ISSN 3035-3386 | NUMERO 11/26 | ANNO II

enelàb
Energy Expertise Laboratory

Report Offerte

Analisi mensile delle offerte gas e power



Midterm, l'incognita su Iran e Ucraina

Tope italico, tetto al gas termoelettrico

PUN a 420 €/MWh, l'ora più cara dal 2022

MEMORIA ARERA

Libero, prezzo medio sopra le tutele

L'APPROFONDIMENTO

TIQV 2027: nuova Scheda qualità e controlli più severi

di Ciro Varriale

Novembre 2026

A cura di Enelab
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

SCENARI, REGOLAZIONE E MERCATI

A cura della redazione



IL CONTESTO ● Alle elezioni di **#midterm** i repubblicani di Donald Trump hanno perso entrambe le Camere: resta da capire come cambierà la sua linea su Iran e Ucraina, i due fronti che più pesano sui prezzi dell'energia. Trump tiene aperte sia nuove azioni militari sia la via negoziale, mentre i democratici puntano a tagliare i fondi per la guerra all'Iran e ad accelerare gli aiuti a Kiev. Il voto rende più incerte anche le trattative informali tra Washington e Mosca sul ripristino del gas russo. A ottobre, secondo Reuters, Jared Kushner e il consigliere del Cremlino Kirill Dmitriev avevano discusso l'ingresso di investitori statunitensi nei gasdotti **#NordStream**, con l'idea di legare la ripresa delle forniture verso l'Europa alla fine del conflitto in Ucraina. Con questa partita in sospeso, il Consiglio Europeo deve ricalibrare i propri approvvigionamenti, in una crisi energetica che è passata da emergenza dei prezzi a interruzione materiale delle forniture. Il nodo critico resta **#Hormuz**: a ottobre sono transitate 27 metaniere, meno di un terzo dei volumi prebellici, molte con i transponder spenti. Il calo dei transiti sta forzando le clausole dei contratti a lungo termine: QatarEnergy ha invocato la forza maggiore e da aprile ha cancellato 38 carichi destinati a Edison (circa 5 miliardi di metri cubi, 2,7 già sostituiti con altre forniture). Sul mercato internazionale le forniture vengono ormai assegnate in base alla pura capacità di spesa. Giappone, Corea del Sud e Taiwan stanno blindando le quote disponibili con accordi ventennali a prezzi premium (Taipei tratta l'acquisto per vent'anni di circa il 30% del GNL dell'Alaska), spingendo le economie più fragili del Sud Asia verso il **#razionamento**. L'Europa, nel mezzo, stringe i tempi: prepara nuove **#sanzioni** contro 1600 tra aziende e oligarchi russi e dal 1° gennaio vieta il GNL russo dei contratti di lungo periodo, mentre lo stop al gas via tubo arriverà entro novembre 2027. Questa mossa lascerà scoperto un fabbisogno di 14 miliardi di metri cubi, costringendo i governi UE a rallentare il riempimento degli stoccaggi per l'inverno 2027-2028 se vorranno evitare nuovi picchi sui mercati. Mosca sfrutta intanto le spaccature interne all'UE: l'**#AfD** tedesca ha proposto per la primavera 2027 un vertice tra Russia, Germania e Stati Uniti sul futuro di Nord Stream, al quale secondo Le Monde Dmitriev avrebbe già aderito, scommettendo sull'insofferenza degli elettori per i costi della guerra. La strategia russa funziona perché l'Europa è oggettivamente **#spaccata**: rimpiazzare d'emergenza il gas di Mosca ha bruciato finora 90 miliardi di euro in extracosti energetici. Di fronte a questo costo, i governi del Nord (Germania, Olanda, Belgio) si oppongono sia a un nuovo debito comune europeo sia a eventuali deroghe ai bilanci nazionali. Mentre Stati ricchi come la Germania possono iniettare miliardi di fondi pubblici per salvare le proprie aziende, i Paesi ad alto debito, senza risorse per tagliare le bollette alle imprese, rischiano una rapida **#deindustrializzazione**.

GLI STOCCAGGI EUROPEI ● L'Italia ha riempito i propri tredici siti di stoccaggio al 90% già il 20 ottobre e a fine mese distacca nettamente la media europea, ferma al 74,6% (fonte GIE). Per l'AD di Snam, Scornajenchi, il traguardo conferma "l'efficacia delle attività svolte dalle istituzioni e dagli operatori di sistema". Oltre confine lo scenario è frammentato: la Francia segue all'87%, ma i forti ritardi di Germania (61%) e Olanda (65%) zavorrano l'UE, innescando **#attriti** diplomatici. Il ministero dell'Ambiente accusa Berlino di aver rinviato gli stoccaggi per contenere i costi di Uniper e Sefe, in via di **#privatizzazione**, a scapito del coordinamento europeo. Per riempire i propri siti in anticipo, ricorda il ministero, l'Italia ha speso circa 300 milioni. Berlino respinge le accuse: ha ordinato a Sefe acquisti d'emergenza per 500 milioni, pur non raggiungendo l'obiettivo del 70% al 1° novembre, e attribuisce i rincari alla geopolitica.

LA SITUAZIONE ITALIANA ● Per abbattere i rincari, il governo italiano muove due leve. La prima è il **#TopeItalico**, un tetto al costo del gas termoelettrico concordato in via preliminare con Bruxelles sul modello spagnolo. L'obiettivo è sganciare l'elettricità dal gas. Imponendo alle centrali offerte basate su un prezzo calmierato (intorno ai 60 €/MWh nell'intesa con la Commissione, con la bozza del Dl Bollette bis che indica 58,9 €/MWh), si abbatte il prezzo marginale e, di conseguenza, il PUN per tutta l'energia scambiata. La differenza tra il tetto e il prezzo di mercato del gas viene **#rimborsata** ai produttori, con oneri a carico del sistema elettrico. Il vantaggio è asimmetrico: il rimborso va solo a chi produce a gas, ma l'abbassamento del prezzo all'ingrosso alleggerisce le bollette su tutta l'energia acquistata, rinnovabili incluse. Il tetto partirebbe dal 1° gennaio 2027 per dodici mesi, prorogabili fino a diciotto. Secondo le stime della bozza governativa, con il tetto a 58,9 €/MWh il PUN scenderebbe intorno ai 160 €/MWh e le bollette elettriche calerebbero del 10%. La misura ha però subìto una frenata: il Dl Bollette bis, illustrato da Pichetto Fratin, è già slittato due volte in Cdm, il 28 ottobre e il 5 novembre. A bloccare il testo è il nodo delle **#coperture** per compensare i produttori. L'ipotesi di spartire l'onere tra aziende elettriche e grandi clienti energivori ha innescato tensioni, spingendo **#ElettricitàFutura** a uscire da Confindustria Energia, accusata di non essersi opposta al tetto: l'associazione contesta anche l'aumento dell'Irap per le società energetiche e ricorda che il settore ha già contribuito con oltre 2 miliardi di euro. Da Bruxelles arriva inoltre un paletto: la compensazione escluderà i costi del sistema **#ETS** (certificati CO2), nel rispetto del principio "chi inquina paga" e degli obiettivi climatici. La seconda mossa è il servizio di **#liquidità** di ARERA, studiato per ridurre il divario tra il PSV italiano e il TTF olandese, che ARERA stima in circa 2 €/MWh nei primi otto mesi del 2026 e che a ottobre è salito a circa 4. Il meccanismo non peserà sui consumatori: sarà finanziato con fino a 200 milioni di euro ricavati dalla vendita del gas di stoccaggio di ultima istanza acquistato nel 2022. Tuttavia la Ragioneria dello Stato ha sollevato rilievi proprio sull'uso di quei proventi, segnalando un disallineamento contabile: risorse incassate nel 2026 ma benefici attesi nel 2027. Questo scoglio tecnico, che richiede verifiche del MEF e di ARERA, ha contribuito al rinvio del 5 novembre.

