



Report Offerte

**Analisi mensile delle
offerte gas e power**

Un anno di rincari: PSV +126%, PUN +90%

ARERA: 24 venditori diffidati, 5 ispezioni

PO: la guerra degli sconti sui prezzi fissi

L'APPROFONDIMENTO

**Cyber resilienza,
la nuova sfida
per le utility**

di Manolo D'Amico

Ottobre

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 ● L'Unione Europea si prepara all'inverno 2026-2027 in un clima energetico segnato da prezzi elevati e da messaggi istituzionali contrastanti. Mentre il Gruppo di coordinamento per il gas rassicura sulla stabilità delle forniture, il commissario per l'energia Jørgensen ha esortato i Paesi membri a ridurre la domanda di gas ed elettricità. Per affrontare le attuali difficoltà di approvvigionamento, Bruxelles suggerisce un ritorno alla **#austerità** volontaria del 2022: abbassare le temperature negli uffici pubblici, spegnere le insegne e fermare i riscaldamenti esterni. Contrarre i consumi resta l'arma più immediata per calmierare i costi. L'incertezza maggiore riguarda gli **#stoccaggi** che a fine settembre registravano una media europea attorno al 71%, in netto calo rispetto allo stesso periodo del 2025. La mappa delle riserve è frammentata: l'Italia, oltre l'87%, è al sicuro, mentre la Germania arranca al 58% e si registrano fragilità nei Paesi Bassi, in Austria, Belgio (e Regno Unito). Nonostante le rassicurazioni europee sulla solidità delle infrastrutture, il rigoroso obbligo di riempimento al 90% entro il 1° novembre è stato ammorbidito con scadenze dilate e soglie minime che possono scendere fino al 75%. Questa flessibilità si inserisce in un più ampio braccio di ferro politico con Bruxelles, innescato proprio dalla morsa del caro energia. Italia e Repubblica Ceca stanno guidando un'iniziativa congiunta per allentare l'impatto delle normative ambientali, a partire dal sistema di scambio delle quote di emissione di **#CO2**. Roma e Praga chiedono un rilascio straordinario di permessi gratuiti dalla riserva stabilizzatrice del mercato per dare respiro alle aziende, ma soprattutto premono per far slittare l'entrata in vigore del cosiddetto **#ETS2**. Questo nuovo meccanismo, previsto a regime per il 2028, allargherà il mercato del carbonio a edifici e trasporto su strada. Con quotazioni all'ingrosso già sotto forte tensione per le instabilità geopolitiche, secondo Roma e Praga

questo ulteriore onere ambientale rischierebbe di piegare definitivamente la competitività dell'industria manifatturiera europea. Senza un rinvio, i costi della decarbonizzazione finirebbero inevitabilmente per scaricarsi in **#bolletta** e alla pompa, aggravando la spesa dei cittadini. I prossimi vertici europei di metà ottobre misureranno la reale disponibilità dell'UE a rendere la transizione ecologica più graduale. Sul piano logistico, intanto, il traffico di **#GNL** attraverso lo Stretto di Hormuz sta progressivamente tornando alla normalità. Dopo un mese di blocco causato dalle tensioni in Medio Oriente, i dati di tracciamento navale segnalano una netta ripresa dei transiti delle metaniere qatariote. Ad agosto, il timore di attacchi aveva spinto molte navi a viaggiare in modalità "oscura", spegnendo i trasponder per non essere tracciate. Dalla seconda metà di settembre decine di unità navali cariche di GNL sono tornate a viaggiare alla luce del sole verso l'Asia, incrociandosi con le navi vuote dirette al Golfo Persico. Questa ripresa, favorita dai segnali di distensione diplomatica dell'Iran, indica che il **#Qatar** ritiene nuovamente sicuro uno snodo da cui transita circa un quinto del petrolio e del GNL scambiati nel mondo. Alcune imbarcazioni, però, viaggiano ancora a trasponder spenti. Per l'Europa, in corsa per ultimare le scorte invernali, il ritorno del gas qatariota allenta la pressione immediata sui prezzi, ma l'affidabilità a lungo termine della rotta si conferma la principale incognita energetica globale.

DELL'ACQUA ALL'IES ● All'Italian Energy Summit l'intervento del presidente di ARERA, Nicola Dell'Acqua, ha fissato le priorità immediate per la tutela del mercato italiano. L'Autorità renderà operativo entro la prima metà di ottobre il servizio di liquidità per il gas, procedendo con urgenza e senza attendere un coordinamento europeo. Attraverso il meccanismo della "saturazione virtuale", previsto dal Decreto Bollette, l'obiettivo è

ridurre lo **#spread** tra il PSV nazionale e il TTF olandese. A questo intervento si aggiunge la conferma del blocco degli oneri di sistema in bolletta per il Q4, per contenere i costi di famiglie e imprese con l'arrivo dei mesi invernali. Attorno alle decisioni di ARERA si è sviluppato il confronto sulla **#sostenibilità** economica della transizione. I vertici di aziende come Eni e Prysmian hanno rimarcato i crescenti rischi per la tenuta dell'intero tessuto produttivo: perseguire obiettivi ambientali ambiziosi senza calcolare attentamente l'impatto sui costi operativi rischia di paralizzare le aziende, specialmente i comparti **#energivori**. Ne deriverebbe una perdita di competitività dell'industria europea rispetto ai concorrenti esteri, spesso favoriti da regole meno stringenti, sussidi statali e costi energetici nettamente inferiori. Dal summit è emerso che le misure emergenziali sui prezzi, pur indispensabili, non bastano da sole: vanno inserite in una politica industriale di lungo respiro. La regolazione di breve termine e il contenimento delle **#tariffe** devono proteggere oggi i bilanci delle imprese, dando loro il tempo e la stabilità per investire. Questo significa avere le risorse per mettere a terra i massicci investimenti richiesti per potenziare e digitalizzare le infrastrutture di rete, sviluppare filiere tecnologiche autonome e blindare la sicurezza degli approvvigionamenti, assicurando che la transizione ecologica supporti la crescita dell'industria nazionale invece di affossarla.

