

Luce e gas, su Internet la famiglia risparmia bollette giù di 400 euro

IL COSTO PER NUCLEO È DI 2 MILA EURO ALL'ANNO. SI PUÒ OTTENERE UN TAGLIO FINO AD UN QUINTO TROVANDO L'ORIENTAMENTO NELLA GIUNGLA DI OFFERTE. IL WEB UTILE PER COMPARARE I PREZZI E PER SCOVARE PROPOSTE SPECIALI

Vito de Ceglia

Milano

Luce e gas incidono in media per 2 mila euro all'anno nei bilanci familiari e le nuove tariffe trimestrali, annunciate dall'Autorità per l'energia elettrica ed il gas, renderanno le bollette ancora più salate. Dall'avvento delle liberalizzazioni è però possibile scegliere fra più operatori, e confrontando le diverse proposte sul mercato si può addirittura arrivare a risparmiare fino a 400 euro l'anno. Il problema è un altro, cioè che non è semplice orientarsi in un "giungla" così complessa come quella delle tariffe per l'energia.

Certo, la liberalizzazione di luce e gas offre indubbi vantaggi ma può nascondere anche qualche insidia per i consumatori. Quindi, è sempre importante informarsi con estrema attenzione sulle offerte presenti sul mercato, magari aiutandosi con i servizi di comparazione sul web come quello offerto da SuperMoney o da Facile.it: in pochi minuti è possibile confrontare le numerose tariffe, evitando così i raggi e risparmiando sulle bollette. E proprio il web rappresenta la nuova frontiera dei principali operatori del mercato energetico italiano che, in nome della trasparenza, si sono lanciati in questo segmento di mercato lanciando le loro offerte.

E' il caso di GdF Suez Energie — la società di vendita di GdF Suez Energia Italia, controllata

dal colosso franco-belga GdF Suez — che ha deciso di proporre una nuova offerta interamente digitale per la fornitura "flat" mensile di gas ed energia elettrica verde certificata e senza megaconguagli finali. Si chiama, non a caso, Energia 3.0, ed è rivolta al mercato residenziale. Partita due settimane fa, l'offerta è fruibile attraverso smartphone e tablet o applicazioni mobile dedicate, ed è disponibile 24 ore su 24 e 7 giorni su 7. «L'offerta Energia 3.0 è unica in Italia ed è il primo progetto di questo genere del gruppo. In un mercato liberalizzato, questa soluzione rappresenta certamente uno sforzo di semplificazione (tutto via web) e chiarezza (flat mensile senza maxi conguaglio). Inoltre, è sufficiente collegarsi al sito (www.energiatrepuntozero.it), e il cliente in piena autonomia potrà gestire la propria fornitura, ricevere informazioni in tempo reale, monitorare costantemente e in ogni luogo la propria bolletta e controllare qualsiasi servizio, direttamente dalla propria pagina personale. Energia 3.0 non ha alcun costo di attivazione e, soprattutto, blocca per i primi 24 mesi di fornitura le componenti del prezzo di gas naturale ed energia elettrica più sensibili alle variazioni del mercato energetico», spiega Valerio Camerano, ad di GdF Suez Energie, società che nel 2011 ha fatturato 2 miliardi di euro (+20% rispetto al 2010), il cui obiettivo dichiarato per fine anno è di raggiungere 1,5 milioni di clienti finali. Che dovrebbero diventare 2 milioni entro la fine del 2016.

