ISSN 3035-3386 | numero 02/25 | febbraio 2025

enelàb
Energy Expertise Laboratory

Report Offerte

Analisi mensile delle offerte gas e power

Febbraio 2025

- Gli equilibri instabili delle rotte energetiche
- Canali di vendita: le strategie di prezzo
- PLACET non vulnerabili: Pfix a confronto

A cura di **Enelab**
Info **report@enelab.it**
Sito web **enelab.it/report**

ISSN 3035-3386
9 773035 338004

Report offerte GAS e POWER

Indagine condotta sulle offerte pubblicate sul Portale Offerte

DISCLAIMER E CONDIZIONI DI UTILIZZO

La raccolta, l'elaborazione e la redazione dei dati e delle informazioni contenute nel presente report sono state effettuate con la massima cura e diligenza professionale rielaborando gli open data del Portale Offerte. La presenza di eventuali inesattezze, errori od omissioni involontarie, anche derivanti da modifiche intervenute successivamente alla data di estrazione dei dati, non possono comportare specifiche responsabilità di Enelab Srl. Il contenuto di questo report viene fornito esclusivamente a scopo informativo e non costituisce in alcun modo consulenza professionale. I mercati energetici sono soggetti a continue variazioni e le informazioni contenute nel presente documento potrebbero non essere aggiornate in tempo reale. Si invita pertanto il lettore a verificare autonomamente l'accuratezza, la completezza e l'attualità delle informazioni utilizzate, nonché ad effettuare le opportune valutazioni in relazione alle proprie esigenze specifiche. Enelab Srl non è responsabile per le decisioni prese in base alle informazioni contenute nel report o per eventuali danni, diretti o indiretti, derivanti dall'utilizzo di tali informazioni. La pubblicazione in formato digitale è registrata con ISSN 3035-3386 e distribuita con Licenza Creative Commons Attribuzione 4.0 Internazionale: ciò significa che è possibile copiarla, distribuirla e comunicarla al pubblico, anche per scopi commerciali, a condizione di attribuire la paternità dell'opera e di indicare se sono state apportate modifiche, come previsto dalla licenza di tipo CC-BY.

GENNAIO 2025

8 minuti

LO SCENARIO ⬢ Dopo il brusco rialzo a 50 €/MWh del 2 gennaio, il **#TTF** ha chiuso il mese sopra i 53 €/MWh, sostenuto dalle persistenti incertezze geopolitiche. Nessun segnale di svolta arriva dal fronte russo-ucraino, il cui futuro dipenderà anche dalle strategie del nuovo inquilino della Casa Bianca.

Attualmente, l'unico gasdotto che porta gas russo all'Europa orientale e sud-orientale è il **#TurkStream**, che l'11 gennaio è stato attaccato con droni. L'azione, attribuita a Kiev, non ha provocato danni né interruzioni. Secondo Mosca, si tratta di un nuovo caso di "*terrorismo energetico*" dopo quello dell'autunno 2022 ai gasdotti Nord Stream. Mentre Kiev bolla la notizia come "*propaganda*", la Commissione UE si mostra più diplomatica confermando che continuerà a monitorare "qualsiasi problema di sicurezza e fornitura in Ucraina, Moldavia e in ogni Paese membro" sebbene "*ogni attacco a infrastrutture energetiche è qualcosa di preoccupante*".

Sempre da Bruxelles, è emersa la volontà di una riduzione graduale delle importazioni di **#GNL** russo – nel Q4 è stato meno della metà di quello USA – da introdurre nel sedicesimo pacchetto di sanzioni, idea al momento non concretizzata. Nel frattempo, il **#Qatar** – fornitore di almeno il 12% del fabbisogno europeo di GNL – ha minacciato di interrompere le esportazioni verso l'UE se la nuova direttiva Corporate Sustainability Due Diligence verrà applicata integralmente: "*Smetterò di inviare gas in Europa*", "*Non sto bluffando*", ha dichiarato il ministro dell'energia. La normativa prevede sanzioni per chi impiega lavoro forzato o causa danni ambientali e, secondo Doha, potrebbe penalizzare le proprie aziende e mettere a rischio le forniture di gas all'Europa.

A mescolare le carte, l'indiscrezione del Financial Times secondo cui i funzionari europei stanno valutando l'idea di tornare ad acquistare gas dalla Russia come contropartita per incoraggiare Mosca a sedersi al tavolo delle **#trattative**. La notizia arriva dopo lo scambio a distanza fra la Weidal, candidata di AfD in Germania, che ha affermato di voler ripristinare i gasdotti **#NordStream** in caso di vittoria, e il presidente polacco Duda secondo cui, invece, "dovrebbero essere smantellati" per evitare che "*Paesi come la Germania cedano alla tentazione di ripristinare le forniture russe per rilanciare la propria economia in difficoltà*". Nelle stesse ore, secondo Reuters, l'agenzia energetica danese avrebbe concesso a **#NordStream2AG**, filiale tedesca di Gazprom, il permesso di condurre lavori di conservazione sul Nord Stream 2 ma non è chiaro se per reali necessità di "*ridurre i rischi ambientali e di sicurezza*" o come messaggio a Trump per le dichiarazioni sulla Groenlandia.

La concomitanza con la scadenza del **#pricecap** non cambia i piani della Commissione UE per cui la proroga "*non è attualmente in discussione*" ma che a febbraio presenterà "*un piano d'azione sull'energia a prezzi accessibili, che includerà i modi per ridurre i prezzi dell'energia in Europa*".