VIGILANZA ARERA ● L'Autorità stringe i controlli sugli obblighi informativi dei venditori. Con la delibera **#324/2026/E/com** del 17 settembre, ARERA ha intimato a 24 società di vendita di luce e gas che non hanno rispettato la scadenza del 25 agosto di trasmettere i dati obbligatori sui prezzi medi applicati alla clientela nel primo semestre del 2026. L'invio di queste informazioni, previsto dal Regolamento UE 2016/1952 e dalla normativa nazionale, è necessario per le funzioni di monitoraggio e la produzione delle statistiche ufficiali. La **#diffida** arriva dopo diversi promemoria e un ultimo sollecito formale inviato il 26 agosto, rimasto senza risposta né giustificazioni valide da parte delle aziende interessate. Gli operatori inadempienti hanno 15 giorni per mettersi in regola, prima che scattino le sanzioni economiche previste dalla delibera 592/2021/R/com, maggiorate del 10% in caso di recidiva. L'Autorità ha precisato che gli uffici stanno approfondendo le posizioni di un ulteriore gruppo di venditori, per incongruenze e complessità nei dati trasmessi. Sul fronte ispettivo, nella riunione del 29 settembre il Collegio ha approvato con la delibera **#333/2026/E/com** cinque verifiche mirate alle modifiche delle condizioni economiche applicate tramite variazioni unilaterali o **#rinnovi**.

PREZZI ENERGIA ● Il gas costa più del doppio di un anno fa, la luce quasi il doppio. A settembre il **#PSV** day ahead (fonte ARERA) è stato di 78,8 €/MWh, contro i 34,9 di settembre 2025 (+126%). Il **#PUN** (fonte GME) è passato da 109,1 a 207,5 €/MWh (+90%). Il rialzo si è costruito nel corso del 2026: il gas, a 35 €/MWh a febbraio, ha toccato i 52 a marzo e da luglio non si è più fermato, fino ai 79 di settembre. Il PUN ha seguito il gas, con i cicli combinati che restano la tecnologia marginale e fissano il prezzo. Lo conferma il **#CSS** (fonte ARERA), il margine di un ciclo combinato al netto di gas e CO₂: a settembre si è

fermato in media a 29,5 €/MWh, appena il 14% del PUN. Resta ampio anche il differenziale con il mercato olandese: nello stesso mese il PSV ha quotato circa 3 €/MWh sopra il **#TTF**, lo spread che il servizio di liquidità di ARERA punta a ridurre. Sono i livelli più alti dalla fine del 2022, ma ancora lontani dal picco di agosto di quell'anno, quando il PUN arrivò a 543 €/MWh. Rispetto a settembre 2024 il gas è raddoppiato (da 38,8 €/MWh) e la luce segna +77% (da 117,1). Le quotazioni dei previsionali, in forte aumento nell'ultimo mese, restano in **#backwardation** (prezzi futuri inferiori a quelli attuali): il Q3 2027 quota la luce circa il 24% e il gas circa il 19% sotto il Q3 2026 appena chiuso.

OFFERTE SUL PO ● Dopo la flessione di agosto, a settembre il numero delle offerte sul mercato è tornato sopra le **#10mila**. Le utility continuano a incrementare i corrispettivi fissi in risposta all'instabilità dei mercati, ma a preoccupare sono soprattutto i **#previsionali** di spesa: tra la pubblicazione di settembre e quella di ottobre, quelli del quarto trimestre sono aumentati del 33% per la luce e del 43% per il gas. Per un cliente vulnerabile in regime di tutela, la **#spesa** annua stimata sale dunque di 472 euro rispetto alla stima del mese scorso. A spingere i costi di approvvigionamento sono stati il blocco estivo di Hormuz e gli stoccaggi europei sotto la media. L'elettricità sconta anche i valori del terzo trimestre appena concluso, nettamente superiori alle stime: il PUN ha chiuso il trimestre a 181 €/MWh, circa l'80% sopra quanto indicavano i previsionali a fine 2025. L'impatto sarebbe stato più pesante senza due fattori: il calo dei costi di **#dispacciamento**, dovuto a un autunno meno critico per la tenuta della rete rispetto ai picchi estivi e invernali, e il blocco degli **#oneri** generali di sistema, garantito dalle manovre finanziarie della CSEA. In risposta, i principali operatori hanno inaugurato una stagione di sconti diretti sulle bollette, che la premier Meloni ha attribuito alla moral suasion esercitata dal governo. Eni, tramite **#Plenitude**, ha aperto con un taglio del 30% sui corrispettivi luce e gas, bloccati per due anni. L'offerta ha attirato l'attenzione di **#Consumerismo** che l'ha segnalata ad Antitrust e ARERA per presunta pubblicità ingannevole: secondo l'associazione, l'incidenza reale dello sconto sulla spesa annua si fermerebbe al 17-18% e non è chiaro su quale base sia calcolato il 30%. È il nodo di questa fase: lo sconto si concentra sulla componente energia mentre le quote fisse salgono, e il confronto fra offerte regge solo sulla spesa complessiva. **#Enel** ha risposto con "Digital luce" a 108 €/MWh, certificata 100% green. **#A2A** propone prezzi fissi garantiti per dieci anni, **#Iren** ha bloccato il costo dell'elettricità fino al 2029 ed **#Hera** ha scelto un modello ibrido: quota fissa per trenta mesi e una parte variabile per intercettare eventuali ribassi. **#Alperia** promette risparmi fino al 45% sui nuovi contratti. La strategia si regge sulla backwardation della curva: sulla durata dei contratti i previsionali medi quotano sotto lo spot. I fissi più aggressivi, però, sono prezzati perfino al di sotto dei previsionali e reggono solo con coperture acquistate a prezzi più bassi o con margini compressi. Nella classifica delle migliori offerte di settembre, il primo posto per il gas a prezzo fisso spetta a **#EGREEN**, mentre **#EON** si impone per l'energia elettrica. Nel prezzo variabile primeggiano **#ERRECI** (gruppo Repower) per il gas ed **#ENJOY** per la luce, con la tariffa "Superpromo Web Autunno 2026".

L'approfondimento

CYBER RESILIENZA, LA NUOVA SFIDA PER LE UTILITY

A cura di Manolo D'Amico  



L'autore

Manolo "Benji" D'Amico è un esperto di cybersicurezza industriale e protezione delle infrastrutture critiche OT/ICS. Collaboratore e advisor anche in ambito NATO, si occupa di resilienza cyber-fisica applicata ai settori strategici ed energetici.

E se l'attacco fosse già in corso?

Per un'azienda energetica è questa la domanda da porsi. Un attacco informatico costa molto più dei dati sottratti: basta il blocco della fatturazione, del CRM, delle pratiche di switching o dei sistemi di controllo degli impianti per mettere a rischio la continuità delle forniture e la fiducia dei clienti. Con la NIS2 venditori, distributori e produttori di energia rientrano tra i soggetti con obblighi di cybersicurezza più stringenti, e la responsabilità arriva fino ai vertici aziendali. Dopo l'approfondimento di agosto sulla protezione degli impianti fotovoltaici, in queste pagine affronteremo il tema dal punto di vista dell'intera organizzazione: cosa serve per contenere l'attacco e far ripartire l'azienda.

