



Report Offerte

**Analisi mensile delle
offerte gas e power**

Dal nucleare, Pichetto: «Mini reattori dal 2034»

Putin tenta l'UE: «una linea NS2 è intatta»

ARERA: giro di vite tra norme e sanzioni

SOTTO LA LENTE

**Attenti al PO:
la lezione della
Det.na 9/26**

L'APPROFONDIMENTO

**Switch in 24 ore:
un vademecum
per la transizione
di Ciri Varriale**

Giugno

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 ● Un pericoloso stallo militare e una guerra economica mai interrotta ridefiniscono gli equilibri europei. In questo quadro, le recenti dichiarazioni di Vladimir **#Putin** al Forum Economico Internazionale di San Pietroburgo (**#SPIEF**) hanno riaperto una ferita nevralgica per l'**#Europa**. Parlando alle agenzie di stampa internazionali, il leader del Cremlino ha offerto una via d'uscita che suona come una tentazione per le industrie europee, in primis quella tedesca, colpita da una dura crisi di competitività: «Non sto scherzando, una linea del **#NordStream2** è intatta. Basterebbe premere un pulsante e il gas inizierebbe a fluire domani stesso. Ma serve una decisione del governo di Berlino e la rimozione delle sanzioni». La pressione russa trova terreno fertile, incuneandosi nelle divisioni politiche interne: proprio a San Pietroburgo, esponenti del partito tedesco **#AfD** (primo partito nei sondaggi) hanno incontrato i vertici di Gazprom per chiedere il ripristino dei legami energetici, nel tentativo di sottrarre la Germania a una pericolosa spirale recessiva. L'offensiva dialettica di Mosca sul fronte energetico viaggia in parallelo con il logoramento sul campo in **#Ucraina**. Nel delineare le sue condizioni per i negoziati di pace, Putin ha richiamato la "Formula di Anchorage" discussa con gli **#USA** e rivendicato il controllo quasi totale delle regioni orientali ucraine. Eppure, la logorante guerra di trincea continua a pesare su entrambi i fronti, lasciando l'Europa in una posizione di estrema fragilità. Per sfuggire al ricatto dei gasdotti russi, l'UE si è legata a doppio filo al **#GNL**, importato in massima parte dagli USA. Sebbene questa strategia abbia scongiurato il rischio di rimanere al gelo, l'illusione della sovranità energetica è svanita: Bruxelles ha semplicemente sostituito una dipendenza infrastrutturale con una totale sottomissione ai mercati globali. Oggi, i prezzi del

GNL europeo sono ostaggio di qualsiasi dinamica internazionale, dalle tensioni geopolitiche nello Stretto di Hormuz fino alle future decisioni politiche di Washington sulle quote di export degli idrocarburi.

ITALIA TRA GNL E NUCLEARE ● All'interno di questo labirinto geopolitico, l'**#Italia** sta cercando di ridefinire la propria sicurezza strategica. Nel breve periodo, il sistema italiano ha retto colmando rapidamente i propri **#stoccaggi**, raggiungendo la rassicurante soglia del 50% di riempimento già a maggio. Tuttavia, Roma sta realizzando che i rigassificatori non possono rappresentare la soluzione definitiva: sono infrastrutture vulnerabili e il costo del GNL importato rischia di deindustrializzare il Paese. Per affrancarsi da questo meccanismo, l'Italia ha impresso un'accelerazione alla propria strategia di lungo periodo. Il recente varo del disegno di legge delega per il ripristino dell'energia **#nucleare** segna il ritorno del Paese verso l'atomo dopo oltre trent'anni. Si tratta di un piano incentrato sui reattori modulari di piccola taglia (**#SMR**) di terza e quarta generazione, che saranno poi disciplinati da specifici decreti legislativi volti a definire la localizzazione degli impianti, la gestione dei rifiuti e la formazione del personale. In questo modo, l'Italia punta a creare una base di produzione elettrica continua (**#baseload**) e a zero emissioni, indispensabile per sganciarsi sia dai combustibili fossili provenienti da zone di conflitto, sia dalla rischiosa **#dipendenza** totale dall'estero, mirando a diventare un polo di stabilità energetica del Mediterraneo. Con una domanda elettrica nazionale destinata a schizzare nei prossimi anni (da circa 310 a 450 TWh per l'orizzonte 2040-2050), il nucleare sembra poter rappresentare un'alternativa per sfuggire ai ricatti geopolitici del GNL e abbattere in modo strutturale le bollette per famiglie e imprese.

PIOGGIA DI SANZIONI ● L'ondata di controlli e provvedimenti varata da **#ARERA** in queste ultime settimane delinea un quadro chiarissimo: la tolleranza verso le scorrettezze commerciali e la mancanza di trasparenza è definitivamente esaurita. Il fronte più caldo è certamente quello della tutela delle fasce vulnerabili, dove spicca il procedimento sanzionatorio avviato contro Segnoverde con una multa quantificata in 124.052 euro. L'azienda è finita sotto accusa per non aver trasferito in modo automatico gli importi a credito derivanti dal **#bonus** sociale ai clienti cessati, subordinando indebitamente il rimborso a un'esplicita richiesta da parte dell'utente, in aperto contrasto con l'automatismo delle agevolazioni previste dalla normativa. Un monito che non viaggia isolato, considerando che ARERA ha contestualmente emanato una formale intimazione rivolta a numerosi operatori e gestori, imponendo loro di fornire riscontri tempestivi alle richieste dello Sportello per il consumatore e, soprattutto, di rendicontare ed erogare senza ulteriori indugi i bonus sociali arretrati a partire dal 2021. Il rigore del regolatore ha colpito anche XXL Energia con una sanzione amministrativa di 50.000 euro. L'azienda è stata punita per violazioni in materia di **#FuelMixDisclosure**, avendo da un lato ommesso le informazioni sul mix energetico in bolletta per mesi, e dall'altro riportato dati non documentabili o privi di riscontro nelle comunicazioni precontrattuali, venendo meno all'obbligo di tracciabilità delle fonti rinnovabili. A completare questa fitta rete di accertamenti, ARERA ha determinato l'applicazione di specifiche penalità a carico di nove esercenti la vendita che hanno ommesso di trasmettere i **#prezzimedi** praticati nel secondo semestre del 2025, i cui nomi e relativi importi da versare alla Cassa per i Servizi Energetici e Ambientali sono stati pubblicati in allegato alla delibera. Un severo approccio alle regole che trova conferma nel provvedimento contro Italia Gas e Luce. Al centro della contestazione, le anomalie nell'inserimento dei parametri sul **#PortaleOfferte**, ritenute lesive della trasparenza nei confronti di spesa (vicenda approfondita nella rubrica "Sotto la lente").

