



Ricarica domestica e tariffe: ecco come le multiutility stanno ridefinendo l'ecosistema e-mobility

La diffusione della mobilità elettrica in Italia sta progressivamente ridefinendo il ruolo delle multiutility, sempre più orientate a costruire ecosistemi energetici integrati in grado di accompagnare il cliente lungo l'intero percorso di elettrificazione. In questo contesto, la ricarica domestica emerge come un nodo strategico, non solo per la sua centralità nell'esperienza d'uso dell'auto elettrica, ma anche per le opportunità di ottimizzazione economica che può generare attraverso offerte tariffarie dedicate e soluzioni tecnologiche evolute. Negli ultimi anni, l'evoluzione delle tariffe luce per uso domestico ha seguito una traiettoria chiara: superare il modello standardizzato per approdare a formule sempre più flessibili, dinamiche e integrate con i comportamenti di consumo. L'ingresso della mobilità elettrica tra i principali driver della domanda energetica domestica ha accelerato questo processo, spingendo gli operatori a sviluppare proposte in grado di valorizzare le specificità della ricarica casalinga. Il risultato è un panorama articolato, in cui la convenienza non deriva esclusivamente dal prezzo dell'energia, ma dalla capacità di orchestrare consumi, tecnologie e abitudini in modo intelligente. Un primo elemento distintivo riguarda l'integrazione tra tariffa e gestione digitale della ricarica. Alcuni operatori hanno sviluppato soluzioni in cui l'ottimizzazione dei costi avviene in modo automatico, senza richiedere un intervento attivo da parte dell'utente. È il caso dell'approccio basato su sistemi di smart charging integrati nelle app energetiche, che consentono di impostare parametri come il livello di carica desiderato o l'orario entro cui completare la ricarica, lasciando poi al sistema

LA DIFFUSIONE SEMPRE MAGGIORE DELL'AUTO ELETTRICA STA TRASFORMANDO L'OFFERTA ENERGETICA DOMESTICA SPINGENDO I FORNITORI DI ENERGIA VERSO MODELLI SEMPRE PIÙ INTEGRATI. TRA SMART CHARGING, TARIFFE DINAMICHE E INTEGRAZIONE CON IL FOTOVOLTAICO, LA RICARICA CASALINGA DIVENTA UN NODO STRATEGICO, NON SOLO PER CONTENERE I COSTI, MA ANCHE PER LA GESTIONE INTELLIGENTE DEI CONSUMI. UN'EVOLUZIONE CHE RIDEFINISCE IL RAPPORTO TRA ENERGIA E MOBILITÀ AUMENTANDO SENSIBILMENTE LA CONVENIENZA

il compito di selezionare le fasce orarie più convenienti. In questo modello, la tariffa non è più un elemento statico, ma diventa parte di un sistema dinamico che massimizza il risparmio sfruttando la variabilità dei prezzi e le ore a minor costo, tipicamente quelle notturne e festive. Le stime indicano che, in presenza di un utilizzo medio annuo, il risparmio può raggiungere valori significativi rispetto alle offerte tradizionali. Parallelamente, si consolida un secondo filone evolutivo che lega la ricarica domestica alla produzione di energia rinnovabile. L'integrazione tra impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo - fisici o addirittura virtuali - e tariffe dedicate consente di ridurre ulteriormente il costo dell'energia utilizzata per la mobilità. In queste configurazioni, l'auto elettrica diventa parte di un ecosistema domestico più ampio, in cui l'energia autoprodotta può essere utilizzata direttamente o "stoccata" sotto forma di credito energetico da impiegare nelle ore serali o nei periodi di minore produzione. Le offerte più evolute combinano componenti tariffarie stagionali, servizi di batteria virtuale e incentivi fiscali, contribuendo a rendere la ricarica domestica una leva concreta di risparmio lungo tutto l'anno.

