

## **Flyttprocessen som steg 1.**

Oberoende Elhandlare (OE) vill på nytt aktualisera frågan om att genomföra förändringen av flyttprocessen eftersom arbetet med att ta fram en hubb kommer att dra ut på tiden så mycket att det inte längre är rimligt att införandet av en reformerad flyttprocess ska behöva skjuts upp flera år till tidigast år 2020-2021. Dagens flyttprocess har sedan avregleringen fått kritik för att den medför högre priser för konsumenterna och för att den innebär stora konkurrensfördelar för vertikalt integrerade företag. Med det nu aktuella tidsperspektivet är slutsatserna från Ei:s och Swecos rapporter, med slutsatsen att reformen av flyttprocessen bör anstå till hubben är på plats, knappast relevanta.

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 tåten 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.

## **Oberoende Elhandlares skäl varför en ändrad flyttprocess bör införas snarast möjligt är följande:**

- Vinsterna med reformen för elkunderna beräknar vi till 325 mkr/år enbart utifrån de direkta lägre elpriser som kunderna kommer få.
- Kostnaderna för reformen d.v.s. de systemändringar som elhandlare och elnätsägare behöver göra är tämligen begränsade.
- 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.
- 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 hubb och därmed ett större steg i övergången till elhandlarcentrisk modell som Sweco föreslagit kommer enligt vår bedömning göra att vi förskjuter en ny flyttprocess med 4-5 år framåt i tiden. Sverige saknar idag beslut om hur en hubb ska utformas, vilket gör att en svensk hubb tidigast kan vara igång under 2020 enligt vår bedömning. Det gör att vinsterna för kunder med en ny flyttprocess bör beräknas för minst 4 år vilket gör att värdet för kunderna är 1,3 miljarder SEK. Till det skall läggas

dagens snabba teknikutveckling som innebär att det eventuellt inte är en hubb, som det tänks idag, som är den bästa lösningen när beslut om detta skall tas.

- En ny flyttprocess är initierad för att stärka kundernas ställning, skapa fler aktiva kunder och lösa de problem som finns med prisnivån på anvisningsavtal. Nivån på kundnyttan är så stor att den klarar att systemkostnaderna även om de skulle vara betydligt högre än de vi räknat med.