DELIBERE 188/189 E INTERVENTO AGCM ● Le recenti mosse di ARERA, preannunciate dal presidente Nicola Dell'Acqua al Festival dell'Energia di Lecce come fulcro del nuovo Quadro Strategico al 2029, segnano un deciso cambio di passo per la trasparenza del mercato energetico e la tutela dei consumatori. Da un lato, la Delibera **#189/2026** adegua la regolazione al D.Lgs. 3/2026, imponendo agli operatori di consegnare al cliente la Scheda Sintetica anche nei casi di semplice proroga. Il provvedimento sancisce inoltre un paletto fondamentale: il divieto normativo di variare unilateralmente in modo sfavorevole le condizioni economiche e di recedere anticipatamente dai contratti a prezzo e tempo determinato. A questo si aggiunge l'obbligo di inserire specifici messaggi di allerta nella documentazione precontrattuale per esplicitare chiaramente rischi e opportunità legati alla scelta di un prezzo fisso, con una consultazione postuma aperta alle osservazioni fino al 15 giugno 2026. Dall'altro lato, in modo ancora più dirompente, si staglia l'avvio della riforma trainata dalla Delibera **#188/2026**, che mira a rivedere l'intero Codice di condotta commerciale. Oltre a introdurre obblighi informativi rigorosi

per le offerte con strutture di prezzo innovative, il provvedimento valuta infatti l'introduzione dell'obbligo di consenso espresso del cliente per le variazioni peggiorative. L'obiettivo è bloccare le modifiche unilaterali in corso di fornitura, ammettendole solo in presenza di un giustificato motivo legato a fattori oggettivi e non imputabili al venditore. Un cambio di rotta scandito da un fitto cronoprogramma, che fissa la conclusione definitiva del procedimento entro il 31 dicembre 2026. A stringere ulteriormente le maglie a tutela del consumatore interviene in questi giorni anche l'Antitrust (**#AGCM**), che ha acceso un faro avviando una consultazione mirata ad accertare la possibile vessatorietà di alcune clausole ricorrenti nella documentazione contrattuale degli operatori. L'orizzonte tracciato dalle Autorità è inequivocabile: disarmare le pratiche commerciali opache e ripristinare un equilibrio in cui la flessibilità del mercato libero non si trasformi in una trappola strutturale per il cliente.

OFFERTE SUL PO ● Nel mese di maggio si registra un'impennata significativa degli operatori attivi nella pubblicazione sul Portale Offerte, un effetto trainato verosimilmente dai recenti **#ticket** di sollecito emessi da Acquirente Unico. Questa compliance formale ha spinto il volume complessivo delle soluzioni commerciali a sfondare l'importante soglia delle **#10.000** offerte presenti. L'incremento risulta particolarmente marcato nel Mercato Libero: si osserva un deciso aumento delle proposte a prezzo **#fisso**, accompagnato da una dinamica di prezzi in calo rispetto allo scorso mese. Sul versante delle tariffe variabili gas riaffiorano sul mercato le offerte indicizzate a **#CMEM**: un ritorno per ora timido, che però si scontra con il processo di razionalizzazione introdotto dalla Delibera 386/2025, mostrando evidenti incongruenze. Di default, infatti, all'indice CMEM viene ancora associata la componente CCR, ma il sistema permette contestualmente la trasmissione di un'ulteriore "componente impresa". Questa sovrapposizione entra in palese contrasto con la rigorosa logica regolatoria delineata dall'Autorità, che prevede l'applicazione di una sola componente per unità di misura. Sempre in relazione agli effetti della Delibera 386/2025, un ulteriore dato significativo aggiornato al 31 maggio evidenzia la totale assenza sul portale di offerte **#miste** (con formula in parte variabile e in parte fissa), così come di offerte **#onnicomprensive** o con **#percentuali** parametrizzate sull'indice. Inoltre, per quanto riguarda le offerte elettriche domestiche attualmente attive, su un totale di 1.860 soluzioni, circa il 19% risulta ancora sprovvisto della componente **#CDISPD**. Sul versante dei prezzi forward, si rileva una leggerissima flessione: la spesa stimata per i clienti nei regimi di Maggior Tutela e Tutela della Vulnerabilità registra, per il mese di giugno, un calo di poco più di 1 euro complessivo per il cliente tipo, delineando un quadro di sostanziale stabilità. Nel **#ranking**, per il prezzo fisso **#Martelius** (gas) e **#ItaliaGaseLuce** (power) conquistano il gradino più alto del podio. Sul fronte variabile si conferma l'egemonia di **#EnjoyEnergy** grazie alla "Superpromo Web Sole Splendente 2026". A livello locale, infine, spiccano i primati di **#CVA** (power fisso e variabile) mentre l'indicizzato gas resta saldamente presidiato da **#Vivi Energia**.

L'approfondimento

SWITCH IN 24 ORE: UN VADEMECUM PER LA TRANSIZIONE

A cura di **Ciro Varriale**  



Cosa dice la Del. 58/2026/R/EEL e perché è una svolta

Con la delibera 58/2026/R/EEL del 3 marzo 2026, ARERA completa il recepimento italiano dell'articolo 12 della Direttiva europea 2019/944/UE sul mercato interno dell'elettricità. Il principio è semplice nella formulazione, rivoluzionario nelle implicazioni operative: ogni cliente finale ha il diritto di cambiare fornitore in 24 ore dalla procedura tecnica, e comunque entro tre settimane dalla richiesta complessiva. Non si tratta di un aggiustamento marginale. Per vent'anni il cambio fornitore nel settore elettrico ha seguito una logica prevalentemente mensile, legata ai cicli di dispacciamento e alle finestre temporali rigide del SII (Sistema Informativo Integrato gestito da Acquirente Unico). La nuova norma rompe questa logica e introduce una variabile inedita: la velocità. Dal 1° dicembre 2026, data di entrata in vigore del regime, un cliente domestico potrà firmare un contratto con un nuovo venditore e trovarsi migrato su quel fornitore il giorno lavorativo successivo all'avvio della procedura tecnica. L'iter che ha portato a questo risultato è stato lungo. ARERA ha avviato la consultazione pubblica con il DCO 705/2022/R/EEL, ha ripreso il tema con il DCO 117/2025/R/EEL e ha recepito nel testo finale anche le linee guida europee pubblicate dalla Commissione nel maggio 2025 sull'implementazione armonizzata del cambio fornitore negli Stati membri. Il risultato è una riforma strutturata su tre pilastri – una nuova tipologia di switching, un nuovo processo di verifica preliminare, due velocità di esecuzione – che impone ai venditori un adeguamento profondo tanto sul piano tecnico quanto su quello organizzativo.

Il concetto (rivoluzionario) di Switching Reseller

Il primo elemento di novità è concettuale prima che tecnico. La delibera introduce la definizione giuridica di "cambio fornitore (switching reseller)" come fattispecie distinta dallo switching tradizionale. Fino ad oggi, il cambio della controparte commerciale su un punto di prelievo era processato attraverso il cambio dell'utente del dispacciamento (UDD), che rimaneva il soggetto attivo del processo verso il SII. Con la nuova norma, è la nuova Controparte Commerciale (CC) – cioè il venditore entrante – che presenta direttamente la richiesta di cambio fornitore al SII, senza necessità di coordinamento preventivo con l'UDD per avviare il processo. Questa inversione non è solo formale. Significa che il venditore torna al centro del processo di acquisizione clienti anche sul piano tecnico-informatico, assumendo responsabilità dirette sui flussi verso il SII e sui tempi di esecuzione.

Due velocità in base allo stato del POD e del cliente

La norma introduce una differenziazione netta tra due modalità di esecuzione dello switching reseller, in funzione delle caratteristiche del punto di prelievo e del cliente:

- **Switching Reseller Veloce (SR_V):** è la procedura in 24 ore vera e propria. Si applica quando sono soddisfatte simultaneamente tre condizioni: il cliente è domestico, il POD è in stato attivo e non sospeso, non è attivo alcun corrispettivo Cmor (ovvero non è in corso una pratica di indennizzo nel sistema indennitario).

