

Report Offerte

Analisi mensile delle offerte gas e power

Giugno 2025

- › Rinnovabili e bassa domanda azzerano il PUN
- › MASE e Authority: pressing sugli operatori
- › SII: sanzioni per uso di credenziali via BOT
- › **FOCUS: analisi su 10.000 recensioni online**



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

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.

MAGGIO 2025

 9 minuti

LO SCENARIO ● Il mercato energetico europeo ha recentemente mostrato dinamiche contrastanti. Da un lato, il prezzo del gas al **#TTF** è salito a 37,2 €/MWh a causa di un guasto al giacimento norvegese di Troll, gestito da Equinor, per poi stabilizzarsi intorno ai 36 €/MWh dopo il ripristino della produzione. Dall'altro, in Italia si è registrato un evento "senza precedenti": l'azzeramento del **#PUN** Index GME, verificatosi il 1° maggio e poi ripetutosi nelle domeniche del 18 e 25 maggio. Anche se il PUN a zero non sorprende, la portata e la durata del fenomeno attuale lo hanno reso straordinario. La causa principale è stata una domanda di energia elettrica insolitamente bassa – tipica dei giorni festivi – combinata con una produzione eccezionalmente elevata da fonti rinnovabili. Il fotovoltaico, in particolare, ha coperto una quota predominante della domanda, spingendo il prezzo marginale del mercato all'ingrosso fino allo **#zero**. Va ricordato che, al momento, il mercato italiano non consente ancora prezzi negativi. Come osservato dal presidente di Italia Solare, questo dimostra che "più solare significa meno spesa energetica per tutti"; tuttavia, la persistenza di prezzi nulli solleva interrogativi sulla gestione del surplus. Per evitare il **#curtailment** (la limitazione della produzione) e massimizzare i benefici di fonti a costo marginale quasi nullo, è fondamentale investire in sistemi di accumulo che permetterebbero di spostare l'energia in eccesso prodotta nelle ore di picco verso le fasce serali, assicurando maggiore stabilità e flessibilità al sistema.

COMMISSIONE EUROPEA ● La presidente della Commissione europea von der Leyen, nel contesto del nuovo pacchetto di sanzioni proposto contro la Russia, ha indicato chiaramente la volontà dell'UE di mantenere chiusi i gasdotti **#NordStream** 1 e 2, anche qualora fossero tecnicamente ripristinabili. L'idea di fondo è evitare che l'Europa ricada nella dipendenza energetica dalla Russia, come avvenuto prima della guerra in Ucraina. L'infrastruttura dei NordStream, pur tecnicamente ancora esistente, è ormai considerata da Bruxelles strategicamente pericolosa: da qui l'intenzione di inserire formalmente i due gasdotti tra i bersagli delle nuove misure restrittive, rafforzando il messaggio politico che la cooperazione

energetica con Mosca non è più accettabile. Sulla stessa linea anche la vicepresidente Kaja Kallas secondo la quale, ogni apertura a un riutilizzo di quei canali equivarrebbe a fornire a Mosca uno strumento di pressione e un'opportunità di ricatto geopolitico. Lo stesso ragionamento è condiviso da altre capitali europee, che vedono nel mantenimento delle sanzioni un imperativo etico in risposta all'invasione dell'Ucraina, ma anche un passo necessario per una maggiore autonomia strategica. Tuttavia, all'interno dell'UE non mancano **#tensioni**: alcuni paesi membri, in particolare la Germania, si trovano sotto pressione per via dell'impatto economico delle politiche energetiche restrittive ed esponenti politici e settori industriali chiedono una revisione della strategia, sostenendo che la chiusura definitiva dei Nord Stream e la rottura totale con il gas russo rischiano di compromettere la competitività economica. Parallelamente, l'UE sta preparando un piano che prevede il divieto di stipulare nuovi contratti per l'import di **#GNL** dalla Russia e la cessazione graduale dei contratti esistenti entro il 2027. L'obiettivo è quello di eliminare completamente la dipendenza dal gas russo e sostituirlo con forniture provenienti da altri paesi, attraverso un potenziamento delle infrastrutture di rigassificazione e un aumento degli investimenti in rinnovabili. La proposta include anche una maggiore trasparenza sui flussi di gas per impedire di aggirare le sanzioni tramite triangolazioni o società di comodo. Nel contesto di queste politiche, Bruxelles punta anche a colpire le cosiddette "flotte ombra" che trasportano **#petrolio** russo aggirando le restrizioni. L'intenzione è quella di rafforzare i controlli marittimi e aumentare la cooperazione con partner internazionali per rendere inefficaci queste strategie elusive.

NUOVO REGOLAMENTO MASE ● Il Ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica (MASE) ha introdotto un nuovo **#regolamento** che rende l'iscrizione all'albo dei venditori di gas naturale un requisito vincolante, non più un mero atto ricognitivo, in quanto prevede l'esclusione dall'elenco in caso di violazioni accertate da autorità come ARERA, AGCM, Garante Privacy o Agenzia delle Dogane, segnando un passo verso un mercato più trasparente, competitivo e sicuro per cittadini e consumatori, come sottolineato dal Ministro Pichetto.

ARERA SU SII E CCC ● ARERA sta intensificando la vigilanza sul Sistema Informativo Integrato (SII), cruciale per la gestione delle forniture. La Delibera 183/2025/E/Com del 30 aprile 2025 ha approvato un piano di **#verifiche** ispettive capillari sui venditori da effettuare entro giugno 2026, anche con la collaborazione della Guardia di Finanza. L'obiettivo è controllare la corretta applicazione delle norme tecniche e commerciali e dei flussi informativi verso il **#SII** mediante procedura basata su check-list specifiche, e l'acquisizione di elementi documentali e informativi utili, inclusi contratti, comunicazioni e reclami dei clienti finali, nonché i flussi di comunicazione verso il SII. L'ultima ondata di sanzioni aveva colpito alcune società per l'uso illegittimo di **#credenziali** e l'abuso del servizio **#pre-check**, prima della stipulazione del contratto di fornitura. ARERA, già con la 106/2025/S/com (1,2 milioni di euro di sanzioni irrogate) e le 479-480-481/2024/S/com, aveva condannato l'uso di **#bot** e la diffusione non autorizzata delle credenziali, definiti "illeciti di pericolo" anche senza danno concreto. Verifiche analoghe proseguono per accessi illeciti al SII tramite software non autorizzati e per l'uso illecito di credenziali per attività ripetitive di autenticazione e acquisizione di informazioni.

