tre elementi (materia prima, commercializzazione, dispacciamento/sbilanciamento) poiché, in questo caso, non si tratterebbe più di una stima, ma di un prezzo certo.
2. Per quanto riguarda le offerte di energia elettrica l'indicatore “consumo” non dovrebbe essere neutro rispetto al profilo di consumo per fascia oraria. L'eventuale presenza di tariffazione per fasce dovrebbe essere una caratteristica immediatamente evidente per i clienti che vogliono valutare l'offerta. Tale approccio appare ancor più *consumer friendly* nei casi in cui la complessità dell'offerta è dovuta dalla presenza di molteplici fasce orarie.
3. Rammentando che in passato (ma potrebbero ricomparire) vi sono state offerte “tutto incluso”, in cui il prezzo kWh/Smc proposto dal venditore incorporava al suo interno anche gli oneri/costi passanti, si ribadisce quanto già indicato al punto 10 della Q2,

ovvero di introdurre nota sintetica, tra le due sezioni del prospetto, con il riferimento agli oneri passanti specificando, nel caso di offerte omnicomprehensive, che tali costi sono assorbiti dal venditore.

*Q5. Si condivide la modalità di determinazione dell'indicatore consumo relativamente alle offerte di energia elettrica profilate per fasce orarie? Se no, quale modalità alternativa si suggerisce? **La metodologia non appare condivisibile in virtù delle considerazioni esposte al punto 2 alla domanda precedente***

Q6. Si condividono le differenti modalità di determinazione degli indicatori sintetici di prezzo per le offerte a prezzo fisso e a prezzo variabile? Se no, quale criterio alternativo si suggerisce?

*Q7. Si ritiene utile l'indicatore **potenza** per le offerte di energia elettrica? Se no, per quale motivo? **L'indicatore è utile purché si trovi una sua descrizione/definizione che eviti di confonderlo con i costi passanti legati alla "quota potenza" della sezione "spesa per il trasporto e la gestione del contatore in bolletta. Si rimanda, in proposito, alle osservazioni già enunciate nelle pagine precedenti.***

*Q8. Si ritiene opportuno introdurre gli indicatori sintetici di spesa nelle condizioni economiche di fornitura? Se no, per quale motivo? **Si ritiene opportuno introdurli, ma prendendo in considerazione le osservazioni in premessa e le risposte alle domande precedenti.***

*Q9. Si condivide l'orientamento che prevede l'inclusione della spesa annua stimata al lordo di imposte e tasse nella scheda sintetica? Se no, per quale motivo? **Si condivide la proposta di pubblicare la stima della spesa annua al lordo di imposte e tasse. Tuttavia, rispetto all'idea di introdurre una spesa personalizzata, riteniamo preferibile mantenere – come attualmente – i profili di consumo standardizzati, per i seguenti motivi:***

1. Generalmente il consumatore non conosce/si ricorda i suoi consumi annui. Un venditore porta a porta, con la scusa di personalizzare il calcolo della spesa annua risultante dall'offerta che sta proponendo, ha un ottimo argomento per chiedere di vedere una bolletta e prendere nota del Pod o del Pdr, nonché di altri dati eventualmente utili, per completare comunque uno switch anche in assenza di un consenso esplicito. Resta poi sempre il dubbio di come sarà effettivamente effettuato il calcolo, sul momento, della spesa stimata.
2. Ulteriore timore ricorre pensando alla possibilità che il consumatore, ingenuamente, acceda al Portale consumi per fornire il dato richiesto, in presenza del venditore con

tutti i rischi connessi alla tutela della privacy e dei dati sensibili che ha indotto il Garante a richiedere un'autenticazione di secondo livello per accedere al Portale Consumi.

3. Si ritiene quindi che, in questo momento, la tutela della riservatezza dei dati personali dei clienti sia interesse prevalente rispetto a quello di una stima della spesa annua personalizzata. Per questi motivi si continua a preferire una stima della spesa annua per valori di consumo standard, comunicata attraverso la scheda di confrontabilità (o nella scheda sintetica).

