

Report Offerte

Analisi mensile delle offerte gas e power

Novembre 2025

- › UE: la roadmap per l'addio al gas russo
- › ARERA: stretta su controlli e sanzioni
- › **FOCUS: il calendario della 386/2025**
- › **FOCUS extra: l'enigma delle FLAT**



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

Report offerte GAS e POWER

Indagine condotta sulle offerte pubblicate sul Portale Offerte

DISCLAIMER E CONDIZIONI DI UTILIZZO

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

La sintesi del mese

OTTOBRE 2025: SCENARI, REGOLAZIONE E MERCATI

A cura della redazione



IL CONTESTO ● La scena energetica mondiale è ormai declinata da due forze convergenti: l'imperativo politico europeo di **#disaccoppiamento** dalla Russia e la massiccia espansione del mercato del GNL guidata da USA e Qatar. Sul fronte politico, l'UE ha impresso un punto di non ritorno: il 16 ottobre, il Parlamento Europeo ha approvato un progetto legislativo che sancisce il **#divieto** totale su tutte le importazioni di gas e petrolio russi a partire dal 1° gennaio 2026. Questa mossa è una risposta diretta alla necessità di sottrarre l'UE dalla leva energetica di Mosca. L'azione mira alla completa indipendenza, abbracciando l'intero spettro delle forniture: gas da gasdotti, GNL, petrolio e derivati. La strategia prevede una **#exit** rapida e strutturata: i contratti a breve termine terminano tassativamente entro il 17 giugno 2026, ma il punto di non ritorno è il 1° gennaio 2027, data di scadenza per i contratti a lungo termine firmati prima del giugno 2025 e per i quali gli operatori potranno invocare la "forza maggiore". Per evitare scappatoie, dal testo originale è stata eliminata la clausola che avrebbe permesso alla Commissione di sospendere il divieto e sono state anche introdotte misure contro l'elusione così che dal 2026 sarà vietato lo stoccaggio temporaneo di gas russo e saranno richieste prove rigorose sull'origine per contrastare la pratica delle "flotte ombra" e la rietichettatura. Cruciale, infine, l'introduzione di **#sanzioni** per chi violerà il regolamento, un deterrente assente nella bozza originaria. Questo voto non è solo una legge ma una dichiarazione politica che impegna l'UE a un disaccoppiamento totale, consegnando ai negoziati con il Consiglio un mandato irremovibile. Gli analisti si interrogano su quanto tali misure possano realmente dissuadere la Russia dal proseguire la guerra, considerato che, come mostrano le mappe del fronte, Mosca mantiene ancora ampi margini di controllo sul conflitto. Tanto più rilevante se si considera che,

nel frattempo, gli USA cercano di riaprire canali di dialogo con la Russia mentre la Cina appare capace di mantenere in equilibrio un "dual engagement" combinando una stretta cooperazione energetica e strategica con Mosca e un crescente allineamento con Washington. Parallelamente, i mercati globali sono alla vigilia di una grande trasformazione. L'International Energy Agency (**#IEA**), nel suo rapporto "Gas 2025", prevede che USA e Qatar inonderanno il mercato con una capacità aggiuntiva di 300 miliardi di metri cubi all'anno di **#GNL** entro il 2030. Questa massiccia offerta è cruciale per allentare le tensioni sui prezzi e rafforzare la sicurezza globale, offrendo una potenziale via d'uscita per l'Europa. Tuttavia, l'AIE avverte che nel breve periodo la domanda globale sta frenando, con una crescita che scenderà sotto l'1% nel 2025 a causa dei prezzi storicamente alti. L'Agenzia lancia inoltre un rischio potenziale dopo il 2030: un periodo prolungato di prezzi bassi potrebbe disincentivare nuovi investimenti, innescando una nuova crisi di fornitura proprio mentre la domanda (trainata da Asia e Medio Oriente) accelera. L'UE si muove quindi verso l'indipendenza russa, ma il destino della sua sicurezza energetica dipenderà dalla gestione della rivoluzione globale dell'offerta.

IL CASO NORD STREAM ● La detenzione di Kuznietsov, l'ex militare ucraino arrestato nel Riminese e accusato dalla Germania di aver partecipato al sabotaggio del gasdotto Nord Stream nel 2022, è precipitata in una crisi umana e giudiziaria. L'uomo, recluso nel carcere della Dozza a Bologna, ha intrapreso uno sciopero della fame per denunciare le condizioni di detenzione e il mancato rispetto dei suoi diritti. Altrettanto travagliata la complessa vicenda giudiziaria sulla **#estradizione** in Germania. Nonostante la Corte d'Appello di Bologna si sia pronunciata due volte a favore della consegna (l'ultima il 27 ottobre), la difesa ha presentato ricorso in Cassazione.

La Suprema Corte, aveva già annullato con rinvio la prima decisione. L'avvocato Canestrini definisce lo sciopero della fame un segnale di profonda preoccupazione: "nessuno dovrebbe essere costretto a gesti estremi per vedere riconosciuti diritti elementari". Una vicenda complessa, segnata da implicazioni geopolitiche e divergenze europee, che dovrà risolversi nel giusto equilibrio tra cooperazione giudiziaria e tutela dei diritti.

LE SANZIONI ARERA ● L'Autorità di Regolazione per Energia, Reti e Ambiente ha impresso una svolta decisiva nella tutela dei consumatori, operando in stretta sinergia con le Forze dell'Ordine. Il bilancio delle attività recenti rappresenta un monito per tutti gli operatori del settore, a dimostrazione che la vigilanza non si limita ai casi più rilevanti, ma si estende fino al dettaglio di ogni singola irregolarità. La collaborazione strutturata con la **#Guardia di Finanza** ha dato i suoi frutti più evidenti nel 2024, portando allo sblocco di 2,4 milioni di euro di **#Bonus Sociale** a favore di 16 mila famiglie e alla contestazione di pratiche scorrette e frodi per un totale di 8,4 milioni di euro. Le frodi spaziano dalle manipolazioni informatiche che impedivano il cambio fornitore, fino alla richiesta indebita di oneri di sistema e irregolarità sulle tariffe di distribuzione. Una serie di recenti Determinazioni e Delibere conferma la capillarità dei controlli e l'efficacia del sistema di vigilanza. La società **#ECOM** S.p.A. (DSAI/18/2025/eel del 24 settembre 2025) è finita nel mirino per aver bloccato lo switching dei clienti tramite l'alterazione dei dati nel Sistema Informativo Integrato (SII). Similmente, **#AGFENERGY** S.p.A. (DSAI/19/2025/eel del 26 settembre 2025) è stata contestata per aver applicato un onere di recesso anticipato indebito (99 euro) e per violazioni sulla trasparenza dei prezzi. Il focus sulla correttezza si estende alla sicurezza e alla tutela sociale. **#EnelEnergia** S.p.A. (Del. 464/2025/S/com del 28 ottobre 2025) ha dovuto accettare una complessa proposta di impegni per chiudere un procedimento relativo a accessi non autorizzati e irregolari al SII, rafforzando così la sicurezza informatica del sistema. Ancora più sensibile è l'azione avviata contro **#E.ON Energia** S.p.A. e, nuovamente, **#EnelEnergia** S.p.A. (DSAI/21/2025/eel del 3 novembre 2025), sorprese a violare le disposizioni sull'accesso al Servizio a Tutele Graduali per i clienti domestici vulnerabili. Queste violazioni, emerse da controlli in incognito della Guardia di Finanza, dimostrano come i call center non fornissero le informazioni corrette, negando di fatto un diritto essenziale. Nonostante questa intensa attività sui mercati energetici, il fronte della battaglia si sposta sui servizi ambientali e sociali essenziali. Nel mirino, ora, sono le cosiddette "società fantasma" attive, in particolare, nel settore rifiuti. L'imminente attivazione automatica del Bonus Sociale TARI si è scontrata con un ostacolo burocratico insormontabile: la persistente inadempienza di decine di gestori che si sottraggono all'obbligo di aggiornare la **#Anagrafica Operatori**. Di fronte a questo "muro di silenzio" che blocca l'arrivo degli aiuti alle famiglie più fragili, ARERA ha reagito con una mossa tanto decisa quanto indifferibile. Con la delibera 451/2025/E/com, l'Autorità ha dato un mandato operativo al **#Nucleo Speciale** dei Carabinieri, specificamente richiesto per effettuare sopralluoghi nelle sedi legali e operative di queste aziende non collaborative. Il mandato è chiaro: accertare l'effettiva operatività di tali aziende

