

Safar (CEZ România): Atentie la capcanele din noile contracte la energie; nu exista miracole în ofertele ieftine

Oamenii ar trebui sa fie foarte atenti când semneaza noi contracte de energie, întrucât furnizorii din acest domeniu au multe tactici de a pacali clientii, iar preturile prea mici de obicei ascund diverse capcane, a declarat directorul general al CEZ România, Ondrej Safar, într-un interviu acordat AGERPRES.

Este vorba despre oferte foarte bune la prima vedere, care însa fie nu arata toate costurile, fie sunt pentru o perioada mica de timp. De asemenea, unii agenti de vânzari merg din usa în usa si sperie oamenii ca trebuie sa semneze urgent noi contracte, altfel ramân fara curent.

Safar recomanda consumatorilor sa nu intre în panica, pentru ca nu ramâne nimeni fara curent. Cel mai bine ar fi sa studieze ofertele de pe site-urile furnizorilor si sa aleaga ce li se potriveste mai bine nu doar din punctul de vedere al pretului, ci si, spre exemplu, al modului de plata sau al felului în care vor primi factura, online sau print.

Totodata, el a subliniat ca CEZ vine cu o oferta inedita, în care va acoperi, alaturi de o companie de asigurari, factura timp de sase luni daca respectivul consumator se infecteaza cu Covid sau își pierde jobul în timpul contractului.

Ondrej Safar a vorbit, în interviu, si despre preluarea CEZ România de catre fondul de investitii MIRA si a aratat ce va însemna acest lucru pentru consumatorii din portofoliul companiei.

AGERPRES: Pentru început, spuneti-ne ce se întâmpla acum pe piata de furnizare a energiei?

Ondrej Safar: Piata a fost liberalizata la 1 ianuarie si consumatorii au optiunea de a-si alege furnizorul. Însa ei au avut aceasta optiune si pâna acum, deci nu este ceva nou pentru România, a mai avut loc o liberalizare a pietei anterior si clientii au avut aceasta optiune chiar si în ultimul an.

Noutatea acum este ca, asa cum arata directivele europene, piata de electricitate nu mai poate fi reglementata si România a trebuit sa finalizeze acest lucru la sfârșitul anului trecut, altfel risca demararea unei proceduri de infringement din partea Uniunii Europene.

Acum, consumatorii sunt în situatia în care au un furnizor de electricitate, sunt în piata de serviciu universal si nu este nicio graba sa alerge undeva, pentru ei nu exista niciun risc sa fie deconectati de la electricitate.

În cazul nostru, pentru a liniști situatia - întrucât unii consumatorii au intrat în panica, inclusiv în baza unor informatii transmise prin mass-media, si au mers la centrele de relatii cu clientii pentru a se lamuri - am decis sa extindem cu sase luni perioada în care pot alege orice tarif pe piata concurentiala si le vom acorda diferenta dintre tariful ales si cel de serviciu universal. Deci, nu exista niciun motiv sa intre în panica.

AGERPRES: Ce veti face de acum încolo? Vetii trimite consumatorilor ofertele pe care le aveti pentru piata concurentiala?

Ondrej Safar: Deja am început din decembrie sa trimitem informatii clientilor nostri si vom face acest lucru si în perioada urmatoare, pentru ca ei sa vada ce oferte avem. De asemenea, ne pot vizita site-ul, pot suna la call-center, însa o optiune corecta este si aceea de a ramâne în piata serviciului universal, nu este nimic dramatic sau care i-ar afecta cumva negativ pe consumatori.

AGERPRES: Însa preturile sunt mult mai mari pe piata de serviciu universal.

Ondrej Safar: Aceasta depinde foarte mult de asteptarile clientului si de comportamentul lui. Spre exemplu, în

tarifele noastre exista mai multe tipuri de servicii, clientii nostri pot opta pentru a primi factura electronica, în loc de factura printata - aceasta fiind una dintre cerintele de pe piata serviciului universal - atunci desigur ca va avea un pret mai mic. La fel daca un consumator opteaza pentru plata prin debit direct, aceasta este de asemenea o optiune pentru care clientul poate avea un pret mai mic.

Nu este important doar daca tariful este mai mare sau mai mic, ci si daca tariful vine cu anumite conditii. Asa ca, în cazul în care consumatorul accepta anumite conditii, el poate avea preturi diferite.

AGERPRES: Ce îi sfatuiti pe oameni sa faca?

