



Report Offerte

**Analisi mensile delle
offerte gas e power**

DL Bollette: stop ai WikiLeads nel telemarketing

Boom di GNL russo: +20,8% in UE nel 2026

Stoccaggi gas, Italia al 51%, UE in affanno

DIETRO LE QUINTE

**AU: ticket su
irregolarità
nelle offerte**

L'APPROFONDIMENTO

**Vendita energia:
come l'idea
diventa impresa**

di Marco Bincoletto

Maggio

2026

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.

La sintesi del mese

SCENARI, REGOLAZIONE E MERCATI

A cura della redazione



IL CONTESTO ● Il quadro geopolitico globale resta in ostaggio delle tensioni in Medio Oriente, con ricadute dirette sui mercati internazionali. Attualmente, lo Stretto di **#Hormuz** è pesantemente presidiato e il braccio di ferro militare ha costretto il settore marittimo a misure estreme: sebbene sui radar pubblici il traffico commerciale appaia quasi azzerato, le rilevazioni satellitari confermano un'impennata del cosiddetto **#darkshipping**, con decine di mercantili che continuano a transitare spegnendo i localizzatori AIS per eludere il blocco e ridurre l'esposizione militare. L'Iran ha diffidato la Marina USA dall'avvicinarsi, minacciando reazioni armate contro chiunque violi le restrizioni imposte da Teheran. Al momento non si profila alcun accordo definitivo; le diplomazie sono concentrate esclusivamente sulla gestione della crisi militare, mentre i dossier a lungo termine restano congelati.

SICUREZZA ENERGETICA ● Il distacco da **#Mosca** segna una battuta d'arresto: secondo un'analisi del gruppo LSG (citata dalla Berliner Zeitung), nei primi quattro mesi del 2026 l'import di **#GNL** russo nell'UE è aumentato del 20,8%, raggiungendo 6,4 milioni di tonnellate. Ad oggi, circa il 49% dell'export mondiale di GNL di Mosca finisce nei porti europei (il doppio rispetto alla Cina), con impennate in Spagna (+124% rispetto a febbraio), flussi consistenti verso Francia e Belgio, e forniture massicce all'Ungheria tramite il Turkstream. Strette dalla morsa della crisi, **#UE** e **#Italia** accelerano su un fronte di coordinamento unitario per arginare l'onda d'urto del conflitto in Medio Oriente, responsabile di un rincaro che è già costato all'Europa oltre 22 miliardi di euro. Per rispondere all'instabilità, Bruxelles punta a potenziare la piattaforma **#AggregateEU** per l'aggregazione della domanda di gas e materie prime strategiche, esercitando un potere contrattuale unitario ed evitando che gli Stati membri si facciano concorrenza interna

durante il riempimento degli **#stoccaggi**. In questo scenario di incertezza, mentre in EU si fatica a recuperare i livelli del 2025, Roma ha accelerato le iniezioni di gas portando le scorte oltre i 100 TWh, superando il 50% della capacità (riquadro B3). Questo risultato è stato favorito dal "premio di giacenza" introdotto da ARERA e dalla chiusura anticipata delle aste di Snam, misure volte a blindare la sicurezza nazionale contro possibili shock derivanti dalla chiusura prolungata di Hormuz. Le centrali a **#carbone** restano come "riserva strategica", pronte all'uso qualora il metano dovesse superare la soglia critica dei 70 euro al MWh. Sul fronte della **#diplomazia**, il vertice istituzionale a Baku punta a consolidare i rapporti con l'Azerbaijan, che già garantisce il 17% del fabbisogno nazionale di idrocarburi. Dopo gli incontri in Algeria e nei Paesi del Golfo, l'attenzione è ora sul raddoppio della capacità del TAP. Il gasdotto, trasportando circa 11 miliardi di metri cubi di metano l'anno, rappresenta oggi l'alternativa principale alle forniture di Gazprom.

PUN A ZERO E PREZZI EU ● Il mercato elettrico della primavera 2026 vive una contraddizione sistemica: l'energia, in alcuni momenti, non ha più valore economico, un fenomeno che costituisce un segnale d'allerta per la sostenibilità dei futuri investimenti **#rinnovabili**. Nel primo trimestre dell'anno, la penisola iberica ha segnato nuovi record storici, registrando 397 ore di prezzi sotto lo **#zero**, seguita dal Portogallo con 222 ore. Anche nel resto del continente la tendenza è netta, con la Francia che ha quasi raddoppiato le ore a prezzo negativo e la Germania che ha segnato incrementi del 50%, toccando medie giornaliere di -16,34 €/MWh. Questo fenomeno, causato da un'offerta che supera strutturalmente la domanda nelle giornate di **#picco** solare ed eolico, mette a nudo la fragilità di una rete elettrica europea obsoleta. Tuttavia, l'illusione dell'energia "gratuita" rischia di innescare il fenomeno della

cannibalizzazione dei prezzi: il valore dell'energia crolla proprio quando la produzione è massima, rendendo incerti i ritorni economici per i nuovi parchi fotovoltaici ed eolici. In Italia, questa dinamica è resa evidente dal consolidamento della cosiddetta "duck curve" (curva ad anatra), termine che descrive la forma che assume il grafico della domanda **#residua** (ovvero l'energia che la rete deve chiedere alle centrali tradizionali) nel corso della giornata: nelle ore centrali questa richiesta crolla vertiginosamente, formando la "pancia" dell'anatra, perché la massiccia produzione dei pannelli solari basta da sola a soddisfare gran parte dei consumi nazionali; al tramonto, però, il solare si spegne proprio nel momento in cui i consumi serali esplodono, creando un'impennata verticale e improvvisa della domanda di energia: è il "collo" dell'anatra, che fa schizzare i prezzi. Ne è la prova ciò che è accaduto durante il ponte del 1° maggio, quando il **#PUN** Index GME si è azzerato per sette ore consecutive. La sovrapposizione tra l'elevata produzione del parco fotovoltaico e una domanda depressa dai giorni festivi ha temporaneamente spinto il gas fuori dal meccanismo di formazione del prezzo marginale. Ma la volatilità resta estrema: al calare del sole, il prezzo è rimbalzato rapidamente verso i 149 €/MWh. Questo scenario conferma che la **#redditività** del settore non risiede più nella sola capacità di generazione, ma nella capacità di flessibilità e stoccaggio. Il cuore della sfida energetica si sposta dunque verso i sistemi di accumulo (**#BESS**) e il potenziamento delle infrastrutture. Nonostante la crescita record che vede Germania e Italia ai vertici europei per installazioni, con un parco batterie UE arrivato a oltre 77 GWh, siamo ancora lontani dai 750 GWh necessari entro il 2030 per stabilizzare il sistema.

