

Galileo Festival

“Il Collective Switching: gruppi di consumatori negoziano insieme contratti di fornitura di gas ed energia elettrica”

Di Silvia Blasi

5 maggio 2016

ore 14.30

Caffè Pedrocchi - Sala Rossini

Agenda

- Switching vs collective switching
- Collective switching: il processo
- Collective switching: gli intermediari
- Il collective switching in UK
- Elementi fondamentali: fiducia e trasparenza
- Prossimi step

Energy
Deal

SWITCH together
to save £s on your bill



Switching vs collective switching

Switching



- L'individuo trova l'offerta di fornitura di gas ed energia più vantaggiosa e più adatta alle sue circostanze
- Mezzo: siti internet che effettuano una comparazione di prezzo, altre volte attraverso una vendita face to face o telefonica o attraverso una promozione televisiva
- Alcuni studi hanno dimostrato che il 27-38% dei consumatori ha perso un ammontare medio tra i 30 e i 25 pound annui dopo aver effettuato lo switch

Collective switching



- Il collective switching sfrutta il «collective bargaining power» dato da un numero corposo di consumatori che insieme chiedono al retailer un'offerta economicamente più vantaggiosa in base alle loro esigenze.
- Il processo solitamente viene gestito da un intermediario che è solitamente una Autorità Locale o una organizzazione non profit
- I consumatori che mostrano un interesse ad unirsi al gruppo saranno coinvolti in una specie di «asta al ribasso» al termine della quale il retailer farà sapere la sua offerta definitiva. Il consumatore deciderà quindi se effettuare o meno lo switch.

Switching vs
collective
switching

Collective
switching: il
processo

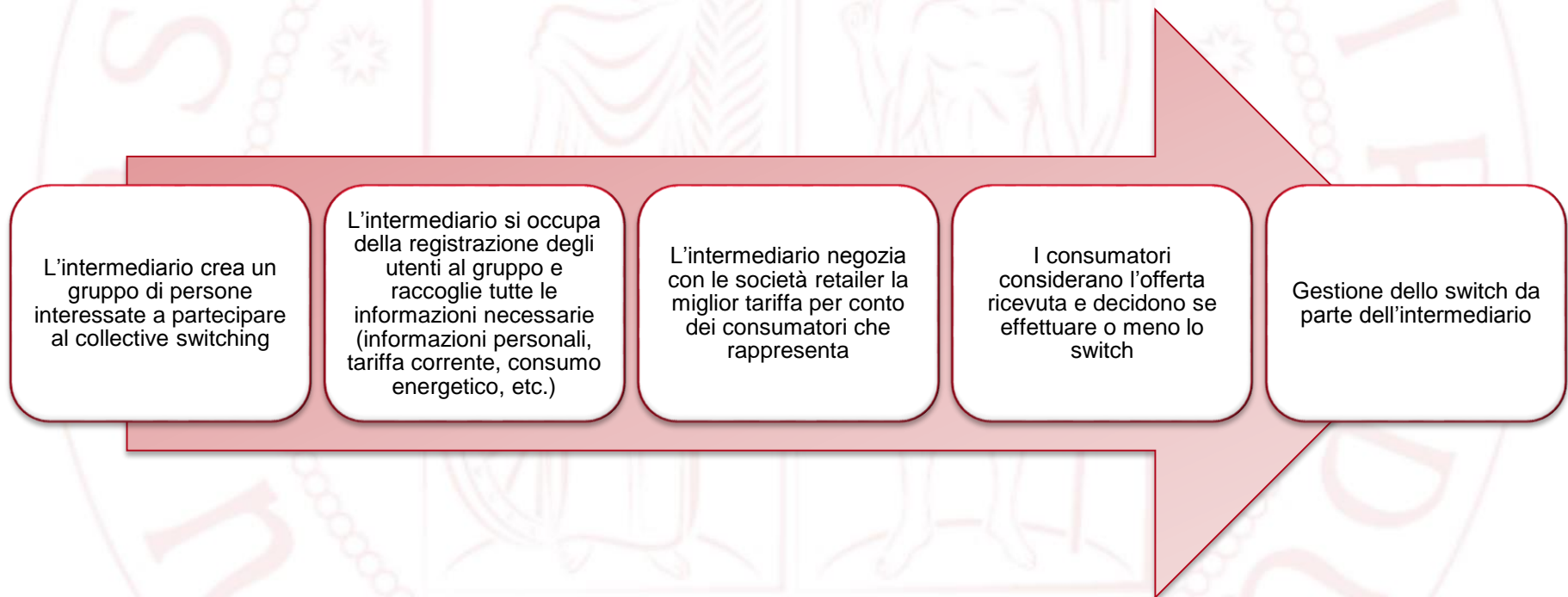
Collective
switching: gli
intermediari

Il collective
switching in
UK

Elementi
fondamentali:
fiducia e
trasparenza

Prossimi step

Collective switching: il processo



Collective switching: gli intermediari



Se dividiamo i consumatori che decidono di partecipare al collective switching in due grandi gruppi (over 35 e under 35), notiamo che le variabili che incidono in tema di «fiducia» e quindi gli intermediari ritenuti dai consumatori più legittimati di altri variano considerevolmente:

- **Over 35:**

- Hanno bisogno di maggiori assicurazioni. Hanno maggior fiducia nelle organizzazioni non profit piuttosto che nelle aziende profit, poiché ritengono che queste ultime sono mosse dal profitto, (Citizen Advise, National Trust, Eden Project sono state le organizzazioni maggiormente scelta da questo gruppo)

- **Under 35:**

- Credono che l'intermediario deve avere esperienza in questo tipo di negoziazioni, per questo motivo considerano organizzazioni come Groupon, comparethemarket.com, which?, Tesco, idonee a questo ruolo. Anche Facebook viene considerato un intermediario importante per la sua capacità di raggiungere un bacino di utenza molto ampio.

Switching vs
collective
switching

Collective
switching: il
processo

Collective
switching: gli
intermediari

Il collective
switching in
UK

Elementi
fondamentali:
fiducia e
trasparenza

Prossimi step

Il collective switching in UK

- Più di 800.000 persone hanno effettuato uno switch, per un risparmio complessivo pari a 173,9 milioni di euro

Marzo 2012
Primo collective switching

Oggi

Dicembre 2012

Marzo 2013

- Sono stati coinvolti più di 190.000 consumatori;
- Più di 21.000 hanno effettuato lo switch;
- Risparmio medio sulla bolletta pari a 131 pound

Switching vs
collective
switching

Collective
switching: il
processo

Collective
switching: gli
intermediari

Il collective
switching in
UK

Elementi
fondamentali:
fiducia e
trasparenza

Prossimi step

Elementi fondamentali: fiducia e trasparenza

- ❑ Importante in questo contesto è la **fiducia** dei consumatori verso gli intermediari. È un tipo di fiducia che non va costruendosi nel tempo, ma che deve esistere sin dall’inizio del processo; in particolare:
 - ❑ I consumatori devono avere fiducia nell’imparzialità dell’intermediario e nell’affidabilità della società vincente;
 - ❑ I consumatori vogliono essere rassicurati sul fatto che l’intermediario non è mosso da finalità lucrative;
- ❑ Il processo deve essere snello, le informazioni **chiare** e **trasparenti**, al fine di incoraggiare la partecipazione degli utenti. In particolare:
 - ❑ È opportuno che il processo “dell’asta al ribasso” si svolga in ottica di trasparenza, il consumatore deve infatti comprendere come si svolgerà il processo di collective switching ed in particolare devono essere consapevoli di ciò che accadrà nei vari stadi;
 - ❑ Le tariffe vincenti sono rese pubbliche in modo che il consumatore abbia la possibilità di confrontarle con le tariffe di mercato. Il consumatore deve aver fiducia che i risultati raggiunti sono obiettivi e non sono stati influenzati da commissioni o altro tipo di relazioni
 - ❑ L’intermediario dovrà rendere i termini e le condizioni contrattuali relative al collective switching più chiare possibili in modo da fornire al consumatore un quadro completo senza alcuna “area grigia”.



Prossimi step

- ❑ Abbiamo contattato OFGEM (Office of Gas and Electricity Markets), che è la struttura di supporto alla Autorità per l'energia e il Gas del Regno Unito e che si occupa della gestione del collective switching in UK ed abbiamo chiesto una lista completa degli intermediari che negli anni hanno partecipato al collective switching;
- ❑ Una volta individuati gli intermediari metteremo a punto un questionario volto ad individuare come l'intermediario si inserisce nel contesto di riferimento;
- ❑ Il nostro prossimo obiettivo sarà quindi quello di capire come cambia, se cambia, il bacino di utenza raggiunto dall'intermediario al variare di quest'ultimo.
- ❑ IN UK il mercato energetico era dominato da 6 imprese "Big Six" (British gas, EDF Energy, E.ON UK, RWE npower, ScottishPower e SSE) che possedevano il 98% del mercato. Il collective switching sta "ridistribuendo il potere" fornendo contratti ai piccoli retailer che non erano in grado di sostenere costose campagne di marketing. Analizzeremo quindi le relazioni che l'intermediario ha con i retailer e cercheremo di capire l'impatto che il collective switching ha avuto sul mercato.
- ❑ Analizzeremo, infine, come gli intermediari si stanno facendo propulsori dell'uso dell'energie rinnovabili, a marzo 2016 infatti, sono partite due grosse campagne di collective switching dove, sfruttando il potere contrattuale di decine di migliaia di persone, si cerca di tagliare il costo delle rinnovabili.

Switching vs
collective
switching

Collective
switching: il
processo

Collective
switching: gli
intermediari

Il collective
switching in
UK

Elementi
fondamentali:
fiducia e
trasparenza

Prossimi step

Grazie a Tutti