e raccogliere gli elementi probatori necessari per imporre la regolarizzazione immediata delle loro posizioni o, in caso di inadempienza, avviare i procedimenti sanzionatori.

LENE E POSTE ● Il panorama energetico italiano sta vivendo una fase di profonda trasformazione, spinta da una competizione serrata e da un urgente bisogno di rinnovamento etico. Il Gruppo Enel lancia ora la sua offensiva digitale più ambiziosa. Sotto la guida dell'AD Flavio Cattaneo, nasce **#LENE** (anagramma di Enel), una newco interamente controllata da Enel Energia. Questa mossa non è solo strategica, ma sembra mirare a un rilancio di immagine nel cruciale mercato digitale che in Italia resta ancora poco sviluppato. LENE si presenta come una piattaforma integrata di servizi: oltre a luce e gas offre ricarica per veicoli elettrici, efficienza energetica e servizi di telecomunicazioni. L'obiettivo è valorizzare i canali digitali come via prevalente, segnando una distanza netta dalle pratiche sanzionate del passato. Contemporaneamente, il settore assiste al successo travolgente di **#PosteEnergia**. L'AD Matteo Del Fante prevede che l'energia nei prossimi 10 o 15 anni diventerà un pilastro della redditività, pesando per "circa un quarto della bottom line", cioè dell'utile netto del gruppo. Il successo di Poste è evidente: il 60% dei contratti è stipulato da persone non precedentemente clienti del gruppo, dimostrando l'efficacia di un'offerta percepita come affidabile e un potente motore di acquisizione. Questo risultato straordinario è verosimilmente legato a due fattori cruciali: la formula tariffaria e la potenziale sinergia strategica con attori del calibro di TIM. La proposta commerciale, infatti, si distingue per la flessibilità di pagamento, offrendo al cliente la possibilità di scegliere tra una **#Rata Fissa** annuale o un importo variabile basato sui consumi del mese precedente. In particolare, la rata fissa consente al cliente di conoscere in anticipo la spesa per 12 mesi, con ricalcolo solo a fine anno: "non un all you can eat" – come precisano sul sito – ma piuttosto un modello di offerta che risponde alla richiesta di prevedibilità e stabilità in un mercato volatile. Questa tipologia di offerte, nelle diverse formule e declinazioni, sembra suscitare crescente interesse tra alcuni operatori, come evidenziato nella sezione "L'approfondimento" delle pagine seguenti. Peraltro, l'efficacia dell'offerta potrebbe essere amplificata dalla recente joint venture con TIM, in grado di valorizzare una rete di vendita e una base clienti ancora più ampia.

OFFERTE PO ● Ancora in calo i **#previsionali** di gas (-3,4%) ed energia elettrica (-0,5%), con una revisione al ribasso della stima della spesa annua per le offerte indicizzate dei clienti tipo, pari a un risparmio complessivo di 20 €/anno nelle tutele rispetto a ottobre (riquadri E1 e E2). Anche ad ottobre continua il trend di crescita del numero di offerte sul **#PO** nel libero (riquadro A2) ad eccezione delle PLACET che registrano un lieve calo. Nel **#ranking** si osserva una generale contrazione della spesa annua trainata da una riduzione dei prezzi fissi e dei forward. Nel domestico fisso guidano le offerte di **#SINERGAS** nel gas e di **#ITALIAGASELUCE** nella luce (riquadri C1 e D1), mentre nel prezzo variabile **#ENJOYENERGY** resta in vetta per entrambe le commodity con la "SuperPromoWeb" dedicata ad Halloween. Relativamente alle offerte attivabili solo in aree specifiche, si confermano **#VIVIENERGIA** e **#DOLOMITI** per il gas e **#CVA** per il power.

L'approfondimento

IL CALENDARIO DEGLI OBBLIGHI DELLA 386/2025/R/COM

A cura di Sara Baldini e Marco Giua  



Razionalizzazione dei corrispettivi

La Delibera ARERA n. 386/2025/R/com definisce il nuovo quadro regolatorio per la commercializzazione delle offerte di energia elettrica e gas, fissando la data cruciale del 1° aprile 2026 come termine ultimo per l'allineamento dei corrispettivi e l'aggiornamento della documentazione precontrattuale, incluse le Condizioni Tecnico Economiche e le Schede Sintetiche, per tutte le offerte già in essere. Per semplificare la transizione al nuovo modello contrattuale, la strategia più efficace per i venditori consiste nell'anticipare tale razionalizzazione, contrattualizzando alla prima data utile i clienti domestici sul nuovo modello e riducendo le attività di aggiornamento ai soli rinnovi o variazioni unilaterali. Tuttavia, le offerte power che includono componenti di dispacciamento presentano una criticità, poiché il Portale Offerte e il SII non contemplano ancora l'applicazione del Corrispettivo di Dispacciamento (CDISPD). Una soluzione transitoria potrebbe consistere nell'applicare temporaneamente il corrispettivo di dispacciamento del TIDE nonché il corrispettivo di capacità delle tutele gradual, comunicando l'effettiva variazione del dispacciamento direttamente in bolletta al momento del rinnovo. Questo approccio scaglionato consentirebbe di arrivare al 1° aprile 2026 con il solo compito di adeguare la documentazione precontrattuale, razionalizzando le CTE e aggiornando le Schede Sintetiche.