DL BOLLETTE ● Il Decreto Bollette (DL 21/2026), convertito in legge, conferma uno stanziamento di circa 5 miliardi di euro per contrastare i **#rincari** energetici. Oltre ai sostegni economici diretti - come il bonus una tantum di 115 euro per i nuclei con ISEE entro i 9.796 euro e i contributi per i redditi fino a 25.000 euro - il provvedimento introduce una riforma radicale sul fronte del **#telemarketing** energetico, i cui effetti e misure attuative entrano pienamente in vigore a partire dal 19 giugno. Questa svolta normativa, focalizzata sulla modifica dell'articolo 51 del Codice del Consumo, non si limita a inasprire le sanzioni, ma interviene sulla struttura stessa della validità contrattuale attraverso pilastri tecnici fondamentali. Il primo è l'inversione dell'onere della prova: spetta ora al fornitore documentare il consenso preventivo e specifico del cittadino. In assenza di una prova documentale certa, come un "opt-in" digitale verificabile, il contatto è considerato **#illecito** a priori. A questo si lega la nullità radicale del contratto: se la fornitura viene attivata durante una chiamata non autorizzata, il contratto è giuridicamente **#inesistente** sin dall'origine, permettendo all'utente di disconoscere l'attivazione senza penali. Un punto cruciale della nuova disciplina riguarda la sicurezza dei dati e il contrasto ai cosiddetti **#WikiLeads** (il mercato nero delle liste clienti) per arginare il traffico illecito di anagrafiche, vero e proprio carburante per il telemarketing molesto. Per rendere il consenso davvero inequivocabile, si sta andando verso il superamento delle semplici registrazioni vocali a favore di un consenso digitale più solido. In tal senso, sta acquisendo peso la

proposta avanzata di recente da Assoutenti: integrare sistemi di approvazione certificata tramite la Carta d'Identità Elettronica o app IO. L'intera filiera commerciale viene inoltre vincolata all'obbligo di **#identificabilità**: le numerazioni devono essere riconducibili all'azienda mandante, rendendo il fornitore legalmente responsabile per l'operato di call center e subappalti. Queste tutele si applicano al consumatore persona fisica, mentre per partite IVA e imprese la protezione resta ancorata al GDPR con verifiche tecniche più complesse. Il decreto, infine, posticipa al 2038 la chiusura delle centrali a carbone e semplifica le procedure per PPA legati alle rinnovabili.

ATTIVITA' ARERA ● Anche nel mese di aprile ARERA ha proseguito la sua intensa attività di **#regolazione** e **#vigilanza**, con un focus strategico sul riassetto dei servizi di ultima istanza e sul potenziamento delle tutele per i consumatori più vulnerabili. Attraverso il DCO 130/2026/R/eel, l'Autorità ha delineato l'architettura del nuovo Servizio a Tutele Graduali (**#STG**) in vigore dal 1° aprile 2027. Questo assetto prevede un presidio unico per clienti domestici non vulnerabili e piccole imprese, garantendo continuità di fornitura a chi dovesse trovarsi sprovvisto di un contratto nel mercato libero. Tra le novità di spiccano un meccanismo di assegnazione diviso in 6 aree territoriali tramite aste a turno unico e l'introduzione di una salvaguardia per i "clienti silenti": alla scadenza dell'attuale periodo transitorio, questi ultimi verranno riforniti dal proprio esercente con l'offerta di mercato libero più vantaggiosa. Confermata la linea del **#rigore** sanzionatorio, seppur valutando positivamente gli impegni e le misure riparatorie proposti da alcuni operatori per sanare le carenze informative nei processi di vendita. Con le delibere 104 e 128/2026/S/com, l'Autorità ha accolto gli impegni presentati da Alleanza Luce & Gas e AMG Gas. Rispondendo alle contestazioni, le società hanno sospeso le vendite non conformi, avviato piani di riqualificazione per il personale e attivato sportelli sul territorio in sinergia con le associazioni dei consumatori: due provvedimenti che ribadiscono l'importanza della **#trasparenza** precontrattuale come pilastro imprescindibile per la stabilità del mercato.

OFFERTE SUL PO ● Nel mese di aprile si registra una contrazione significativa delle proposte commerciali sul Mercato Libero, nonostante il numero di società attive nella pubblicazione sia in aumento, specialmente nel comparto PLACET. La **#flessione** è riconducibile a due fattori: le difficoltà tecniche degli operatori nel rinnovare i listini faticando ad allinearsi al nuovo tracciato in vigore dal 1° aprile e la ridotta variabilità delle componenti applicate al segmento domestico post-delibera 386. Si osserva un considerevole **#turnover** delle offerte, in particolare nel power, dove le soluzioni con garanzia d'origine FER crollano dal 41% al 29%, verosimilmente per questioni legate al nuovo tracciato e alla delibera 386. In sensibile aumento i prezzi **#fissi** nei comparti domestico e non. Nel **#ranking**, aggiornato secondo i nuovi requisiti normativi, per il prezzo fisso **#IREN** (gas) e **#ItaliaGaseLuce** (power) conquistano il gradino più alto del podio. Sul fronte variabile si conferma l'egemonia di **#EnjoyEnergy** grazie alla "Superpromo Web in Fiore". A livello locale, infine, spiccano i primati di **#CVA** (power fisso e variabile) e **#Metamer** (fisso gas), mentre l'indicizzato gas resta saldamente presidiato da **#Vivi Energia**.

L'approfondimento

VENDITA ENERGIA: COME L'IDEA DIVENTA IMPRESA

A cura di Marco Bincoletto  



Muovere i primi passi

In un mercato energetico sempre più competitivo, la costituzione di una società di vendita può sembrare, all'apparenza, un mero adempimento burocratico slegato dalle attività operative successive. Questo preconcept può portare aspiranti imprenditori del settore a sottovalutare, o non considerare, aspetti cruciali del business durante la fase di pianificazione. L'obiettivo di questa analisi è di orientare chi vuole far impresa nel comparto dell'energia, esaminando gli elementi che costituiscono il nucleo delle attività propedeutiche e la documentazione necessaria per strutturarsi con successo nel mondo della vendita di energia elettrica e gas naturale.

L'iter autorizzativo

Il primo passo da compiere è naturalmente la costituzione della società. Già questa fase riserva alcuni punti d'attenzione strategici, come l'ubicazione della sede legale e operativa (che dovranno risultare pienamente funzionali all'operatività e non puramente formali) e l'oggetto sociale, che deve esplicitamente prevedere l'attività di vendita di energia elettrica e gas naturale. A valle della costituzione è possibile procedere con l'iscrizione nell'Elenco dei soggetti abilitati alla vendita di energia elettrica (EVE) e nell'Elenco dei soggetti abilitati alla vendita di gas naturale (EVG). Si tratta di due registri pubblici gestiti dal Ministero dell'ambiente e della sicurezza energetica (MASE), istituiti rispettivamente nel 2022 e nel 2025 come strumento informativo per il cliente finale. Per ottenere l'autorizzazione la società di vendita deve possedere, e mantenere nel tempo, requisiti tecnici, finanziari e di onorabilità ben definiti. Facendo alcuni esempi: tra i requisiti tecnici rientra la forma societaria, tra quelli finanziari il capitale sociale minimo i.v. di centomila euro e tra quelli di onorabilità il divieto di trovarsi in stato di fallimento o di liquidazione coatta. Dopo aver ottenuto l'autorizzazione dal MASE si può procedere con l'iscrizione presso l'Anagrafica operatori, gestita da ARERA, e con la richiesta di autorizzazione all'ufficio doganale di riferimento del comune dov'è posta la sede legale. L'azienda, per ricevere quest'ultima autorizzazione, dovrà rispettare requisiti oggettivi e soggettivi. L'ufficio doganale, tra le altre cose, verificherà l'affidabilità fiscale dell'impresa e l'adeguatezza degli strumenti operativi adottati. Vale la pena approfondire questo aspetto perché il rigetto della richiesta impedirà di avviare l'attività di vendita. Tra le fasi dell'iter autorizzativo è prevista infatti la visita dell'ispettore doganale nella sede dell'impresa, al fine di verificare la reale presenza di una struttura organizzativa e informatica capace di sostenere il business che si intende avviare. Da qui l'importanza, come anticipato, della scelta di una sede legale e operativa effettivamente legata all'attività svolta per evitare impedimenti all'esercizio. A questi adempimenti, dalla fine del 2024, si è aggiunto l'obbligo di ottenere l'autorizzazione all'immissione in consumo di combustibile e al relativo accesso al Sistema per lo scambio di quote di emissioni (Emission Trading System 2). Conseguire quest'ulteriore autorizzazione, necessaria per poter vendere gas naturale, ha riflessi concreti e operativi perché impone all'impresa di formalizzare le attività compiute durante l'anno con l'obiettivo di rendicontare le emissioni di anidride carbonica del proprio portafoglio clienti.