Inoltre, con la Determina DSAI/12/2025/COM, ARERA ha avviato procedimenti sanzionatori contro otto grandi venditori (tra cui Enel Energia, Eni Plenitude, Sorgenia) per violazioni nelle informazioni **#precontrattuali** ai clienti, essenziali per una scelta consapevole nel passaggio al mercato libero.

ISTRUTTORIA AGCM ● L'AGCM ha chiuso con impegni l'istruttoria su Enel Energia, accusata di pratiche commerciali scorrette nelle comunicazioni di **#rinnovo** delle condizioni economiche. Ciò è avvenuto a causa della scarsa chiarezza delle comunicazioni e della possibile confusione con messaggi promozionali, specialmente quelli digitali. Questo ha portato Enel Energia a offrire oltre 5 milioni di euro in misure compensative a più di 40.000 clienti e a impegnarsi per un nuovo sistema di avvisi e promemoria, finalizzato a garantire maggiore consapevolezza e trasparenza per le utenze.

SANZIONI DAL GARANTE ● Il Garante Privacy è intervenuto con sanzioni milionarie e misure correttive contro Acea Energia e un network di agenzie coinvolte in un sistema di **#telemarketing** aggressivo. Le indagini hanno rivelato l'uso illecito di liste di dati personali acquisite senza consenso e prive di informativa, contenenti informazioni dettagliate sugli utenti, contattati con pretesti ingannevoli per indurli a cambiare fornitore. Il Garante ha imposto ad Acea Energia di comunicare gli esiti del procedimento ai clienti i cui dati sono stati acquisiti illecitamente e alle agenzie il divieto di utilizzare liste di contatto di cui non possano comprovare la liceità.

Questi interventi congiunti del MASE e delle Autorità delineano un chiaro cambio di passo verso un mercato dell'energia sempre più trasparente e orientato alla tutela del consumatore. In questo contesto, per gli operatori non è più sufficiente un'adesione formale alla normativa: è indispensabile adottare una **#compliance** solida, sistemica e proattiva. Non si tratta solo di evitare sanzioni sempre più mirate e incisive, ma di costruire un modello di relazione con il cliente basato su correttezza, trasparenza e affidabilità, elementi chiave per competere in un mercato sempre più esigente e vigilato.

INDAGINE SULLA CUSTOMER EXPERIENCE ● In un mercato in cui correttezza e trasparenza stanno diventando condizioni imprescindibili, la qualità dell'esperienza del cliente si afferma sempre più come leva distintiva, anche sul piano reputazionale. L'indagine condotta da Enelab e illustrata sinteticamente in questo numero (riquadri B1, B2, B3), ha esplorato le ragioni che spingono i clienti soddisfatti a lasciare una valutazione positiva nei confronti del proprio fornitore di energia. L'analisi delle **#recensioni** con rating più elevati su **#Trustpilot** restituisce una mappa dettagliata delle motivazioni alla base della soddisfazione, individuando pattern espressivi, parole e momenti chiave della customer **#journey**. Dalla percezione della cortesia degli operatori alla chiarezza della documentazione, passando per canali di contatto sempre più immediati e digitali, l'indagine mette in luce i principali driver della fiducia e della relazione tra clienti e operatori. Un approccio che offre spunti utili per gli operatori, chiamati a integrare qualità del servizio e relazione con il cliente in un contesto regolatorio sempre più esigente.

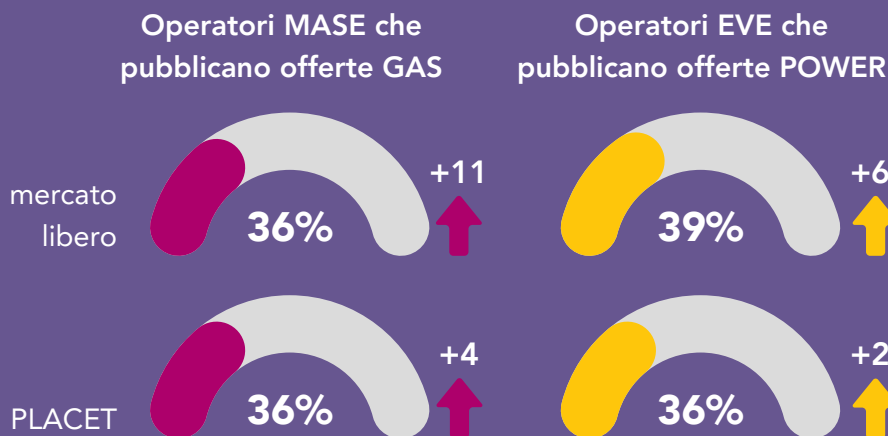
TAR LOMBARDIA SU STG ● Il 26 maggio, il TAR della Lombardia ha annullato le delibere ARERA 10/2025/R/eel e 48/2025/R/eel che regolavano l'accesso dei clienti domestici vulnerabili al Servizio a Tutele Graduali (**#STG**). La decisione è stata presa in seguito ai ricorsi presentati da Enel Energia, Edison Energia e Illumia. Il tribunale ha rilevato che ARERA non ha adeguatamente valutato l'impatto economico-finanziario sui fornitori del servizio STG, derivante dall'obbligo di accogliere i clienti vulnerabili senza prevedere meccanismi di compensazione. Inoltre, è stata evidenziata la mancanza di una stima del numero potenziale di clienti vulnerabili interessati. ARERA potrà appellarsi al Consiglio di Stato ma nel frattempo, fino a nuove disposizioni, i fornitori del STG potranno rifiutare le richieste di accesso da parte dei clienti vulnerabili, in quanto l'obbligo di accettazione previsto dalle delibere annullate non è più in vigore.

