

GUIDA CONTO TERMICO

PROGETTO EBAV: EB01PRO01-2025-233
QUALITÀ E TRASPARENZA NELL'IMPIANTISTICA

A CURA DI MONICA FRAPPORTI | CONSULENTE SENIOR

Obiettivo del documento: Il presente seminario rappresenta un pilastro formativo d'eccellenza all'interno del progetto EBAV denominato "Qualità e Trasparenza nell'Impiantistica valore da spendere" (Codice Progetto: S-Eb01Pro01-2025-233). La qualità non può più essere relegata a mero adempimento normativo, ma deve evolvere in una scelta strategica consapevole per la competitività dell'impresa artigiana.



1. IL CONCETTO DI "QUALITÀ DA SPENDERE"

Per l'installatore moderno, la trasparenza documentale non è un "peso", ma il principale acceleratore della fiducia del cliente. Il cliente non acquista solo un impianto, ma la certezza del risultato e dell'incentivo. Il progetto si fonda su tre pilastri:

- **Eccellenza Tecnica:** Rigorosa applicazione della regola d'arte e selezione di tecnologie performanti.
- **Trasparenza Documentale:** Gestione proattiva di conformità, libretti e asseverazioni come prova di valore.
- **Responsabilità Condivisa:** Un patto tra installatore e cliente per il mantenimento delle prestazioni nel tempo.

2. IL NUOVO SCENARIO DEL CONTO TERMICO 3.0: OLTRE IL GAS FOSSILE

Dal 25 dicembre 2025, il settore del riscaldamento affronta un cambio di paradigma definitivo. Il Conto Termico 3.0 introduce una dotazione finanziaria di 900 milioni di euro annui, con una distinzione netta: 500 milioni destinati specificamente al bacino dei privati e delle imprese, mentre i restanti 400 milioni sono riservati alla Pubblica Amministrazione. La direzione è chiara: decarbonizzazione totale e abbandono delle tecnologie basate su combustibili fossili.

Caratteristica	Conto Termico 2.0	Conto Termico 3.0 (dal 25/12/2025)
Caldaie a gas	Incentivate (in sostituzione)	Escluse dall'incentivazione
Soglia Liquidazione Unica	Fino a 5.000 €	Fino a 15.000 €
Focus Tecnologico	Efficienza generale	PdC, Biomasse 5★, Ibridi Factory-made
Tempistica invio richiesta	Entro 60 giorni	Entro 90 giorni dalla fine lavori
Fondo Settore Privato/Imprese	Fondo indistinto	500 Milioni di Euro

3. IL SUPER-VANTAGGIO DELLA RATA UNICA E IL ROI COMMERCIALE

La novità più dirompente del CT 3.0 è l'impatto sul Ritorno dell'Investimento (ROI). La triplicazione della soglia per la liquidazione immediata trasforma l'incentivo da un "rimborso differito" a una vera e propria leva di finanziamento per il cliente. Tuttavia, la procedura differisce drasticamente tra privati e aziende:

- **Ambito Privato (B2C):** Accesso diretto entro 90 giorni dalla fine lavori.
- **Ambito Imprese/Terziario (B2B):** È obbligatorio l'invio preventivo.

⚠ ATTENZIONE: La "Trappola della Richiesta Preliminare" per il B2B

Per le imprese, la richiesta di incentivo deve essere inviata obbligatoriamente via PEC all'indirizzo preliminareimpreseCT3@pec.gse.it prima dell'inizio dei lavori. Si ricorda che per "inizio lavori" si intende anche la semplice firma del preventivo o qualsiasi impegno vincolante. Saltare questo passaggio significa la decadenza totale dell'incentivo.

4. DIFFERENZIARSI DALLA CONCORRENZA: ETICA E SICUREZZA

In un mercato inquinato da operatori low-cost che ignorano le norme, la conformità rigorosa diventa uno strumento di marketing preventivo. Il CT 3.0 sancisce un legame indissolubile tra incentivo e sicurezza (D.Lgs. 81/08). L'articolo 12 del Decreto è tassativo: gravi infrazioni alle norme di sicurezza o la mancanza di regolarità contributiva portano alla decadenza totale dell'incentivo.

Il Rischio Professionale: In presenza di più imprese (es. idraulico + elettricista o impresa edile per fori e tracce), scatta l'obbligo di Notifica Preliminare e nomina del Coordinatore per la Sicurezza (CSP/CSE). L'installatore

qualificato deve comunicare che la propria parcella include la "polizza assicurativa" sull'ottenimento del contributo GSE, a differenza di chi opera senza i necessari coordinamenti.



5. STRUMENTI PRATICI DI TRASPARENZA E TUTELA DELL'INCENTIVO

Il "fascicolo perfetto" è l'atto finale che distingue il professionista senior. Per garantire l'incentivo, è necessario produrre e conservare:

✓ **Fatture e Bonifici "Parlanti":** Riferimenti espliciti al CT 3.0; per le biomasse, voci separate per generatore e installazione.

✓ **Rapporti di Potenza (Sistemi Ibridi):** Verifica del rapporto tra potenza PdC e potenza caldaia, che deve essere $\leq 0,5$.

✓ **Dichiarazione di Conformità (DM 37/08):** Completa di tutti gli allegati obbligatori.

✓ **Libretto d'Impianto:** Registrato obbligatoriamente sui catasti termici regionali.

✓ **Documentazione Fotografica:** Archivio ante, durante e post-operam (incluse targhe). Per la sostituzione di camini aperti, è obbligatoria la prova fotografica della chiusura permanente.

✓ **Certificati Specifici:** Uso esclusivo di pellet ENplus A1 e certificato 5 stelle del generatore.

Fidelizzazione e Manutenzione: Il Conto Termico 3.0 impone una manutenzione certificata ogni due anni (sia sul generatore che sulla canna fumaria) per tutta la durata dell'incentivo. Proporre la firma di un contratto di manutenzione biennale contestualmente all'installazione è una strategia di fidelizzazione che garantisce rendita costante all'installatore e protezione dell'incentivo al cliente.