In questo caso, la data di decorrenza del cambio fornitore può essere fissata al giorno lavorativo successivo alla richiesta. Quando lo scenario è più complesso, la regolazione prevede una via più strutturata:

- **Switching Reseller Ordinario (SR_O):** si applica a tutti gli altri casi: clienti non domestici, POD in stato sospeso, Cmor attivo, clienti provenienti da salvaguardia o dai servizi di ultima istanza. I 10 giorni lavorativi di decorrenza minima consentono al venditore uscente di attivare le tutele necessarie nei casi di morosità. ARERA ha spiegato nella motivazione della delibera perché questa è la soluzione preferibile rispetto al "blocco dello switching" o all'introduzione di un limite massimo di switch ammissibili, entrambe opzioni emerse in consultazione e poi scartate perché sproporzionate o eccessivamente complesse.

C'è anche un terzo caso, meno frequente: per i POD per i quali il contratto è stato concluso a seguito di scioglimento del contratto di trasporto/dispacciamento per inadempienza dell'UDD o per far uscire il cliente dalla salvaguardia, l'SR_O può avere decorrenza a partire da un solo giorno lavorativo antecedente la data di cambio fornitore.

Preliminary Check: da opzionale a strutturale

Il secondo grande elemento di novità è il Preliminary Check (PC), che sostituisce il vecchio servizio di pre-check introdotto dalla delibera 82/2014/R/EEL. La differenza non è solo di nome: il PC diventa una fase obbligatoria e propedeutica a qualsiasi richiesta di switching reseller. Non è possibile inviare al SII una richiesta SR senza che sia stato completato con esito positivo un PC sullo stesso POD. Il processo funziona così: dopo la firma del contratto con il cliente finale – e questo è un vincolo normativo esplicito, il PC non può essere usato come strumento di ricerca clienti prima della stipula – la nuova CC invia al SII la richiesta di PC (flusso PC1.0050) con tre informazioni minime: codice POD, codice fiscale/partita IVA del cliente finale, e partita IVA dell'UDD responsabile dei prelievi. Il SII risponde entro 2 giorni lavorativi verificando abbinamento POD-cliente, stato del punto e caratteristiche tecnico-amministrative (inclusi i dati di cui all'art. 6.4 del TIMOE, prima restituiti solo a seguito della richiesta di switching). Il PC ha anche una funzione di "prenotazione": dall'inserimento della richiesta, per 7 giorni lavorativi nessun'altra CC – inclusa la richiedente stessa – può inserire un nuovo PC sullo stesso POD, salvo che il PC riceva esito negativo entro quel periodo. Questo meccanismo tutela la CC entrante da comportamenti opportunistici di altri operatori. Infine, il PC attiva automaticamente due comunicazioni: una pre-notifica al cliente finale tramite il Portale Offerte (visibile previo accesso con SPID o CIE), che informa il cliente della richiesta in corso indicando il venditore richiedente; e una pre-notifica alla CC uscente e all'UDD uscente (servizio PC4), che anticipa la possibilità di recesso del cliente prima dell'avvio della procedura tecnica. Una volta ottenuto l'esito positivo del PC, la CC ha 10 giorni lavorativi per inviare la richiesta di switching reseller. Decorso quel termine, il PC decade e l'intero processo deve ricominciare.

La gestione del diritto di ripensamento: due scenari

La rapidità del nuovo processo impone un coordinamento puntuale con il diritto di ripensamento del cliente domestico. La norma distingue due scenari. Se il ripensamento avviene prima dell'avvio della fase tecnica SE (switching), la CC notifica la revoca al SII tramite apposito flusso: il processo si interrompe, il contratto preesistente rimane valido, nessun cambio viene eseguito. Se invece il ripensamento avviene dopo l'avvio della fase tecnica – il che, nella procedura in 24 ore, può avvenire con estrema rapidità – non è più possibile impedire la risoluzione del contratto preesistente: in questo caso possono attivarsi i regimi di salvaguardia o i servizi di ultima istanza qualora non vi sia un'ulteriore richiesta di cambio fornitore.

Il meccanismo del silenzio-assenso per l'UDD

Per non ostacolare il cambio richiesto dal cliente finale, la norma introduce il silenzio-assenso in sostituzione del silenzio-diniego per la risposta del nuovo UDD indicato nella richiesta. Se l'UDD entrante non risponde entro il termine previsto, il processo procede come se l'autorizzazione fosse stata concessa. Analogo meccanismo vale per l'ammissibilità da parte del distributore nei casi di variazione dell'UDD, evitando il transito automatico verso i servizi di ultima istanza qualora non vi sia un'ulteriore richiesta di cambio fornitore.

Il check-POD esteso alle Controparti Commerciali

Un elemento di novità che riguarda la fase pre-contrattuale è l'estensione del servizio check-POD anche alle CC. Introdotto a luglio 2025 nell'ambito della delibera 135/2024/R/EEL originariamente per le sole prestazioni tecniche di rete, il check-POD consente ora ai venditori di verificare le caratteristiche tecniche di un punto di prelievo (inclusa la presenza del contatore di seconda generazione 2G) prima di formulare una proposta commerciale. L'uso è facoltativo e distinto dal Preliminary Check obbligatorio.

Cosa resta invariato

È importante chiarire cosa la riforma non tocca. Lo switching su richiesta dell'UDD – ovvero la variazione della CC a parità di UDD (SW-TIT2) o la variazione dell'UDD con o senza variazione della CC (SW-TIT3) – mantiene le tempistiche attuali: la richiesta deve essere inviata rispettivamente entro 2 giorni lavorativi o entro il giorno 10 del mese precedente la decorrenza, che coincide invariabilmente con il primo giorno del mese. Per queste fattispecie non è richiesto il Preliminary Check previsto per lo switching. Rimangono invariate anche le regole di verifica PMA (potenza media annua) e le condizioni di garanzia Terna per la valutazione dell'ammissibilità delle richieste di switching, così come la struttura dei codici offerta standardizzati.

VADEMECUM PER LA TRANSIZIONE

LE TAPPE FONDAMENTALI PER L'ADEGUAMENTO DEI SISTEMI E DEI PROCESSI AI NUOVI FLUSSI DEL SII

Essere compliant entro il 1° dicembre 2026

La scadenza del 1° dicembre 2026 non è negoziabile. Dal quel giorno il SII opererà esclusivamente con i nuovi flussi, e ogni venditore non allineato non potrà fisicamente inserire richieste di cambio fornitore per conto dei propri clienti. Il rischio principale, va sottolineato, non è la sanzione pecuniaria ma l'esclusione operativa dal mercato della commutazione clienti. Di seguito i passaggi essenziali per una transizione ordinata.

Maggio–Giugno 2026 – Analisi e pianificazione

Il primo passo è completare l'analisi di impatto interna alla delibera e ai documenti tecnici SII (Specifiche Switching v4.0 e Specifiche Preliminary Check v1.0, entrambi in consultazione ad aprile 2026 e destinati a versione definitiva nei prossimi mesi). Sulla base di questa analisi va approvato dalla direzione un piano di progetto con budget dedicato. È anche il momento di verificare la modalità di integrazione con il SII: la maggior parte dei venditori di dimensioni medie e grandi opererà tramite Porta di Comunicazione (A2A), che richiede sviluppo software; i venditori di dimensioni minori possono operare tramite Portale Web del SII, ma con volumi elevati questa scelta è poco scalabile.

Luglio–Settembre 2026 – Sviluppo IT

I sistemi devono essere adeguati per gestire i nuovi flussi: invio della richiesta PC1.0050, ricezione e parsing dell'esito PC1.0100, classificazione automatica del POD come eleggibile SR_V o SR_O (controllo: il cliente è domestico? Il POD è attivo? C'è un Cmor attivo?), invio della richiesta SE1.0050, gestione delle notifiche in entrata (SE3.0200 per la posizione di CC uscente, SE2.0200 per il distributore, SE4.0200 per l'UDD entrante). Va sviluppato anche un sistema di monitoraggio interno che tenga traccia delle scadenze: 10 giorni lavorativi dall'esito positivo del PC per l'invio della SR è un termine che, se non presidiato, comporta la decadenza della pratica e la perdita del cliente.

