

FIXED OR FLOATING PRICE?

Meglio il fisso o il variabile?

La risposta onesta è: dipende da quando firmi.

Dieci domande che ti fanno davvero, e la risposta a ognuna. Luce e gas tenuti separati: 81 mesi di prezzi elettrici e 69 di gas, tutti reali.

784 €

sulla LUCE: separa il mese di ingresso migliore dal peggiore, su cinque anni e a parità di tutto il resto

+39%

il rincaro del prezzo ELETTRICO di riferimento da ottobre 2026, cioè 319 € l'anno in più

100%

sul GAS: le finestre in cui bloccare il prezzo è costato di più, 28 su 28

Scorri →



Fabio Mencio

*Energy & AI Specialist | Digital Transformation • Data • Automation
15 anni di esperienza nel settore Energy & Utilities*

fabio-mencio.vercel.app
linkedin.com/in/fabio-mencio

«Allora, meglio il fisso o il variabile?»

Dipende. E dipende da quando firmi,
più che da quale dei due scegli.

784 €

è la distanza, su cinque anni, fra il mese di ingresso migliore e il peggiore. Stesso cliente, stesso consumo, stessa offerta.

Misurato su 22 finestre di cinque anni, una per ogni mese in cui si poteva firmare.



Fabio Mencio

*Energy & AI Specialist | Digital Transformation • Data • Automation
15 anni di esperienza nel settore Energy & Utilities*

fabio-mencio.vercel.app
linkedin.com/in/fabio-mencio

«Perché adesso me lo chiedono tutti?»

**Perché da ottobre il prezzo
di riferimento è salito del 39%.**

+319 €

all'anno per il cliente tipo, da 819 € a 1.137 €. Il salto è quasi tutto sulla materia energia (+58%), cioè sulla parte che il cliente sceglie.

Ricalcolato dalla tabella trimestrale ARERA del prezzo di riferimento per il cliente domestico tipo.