Trasparenza tariffaria differenziata per domestici e non

In termini di rappresentazione tariffaria, ARERA ha introdotto requisiti di trasparenza differenziati per tipologia di cliente. Per i domestici, la tabella dei corrispettivi deve riportare esclusivamente le due componenti di prezzo, una quota fissa (€/anno) e una quota energia (€/kWh o €/Smc), entrambe definite dal venditore. Il CDISPD, essendo un onere definito da ARERA, deve essere collocato unicamente nella sottosezione dei corrispettivi afferenti alla vendita. Anche i corrispettivi relativi alle evoluzioni automatiche devono essere riportati in tabella, con indicazione di decorrenza e durata. Al contrario, per i clienti non domestici, il corrispettivo di dispacciamento è lasciato alla libera determinazione del venditore e deve essere incluso nella tabella dei corrispettivi. Le componenti QVD variabile e CCR potranno essere incorporate nella quota variabile, mentre la PCV, la DispBT e la QVD fissa potranno confluire nella quota fissa, come specificato nell'Allegato A della delibera.

Rinnovi contrattuali e comunicazione al cliente

Per quanto riguarda le offerte in portafoglio, tutte le comunicazioni di rinnovo o variazione unilaterale inviate a partire dal 1° aprile 2026 dovranno produrre i loro effetti entro e non oltre il 31 luglio 2026. Per i contratti attualmente in essere che non prevedono clausole di rinnovo o variazione unilaterale delle condizioni contrattuali, le società di vendita avranno come termine ultimo per la razionalizzazione dei corrispettivi il 1° gennaio 2027. La comunicazione di rinnovo potrà essere effettuata in bolletta solo a parità di valore complessivo dei

corrispettivi afferenti alla vendita (incluso il dispacciamento); diversamente, si applicano le procedure previste dall'articolo 13 del Codice di Condotta Commerciale. ARERA ha inoltre chiarito, nel seminario del 22 ottobre 2025, che la modalità semplificata può essere applicata anche nei casi di riduzione dei corrispettivi. In aggiunta, la delibera introduce un obbligo di alert digitale visibile e tempestivo – preferibilmente tramite notifica push, SMS o email – per informare il cliente dell'imminente rinnovo, in linea con l'obiettivo di prevenire contenziosi post-decorrenza.

Misure transitorie e permanenti

A partire dal 1° aprile 2026 sarà abrogato l'obbligo transitorio, introdotto dalla Delibera 156/2025/R/com, di indicare nelle CTE l'incidenza percentuale delle singole componenti di costo. Resta invece l'obbligo di pubblicare, sul sito del venditore, tutte le offerte trasmesse al Portale Offerte – comprese quelle rivolte alla generalità dei clienti, simulabili e non simulabili, nonché le PLACET – ciascuna corredata da una propria pagina di dettaglio. Per quanto riguarda i servizi e i prodotti aggiuntivi, verso i quali potrebbe progressivamente spostarsi parte della competizione commerciale, ARERA sta già valutando nuove linee guida da far implementare nei flussi XML di trasmissione al SII. Per una rappresentazione più chiara delle scadenze previste dalla delibera, si rimanda alla Tabella 1 nella pagina seguente.

Le implicazioni operative della 395/2024/R/com

Sul fronte dei rinnovi contrattuali, è opportuno ricordare un'importante modifica introdotta dalla Delibera 395/2024. Con la normativa precedente vigeva una presunzione legale di ricezione, secondo cui *"fatta salva prova contraria, la suddetta comunicazione si presume ricevuta trascorsi 10 giorni dall'invio effettuato da parte del venditore"*, presunzione oggi venuta meno. Se prima gli operatori dovevano dimostrare il solo invio, ora su di loro grava l'onere di provare l'effettiva ricezione o presa visione da parte del cliente, pena l'inefficacia della comunicazione stessa. Nelle premesse della delibera, ARERA non impone l'uso di PEC o raccomandata, pur riconoscendole come modalità conformi, al pari dell'OTP che equivale a consenso espresso. In ogni caso, la comunicazione deve avvenire su un supporto durevole preventivamente accettato dal cliente finale. L'introduzione di un onere probatorio più stringente rende suscettibili di contestazione le comunicazioni prive di tracciabilità certa dell'avvenuta consegna, inviate tramite i noti servizi di postalizzazione con data/ora invio certa più diffusi o log del server di posta. Uno strumento emergente è il domicilio digitale: un luogo virtuale che il cittadino elegge a domicilio per ricevere comunicazioni con valore legale.

Tabella 1 - Le scadenze nella Del. 386/2025/R/com

Termine ultimo	Oggetto	Azione	Note
Immediato (suggerimento)	Nuove offerte	Razionalizzare subito i corrispettivi adottando il nuovo modello di offerta domestica.	L'obiettivo è di contrattualizzare i nuovi clienti domestici già con il nuovo modello, evitando rinnovi/variazioni per adeguarli alla razionalizzazione.
Immediato (suggerimento)	Offerte di energia elettrica nuove o già commercializzate	Applicare il TIDE e il CMC STG in quanto la loro sommatoria è pari al CDISPD previsto dalla normativa ma non ancora implementato nei tracciati.	L'obiettivo è di adeguare da subito le offerte, applicando prima TIDE e CMC STG, successivamente comunicando in bolletta entro il 01/04/2026 il passaggio al CDISPD.
Immediato (suggerimento)	Offerte sul proprio sito web	Verificare l'adempimento dell'obbligo di pubblicare sul sito tutte le offerte trasmesse al PO e le PLACET, ciascuna nella propria pagina di dettaglio.	L'adempimento riguarda tutte le offerte rivolte alla generalità dei clienti.
1 apr 2026	Documentazione precontrattuale	Procedere all'aggiornamento delle C.T.E. e delle Schede Sint. dei domestici e non, in linea con la nuova struttura.	Per i domestici: inserire solo 2 componenti (fissa ed energia) in tabella. Per i non domestici: inserire anche il dispacciamento in tabella.
1 apr 2026	Rinnovi e variazioni unilaterali (invio)	Procedere all'invio delle comunicazioni di rinnovo o variazione unilaterale per l'adeguamento delle offerte.	La decorrenza dell'obbligo sui rinnovi si basa sulla data di invio della comunicazione al cliente.
1 apr 2026	Notifica digitale	Implementare la notifica digitale (push, SMS, email) per l'imminente rinnovo.	E' un interesse del venditore predisporre una notifica – meglio se digitale per l'immediatezza – prima della decorrenza della modifica delle condizioni economiche per prevenire contestazioni.
31 lug 2026	Rinnovi e variazioni unilaterali (efficacia)	Tenere conto che le comunicazioni di rinnovo o variazione unilaterale inviate dal 01/04/2026 devono produrre effetti entro tale data.	Si tratta del termine ultimo di decorrenza consentito per l'applicazione delle variazioni comunicate.
1 gen 2027	Contratti che non prevedono clausole di rinnovo o variazione	Assicurarsi che la razionalizzazione dei corrispettivi sia applicata a tutti i contratti in essere che non prevedono clausole di rinnovo o variazione unilaterale.	Si tratta del termine ultimo disponibile per l'adeguamento totale del portafoglio clienti.