Dal monitoraggio alla continuità operativa

Per anni il Security Operations Center (SOC) è stato raccontato come la torre di controllo della cybersicurezza: una sala, fisica o virtuale, in cui flussi di eventi vengono raccolti, correlati e trasformati in alert. È un'immagine corretta, ma ormai incompleta. In un'impresa che vive di servizi digitali, dati, identità connesse e catene applicative distribuite, l'allarme è soltanto l'inizio della storia. Il problema vero comincia pochi minuti dopo: chi comprende l'impatto? Chi può isolare un sistema? Quali servizi devono rimanere attivi? Quali backup sono davvero affidabili? E, soprattutto, quando l'azienda può tornare a lavorare? È qui che prende forma la Managed Cyber Resilience, un'evoluzione del modello MDR (Managed Detection and Response) che sposta il baricentro dal monitoraggio alla continuità operativa. L'obiettivo è costruire una capacità coordinata per rilevare, decidere, contenere, ripristinare e apprendere. La cybersecurity esce così dalla sala server e diventa un elemento concreto della resilienza d'impresa.

Oltre l'alert: il valore del contesto

Ogni responsabile IT conosce il paradosso della visibilità: una piattaforma può produrre migliaia di segnalazioni senza offrire alcuna chiarezza quando l'attacco è davvero importante. Il problema, spesso, è l'eccesso di dati privi di contesto. Un accesso anomalo può essere un falso positivo, una credenziale dimenticata, un comportamento amministrativo insolito oppure il primo indizio di una compromissione. Senza contesto il SOC rischia di diventare un generatore di rumore; con il contesto giusto può diventare il sistema nervoso della difesa aziendale. Un MDR maturo deve quindi mettere in relazione endpoint, identità, rete, applicazioni, ambienti cloud e comportamento degli utenti. Non basta rilevare un login fuori orario: bisogna capire se quell'identità dispone di privilegi critici, se ha raggiunto asset sensibili, se ha avviato movimenti laterali e se la sua attività coincide con altre anomalie. A questo punto

la domanda più utile è: quanto tempo impieghiamo per capire se un evento rappresenta un rischio reale per la nostra operatività? È una domanda che trasforma la sicurezza in una disciplina di gestione del rischio e porta alla luce processi, responsabilità e dipendenze che spesso restano invisibili fino al giorno della crisi.

La risposta all'incidente e il contenimento proporzionato

Molti incidenti diventano devastanti per una risposta lenta, frammentata o priva di un perimetro decisionale chiaro, più che per la sofisticazione dell'attacco. Mentre il team tecnico indaga, l'area legale valuta gli obblighi di comunicazione, il management chiede una stima dell'impatto e i responsabili dei servizi chiedono di non fermare l'operatività. Se questi soggetti non condividono un linguaggio e una sequenza d'azione, l'attaccante guadagna tempo. Servono playbook realmente esercitati, che stabiliscano chi autorizza l'isolamento di una macchina, come si disabilita un'identità privilegiata, quando si scollega un segmento di rete e quali evidenze occorre preservare per la forensics. Contenere, infatti, significa ridurre il raggio d'azione dell'attaccante con azioni proporzionate, reversibili quando possibile e guidate dalle priorità del business, evitando di spegnere indiscriminatamente tutto ciò che appare sospetto. È il punto in cui la tecnologia incontra la conoscenza dell'organizzazione: la stessa azione può essere corretta in un reparto e insostenibile in un altro, se blocca un processo critico, un servizio al cliente o una catena produttiva.

Il cloud ibrido come architettura di continuità

Il dibattito sul cloud è stato a lungo dominato da una contrapposizione semplificata: tutto nel cloud pubblico oppure tutto in casa. Per molte organizzazioni la risposta è progettare un ambiente ibrido in cui prossimità, controllo, scalabilità, segregazione e recuperabilità convivano in modo coerente. In ottica di cyber resilience il cloud ibrido diventa un'architettura di fiducia: centralizza visibilità e orchestrazione attraverso un control plane sicuro e mantiene una relazione stretta con i workload, i dati e gli asset che richiedono specifici livelli di controllo. Funziona però solo se le informazioni possono dialogare senza perdere la separazione tra ambienti, clienti, ruoli e privilegi. Il punto delicato è l'integrazione. Un ecosistema di difesa serio deve correlare dati provenienti da EDR, gestione delle identità, log applicativi, rete, servizi cloud e, nei casi più complessi, infrastrutture OT e dispositivi industriali, così che l'analista non debba ricostruire a mano il contesto di ogni incidente passando da uno strumento all'altro. Quando i sistemi parlano fra loro, un segnale debole può diventare una storia comprensibile; quando restano isolati, anche un attacco evidente può apparire come una serie di eventi scollegati.

Backup e recupero: cyber vault e clean room

Uno degli equivoci più costosi riguarda il backup: avere copie dei dati non equivale automaticamente a poter ripartire dopo un attacco. Le domande decisive sono altre. La copia è pulita? È stata raggiunta dall'attaccante? Possiamo verificarla senza esporre di nuovo la produzione? Sappiamo in quale ordine ricostruire identità, applicazioni,

database e dipendenze? La risposta più solida passa per il Cyber Vault, un ambiente separato e protetto, progettato per conservare copie immutabili o resistenti alla manomissione. Il vault fa parte della strategia di continuità e permette di distinguere con certezza ciò che può essere ripristinato da ciò che va scartato o bonificato. Accanto al vault diventa essenziale la clean room: uno spazio isolato in cui verificare le copie, cercare tracce residue, validare le configurazioni e ricostruire i servizi prima di riportarli in produzione, senza reintrodurre la compromissione. Il recovery va quindi provato in condizioni controllate, con ruoli chiari e obiettivi misurabili, per non doverlo improvvisare nel momento peggiore.

Il ciclo continuo della resilienza

La resilienza non si esaurisce nel momento in cui un servizio viene riacceso. Ogni incidente, simulazione o anomalia alimenta un ciclo di miglioramento: rilevare permette di comprendere, comprendere permette di contenere, il contenimento crea le condizioni per un recupero affidabile e il recupero genera lezioni che migliorano la capacità di rilevare l'evento successivo. Il ripristino diventa così il primo capitolo della preparazione successiva. Ogni decisione presa durante una crisi (un'identità revocata, una regola di rete modificata, una copia scartata, un servizio riaperto) produce conoscenza. Se questa resta confinata nelle persone che hanno gestito l'emergenza, l'organizzazione rimane fragile; se viene tradotta in regole, playbook, metriche e formazione, diventa resilienza strutturale.