FINE DEGLI STG ● Con la **#determina** DSME 6/2026 del 27 ottobre, ARERA ha tracciato il post-tutela per chi al 31 marzo 2027 sarà ancora nel Servizio a Tutele Graduali (STG). Un bacino che, a fine 2025, contava il 9,7% delle famiglie, circa 648.600 microimprese e 53.700 piccole imprese. In base alla delibera **#262/2026/R/eel**, dal 1° aprile 2027 chi non avrà scelto un altro contratto passerà automaticamente all'offerta più economica del proprio fornitore, calcolata sui parametri del Portale Offerte. Per le 12 società destinatarie della determina (tra cui Enel, A2A, Edison, Hera, Iren ed E.ON) le regole sono precise: i contratti dureranno almeno 12 mesi, non avranno penali di recesso né servizi extra a pagamento obbligatori. I fornitori dovranno comunicare queste condizioni ai clienti entro dicembre 2026 e trasmettere i dati delle offerte ad ARERA almeno 5 giorni lavorativi prima dell'invio. Parallelamente, il MASE valuta di **#estendere** il Servizio a Tutele Graduali. L'ipotesi è di prorogarlo fino al 31 dicembre 2027. In quel caso l'uscita dall'STG prevista per il 1° aprile slitterebbe di nove mesi. Per i clienti domestici non vulnerabili che non avranno ancora scelto un fornitore sul mercato libero, si prevede che il fornitore del servizio a tutele graduali possa continuare ad applicare le condizioni esistenti o, se più favorevoli, quelle della migliore offerta praticata dallo stesso operatore. L'obiettivo è concedere ai consumatori più tempo per scegliere un'offerta nel libero.

PREZZI ENERGIA ● Il **#PUN** ha chiuso ottobre più che raddoppiato sull'anno (+108%) e in rialzo dell'11% su settembre (fonte GME). Il **#PSV** day ahead si è attestato a 88,4 €/MWh, contro i 33,1 (+167%) di un anno fa e più del doppio rispetto a ottobre 2024 (fonte ARERA): da febbraio, quando quotava 35 €/MWh, il gas ha più che raddoppiato. A ottobre il PUN ha superato più volte i 300 €/MWh, soprattutto di sera, una soglia mai raggiunta nel 2023-2025: a fine ottobre il prezzo orario ha sfiorato i 390 €/MWh e a novembre ha già superato i 420: sono i valori più alti da dicembre 2022. Lo stesso si vede nelle fasce: la **#F2** ha chiuso l'8% sopra la F1 e il 17% sopra la F3. Il **#CSS**, il margine teorico di un ciclo combinato di riferimento, si è fermato in media a 35,0 €/MWh, il 15% del PUN, in linea con il 14% di settembre (calcolo su dati ARERA): il rialzo dell'elettrico riflette in larga parte quello del gas. Si allarga il differenziale con il **#TTF**, a circa 4 €/MWh contro i 3 di settembre. Su base mensile è il PUN più alto da dicembre 2022, ancora lontano dai picchi di quell'anno. I **#previsionali** della pubblicazione di novembre aumentano sul Q4 2026, del 7,8% per la luce e dell'8,7% per il gas, ma la curva resta in **#backwardation** (prezzi futuri inferiori a quelli attuali): la media dei prossimi quattro trimestri quota la luce circa il 20% e il gas circa il 13% sotto lo spot di ottobre.

OFFERTE SUL PO ● A fronte di un'impennata di nuove offerte caricate nel mese di ottobre (circa 11.700, oltre 840 in più di settembre), il mercato ha registrato un forte dinamismo anche per le offerte **#cancellate**: sono state 679 quelle oscurate prima della loro naturale scadenza. Analizzando i dati, la maggior parte, 363 su 679, ha riguardato il comparto elettrico, per il 58% a prezzo fisso, segnale che le utility cercano di tutelarsi contro i rincari e le incertezze dell'ultimo trimestre. Nel gas le offerte rimosse sono state 316, concentrate per il 55% sul variabile. L'87,6% delle offerte oscurate in anticipo riguarda il mercato libero, il restante 12,4% le offerte PLACET. L'ipotesi è che le utility ritirino i vecchi listini prima del tempo per sostituirli con nuove offerte ritoccate al **#rialzo**, seguendo i prezzi all'ingrosso. Alcune società hanno agito in modo massiccio: in cima alla lista di chi ha ritirato più offerte figura Segnoverde, che ha oscurato 182 listini prima del tempo, seguita da Energia Pulita con 104: insieme valgono il 42% delle offerte cancellate in anticipo. Più staccate, ma comunque molto attive, troviamo MET (34), Sistema Energia Italia (33) e Duferco (26). Nella graduatoria delle offerte migliori di ottobre, per il prezzo fisso spiccano due operatori **#TIMR**: **#ESA** sul gas e **#VIVIENERGIA** per l'elettricità. Sul fronte del prezzo variabile restano in testa **#ERRECI** (gruppo Repower) per il gas ed **#ENJOY** per la luce, con l'offerta "SuperPromoWeb Halloween 2026".

L'approfondimento

TIQV 2027: LE NOVITÀ DELLA DELIBERA 213/2026/R/COM

A cura di Ciro Varriale



L'autore
Ciro Varriale è Regulatory & Compliance Advisor e affianca società di vendita di energia elettrica e gas e associazioni dei consumatori sui temi della regolazione ARERA. Fa parte del comitato scientifico di Consumerismo No Profit APS ETS.