OFFERTE E PREZZI ● Aumentano le offerte sul PO (+321) ma sono molte le PLACET scadute che non vengono ripubblicate (riquadro A2). In flessione le quotazioni previsionali di gas e power (E2), mentre la competizione al ribasso sui prezzi fissi nel domestico gas sembra rallentare, lasciando allineati gli indicatori IC delle offerte fisse e variabili (E3). Sul power, invece, sembra consolidarsi tra i best player la prassi di azzerare la quota fissa delle variabili per compensare il gap rispetto alle fisse.

RANKING OFFERTE ● Il mercato libero domestico, come da dinamica ormai consolidata, dimostra di essere in grado di superare efficacemente il mercato tutelato (non la STG) grazie a un ristretto gruppo di operatori, che si rinnova di mese in mese. A guidare il segmento variabile, sia gas che power, è **#ENJOYENERGY** con le SuperPromoWeb indicizzate a PSBIL e PUN. Stessa performance nel fisso power, dove la SuperPromoWeb condivide il primato con le proposte di **#DENCO** e **#ALPERIA**, mentre nel fisso gas è **#E.ON** a distinguersi con l'offerta più competitiva. Meglio di tutti **#DOLOMITI** e **#VIVIENERGIA** nel gas e **#CVA** nel power, ma esclusivamente su aree territoriali circoscritte (riquadri C1 e D1). Più variegato il non domestico (riquadri C2 e D2) che mostra un mercato meno concentrato rispetto al segmento residenziale.

OPERATORI E OFFERTE NEL PO

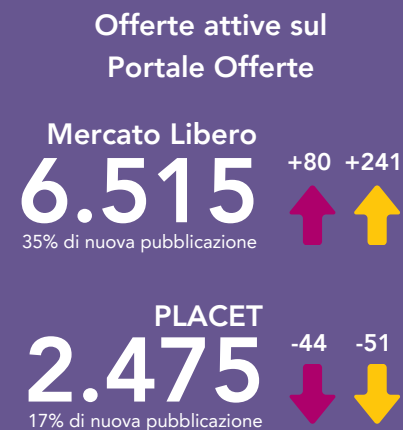
Operatori abilitati che pubblicano sul PO



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

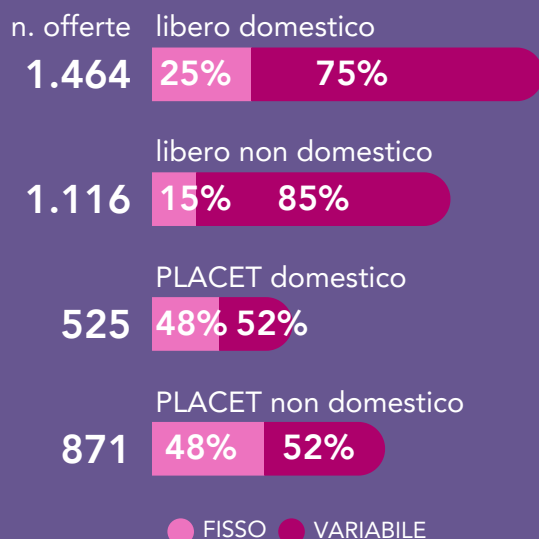
Offerte attive sul PO



Analisi condotta sulle 8.990 offerte. Le frecce e i relativi valori indicano la variazione assoluta per gas e luce rispetto al mese precedente.

A2

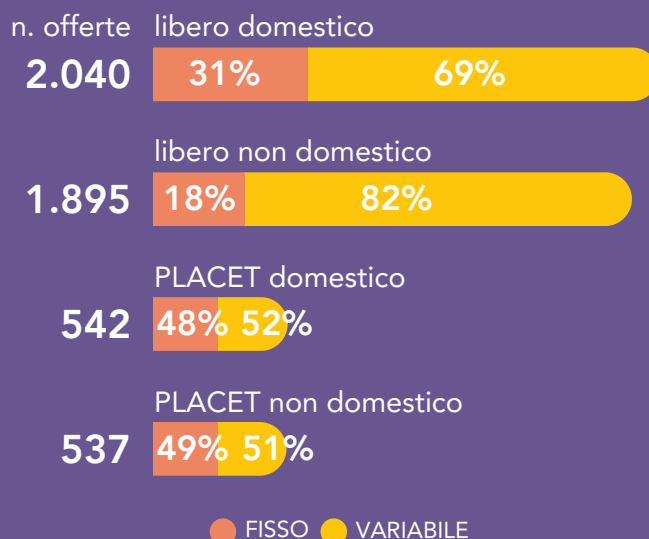
Tipologia offerte GAS



Analisi condotta su 3.976 offerte gas.

A3

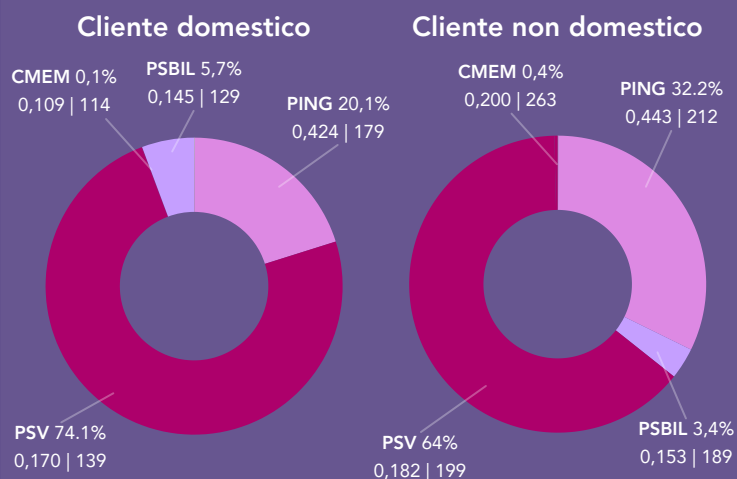
Tipologia offerte POWER



Analisi condotta su 5.014 offerte power.