Le cinque aree della cyber resilienza		
Area di resilienza	La domanda che conta	Cosa deve dimostrare l'organizzazione
1 Rilevazione	Vediamo gli eventi critici in modo correlato?	Visibilità su identità, endpoint, cloud, rete e applicazioni.
2 Contenimento	Possiamo fermare la propagazione senza bloccare il business?	Playbook, responsabilità e automazioni già testate.
3 Ripristino	Sappiamo da quali copie ripartire e in quale ordine?	Cyber vault, clean room e procedure di recovery provate.
4 Governance	Durante la crisi, il vertice sa decidere su basi chiare?	KPI comprensibili, audit trail e canali di escalation definiti.
5 Miglioramento	Ogni incidente ci rende più forti?	Revisione post-evento, formazione e controlli aggiornati.

Automazione e giudizio umano

Intelligenza artificiale e piattaforme di automazione della risposta (SOAR) hanno cambiato la velocità con cui un SOC lavora: arricchiscono indicatori, correlano eventi, individuano comportamenti fuori norma, aprono ticket, raccolgono evidenze e attivano controlli predefiniti. Quando i segnali sono numerosi e il tempo è scarso, questo contributo è decisivo. L'automazione, però, va distinta dall'autonomia assoluta. La macchina può agire secondo regole ben definite, ad esempio limitando una connessione sospetta o imponendo una nuova verifica di identità. Altre decisioni

richiedono esperienza, consapevolezza del contesto e responsabilità: interrompere un servizio, dichiarare un incidente significativo, contattare soggetti esterni, autorizzare il ripristino di un processo critico. La combinazione più efficace unisce automazione e analisti senior esperti di digital forensics e incident response: la prima riduce la latenza delle azioni ripetitive, i secondi interpretano l'evento, ne valutano le conseguenze e garantiscono una risposta proporzionata, senza rinunciare né alla velocità né al discernimento.

Le metriche che contano per il board

Per lungo tempo la reportistica cyber è stata popolata da conteggi difficili da tradurre in decisioni: vulnerabilità individuate, alert chiusi, aggiornamenti installati, indirizzi bloccati. Dati utili, ma insufficienti per chi deve governare il rischio. Il consiglio di amministrazione ha bisogno di capire quanto un incidente possa fermare l'azienda, quanto siano esposti i processi più critici e quanto sia credibile il ritorno in esercizio. Le metriche più utili sono quelle che collegano la sicurezza alla continuità: il tempo medio di contenimento, che indica la rapidità con cui si impedisce a una minaccia di espandersi; la copertura della telemetria, che mostra se endpoint, identità, cloud, rete e servizi essenziali sono osservabili con un contesto comune; la fiducia nel recovery, che misura se copie, procedure e ambienti di ripristino sono stati effettivamente testati; infine la qualità degli accessi privilegiati, che rivela chi può fare cosa, su quali sistemi, per quanto tempo e con quale tracciabilità.

Sovranità, fiducia e NIS2

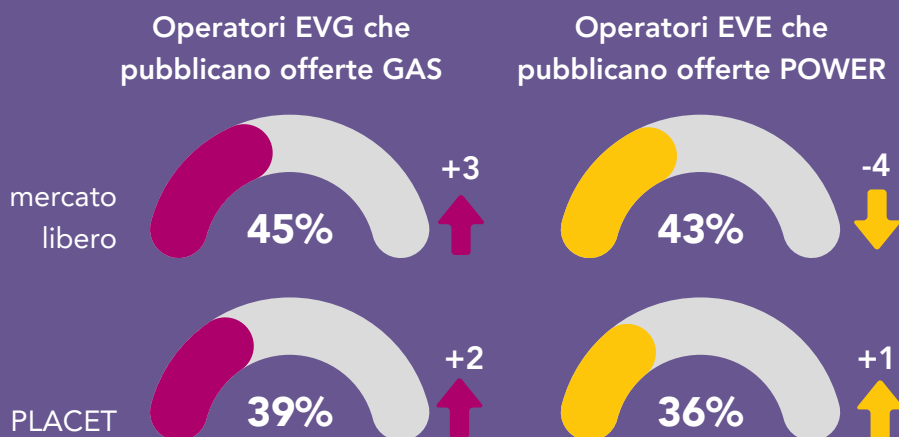
Nei settori regolati o dove si gestiscono dati sensibili, parlare di sicurezza significa parlare anche di sovranità: la capacità di sapere chi accede ai dati, con quali privilegi, in quale contesto giuridico, attraverso quali sistemi e con quale possibilità di verifica, al di là del luogo fisico in cui le informazioni risiedono. Il tema è diventato centrale anche per effetto della NIS2, che ha portato la cybersecurity all'attenzione diretta degli organi di amministrazione. La sicurezza richiede quindi responsabilità manageriale, cultura del rischio, gestione della supply chain, tutela delle identità e capacità di reagire con metodo agli incidenti. Un modello di cyber defense affidabile deve prevedere separazione rigorosa degli ambienti, gestione degli accessi privilegiati, registrazione delle attività sensibili e possibilità di dimostrare le proprie scelte. L'auditabilità consente di capire, anche a posteriori, come si è sviluppato un incidente, quali decisioni sono state prese e quali azioni possono evitare che si ripeta.

La nuova maturità: dal segnale alla ripartenza

La cybersecurity non può promettere che un attacco non avverrà, e nessun responsabile serio dovrebbe farlo. Può però creare le condizioni perché l'attacco non diventi una crisi incontrollabile: rilevazione rapida, decisioni informate, contenimento mirato, dati ripristinabili e processi capaci di apprendere. Il SOC resta fondamentale, ma va giudicato per la capacità di proteggere l'operatività più che per il numero di alert gestiti; il cloud può diventare un'infrastruttura di controllo, separazione e recupero; il backup è un test di fiducia nel futuro. La trasformazione più profonda è culturale: passare da una sicurezza che osserva a una che accompagna l'impresa attraverso l'incidente, fino al ritorno in esercizio. È in quel passaggio, tra il segnale e la ripartenza, che si misura la differenza tra essere protetti ed essere davvero resilienti.