L'importanza delle tariffe dinamiche

Un ulteriore elemento di innovazione è rappresentato dalle tariffe indicizzate e orarie, che trasferiscono al cliente finale la possibilità di beneficiare delle fluttuazioni del mercato elettrico. In questo caso, la convenienza è strettamente legata alla capacità - automatizzata o consapevole - di concentrare i consumi nei momenti in cui il prezzo dell'energia è più basso. L'adozione di queste formule, soprattutto se abbinata a tecnologie di gestione intelligente, permette di trasformare la ricarica domestica in un'attività altamente ottimizzata, allineata alle dinamiche del sistema elettrico nazionale. Accanto a queste soluzioni, emergono anche modelli tariffari più mirati e di immediata comprensione per il cliente finale, come quelli che prevedono agevolazioni concentrate in specifiche giornate o fasce temporali. In questi casi, la leva della convenienza si basa sulla possibilità di pianificare i consumi in modo semplice, sfruttando finestre temporali particolarmente vantaggiose. Si tratta di approcci che rispondono alle esigenze di segmenti specifici di utenti, come chi percorre distanze contenute e può concentrare la ricarica

E.ON Un'offerta su misura per chi guida in elettrico

In Italia, E.ON propone un approccio alla mobilità elettrica domestica che supera il tema delle sole tariffe: la ricarica diventa un'esperienza ripensata, in cui la tecnologia ottimizza i costi in modo automatico, senza intervento del cliente. Il cuore di questa visione è Car Connect, il servizio digitale integrato nella E.ON App. Il cliente imposta il livello di carica desiderato e l'orario entro cui la ricarica deve essere completata: il sistema gestisce ogni sessione in autonomia, attivando la ricarica nei momenti in cui l'energia costa meno, in base alla tariffa applicata. Questa tecnologia trova piena applicazione in E.ON Luce Drive Smarty, l'offerta costruita intorno alle abitudini di chi ricarica a casa. La struttura tariffaria (per i contatori per fasce) premia le ore notturne e i festivi: è in queste fasce orarie che Car Connect concentra automaticamente le ricariche. Il risparmio può arrivare fino al 25%* dei costi annui rispetto a una tariffa standard. Offerta e servizio digitale sono pensati per funzionare in modo integrato, con l'obiettivo di rendere ogni ricarica più conveniente. Da giugno, questa esperienza si completa con un ecosistema digitale unificato: ricarica dell'auto e servizi energetici domestici sono ora disponibili all'interno della stessa app.

*Le stime si basano su un'auto elettrica di medie dimensioni con batteria di circa 60 kWh e autonomia indicata di circa 350 km, per un utilizzo annuo di riferimento di 15.000 km (circa 43 sessioni di ricarica equivalente).



SORGENIA Wallbox e fotovoltaico per aumentare la convenienza



L'evoluzione delle offerte energetiche per l'e-mobility riflette il cambio di paradigma che ha portato i player del mercato a trasformarsi da fornitori di energia a ecosistemi integrati di servizi. Sorgenia ha sviluppato una strategia dedicata al segmento domestico, pensata soprattutto per i clienti che possiedono o stanno valutando l'acquisto di un'auto elettrica. Le soluzioni proposte puntano su convenienza, flessibilità e innovazione, offrendo risposte concrete alle nuove esigenze. Un tratto distintivo dell'offerta è rappresentato dalle tariffe luce indicizzate al PUN orario che consentono di sfruttare la variabilità dei prezzi dell'energia nelle diverse ore della giornata. Così, i clienti possono ottimizzare i costi di ricarica domestica, scegliendo le fasce orarie più convenienti. È inoltre possibile integrare l'offerta con soluzioni tecnologiche come

impianti fotovoltaici e wallbox domestiche, offerte da Sorgenia Green Solutions a condizioni competitive, che favoriscono un modello di ricarica sempre più sostenibile e indipendente. Sul fronte della ricarica pubblica, Sorgenia mette a disposizione l'app MyNextMove che consente l'accesso a oltre il 90% dei punti di ricarica in Italia. I clienti con contratto Luce e/o Gas possono inoltre beneficiare di uno sconto del 10% sul costo delle ricariche, assicurando così una continuità tra l'esperienza domestica e la mobilità sul territorio. In ottica futura, Sorgenia sta sperimentando soluzioni innovative come lo smart charging, in test con alcuni clienti che potrebbe consentire una gestione ancora più efficiente e automatizzata dei consumi per la ricarica domestica.