L'approfondimento extra

L'INDECIFRABILE DESTINO DELLE OFFERTE FLAT

A cura di Marco Giua e Sara Baldini  



Dall'introduzione alla rimozione dell'algoritmo

Le offerte FLAT vengono introdotte dal SII nel tracciato di trasmissione al Portale Offerte nell'agosto 2019 ma diventano simulabili dal febbraio 2020, quando questa tipologia compare per la prima volta nei manuali per il calcolo della spesa annua, per poi esserne rimossa con la revisione del gennaio 2022. Pur restando tuttora trasmissibili mediante flussi XML, contrariamente a quanto ci si aspetterebbe, la loro simulabilità è di fatto confermata dalla presenza sul Portale. Anche se ancora poco utilizzate, il trend sembra mostrarne una timida ma tardiva rinascita: la trasmissione è iniziata con SENEC.Cloud a novembre dello scorso anno, seguita dalle cinque offerte di Enel Energia a maggio e dall'esordio di Tea Energia a ottobre.

Struttura e logica di funzionamento

Le FLAT si caratterizzano per la presenza di una sola "ComponenteImpresa" espressa in €/kWh o €/Smc (ed eventuali componenti regolate e di dispacciamento) che include il prezzo della materia, e per la definizione di intervalli di consumo "entro i quali l'offerta è valida" ovvero le taglie delimitate da soglie minime e massime di consumo annuo a parità di prezzo unitario. La moltiplicazione del prezzo per il limite superiore dello scaglione di consumo restituisce l'importo del canone per la quota energia entro il perimetro della taglia, mentre "eventuali compensazioni per consumi inferiori o superiori alla taglia dovranno obbligatoriamente essere descritte nei campi testuali preposti del flusso.¹".

Rappresentazione del canone FLAT

Per rendere il canone dichiarato nelle CTE compatibile con l'algoritmo di calcolo della spesa annua, gli operatori, ai fini della trasmissione al SII, scorporano dal canone oneri, trasporto, accise e IVA e risalgono a un valore unitario riferito alla sola materia energia, calibrato affinché, quando il PO ricalcola e somma le componenti regolate, le accise e l'IVA, il risultato coincida con il canone contrattualmente definito. In definitiva, sebbene la FLAT disciplini esclusivamente il prezzo della sola materia entro un intervallo di consumo, l'interpretazione prevalente degli operatori la assimila a una "rata costante", comprensiva di tutte le voci di spesa e soggetta a ricalcolo a fine anno. Un effetto analogo a quello ottenuto da Poste Energia con l'opzione a rata fissa, che prevede un importo mensile basato sul consumo storico, senza la necessità del "TipoOfferta" FLAT. Vi sono poi casi, come quello di Fastweb, in cui l'offerta è trasmessa come non simulabile, prevedendo un canone calcolato sulla soglia massima della taglia, con una tariffa per i consumi eccedenti e un rimborso per i kWh non utilizzati sotto il limite minimo. Nella declinazione sul PO delle FLAT, anche le altre componenti di costo vengono moltiplicate per la soglia superiore dello scaglione, una rappresentazione che potrebbe essere estesa applicando il calcolo anche al consumo effettivo indicato dal consumatore in fase di ricerca per integrare le FLAT nei risultati insieme alle altre offerte.

Un confronto con le onnicomprensive a canone

Come è evidente, la FLAT presenta sostanziali differenze rispetto all'offerta onnicomprensiva "a canone" citata nella Delibera 386/2025/R/com, la quale prevede l'applicazione di un unico corrispettivo annuo onnicomprensivo predeterminato in cui "non sono presenti i corrispettivi regolati, in quanto sono inglobati nei corrispettivi definiti dal venditore²", e di un corrispettivo di congruaggio per i consumi eccedenti o inferiori rispetto alla soglia contrattualmente definita per il canone. Con un'offerta così costruita, il venditore trasmette un valore onnicomprensivo, stimando le fluttuazioni delle componenti regolate (e assumendosene il rischio) per poi rivelare in fattura il prezzo effettivo della materia nel dettaglio obbligatorio delle altre voci di spesa. Il consumo sopra o sotto soglia costituisce dunque una parte integrante della struttura dell'offerta, mentre nel modello FLAT questo dato è soltanto un'informazione testuale, con un limite sostanziale in termini di simulabilità che ne potrebbe comportare il superamento nel Portale Offerte. Va poi ricordato che l'offerta onnicomprensiva non prevede il "ricalcolo degli importi precedentemente fatturati³" a seguito della modifica delle tariffe e dei corrispettivi non definiti dal venditore durante il periodo di validità delle condizioni economiche, ricalcolo che invece è contemplato nelle FLAT.

Se è vero che se ne percepisce ancora la presenza, il destino delle offerte FLAT sembra intrecciarsi con quello delle onnicomprensive "a canone" e dunque la loro riesumazione – nonostante la prematura scomparsa dell'algoritmo di calcolo – ne lascia intravedere un futuro possibile, sospeso tra un superamento definitivo e una ritrovata dignità regolatoria che ne sancisca la definitiva rinascita. Come sempre, sarà il mercato a decidere.



Rappresentazione, ispirata all'atmosfera di novembre, di un'offerta FLAT: scomparsa dagli algoritmi, ma ancora in bilico tra il risveglio e l'oblio.

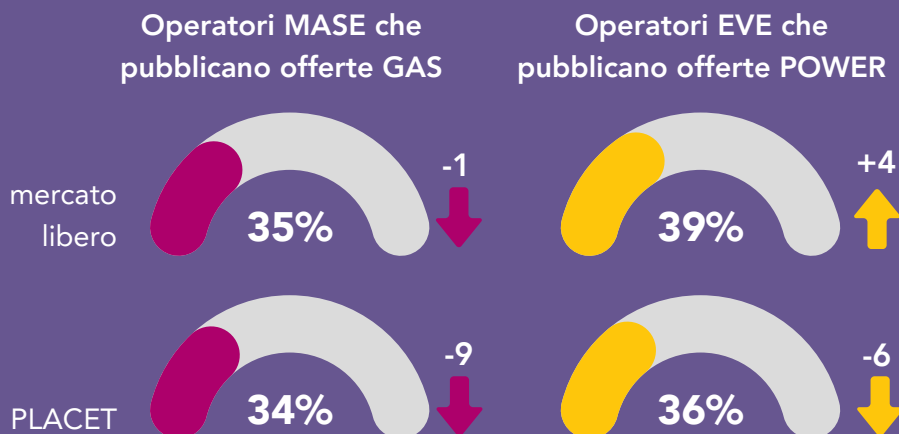
¹ Specifiche Tecniche – Trasmissione Offerte Mercato Retail

² Seminario ARERA "Misure di razionalizzazione dei corrispettivi delle offerte di energia elettrica e gas naturale per i clienti domestici e recenti innovazioni del Codice di condotta commerciale" del 22/10/2025.