A4

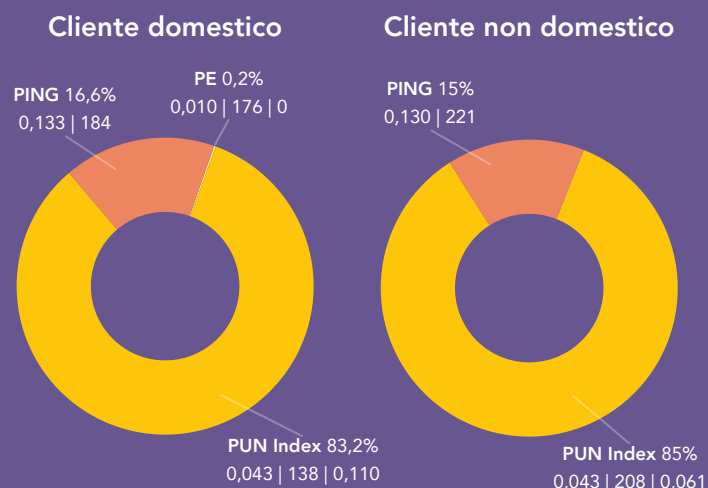
Offerte variabili GAS



Analisi condotta su 2.774 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, una per ciascun cluster.

A5

Offerte variabili POWER



Analisi condotta su 3.528 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

Analisi recensioni dei player con alta reputazione su Trustpilot

Obiettivi e impostazione metodologica

L'analisi si propone di identificare i motivi ricorrenti che spingono un cliente che ha vissuto un'esperienza eccellente, a lasciare una recensione positiva nei confronti di un operatore attivo nella gestione di contratti gas e power. Per raggiungere questo obiettivo, sono state analizzate esclusivamente recensioni con rating pari a 5 stelle (oltre l'80% del campione), selezionate tra le 10.000 più recenti pubblicate su Trustpilot a favore di 10 società di vendita con un rating medio di almeno 4,5. Questa indagine non intende dunque evidenziare criticità, ma piuttosto comprendere ciò che funziona al meglio per valorizzarlo, standardizzarlo e comunicarlo. L'attenzione è quindi focalizzata su comportamenti, attenzioni ed elementi di servizio che lasciano un'impressione tanto positiva da trasformare il cliente in promotore spontaneo. È importante considerare alcuni bias metodologici legati all'analisi di recensioni volontarie e fortemente positive; questo tipo di dati, infatti, tende ad a) escludere esperienze neutre o mediamente soddisfacenti, mostrando solo i picchi emotivi; b) sovrarappresentare utenti più digitali o coinvolti, più inclini a recensire; c) enfatizzare aspetti relazionali (come la cortesia), oscurando elementi funzionali validi; d) attribuire meriti agli operatori di contatto, anche per aspetti generati da altri reparti, a causa della loro esposizione diretta. L'indagine - qui presentata in sintesi - offre una fotografia affidabile dell'eccellenza percepita dal cliente, pur senza ambire a rappresentare l'esperienza complessiva dell'intera base clienti. Per ulteriori informazioni o per richiedere analisi personalizzate: report@enelab.it.

La matrice: motivazioni chiave e temi ricorrenti

La matrice mostrata nel grafico a dispersione (riquadro B3) incrocia le motivazioni chiave che spingono il cliente a lasciare una recensione positiva con i temi ricorrenti emersi nell'analisi testuale. Le motivazioni chiave rappresentano le principali leve esperienziali della soddisfazione – come cortesia, supporto, trasparenza – e sono stati identificati attraverso un'analisi semantica delle recensioni. I temi ricorrenti, invece, sono gli aspetti specifici del servizio menzionati anche quando non costituiscono la motivazione principale della recensione. Ogni bolla nella matrice indica quanto frequentemente un certo tema viene citato all'interno di una determinata motivazione chiave, in rapporto al totale delle recensioni della categoria: ciò consente di distinguere con chiarezza quali elementi del servizio sono trasversali (cioè valorizzati in più contesti) e quali strettamente legati a specifici momenti o modalità di contatto, contribuendo a isolare i veri fattori trainanti della soddisfazione percepita.

Dall'analisi risultano i seguenti temi ricorrenti:

- **App o area clienti:** è menzionata positivamente per la sua intuitività e facilità d'uso, per controllare bollette, consumi o gestire richieste.
- **Chat assistenza:** queste interazioni sono apprezzate per velocità e comodità, specie per piccoli dubbi o per evitare le attese telefoniche.
- **Chiarezza bolletta:** molti clienti sottolineano come le spiegazioni siano state trasparenti e prive di sorprese in bolletta, elemento che rafforza la fiducia.
- **Competenza operatori:** molti clienti lodano la precisione e il livello di dettaglio delle risposte, riconoscendo la preparazione tecnica del personale.
- **Educazione operatori:** l'educazione e l'atteggiamento positivo degli operatori contribuiscono a creare fin da subito un clima favorevole.
- **Prezzo offerta:** viene descritto come vantaggioso non solo come leva di scelta iniziale, ma anche come conferma della bontà complessiva dell'esperienza.
- **Sostenibilità:** la dimensione green è apprezzata da una minoranza di clienti che la percepiscono come un segno di coerenza con i propri valori.
- **Supporto telefonico:** la possibilità di contatto diretto, la disponibilità e la rapidità nelle risposte telefoniche vengono frequentemente valorizzate.
- **Velocità attivazione:** il processo di attivazione è spesso descritto come rapido o immediato e viene associato a efficienza e buona organizzazione.
- **WhatsApp:** il canale è percepito come immediato, informale e comodo, facilitando l'interazione e riducendo le barriere nella comunicazione con l'azienda.