Q10. In alternativa, che modalità si propone per veicolare al cliente finale una informazione completa e trasparente inerente alla spesa annua stimata che possa essere anche confrontata con le informazioni presenti sul Portale Offerte?

*Q11. Si condivide l'orientamento di riportare il box Indicatori sintetici di prezzo in ogni parte della documentazione precontrattuale e contrattuale ogniqualvolta ci sia il riferimento a tali indicatori? Se no, per quale motivo? **Ha senso riportare il box degli "indicatori sintetici" (fatto salvo modificarlo secondo le indicazioni date in risposta alle domande precedenti) in ogni parte della documentazione pre- e contrattuale se il box contiene una terminologia che permette al consumatore di ricondurre la descrizione dei costi usata nel testo dei documenti e quella sintetizzata nel box.***

*Q12. Si condivide l'orientamento dell'Autorità relativo al perimetro di applicazione? Se no per quale motivo? **Riteniamo che sia tempo di riconsiderare la figura del prosumer, perché - in media - si tratta di clienti che non hanno una comprensione e una dimestichezza con il mercato maggiore di quella del consumatore domestico. Anche per loro, quindi, tanto più se si tratta di prosumer proprietari di piccoli impianti, andrebbero messi a disposizione strumenti di sintesi e comparazione simili a quelli attualmente disponibili per i clienti domestici.***

FASE CONTRATTUALE

*Q13. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di integrare la comunicazione di preavviso di variazioni unilaterali con la stima della spesa annua lorda? Se no, per quale motivo? **Sì, si condivide***

*Q14. Si ritiene opportuno che venga fornita nella comunicazione anche l'indicazione della variazione economica rispetto alle condizioni precedenti alla modifica? **Sì, si condivide***

Q15. Si ritiene che nella comunicazione di preavviso di variazioni unilaterali possa essere indicata anche almeno una offerta di mercato libero del venditore alternativa più conveniente in termini di spesa annua lorda rispetto all'offerta a condizioni aggiornate, ove presente? Se sì, quali potrebbero essere i criteri per individuare le offerte da inserire?

Potrebbe essere suggerita un'offerta alternativa dello stesso fornitore, più conveniente (se presente) rispetto alle condizioni aggiornate, prendendo in considerazione le caratteristiche e i comportamenti di consumo acquisiti dal fornitore nel corso di validità dell'offerta in scadenza, o verificando il comportamento di consumo su più anni pregressi tramite SII. Tuttavia, ci chiediamo se l'offrire questa opportunità rispetto alla mera indicazione delle nuove condizioni economiche e all'invito a consultare i comparatori di prezzo presenti on-line, non finisca con cristallizzare le posizioni di mercato esistenti, passivizzando alla fin fine il cliente.

INFORMATIVA IN MERITO AD EVOLUZIONI ECONOMICHE AUTOMATICHE

*Q16. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di integrare le disposizioni del Codice di condotta, prevedendo un obbligo informativo in occasione di ogni evoluzione automatica delle condizioni economiche già prevista nel contratto? **Sì, si condivide***

*Q17. Si ritiene che nella comunicazione di preavviso di evoluzioni automatiche delle condizioni economiche già prevista nel contratto, possa essere indicato anche il riferimento ad almeno una offerta di mercato libero del venditore alternativa più conveniente in termini di spesa annua lorda rispetto all'offerta a condizione aggiornate, ove presente? Se sì, quali criteri si suggeriscono per l'inserimento dell'offerta più conveniente? Se no, per quale motivo? **Vedasi risposta alla Q15.***

EFFICIENTAMENTO DEL CODICE DI CONDOTTA

*Q18. Si condividono gli orientamenti per l'efficientamento dei criteri di comunicazione delle condizioni economiche e degli indicatori sintetici di prezzo? **Sì, si condivide***

Q19. Si ritiene che ci siano ulteriori elementi meritevoli di efficientamento? Se sì, quali?