OPERATORI E OFFERTE NEL PORTALE OFFERTE

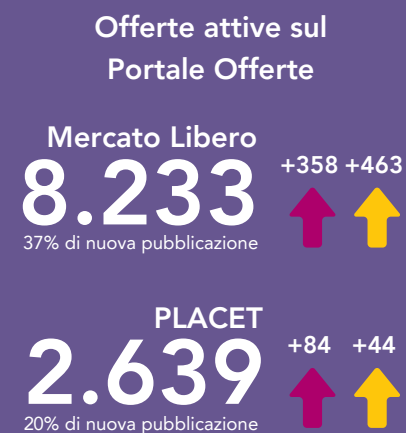
Operatori abilitati che pubblicano sul PO



Analisi condotta sugli operatori che pubblicano sul Portale Offerte rispetto al totale dei soggetti abilitati rispettivamente all'albo EVG, 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

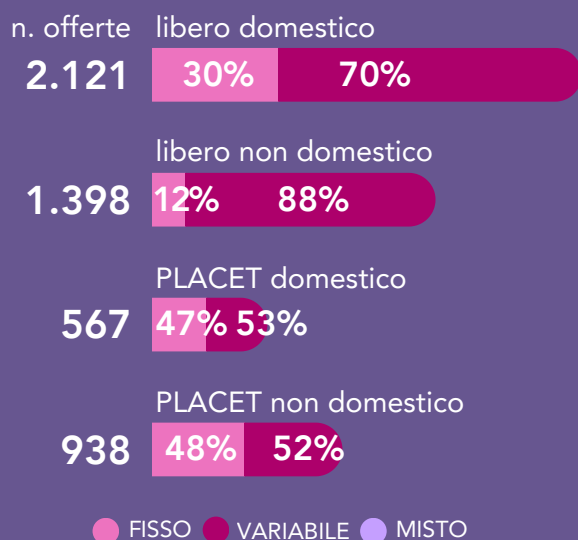
Offerte attive sul PO



Analisi condotta sulle 10.872 offerte. Le frecce e i relativi valori indicano la variazione assoluta per gas e luce rispetto al mese precedente.

A2

Tipologia offerte GAS

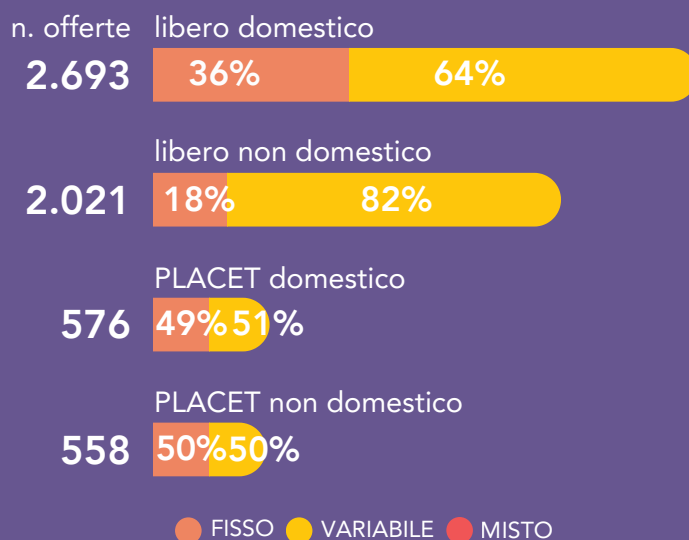


● FISSO ● VARIABILE ● MISTO

Analisi condotta su 5.024 offerte gas.

A3

Tipologia offerte POWER

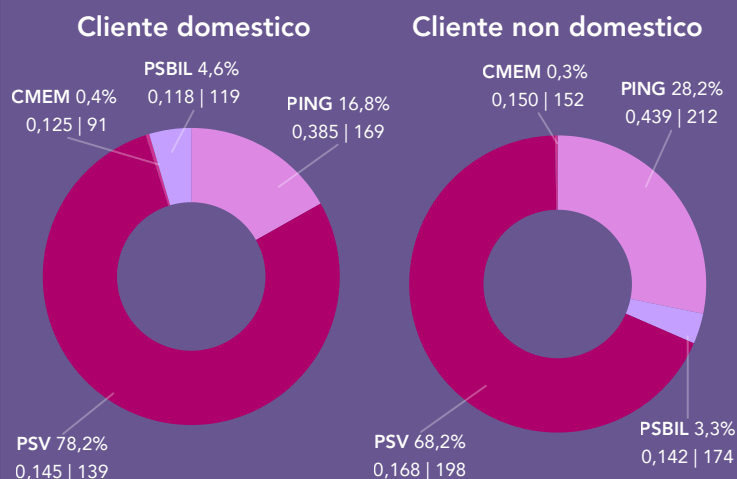


● FISSO ● VARIABILE ● MISTO

Analisi condotta su 5.848 offerte power.

A4

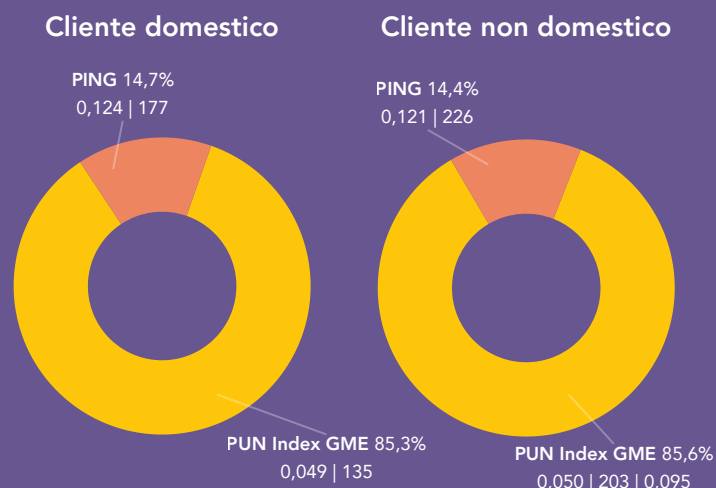
Offerte variabili GAS



Analisi condotta su 3.513 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

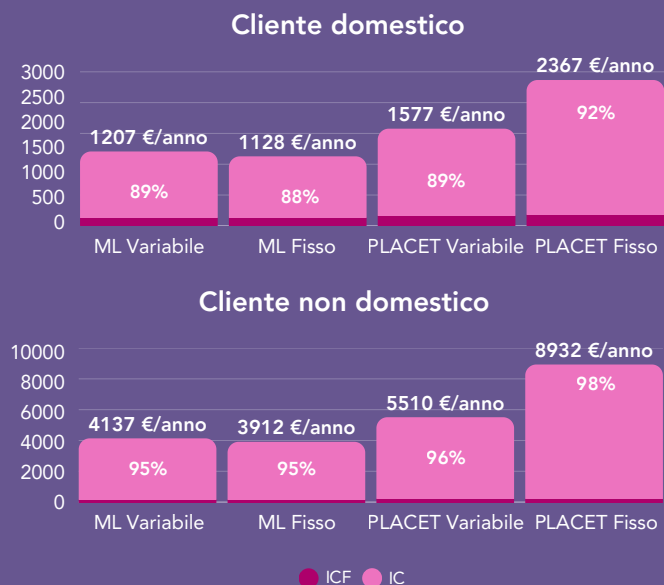


Analisi condotta su 3.952 offerte variabili. Fra le parentesi è indicato per ciascun indice l'IC medio in €/kWh, l'ICF medio in €/anno e l'IP medio in €/kW. I grafici non includono le offerte a PE, numericamente non significative.