Il TIQV cambia ancora: cosa deve sapere chi vende

Con la deliberazione 213/2026/R/com ARERA approva il nuovo Allegato A del TIQV, il Testo integrato della regolazione della qualità dei servizi di vendita, con decorrenza dal 1° gennaio 2027. Per molte società di vendita è la sensazione di una riforma che non si chiude mai: il TIQV in vigore dal 1° gennaio 2026 è operativo da pochi mesi e già si parla di un nuovo testo. In realtà la 213 non rimette in discussione standard e indennizzi: interviene sul modo in cui i dati di qualità vengono registrati, comunicati, pubblicati e controllati. Ed è proprio lì che si concentrano gli impatti più concreti per billing, CRM, reportistica regolatoria e vertici aziendali.

Una riforma in due tappe

La revisione del TIQV si è sviluppata in due passaggi distinti. Il primo, con la deliberazione 399/2025/R/com, ha ridisegnato indicatori, standard e indennizzi automatici ed è in vigore dal 1° gennaio 2026. Il secondo è la 213/2026/R/com, preceduta dal DCO 54/2026/R/com, che completa il quadro intervenendo sugli obblighi di registrazione, comunicazione e pubblicazione dei dati e sulla loro verifica, cioè sulle parti IV e V del testo. Restano invariati definizioni e ambito di applicazione, standard specifici e generali, indennizzi automatici e qualità dei servizi telefonici. Cambia, in sostanza, tutto ciò che sta attorno al dato: come lo si classifica, quando lo si comunica, come lo si mostra al cliente e quanto costa sbagliarlo.

Dalle tipologie alle categorie contrattuali

Oggi il venditore registra le prestazioni incrociando due classificazioni: otto tipologie di cliente, dal domestico elettrico al dual fuel fino al multisito, e quattro tipologie di fornitura, dalla tutela alle tutele graduali fino al mercato libero. Dal 2027 i due assi lasciano il posto a cinque categorie contrattuali: domestico mercato libero, domestico vulnerabilità, domestico ultima istanza, non domestico mercato libero e non domestico ultima istanza. L'Autorità ha scartato l'ipotesi di una classificazione per servizio, elettrico o gas. Il passaggio ha conseguenze pratiche che vanno presidiate. Il dual fuel non è più una categoria a sé. Il condominio con uso domestico di gas naturale confluisce tra i clienti non domestici. E quando un cliente ha forniture che ricadono in categorie diverse valgono regole di prevalenza: prevale la vulnerabilità, mentre tra ultima istanza e mercato libero prevale il mercato libero. Significa rimappare le anagrafiche e verificare che billing, CRM e reportistica parlino la stessa lingua.

Comunicazione annuale, ma con un criterio diverso

Il cambiamento più visibile riguarda la frequenza: la comunicazione dei dati all'Autorità passa dal dettaglio mensile a una base annua. L'unica eccezione è il numero di clienti serviti, che resta mensile per riflettere correttamente le variazioni della base clienti. Ma sarebbe un errore leggere la novità come una semplificazione: cambia anche il criterio con cui i dati vanno estratti. Contano le prestazioni eseguite nell'anno di riferimento, non più quelle originate da reclami e richieste ricevuti nell'anno: una prestazione generata da un reclamo dell'anno precedente ma eseguita nell'anno di riferimento rientra nel perimetro. Gli indennizzi si comunicano per ciò che è stato corrisposto nell'anno, quindi la data di pagamento diventa il riferimento. Infine il venditore non comunica più un tempo medio autocalcolato, ma il tempo effettivo cumulato, e l'indicatore viene calcolato a partire da quei dati. Le estrazioni dai sistemi di ticketing e di credit management vanno ridisegnate con questa logica.

Indicatori più semplici e una Scheda qualità

L'indice di reclamosità e l'indice di capacità di risposta lasciano il posto a due indicatori più immediati: i reclami ricevuti ogni mille clienti e il tempo medio di esecuzione per ogni prestazione. I valori sono arrotondati all'intero e pubblicati solo per tre categorie: domestico mercato libero, domestico vulnerabilità e non domestico mercato libero. Se non ci sono reclami si indica "nessun reclamo"; se una prestazione non ha casi gestiti, "nessun caso gestito". Cambia anche il modo di pubblicare. Le informazioni non vivranno più nelle pagine delle singole offerte: servirà una pagina dedicata, raggiungibile dalla homepage del sito, con le informazioni generali su standard e indennizzi e la Scheda qualità nel modello definito dall'Autorità, personalizzabile solo negli elementi grafici. Il termine è il 30 aprile di ogni anno: ARERA non ha accolto né l'anticipo al 31 marzo, proposto in consultazione, né il rinvio al 30 giugno chiesto dagli operatori. La Scheda qualità ha un effetto anche sul Codice di condotta commerciale. Per indicare nella documentazione precontrattuale i livelli effettivi di qualità dell'anno precedente, ai sensi dell'art. 9, comma 1, lettera h), i venditori dovranno usare la Scheda al posto delle soluzioni adottate finora liberamente. Restano invariati gli altri obblighi precontrattuali sui livelli specifici e generali di qualità e sugli indennizzi.

Verifiche più estese, penalità più pesanti

La parte forse più sensibile per i vertici aziendali è la verifica dei dati. L'Autorità amplia il perimetro dei controlli: aumenta la popolazione di riferimento in caso di incoerenza tra i dati prodotti in controllo e quelli comunicati, verifica l'esattezza del tempo di esecuzione delle prestazioni fuori standard, estende il controllo di corrispondenza a tutta la documentazione pertinente e quello di completezza alle richieste scritte di informazioni. Sul fronte delle penalità aumenta il valore unitario e si riduce la percentuale di abbattimento della penalità complessiva. Le somme sono destinate al Conto per la compensazione delle agevolazioni tariffarie ai clienti in stato di disagio, per il settore elettrico e per il gas, in proporzione al mix di clienti serviti dall'impresa al 31 dicembre dell'anno precedente. Con la Scheda pubblica e controlli più severi, un dato impreciso diventa insieme un rischio sanzionatorio e un tema reputazionale.

Due chiarimenti terminologici

Il nuovo testo precisa la distinzione tra "prestazione" e "prestazione del distributore": la seconda riguarda le attività che deve eseguire il distributore, come una connessione, mentre la prima resta riservata alle attività regolate svolte dal venditore. Vengono poi integrate le definizioni di richiesta scritta di informazioni e di reclamo scritto, escludendo i messaggi inviati tramite canali di messaggistica istantanea. Sono dettagli solo in apparenza: da loro dipende quali eventi entrano nel perimetro regolato e quali no.