³ Specifiche Tecniche – Regole per il calcolo della spesa annua stimata

OPERATORI E OFFERTE NEL PORTALE OFFERTE

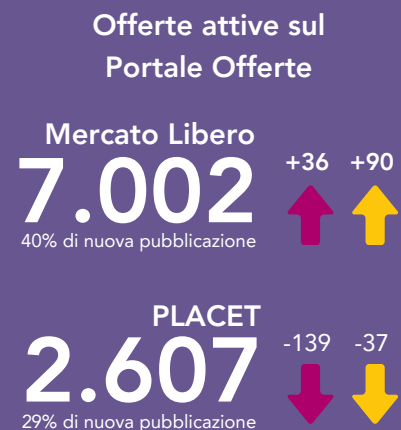
Operatori abilitati che pubblicano sul PO



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

A1

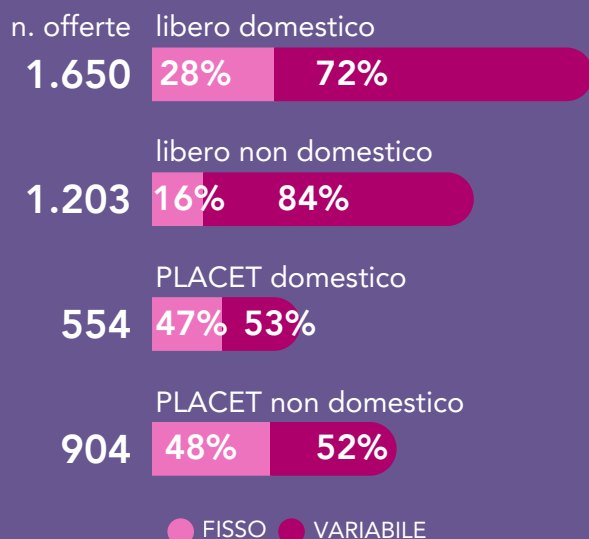
Offerte attive sul PO



Analisi condotta sulle 9.609 offerte. Le frecce e i relativi valori indicano la variazione assoluta per gas e luce rispetto al mese precedente.

A2

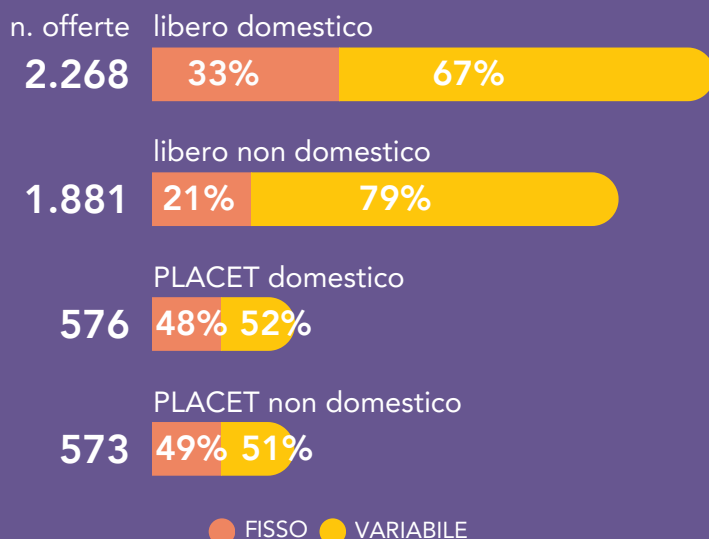
Tipologia offerte GAS



Analisi condotta su 4.311 offerte gas.

A3

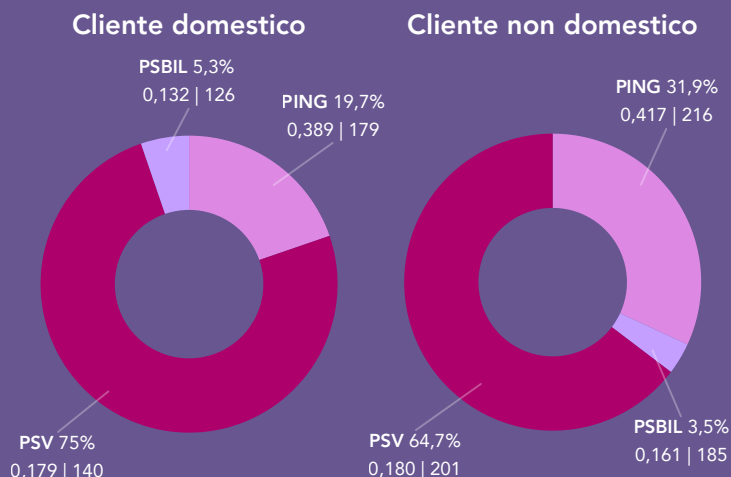
Tipologia offerte POWER



Analisi condotta su 5.298 offerte power.

A4

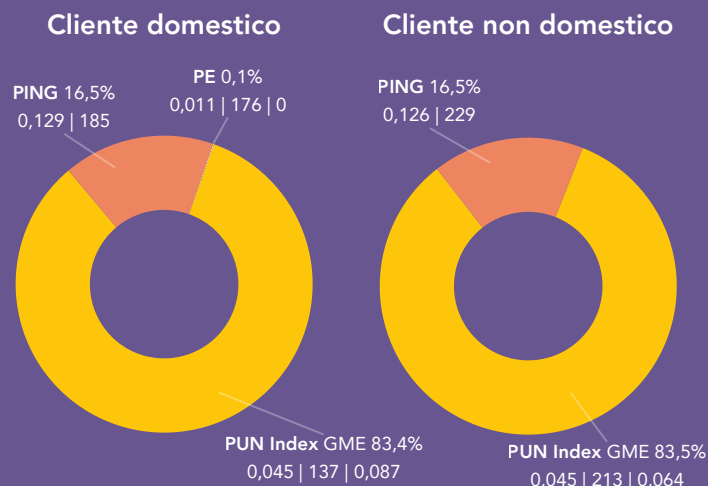
Offerte variabili GAS



Analisi condotta su 2.970 offerte variabili. Fra le parentesi è indicato, per ciascun indice, l'IC medio in €/Smc e l'ICF medio in €/anno. I grafici non includono le offerte a TTF e a CMEM, numericamente non significative.

A5

Offerte variabili POWER



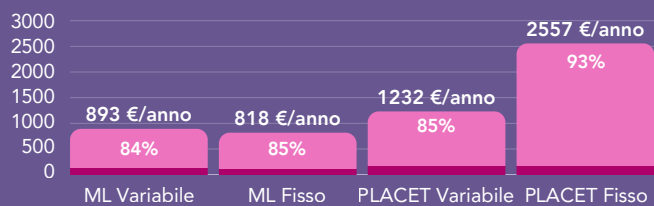
Analisi condotta su 3.588 offerte variabili. Fra le parentesi è indicato, per ciascun indice, l'IC medio in €/kWh, l'ICF medio in €/anno e l'IP medio in €/kW.