Secondo Pichetto Fratin, alla base dei rincari, lo stop di Kiev sul tratto russo-ucraino (320 mln di mc settimanali) ma anche "*la riduzione dei flussi di gas provenienti da Algeria e Azerbaijan, nonché l'offerta stagnante di Gnl*". Certo è che l'attacco dei droni alla stazione di compressione di Russkaya avrebbe potuto interrompere un flusso di gas di 340 milioni di metri cubi settimanali, provocando uno shock sui prezzi e segnando il definitivo **#disaccoppiamento** delle infrastrutture del gas tra Russia e UE. Uno scenario simile avrebbe favorito le importazioni di GNL USA e l'accesso cinese alle risorse ultra-economiche russe che ne alimentano l'ascesa da superpotenza.

In tema di decoupling, ma questa volta del prezzo energia dal prezzo gas, il **#PUN Index** ai massimi da due anni (193 €/MWh il 20 gennaio), stimola la discussione sui limiti del **#SMP** (System Marginal Price), quel meccanismo che lega i prezzi della borsa elettrica alla tecnologia più costosa (quella degli impianti a gas termoelettrici) e che ad oggi può essere attenuato solo attraverso accordi a lungo termine per l'acquisto di energia rinnovabile (PPA) o con soluzioni di autoconsumo.

OFFERTE E OPERATORI ⬢ Gennaio porta con sé un alto tasso di **#turnover** delle offerte (2 su 5 sono di nuova pubblicazione) ma anche un calo degli operatori (-44 gas e -41 power) e delle relative pubblicazioni (-764 rispetto a dicembre pari a -9%),

come illustrato nei riquadri A1 e A2, effetto riconducibile all'abitudine di far cessare le offerte in corrispondenza della fine d'anno. Ciò avviene senza modifiche sostanziali sulla distribuzione della tipologia delle offerte, sia nel libero che nelle PLACET (riquadri A3 e A4). Il movimento ha contribuito ad abbattere il valore medio degli IC delle offerte a **#PSBIL** di 3 €cent/Smc nel domestico e di 8 €cent/Smc nel non domestico, accentuando il divario con lo spread delle offerte a PSV (A5); nulla da rilevare sul power se non l'esordio del PUN Index (A6). In tema operatori, il **#MASE** ha disposto la cancellazione delle imprese Controcorrente S.r.l., Commerciale Gas & Luce S.r.l., JEN Energia S.r.l., Miogas & Luce S.r.l. a seguito di fusione per incorporazione in Segnoverde SpA (Gruppo Canarbino).

PLACET IN DEROGA ⬢ Resterà in vigore anche nel 2025 l'offerta **#PLACETinderoga**, introdotta da ARERA nel 2023 per i clienti non vulnerabili che dopo la fine della Tutela gas, non avevano scelto un'alternativa nel mercato libero. Le nuove condizioni in vigore dal 2025 hanno validità 12 mesi, a meno che il cliente non sottoscriva una offerta diversa sul mercato libero. Come è noto, a differenza delle PLACET standard, il venditore può stabilire esclusivamente la componente fissa annuale Pfix, essendo lo spread (alpha) già imposto da delibera. Dall'analisi dei dati resi pubblici da ARERA, è emerso che nel 2024 erano stati 47 gli operatori sul domestico ad aver pubblicato PLACET in deroga, mentre nel 2025 sono diventati 90, segno che sempre più aziende hanno voluto diversificare l'offerta PLACET, distinguendo quella per i non vulnerabili dalla versione rivolta alla generalità dei clienti. Così facendo, gli operatori possono modulare l'alpha e la Pfix della PLACET standard, senza i vincoli imposti sulla versione in deroga per la quale è previsto un valore dell'alpha definito da ARERA (ora a 3,7 €cent/Smc) e una Pfix libera che dovrà essere adeguatamente motivata "*nei casi di verificati e ingiustificati aumenti di prezzi*", come annunciato dalla 100/23/R/com a tutela dei consumatori. Forse è questa la ragione del paradosso per cui, nonostante la struttura tariffaria più limitante, la PLACET in deroga risulti molto più competitiva di quella rivolta alla generalità, oltre che allineata al libero non PLACET, soprattutto per i TIMR. Ciò spiegherebbe anche le diminuzioni rispetto al 2024 delle Pfix più elevate (B1 e B2).