Analisi recensioni dei player con alta reputazione su Trustpilot

Fattori chiave e correlazioni riscontrate

Il tema più ricorrente è senza dubbio correlato all'educazione degli operatori, un dato che non può essere spiegato solo con il bias già descritto, ma che piuttosto dimostra quanto il tono umano del servizio rappresenti un vero motore emotivo e motivazionale nella decisione di lasciare una recensione positiva. Nella matrice alcune correlazioni risultano particolarmente interessanti o controintuitive, in particolare:

1. **"Cortesia e disponibilità operatori"**: il 46% delle recensioni analizzate ha questa come motivazione dominante: i clienti percepiscono la cortesia non solo come una qualità relazionale, ma come la base stessa dell'esperienza positiva. La gentilezza è il primo elemento che lascia il segno.
2. **"Esperienza cliente positiva generale"**: il "supporto telefonico" è il tema principale in una recensione su tre del cluster. Ciò indica che, anche in assenza di problemi, un contatto umano cordiale e reattivo è percepito come segno distintivo di un servizio di alto livello, un fattore di rassicurazione e conferma positiva dell'esperienza complessiva. Il "prezzo" dell'offerta non rappresenta la leva emotiva principale, ma agisce come conferma razionale: viene citato per rafforzare, a posteriori, la percezione di aver fatto una scelta conveniente e consapevole. "App e Area Clienti" non costituiscono il fulcro narrativo della recensione, ma concorrono a costruire un'immagine di modernità e autonomia, soprattutto quando sono ben progettate ed efficaci.
3. **"Professionalità e competenza"**: l'"educazione degli operatori" compare nel 43% delle recensioni di questo cluster, una frequenza altissima che suggerisce come i clienti non separino mai forma e sostanza, gentilezza e competenza, percepite come elementi inscindibili di un'interazione professionale. La cordialità non è un semplice ornamento: è una garanzia di affidabilità.
4. **"Supporto e Risoluzione Problemi"**: la "velocità di attivazione" è presente nel 20% dei casi nel cluster, sottolineando che per chi ha affrontato un problema o un passaggio tecnico, la rapidità d'azione è percepita come un segno concreto di attenzione. In tal senso, anche "App e Area Clienti" si rivelano apprezzate perché permettono di evitare attese e gestire le richieste in autonomia. Il "prezzo" riemerge come elemento di conferma, non come leva principale: completa la valutazione, rafforzando il giudizio positivo. "WhatsApp" è citato più che in altri cluster: è percepito come un canale di assistenza efficace, diretto, rapido e umano, un compromesso ideale tra la freddezza della tecnologia e l'attesa telefonica.
5. **"Trasparenza e chiarezza dell'offerta"**: quando i clienti parlano di trasparenza, si riferiscono soprattutto alla comprensibilità dei documenti e all'assenza di sorprese in fattura ("chiarezza bolletta"). La chiarezza formale è vissuta come un segnale tangibile di onestà e correttezza.
6. **"Velocità e semplicità del servizio"**: in questa categoria è interessante notare che il "prezzo" e la "chiarezza della bolletta" vengano menzionati più del previsto. Questo dimostra che, in un contesto snello ed efficiente, il cliente non scinde le dimensioni del servizio: efficienza, chiarezza e convenienza si fondono in un'unica esperienza coerente e soddisfacente.
7. **"Generiche"**: tra le recensioni meno tematizzate emergono elementi trasversali che rafforzano il giudizio positivo anche in assenza di episodi memorabili. Il "prezzo" è presente come aspetto gratificante, anche quando non centrale; "supporto telefonico", "App e Area Clienti" continuano a rappresentare pilastri della customer experience, migliorando l'accessibilità e la fruibilità del servizio.

Indicazioni strategiche derivanti dall'analisi

Le evidenze raccolte suggeriscono un'azione integrata su più dimensioni della customer experience, in linea con ciò che i clienti soddisfatti riconoscono e apprezzano. La centralità della cortesia e del supporto telefonico rende strategica la formazione relazionale: la gentilezza è percepita come parte strutturale del servizio, non un dettaglio accessorio. Allo stesso modo, App e Area Clienti vanno progettate come touchpoint strategici: se intuitive e funzionali, rafforzano l'autonomia e la soddisfazione del cliente. La comunicazione dovrebbe valorizzare questi aspetti, raccontando l'esperienza oltre il prezzo, che resta importante ma agisce soprattutto come conferma a posteriori. È altrettanto utile promuovere canali rapidi come WhatsApp come segno di modernità e accessibilità. I momenti chiave del journey – attivazione, contatto, gestione problemi – devono essere presidiati con processi fluidi, digitali e con feedback costanti. Infine, la forte incidenza di recensioni da parte di utenti alla loro prima esperienza su Trustpilot indica che molti si attivano proprio a seguito dell'interazione col fornitore: è quindi strategico stimolare il giudizio positivo immediatamente, trasformando l'esperienza eccellente in reputazione, in modo spontaneo ma guidato.

Matrice esperienziale: motivazione chiave e temi ricorrenti

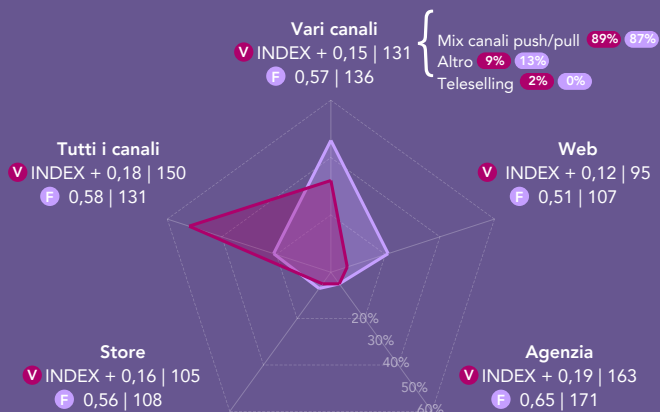


Matrice basata sull'analisi delle recensioni a 5 stelle raccolte dai profili di 10 aziende con valutazioni eccellenti su Trustpilot, su un campione di 10.000 recensioni. Ogni bolla indica quanto frequentemente un tema ricorrente compare in ciascun cluster (motivo primario della recensione), in rapporto al totale di recensioni del gruppo.