Ottobre 2026 – Adeguamenti normativi e formativi

I template contrattuali vanno rivisti per allineare le clausole di recesso e di ripensamento ai nuovi tempi tecnici. L'informativa pre-contrattuale deve essere aggiornata per descrivere correttamente i nuovi meccanismi. Il personale del back-office e della rete vendita deve essere formato: è fondamentale che gli agenti capiscano che il PC si invia dopo la firma del contratto, non prima, e che sappiano spiegare al cliente i due possibili scenari di ripensamento.

Novembre 2026 – Test e go-live

Acquirente Unico mette a disposizione un ambiente di test per la qualificazione delle interfacce. Questo step non è opzionale: senza superare i test di qualificazione non è possibile operare in produzione con la Porta di Comunicazione. Va anche completata la registrazione formale al processo di Preliminary Check sul portale SII (con nomina del referente di processo e degli operatori abilitati), secondo le modalità previste dalla procedura [1.A] del Regolamento di Funzionamento del SII.

Dal 1° dicembre 2026 – Monitoraggio continuo

Nei primi mesi di operatività è fondamentale monitorare il tasso di inammissibilità delle richieste PC e SR: un tasso anomalo segnala problemi di qualità dei dati (errori nel codice fiscale, POD errato) o logiche di classificazione errate. Va ricordato che il SII può richiedere – su base campionaria – copia del contratto sottoscritto dal cliente finale per i casi in cui a un PC non segua una richiesta di SR entro la fine del trimestre successivo. La documentazione contrattuale deve quindi essere archiviata in modo ordinato e recuperabile rapidamente.



Portale Offerte al centro della vigilanza ARERA

La trasparenza dei mercati retail dell'energia e la tutela del consumatore in fase precontrattuale tornano al centro dell'azione di vigilanza dell'ARERA, che il 21 maggio 2026 ha avviato un formale procedimento sanzionatorio nei confronti di Italia Gas e Luce. La determinazione DSAI/9/2026/COM mette sotto accusa la condotta della società in materia di corretta rappresentazione e trasparenza della stima della spesa annua sul Portale Offerte, quantificando una sanzione amministrativa pecuniaria di 55.445 euro per violazioni che incidono direttamente sulla capacità del cliente finale di compiere scelte di mercato consapevoli e informate. L'intervento del regolatore colpisce una pratica commerciale emersa a seguito di verifiche a campione effettuate dagli uffici dell'Autorità in collaborazione con Acquirente Unico, gestore del SII, evidenziando gravi anomalie nell'inserimento dei dati sulla piattaforma istituzionale.

La spesa annua alterata che scala l'algoritmo

L'analisi ispettiva ha evidenziato una grave asimmetria tra quanto pubblicizzato sul portale istituzionale di comparazione e quanto realmente previsto dalle condizioni tecnico-economiche (CTE) applicate ai clienti. Nello specifico, a partire dal maggio 2023, IGL ha inserito sul Portale Offerte sei soluzioni per l'energia elettrica (tra cui le gamme "Sottocosto" ed "Eco-Illumina") e tre per il gas naturale (come "Offerta Gas Promo Flash" e "Turbo Gas") dichiarando l'applicazione immediata di sconti tariffari erogati fin dal primo anno di fornitura. Questa modalità di inserimento dei dati consentiva di abbattere artificialmente la stima della spesa annua visibile agli utenti sulla piattaforma open data, alterando la comparabilità e l'indicizzazione delle offerte rispetto alla concorrenza. In questo modo, le proposte scalavano indebitamente le graduatorie di convenienza algoritmica, incidendo sulla comparabilità delle offerte pubblicate sul sito istituzionale del Portale Offerte, in un contesto di mercato liberalizzato.

Clausole nascoste e sconti vincolati

Nei fatti, le reali clausole contrattuali contenute nelle CTE prevedevano che tali sconti scattassero solo a partire dal tredicesimo mese, ponendo come condizione vincolante il fatto che il cliente non risolvesse il contratto prima dell'anno e che vi rimanesse abbastanza a lungo da assorbire il rimborso nelle bollette successive. Si configurava così un disallineamento informativo tra il messaggio promozionale online e i vincoli contrattuali reali. Questa condotta non conforme è risultata accertata dal maggio 2023 fino al 18 dicembre 2025, momento in cui la società ha modificato la tempistica di erogazione degli sconti nelle CTE per sanare la difformità e uniformarsi alle prescrizioni dell'Autorità, interrompendo definitivamente la condotta contestata.

Sanzione ridotta e obbligo di sanare le difformità

Entro 60 giorni dalla comunicazione, IGL può accedere a una procedura semplificata che abbatte la sanzione a un terzo ma con il vincolo della prova documentale di aver restituito i crediti a tutti i clienti coinvolti, attivi e cessati, e di aver sanato le condizioni contrattuali senza aggravare i tariffari o perdita dei diritti pregressi. L'operatore dovrà fornire riscontri formali dei rimborsi erogati ai consumatori, comprovati tassativamente da una dichiarazione sostitutiva. Qualora decidesse invece di difendersi proseguendo con

il procedimento ordinario, l'Autorità manterrà la facoltà di inasprire la multa, senza i benefici del ravvedimento.

La stretta sulle penali dissimulate

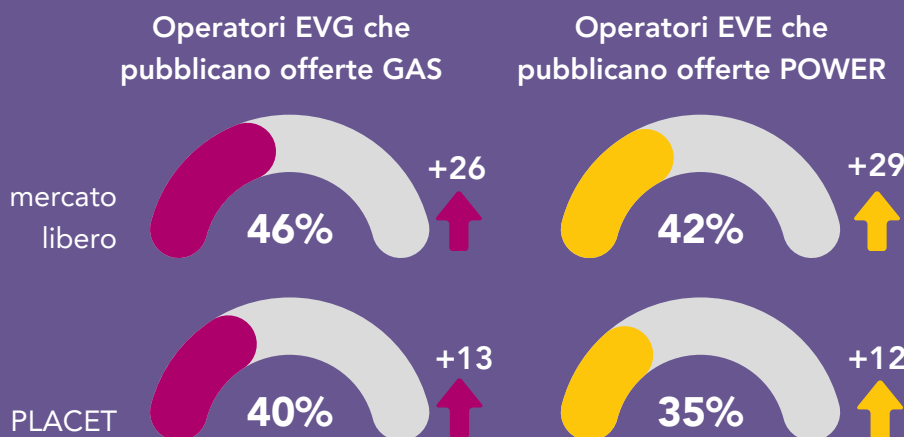
Il rigoroso orientamento dell'Autorità a tutela della consapevolezza del consumatore, trova un'ulteriore conferma nella successiva Deliberazione 193/2026/S/eel, con cui ARERA ha irrogato una sanzione di 400.000 euro ad AGF Energy per aver eluso le disposizioni normative a tutela dei clienti di piccole dimensioni. Nello specifico, la società ha commercializzato offerte a prezzo variabile prospettandole in modo diffidente e ingannevole come "Prezzo Fisso" all'interno delle Schede sintetiche, introducendo contestualmente nelle condizioni contrattuali oneri di recesso anticipato illegittimi. Tali penali risultavano dissimulate sotto forma di corrispettivi per un "Servizio area clienti personalizzato" (pari a 99 euro) o come addebito in un'unica soluzione della quota residua di commercializzazione (CCV) in caso di cessazione della fornitura prima dei dodici mesi. Il provvedimento ribadisce un principio inequivocabile: il Regolatore sanziona severamente qualsiasi pratica commerciale e documentale volta a limitare la mobilità del cliente finale o a comprometterne la chiarezza contrattuale.