CANALI DI ATTIVAZIONE ⬢ L'analisi dei canali (offerte attive a gennaio) mostra la prevalenza sul domestico di condizioni a prezzo fisso attivabili in via esclusiva da **#web** sia nel gas (1 ogni 4) che nell'energia elettrica (1 ogni 5), mentre nel non domestico il canale **#agenzia** (porta a porta) in via esclusiva è quello più adottato soprattutto sul power (1 su 5), senza differenze sostanziali fra fisso e variabile (riquadri B3 e B4). E' confermata dai dati, inoltre, la scelta ormai consolidata di proporre offerte attivabili simultaneamente da più canali, intesi come "qualsiasi canale" o mix di canali push/pull, caratterizzati da costi di acquisizione sensibilmente differenziati.
Sul piano normativo, dal 1° gennaio 2025, con la delibera **#395/2024**, ARERA ha introdotto nuove regole per favorire la trasparenza: in particolare, per i contratti stipulati "*nel contesto di visite non richieste di un venditore (porta a porta) presso l'abitazione di un cliente domestico oppure di escursioni organizzate da un venditore a scopo commerciale il diritto di ripensamento viene esteso da 14 a 30 giorni*". La stessa delibera, in tema di contratti conclusi fuori dai locali commerciali o a distanza, impone al venditore l'obbligo di "*fornire ai clienti domestici, se disponibili, le informazioni (...) su un supporto durevole*", mentre il cliente dovrà confermare di aver ricevuto e compreso il documento con le condizioni contrattuali. In realtà, nonostante l'evoluzione normativa e la difficoltà nel garantire procedure trasparenti a tutela del consumatore, gli operatori non hanno ridotto le offerte vendibili tramite **#teleselling**. Infatti, si riscontra un lieve aumento delle offerte che adottano questo canale in combo con altri, un segnale apparentemente discordante rispetto al contesto normativo ma che potrebbe essere indicatore della volontà degli operatori di non abbandonarlo, modulandolo in base agli obiettivi commerciali. Sono comunque poche le offerte attivabili da canale teleselling in via esclusiva (5 a gennaio) ma, d'altra parte, nemmeno la normativa obbligherebbe a pubblicarle sul Portale Offerte. Se da un lato i sondaggi indicano la crescente diffidenza dei consumatori verso modelli commerciali percepiti come troppo aggressivi (AGCM e ARERA nel 2024 avevano lanciato la campagna congiunta "Difenditi così" per sensibilizzare i consumatori, in risposta all'aumento di reclami per la pressione eccessiva dei call center), dall'altro sono rari i casi di aziende che dichiarano sul proprio sito la volontà di seguire un nuovo corso: "*Noi non usiamo teleselling. Nessuna telefonata molesta*".
L'analisi degli indicatori associati a ciascun canale (riquadri B3 e B4) conferma, anomalie a parte, la convenienza nel domestico gas delle condizioni veicolate solo via web, sia variabili che fisse, in contrapposizione con quelle vendute in via esclusiva con agenzia che mostrano un ICF medio molto più alto rispetto agli altri canali. Un trend simile si osserva nel mercato power dove il canale web risulta più competitivo solo sulle variabili, mentre lo **#store** si dimostra la soluzione più conveniente per il cliente finale nelle offerte a prezzo fisso (spesa annua su cliente tipo). Nel non domestico il canale agenzia propone le condizioni più vantaggiose sul fisso, mentre nel power il canale web si conferma leader indiscusso.

RANKING OFFERTE ⬢ L'analisi delle migliori offerte conferma le dinamiche riscontrate lo scorso mese riconducibili alla dimensione degli operatori; in particolare, sul fisso gas e power primeggiano i TIMR con **#ARGOS** che ha proposto l'offerta migliore nel gas domestico, A2A nel power domestico, mentre **#YADA** è prima nel gas non domestico; fa eccezione **#G&J** che propone la migliore condizione nel power non domestico fisso (e ben figura sul domestico), confermando il posizionamento di dicembre. Al contrario, il variabile è, ancora una volta, il segmento in cui i non-TIMR mostrano maggiore competitività, con **#ENERGIAPIU'** a prevalere su tutti con le migliori proposte a prezzo variabile nel gas e nel power, domestico e non. Fra i TIMR, **#CVA** fa meglio nel power ma solo per la Valle d'Aosta. In generale, il mercato libero domestico mostra performance isolate migliori rispetto alla Tutela per i vulnerabili, sia nel gas che nel power; proprio ai vulnerabili è rivolta la **#10/2025/R/eel** che sana la distorsione generata dalle aste nel power, permettendo l'accesso alle tutele graduali fino al 30 giugno.

OPERATORI E OFFERTE NEL PO

Operatori abilitati che pubblicano sul PO

	Operatori MASE che pubblicano offerte GAS		Operatori EVE che pubblicano offerte POWER	
mercato libero	35%	-44	38%	-41
PLACET	34%	-44	36%	-53

Analisi condotta sugli operatori che pubblicano sul Portale Offerte rispetto al totale dei soggetti abilitati rispettivamente all'albo MASE, all'albo EVE e presenti in almeno un albo. Le frecce e il relativo valore indicano la variazione del numero di operatori che pubblicano offerte rispetto al mese precedente.

A1

Offerte attive sul PO

Offerte attive sul Portale Offerte

Mercato Libero
5.224 -244 -359
42% di nuova pubblicazione

PLACET
2.466 -85 -76
41% di nuova pubblicazione

Analisi condotta sulle 7.690 offerte. Le frecce e i relativi valori indicano la variazione assoluta per gas e luce rispetto al mese precedente.

A2

Tipologia offerte GAS

n. offerte			
1.203	libero domestico	25%	75%
879	libero non domestico	12%	88%
532	PLACET domestico	47%	53%
834	PLACET non domestico	47%	53%

FISSO VARIABILE

Analisi condotta su 3.448 offerte gas.

A3

Tipologia offerte POWER

n. offerte			
1.710	libero domestico	28%	72%
1.432	libero non domestico	16%	84%
558	PLACET domestico	46%	54%
542	PLACET non domestico	47%	53%

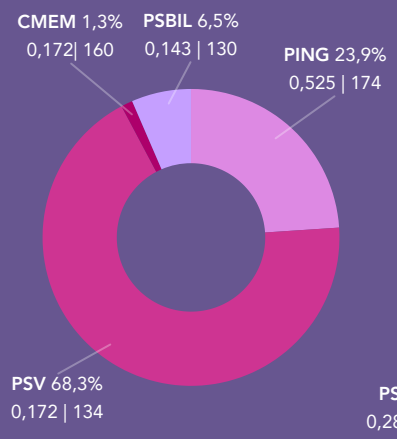
FISSO VARIABILE

Analisi condotta su 4.242 offerte power.