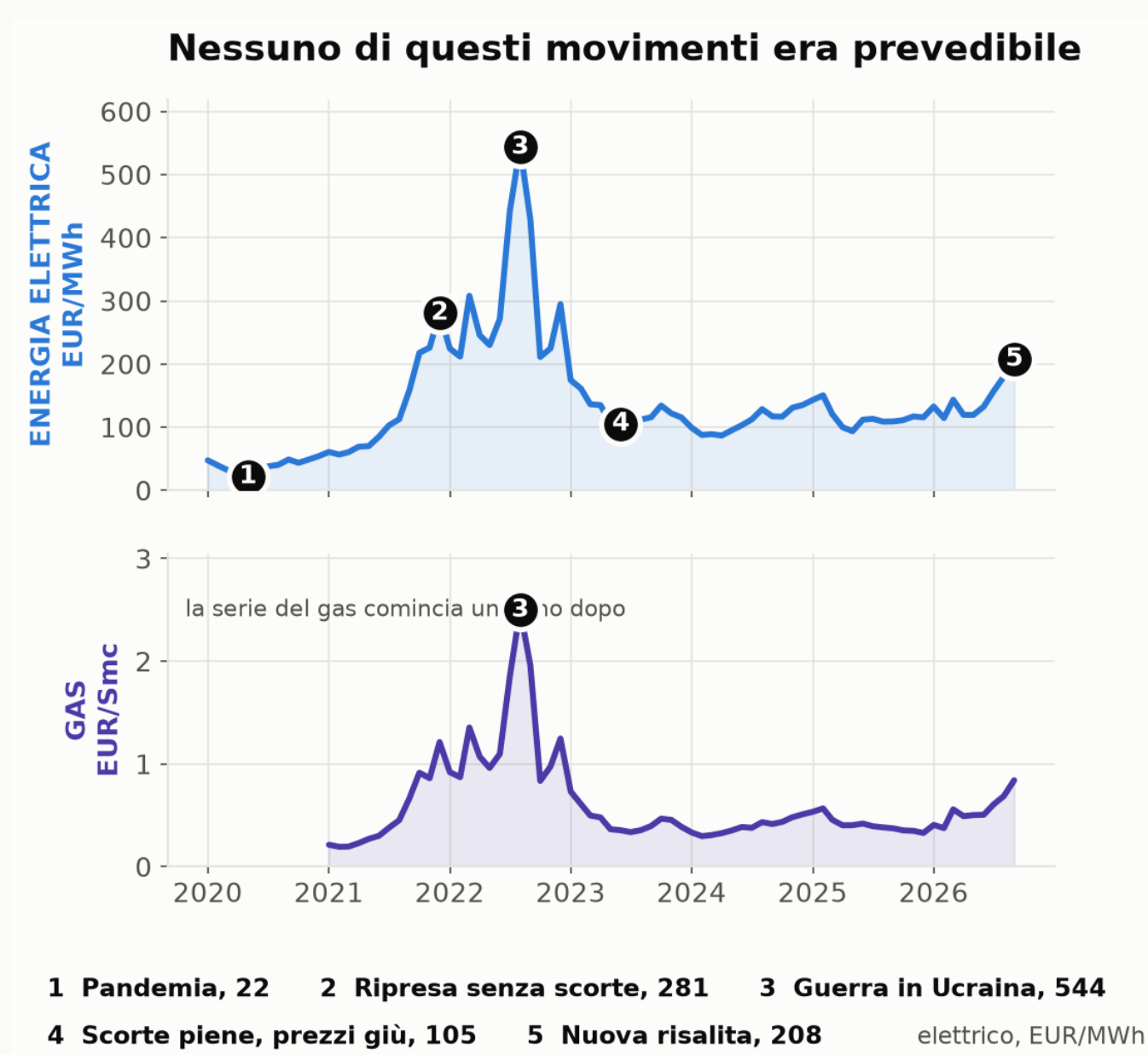
Fabio Mencio

*Energy & AI Specialist | Digital Transformation • Data • Automation
15 anni di esperienza nel settore Energy & Utilities*

fabio-mencio.vercel.app
linkedin.com/in/fabio-mencio

«Ma non si può capire in anticipo?»

No. A muovere i prezzi sono
pandemie, guerre e inverni.



Chi firmava nel 2021 non sapeva del 2022. Chi firmava nel 2022, al massimo storico, non sapeva che sarebbe sceso.



Fabio Mencio

Energy & AI Specialist | Digital Transformation • Data • Automation
15 anni di esperienza nel settore Energy & Utilities

fabio-mencio.vercel.app
linkedin.com/in/fabio-mencio

«Mi fai un esempio concreto?»

**Due clienti, la stessa decisione:
bloccare il prezzo per tre anni.**

Blocca a marzo 2020

–645 €

Nei 36 mesi dopo la firma arriva la crisi. Chi è indicizzato segue i prezzi all'ingrosso verso l'alto, lui no: spende 2.299 € invece di 2.944 €, il 22% in meno.

Blocca a gennaio 2023

+691 €

Nei 36 mesi dopo la firma i prezzi scendono. Chi è indicizzato segue la discesa, lui resta fermo al prezzo del 2023: spende 3.342 € invece di 2.650 €, il 26% in più.

Stesso consumo, stessa durata, stessa decisione. A 34 mesi di distanza ha funzionato in un caso e si è rivolta nell'altro.

Sono il mese migliore e il mese peggiore per chi blocca, fra tutti quelli analizzati su finestre di tre anni. Il giorno della firma non erano distinguibili: in entrambi i casi il cliente stava bloccando il prezzo che il mercato gli offriva quel mese.