Le scadenze: dal 2026 al 2028

Il calendario è sfalsato e conviene tenerlo a mente. I dati dell'anno 2026 restano disciplinati dalle regole vigenti. Il nuovo TIQV decorre dal 1° gennaio 2027 e il 2027 è la prima annualità da rendicontare con le nuove regole; la comunicazione e la pubblicazione di quei dati avverranno nel 2028. Le istruzioni tecniche e i formati di invio arriveranno a valle dello sviluppo della piattaforma delle raccolte dati. Per i sistemi, però, la partita si gioca prima: la registrazione secondo le nuove categorie deve essere pronta dall'inizio del 2027. La delibera 213/2026/R/com tocca processi diversi, dal billing al customer care fino al sito web, e ogni operatore parte da una configurazione propria: mix di clienti, forniture multiple, condomini, sistemi di ticketing, assetto societario. Per questo conviene avviare l'analisi per tempo, partendo dalla mappatura delle anagrafiche sulle nuove categorie contrattuali.

WEBINAR - IL NUOVO TIQV 2027

Martedì 24 novembre l'autore illustrerà le differenze tra il TIQV vigente e la versione in vigore dal 2027, con un focus sugli impatti per billing, customer care e sito web. Partecipazione gratuita, previa iscrizione: clicca qui

Dal TIQV 2026 al TIQV 2027: il quadro di sintesi

Ambito	Fino al 2026	Dal 1° gennaio 2027
Classificazione dei dati	8 tipologie di cliente + 4 tipologie di fornitura	5 categorie contrattuali
Comunicazione	Dettaglio mensile	Base annua (clienti serviti mensile)
Criterio di rilevazione	Reclami e richieste ricevuti; tempo medio autocalcolato	Prestazioni eseguite; indennizzi corrisposti; tempo effettivo cumulato
Indicatori pubblicati	Reclamosità e capacità di risposta	Reclami ogni mille clienti; tempo medio di esecuzione
Pubblicazione	Informazioni nelle pagine delle offerte	Pagina dedicata e Scheda qualità entro il 30 aprile
Verifica e penalità	Perimetro e valori attuali	Perimetro esteso, penalità più alte

Libero, prezzo medio sopra le tutele

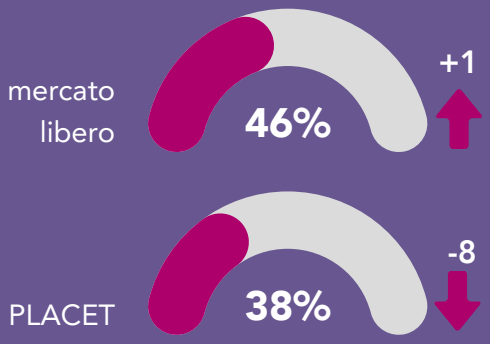
MEMORIA ARERA 360/2026/I/COM: PREZZI ALL'INGROSSO E DIVARIO TRA LIBERO E TUTELE

Nella memoria 360/2026/I/com presentata il 13 ottobre alla Camera, ARERA ha fatto il punto sui costi dell'energia per famiglie e imprese. Poiché il gas copre "circa il 50% della generazione netta in Italia", il PUN "ha registrato un andamento simile a quello del prezzo all'ingrosso del gas naturale". Fra giugno e settembre, rispetto al 2025, idroelettrico ed eolico sono calati di circa il 21% e il 13%, il termoelettrico è cresciuto del 18%. D'estate cala il peso dei cicli combinati nella fissazione del prezzo, a vantaggio di estero e "tecnologie di picco", che "determinano un prezzo marginale più elevato"; le rinnovabili non programmabili sono state price maker in oltre il 22% delle ore di luglio e agosto. Con la delibera 272/2026/R/eel l'Autorità ha avviato un procedimento sulla tutela della concorrenza nel settore elettrico; sul trattenimento di capacità le analisi sono in corso, ma "appare ragionevole ipotizzare che eventuali fenomeni manipolativi abbiano effetti (al rialzo) sui prezzi". Sul retail, nel primo semestre 2026 il confronto per i clienti domestici mostra come "perduri ancora una maggiore onerosità del prezzo medio del mercato libero": +22,9% sulla Maggior tutela e +35,5% sul Servizio a tutele graduali, con un divario rispetto all'STG che sotto i 1.000 kWh arriva al 56%. La componente energia, che include "gli eventuali sconti e/o abbuoni" del venditore, vale 0,217 €/kWh sul libero, contro 0,159 in Maggior tutela e 0,112 nell'STG. Per le microimprese è il contrario: l'STG costa 0,495 €/kWh, il libero 0,353. Anche nel gas il prezzo medio del libero "risulta maggiore" di quello del servizio di tutela della vulnerabilità, del 13,2%. Nella luce, chi ha firmato un contratto sul libero ha scelto, "nella grande maggioranza dei casi, condizioni di prezzo peggiorative". Al Monitoraggio Retail 2025 di ARERA dedicheremo l'approfondimento del prossimo numero. Tra le misure, l'Autorità richiama il Codice di condotta commerciale, il procedimento della delibera 188/2026/R/com, che propone il consenso espresso per le modifiche unilaterali peggiorative, quello sui titolari di bonus sociali (delibera 138/2026/R/com) e campagne per diffondere il Portale Offerte.

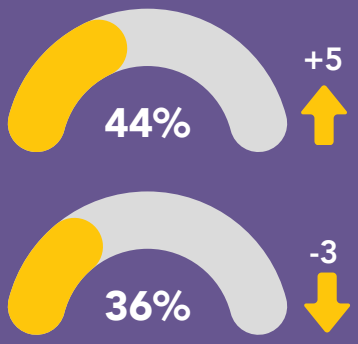
OPERATORI E OFFERTE NEL PORTALE OFFERTE

Operatori abilitati che pubblicano sul PO

Operatori EVG che pubblicano offerte GAS



Operatori EVE che pubblicano offerte POWER



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

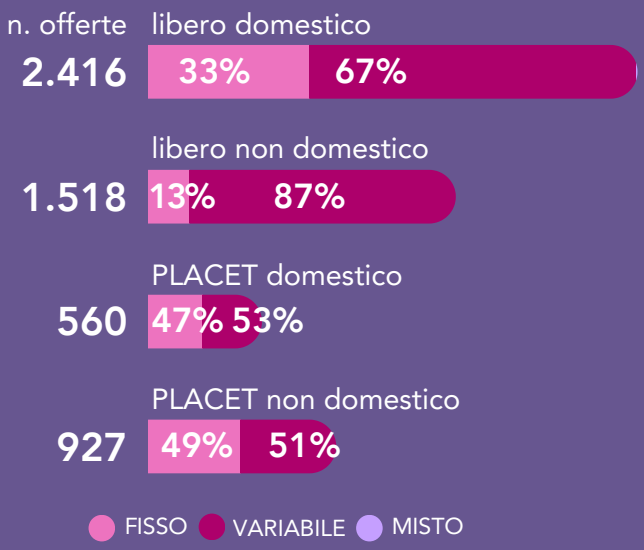
Offerte attive sul Portale Offerte



Analisi condotta sulle 11.715 offerte. Le frecce e i relativi valori indicano la variazione assoluta per gas e luce rispetto al mese precedente.