L'era della Delibera 386 e della conformità sostanziale

Sul fronte delle offerte, ciò che emerge dalla sintesi degli ultimi ticket di AU (trattati nello scorso Report) e da questi due provvedimenti sanzionatori di ARERA è la rinnovata attenzione alla conformità sostanziale degli adempimenti. È evidente la volontà di ribadire che il Portale Offerte non è una semplice vetrina al pari di altri comparatori, ma un registro pubblico che vincola alla corretta trasposizione delle condizioni nelle CTE, sul sito web e in bolletta. In quest'ottica, non è più tollerato un calcolo approssimativo della spesa annua, né la mancata ripubblicazione tempestiva delle offerte ricalcolate mensilmente con i nuovi previsionali: l'aggiornamento delle schede "entro 7 giorni lavorativi" dalla pubblicazione sul sito ARERA è, infatti, il presupposto fondamentale per garantirne la corretta comparabilità. Questi segnali confermano in modo inequivocabile l'ingresso a pieno titolo nell'era della Delibera 386, il provvedimento che ha sgombrato il campo da ogni margine di interpretazione sull'obbligo formale di pubblicazione delle offerte generalizzate sul Portale e sul sito web aziendale. Un obbligo reso ancor più stringente dalla facilità con cui l'Autorità può oggi condurre le verifiche, semplicemente incrociando i codici offerta presenti in RCU. Gli effetti di questa vigilanza sono già misurabili: le recenti sollecitazioni hanno spinto un numero crescente di società ad allinearsi tempestivamente. Nell'arco di un solo mese, ben 29 operatori per l'energia elettrica, 26 per il gas e 12 per le tariffe PLACET hanno iniziato a trasmettere regolarmente le proprie offerte, generando un afflusso di 1.256 nuove proposte e portando il totale giornaliero oltre la soglia delle 10.000. In un simile contesto, la compliance tardiva non è più un'opzione sostenibile. Rinviare la rimozione delle offerte non conformi alla Delibera 386, l'aggiornamento delle PLACET, l'adeguamento del Fuel Mix o la pubblicazione del "nuovo" glossario, sperando di eludere le maglie dei controlli, significa esporre inutilmente la propria azienda a un rischio oggi del tutto evitabile.

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

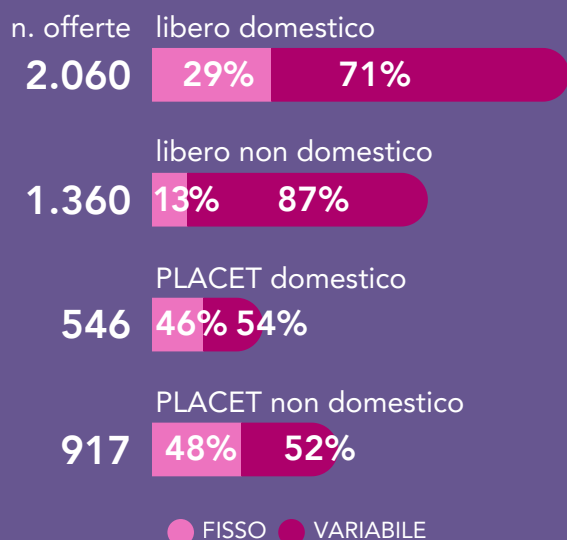
Offerte attive sul PO



Analisi condotta sulle 10.690 offerte. Le frecce e i relativi valori indicano la variazione assoluta per gas e luce rispetto al mese precedente.

A2

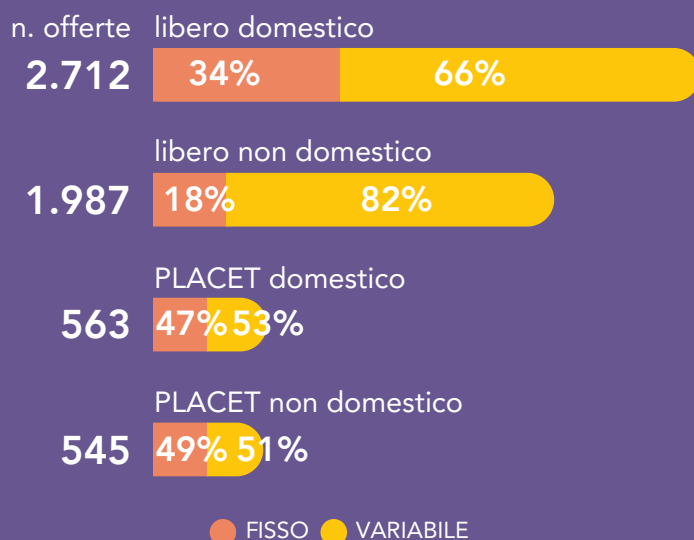
Tipologia offerte GAS



Analisi condotta su 4.883 offerte gas.

A3

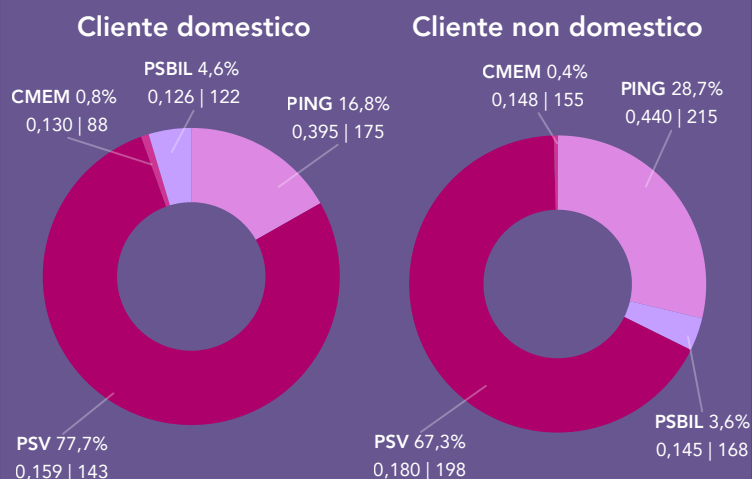
Tipologia offerte POWER



Analisi condotta su 5.807 offerte power.

A4

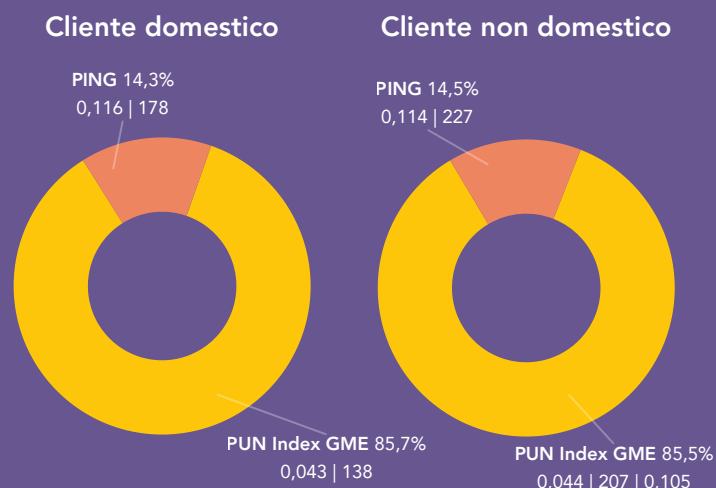
Offerte variabili GAS



Analisi condotta su 3.437 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, numericamente non significative.