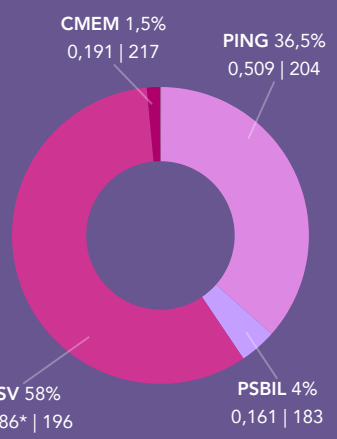
A4

Offerte variabili GAS

Cliente domestico



Cliente non domestico

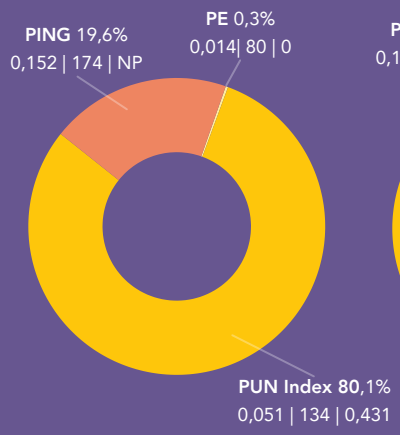


Analisi condotta su 2.404 offerte variabili. Fra le parentesi è indicato, per ciascun indice, l'IC medio in €/Smc e l'ICF medio in €/anno.
(*) 0,184 se si escludono alcune offerte con IC anomalo, in attesa di riscontro.

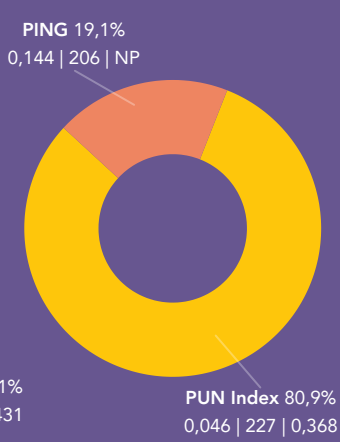
A5

Offerte variabili POWER

Cliente domestico



Cliente non domestico



Analisi condotta su 3.017 offerte variabili. Fra le parentesi è indicato. per ciascun indice. l'IC medio in €/kWh, l'ICF medio in €/anno e l'IP medio in €/kW.

A6

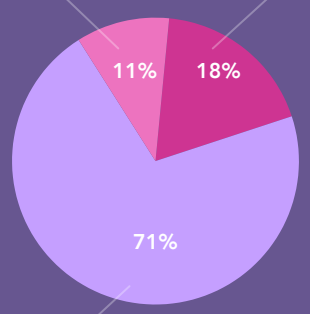
PLACET IN DEROGA E CANALI DI VENDITA

PLACET non vulnerabili domestico

Confronto PFIX 2024-2025

PFIX in diminuzione
-39 €/anno (-20%)
150 €/anno

PFIX in aumento
+24 €/anno (+25%)
122 €/anno



PFIX invariata
114 €/anno

Operatori TIMR

122 €/anno Prezzo medio PFIX 2024

118 €/anno Prezzo medio PFIX 2025

Operatori non TIMR

- €/anno Prezzo medio PFIX 2024

157 €/anno Prezzo medio PFIX 2025

Analisi condotta su 47 offerte PLACET in deroga nel 2024 e 90 offerte nel 2025. Il grafico a torta analizza i 38 operatori presenti negli anni 2024 e 2025. I dati utilizzati nell'elaborazione sono disponibili sul sito web di ARERA.

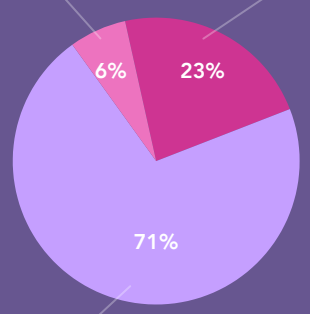
B1

PLACET non vulnerabili condominio

Confronto PFIX 2024-2025

PFIX in diminuzione
-392 €/anno (-66%)
204 €/anno

PFIX in aumento
+27 €/anno (+23%)
143 €/anno



PFIX invariata
196 €/anno

Operatori TIMR

188 €/anno Prezzo medio PFIX 2024

183 €/anno Prezzo medio PFIX 2025

Operatori non TIMR

- €/anno Prezzo medio PFIX 2024

246 €/anno Prezzo medio PFIX 2025

Analisi condotta su 40 offerte PLACET in deroga nel 2024 e 61 offerte nel 2025. Il grafico a torta analizza i 31 operatori presenti negli anni 2024 e 2025. I dati utilizzati nell'elaborazione sono disponibili sul sito web di ARERA.