Dare forma al progetto

Affrontiamo ora, passo passo, gli ulteriori aspetti che daranno vita alla struttura operativa su cui si svilupperà l'azienda. Il primo elemento da considerare è la vetrina della società: il sito Internet. Il futuro sito internet dovrà essere progettato bilanciando le esigenze grafiche e commerciali con i confini e gli obblighi dettati dalla normativa di settore. Esistono infatti specifiche e stringenti regole da rispettare, disseminate all'interno delle numerose Delibere e dei Testi Integrati emanati dall'Autorità. Raccoglierle in modo organico è arduo ma essenziale per tracciare correttamente la mappa del sito internet, evitando sanzioni o cambi di rotta in futuro. Per esempio, il TIQV obbliga il venditore a pubblicare nel proprio sito internet i numeri di telefono del servizio telefonico commerciale, indicando il tipo di chiamate alle quali sono dedicati e l'orario di apertura del servizio. Il secondo elemento, a volte sottovalutato nella fase di startup, è rappresentato dalla modulistica. È indispensabile dotarsi dei moduli necessari ad avviare e condurre il rapporto contrattuale con il cliente. Pensiamo, ad esempio, al modulo di proposta contrattuale: strumento imprescindibile per acquisire nuovi clienti che permette di raccogliere gli elementi anagrafici e tecnici della fornitura, con l'obiettivo di trasferirli nel software gestionale e procedere con l'acquisizione tramite switch-in, subentro o voltura. Oltre a questo si dovrà essere in possesso della modulistica utilizzata per raccogliere richieste di modifica del punto di fornitura (come lo spostamento del contatore o l'aumento della potenza impegnata), senza dimenticare quella dedicata alle agevolazioni fiscali. Bisogna evitare di ritrovarsi senza il modulo adatto quando sopraggiunge la richiesta del cliente. Il modulo di proposta contrattuale fa parte dei tre elementi cardine su cui si svolge l'attività commerciale insieme a: Condizioni Generali di Fornitura (CGF) e Condizioni Tecnico Economiche (CTE). Le Condizioni Generali di Fornitura rappresentano il documento che regola il rapporto di fornitura tra azienda e cliente finale, costituendo il perno centrale su cui ruotano le attività svolte durante la vita del contratto. Quest'ultimo tocca infatti molteplici aspetti, come l'esercizio del diritto di ripensamento, le garanzie richieste dal fornitore e le cause di risoluzione contrattuale. La società di vendita dovrà dotarsi di CGF specifiche in base al mercato e all'offerta sottoscritta dal cliente. Per il mercato libero, ad esempio, è necessario disporre delle CGF definite dall'azienda e di quelle stabilite da ARERA, riservate alle offerte PLACET. L'impresa dovrà inoltre disporre della documentazione contrattuale dedicata ai mercati regolamentati obbligatori. Le Condizioni Tecnico Economiche (CTE), ovvero le offerte commerciali, devono essere redatte rispettando le regole definite dalla normativa di settore, in special modo dal Codice di Condotta Commerciale. L'ambito delle offerte presenta numerose sfaccettature tecniche che impongono un costante studio e aggiornamento. Fra tutte le novità più rilevanti è doveroso citare la Delibera 386/2025/R/com che, tra le numerose innovazioni vigenti dal 1° Aprile, da un lato istituisce paletti stringenti per la composizione delle offerte rivolte ai clienti domestici, dall'altro potenzia l'algoritmo del Portale Offerte introducendo nuove strutture a disposizione del venditore, come ad esempio l'offerta mista: in parte a prezzo fisso e in parte a prezzo variabile.

Il cuore digitale dell'azienda

Fin ora abbiamo trattato ciò che rientra nell'ambito delle autorizzazioni e della dotazione documentale nel senso più ampio; il prossimo argomento riguarda il cuore pulsante che rende possibile l'attività dell'azienda: il software gestionale. Sul mercato esistono numerosi software specifici per gestire le esigenze di una società di vendita con funzioni che spaziano dal CRM alla gestione del credito, passando per la fatturazione dei consumi ai clienti finali. La scelta dello strumento adatto va affrontata considerando variabili strategiche fra cui: la dimensione prevista del portafoglio clienti, il dimensionamento del personale in azienda, e le tipologie di canali di contatto che si intende attivare (sportelli territoriali, call center, live chat nel sito internet). Senza dimenticare che lo strumento dovrà disporre delle funzionalità necessarie ad evadere gli adempimenti obbligatori ed in particolare: le Raccolte Dati previste da ARERA, le Dichiarazioni di consumo verso l'Agenzia delle Dogane e Monopoli e la Comunicazione delle emissioni annuali ETS2. Ad arricchire il ventaglio della scelta si aggiunge la possibilità, per il management, di adottare e coordinare più software specializzati in singoli ambiti invece di una soluzione all-in-one. È prioritario, infine, tener a mente che la presenza di una struttura informatica idonea è uno degli elementi considerati dall'ufficio doganale per il rilascio dell'autorizzazione e verrà verificato durante la visita in loco. È fondamentale ponderare bene la scelta soprattutto per gli

effetti che produce nel medio termine. Passare da un software ad un altro è possibile, ma si tratta di un'attività delicata e impegnativa. Soffermiamoci ora su un altro strumento chiave utilizzato dalla società di vendita: il Sistema Informativo Integrato (SII). Si tratta di un'infrastruttura digitale centralizzata che gestisce tutti i processi di mercato, a livello nazionale. L'azienda neocostituita dovrà accreditarsi per ottenere lo status di Utente che gli permetterà di operare sulla piattaforma. Fin qui abbiamo visto la mappa da percorrere, manca solo il bagaglio di conoscenze. Infatti, il fattore che accomuna e rende possibile quanto descritto fin ora è la competenza tecnica e la padronanza della normativa di settore. Le risorse umane impiegate dovranno essere preparate e tempestivamente aggiornate sulle novità normative per dimostrare agli enti di verifica la serietà del progetto e per favorire radici solide allo sviluppo futuro dell'azienda.

