

Αλλαγή Προμηθευτή Ηλεκτρικής Ενέργειας?



Τι πρέπει να γνωρίζεις!



«Για μια λαμπρή  επιλογή: Άκουσε – Μάθε – Ρώτα!»

Με την απελευθέρωση της αγοράς ηλεκτρικής ενέργειας, μας δίνεται η ευκαιρία να **επιλέξουμε, απλά και ανέξοδα**, την εταιρεία που θα προμηθεύει ηλεκτρική ενέργεια στο χώρο μας (σπίτι, επαγγελματικό χώρο).

Η δυνατότητα επιλογής αφορά **μόνο** στην προμήθεια ηλεκτρικού ρεύματος και όχι στην επιλογή του δικτύου διανομής με το οποίο συνδεόμαστε για να ηλεκτροδοτηθούμε, καθώς το Δίκτυο Διανομής ηλεκτρικής ενέργειας συνεχίζει να διαχειρίζεται αποκλειστικά η ΔΕΗ Α.Ε..

Απαραίτητη προϋπόθεση για μια σωστή επιλογή Προμηθευτή είναι να γνωρίζουμε, μεταξύ άλλων, ποια είναι η **οικονομικά πλέον συμφέρουσα προσφορά** για εμάς.

Εκπρόσωποι/ Πωλητές των νέων Προμηθευτών ηλεκτρικής ενέργειας είναι πιθανόν να μας προσεγγίσουν, είτε μέσω τηλεφώνου είτε μέσω επίσκεψης στο χώρο μας, ή ακόμα στην ηλεκτρονική μας διεύθυνση.

Η Ρυθμιστική Αρχή Ενέργειας (ΡΑΕ), με την ανακοίνωση αυτή, θέλει να ενημερώσει κατάλληλα όλους τους καταναλωτές, έτσι ώστε να είναι σε θέση να λάβουν την πιο συμφέρουσα για αυτούς απόφαση για πιθανή αλλαγή Προμηθευτή ηλεκτρικής ενέργειας, κατά την επαφή τους με εκπρόσωπο των εναλλακτικών εταιρειών Προμήθειας, που έχουν αδειοδοτηθεί από το ΥΠΕΚΑ και αναφέρονται στην ιστοσελίδα της ΡΑΕ (www.rae.gr → Καταναλωτές → Θα πρέπει να γνωρίζουν → Για τον Ηλεκτρισμό → Προμήθεια ηλεκτρικής ενέργειας & ανταγωνισμός).

Ακολουθήστε τα εξής **5** απλά βήματα:

1. Ζητάμε αναγνωριστική ταυτότητα εκπροσώπησης

Όταν δεχτούμε επίσκεψη ή τηλεφώνημα ενός εξουσιοδοτημένου εκπροσώπου/ πωλητή Προμηθευτή ηλεκτρικής ενέργειας, σημειώνουμε τα εξής χρήσιμα στοιχεία:

1. Το ονοματεπώνυμό του
2. Το όνομα της εταιρείας που εκπροσωπεί
3. Τα στοιχεία επικοινωνίας της εταιρείας καθώς και τα δικά του


2. Έχουμε διαθέσιμα τα δικά μας στοιχεία ηλεκτρικής κατανάλωσης

Ο εκκαθαριστικός λογαριασμός περιέχει πληροφορίες για την ποσότητα ηλεκτρικής ενέργειας που καταναλώνουμε, την ισχύ παροχής μας, το ποσό που μας στοιχίζει και σε ποια τιμολογιακή κατηγορία ανήκουμε (π.χ. οικιακό, εμπορικό, κλπ τιμολόγιο). Τα στοιχεία αυτά συνθέτουν το «ενεργειακό μας προφίλ».

Βάσει των τελευταίων 3 εκκαθαριστικών λογαριασμών ηλεκτρικού ρεύματος που καλύπτει την περίοδο ενός χρόνου, για τους οικιακούς και μικρούς εμπορικούς καταναλωτές, μπορούμε να υπολογίσουμε αθροιστικά:

α) πόση ηλεκτρική ενέργεια καταναλώνουμε ετησίως (σε kWh) και
β) πόσα χρήματα ξοδεύουμε για αυτήν την κατανάλωση (εξαιρώντας «χρεώσεις προς τρίτους» όπως ΕΡΤ, Δημοτικά Τέλη, κλπ και άλλα τέλη).

Ο υπολογισμός του ενεργειακού μας προφίλ με βάση το έτος είναι απαραίτητος, προκειμένου να συνυπολογίσουμε όλες τις εποχιακές μας συνήθειες στην κατανάλωση ηλεκτρικής ενέργειας.