A6

SPESA MATERIA, VAS E ENERGIA VERDE

Composizione spesa materia GAS

Cliente domestico



Cliente non domestico

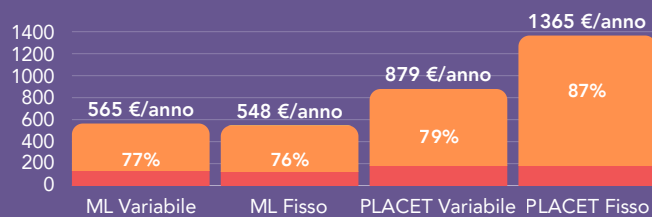


Analisi condotta su 4.311 offerte GAS. In alto la media della spesa materia per ciascun cluster, calcolata per cliente tipo domestico e non domestico.

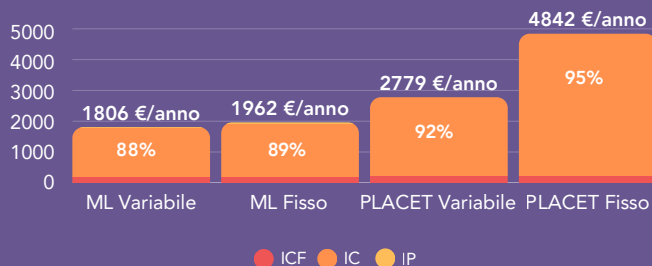
B1

Composizione spesa energia POWER

Cliente domestico



Cliente non domestico



Analisi condotta su 5.298 offerte POWER. In alto la media della spesa energia per ciascun cluster, calcolata per cliente tipo domestico e non domestico.

B2

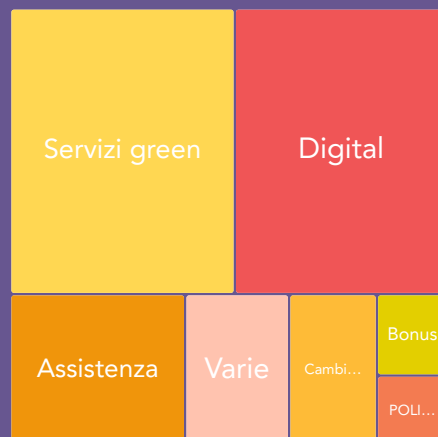
Prodotti e servizi aggiuntivi nel mercato libero

Offerte GAS



10,8%
Offerte GAS
con P&S
aggiuntivi

Offerte POWER



12,1%
Offerte POWER
con P&S
aggiuntivi

Analisi condotta su 307 offerte GAS e 504 offerte POWER nel mercato libero con sezione "Prodotti e Servizi aggiuntivi" valorizzata. La classificazione standard del SII (evidenziata in maiuscolo) è stata estesa adottando le seguenti voci: Servizi green (compensazione CO2, opzione verde), Digital (app e piattaforme per gestione consumi), Assistenza (assistenza guasti idraulici, elettrici, etc.), Bonus (bonus per acquisti biciclette, termostati, etc.), Rata costante, Cambio piano, Varie.

B3

Offerte energia verde domestico



0,198 Prezzo medio
€/kWh offerte con FER

0,214 Prezzo medio
€/kWh offerte senza FER

Operatori TIMR

0,196 Prezzo medio
€/kWh offerte con FER

0,210 Prezzo medio
€/kWh offerte senza FER

Operatori non TIMR

0,206 Prezzo medio
€/kWh offerte con FER

0,215 Prezzo medio
€/kWh offerte senza FER

Analisi condotta su 2.268 offerte POWER domestico nel mercato libero. Le offerte con macroarea FER/Energia Verde sono il 40% del totale. Il prezzo medio è dato dalla spesa materia energia divisa per i consumi del cliente tipo.

B4

Offerte energia verde non domestico



0,184 Prezzo medio
€/kWh offerte con FER

0,184 Prezzo medio
€/kWh offerte senza FER

Operatori TIMR

0,183 Prezzo medio
€/kWh offerte con FER

0,181 Prezzo medio
€/kWh offerte senza FER

Operatori non TIMR

0,187 Prezzo medio
€/kWh offerte con FER

0,185 Prezzo medio
€/kWh offerte senza FER

Analisi condotta su 1.881 offerte POWER non domestico nel mercato libero. Le offerte con macroarea FER/Energia Verde sono il 22% del totale. Il prezzo medio è dato dalla spesa materia energia divisa per i consumi del cliente tipo.

B5

Offerte GAS per cambio fornitore nel mercato libero domestico

Migliori offerte fisse nazionali

- SINERGAS**  
ALL DAY WEB GAS
1.033 €/anno
0,40 €/Smc | 36 €/anno
- OCTOPUS ENERGIA**  
Octopus Fissa 12M Gas
1.045 €/anno
0,37 €/Smc | 84 €/anno
- SEGNO VERDE**  
Segno-V-Gas Relax
1.059 €/anno
0,39 €/Smc | 72 €/anno

Valori medi

Fisso

Variabile

1.261
€/anno ▼

1.336
€/anno ▼

0,50
€/Smc

INDEX +
0,18
€/Smc

125
€/anno

139
€/anno

● STIMA SPESA ANNUA ● IC ● ICF

Migliore offerta fissa locale

- 
- DOLOMITI ENERGIA**  
Mitica Gas 12 Web
1.031 €/anno
0,36 €/Smc | 84 €/anno
Non attivabile in Campania

Migliori offerte variabili nazionali

- ENJOY ENERGY**  
SuperPromoWeb Halloween 2025
1.027 €/anno
PSBIL + 0,05 €/Smc | 0 €/anno
- ASM ENERGIA**  
Leggera gas
1.032 €/anno
PSV + 0 €/Smc | 75 €/anno
- YADA ENERGIA**  
Surf gas
1.041 €/anno
PSV + 0 €/Smc | 84 €/anno

Migliore offerta variabile locale

- 
- VIVI ENERGIA**  
VIVicaldo gas
957 €/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 Q4 2025). I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

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

Legenda:  Google  Trustpilot

C1

Offerte GAS per cambio fornitore nel mercato libero non domestico

Migliori offerte fisse nazionali

- YADA ENERGIA**  
NeN Gas Special 60
4.206 €/anno
0,44 €/Smc | 120 €/anno
- ENEL ENERGIA**  
Soluzione Gas Impresa New
4.266 €/anno
0,44 €/Smc | 180 €/anno
- POWERGAS CLIENTI**  
Fix 12 Gas Business Web
4.293 €/anno
0,45 €/Smc | 162 €/anno

Valori medi

Fisso

Variabile

4.836
€/anno ▼

4.799
€/anno ▼

0,55
€/Smc

INDEX +
0,18
€/Smc

180
€/anno

201
€/anno

● STIMA SPESA ANNUA ● IC ● ICF

Migliore offerta fissa locale

- 
- COLSAM ENERGIE**  
Fix business gas
4.211 €/anno
0,43 €/Smc | 180 €/anno
Attivabile solo in Lombardia

