

Stockholm 2015-02-23

Energimarknadsinspektionen
Sara Sundberg

Kostnads-intäktsanalys för att ändra flyttprocessen så att anvisningsavtal avskaffas

Oberoende Elhandlare har gjort en kostnads och intäktsanalys för en ny kundvänlig flyttprocess för de 600 000 hushåll som flyttar varje år. OE har även tagit del av Swecos rapport om ny flyttprocess och kommer i vår analys redovisa vår bedömning.

OE har deltagit i förre energiministerns möten med branschen under 2013/2014 för att stärka kundens ställning och minska det stora antalet kunder som har anvisningspriser. Vi ser mycket positivt på att regeringen väljer att gå vidare med att hitta en marknadslösning som bygger på en ändrad flyttprocess där elkunderna enbart behöver vända sig till elhandlarna när de flyttar.

En ny flyttprocess kommer kraftigt förenkla för kunder som flyttar. Dagens flyttprocess där kunden anmäler sin flytt till nätägaren innebär att över 360 000 kunder varje år förs över till anvisningsavtal där elpriserna enligt Ei:s rapporter är 25 öre/kWh högre än för kunder som väljer elavtal. Problemet har uppmärksammats under många år och Oberoende Elhandlare anser det av stor vikt att Ei nu väljer att gå vidare och genomför denna förenkling för kunderna. En förenkling som reducerar kostnaden med 325 mkr per år för kunder som flyttar och gör att elmarknaden utifrån kundernas perspektiv kommer fungera som andra tjänsteleverantörer som telefoni och bredband.

En positiv sidoeffekt av reformen, som kommer tillföra 360 000 aktiva kunder varje år, är att den kommer vara en viktig del i arbetet att skapa den elmarknad som ska bestå av aktiva kunder som använder smarta hem lösningar och har en ökad efterfrågeelasticitet. Dagens flyttprocess som skapar passiva elkunder hör till den gamla elmarknaden. Reformen skulle även visa på att Sverige är villiga till att ta täten i att sätta kunden i centrum på en utvecklad elmarknad och förbättra konkurrensen när elhandlare med eller utan koppling till elnät kan konkurrera på lika villkor.

Sammanfattning av Oberoende Elhandlares analys

- Vinsterna med reformen för elkunderna beräknar vi till 325 mkr/år enbart utifrån de direkta lägre elpriser som kunderna kommer få.
- Kostnaderna för reformen är de systemändringar som elhandlare och elnätsägare behöver göra. Vår bedömning är att de uppgår till ca 30 mkr totalt. Om man väljer att genomföra Swecos förslag med att även underlätta sökningen av anläggningsid så ökar kostnaden med 5-10 mkr, vilket vi anser rimligt.
- Dagens EDIEL system kommer fungera väl för en förändrad flyttprocess och kommer genom att vi bygger vidare på dagens informationshanteringsmodell kunna genomföras snabbt, samt till låg risk och låg kostnad.
- Reformen kan genomföras till 1 oktober 2016 om beslut tas under våren 2015.
- En ny flyttprocess är även ett första steg i övergången till en elhandlarcentrisk modell och kommer enligt vår bedömning att öka kundernas efterfrågan på att gå vidare med övriga delar för att uppnå en faktura och en huvudsaklig kontakt för kunderna. Det blir också en första konkret kundnytta med det arbete som bedrivits de senaste åren intensivt av EI och elbranschen.
- Att invänta en hub och därmed ett större steg i övergången till elhandlarcentrisk modell som Sweco föreslår kommer enligt vår bedömning göra att vi förskjuter en ny flyttprocess med 3-4 år framåt i tiden. Sverige saknar idag beslut om en hub och hur den ska utformas, vilket gör att en svensk hub tidigast kan vara igång under 2020 enligt vår bedömning. Det gör att vinsterna för kunder med en ny flyttprocess bör beräknas för minst 3 år vilket gör att värdet för kunderna är en miljard SEK. Till det skall läggas dagens snabba teknikutveckling som innebär att det eventuellt inte är en hub som tänket är idag som är lösningen när beslut om detta skall tas.
- Vi anser Swecos slutsats att reformen inte ska genomföras irrelevant. De hävdar att kundnyttan på 325 mkr per år samtidigt är en kostnad för elhandelsföretagen i en samhällsekonomisk analys. En ny flyttprocess är initierad för att stärka kundernas ställning, skapa fler aktiva kunder och lösa de problem som finns med prisnivån på anvisningsavtal. Och kundnyttan är både i vår och Swecos analys både stor enkel att räkna fram. Nivån på kundnyttan är även så stor att den klarar att systemkostnaderna skulle vara betydligt högre än de vi räknat med.