A2

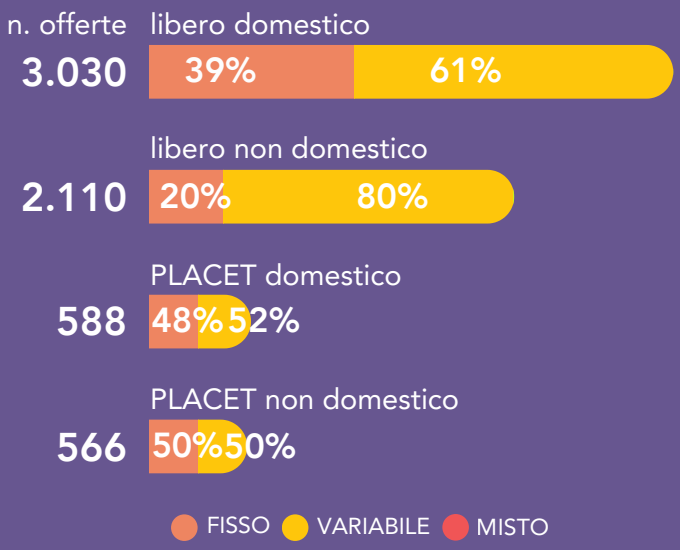
Tipologia offerte GAS



Analisi condotta su 5.421 offerte gas.

A3

Tipologia offerte POWER

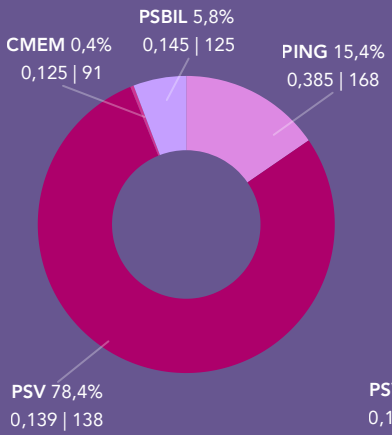


Analisi condotta su 6.294 offerte power.

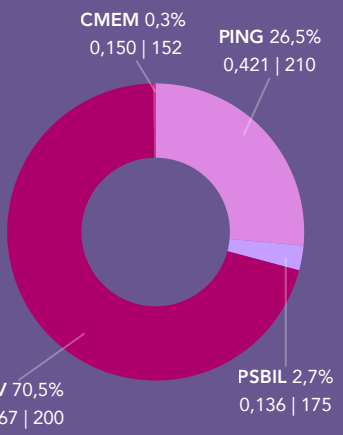
A4

Offerte variabili GAS

Cliente domestico



Cliente non domestico

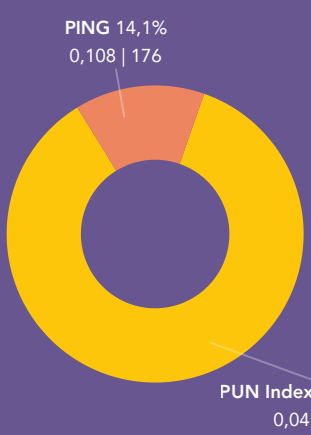


Analisi condotta su 3.693 offerte variabili. Fra le parentesi è indicato, per ciascun indice, l'IC medio in €/Smc e l'ICF medio in €/anno. I grafici non includono le offerte a TTF, numericamente non significative.

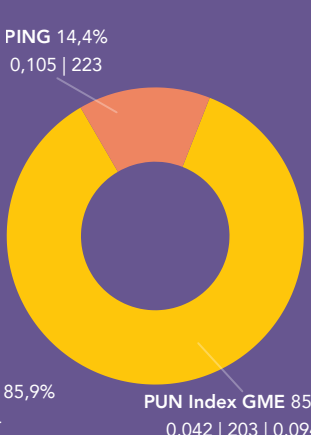
A5

Offerte variabili POWER

Cliente domestico



Cliente non domestico

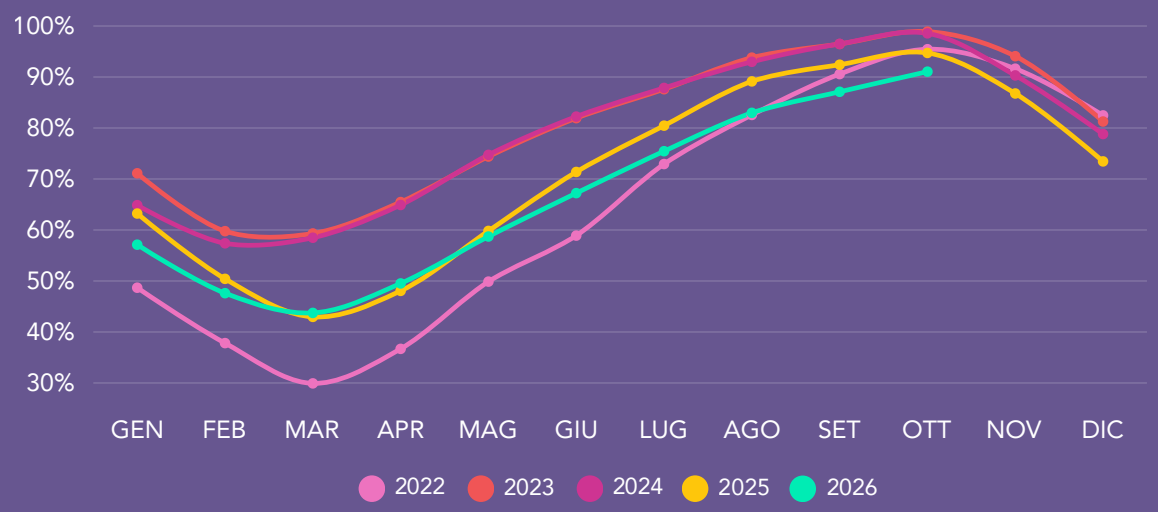


Analisi condotta su 4.109 offerte variabili. Fra le parentesi è indicato per ciascun indice l'IC medio in €/kWh, l'ICF medio in €/anno e l'IP medio in €/kW. I grafici non includono le offerte a PE, numericamente non significative.