Ondrej Safar: Le-as recomanda oamenilor sa se uite pe cât mai multe oferte, majoritatea le gasiti online si nu trebuie sa iesiti, dar trebuie sa stiti ca exista anumite conditii si trebuie sa fiti atenti la ele. Capcanele care se practica de obicei sunt, spre exemplu, ca aceste oferte prezinta un pret foarte mic, dar nu arata toate componentele pretului, ci se refera doar la o parte din pretul final. O alta practica este ca oferta poate parea foarte atractiva la o prima vedere, dar daca citesti detaliile afli ca acest pret se aplica pentru doar trei luni, iar dupa aceea este vorba despre un alt pret.

O alta capcana care se practica se refera la agenti de vânzari care vin la usa si spun ca sunt de la compania de energie, depinde de regiune, si ca trebuie sa semnezi ceva foarte rapid, altfel ramâi fara electricitate.

Deci cam acestea sunt tacticile de a pacali oamenii care se practica în mod obisnuit. În aceste cazuri, le recomand consumatorilor sa verifice toate informatiile cu furnizorul actual, sa sune la call-center, sa verifice pe site. Pot doar sa le spun oamenilor ca nu exista miracole în ofertele ieftine. Acest lucru nu este valabil doar pentru electricitate, ci pentru orice lucru: când cumperi ceva, exista un anumit pret, iar daca pretul este prea mic, cel mai probabil în spate se ascunde o pacaleala. Deci, este foarte important sa fim atenti.

AGERPRES: Ce ar trebui sa faca oamenii pe termen lung pentru a-si reduce factura la energie?

Ondrej Safar: În acest caz, cel mai bine ar fi sa analizeze modul în care folosesc energia. Poti economisi multa energie daca folosesti modalitatea optima de încalzire si daca utilizezi produse eficiente energetic. În plus, exista si oportunitatea de a produce singur energie, ceea ce va avea un impact mai mare pe termen lung.

Asa ca noi le oferim clientilor nostri posibilitatea de a-si instala termostat, care poate ajuta la optimizarea consumului de energie pentru încalzire, fie ca folositi electricitate sau gaze, sau pentru aer conditionat în timpul verii. De asemenea, ne putem ajuta clientii sa acceseze fonduri europene pentru a-si instala panouri fotovoltaice si procedam la fel si pentru clientii IMM-uri care vor sa faca acest lucru accesând programul guvernamental ElectricUp.

Acestea sunt moduri în care îi poti reduce factura pe termen lung, în loc sa te pacalesti cu oferte miraculoase de preturi.

AGERPRES: Câti consumatori casnici aveti pe piata libera si câti în piata de serviciu universal?

Ondrej Safar: În total avem aproximativ 1,4 milioane de clienti, din care în jur de o treime pe piata libera si doua treimi pe piata de serviciu universal.

AGERPRES: Care este strategia CEZ România de a atrage noi clienti din alte regiuni decât cea traditionala?

Ondrej Safar: În acest moment, furnizam energie pe întregul teritoriu al tarii, deci consumatorii ne pot alege indiferent de regiunea sunt sunt. Avem centre de relatii cu clientii în mai multe orase, precum Bucuresti, Timisoara, Iasi si ne uitam la oportunitatile pe care le avem si la cât de economic este sa ne extindem. Trebuie sa tinem cont ca, daca vrem sa ne extindem prea repede, nu vom mai putea fi atât de atractivi pentru clienti (din punctul de vedere al pretului - n. r.).

Ne-am gândit la diferite moduri de abordare și diferite servicii și am venit cu un produs nou, numit CEZ Comfort Asigurat, iar pentru clienții noștri, dacă pe perioada contractului, din orice motiv își pierd slujbele sau se infectează cu Covid noi plătim factura timp de șase luni. Am venit cu acest produs în parteneriat cu o companie de asigurări. Ne-am gândit că oamenii sunt îngrijorati de situația lor economică, precum și de faptul că se pot infecta și atunci am gândit acest produs.

AGERPRES: De ce credeți că a apărut această panică în rândul consumatorilor, în contextul liberalizării pieței de energie?

Ondrej Safar: Electricitatea și factura la energie sunt subiecte sensibile și oamenii reacționează, pentru că le este frică să nu rămână fără energie. Mai ales în această perioadă foarte importantă, când oamenii stau mai mult pe acasă, lucrează de acasă online și alimentarea cu energie este foarte importantă.

AGERPRES: Cum apreciați modul în care autoritățile au gestionat procesul de liberalizare?