Anche il gruppo Hera sta innovando completamente la propria offerta di gas e luce puntando sul web. Lo ha fatto prima introducendo la soluzione "Prezzo Netto Hera", dedicata a famiglie, partite Iva e pmi per acquistare

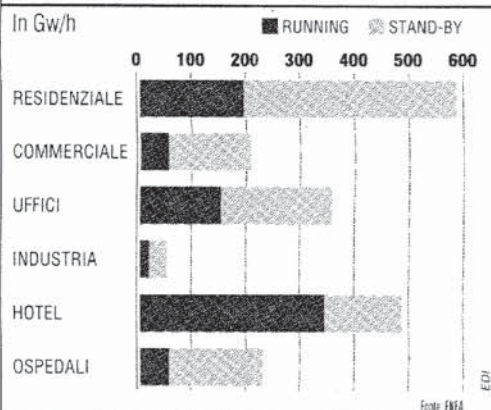
luce e gas presso il mercato all'ingrosso, modalità finora riservata solo ai grandi operatori economici; poi lanciando i contratti online per la fornitura di energia; e ora decidendo di promuovere l'utilizzo della bolletta elettronica con una campagna di sensibilizzazione che coinvolge i clienti e 23 Comuni sopra i 20 mila abitanti. Un'iniziativa che porterà alla messa a dimora di 2.000 nuovi alberi (1 ogni 50 contratti): la società si farà carico anche dei costi di trasporto e di successiva manutenzione per 3 anni. «Scegliendo la bolletta elettronica invece che quella di carta significa compiere un'azione a favore dell'ambiente, dalla forte valenza ecologica. L'obiettivo del progetto è aumentare di almeno 100.000 unità entro il 2016 le bollette multiservizi inviate tramite posta elettronica, evitando così l'utilizzo di quasi 2.400.000 fogli di carta all'anno», sottolinea Cristian Fabbri, ad di Hera Comm, la società di vendita del gruppo bolognese, costituito nel 2002 e oggi considerato una delle maggiori multi-utility italiane con un giro d'affari nel 2011 di 4,1 miliardi di euro e una base clienti nell'energy (gas ed energia elettrica) di circa 1,6 milioni che arriveranno a 2,5 milioni al 2016, anche grazie all'integrazione con AcegasAPS.

Un capitolo a parte merita Axpo Italia, società che dal 1° ottobre ha acquisito questa nuova denominazione e marchio a seguito della fusione di Egl con Axpo, gruppo di proprietà dei cantoni della Svizzera nord orientale. L'operatore non serve le utenze domestiche, ma propone un'ampia offerta per le piccole imprese e i condomini. «Cerchiamo di coprire le diverse esigenze con soluzioni specifiche — spiega Salvatore Pinto, ad di Axpo Italia — proponendo prez-

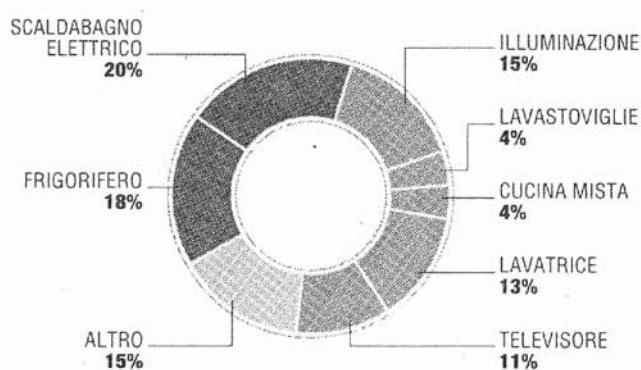


zi variabili o fissi. Oppure per chi vuole la garanzia di un prezzo certo, magari nel momento di maggiore consumo, ma intende comunque cogliere le opportunità del mercato, abbiamo un contratto che alterna sei mesi di prezzo indicizzato al Pun (Prezzo unico nazionale) con sei mesi di prezzo fisso prestabilito. Ultima novità: nel gas abbiamo presentato con successo un contratto indicizzato all'andamento del mercato di bilanciamento PBgas che offre un reale indicatore del prezzo di questa materia prima».

I CONSUMI ENERGETICI IN ITALIA



I CONSUMI ELETTRICI DOMESTICI



I principali operatori del mercato energetico italiano, in nome della trasparenza, si affidano ad Internet per lanciare le loro offerte più convenienti