in momenti prestabiliti, contribuendo comunque a ridurre il costo complessivo della mobilità elettrica. Nel loro insieme, queste offerte testimoniano un cambiamento strutturale: la ricarica domestica non è più un semplice "uso" dell'energia, ma diventa un ambito progettuale in cui convergono tariffazione, tecnologia e sostenibilità. Questo aspetto è particolarmente rilevante se si considerano i dati più recenti sull'installato di infrastrutture domestiche. Secondo le analisi del Politecnico di Milano - Energy & Strategy, nel 2025 il numero di wallbox residenziali in Italia ha continuato a crescere in modo significativo, confermando come la casa rappresenti il principale luogo di ricarica per gli utenti elettrici. Questa tendenza rafforza il ruolo delle multiutility come partner chiave nella transizione, chiamate a offrire soluzioni sempre più integrate e orientate all'efficienza. In questo scenario, anche la continuità tra ricarica domestica e pubblica assume un valore strategico. Alcuni operatori stanno sviluppando ecosistemi che consentono di accedere a reti di ricarica diffuse sul territorio attraverso applicazioni dedicate, spesso con condizioni economiche vantaggiose per i clienti già attivi sul fronte domestico. Questa integrazione contribuisce a semplificare l'esperienza complessiva della mobilità elettrica, riducendo le barriere all'adozione e aumentando la percezione di convenienza.

Anche l'installatore deve diventare "smart"

Un aspetto spesso sottovalutato, ma destinato a diventare sempre più centrale, riguarda il ruolo degli installatori. Questi professionisti si trovano infatti in una posizione privilegiata per orientare le scelte dei clienti, non solo dal punto di vista tecnico, ma anche in relazione alle opportunità offerte dal mercato energetico. La possibilità di abbinare l'installazione di una wallbox a una tariffa dedicata rappresenta un elemento di valore aggiunto che può influenzare in modo significativo la decisione finale. In questo senso, le offerte delle multiutility diventano uno strumento operativo per gli installa-

EDISON ENERGIA I vantaggi dell'innovativa batteria virtuale

Edison Energia è al fianco degli italiani per promuovere una mobilità più sostenibile, con soluzioni semplici e vantaggiose. Per questo ha rafforzato l'offerta per la ricarica domestica dell'auto, Edison Plug&Go, abbinandola a My Sun Pro, il fotovoltaico Edison Eletto Prodotto dell'Anno 2026 (Ricerca Circana 2026 su 12.000 consumatori in Italia, su servizi candidati. prodottodellanno.it cat. Servizi Energetici Pannelli Fotovoltaici). My Sun Pro è l'offerta "chiavi in mano" per famiglie che vogliono auto-produrre energia in modo sostenibile, con un risparmio concreto tutto l'anno. Grazie all'offerta Edison My Sun Pro Luce i clienti beneficiano di una tariffa agevolata nei mesi più freddi, quando l'impianto non raggiunge il massimo della performance, e dell'innovativa batteria virtuale: una riserva di energia scontata da usare la sera. Abbinando l'offerta Plug&Go al fotovoltaico My Sun Pro il cliente può accedere alla tariffa agevolata con batteria virtuale per ricaricare l'auto a costo ridotto, ottimizzare la fonte di prelievo di energia grazie al sistema di ricarica intelligente e risparmiare sull'acquisto grazie all'IVA al 10% (anziché al 22% in caso di acquisto separato dal fotovoltaico). Una soluzione completa per la mobilità sostenibile. L'offerta Edison My Sun Pro prevede per i primi 12 mesi l'applicazione di un Corrispettivo per il Consumo (perdite di rete incluse) calcolato come somma del PUN Index GME e del contributo al consumo differenziato per il periodo "marzo - ottobre" e "novembre - febbraio" più un Corrispettivo Annuo. Dopo i primi 12 mesi, le condizioni potrebbero essere prorogate o modificate, salvo recesso Durata condizioni economiche: 12 mesi. Per i primi 12 mesi verrà applicato un Corrispettivo per il Consumo (comprensivo delle perdite di rete) calcolato come somma del PUN Index GME (media mensile per ciascuna fascia oraria) e del contributo al consumo differenziato tra mesi estivi (da marzo a ottobre compresi) e mesi