Si ritiene necessario intervenire su alcune voci riportate in bolletta (Costo medio al kWh per la materia energia e Costo medio della bolletta al kWh). I valori medi da soli, infatti, specie quello medio per la materia energia, confondono profondamente i clienti e danno spazio agli agenti di vendita di proporre contratti in maniera non corretta. Le norme

attuali, infatti, prevedono che l'offerta si basi sul costo unitario della *pura materia prima* (energia/gas), indicazione che non viene poi riportata tal quale nella bolletta sintetica 2.0, se non come nella voce "*componente di generazione*" nell'allegato di dettaglio della bolletta, disponibile solo su richiesta.

È fondamentale, invece, che tale importo, insieme al costo di commercializzazione e vendita, sia riportato chiaramente nella versione sintetica della bolletta con la stessa rilevanza di altri elementi e vicino (nello stesso blocco di testo) all'indicazione delle cifre medie. Quando i consumatori ricevono delle offerte via telefono o "porta a porta", infatti, vengono invitati a consultare l'ultima bolletta ricevuta per verificare i loro consumi o quanto hanno pagato e queste due informazioni (costo materia prima e commercializzazione), utili a comparare l'economicità della nuova offerta con quanto si sta pagando, non sono reperibili in bolletta.

Sarebbe forse opportuno eliminare dalla bolletta il costo medio della materia energia, sostituendolo con l'indicazione "costo unitario da contratto della componente energia" + "costo di commercializzazione e vendita" e cambiare la titolazione di questa sezione della bolletta denominandola "spesa per le voci decise dal fornitore".

TEMPISTICHE DI ATTUAZIONE

Q20. Si condivide l'orientamento relativo alle tempistiche di attuazione? Se no, per quale motivo e quale tempistica si ritiene più adeguata? **Sì, si condivide; il coordinamento con la normativa inerente al superamento delle tutele di prezzo è fondamentale.**

Si veda anche le annotazioni riportate direttamente sull'allegato FAC-Simile scheda sintetica.

APPENDICE

TABELLA 1: FAC-SIMILE DI SCHEDA SINTETICA - OFFERTA A PREZZO FISSO PER LA FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA/GAS NATURALE

FAC-SIMILE SCHEDA SINTETICA		
OFFERTA ENERGIA ELETTRICA/GAS NATURALE		
“NOME OFFERTA” attivabile DAL AL		
Venditore	Venditore, www.venditore.it Numero telefonico: 00.0000000 Indirizzo di posta: via Uno, 1, Milano toglierei Indirizzo di posta elettronica: venditore@venditore.it	
Nome e codice dell’offerta	“Nome Offerta” e Codice “XXXX”	
Durata del contratto	Es. Indeterminata	
Metodi di pagamento	Es. Domiciliazione bancaria/postale definire delle formule standard	
Frequenza di fatturazione	Es. Mensile	
Garanzie richieste al cliente	Es. Nessuna	
Diritto di ripensamento	entro 14 giorni dalla firma, si può annullare in contratto per iscritto	
Prodotti/servizi aggiuntivi	Es. Nessuno	
Sconti	Descrizione sintetica degli sconti e tempistiche di applicazione	
Sintesi delle caratteristiche di prezzo di (nome offerta)		
(sezione "Spesa per la Materia Energia" in bolletta)		
Tipo di Prezzo	Prezzo Fisso per 12 mesi	
Costi fissi annui?	Prezzo unitario solo (energia /gas)?	quota costo annuo per potenza? ⁱ
0,00 €/anno	0,00 €/kWh - €/Smc	0,00 €/kW
SPESA ANNUA tutto incluso ⁱⁱ		
Consumo annuo (kWh/Smc)	Spesa annua stimata “NOME OFFERTA” E “CODICE” (lordo imposte e tasse) (€)	Spesa annua stimata Maggior tutela/Tutela gas (lordo imposte e tasse) (€)
000 kWh/Smc	0,00 €/anno	0,00 €/anno
ALTRE INFORMAZIONI		
“NOME OFFERTA” E “CODICE”		
Documenti in allegato	Es. Documentazione contrattuale	
Per ottenere informazioni sul Codice di condotta commerciale e sui propri diritti consulti il sito dell’Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente www.arera.it o chiami il numero verde 800.166.654. Per informazioni sulle offerte disponibili nel mercato può consultare il Portale Offerte Luce e Gas www.ilportaleofferte.it.		
OPERATORE COMMERCIALE		
Codice identificativo o nominativo	Firma e data	
Xxxxxxxx		