A5

Offerte variabili POWER

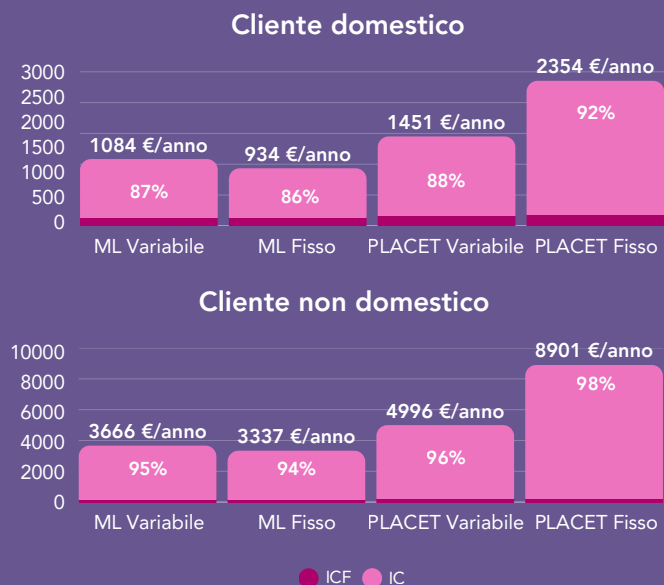


Analisi condotta su 3.979 offerte variabili. Fra le parentesi è indicato, per ciascun indice, l'IC medio in €/kWh, l'ICF medio in €/anno e l'IP medio in €/kW. I grafici non includono le offerte a PE, numericamente non significative.

A6

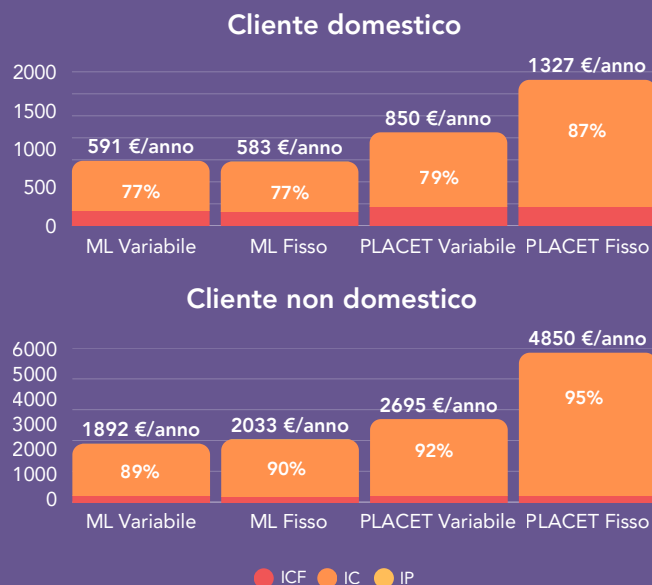
SPESA MATERIA E CANALI DI ATTIVAZIONE

Composizione spesa materia GAS



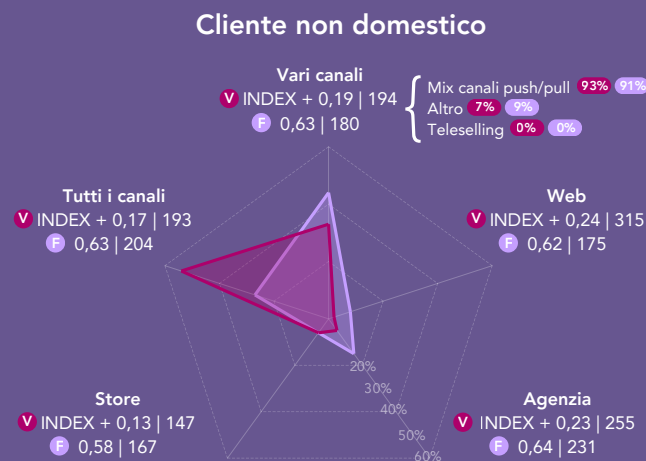
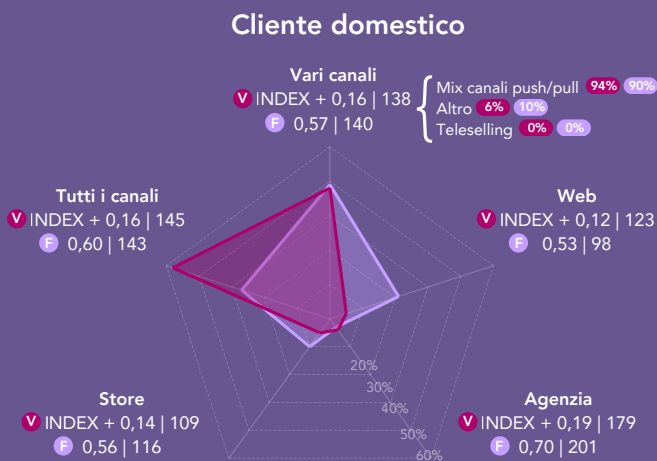
Analisi condotta su 4.883 offerte GAS. In alto la media della spesa materia per ciascun cluster. La percentuale corrisponde al peso dell'IC sul totale materia. **B1**

Composizione spesa energia POWER



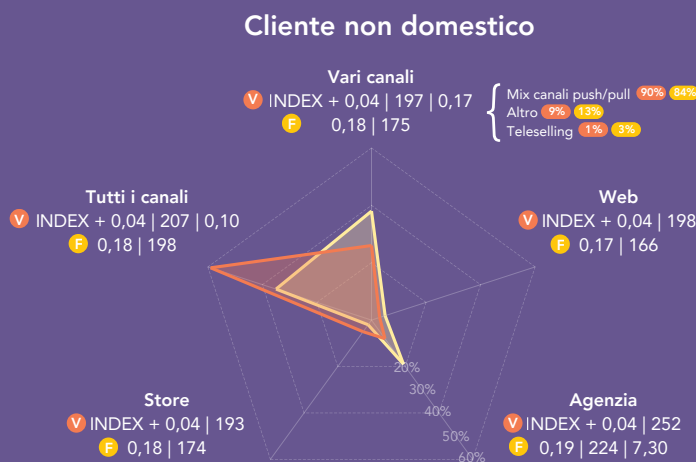
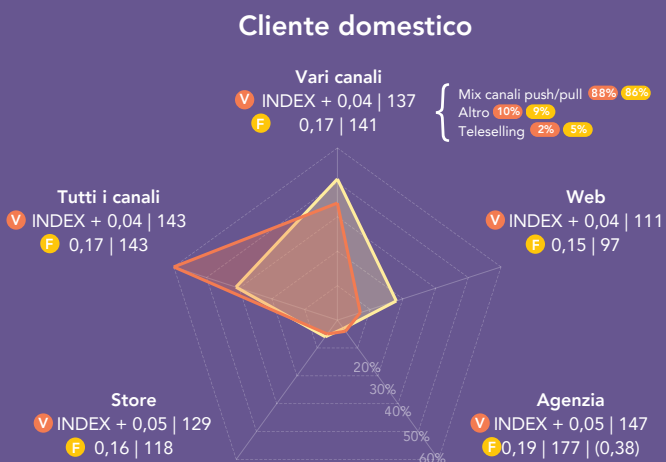
Analisi condotta su 5.807 offerte POWER. In alto la media della spesa energia per ciascun cluster. La percentuale corrisponde al peso dell'IC sul totale materia. **B2**

Distribuzione canali di attivazione offerte mercato libero GAS



Analisi condotta su 3.420 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. **B3**