invernali (da novembre a febbraio compresi). Sarà applicato inoltre un Corrispettivo Annuo. Dopo i primi 12 mesi, le condizioni dell'offerta potrebbero essere prorogate o modificate, salva la facoltà di recesso. Il meccanismo della batteria virtuale prevede invece uno sconto sul Corrispettivo per il Consumo (perdite di rete incluse) su una quantità predefinita di kWh in F3, in base alla taglia dell'impianto fotovoltaico. Calcolato in base alla struttura di prezzo dell'offerta, prendendo come riferimento il minimo tra la media mensile dei valori orari assunti dal PUN Index GME all'interno della fascia F3 e il "PUN Max" contrattualmente definito (servizio incluso per 5 anni). L'attivazione dell'offerta Edison My Sun Pro Luce è necessaria per usufruire della Batteria Virtuale, un servizio incluso per 5 anni che garantisce uno sconto sul Corrispettivo per il Consumo (perdite di rete incluse) su una quantità predefinita di energia consumata in fascia F3 (da lunedì a sabato, dalle 00.00 alle 7.00 e dalle 23.00 alle 24.00; domenica e festivi, tutte le ore della giornata): fino a 3.000 kWh per impianti <= 3,5 kWp; fino a 4.500 kWh per impianti > 3,5 e <= 6,5 kWp; fino a 6.000 kWh per impianti con potenza > 6,5 kWp. Lo sconto è calcolato in base alla struttura di prezzo dell'offerta Edison My Sun Pro Luce, prendendo come riferimento, nel mese di prelievo, il minimo tra la media mensile dei valori orari assunti dal PUN Index GME all'interno della fascia F3 e il "PUN Max" contrattualmente definito.



Termini e condizioni presso i negozi Edison oppure su edisonenergia.it.

UNOENERGY DRIVE Un modello integrato per supportare l'e-mobility

Il mercato delle forniture domestiche per auto elettriche è in piena trasformazione. Unoenergy Drive, società del Gruppo Unoenergy specializzata in soluzioni integrate per la mobilità elettrica – chiavi in mano – che permettono a privati, condomini e imprese di autoprodurre e gestire energia in modo efficiente e sostenibile: dal fotovoltaico alle colonnine di ricarica per veicoli elettrici. Con il sistema di ricarica di Unoenergy Drive, che integra oltre 2.500 punti in 243 città, il Gruppo risponde dunque alle esigenze di una mobilità green sempre più diffusa, facilitando l'accesso alle tecnologie e aiutando i clienti a ottimizzare al massimo l'investimento effettuato. Le soluzioni disponibili si rivolgono anche alle flotte aziendali per consentire la gestione centralizzata delle ricariche e la possibilità per i dipendenti di "rifornirsi" anche a casa. Tra le soluzioni più recenti, l'offerta luce "Domenica Gratis" consente ai clienti privati con ricarica domestica di beneficiare dell'azzeramento della componente energia in una giornata tradizionalmente più libera. L'opzione risulta particolarmente vantaggiosa per chi utilizza un'auto elettrica con percorrenze abituali medio-basse, poiché permette di ridurre

il costo complessivo della ricarica di casa concentrando parte dei consumi nel giorno in cui l'energia è a costo zero. L'offerta prevede inoltre Luce Ethica 100% solare certificata VEGANOK, che garantisce una produzione rispettosa dell'ambiente e mondo animale.

"Offerta valida esclusivamente per clienti domestici dotati di contatore elettronico di seconda generazione (2G). La domenica, il prezzo della componente energia, relativa alla quota variabile della componente vendita e comprensiva delle perdite di rete, è scontato del 100% e pertanto pari a 0 €/kWh. Invariate tutte le altre componenti, inclusa la quota fissa di vendita, applicate come da Condizioni Tecnico-Economiche dell'offerta. Maggiori dettagli, limitazioni e la documentazione contrattuale completa disponibili su unoenergy.it e presso gli Unoenergy Point.



tori, che possono proporre soluzioni complete e ottimizzate, aumentando la soddisfazione del cliente e differenziando la propria proposta. Guardando al futuro, è evidente come il confine tra fornitura energetica e servizi per la mobilità sia destinato a diventare sempre più sfumato. Le sperimentazioni in corso sullo smart charging, l'integrazione con sistemi di accumulo e l'evoluzione delle tariffe verso modelli sempre

più dinamici indicano una direzione chiara: trasformare la ricarica domestica in un elemento attivo del sistema energetico, capace di contribuire all'equilibrio della rete e, al tempo stesso, di generare valore economico per il cliente finale. In conclusione, le tariffe domestiche dedicate alla ricarica dell'auto elettrica rappresentano oggi una leva concreta per favorire la transizione verso la mobilità sostenibile. Non si tratta

più soltanto di ridurre il costo dell'energia, ma di ripensare l'intero modello di consumo, sfruttando tecnologie e soluzioni integrate per rendere la ricarica più efficiente, conveniente e accessibile. In questo processo, le multiutility stanno assumendo un ruolo sempre più centrale, contribuendo a costruire un ecosistema in cui la casa diventa il fulcro di una nuova relazione tra energia e mobilità.



**Scopri la vera libertà della ricarica ultrarapida Huawei!
Visita il Sito**