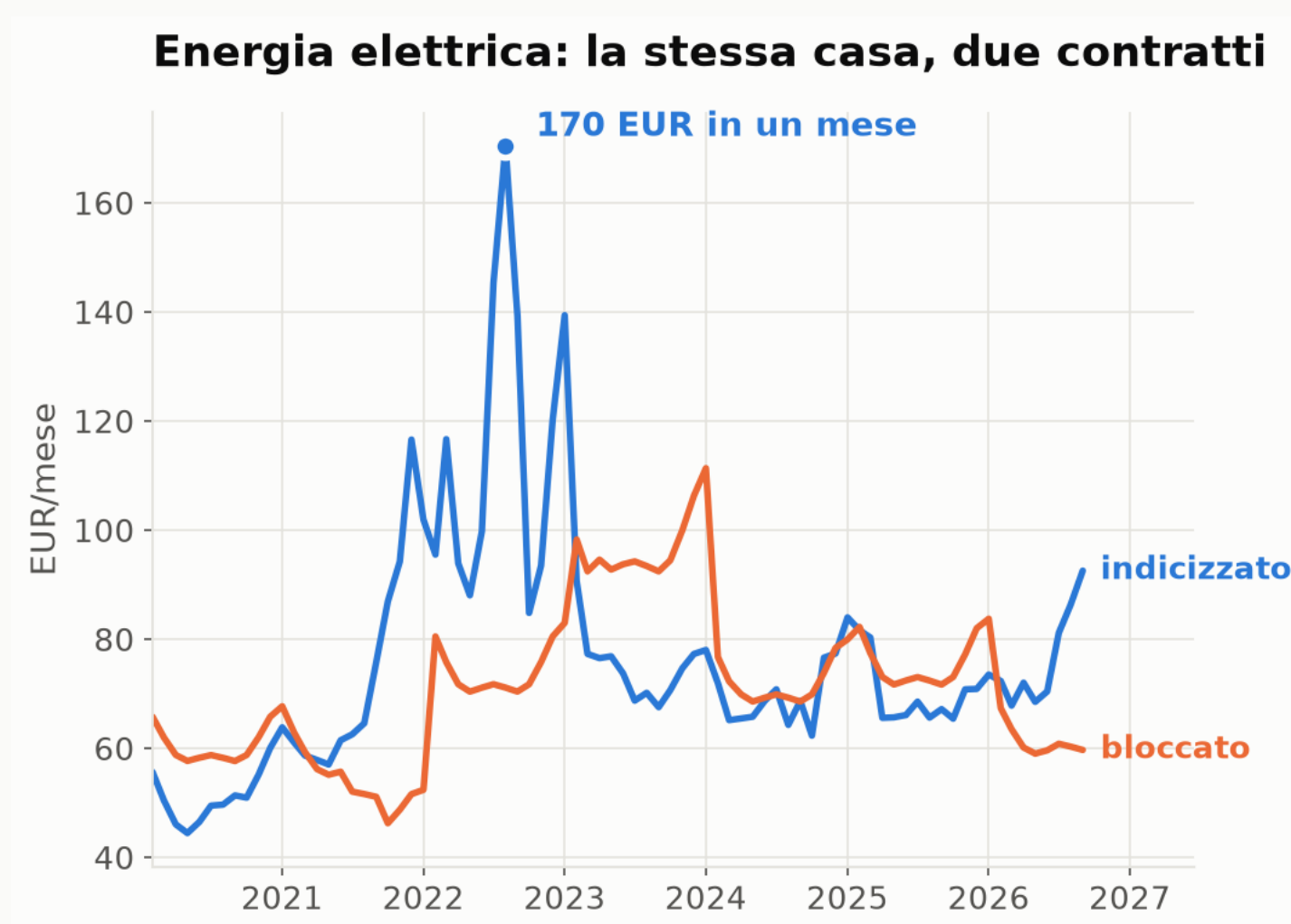
Fabio Mencio

Energy & AI Specialist | Digital Transformation • Data • Automation
15 anni di esperienza nel settore Energy & Utilities

fabio-mencio.vercel.app
linkedin.com/in/fabio-mencio

«Che cosa compro con il fisso?»

Un prezzo che non cambia,
e la tranquillità di saperlo prima.



Agosto 2022, prezzo indicizzato

170 €

la bolletta di quel mese

Agosto 2022, prezzo bloccato

71 €

stessa casa, stessi consumi, stesso mese: 99 € in meno

Sul totale dei sei anni i due contratti si somigliano: 76 € al mese di media l'indicizzato, 71 € il bloccato. La differenza non è quanto si spende: è sapere quanto si spenderà.

Chi ha il prezzo bloccato vede la bolletta muoversi solo con i propri consumi. Chi è indicizzato la vede muoversi con i consumi E con il mercato, e nel mese peggiore le due cose si sommano.



Fabio Mencio

Energy & AI Specialist | Digital Transformation • Data • Automation
15 anni di esperienza nel settore Energy & Utilities

fabio-mencio.vercel.app
linkedin.com/in/fabio-mencio

«E con il variabile, cosa compro?»

**Il mercato. Quando scende,
ma anche quando sale.**

691 €

è quanto ha pagato in più, in tre anni, chi ha bloccato il prezzo a gennaio 2023 invece di restare indicizzato. Bloccare quando il mercato è alto vuol dire portarselo dietro anche quando scende.

E il prezzo bloccato scade: chi rinnovava ogni dodici mesi nel 2022 ha ricomprato ai massimi. Per questo, nel periodo, il blocco a ventiquattro mesi ha protetto meglio di quello a dodici.