 Η χρήση των στοιχείων του «ενεργειακού μας προφίλ», βάσει των λογαριασμών ηλεκτρικού, είναι ο πιο ασφαλής οδηγός για να συγκρίνουμε κατά πόσο μας συμφέρει η νέα προσφορά.

3. Δεν βιαζόμαστε να αποδεχτούμε τη προσφορά ή να υπογράψουμε Συμβόλαιο


Για να καταλήξουμε στην πιο συμφέρουσα οικονομικά προσφορά δεν πρέπει να αρκεστούμε σε αναφορές σε γενικά ποσοστά εκπτώσεων ή/και σε τιμές που προσφέρουν οι εταιρείες ανά μονάδα κατανάλωσης ηλεκτρικής ενέργειας (δηλ. kWh). Ο ορθότερος τρόπος σύγκρισης είναι ο υπολογισμός της νέας οικονομικής προσφοράς βάσει της δικής μας ετήσιας ενεργειακής κατανάλωσης, δηλ. του ετήσιου «ενεργειακού μας προφίλ».

1. Δίνουμε τα στοιχεία του ετήσιου «ενεργειακού μας προφίλ» στον πωλητή.

2. Ζητάμε από τον πωλητή:

α) Να μας δώσει εγγράφως μία οικονομική προσφορά με τις ισχύουσες τιμές της εταιρείας που εκπροσωπεί, για ένα 12-μηνο, βάση των στοιχείων του ετήσιου «ενεργειακού μας προφίλ» (βλ. βήμα 2).

β) Να μας εκτιμήσει αντίστοιχα το κόστος για ένα 12-μηνο με τις ισχύουσες τιμές του τωρινού μας Προμηθευτή, βάση των στοιχείων του ετήσιου «ενεργειακού μας προφίλ». (βλ. βήμα 2).


 Η προσφορά και εκτίμηση του πωλητή (που αφορούν στα σημεία 2 α) & β) ανωτέρω, θα πρέπει να περιλαμβάνει τα εξής δύο τμήματα:


Α. Το κόστος για το έτος που αφορά μόνο στην κατανάλωση ρεύματος (με ΦΠΑ), και βασίζεται στις «ανταγωνιστικές


χρεώσεις» (δηλ. εκείνες που καθορίζει ο Προμηθευτής).


- B.** Το συνολικό κόστος για **το έτος** που αφορά στο **σύνολο του λογαριασμού** (με ΦΠΑ), και περιλαμβάνει εκτός από τις ανωτέρω **ανταγωνιστικές χρεώσεις και τις μονοπωλιακές χρεώσεις** (δηλ. εκείνες που είναι ίδιες ανεξαρτήτως Προμηθευτή, όπως χρεώσεις για το δίκτυο μεταφοράς, το δίκτυο διανομής, ΥΚΩ,, το ειδικό τέλος ΑΠΕ), αλλά και τις «χρεώσεις προς τρίτους» (ΕΡΤ, Δήμο κλπ).

Έτσι.....


 Αντιλαμβανόμαστε ποια είναι η πιο οικονομικά συμφέρουσα προσφορά, συγκρίνοντας τα κόστη του νέου και του τωρινού μας Προμηθευτή που αφορούν **μόνο στην κατανάλωση ρεύματος** (βλ. τμήμα Α ανωτέρω).

 Εκτιμούμε το συνολικό κόστος του λογαριασμού μας με την πιο οικονομική προσφορά, βάση του συνολικού κόστους (βλ. τμήμα Β ανωτέρω).

 Αν τα προγράμματα της εταιρείας προσφέρονται στη βάση της κατανάλωσης χρονικής διάρκειας μικρότερης του 4-μηνου, θα πρέπει να ζητήσουμε διευκρινήσεις για τη μέθοδο υπολογισμού της κατανάλωσης που εφαρμόζει ο νέος Προμηθευτής, δεδομένου ότι, η πραγματική μας κατανάλωση καταμετράται από τη ΔΕΗ Α.Ε. κάθε 4-μηνο, για τους οικιακούς και μικρούς εμπορικούς καταναλωτές και εκδίδεται ο εκκαθαριστικός λογαριασμός.


 Προσοχή να συμπεριληφθούν στην τελική προσφορά οι μοναδιαίες και οι (ενδεχόμενες) πάγιες χρεώσεις που πιθανά επιβάλλει ο Προμηθευτής. Να θυμάστε ότι η σύγκριση μεταξύ 2 ή περισσότερων προσφορών είναι

δυνατή μόνο όταν υπολογίζονται στην ίδια βάση, π.χ. εμπεριέχουν ΦΠΑ ή όχι, Ειδικό φόρο κατανάλωσης ή όχι, το Ειδικό τέλος Τελωνειακών Υπηρεσιών ή όχι.