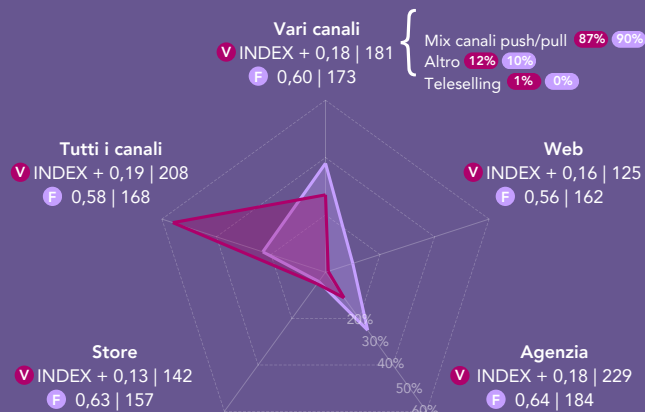
B3

Distribuzione canali di attivazione offerte mercato libero GAS

Cliente domestico



Cliente non domestico

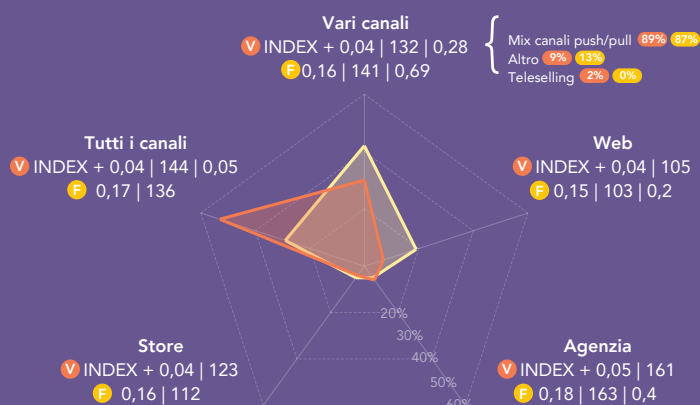


Analisi condotta su 2.580 offerte GAS nel mercato libero. La rappresentazione confronta la distribuzione percentuale dei canali d'acquisizione abilitati nelle offerte a prezzo variabile (V) e in quelle a prezzo fisso (F), con i relativi IC e ICF. La categoria "Altro" include i canali numericamente marginali e le combinazioni fra canali.

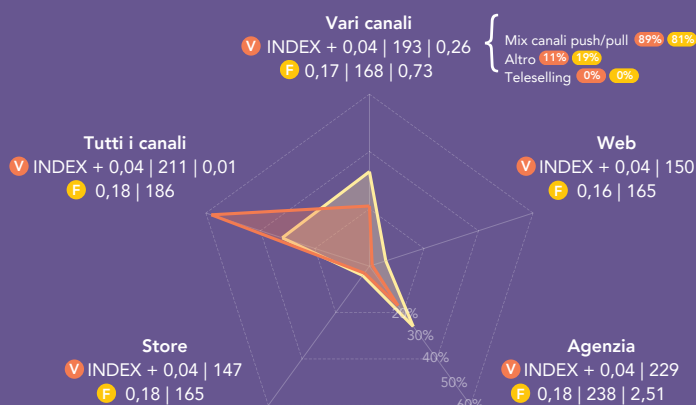
B4

Distribuzione canali di attivazione offerte mercato libero POWER

Cliente domestico



Cliente non domestico



Analisi condotta su 3.935 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), con i relativi IC, ICF e IP. La categoria "Altro" include i canali numericamente marginali e le combinazioni fra canali.

B5

Offerte GAS per cambio fornitore nel mercato libero domestico

Migliori offerte fisse nazionali

- E.ON ENERGIA** 2,5/5 4/5
E.ON gas click amico new
1.065 €/anno
0,42 €/Smc | 78 €/anno
- OCTOPUS ENERGY** 4,8/5 4,9/5
Octopus Fissa 12M Gas
1.069 €/anno
0,42 €/Smc | 84 €/anno
- TATE** 3,8/5 4,3/5
G-501
1.081 €/anno
0,42 €/Smc | 96 €/anno

Migliore offerta fissa locale

- 
- DOLOMITI ENERGIA** 2,3/5 4,5/5
Mitica gas 24 web
1.038 €/anno
0,36 €/Smc | 144 €/anno
Non attivabile in Campania

Migliori offerte variabili nazionali

- ENJOY ENERGY** 4,2/5 ND
SuperPromoWeb primavera 2025
1.045 €/anno
PSBIL + 0,05 €/Smc | 0 €/anno
- GALA** 1,7/5 ND
Gala - gas prezzo leggero
1.061 €/anno
PSBIL + 0,02 €/Smc | 58 €/anno
- YES ENERGY** 4,4/5 4,8/5
Yes zero gas
1.076 €/anno
PSV + 0,03 €/Smc | 60 €/anno

Migliore offerta variabile locale

- 
- VIVI ENERGIA** 2,9/5 4,4/5
VIVicaldo gas
975 €/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 Q2 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

- ENERGIAPULITA** 1,2/5 2,9/5
Impresa premium fix
4.090 €/anno
0,46 €/Smc | 79 €/anno
- YADA ENERGIA** 4,2/5 4,5/5
NeN Gas Special 60
4.141 €/anno
0,46 €/Smc | 120 €/anno
- DOLOMITI ENERGIA** 2,3/5 4,5/5
Mitica gas24 100% compensa CO2 business
4.241 €/anno
0,47 €/Smc | 180 €/anno

Migliore offerta fissa locale

- 
- ESTRA** 2,6/5 1,9/5
Relax gas
4.514 €/anno
0,53 €/Smc | 168 €/anno
Attivabile in aree definite dall'operatore

Migliori offerte variabili nazionali

- GALA** 1,7/5 ND
Gas condominio flex
4.080 €/anno
PSBIL + 0,03 €/Smc | 144 €/anno
- EGOGREEN** 3,3/5 ND
Business gas egoseac
4.094 €/anno
CMEM + 0,02 €/Smc | 203 €/anno
- ENERGIAPULITA** 1,2/5 2,9/5
Impresa premium index
4.105 €/anno
PSV + 0,05 €/Smc | 79 €/anno

Migliore offerta variabile locale

- 
- HERA (varie società)**
Prezzo netto relax condominio gas
4.132 €/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 Q2 2025). I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