A6

STOCCAGGI

Gas disponibile negli stoccaggi (Italia)



Stoccaggi EU al 01/11/2026
(e variazione YoY 2025)

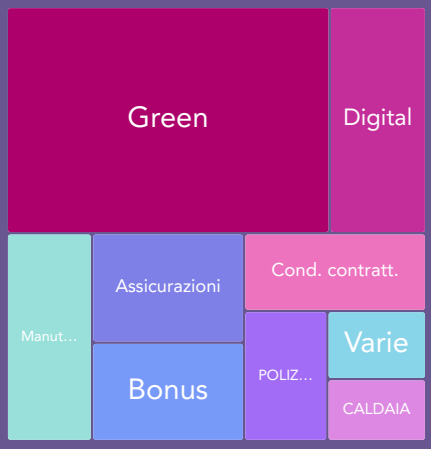
- Italia 91% (-4 p.p.)
- Germania 61% (-14 p.p.)
- Francia 87% (-6 p.p.)
- EU 75% (-8 p.p.)

Il grafico rappresenta la percentuale di gas operativo disponibile negli stoccaggi al termine di ogni mese nei periodi da 01/2022 a 10/2026 (elaborazione su dati GIE AGSI). B1

VAS E ENERGIA VERDE

Prodotti e servizi aggiuntivi nel mercato libero

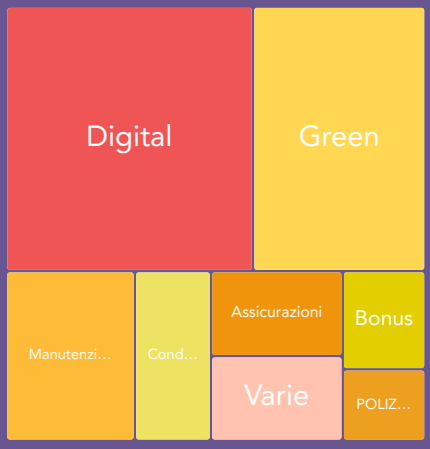
Offerte GAS



8,8%
Offerte GAS
con P&S aggiuntivi

10,4%
Offerte POWER
con P&S aggiuntivi

Offerte POWER



Analisi condotta su 348 offerte GAS e 532 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: Green (compensazione CO2, opzioni ecologiche), Digital (app e piattaforme consumi), Assicurazioni (assistenza sanitaria e polizze), Manutenzione (manutenzione e guasti), Bonus (incentivi per bici, termostati, ecc.), Cond. contrattuali (oneri dell'offerta) e Varie. B2

Offerte energia verde domestico



0,266 €/kWh Prezzo medio offerte **con FER**

0,295 €/kWh Prezzo medio offerte **senza FER**

Operatori TIMR

0,261 €/kWh Prezzo medio offerte **con FER**

0,272 €/kWh Prezzo medio offerte **senza FER**

Operatori non TIMR

0,283 €/kWh Prezzo medio offerte **con FER**

0,304 €/kWh Prezzo medio offerte **senza FER**

Analisi condotta su 3.030 offerte POWER domestico nel mercato libero. Le offerte con macroarea FER/Energia Verde sono il 31% del totale. Il prezzo medio è dato dalla spesa materia energia divisa per i consumi del cliente tipo. B3

Offerte energia verde non domestico



0,263 €/kWh Prezzo medio offerte **con FER**

0,274 €/kWh Prezzo medio offerte **senza FER**

Operatori TIMR

0,258 €/kWh Prezzo medio offerte **con FER**

0,264 €/kWh Prezzo medio offerte **senza FER**

Operatori non TIMR

0,273 €/kWh Prezzo medio offerte **con FER**

0,277 €/kWh Prezzo medio offerte **senza FER**

Analisi condotta su 2.110 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. B4

RANKING OFFERTE GAS NEL PORTALE OFFERTE

Offerte GAS per cambio fornitore nel mercato libero domestico

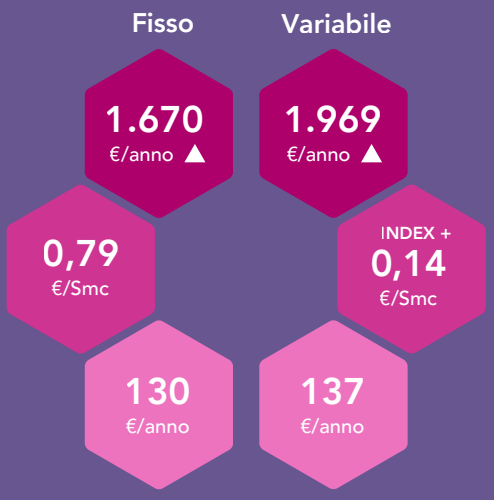
Migliori offerte fisse nazionali

1. ESA SPA SB TIMR Google ND ★ Trustpilot 4,5/5
   Prezzo fisso gas casa 36 mesi
   1.213 €/anno
   0,45 €/Smc | 144 €/anno

2. SEGNOVERDE TIMR Google 1/5 ★ Trustpilot 3,6/5
   Segno-V-Gas Fix CipCip
   1.324 €/anno
   0,56 €/Smc | 108 €/anno

3. POWERGAS Google 3,5/5 ★ Trustpilot 4,3/5
   Fix24 gas web
   1.329 €/anno
   0,55 €/Smc | 120 €/anno

Valori medi



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

1. ERRECI Google ND ★ Trustpilot ND
   DECA
   1.672 €/anno
   PSV + 0 €/Smc | 60 €/anno

2. COMP. ENER. ITALIANA Google 3/5 ★ Trustpilot 3,7/5
   Casa web gas variabile PO
   1.682 €/anno
   PSV + 0,05 €/Smc | 0 €/anno

2. ENJOY ENERGY Google 4,3/5 ★ Trustpilot 4/5
   SuperPromoWeb Halloween 2026
   1.682 €/anno
   PSBIL + 0,05 €/Smc | 0 €/anno

Migliore offerta fissa locale

Nessuna offerta locale più conveniente della migliore offerta nazionale.