Conoscere la destinazione

Avviare una nuova impresa di vendita richiede risorse e competenze approfondite; le sole autorizzazioni obbligatorie sono solo il primo passo nel percorso che porta ad un'azienda pienamente consapevole delle regole che governano il settore. Gli aspetti da considerare sono molti e intrecciati tra loro con svariati punti di contatto. Conoscere in anticipo gli ambiti da sviluppare permette di coordinarli nel migliore dei modi e gettare solide basi che ripagheranno l'impegno speso in fase di progettazione e avvio operativo.

Dietro le quinte

ACQUIRENTE UNICO: TICKET SU IRREGOLARITÀ NELLE OFFERTE

Controlli incrociati e adeguamento XML, i nuovi alert per i venditori

In queste settimane, il Gestore del Portale Offerte (operante tramite Acquirente Unico) ha avviato una massiccia campagna di monitoraggio e verifica nei confronti delle società di vendita. Una stretta che conferma le diffuse irregolarità e gli escamotage che avevamo ampiamente anticipato nel report dello scorso mese. Dalle comunicazioni ufficiali intercettate emergono due chiari filoni di indagine: la conformità tecnica dei tracciati XML alla recente Delibera 386/2025 e un controllo incrociato sistematico tra le operazioni di switching e le offerte effettivamente pubblicate. Di seguito il dettaglio delle due casistiche e le tempistiche concesse:

Adeguamento alla Delibera 386/2025: obbligo di regolarizzazione e bonifica

Il primo alert operativo riguarda la piena implementazione della Delibera 386/2025/R/com, efficace dal 1° aprile 2026, che impone misure stringenti per la razionalizzazione e la confrontabilità dei corrispettivi domestici. Il Gestore sta inviando comunicazioni mirate a tutti gli operatori che presentano ancora sul SII offerte attive con inizio validità antecedente ad aprile. Nel caso esaminato, il Gestore ha concesso una finestra temporale di 18 giorni solari dalla data della comunicazione per allineare i propri database richiedendo di a) Revisionare i tracciati XML per garantire la presenza dei nuovi campi obbligatori (es. indicazione di un unico corrispettivo fisso annuo "componente impresa", un unico corrispettivo proporzionale ai consumi, l'evidenza del CDISPD per il settore elettrico e l'inserimento dell'URL dell'offerta), b) Ritrasmettere o eliminare le offerte non conformi, c) Bonificare le offerte dormienti eliminando dal SII anche le offerte lasciate in stato "non visibile" che non rispettino i nuovi requisiti.

Controlli incrociati: i dati di switching smascherano le mancate pubblicazioni

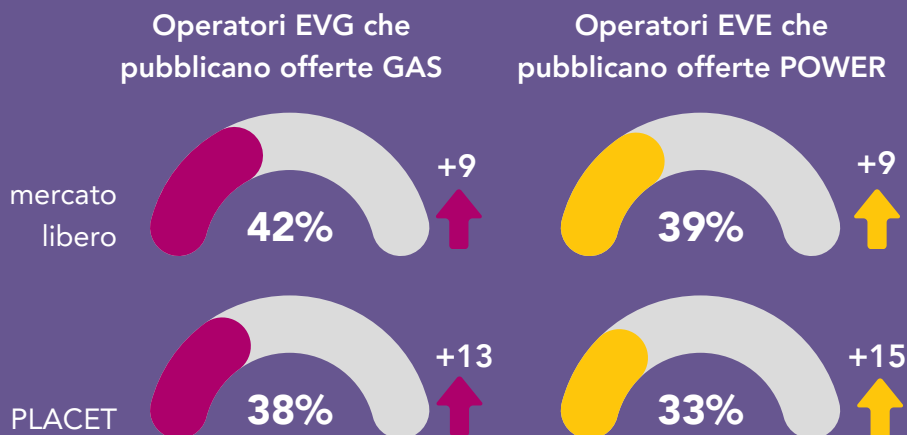
Il secondo filone di controlli dimostra un approccio analitico avanzato da parte di Acquirente Unico. Il SII sta attivamente incrociando i flussi tecnici legati all'acquisizione dei clienti con lo storico dei caricamenti XML effettuati sul Portale. La logica del controllo è implacabile: se il SII rileva che un fornitore ha eseguito operazioni di switching in un determinato segmento nel trimestre precedente, ma non risulta aver trasmesso alcuna offerta per la pubblicazione in quel target negli ultimi 12 mesi, scatta l'apertura formale di un Ticket di anomalia. Va sottolineato un dettaglio fondamentale: queste comunicazioni vengono inviate separatamente per ciascun segmento e dunque un operatore potrebbe ricevere una diffida specifica per il "Gas - Condominio" e un'altra, distinta, per "Elettrico - Altri Usi", a dimostrazione dell'elevata granularità dell'analisi condotta dal Gestore. Per questo tipo di contestazione, nel caso esaminato, il Gestore ha concesso 25 giorni solari per fornire un riscontro formale o regolarizzare la propria posizione. Le società devono giustificare l'assenza di offerte (indicando i motivi di un'eventuale esclusione dall'obbligo) o provvedere alla trasmissione tempestiva al SII. In mancanza di risposta, il Gestore procederà alla trasmissione automatica dei dati ad ARERA per i conseguenti iter sanzionatori.

Un nuovo paradigma di compliance

Con l'entrata in vigore della Delibera 386/2025, l'ecosistema del Portale Offerte ha definitivamente smesso di essere una mera vetrina tariffaria, trasformandosi in un rigoroso strumento di compliance. Gestire le proprie offerte con procedure manuali o strumenti inadeguati espone le aziende a costose rincorse operative e a concreti rischi sanzionatori. L'adeguamento strutturale di tutto il catalogo, PLACET incluse, rappresenta oggi l'unica argomentazione efficace contro i controlli incrociati sul RCU.

OPERATORI E OFFERTE NEL PORTALE OFFERTE

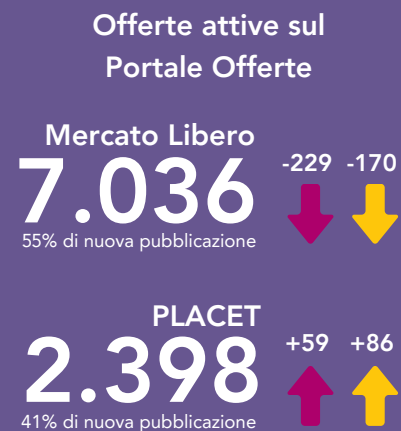
Operatori abilitati che pubblicano sul PO



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

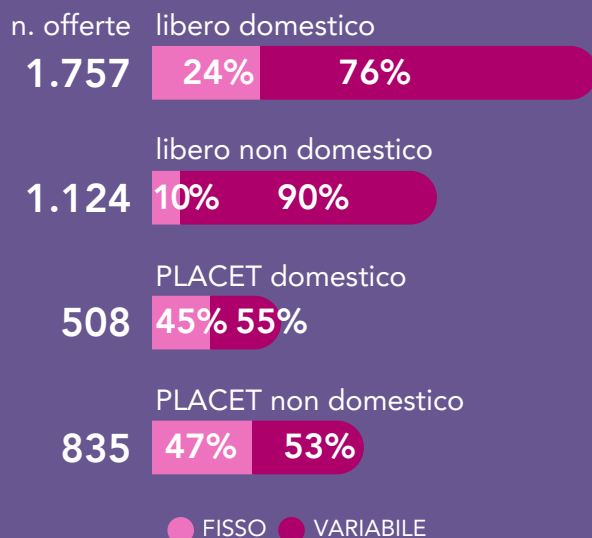
Offerte attive sul PO



Analisi condotta sulle 9.434 offerte. Le frecce e i relativi valori indicano la variazione assoluta per gas e luce rispetto al mese precedente.