Migliori offerte variabili nazionali

- GALA**  
Gas condominio flex
4.016 €/anno
PSBIL + 0,03 €/Smc | 144 €/anno
- SIMECOM**  
Simecom EASY CLICK Gas P.IVA
4.047 €/anno
PSV + 0,06 €/Smc | 50 €/anno
- POWER.IT**  
GAS SPECIAL NL BUSINESS 00
4.107 €/anno
PSV + 0,05 €/Smc | 150 €/anno

Migliore offerta variabile locale

- 
- HERA (varie società)**  
Prezzo netto relax condominio gas
4.068 €/anno
PSV + 0,05 €/Smc | 85 €/anno
Attivabile in aree definite dall'operatore

Analisi condotta sulle offerte GAS per cliente non dom. aventi i seguenti prerequisiti: attivabili per almeno un giorno per cambio fornitore, nessun obbligo di servizi accessori a pagamento o assimilabili. La spesa annua è calcolata sul cliente tipo non dom. in Ambito Centrale (valori Q4 2025). I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

Legenda:  Google  Trustpilot

C2

Offerte POWER per cambio fornitore nel mercato libero domestico

Migliori offerte fisse nazionali

- ITALIA GAS E LUCE** 4,9/5 3,6/5
Sottocosto IGL prezzo fisso monorario
573 €/anno
0,124 €/kWh | 18 €/anno
- SINERGAS** ND 2,8/5
ALL DAY WEB LUCE
605 €/anno
0,129 €/kWh | 37 €/anno
- OCTOPUS ENERGY** 4,6/5 4,9/5
Octopus Fissa 12M
606 €/anno
0,116 €/kWh | 73 €/anno

Valori medi

Fisso

Variabile

768

€/anno ▼

786

€/anno ▼

0,16

€/kWh

INDEX +

0,045

€/kWh

126

€/anno

137

€/anno

● STIMA SPESA ANNUA ● IC ● ICF

Migliore offerta fissa locale



CVA ENERGIA ND ND
CVA 7
568 €/anno
0,116 €/kWh | 36 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Migliori offerte variabili nazionali

- ENJOY ENERGY** 4,1/5 3,7/5
SuperPromoWeb Halloween 2025
600 €/anno
PUN + 0,023 €/Smc | 0 €/anno
- ITALIA GAS E LUCE** 4,9/5 3,6/5
Sottocosto IGL
613 €/anno
PUN + 0,029 €/kWh | -3 €/anno
- EFFICIENZA ENERGIA** 3,4/5 ND
BRIGHT CUSTOMER SPECIAL 1.1
615 €/anno
PUN + 0,028 €/Smc | 1 €/anno

Migliore offerta variabile locale



CVA ENERGIA ND ND
CVA easyflex
499 €/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 cambio fornitore, nessun obbligo di servizi accessori a pagamento o assimilabili. La spesa annua è calcolata sul cliente tipo domestico (valori Q4 2025) considerando anche l'IP medio.

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

Legenda: Google Trustpilot

D1

Offerte POWER per cambio fornitore nel mercato libero non domestico

Migliori offerte fisse nazionali

- COLSAM ENERGIE** 4,6/5 ND
Fix business luce
2.710 €/anno
0,138 €/kWh | 144 €/anno
- G&J ENERGIA FUTURA** ND ND
TARIFFA TRIORARIA FISSO ALTRI USI
2.730 €/anno
0,145 €/kWh | 90 €/anno
- +ENERGIA** 3,7/5 3,1/5
POWER FIX AZIENDA
2.751 €/anno
0,144 €/kWh | 120 €/anno

Valori medi

Fisso

Variabile

3.150

€/anno ▼

2.993

€/anno ▼

0,18

€/kWh

INDEX +

0,045

€/kWh

191

€/anno

213

€/anno

● STIMA SPESA ANNUA ● IC ● ICF

Migliore offerta fissa locale



CVA ENERGIA ND ND
CVA setteAnni sicura
2.388 €/anno
0,116 €/kWh | 45 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Migliori offerte variabili nazionali

- GAS POLLINO** 4/5 ND
Index gas Pollino PUN+0,02
2.537 €/anno
PUN + 0,006 €/kWh | 108 €/anno
- TIRRENIA ENERGIA** ND ND
Var energia altri usi LL
2.538 €/anno
PUN + 0,017 €/kWh | 1 €/anno
- PENISOLA GAS E POWER** ND ND
PUN_3F_IMP_6.5_QF_0
2.610 €/anno
PUN + 0,024 €/kWh | 1 €/anno

Migliore offerta variabile locale



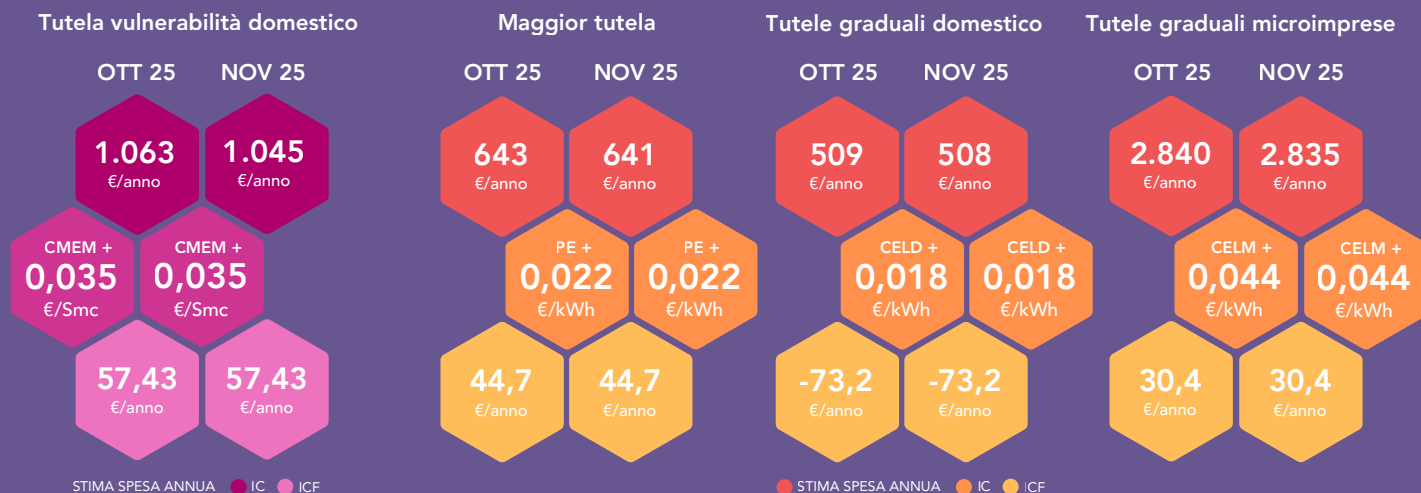
CVA ENERGIA ND ND
CVA easyflex
2.507 €/anno
PUN + 0,017 €/kWh | -30 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Analisi condotta sulle offerte POWER per cliente non domestico aventi i seguenti prerequisiti: attivabili per almeno un giorno per cambio fornitore, nessun obbligo di servizi accessori a pagamento o assimilabili. La spesa annua è calcolata sul cliente tipo non domestico (valori Q4 2025). considerando anche l'IP medio. I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