Migliore offerta variabile locale



VIVI ENERGIA TIMR Google 3/5 ★ Trustpilot 4,6/5
VIVIcaldo Gas
1.612 €/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 Q4 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

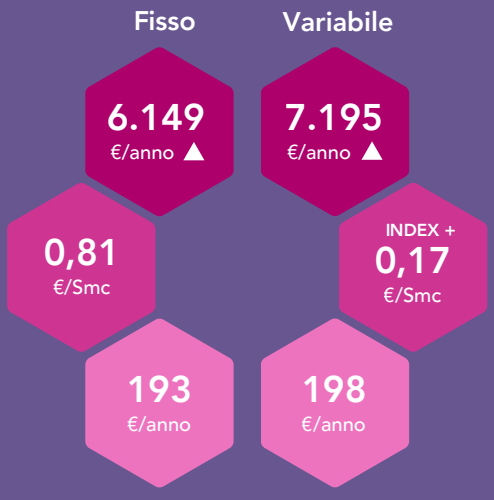
Migliori offerte fisse nazionali

1. E3ENERGY Google 3,7/5 ★ Trustpilot 2,9/5
   Gas economico business fix oro mar
   4.842 €/anno
   0,54 €/Smc | 243 €/anno

2. CENTRAL ENERGY Google 4,8/5 ★ Trustpilot 3,9/5
   Premium business G-FIXA 1
   5.125 €/anno
   0,61 €/Smc | 216 €/anno

3. ENERCOM TIMR Google 3/5 ★ Trustpilot 4,9/5
   Fix eco gas business 24
   5.472 €/anno
   0,69 €/Smc | 144 €/anno

Valori medi



Migliori offerte variabili nazionali

1. ITALIAN GAS TIMR Google 3,8/5 ★ Trustpilot 4,5/5
   Gas variabile altri usi + fibra e mobile
   6.223 €/anno
   PSV-20%PSV+0,1613 €/Smc | 180 €/anno

2. DOMINO ENERGIA Google ND ★ Trustpilot ND
   Gas impresa mia - zero (0 - 800 Smc/anno)
   6.255 €/anno
   PSV + 0 €/Smc | 180 €/anno

3. DUFERCO TIMR Google ND ★ Trustpilot 3,9/5
   Flex business adagio
   6.275 €/anno
   PSV + 0,04 €/Smc | 0 €/anno

Migliore offerta fissa locale

Nessuna offerta locale più conveniente della migliore offerta nazionale.

Migliore offerta variabile locale



ESTIA SOC. COP. Google ND ★ Trustpilot ND
Speciale gas lavoro civ
6.219 €/anno
PSBIL + 0 €/Smc | 144 €/anno
Vendibile 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 Q4 2026). I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

Legenda: Google ★Trustpilot

C2

RANKING OFFERTE POWER NEL PORTALE OFFERTE

Offerte POWER per cambio fornitore nel mercato libero domestico

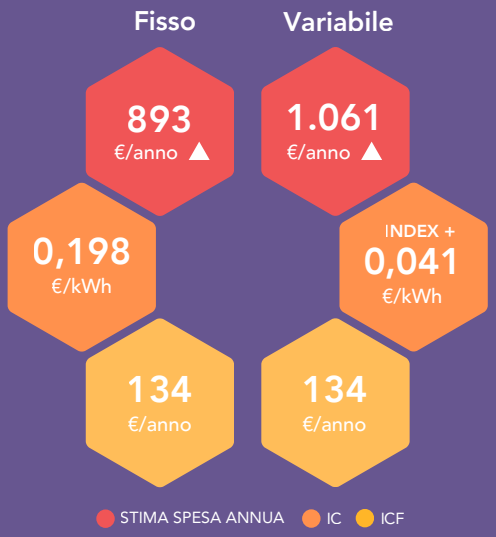
Migliori offerte fisse nazionali

1. VIVI ENERGIA TIMR G 3/5 ★ 4,6/5
   Viviplanet
   681 €/anno
   0,132 €/kWh | 120 €/anno
2. YADA ENERGIA TIMR G 4,1/5 ★ 4,7/5
   NeN Dieci Luce
   699 €/anno
   0,141 €/kWh | 96 €/anno
3. COMP. ENER. ITALIANA G 3/5 ★ 3,7/5
   Casa web luce fisso
   704 €/anno
   0,125 €/kWh | 144 €/anno

Migliori offerte variabili nazionali

1. ENJOY ENERGY G 4,3/5 ★ 4/5
   SuperPromoWeb Halloween 2026
   792 €/anno
   PUN + 0,022 €/kWh | 0 €/anno
2. ITALIA GAS E LUCE G 4,8/5 ★ 3,6/5
   Offerta Luce Sprint fasce
   797 €/anno
   PUN - 0,01 €/kWh | 84 €/anno
3. COMP. ENER. ITALIANA G 3/5 ★ 3,7/5
   Casa web luce variabile PO
   814 €/anno
   PUN + 0,032 €/kWh | 0 €/anno

Valori medi



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.

Migliore offerta fissa locale



CVA ENERGIE TIMR G ND ★ ND
CVA 7
571 €/anno
0,115 €/kWh | 36 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Migliore offerta variabile locale



CVA ENERGIE TIMR G ND ★ ND
CVA easyflex
693 €/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 Q4 2026) includendo l'IP medio. I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

Legenda: G Google ★ Trustpilot

D1

Offerte POWER per cambio fornitore nel mercato libero non domestico

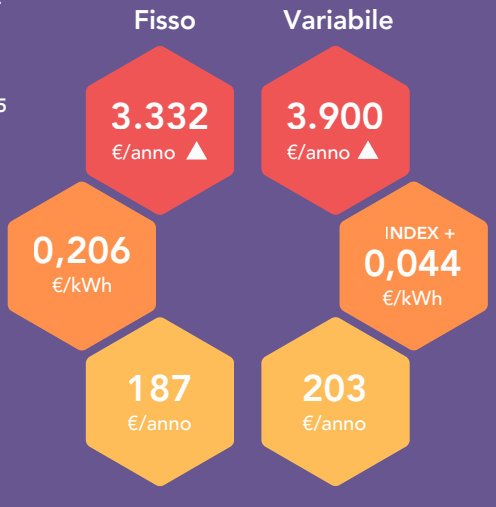
Migliori offerte fisse nazionali

1. G&J ENERGIA FUTURA G ND ★ ND
   Tariffa prezzo fisso tri oraria au flex 004 RZ
   2.661 €/anno
   0,150 €/kWh | 90 €/anno
2. DOLOMITI ENERGIA TIMR G 3,9/5 ★ 4,6/5
   Dolomiti fisso luce 60 corporate
   2.700 €/anno
   0,148 €/kWh | 150 €/anno
3. BE ONE G 5/5 ★ ND
   Fisso_Top_Corporate_24
   2.807 €/anno
   0,159 €/kWh | 144 €/anno

Migliori offerte variabili nazionali

1. START TIMR G ND ★ ND
   PEEBUSINESSCAF112
   3.072 €/anno
   PUN + 0,011 €/kWh | 0 €/anno
2. ITALIAN GAS TIMR G 3,8/5 ★ 4,5/5
   EE Variabile altri usi + fibra
   3.089 €/anno
   PUN-20%PUN+0,0473 €/kWh | 144 €/anno
3. ABY POWER G ND ★ ND
   ABY Network energia 202610
   3.107 €/anno
   PUN + 0 €/kWh | 144 €/anno

Valori medi



Migliore offerta fissa locale



CVA ENERGIE TIMR G ND ★ ND
CVA setteAnni sicura
2.274 €/anno
0,115 €/kWh | 45 €/anno
Attivabile in Valle d'Aosta

Migliore offerta variabile locale

Nessuna offerta locale più conveniente della migliore offerta nazionale.