Inserire riga "durata temporale offerta" es. 12 mesi

spostare il Ripensamento in coda al blocco

inserire riga "vincoli dell'offerta"

trovare terminologia non equivocabile

TABELLA 2: FAC-SIMILE SCHEDA SINTETICA - OFFERTA A PREZZO VARIABILE PER LA FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA/GAS NATURALE

FAC-SIMILE SCHEDA SINTETICA		
OFFERTA ENERGIA ELETTRICA/GAS NATURALE "NOME OFFERTA" VALIDA DAL AL		
Venditore	Venditore, www.venditore.it Numero telefonico: 00.0000000 Indirizzo di posta: via Uno, 1, Milano Indirizzo di posta elettronica: venditore@venditore.it	
Nome e codice dell'offerta	"Nome Offerta" e Codice "XXXX"	
Durata del contratto	Es. Indeterminata	
Metodi di pagamento	Es. Domiciliazione bancaria/postale	
Frequenza di fatturazione	Es. Mensile	
Garanzie	Es. Nessuna	
Diritto di ripensamento	In forma scritta entro 14 giorni dalla conclusione del contratto	
Prodotti/servizi aggiuntivi	Es. Nessuno	
Sconti	Descrizione sintetica degli sconti e tempistiche di applicazione	
SINTETISI DELLE CARATTERISTICHE DI PREZZO di "nome offerta" (sezione "Spesa per la Materia Energia" in bolletta)		
Tipo di prezzo	Prezzo Variabile	
Indice di riferimento	Indice Uno	
Periodicità Indice	Es. Mensile	
Grafico indice (12 mesi)		
Indicatore anno	Indicatore consumo	Indicatore potenza ⁱⁱⁱ
0,00 €/anno	Indice Uno + 0,00 €/kWh - €/Smc	0,00 €/kW
SPESA ANNUA tutto incluso ^{iv}		
Consumo annuo kWh/Smc	Spesa annua stimata "NOME OFFERTA" E "CODICE" (lordo imposte e tasse) (€)	Spesa annua stimata Maggior tutela/Tutela gas (lordo imposte e tasse) (€)
000 kWh/Smc	0,00 €/anno	0,00 €/anno

cambiare
terminologia

ALTRE INFORMAZIONI “NOME OFFERTA” E “CODICE”	
Documenti in allegato	Es. Documentazione contrattuale
Per ottenere informazioni generali sul Codice di condotta commerciale e sui propri diritti consulti il sito dell’Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente www.arera.it o chiami il numero verde 800.166.654. Per informazioni sulle offerte disponibili nel mercato può consultare il Portale Offerte Luce e Gas www.ilportaleofferte.it .	
OPERATORE COMMERCIALE	
Codice identificativo o nominativo	Firma e data
Xxxxxxxx	

ⁱ Tale indicatore sarà presente esclusivamente nelle offerte di energia elettrica.

ⁱⁱ Il box spesa annua non sarà presente nella Scheda Sintetica in caso di mantenimento delle schede di confrontabilità.

ⁱⁱⁱ Tale indicatore sarà presente esclusivamente nelle offerte di energia elettrica.

^{iv} Il box spesa annua non sarà presente nella Scheda Sintetica in caso di mantenimento delle schede di confrontabilità.