A6

SPESA MATERIA E ALTRI CORRISPETTIVI

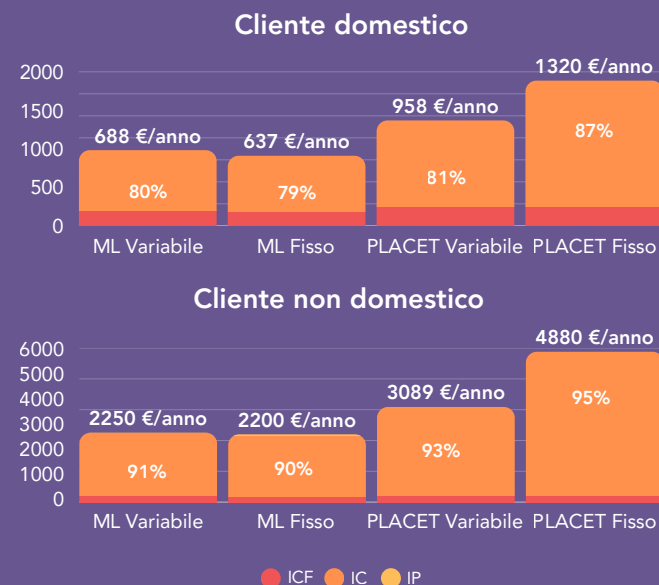
Composizione spesa materia GAS



Analisi condotta su 5.024 offerte GAS (escluse offerte miste). 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 5.848 offerte POWER (escluse offerte miste). In alto la media della spesa energia per ciascun cluster. La percentuale corrisponde al peso dell'IC sul totale materia.

B2

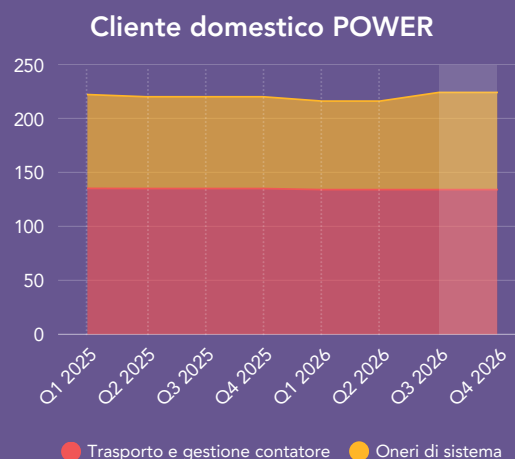
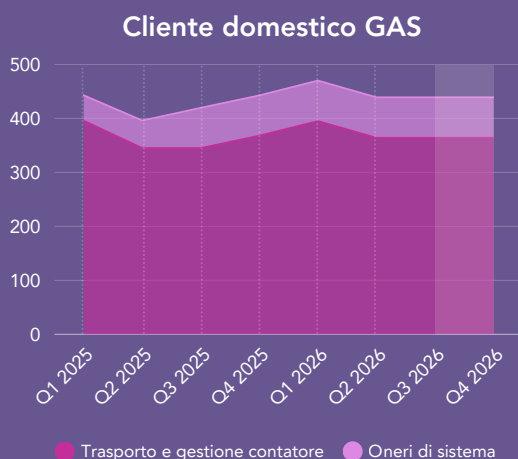
Valorizzazioni componenti GAS e POWER in vigore dal 1° ottobre



La rappresentazione considera le nuove valorizzazioni in vigore da Ottobre e non include gli indici CMEM, PSBIL, PUN INDEX, IG INDEX, PE, CEL, CELD, CELM.

B3

Spesa annua per l'uso della rete e per gli oneri generali di sistema



Le rappresentazioni confrontano i valori trimestrali della spesa annua per l'uso della rete e per gli oneri generali di sistema, calcolati sul cliente tipo domestico.

B4

Offerte GAS per cambio fornitore nel mercato libero domestico

Migliori offerte fisse nazionali

- E' GREEN**  
GF49.90_02.5_000050
1.167 €/anno
0,50 €/Smc | 30 €/anno
- MARTELIUS**  
Gas galattica
1.171 €/anno
0,49 €/Smc | 48 €/anno
- E.ON ENERGIA**  
E.ON GasClick - Amico new
1.194 €/anno
0,48 €/Smc | 78 €/anno

Migliore offerta fissa locale

Nessuna offerta locale più conveniente della migliore offerta nazionale.

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

- ERRECI**  
DECA
1.303 €/anno
PSV + 0 €/Smc | 60 €/anno
- ENJOY ENERGY**  
SuperPromoWeb Autunno 2026
1.313 €/anno
PSBIL + 0,05 €/Smc | 0 €/anno
- GALA**  
GALA GasPremia 50
1.329 €/anno
PSBIL + 0,02 €/Smc | 58 €/anno

Migliore offerta variabile locale



VIVI ENERGIA  
VIVICALDO Gas
1.243 €/anno
PSV + 0 €/Smc | 0 €/anno
Vendibile in alcune province definite dal venditore (*)

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 Q3 2026). I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

(*) Vendibile nelle province di Varese, Como, Milano, Bergamo, Brescia, Verona, Terni, Viterbo, Roma, Lodi, Verbano-Cusio-Ossola, Monza e della Brianza

Legenda:  Google  Trustpilot

C1

Offerte GAS per cambio fornitore nel mercato libero non domestico

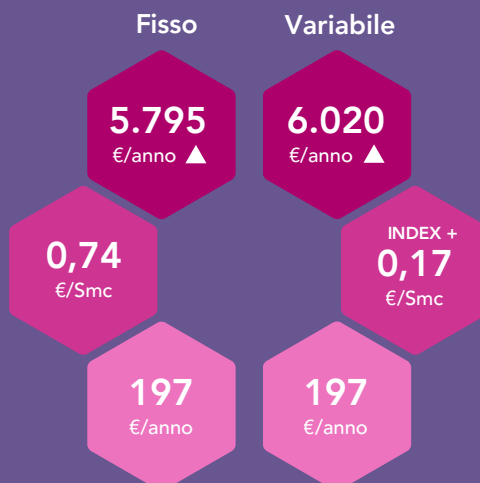
Migliori offerte fisse nazionali

- E' GREEN**  
GF49.90_02.5_000200
4.408 €/anno
0,50 €/Smc | 30 €/anno
- ENERGIA PULITA**  
Impresa Small Premium Fix
4.478 €/anno
0,48 €/Smc | 180 €/anno
- EKO360**  
0,499 BUS 12CCV PUB
4.688 €/anno
0,53 €/Smc | 144 €/anno

Migliore offerta fissa locale

Nessuna offerta locale più conveniente della migliore offerta nazionale.