Distribuzione canali di attivazione offerte mercato libero POWER



Analisi condotta su 4.699 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. **B4**

Offerte GAS per cambio fornitore nel mercato libero domestico

Migliori offerte fisse nazionali

- MARTELIUS** 4,9/5 4,6/5
GAS SPAZIALE
1.111 €/anno
0,37 €/Smc | 156 €/anno
- ALPERIA SMART SERVICES** 2,5/5 4,7/5
Alperia Gas Smile Start
1.141 €/anno
0,399 €/Smc | 144 €/anno
- ESA SPA S.B.** ND 4,4/5
PREZZO FISSO GAS CASA 24 MESI
1.143 €/anno
0,40 €/Smc | 144 €/anno

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 3,5/5
SuperPromoWeb Sole Splendente 2026
1.201 €/anno
PSBIL + 0,05 €/Smc | 0 €/anno
- ASM ENERGIA** 2,8/5 ND
LEGGERA GAS
1.206 €/anno
PSV + 0 €/Smc | 75 €/anno
- GALA** 1,8/5 ND
GALA GasPremia 50
1.217 €/anno
PSBIL + 0,02 €/Smc | 58 €/anno

Migliore offerta fissa locale

Nessuna offerta locale più conveniente della migliore offerta nazionale.

Migliore offerta variabile locale



- VIVI ENERGIA** 2,9/5 4,5/5
VIVicaldo gas
1.131 €/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 2026). I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

(**) Vendibile in alcune province.

Legenda: Google Trustpilot

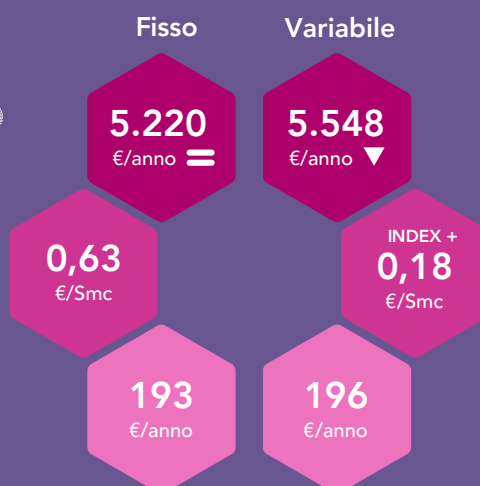
C1

Offerte GAS per cambio fornitore nel mercato libero non domestico

Migliori offerte fisse nazionali

- 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
- YADA ENERGIA** 4,1/5 4,6/5
NeN Gas
4.513 €/anno
0,49 €/Smc | 180 €/anno
- A2A ENERGIA** 3,3/5 4,4/5
Prezzo Sicuro Gas Business
4.563 €/anno
0,51 €/Smc | 130 €/anno

Valori medi



● STIMA SPESA ANNUA ● IC ● ICF

Migliori offerte variabili nazionali

- ESTIA ENERGIE** ND ND
Speciale gas lavoro civ
4.498 €/anno
PSBIL + 0 €/Smc | 144 €/anno
- CAMER GAS & POWER** 3,4/5 ND
PSV008GAS2026TUTTIGL
4.599 €/anno
PSV + 0,025 €/Smc | 120 €/anno
- COGEME ENERGIA** 4,7/5 ND
Zero spread altri uso gas PSBIL 0 CCV 10
4.609 €/anno
PSV + 0,027 €/Smc | 120 €/anno

Migliore offerta fissa locale

Nessuna offerta locale più conveniente della migliore offerta nazionale.

Migliore offerta variabile locale

Nessuna offerta locale più conveniente della migliore offerta nazionale.

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

C2

Offerte POWER per cambio fornitore nel mercato libero domestico

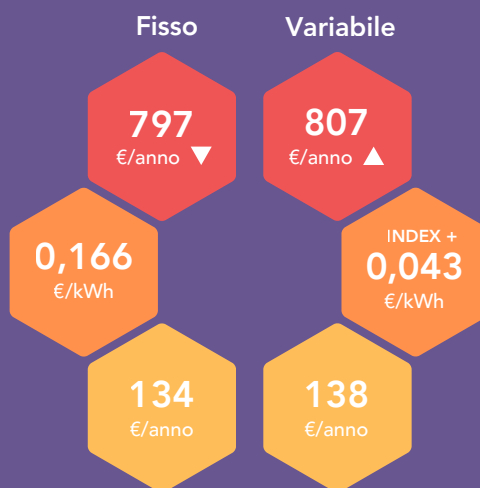
Migliori offerte fisse nazionali

- ITALIA GAS E LUCE** 4,8/5 3,7/5
Sottocosto a prezzo fisso a fasce
595 €/anno
0,134 €/kWh | 17 €/anno
- MAGIS ENERGIA** 5/5 4,3/5
Mia Luce Fix Web
614 €/anno
0,112 €/kWh | 96 €/anno
- ENEL ENERGIA** 4/5 4,4/5
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 3,5/5
SuperPromoWeb Sole Splendente 2026
665 €/anno
PUN + 0,022 €/kWh | 0 €/anno
- ITALIA GAS E LUCE** 4,8/5 3,7/5
Offerta Luce Sprint fasce
668 €/anno
PUN - 0,02 €/kWh | 84 €/anno
- ENERGIA LOCALE** ND 2,5/5
Locale Luce 2026
679 €/anno
PUN + 0,028 €/kWh | -3 €/anno

Migliore offerta variabile locale

- CVA ENERGIA** ND ND
CVA easyflex
566 €/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

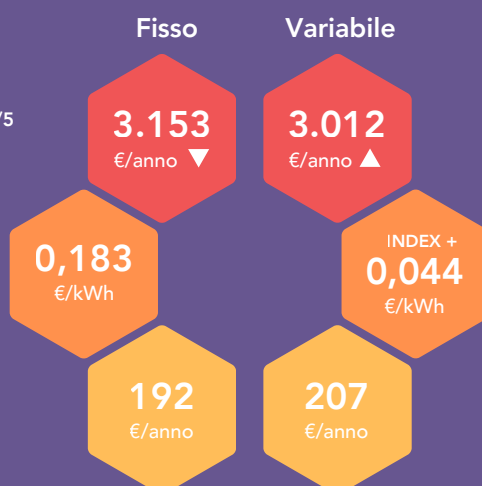
Migliori offerte fisse nazionali

- YADA ENERGIA** 4,1/5 4,6/5
NeN Luce
2.671 €/anno
0,147 €/kWh | 180 €/anno
- DOLOMITI ENERGIA** 2,4/5 4,5/5
Mitica Energia 36 Premium Business
2.691 €/anno
0,154 €/kWh | 130 €/anno
- ILLUMIA** 2,4/5 4,5/5
Prezzo Garantito Luce 36
2.726 €/anno
0,160 €/kWh | 105 €/anno

Migliore offerta fissa locale

- ELIT ENERGIA** 4,8/5 ND
Fix Business Elit Luce
2.657 €/anno
0,147 €/kWh | 162 €/anno
Attivabile in Lombardia e nelle province di Ferrara e Ravenna

Valori medi



● STIMA SPESA ANNUA ● IC ● ICF

Migliori offerte variabili nazionali

- FASTWEB** ND 3,1/5
Fastweb Luce Flex Digital
2.749 €/anno
PUN + 0,022 €/kWh | 84 €/anno
- ABY POWER** ND ND
ABY Network Energia 202604bis
2.755 €/anno
PUN + 0,018 €/kWh | 120 €/anno
- COGENERITA ITALIA** ND ND
Ecobusiness Flex Web Aprile 2026
2.807 €/anno
PUN + 0,022 €/kWh | 144 €/anno