A2

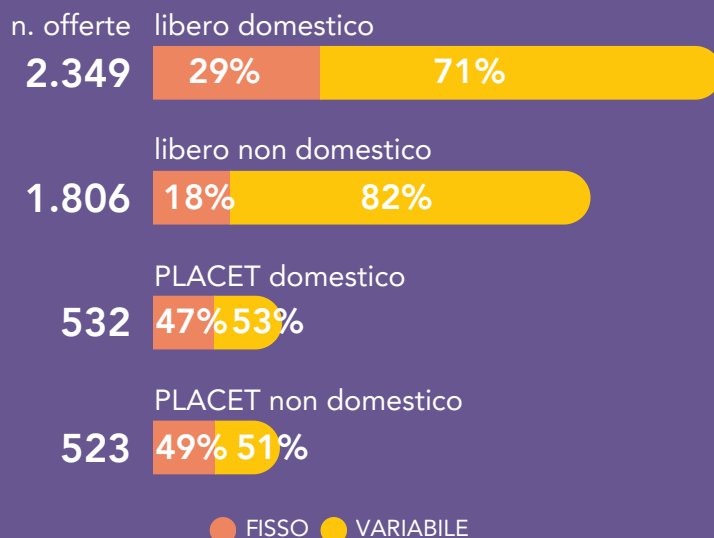
Tipologia offerte GAS



Analisi condotta su 4.224 offerte gas.

A3

Tipologia offerte POWER



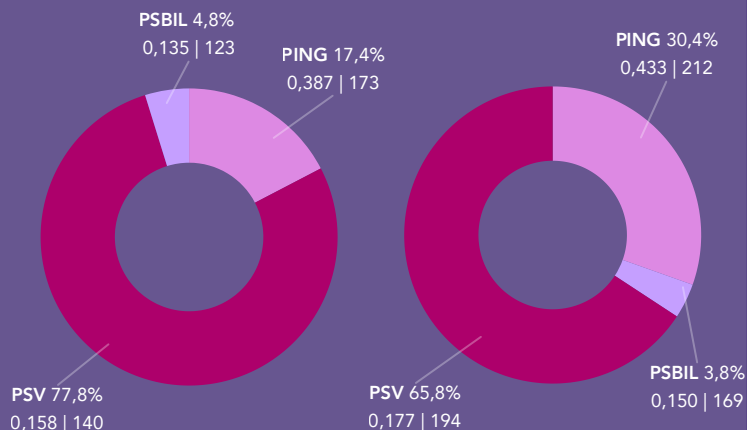
Analisi condotta su 5.210 offerte power.

A4

Offerte variabili GAS

Cliente domestico

Cliente non domestico



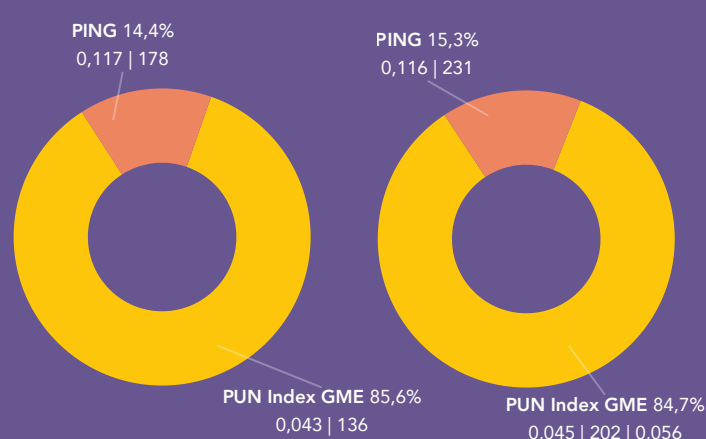
Analisi condotta su 3.061 offerte variabili. Fra le parentesi è indicato, per ciascun indice, l'IC medio in €/Smc e l'ICF medio in €/anno. I grafici non includono le offerte a TTF e a CMEM, numericamente non significative.

A5

Offerte variabili POWER

Cliente domestico

Cliente non domestico

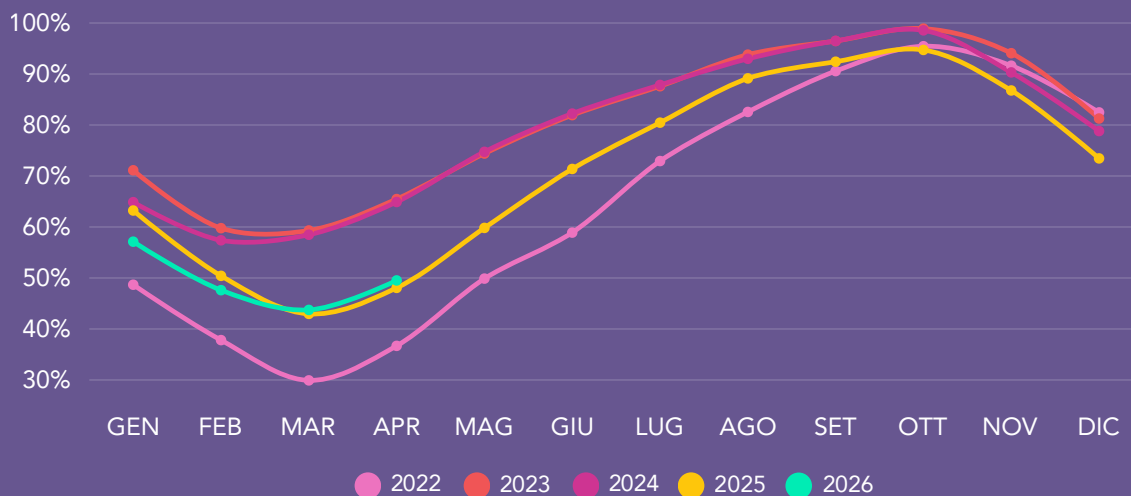


Analisi condotta su 3.694 offerte variabili. Fra le parentesi è indicato, per ciascun indice, l'IC medio in €/kWh, l'ICF medio in €/anno e l'IP medio in €/kW.

A6

STOCCAGGI

Gas disponibile negli stoccaggi (Italia)

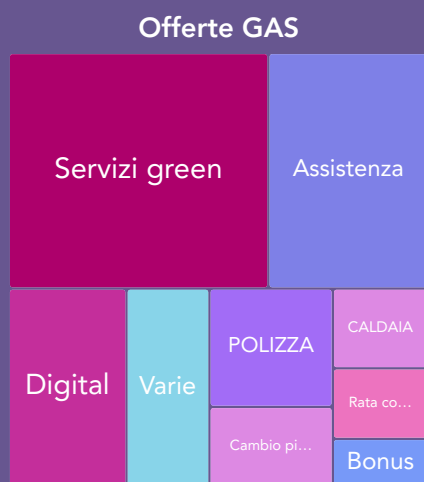


Il grafico rappresenta la percentuale di gas operativo disponibile negli stoccaggi al termine di ogni mese nei periodi da 01/2022 a 04/2026 (elaborazione su dati GIE AGSI).