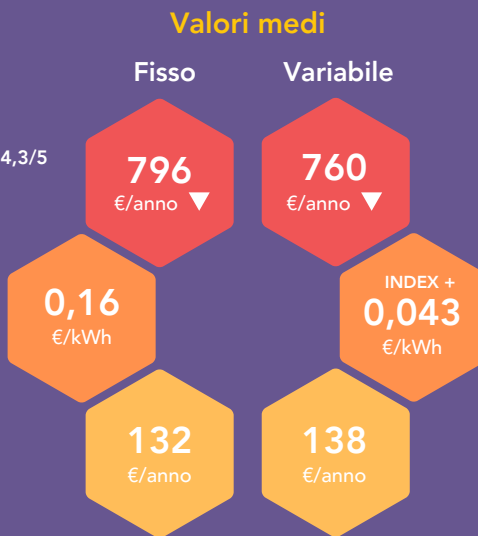
Legenda: Google Trustpilot

C2

Offerte POWER per cambio fornitore nel mercato libero domestico

Migliori offerte fisse nazionali

- DENCO** 4,3/5 ND
Denco casa fix
614 €/anno
0,110 €/kWh | 96 €/anno
- ALPERIA SMART SERVICES** ND 4,3/5
Alperia smile easy
614 €/anno
0,114 €/kWh | 85 €/anno
- ENJOY ENERGY** 4,2/5 ND
SuperPromoWeb primavera 2025 fix
614 €/anno
0,146 €/kWh | 0 €/anno



Migliori offerte variabili nazionali

- ENJOY ENERGY** 4,2/5 ND
SuperPromoWeb primavera 2025
615 €/anno
PUN + 0,022 €/Smc | 0 €/anno
- EFFICIENZA ENERGIA** 3,4/5 ND
Bright customer special 1.1
627 €/anno
PUN + 0,026 €/kWh | 1 €/anno
- ITALIA GAS E LUCE** 4,9/5 3,7/5
Sottocosto IGL
630 €/anno
PUN + 0,029 €/kWh | -3 €/anno

Migliore offerta fissa locale

- 
- CVA ENERGIA** ND ND
CVA 7
564 €/anno
0,114 €/kWh | 36 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Migliore offerta variabile locale

- 
- CVA ENERGIA** ND ND
CVA easyflex
513 €/anno
PUN + 0,015 €/kWh | -79 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Analisi condotta sulle offerte POWER per cliente domestico aventi i seguenti requisiti: 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 Q2 2025) considerando anche l'IP medio.

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

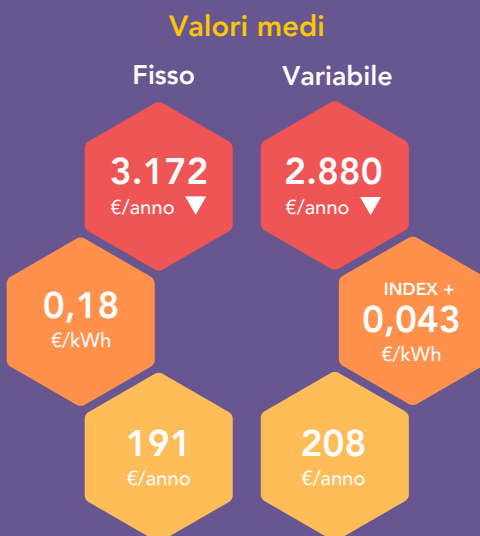
Legenda: Google Trustpilot

D1

Offerte POWER per cambio fornitore nel mercato libero non domestico

Migliori offerte fisse nazionali

- YADA ENERGIA** 4,2/5 4,5/5
NeN Luce Special 60
2.700 €/anno
0,139 €/kWh | 120 €/anno
- FRISBI** ND 4,5/5
Star business PO
2.735 €/anno
0,149 €/kWh | 59 €/anno
- ILLUMIA** 2/5 2,5/5
Prezzo garantito luce 24 _ Altri usi
2.745 €/anno
0,145 €/kWh | 105 €/anno



Migliori offerte variabili nazionali

- POWERZETA** ND ND
Premium extra business
2.587 €/anno
PUN + 0,017 €/kWh | 0 €/anno
- GAS POLLINO** 4/5 ND
Index gas Pollino PUN+0,02
2.594 €/anno
PUN + 0,006 €/kWh | 108 €/anno
- DENCO** 4,3/5 ND
Smart energy business flex
2.668 €/anno
PUN + 0,016 €/kWh | 72 €/anno

Migliore offerta fissa locale

- 
- CVA ENERGIA** ND ND
CVA setteAnni sicura
2.373 €/anno
0,114 €/kWh | 46 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Migliore offerta variabile locale

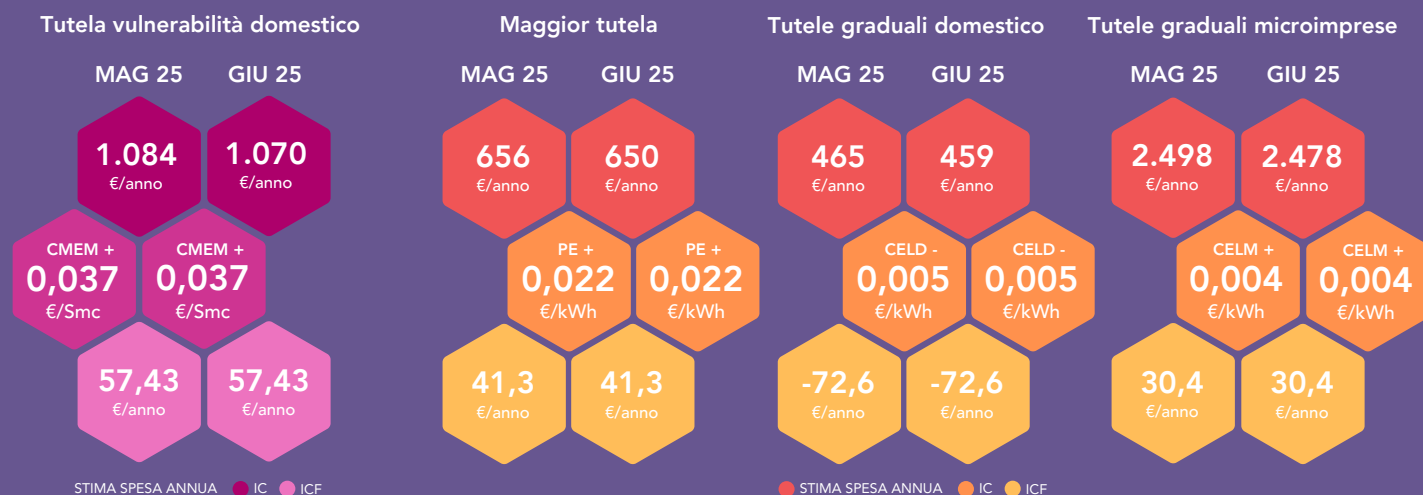
- 
- CVA ENERGIA** ND ND
CVA easyflex
2.555 €/anno
PUN + 0,015 €/kWh | -29 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Analisi condotta sulle offerte POWER per cliente non domestico aventi i seguenti requisiti: 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 2025). considerando anche l'IP medio. I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