Valori medi



● STIMA SPESA ANNUA ● IC ● ICF

Migliori offerte variabili nazionali

- DOMINO ENERGIA**  
Gas impresa mia - zero (0 - 800 Smc/anno)
4.936 €/anno
PSV + 0 €/Smc | 180 €/anno
- CAMER GAS & POWER**  
PSV008GAS2026TUTTIGL
5.001 €/anno
PSV + 0,025 €/Smc | 120 €/anno
- COGEME NUOVE ENERGIE**  
Zero spread altri usi PSBIL 0 CCV 10
5.002 €/anno
PSBIL + 0,025 €/Smc | 120 €/anno

Migliore offerta variabile locale



ESTIA SOC. COP.  
Speciale gas lavoro civ
4.899 €/anno
PSBIL + 0 €/Smc | 144 €/anno
Vendibile solo nelle Marche, Abruzzo e Puglia

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 Q3 2026). I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

Legenda:  Google  Trustpilot

C2

Offerte POWER per cambio fornitore nel mercato libero domestico

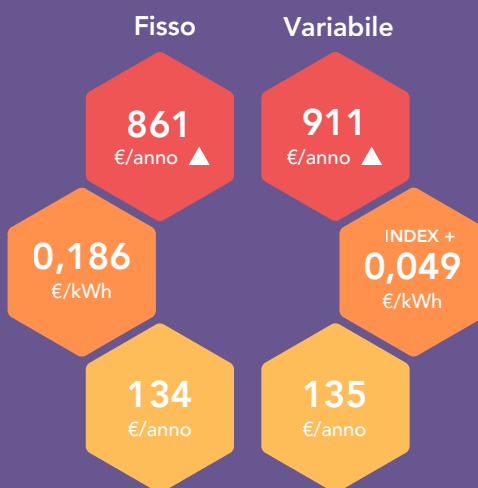
Migliori offerte fisse nazionali

- E.ON ENERGIA** 2,4/5 4,8/5
E.ON LuceClick - Amico new
681 €/anno
0,140 €/kWh | 79 €/anno
- YADA ENERGIA** 4,1/5 4,7/5
NeN Dieci Luce
682 €/anno
0,143 €/kWh | 72 €/anno
- IREN MERCATO** 2,8/5 4,6/5
IREN prima scelta luce fissa
683 €/anno
0,124 €/kWh | 125 €/anno

Migliore offerta fissa locale

- 
- CVA ENERGIE** ND ND
CVA 7
591 €/anno
0,123 €/kWh | 36 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Valori medi



● STIMA SPESA ANNUA ● IC ● ICF

N.B.: I valori medi comprendono tutte le offerte power 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** 4,3/5 4,2/5
SuperPromoWeb Autunno 2026
730 €/anno
PUN + 0,029 €/kWh | 0 €/anno
- ITALIA GAS E LUCE** 4,8/5 3,6/5
Offerta Luce Sprint fasce
734 €/anno
PUN - 0,02 €/kWh | 84 €/anno
- EPLUS** 4,6/5 ND
PowerXplus
765 €/anno
PUN + 0,029 €/kWh | 40 €/anno

Migliore offerta variabile locale

- 
- CVA ENERGIE** ND ND
CVA easyflex
630 €/anno
PUN + 0,024 €/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 Q3 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

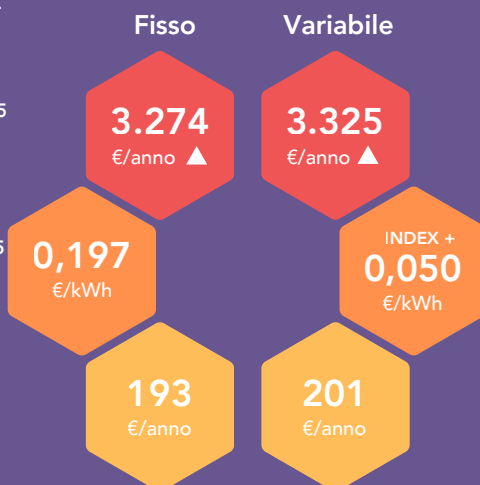
Migliori offerte fisse nazionali

- G&J ENERGIA FUTURA** ND ND
Tariffa prezzo fisso tri oraria au flex 004 RZ
2.685 €/anno
0,152 €/kWh | 90 €/anno
- DOLOMITI ENERGIA** 3,5/5 4,6/5
Dolomiti fisso luce 60 corporate
2.747 €/anno
0,152 €/kWh | 150 €/anno
- E3ENERGY POWER & GAS** 3,7/5 2,9/5
Energia economica azienda sicura
2.769 €/anno
0,158 €/kWh | 120 €/anno

Migliore offerta fissa locale

- 
- CVA ENERGIE** ND ND
CVA setteAnni sicura
2.346 €/anno
0,123 €/kWh | 45 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Valori medi



● STIMA SPESA ANNUA ● IC ● ICF

Migliori offerte variabili nazionali

- START** ND ND
PEEBUSINESSCAF111
2.769 €/anno
PUN + 0,012 €/kWh | 0 €/anno
- ABY POWER** ND ND
ABY Network energia 202609
2.804 €/anno
PUN + 0,00 €/kWh | 144 €/anno
- SUNITALY ENERGY** ND ND
Sunitaly Energy Business 7
2.933 €/anno
PUN + 0,019 €/kWh | 32 €/anno