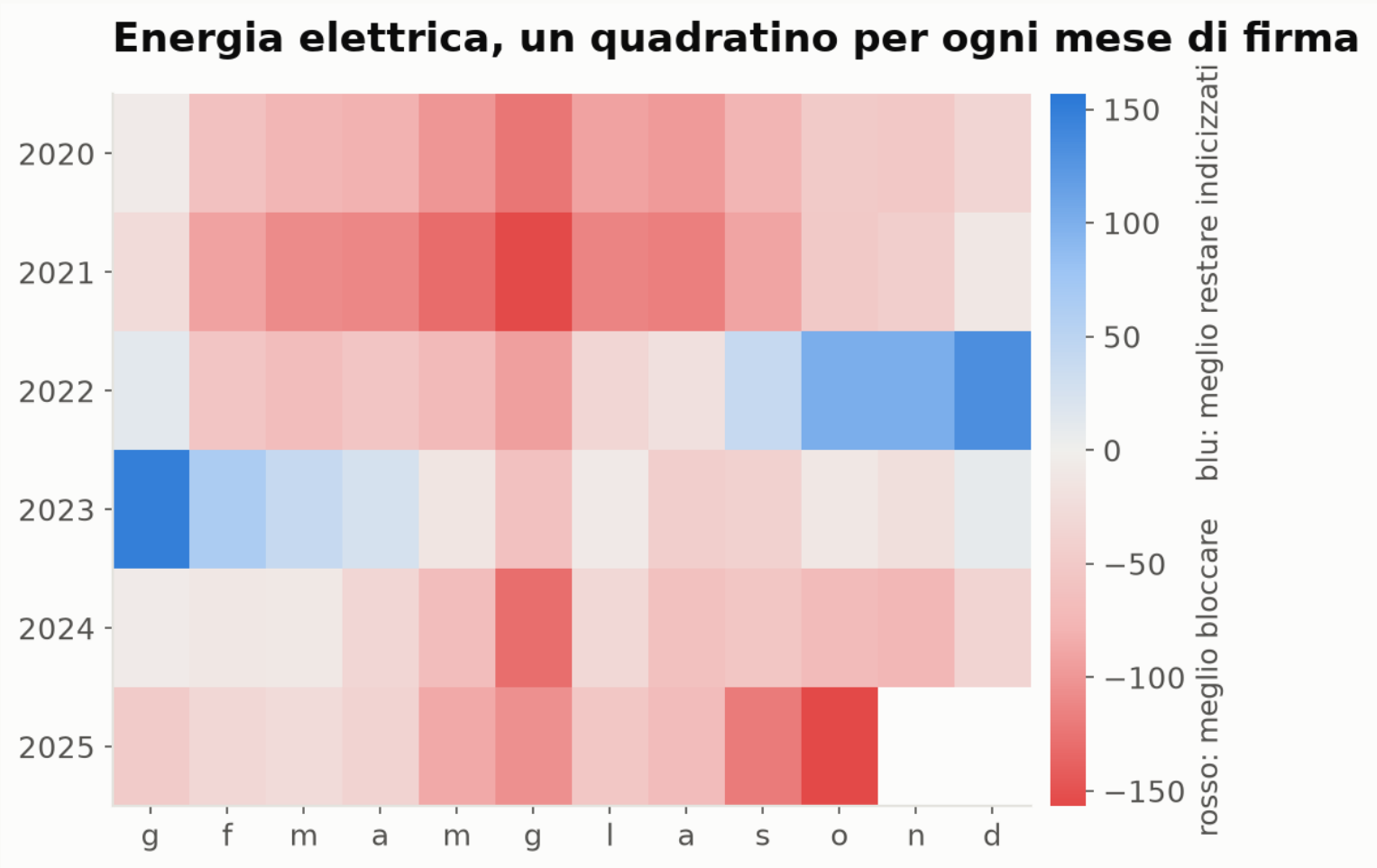
Fabio Mencio

*Energy & AI Specialist | Digital Transformation • Data • Automation
15 anni di esperienza nel settore Energy & Utilities*

fabio-mencio.vercel.app
linkedin.com/in/fabio-mencio

«C'è un periodo migliore per firmare?»

No. E questa è l'immagine che vale tutta la risposta.



COME SI LEGGE

Una riga per anno, una colonna per mese: ogni quadratino è un mese in cui un cliente poteva firmare. Rosso: chi ha bloccato il prezzo ha speso meno. Blu: ha speso meno chi è rimasto indicizzato. Quanto più intenso è il colore, tanto più grande è stata la differenza, in euro all'anno.