Ei:s rapport 2014:19

En central utgångs punkt för denna kalkyl är resultaten från Ei:s rapport om avtal och information till anvisade kunder (Ei 2014:19). Av sammanfattningen i denna rapport framgår bl.a. att:

1. Andelen kunder med anvisningsavtal

Sedan Ei:s tidigare uppföljning från 2013 har andelen kunder med anvisningsavtal sjunkit med 1,6 procentenheter till 15,5 procent. Trots den positiva utvecklingen är fortfarande cirka 700 000 kunder passiva genom att de har anvisningsavtal. De flesta kunder hamnar på sådana avtal i samband med flytt och ungefär hälften av dessa stannar längre än ett år på sådana avtal.

2. Prisskillnaderna mellan anvisningsavtal och andra avtal är fortsatt stora

I genomsnitt får anvisade kunder betala cirka 25 procent mer per kWh än kunder med ett avtal om rörligt pris och cirka 20 procent mer per kWh än kunder med 1- eller 3-årigt fastprisavtal. Prisskillnaderna är oförändrade jämfört med Ei:s mätning från 2013. Ei anser att det är viktigt att anvisade kunder inte debiteras ett pris som är onödigt högt i förhållande till övriga avtal på marknaden samt att kunderna snabbt kan byta till mer förmånliga avtal.

OE: kalkyl med utgångspunkt i antalet flyttar per år

Antalet flyttar uppgår till 600 000 per år och vi antar precis som Sweco att 60 % av dem hamnar på anvisningsavtal och att den genomsnittliga tiden för dessa är 11 månader. Vi utgår från en genomsnittlig elanvändning på 4 000 kWh per år. Vi får då 360 000 flyttar med anvisningsavtal. Volymen för dessa anvisningsavtal under 11 månader blir då 1,3 TWh.

Vi delar Swecos bedömning att anvisningsavtalen är i genomsnitt 25 öre/kWh högre än vanliga elavtal. Det innebär att merkostnaden för kunderna per år blir 325 mkr.

OE:s bedömning av systemkostnader

Kostnaden för att implementera nödvändiga kompletteringar av Ediel-systemet beräknas av Oberoende Elhandlares medlemsföretag att uppgå till 100 000 kr per företag, varav 60 000 kr är systemkostnader och resterande del intern arbetstid. Räknar vi med 270 företag (nät- och elhandelsbolag) blir kostnaden för implementeringen 27 MSEK. Vi har valt att avrunda denna summa till 30 MSEK.

Ställer man denna kostnad mot kundernas merkostnader för anvisningsavtal, så framgår det att det blir en nettobesparing till kundernas förmån på nära 300 MSEK redan första året. Även om implementeringskostnaderna skulle tiofaldigas så blir det en nettobesparing.

Utgår vi ifrån att alternativet till att införa den förändrade flyttprocessen inom kort är att avvakta utvecklingen och harmoniseringen av den nordiska slutkundsmarknaden och då får vi leva med anvisningsavtalen åtminstone i tre år till. I det perspektivet ska man väga 3 års besparingar för kunderna på 975 MSEK mot kostnaden på 30 MSEK.

Vi delar inte Swecos bedömning av de övriga kostnaderna för införandet av reformen i elnät och elhandelsbolag. Det görs kontinuerligt systemförändringar och förändringar i EDIEL hanteringen vilket gör att detta kommer kunna hanteras inom ramen för bolagens ordinarie verksamhet. Reformen kan komma innebära att andra planerade förändringar förskjuts framåt, men inte att nya kostnader tillkommer för bolagen (andra än de externa vi räknat med). Kostnaden för reformen skulle då kunna vara konsekvenserna av att dessa andra förändringar blir fördröjda, men vår bedömning är att det inte är relevant att försöka bedöma dessa. Speciellt inte när kundnyttan är så stor av reformen och så enkel att kvantifiera.

Vi delar däremot Swecos bedömning att ett nytt system för att säkerställa kundernas anläggningsid kan vara ett kostnadseffektivt sätt att underlätta övergången till den nya flyttprocessen. Det är därför relevant att lägga till 5 MSEK till systemkostnaderna vi

beräknat, det förändrar dock inte analysen att det är mycket lönsamt för kunderna att reformen genomförs så snart som möjligt.

För Oberoende Elhandlare

Johan Öhnell

Bo Lindörn