Migliore offerta variabile locale

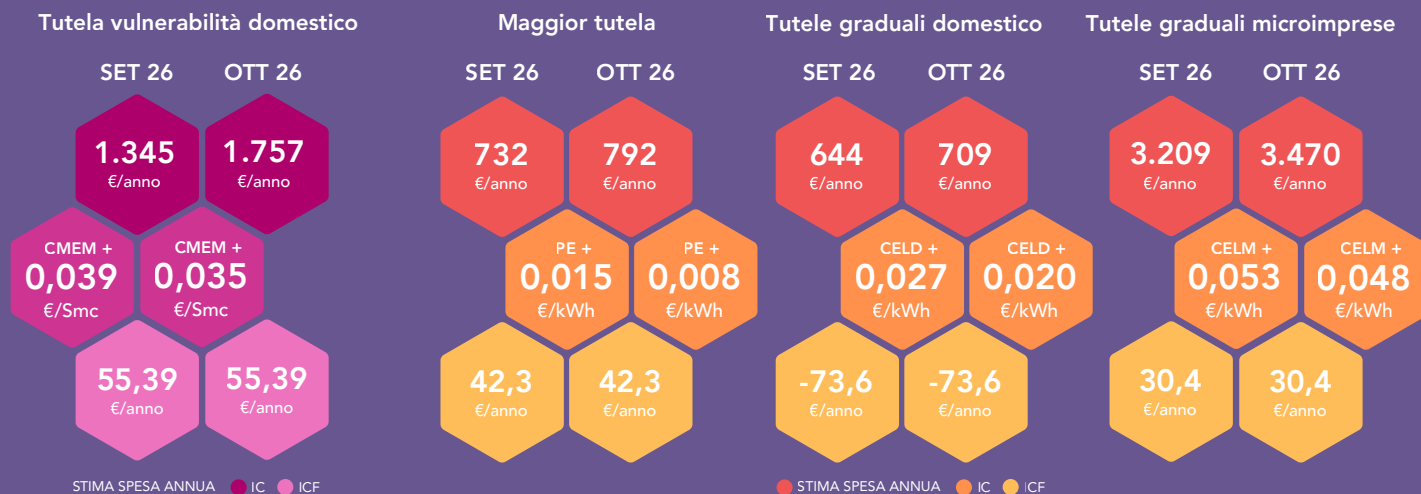
Nessuna offerta locale più conveniente della migliore offerta nazionale.

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 Q3 2026), considerando anche l'IP medio. I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

Legenda: Google Trustpilot

D2

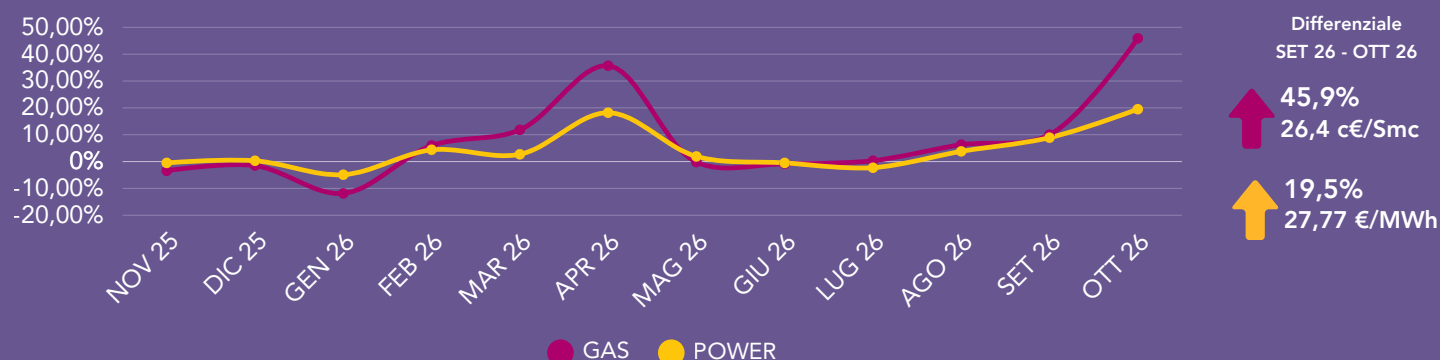
Valori cliente tipo tutela vulnerabilità, maggior tutela e tutele graduali



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 Q3 e Q4 2026).

E1

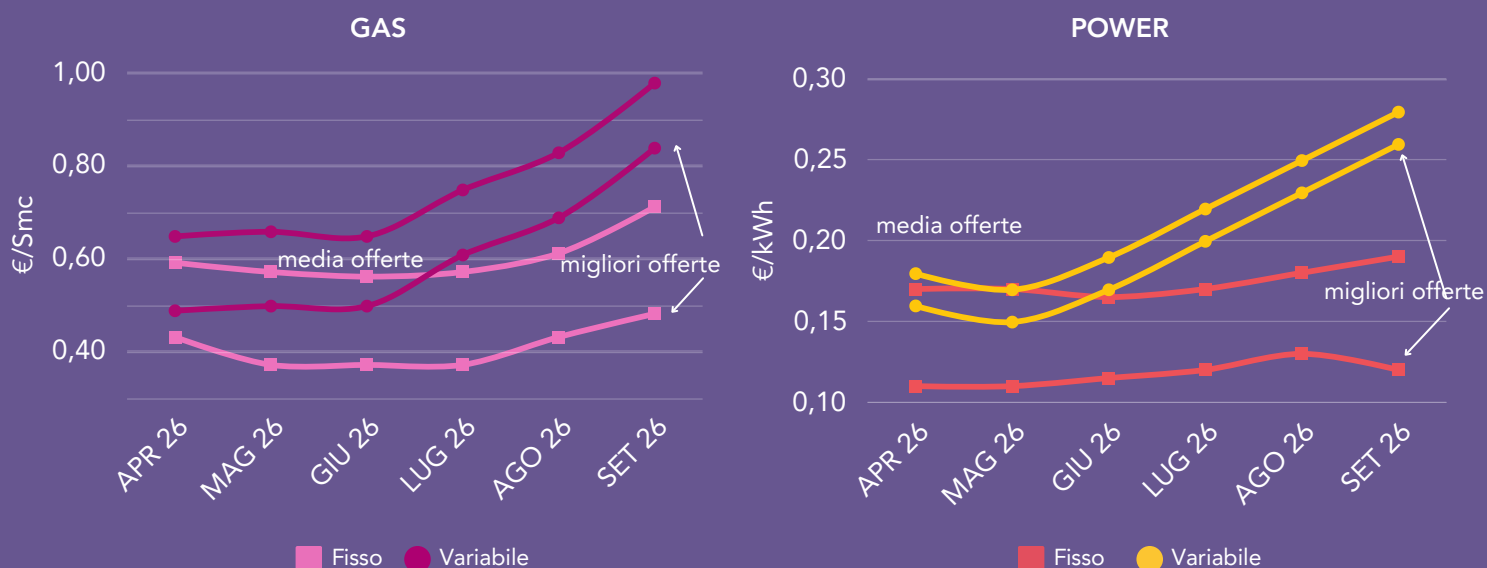
Differenziale quotazioni previsionali



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).

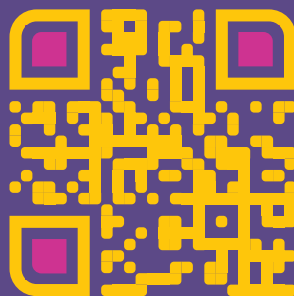
DEFINIZIONI

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 EVG:** 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, destinata 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

enelab
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 ottobre è stato pubblicato in data 08/10/2026.

(*) Nella raffigurazione in copertina: a Hormuz le metaniere tornano a navigare, alcune invisibili ai sistemi di tracciamento. (immagine realizzata con il supporto dell'IA)