B2

Distribuzione canali di attivazione offerte mercato libero GAS

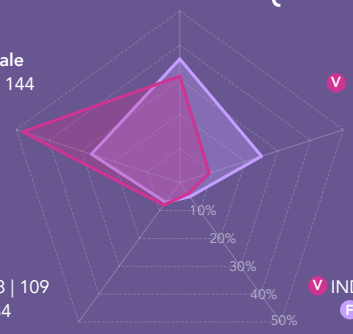
Cliente domestico

Vari canali
V INDEX + 0,15 | 131
F 0,64 | 138

Mix canali push/pull 88% 91%
Altro 12% 9%
Teleselling 0% 0%

Qualsiasi canale
V INDEX + 0,19 | 144
F 0,64 | 136

Web
V INDEX + 0,12 | 99
F 0,57 | 111



Store
V INDEX + 0,18 | 109
F 0,62 | 134

Agenzia
V INDEX + 0,18 | 170
F 0,70 | 160

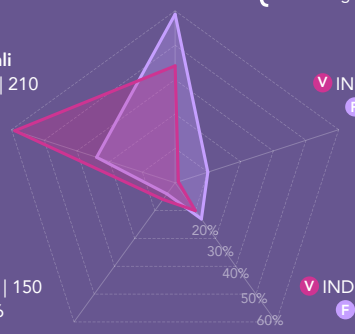
Cliente non domestico

Vari canali
V INDEX + 0,18 | 176
F 0,69 | 178

Mix canali push/pull 82% 92%
Altro 17% 8%
Teleselling <1% 0%

Tutti i canali
V INDEX + 0,19 | 210
F 0,66 | 166

Web
V INDEX + 0,17 | 108
F 0,62 | 149



Store
V INDEX + 0,15 | 150
F 0,72 | 146

Agenzia
V INDEX + 1,14* | 231
F 0,60 | 183

Analisi condotta su 2.082 offerte GAS nel mercato libero. La rappresentazione confronta la distribuzione percentuale dei canali d'acquisizione abilitati nelle offerte a prezzo variabile (V) e in quelle a prezzo fisso (F). La categoria "Altro" include i canali numericamente marginali e le combinazioni fra canali.
(*) 0,196 se si escludono alcune offerte con IC anomalo, in attesa di riscontro.

B3

Distribuzione canali di attivazione offerte mercato libero POWER

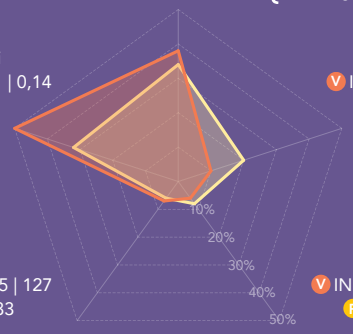
Cliente domestico

Vari canali
V INDEX + 0,04 | 122
F 0,18 | 142 | 1,1

Mix canali push/pull 86% 88%
Altro 14% 11%
Teleselling 1% 1%

Tutti i canali
V INDEX + 0,06 | 141 | 0,14
F 0,19 | 132

Web
V INDEX + 0,04 | 105
F 0,20 | 109



Store
V INDEX + 0,05 | 127
F 0,18 | 133

Agenzia
V INDEX + 0,05 | 167
F 0,20 | 174

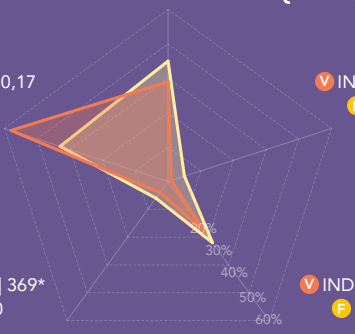
Cliente non domestico

Vari canali
V INDEX + 0,05 | 204 | 0,27
F 0,19 | 171 | 0,5

Mix canali push/pull 78% 80%
Altro 22% 20%
Teleselling 0% 0%

Tutti i canali
V INDEX + 0,05 | 232 | 0,17
F 0,19 | 185

Web
V INDEX + 0,04 | 142
F 0,18 | 149



Store
V INDEX + 0,04 | 369*
F 0,20 | 160

Agenzia
V INDEX + 0,04 | 226
F 0,20 | 212

Analisi condotta su 3.142 offerte POWER nel mercato libero. La rappresentazione confronta la distribuzione percentuale dei canali d'acquisizione abilitati nelle offerte a prezzo variabile (V) e in quelle a prezzo fisso (F). La categoria "Altro" include i canali numericamente marginali e le combinazioni fra canali.
(*) 155 se si escludono alcune offerte con ICF anomalo, in attesa di riscontro.

B4

RANKING OFFERTE GAS NEL PO

Offerte GAS per cambio fornitore nel mercato libero domestico

Migliori offerte fisse nazionali

1. ARGOS TIMR ND 4,7/5
   Gas naturale fix
   1.205 €/anno
   0,49 €/Smc | 80 €/anno
2. YADA ENERGIA TIMR 4,3/5 4,4/5
   NeN gas special 36
   1.212 €/anno
   0,49 €/Smc | 84 €/anno
3. PICCHIO GAS ND ND
   Picchio casa fix 0.45
   1.216 €/anno
   0,45 €/Smc | 144 €/anno

Valori medi

Fisso	Variabile
1.442 €/anno	1.510 €/anno
0,62 €/Smc	INDEX + 0,17 €/Smc
132 €/anno	134 €/anno

STIMA SPESA ANNUA · IC · ICF

Migliori offerte variabili nazionali

1. ENERGIA PIU' ND ND
   GAS_PLAT_APR_DOM_SII
   1.117 €/anno
   PSV + 0 €/Smc | 0 €/anno
2. EDISON ENERGIA TIMR 2,5/5 3,6/5
   Edison world gas plus
   1.201 €/anno
   PSV + 0 €/Smc | 84 €/anno
3. GALA 1,7/5 ND
   Smart gas
   1.203 €/anno
   PSBIL + 0,02 €/Smc | 58 €/anno

