

AUMENTI LUCE E GAS/ Così le utilities possono aiutare il contrasto al caro bollette

Pubblicazione: 17.12.2021 - Matteo Ballarin

In un periodo in cui crescono i prezzi di luce e gas è importante che anche le utilities aiutino i loro clienti per cercare di tutelarli dai rincari

Cresce la preoccupazione degli italiani per le bollette di luce e gas. Se già nella prima metà del 2021 Arera – l’Autorità di Regolazione per Energia, Reti e Ambiente – aveva confermato un aumento delle bollette dell’energia in tutela pari al 3,8% per l’elettricità e al 3,9% per il gas, i nuovi dati confermano un preoccupante trend di crescita. A causarlo, un mix eccezionale, che unisce **alla dinamica dei prezzi delle materie prime** – ai massimi storici dalla ripresa – le difficoltà di approvvigionamento nelle diverse filiere e le alte quotazioni dei permessi di emissione di CO₂.

La concomitanza tra questi elementi avrebbe portato a un incremento superiore al 45% per l’elettricità e di oltre il 30% per il gas, se non fosse intervenuta l’Autorità, che ha annullato temporaneamente gli oneri generali di sistema in bolletta e potenziato il bonus sociale alle famiglie in difficoltà. Applicando ai numeri attuali le misure varate dall’Esecutivo, valide per il trimestre ottobre-dicembre, e grazie alla riduzione dell’Iva contenuta nel Decreto, l’aumento per la famiglia tipo, in tutela, è ridotto a +29,8% per l’elettricità e a +14,4% per il gas. Il Decreto di urgenza del Governo ha inoltre stanziato risorse utili ad attutire l’impatto dei rialzi su 29 milioni di famiglie e su 6 milioni di microimprese.

Secondo Arera, infatti, gli incrementi tariffari sono stati sostanzialmente azzerati dal Decreto per oltre 3 milioni di nuclei familiari aventi diritto ai bonus di sconto per l'elettricità, e per 2,5 milioni che fruiscono del "bonus gas", in base all'Isee. Per tutti gli altri, invece, il peso degli aumenti si è fatto sentire in maniera consistente.

Da esperto del settore conosco la difficoltà di agire sui meccanismi di un mercato così complesso e vario. Tuttavia, da Presidente di un'azienda multi-utility orientata al consumatore, riconosco anche che dovremmo cercare di agevolare i nostri clienti, sostenerli e incentivarli attraverso un'assistenza adeguata e servizi ad hoc.

Nella pratica, educare i consumatori è molto importante in queste situazioni. Può essere utile ricordare loro gli strumenti e i trucchi da usare per tenere a freno i consumi, così come insegnare il modo corretto di leggere una bolletta. Ancora prima, però, è fondamentale far capire loro che alternative hanno a disposizione: da una parte il mercato tutelato, dall'altra quello libero.

Nel mercato libero, per esempio, i contratti a prezzo fisso hanno consentito ai clienti un notevole risparmio rispetto agli incrementi del settore. E non è detto che l'azienda che propone quel tipo di contratti debba vedere di conseguenza ridotta la propria profittabilità: gestioni economiche lungimiranti possono evitare un impatto negativo in questo senso. Noi ci siamo riusciti e abbiamo rispettato i piani industriali che ci eravamo prefissati, senza per questo scontentare i clienti. Un esempio concreto, questo, di come muoversi nel libero mercato possa permettere ai clienti un risparmio, indipendentemente da eventuali **misure di sostegno attuate dal Governo**. Queste rappresentano infatti un aiuto importante, ma non risolutivo.

È quindi compito delle aziende di servizi cercare di muoversi rapidamente verso l'innovazione e la semplificazione, contenendo di conseguenza i costi, come fa il mio gruppo. Sappiamo che il cammino è ancora lungo, ma dobbiamo impegnarci attivamente nell'affrontare situazioni difficili – come nel caso dei rincari in bolletta – senza farle pesare sull'utente finale, che deve essere il più possibile tutelato.