Legenda: Google Trustpilot

D2

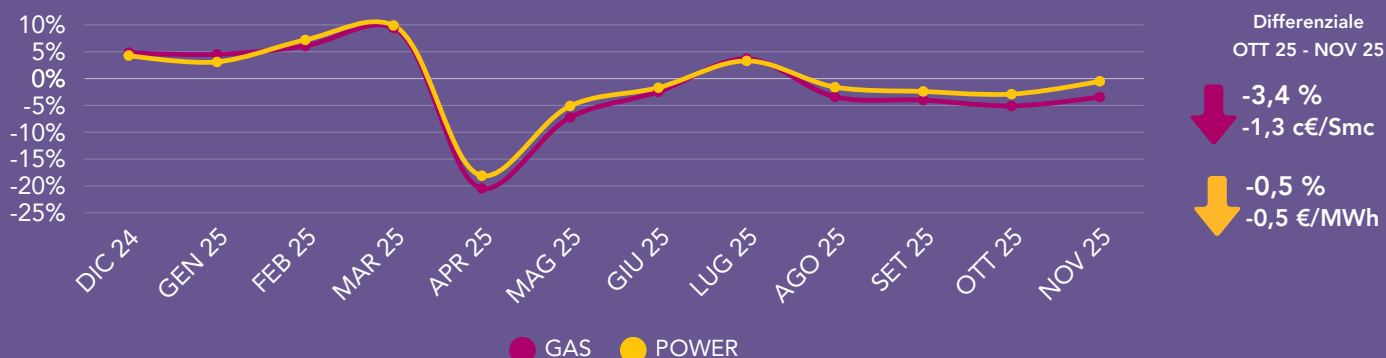
Valori cliente tipo tutela vulnerabilità, maggior tutela e tutele graduali



La spesa annua della Tutela della vulnerabilità è calcolata sul cliente tipo gas domestico in Ambito Centrale, quella della Maggior Tutela e della Tutela Graduale domestica sul cliente tipo power domestico, quella della Tutela graduale delle microimprese sul cliente tipo power non domestico (valori Q4 2025).

E1

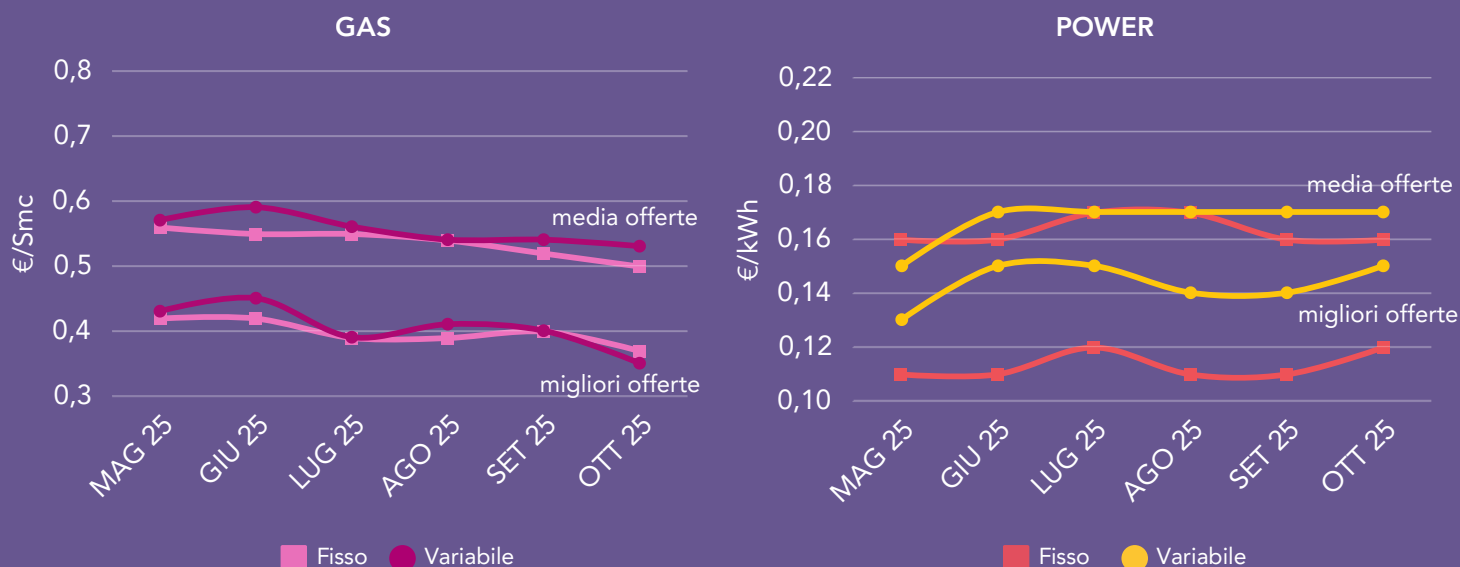
Differenziale quotazioni previsionali



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

E2

Confronto storico prezzi fissi e prezzi variabili sul PO



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

E3

METODOLOGIA

Il presente report analizza le offerte vendibili singolarmente (non dual) pubblicate sul Portale Offerte con almeno un giorno di visibilità nel periodo di riferimento. Per ciascun operatore viene selezionata esclusivamente l'offerta più competitiva, applicando, in caso di parità economica tra più offerte dello stesso operatore, un criterio di prevalenza basato sulla maggiore durata contrattuale o, in subordine, sull'ordine cronologico di pubblicazione. L'esclusione si estende alle offerte oscurate, nonché alle offerte pubblicate che presentano errori manifesti, eventualmente accertabili attraverso la loro successiva ripubblicazione con contenuti rettificati.

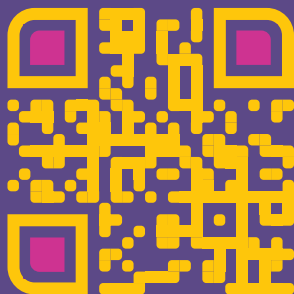
DEFINIZIONI

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

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

Il Report Offerte è realizzato da

enelàb
Energy Expertise Laboratory



Se il numero di novembre del Report Offerte ti è piaciuto, lascia un like o scrivici un commento [qui](#).



ISSN 3035-3386



Licenza Creative Commons Attribuzione 4.0 Internazionale (CC-BY)

Report Offerte | Responsabile intellettuale: Enelab Srl, via Traversa Fiorentina 10, 59100 Prato.

Pubblicazione digitale a cadenza mensile disponibile su www.enelab.it/report. Il numero di novembre è stato pubblicato in data 11/11/2025.

(*) Nella raffigurazione in copertina: l'occhio digitale simbolo della vigilanza costante e capillare a tutela dei consumatori e della trasparenza del sistema.