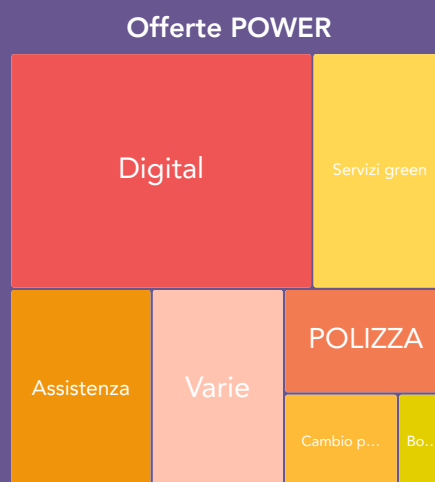
B1

VAS E ENERGIA VERDE

Prodotti e servizi aggiuntivi nel mercato libero



13,9%
Offerte POWER
con P&S aggiuntivi

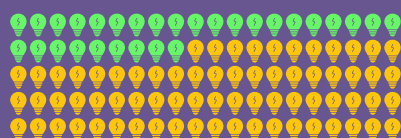


10,1%
Offerte GAS
con P&S aggiuntivi

Analisi condotta su 292 offerte GAS e 578 offerte POWER nel mercato libero con sezione "Prodotti e Servizi aggiuntivi" valorizzata. La classificazione standard del SII (evidenziata in maiuscolo) è stata estesa adottando le seguenti voci: Servizi green (compensazione CO2, opzione verde), Digital (app e piattaforme per gestione consumi), Assistenza (assistenza guasti idraulici, elettrici, etc.), Bonus (bonus per acquisti biciclette, termostati, etc.), Rata costante, Cambio piano, Varie.

B2

Offerte energia verde domestico



0,210 Prezzo medio
€ / kWh offerte con FER

0,220 Prezzo medio
€ / kWh offerte senza FER

Operatori TIMR

0,208 Prezzo medio
€ / kWh offerte con FER

0,213 Prezzo medio
€ / kWh offerte senza FER

Operatori non TIMR

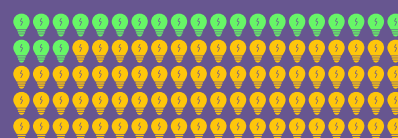
0,217 Prezzo medio
€ / kWh offerte con FER

0,224 Prezzo medio
€ / kWh offerte senza FER

Analisi condotta su 2.349 offerte POWER domestico nel mercato libero. Le offerte con macroarea FER/Energia Verde sono il 29% del totale. Il prezzo medio è dato dalla spesa materia energia divisa per i consumi del cliente tipo.

B3

Offerte energia verde non domestico



0,194 Prezzo medio
€ / kWh offerte con FER

0,192 Prezzo medio
€ / kWh offerte senza FER

Operatori TIMR

0,194 Prezzo medio
€ / kWh offerte con FER

0,189 Prezzo medio
€ / kWh offerte senza FER

Operatori non TIMR

0,194 Prezzo medio
€ / kWh offerte con FER

0,192 Prezzo medio
€ / kWh offerte senza FER

Analisi condotta su 1.806 offerte POWER non domestico nel mercato libero. Le offerte con macroarea FER/Energia Verde sono il 23% del totale. Il prezzo medio è dato dalla spesa materia energia divisa per i consumi del cliente tipo.

B4

Offerte GAS per cambio fornitore nel mercato libero domestico

Migliori offerte fisse nazionali

- 1 IREN MERCATO TIMR 2,9/5 4,5/5
IREN WEB SELF GAS PREZZO FISSO
1.161 €/anno
0,43 €/Smc | 120 €/anno
- 1 SINERGAS TIMR ND 2,6/5
ALL DAY WEB GAS
1.161 €/anno
0,49 €/Smc | 36 €/anno
- 1 ATENA LUCE GAS 1,4/5 3/5
ATENA PRIMA SCELTA GAS FIX
1.161 €/anno
0,43 €/Smc | 120 €/anno

Migliore offerta fissa locale

- 
- METAMER TIMR 3/5 4,3/5
DUE FISSO GAS
1.129 €/anno
0,39 €/Smc | 144 €/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 Q2 2026). I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.
(*) Vendibile nelle province di Macerata, Ascoli Piceno e Fermo. (**) Vendibile in alcune province.

Legenda: Google Trustpilot

Migliori offerte variabili nazionali

- 1 ENJOY ENERGY 4,1/5 3,7/5
SuperPromoWeb In Fiore 2026
1.202 €/anno
PSBIL + 0,05 €/Smc | 0 €/anno
- 2 ASM ENERGIA 2,8/5 ND
LEGGERA GAS
1.207 €/anno
PSV + 0 €/Smc | 75 €/anno
- 3 GALA 1,8/5 ND
GALA GasPremia 50
1.218 €/anno
PSBIL + 0,02 €/Smc | 58 €/anno

Migliore offerta variabile locale

- 
- VIVI ENERGIA TIMR 2,9/5 4,5/5
VIVicaldo gas
1.132 €/anno
PSV + 0 €/Smc | 0 €/anno
Attivabile in alcune province (**)



● STIMA SPESA ANNUA ● IC ● ICF
N.B.: I valori medi comprendono tutte le offerte gas domestiche del Portale Offerte; la selezione delle migliori esclude invece quelle non in regola con la delibera 386. Per fornire una sintesi dei costi, sono state mantenute le regole relative agli Indicatori Sintetici di Prezzo, sebbene non più in vigore dal 01/04/2026

Offerte GAS per cambio fornitore nel mercato libero non domestico

Migliori offerte fisse nazionali

- 1 AXPO ITALIA TIMR 1,8/5 1,4/5
Scegli Sereno GAS 2.0
4.158 €/anno
0,426 €/Smc | 144 €/anno
- 2 GAN ENERGIA ND ND
GAN ENERGIA - Gas fix business
4.339 €/anno
0,46 €/Smc | 156 €/anno
- 3 ITALY GREEN POWER 4,3/5 3/5
SFERA ENERGIA 4,6/5 ND
Spring GAS fix bus
4.433 €/anno
0,45 €/Smc | 300 €/anno

Migliore offerta fissa locale

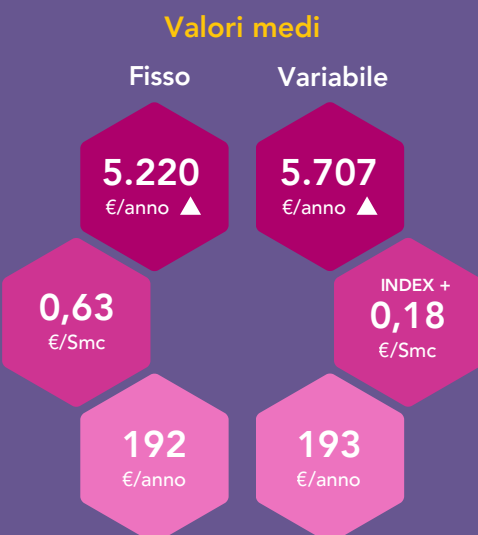
Nessuna offerta locale più conveniente della migliore offerta nazionale.