Migliore offerta fissa locale

DOLOMITI ENERGIA TIMR 2,3/5 4,4/5
Family gas web
1.195 €/anno
0,44 €/Smc | 144 €/anno
Non attivabile in Campania

Migliore offerta variabile locale

VIVI ENERGIA TIMR 2,9/5 4,4/5
VIVIcaldo gas
1.117€/anno
PSV + 0 €/Smc | 0 €/anno
Attivabile in alcune province (*)

Analisi condotta sulle offerte GAS per cliente domestico aventi i seguenti prerequisiti: attivabili per almeno un giorno per cambio fornitore, nessun obbligo di servizi accessori a pagamento o assimilabili. La spesa annua è calcolata sul cliente tipo domestico in Ambito Centrale (valori Q1 2025). I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.
(*) Vendibile nelle province di Novara, Varese, Como, Milano, Bergamo, Brescia, Verona, Terni, Viterbo, Roma, Lodi, Verbano-Cusio-Ossola, Monza Brianza.

Legenda: Google Trustpilot

C1

Offerte GAS per cambio fornitore nel mercato libero non domestico

Migliori offerte fisse nazionali

1. YADA ENERGIA TIMR 4,3/5 4,4/5
   NeN gas special 60
   4.661 €/anno
   0,53 €/Smc | 120 €/anno
2. AXPO ITALIA TIMR ND 1,3/5
   Scegli sereno gas 2.0
   4.882 €/anno
   0,57 €/Smc | 144 €/anno
3. EKOMOBIL ND ND
   0,549 bus 12 ccv
   4.966 €/anno
   0,59 €/Smc | 144 €/anno

Valori medi

Fisso	Variabile
5.462 €/anno	5.951 €/anno
0,68 €/Smc	INDEX + 0,29** €/Smc
171 €/anno	196 €/anno

STIMA SPESA ANNUA · IC · ICF

Migliori offerte variabili nazionali

1. ENERGIA PIU' ND ND
   GAS_PLAT_DIC_AU_SII
   4.302 €/anno
   PSV + 0 €/Smc | 0 €/anno
2. GALA 1,7/5 ND
   Gas condominio flex
   4.596 €/anno
   PSBIL + 0,03 €/Smc | 144 €/anno
3. EGOGREEN 3,2/5 ND
   Business gas egoseac
   4.610 €/anno
   CMEM + 0,02 €/Smc | 203 €/anno

Migliore offerta fissa locale

SIMA ENERGIA 4,6/5 ND
Gas fix PMI
4.757 €/anno
0,54 €/Smc | 180 €/anno
Attivabile in Toscana

Migliore offerta variabile locale

GRUPPO HERA (varie società)* TIMR
Prezzo netto relax condominio
4.647 €/anno
PSV + 0,05 €/Smc | 85 €/anno
Attivabile in aree definite dall'operatore

Analisi condotta sulle offerte GAS per cliente non dom. aventi i seguenti prerequisiti: attivabili per almeno un giorno per cambio fornitore, nessun obbligo di servizi accessori a pagamento o assimilabili. La spesa annua è calcolata sul cliente tipo non dom. in Ambito Centrale (valori Q1 2025). I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.
(*) Offerta venduta da Hera Comm, Estenergy, ASM Set e Etra Energia in alcune località nazionali. (**) 0,20 se si escludono le offerte con IC anomalo, in attesa di riscontro.

Legenda: Google Trustpilot

C2

RANKING OFFERTE POWER NEL PO

Offerte POWER per cambio fornitore nel mercato libero domestico

Migliori offerte fisse nazionali

1. A2A ENERGIA TIMR 3,3/5 3,1/5
   A2A Full Luce
   658 €/anno
   0,148 €/kWh | 45 €/anno
2. SINERGAS TIMR ND 3,1/5
   All day web
   676 €/anno
   0,143 €/kWh | 67 €/anno
3. G&J ENERGIA FUTURA ND ND
   G&J DOM ListfissoFasce.Res 001RP5
   677 €/anno
   0,144 €/kWh | 66 €/anno

Valori medi

Fisso	Variabile
867 €/anno	847 €/anno
0,19 €/kWh	INDEX + 0,05 €/kWh
134 €/anno	134 €/anno

STIMA SPESA ANNUA · IC · ICF

Migliori offerte variabili nazionali

1. ENERGIA PIU' ND ND
   E_PLAT_NOV_DOM_NEW2
   615 €/anno
   PUN + 0,009 €/kWh | 0 €/anno
2. ITALIAN GAS 3,8/5 ND
   I25-QF1VDMSH008-1
   632 €/anno
   PUN + 0,018 €/kWh | 0 €/anno
3. GLOBAL POWER 2,8/5 ND
   Luce leggera
   664 €/anno
   PUN + 0,024 €/kWh | 0 €/anno

Migliore offerta fissa locale

CVA ENERGIA TIMR 3,5/5 ND
CVA 7
578 €/anno
0,118 €/kWh | 37 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Migliore offerta variabile locale

CVA ENERGIA TIMR 3,5/5 ND
CVA easyflex
557 €/anno
PUN + 0,019 €/kWh | -79 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Analisi condotta sulle offerte POWER per cliente domestico aventi i seguenti prerequisiti: attivabili per almeno un giorno per cambio fornitore, nessun obbligo di servizi accessori a pagamento o assimilabili. La spesa annua è calcolata sul cliente tipo domestico (valori Q1 2025) considerando anche l'IP medio. I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