COSA NON SI TROVA

Nessuna colonna di un solo colore: non esiste un mese dell'anno in cui convenga firmare. Nessuna riga uniforme: non esiste un anno buono in assoluto. E il 2022 cambia colore a metà, dove è passata la crisi: il confine non è un ciclo che torna, è un evento.

Chi promette il momento giusto sta leggendo questo grafico da destra, cioè a cose fatte.



«E per il gas è lo stesso?»

No, ed è il controesempio più utile da conoscere.

100%

delle finestre: su 28 periodi di tre anni misurabili, bloccare il prezzo del gas è costato di più in tutti. In media 770 €, da 254 € a 1.213 €, su un consumo di 1.000 Smc l'anno.

PERCHÉ, E PERCHÉ NON SIGNIFICA «SUL GAS MAI IL FISSO»

La serie del gas comincia nel 2021: la prima firma misurabile è luglio 2021, a salita già cominciata. Nessuna finestra entra PRIMA della crisi, come invece succede sull'elettrico. Chi blocca a prezzi alti se li tiene mentre il mercato scende: è di nuovo il momento, non la materia prima.

Il gas è anche la parte più debole del lavoro: per il gas non esiste il dato ARERA sulle offerte realmente firmate, quindi il prezzo bloccato è un modello dichiarato e non un prezzo di mercato. Il PSV è passato da 0,193 a 2,498 EUR/Smc, 13 volte.



Fabio Mencio

*Energy & AI Specialist | Digital Transformation • Data • Automation
15 anni di esperienza nel settore Energy & Utilities*

fabio-mencio.vercel.app
linkedin.com/in/fabio-mencio

«E gli altri clienti cosa fanno?»

Fra chi cambia fornitore di luce,
due su tre bloccano il prezzo.

68%

negli ultimi dodici mesi misurati, su 23,4 milioni di scelte osservate da gennaio 2023. Ma da un mese all'altro la quota oscilla fra il 1% e il 87%.

Non è una preferenza stabile dei clienti: è una reazione a quello che il mercato offre in quel momento. Calcolato dai conteggi che ARERA pubblica insieme all'Indicatore di Prezzo.



Fabio Mencio

*Energy & AI Specialist | Digital Transformation • Data • Automation
15 anni di esperienza nel settore Energy & Utilities*

fabio-mencio.vercel.app
linkedin.com/in/fabio-mencio

«E allora cosa dico al cliente?»

**Che la scelta non si fa sul mercato.
Si fa sul suo profilo.**

- In quali mesi consuma, e quanto si concentra?
Chi scalda a gas, 1.000 Smc l'anno, compra il 84% dell'energia fra ottobre e marzo, 10 volte più nel mese di punta che in quello di minimo. Chi ha consumi distribuiti compra più o meno un dodicesimo al mese. A parità di consumo annuo il primo punta tutto su sei mesi: se capitano cari, la sua bolletta salta molto di più.
- Se la bolletta raddoppiasse per sei mesi, cosa succede in casa?
Se è un problema serio, il prezzo bloccato vale quello che costa. Se la variazione la assorbe senza accorgersene, pagare per non averla è denaro sprecato.
- Per quanto tempo vuole stare tranquillo, e chi guarda il mercato alla scadenza?
Un prezzo bloccato scade e si rinnova a quello che c'è in quel momento.

E non si sa in anticipo quali mesi saranno cari: in questi 81 mesi il più costoso di tutti è stato un agosto, non un gennaio. Profilo di consumo e tolleranza al rischio sono le due cose che si conoscono il giorno della firma; il prezzo dei prossimi tre anni no.



«Dipende» è la risposta giusta

e adesso si può dire con i numeri accanto, invece che come scusa.

- Dipende dal momento più che dal tipo di contratto, e luce e gas rispondono in modo diverso.
- Il momento giusto non lo sa nessuno in anticipo.
- Quindi si decide su quello che si conosce: il profilo di consumo del cliente e quanto rischio di prezzo è disposto a tenersi.

Backtest su 81 mesi di prezzi elettrici reali, 28 controlli sui dati, nessun numero scritto a mano. Metodo, limiti e codice nel repository. Fonti: GME e ARERA. Nessun operatore è citato in nessun punto.



Fabio Mencio

*Energy & AI Specialist | Digital Transformation • Data • Automation
15 anni di esperienza nel settore Energy & Utilities*

fabio-mencio.vercel.app
linkedin.com/in/fabio-mencio