Migliori offerte variabili nazionali

- 1 ESTIA ND ND
SPECIALE GAS LAVORO CIV
4.503 €/anno
PSBIL + 0 €/Smc | 144 €/anno
- 2 GAS POLLINO 4/5 ND
ALTRI USI GAS
4.567 €/anno
PSV + 0,02 €/Smc | 108 €/anno
- 3 COGEME ENERGIA 4,7/5 ND
Zero spread altri uso gas PSBIL 0 CCV 10
4.614 €/anno
PSV + 0,027 €/Smc | 120 €/anno

Migliore offerta variabile locale

Nessuna offerta locale più conveniente della migliore offerta nazionale.



● STIMA SPESA ANNUA ● IC ● ICF

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 Q2 2026). I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

Legenda: Google Trustpilot

C1

C2

Offerte POWER per cambio fornitore nel mercato libero domestico

Migliori offerte fisse nazionali

- ITALIA GAS E LUCE** 4,8/5 3,6/5
Sottocosto a prezzo fisso a fasce
595 €/anno
0,134 €/kWh | 18 €/anno
- MAGIS ENERGIA** 5/5 4,4/5
MIA LUCE FIX WEB
614 €/anno
0,112 €/kWh | 96 €/anno
- ENEL ENERGIA** 4/5 4,3/5
Enel Night Free
619 €/anno
0,083 €/kWh | 180 €/anno

Migliore offerta fissa locale

-
-
- CVA ENERGIA**
-
-
- ND
-
- ND
-
- CVA 7
-
- 564 €/anno
-
- 0,116 €/kWh | 36 €/anno
-
- Attivabile in Valle d'Aosta

Valori medi



● STIMA SPESA ANNUA ● IC ● ICF

N.B.: I valori medi comprendono tutte le offerte gas domestiche del Portale Offerte; la selezione delle migliori esclude invece quelle non in regola con la delibera 386. Per fornire una sintesi dei costi, sono state mantenute le regole relative agli Indicatori Sintetici di Prezzo, sebbene non più in vigore dal 01/04/2026.

Migliori offerte variabili nazionali

- ENJOY ENERGY** 4,1/5 3,7/5
SuperPromoWeb In Fiore 2026
658 €/anno
PUN + 0,022 €/kWh | 0 €/anno
- EPLUS** 4,6/5 ND
POWERXPLUS
694 €/anno
PUN + 0,023 €/kWh | 40 €/anno
- POLISENERGIA** 4,1/5 4,2/5
KINETICA
694 €/anno
PUN + 0,028 €/kWh | 20 €/anno

Migliore offerta variabile locale

-
-
- CVA ENERGIA**
-
-
- ND
-
- ND
-
- CVA easyflex
-
- 559 €/anno
-
- PUN + 0,017 €/kWh | -80 €/anno
-
- Attivabile in Valle d'Aosta

Analisi condotta sulle offerte POWER per cliente domestico aventi i seguenti prerequisiti: attivabili per almeno un giorno per switch, nessun obbligo di servizi accessori a pagamento o assimilabili. La spesa annua è calcolata sul cliente tipo domestico (valori Q2 2026) includendo 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

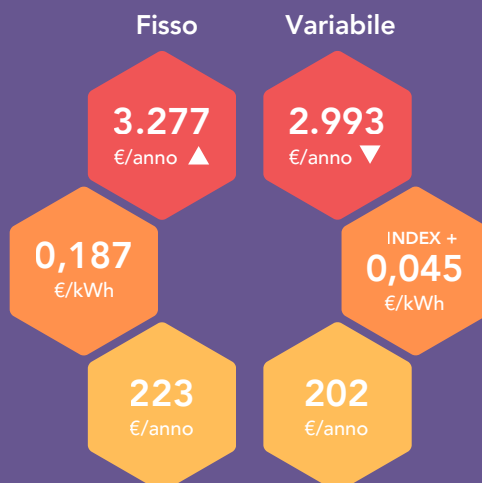
Migliori offerte fisse nazionali

- G&J ENERGIA FUTURA** ND ND
TARIFFA FISSA TRI ORARIA ALTRI USI
2.430 €/anno
0,134 €/kWh | 72 €/anno
- SFERA ENERGIA** 4,6/5 ND
110 E LODE - Business
2.471 €/anno
0,127 €/kWh | 180 €/anno
- E3ENERGY** 3,7/5 2,9/5
ENERGIA ECONOMICA AZIENDA SICURA
2.636 €/anno
0,150 €/kWh | 120 €/anno

Migliore offerta fissa locale

-
-
- CVA ENERGIA**
-
-
- ND
-
- ND
-
- CVA setteAnni sicura
-
- 2.223 €/anno
-
- 0,116 €/kWh | 45 €/anno
-
- Attivabile in Valle d'Aosta

Valori medi



● STIMA SPESA ANNUA ● IC ● ICF

Migliori offerte variabili nazionali

- START** ND ND
PEEBUSINESSCAFF111
2.550 €/anno
PUN + 0,012 €/kWh | 0 €/anno
- TIRRENIA ENERGIA** ND ND
Var energia altri usi LL
2.606 €/anno
PUN + 0,017 €/kWh | 1 €/anno
- POLISENERGIA** 4,1/5 4,2/5
GRANDI CLIENTI EE 4.12
2.647 €/anno
PUN + 0,021 €/kWh | 1 €/anno

Migliore offerta variabile locale

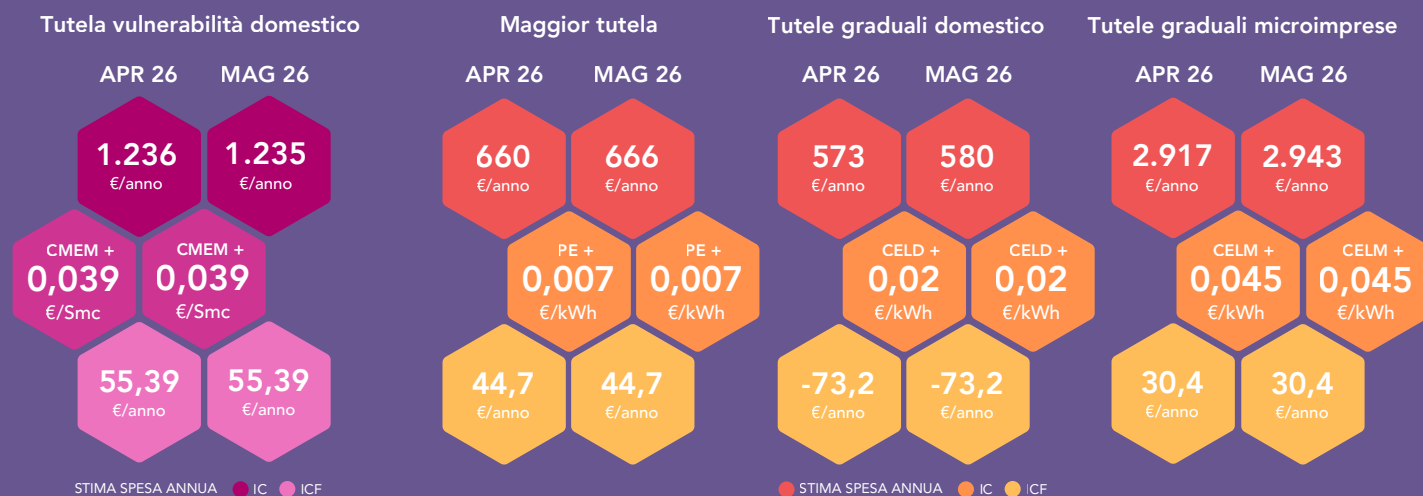
Nessuna offerta locale più conveniente della migliore offerta nazionale.