Legenda: Google Trustpilot

D1

Offerte POWER per cambio fornitore nel mercato libero non domestico

Migliori offerte fisse nazionali

1. G&J ENERGIA FUTURA ND ND
   G&J au fisso fasce flex 004r5
   2.740 €/anno
   0,143 €/kWh | 108 €/anno
2. FRISBI ND ND
   Star business PO
   2.831 €/anno
   0,151 €/kWh | 119 €/anno
3. LORO F.LLI 5/5 ND
   Facile condominio -F0
   2.838 €/anno
   0,149 €/kWh | 144 €/anno

Valori medi

Fisso	Variabile
3.337 €/anno	3.210 €/anno
0,20 €/kWh	INDEX + 0,046 €/kWh
183 €/anno	227* €/anno

STIMA SPESA ANNUA · IC · ICF

Migliori offerte variabili nazionali

1. ENERGIA PIU' ND ND
   E_PLAT_NOV_AU_NEW2
   2.660 €/anno
   PUN + 0,009 €/kWh | 0 €/anno
2. GAS POLLINO 4/5 ND
   Index gas Pollino PUN+0,018
   2.682 €/anno
   PUN + 0 €/kWh | 121 €/anno
3. ENERGYGASITALIA ND 2,4/5
   Energy smart web altri usi 2025
   2.778 €/anno
   PUN + 0,013 €/kWh | 85 €/anno

Migliore offerta fissa locale

CVA ENERGIA TIMR 3,5/5 ND
CVA 7 anni sicura
2.459 €/anno
0,118 €/kWh | 46 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Migliore offerta variabile locale

CVA ENERGIA TIMR 3,5/5 ND
CVA easyflex
2.726 €/anno
PUN + 0,019 €/kWh | -29 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Analisi condotta sulle offerte POWER per cliente non domestico aventi i seguenti prerequisiti: attivabili per almeno un giorno per cambio fornitore, nessun obbligo di servizi accessori a pagamento o assimilabili. La spesa annua è calcolata sul cliente tipo non domestico (valori Q1 2025). considerando anche l'IP medio. I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino. (*) 219 se si escludono le offerte con ICF anomalo, in attesa di riscontro.

Legenda: Google Trustpilot

D2

ANALISI MERCATO TUTELATO E PREVISIONALI

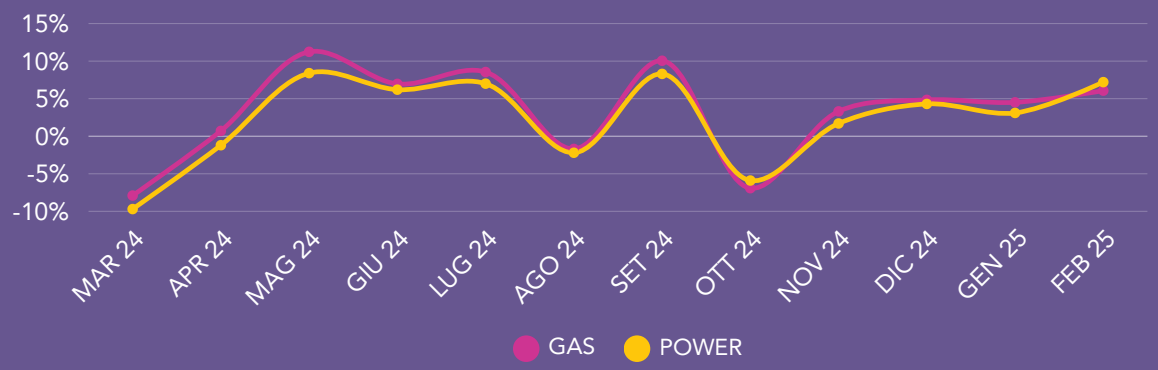
Valori cliente tipo tutela vulnerabilità, maggior tutela e tutele graduali

	Tutela vulnerabilità domestico		Maggior tutela		Tutele graduali domestico		Tutele graduali microimprese	
	GEN 25	FEB 25	GEN 25	FEB 25	GEN 25	FEB 25	GEN 25	FEB 25
STIMA SPESA ANNUA	1.228 €/anno	1.269 €/anno	702 €/anno	728 €/anno	522 €/anno	548 €/anno	2.703 €/anno	2.804 €/anno
IC	CMEM + 0,037 €/Smc	CMEM + 0,037 €/Smc	PE + 0,027 €/kWh	PE + 0,027 €/kWh	CELD + 0,004 €/kWh	CELD + 0,004 €/kWh	CELM + 0,011 €/kWh	CELM + 0,011 €/kWh
ICF	58,9 €/anno	58,9 €/anno	41,3 €/anno	41,3 €/anno	-72,6 €/anno	-72,6 €/anno	28,9 €/anno	28,9 €/anno

La spesa annua della Tutela della vulnerabilità è calcolata sul cliente tipo gas domestico in Ambito Centrale, quella della Maggior Tutela e della Tutela Graduale domestica sul cliente tipo power domestico, quella della Tutela graduale delle microimprese sul cliente tipo power non domestico (valori Q1 2025).