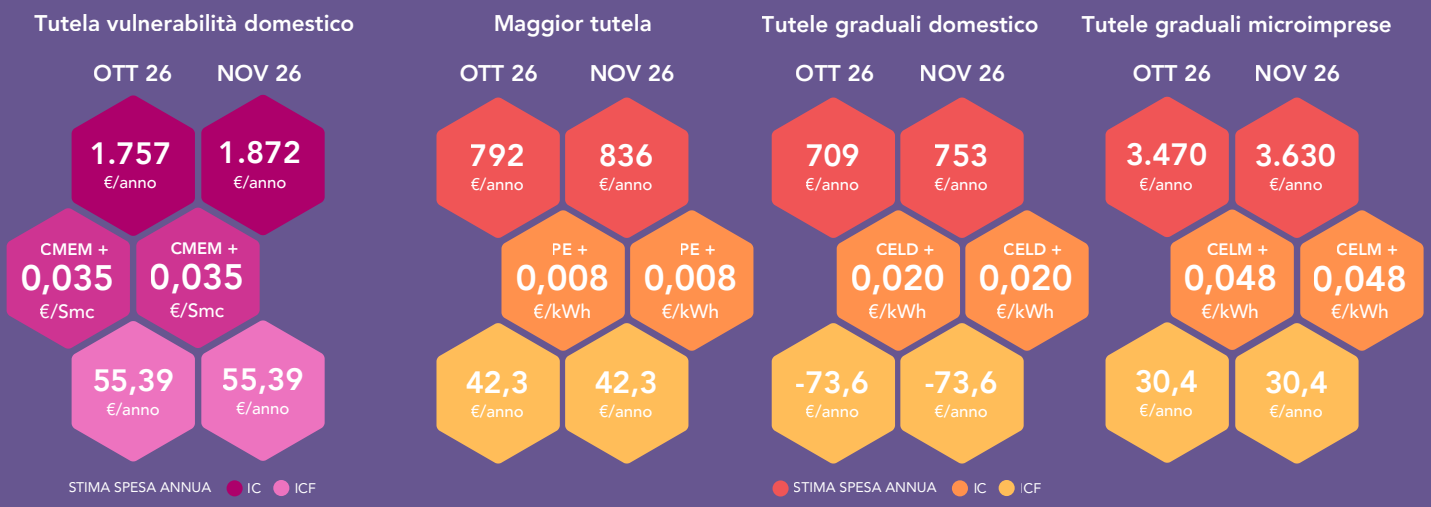
Analisi condotta sulle offerte POWER per cliente non domestico aventi i seguenti prerequisiti: attivabili per almeno un giorno per cambio fornitore, nessun obbligo di servizi accessori a pagamento o assimilabili. La spesa annua è calcolata sul cliente tipo non domestico (valori Q4 2026), considerando anche l'IP medio. I valori in €/anno sono arrotondati all'intero più vicino.

Legenda: G Google ★ Trustpilot

D2

ANALISI MERCATO TUTELATO, PREVISIONALI E PREZZI FISSI

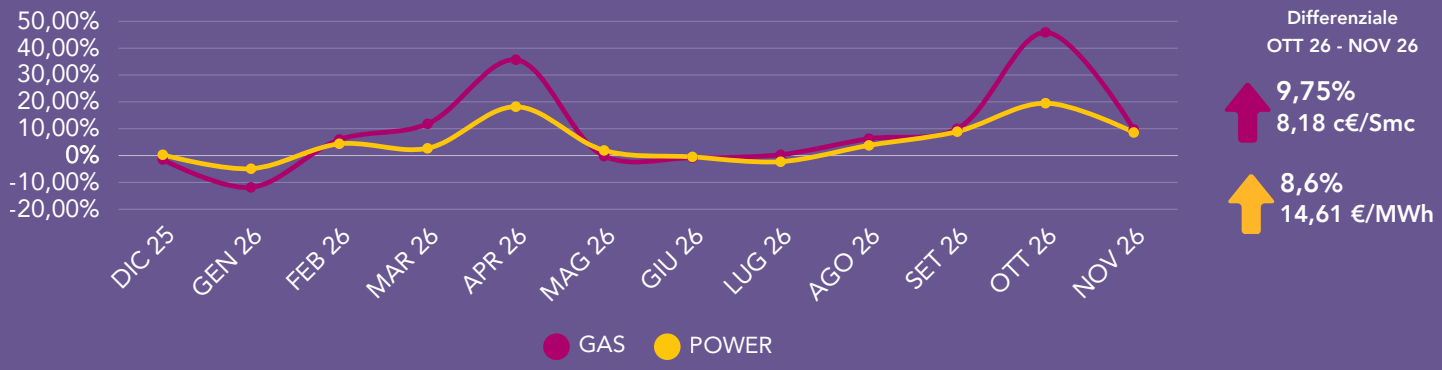
Valori cliente tipo tutela vulnerabilità, maggior tutela e tutele graduali



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 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 E DEFINIZIONI

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

enelàb
Energy Expertise Laboratory

2023 2024 2025 2026



Se questo numero del Report Offerte ti è piaciuto, lascia un like o scrivi un commento qui.

ISSN 3035-3386

Licenza Creative Commons Attribuzione 4.0 Internazionale (CC-BY)

Report Offerte | Responsabile intellettuale: Enelab Srl, via Traversa Fiorentina 10, 59100 Prato.
Pubblicazione digitale a cadenza mensile disponibile su www.enelab.it/report. Il numero di novembre è stato pubblicato in data 09/11/2026.
(*) Nella raffigurazione in copertina: Donald Trump dopo il midterm, tra i dubbi su Iran e Ucraina. (immagine realizzata con il supporto dell'IA)