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 Q2 2026), considerando anche l'IP medio. I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

Legenda: Google Trustpilot

D2

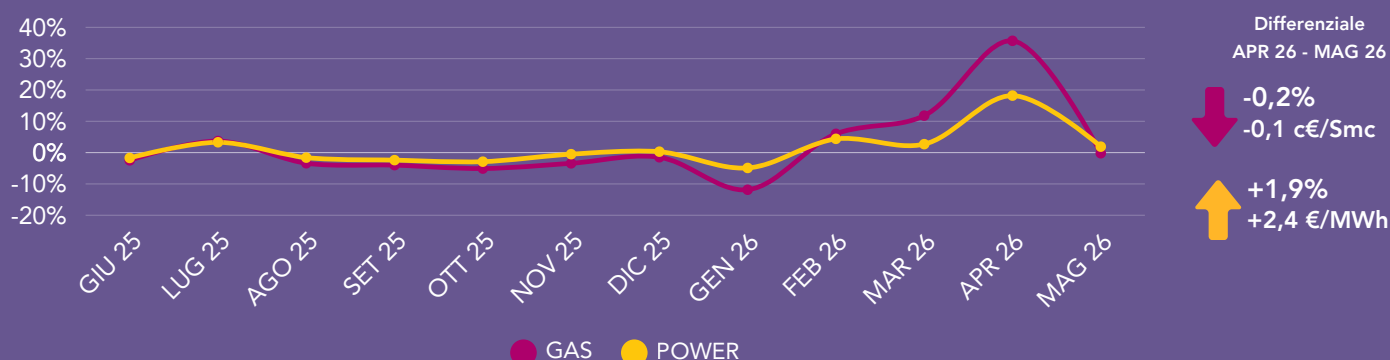
Valori cliente tipo tutela vulnerabilità, maggior tutela e tutele graduali



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 Q2 2026).

E1

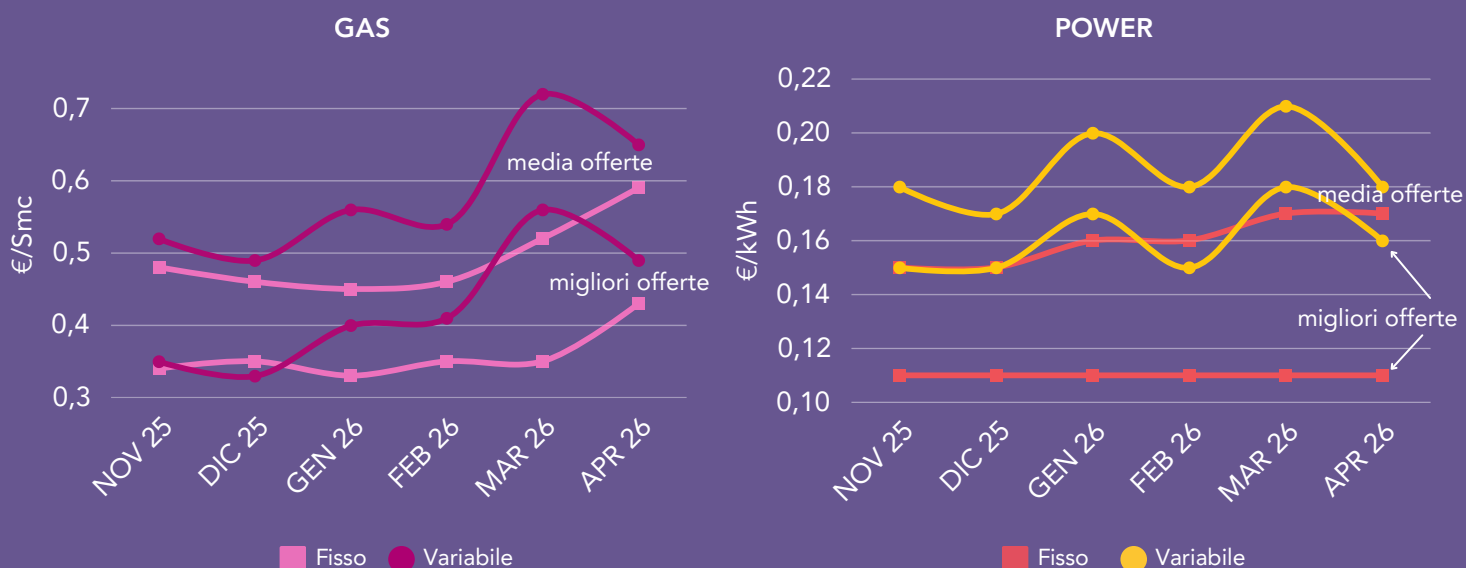
Differenziale quotazioni previsionali



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 (quando il differenziale tende allo zero) o, al contrario, rivalutando gli scenari alla luce di nuove dinamiche economiche, geopolitiche o settoriali emerse nel frattempo.

E2

Confronto storico prezzi fissi e prezzi variabili sul PO



Le rappresentazioni raffigurano l'andamento degli IC delle offerte fisse e variabili GAS e POWER negli ultimi 6 mesi, distinte per valori medi di mercato e tariffe più competitive. Per le offerte variabili vengono presi come riferimento gli indici PSV e PUN (al lordo delle perdite, su fasce orarie ponderate con pesi percentuali standard).

E3

METODOLOGIA

Il presente report analizza le offerte vendibili singolarmente (non dual) pubblicate sul Portale Offerte con almeno un giorno di visibilità nel periodo di riferimento. Per ciascun operatore viene selezionata esclusivamente l'offerta più competitiva, applicando, in caso di parità economica tra più offerte dello stesso operatore, un criterio di prevalenza basato sulla maggiore durata contrattuale o, in subordine, sull'ordine cronologico di pubblicazione. L'esclusione si estende alle offerte oscurate, nonché alle offerte pubblicate che presentano errori manifesti, eventualmente accertabili attraverso la loro successiva ripubblicazione con contenuti rettificati. Le offerte locali entrano nel ranking solo se la spesa annua stimata è inferiore a quella della migliore offerta nazionale (rev. 05/02/2026).

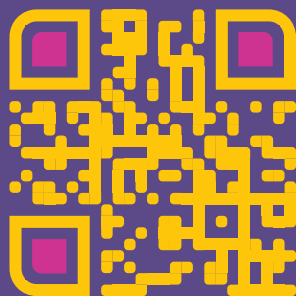
DEFINIZIONI

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.

Il Report Offerte è realizzato da

enelàb
Energy Expertise Laboratory



Se questo numero del Report Offerte ti è piaciuto, lascia un like o scrivi un commento [qui](#).



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 maggio è stato pubblicato in data 08/05/2026.

(*) Nella raffigurazione in copertina: telefono serrato da un pesante lucchetto, metafora del nuovo scudo normativo che blindi i consumatori dal telemarketing illecito.