E1

Differenziale quotazioni previsionali



Differenziale GEN25 - FEB25

+6,1 %
+2,93 c€/Smc

+7,2 %
+8,79 €/MWh

Il differenziale replica la variazione mensile dei previsionali degli indici gas e power, derivandola dai valori di spesa annua della Tutela. Lo scostamento di un previsionale rispetto al mese precedente può aiutare a comprendere se gli operatori dei mercati delle commodity stiano confermando le aspettative sull'andamento dei prezzi all'ingrosso (il differenziale tende a zero) o, al contrario, rivalutando gli scenari sulla base di nuove dinamiche economiche, geopolitiche o settoriali emerse nel frattempo.

E2

METODOLOGIA E DEFINIZIONI

METODOLOGIA

Il presente report analizza le offerte singole (non dual) pubblicate sul Portale Offerte con almeno un giorno di visibilità nel periodo di riferimento, anche se rimosse prima della naturale scadenza, selezionando per ciascun operatore esclusivamente l'offerta più competitiva e applicando, in caso di parità economica tra più offerte dello stesso operatore, un criterio di prevalenza basato sulla maggiore durata contrattuale o, in subordine, sulla precedenza temporale di pubblicazione.

DEFINIZIONI

Di seguito si riportano le definizioni della terminologia più frequente. L'elenco e le definizioni non esauriscono la complessità della materia. Si raccomanda la lettura e l'interpretazione con professionisti in grado di comprendere nel dettaglio i concetti tecnici e gli approfondimenti presentati in questo report.

- **Operatori MASE**: elenco dei soggetti abilitati alla vendita di gas naturale ai clienti finali, gestito dal Ministero dell'ambiente e della sicurezza energetica. Il report considera solo le società abilitate alla vendita di gas naturale.
- **Operatori EVE**: elenco dei soggetti abilitati alla vendita di energia elettrica ai clienti finali, gestito dal Ministero dell'ambiente e della sicurezza energetica.
- **Soggetti TIMR**: esercenti la vendita al dettaglio che forniscono più di 50.000 punti di prelievo e/o di riconsegna.
- **Stima spesa annua**: stima della spesa su base annua così come definita dai criteri di calcolo di cui all'articolo 17 dell'Allegato A, deliberazione 51/2018 per il cliente tipo.
- **Spesa materia**: stima della spesa su base annua della sola materia gas naturale (senza Oneri di sistema e Trasporto e gestione contatore) così come definita dai criteri di calcolo di cui all'articolo 17 dell'Allegato A, deliberazione 51/2018 per il cliente tipo.
- **Spesa energia**: stima della spesa su base annua della sola materia energia power (senza Oneri di sistema e Trasporto e gestione contatore) così come definita dai criteri di calcolo di cui all'articolo 17 dell'Allegato A, deliberazione 51/2018 per il cliente tipo.
- **ICF**: costo fisso anno, calcolato come sommatoria di tutti i corrispettivi unitari relativi alla materia prima energia/materia gas naturale in termini di €/anno.
- **IC**: costo per consumi, calcolato come la sommatoria di tutti i corrispettivi unitari relativi alla materia prima energia, in €/kWh, e, per la materia gas, in €/Smc.
- **IP**: costo per potenza impegnata (energia elettrica) calcolato come la sommatoria di tutti i corrispettivi unitari relativi alla materia prima energia in €/kW.
- **Cliente tipo domestico**: per il GAS si intende utenza di tipo domestico, ambito centrale, contatore tipo <G6, consumo 1400 Smc/anno; per il POWER si intende utenza di tipo domestico residente, potenza 3 kW e consumo 2700 kWh/anno.
- **Cliente tipo non domestico**: per il GAS si intende: utenza di tipo non domestico, ambito centrale, contatore tipo G10-G40, consumo 5000 Smc/anno; per il POWER si intende: utenza di tipo non domestico, potenza 10 kW e consumo 10000 kWh/anno.
- **Tutela della vulnerabilità**: è la fornitura di gas a condizioni economiche e contrattuali stabilite dall'Autorità, destinata esclusivamente ai clienti domestici identificati come vulnerabili ai sensi del decreto-legge 115/22.
- **Maggior tutela**: è la fornitura di energia elettrica a condizioni economiche e contrattuali regolate dall'Autorità, destinato esclusivamente ai clienti domestici vulnerabili che non hanno un venditore nel mercato libero.
- **Servizio a tutele graduali domestico**: è la fornitura di energia elettrica che dall'1 luglio 2024 è riservata ai clienti domestici diversi dai clienti vulnerabili, che non hanno un contratto di mercato libero.
- **Servizio a tutele graduali microimprese**: è rivolto a a) microimprese (meno di 10 dipendenti e fatturato annuo non superiore a 2 milioni di euro) titolari di soli punti di prelievo con potenza contrattualmente impegnata non superiore a 15 kW, b) clienti non domestici diversi dalle microimprese titolari di soli punti di prelievo con potenza contrattualmente impegnata non superiore a 15 kW che non hanno un fornitore sul mercato libero.

Powered by

enelàb

Energy Expertise Laboratory

ISSN 3035-3386

Licenza Creative Commons Attribuzione 4.0 Internazionale (CC-BY)

Report Offerte | Responsabile intellettuale: Enelab Srl, via Traversa Fiorentina 10, 59100 Prato.
Pubblicazione digitale a cadenza mensile disponibile su www.enelab.it/report. Il numero di febbraio è stato pubblicato in data 06/02/2025 (ed. I) e 10/02/2025 (ed. II).