Legenda: Google Trustpilot

D2

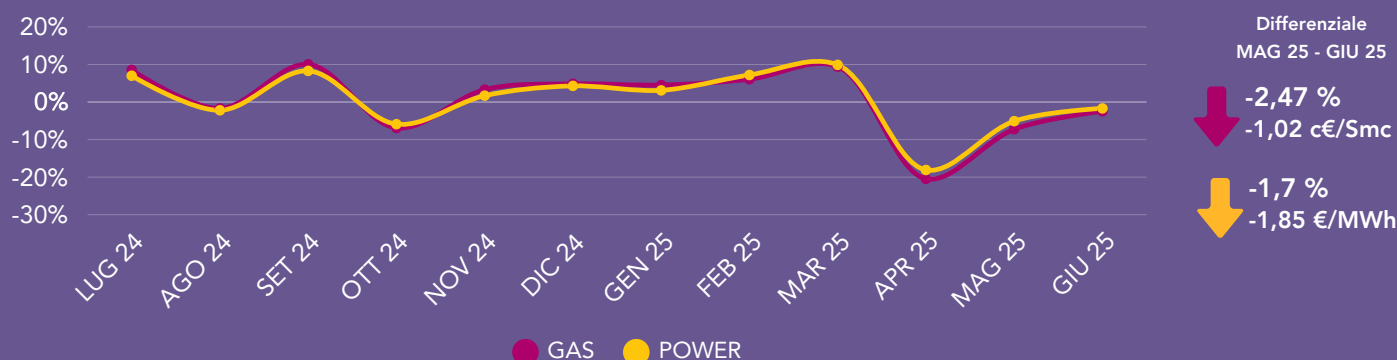
Valori cliente tipo tutela vulnerabilità, maggior tutela e tutele graduali



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 2025).

E1

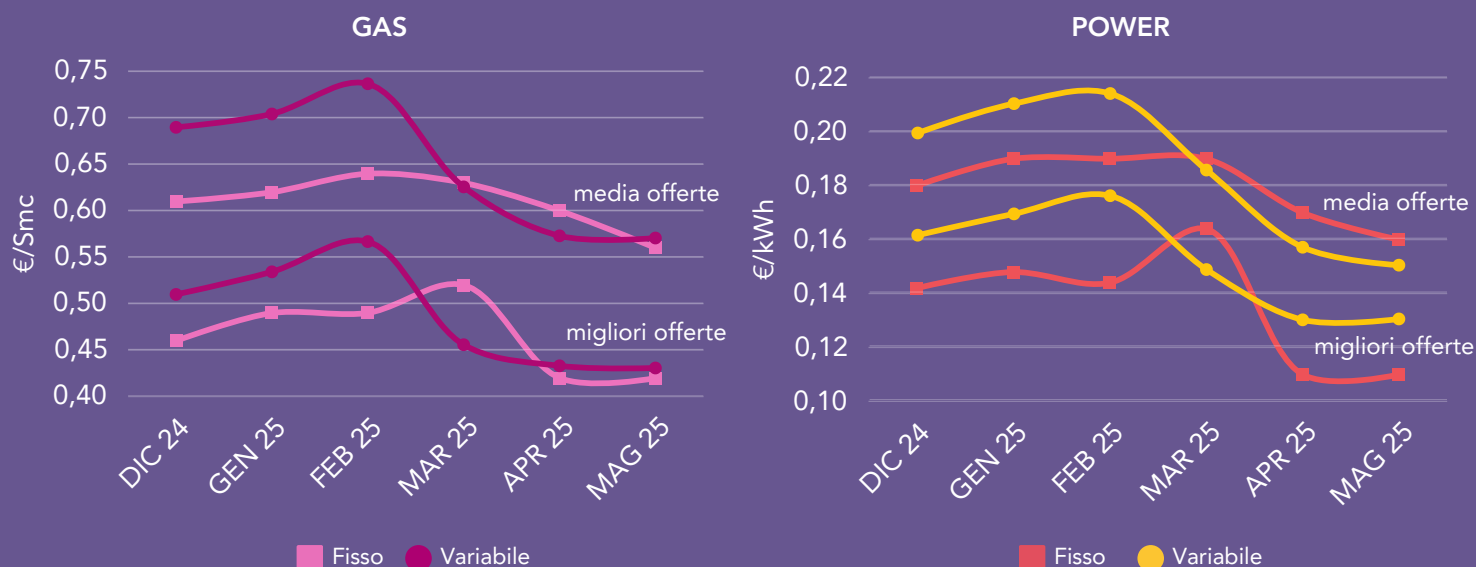
Differenziale quotazioni previsionali



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 (il differenziale tende a zero) o, al contrario, rivalutando gli scenari sulla base 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 anche alle offerte che, pur pubblicate, presentano errori manifesti, accertabili attraverso la loro successiva ripubblicazione con contenuti rettificati.

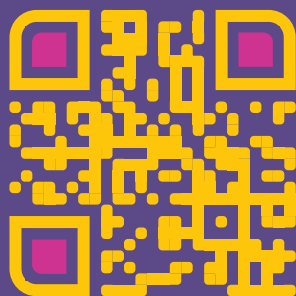
DEFINIZIONI

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



Dati elaborati con

offering
lab **OL.**



ISSN 3035-3386



9 773035 338004

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 giugno è stato pubblicato in data 06/06/2025.