Migliore offerta variabile locale

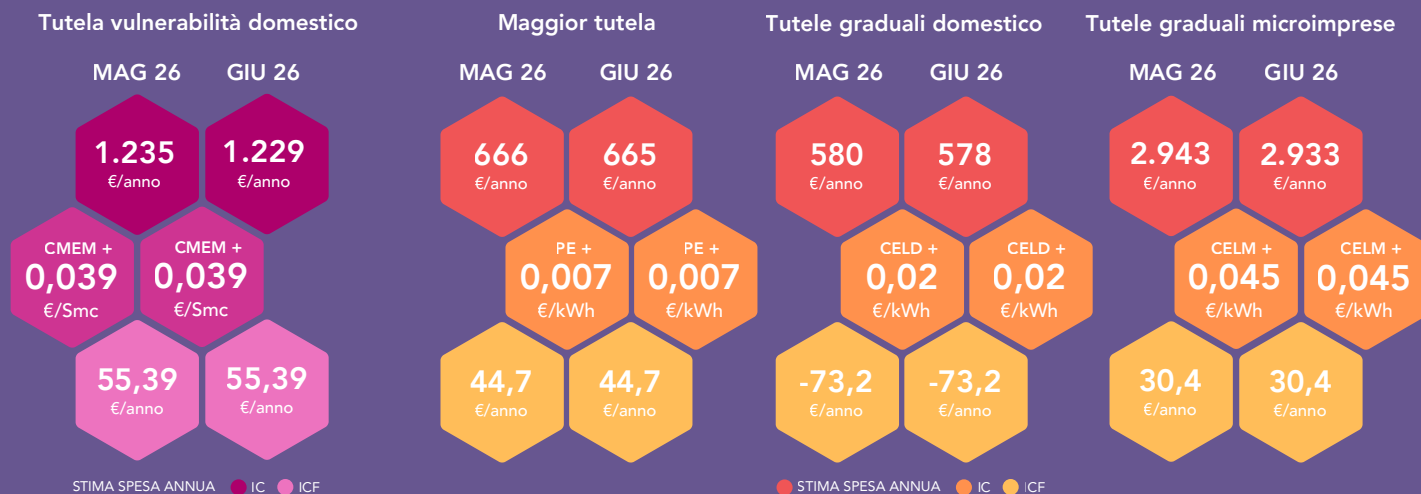
Nessuna offerta locale più conveniente della migliore offerta nazionale.

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

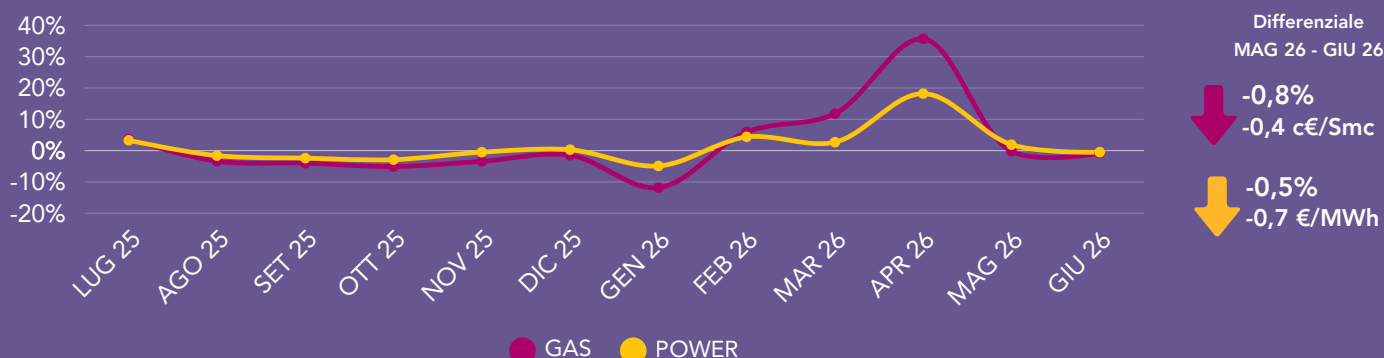
Valori cliente tipo tutela vulnerabilità, maggior tutela e tutele graduali



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

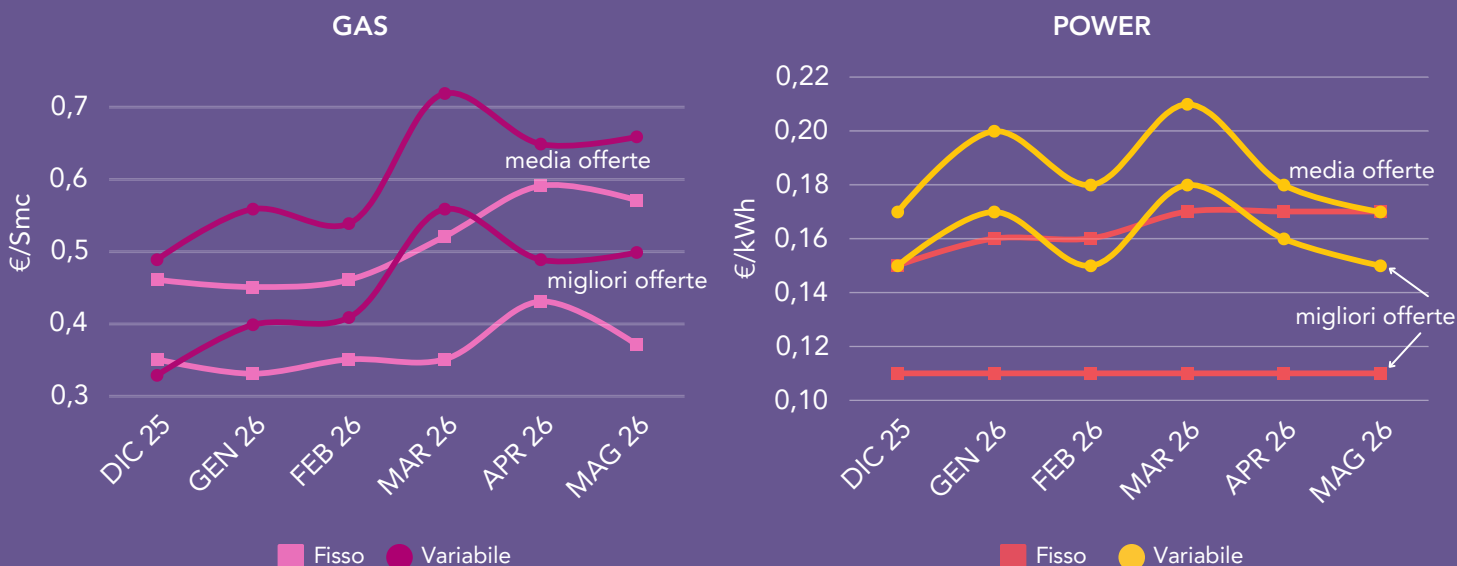
Differenziale quotazioni previsionali



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.

UTILITY DAY

12^a edizione

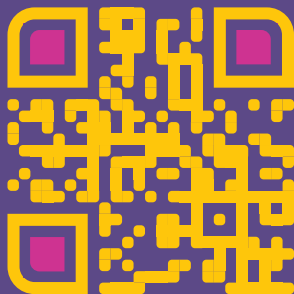
2026



Ti aspettiamo!

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



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 08/06/2026.

(*) Nella raffigurazione in copertina: reattori modulari (SMR) integrati in un parco urbano per garantire una fornitura elettrica continua direttamente alla comunità locale.