 Μη ξεχάσετε να ζητήσετε από τον πωλητή να σας ενημερώσει για τους σημαντικότερους όρους του νέου συμβολαίου και να σας δώσει γραπτώς τους Γενικούς Όρους Προμήθειας της εταιρείας.

4. Πάρτε το χρόνο σας...

1. Ελέγξτε όλα τα δεδομένα και τις λεπτομέρειες.
2. Πάρτε προσφορές από περισσότερους από έναν Προμηθευτή.
3. Πάρτε μία δεύτερη γνώμη (π.χ. από συγγενή ή φίλο σας) για τη νέα προσφορά.
4. Αναρωτηθείτε κατά πόσο αυτή είναι η καλύτερη προσφορά με βάση τη δική σας κατανάλωση και αν έχετε κι άλλα θέματα που θα θέλατε να διευκρινίσετε.

 Προσέξτε την παραπλανητική επιχειρηματολογία που ενδέχεται να χρησιμοποιήσει ένας πωλητής:
Π.χ. «Σας εξασφαλίζουμε 15.% έκπτωση από το λογαριασμό που πληρώνετε σήμερα!»
«Έρχομαι εκ μέρους του Υπουργείου ή/και της ΡΑΕ προκειμένου να σας ενημερώσω για την πλέον συμφέρουσα προσφορά».
«Στην εταιρεία μας ανήκει το δίκτυο διανομής ηλεκτρικής ενέργειας και αυτό μας δίνει τη δυνατότητα να είμαστε φθηνότεροι».

5. Ελέγξτε πριν υπογράψετε νέο συμβόλαιο προμήθειας Η.Ε.


Εκτός από την τιμή, θα πρέπει να αξιολογήσουμε και μία σειρά από άλλα μη οικονομικά στοιχεία, όπως:


1. Τις προσφερόμενες υπηρεσίες (πχ τους τρόπους πληρωμής

- λογαριασμών, τη συχνότητα αποστολής λογαριασμών, την υπηρεσία εξυπηρέτησης πελατών).
2. Την ελάχιστη διάρκεια του συμβολαίου.
 3. Την ύπαρξη οικονομικής επιβάρυνσης σε περίπτωση που διακόψουμε τη σύμβαση πριν τη λήξη της, καθώς και το ύψος αυτής.
 4. Το ύψος και τους όρους καταβολής της «Εγγύησης πληρωμών».
 5. Πότε θα ενεργοποιηθεί η υπηρεσία μετά την υπογραφή του συμβολαίου.


Επιπλέον,


- ✓ Διαβάζουμε προσεκτικά τους όρους του συμβολαίου και ζητάμε διευκρινήσεις αν κάτι δεν κατανοούμε.
- ✓ Στο τέλος της διαδικασίας, κρατάμε πάντα αντίγραφο.
- ✓ Τηρούμε αρχείο με αντίγραφο όλων των σχετικών εγγράφων.

 Προσοχή, η τηλεφωνική συγκατάθεση για αλλαγή προμηθευτή ισοδυναμεί με υπογραφή / αποδοχή του συμβολαίου.

 Στις περιπτώσεις που η σύναψη της σύμβασης γίνεται από απόσταση (π.χ. τηλεφωνικά) χωρίς απαίτηση υπογραφής σύμβασης:

- ✓ Ο πωλητής θα πρέπει να εξασφαλίσει ότι έχουμε ενημερωθεί για τους όρους της σύμβασης και έχει την πλήρη αποδοχή και συγκατάθεσή μας. Η σύμβαση πρέπει να μας αποσταλεί εκ των υστέρων σε εύλογο χρονικό διάστημα συνοδευόμενη υποχρεωτικά από τη Δήλωση Υπαναχώρησης.
- ✓ Δεν ξεχνάμε να ρωτήσουμε τον πωλητή για τη διαδικασία υπαναχώρησης που πρέπει να ακολουθήσουμε (νομικά έχουμε το δικαίωμα υπαναχώρησης από τη σύμβαση, αζημίως, εντός 14 ημερών από τη σύναψή της).

 Ζητάμε πάντα τα στοιχεία επικοινωνίας του Προμηθευτή που εκπροσωπεί ο πωλητής (τηλέφωνο, διεύθυνση, ιστοσελίδα), προκειμένου να απευθυνθούμε απευθείας, σε περίπτωση που θέλουμε να παραπονεθούμε για τη συμπεριφορά του πωλητή ή έχουμε αμφιβολίες για την προσφορά που μας έκανε.

 Να θυμάστε ότι: Ωφελημένος καταναλωτής είναι ο πληροφορημένος, συνειδητοποιημένος και διεκδικητικός καταναλωτής!