Ondrej Safar: Procesul de liberalizare nu s-a întâmplat acum, ci se întâmplă de o perioadă lungă de timp. Orice se putea face mai bine, dar este ceva ce trebuia făcut pentru a nu fi declansată procedura de infringement din partea Uniunii Europene.

Cel mai important lucru acum este să convingem și să le explicăm consumatorilor că nu este niciun motiv să intre în panică, că au timp să ia o decizie și nu există niciun risc pentru ei.

AGERPRES: Credeți că în anii următori electricitatea va fi mai scumpă sau mai ieftină?

Ondrej Safar: Aceasta este o întrebare foarte interesantă și există foarte mulți analiști și multe opinii. Pretul energiei depinde de mai mulți factori. Suntem parte a pieței europene, iar prețurile din România sunt influențate de cele din piețele vecine. Există strategii de țară și strategii la nivel european în ceea ce privește energiile regenerabile și modul în care se vor dezvolta acestea, noi mecanisme care fac ca sursele clasice de energie să fie mai scumpe.

Așa că este foarte dificil de a prezice care va fi direcția, pentru că este vorba și de decizii administrative, de multe ori. Deci, este un subiect fierbinte pentru toată lumea și un mare semn de întrebare.

AGERPRES: În ceea ce privește preluarea CEZ România de către fondul de investiții MIRA, care este stadiul și ce pași urmează?

Ondrej Safar: Așa cum am informat publicul și acționarii, pe 22 octombrie CEZ și MIRA au semnat acordul de preluare, iar acum este perioada în care finalizăm tranzacția și în care obținem acordul autorităților și, de asemenea, mai există lucruri în contract care trebuie realizate înainte de finalizarea tranzacției.

Pe 23 decembrie, MIRA a primit acordul Comisiei Europene de a prelua CEZ România, din perspectiva concurenței, și ne așteptăm să finalizăm tranzacția în prima jumătate a acestui an.

AGERPRES: Ce așteptați?

Ondrej Safar: În România mai avem nevoie de acordul Consiliului Suprem de Apărare a Țării și, de asemenea, există garanții și alte aspecte pe partea comercială pe care le discutăm.

AGERPRES: Consumatorii cum vor simți acest transfer?

Ondrej Safar: CEZ România are aproximativ 2.000 de angajați, iar, pentru consumatori, electricienii care se ocupă de zona lor rămân aceiași. Oamenii cu care obișnuiau să vorbească și centrele de relații cu clienții vor rămâne aceleași. Deci, consumatorii nu vor simți nicio diferență. Toate contractele și toate obligațiile vor fi preluate, astfel încât să nu existe nicio diferență pentru autorități și pentru consumatori.

AGERPRES: Cumpărătorul are un plan de investiții pentru anii următori?

Ondrej Safar: Noi am investit aproximativ 60 de milioane de euro anual în rețea și aceste lucruri vor continua. Pentru MIRA este pentru prima dată când intra pe piața din România și le place țara, le plac activele CEZ și le vad ca pe o oportunitate de a fi o platformă pentru o creștere pe viitor, dar nu știu în acest moment care sunt planurile de investiții. Știu că sunt cu siguranță interesați de România și de regiune.

AGERPRES: Cum a gestionat CEZ România criza Covid?

Ondrej Safar: A fost foarte important pentru noi să ne adaptăm încă de la început. Erau multe necunoscute și avem responsabilitatea să aducem energie către case, către spitale, așa că a fost important pentru noi să ne asigurăm că angajații au tot ce le trebuie, să fie protejați, să nu fie nervoși, să facă o treabă bună. Și sunt mândru să spun că am făcut cu toții o treabă bună anul trecut.

A fost foarte important să avem toate echipamentele necesare, am asigurat angajații că, în cazul nefericit în care se infectează, nu va fi vorba de reduceri salariale, compania va compensa tot ce pierd ca urmare a faptului că sunt bolnavi. Toți cei care au putut lucra de acasă au făcut asta, cei care au venit la birou au avut toate condițiile necesare, la fel și cei din teren.

A fost important și să le oferim informațiile corecte de la experți, în momente în care media transmitea informații contradictorii, să știe care sunt riscurile și cum să se poarte.

Am început luna trecută vaccinarea angajaților, pentru că noi avem și echipe de teren și intrăm în valul al doilea. Este important să le oferim și aici informațiile corecte, care sunt avantajele vaccinării și potențialele riscuri și este decizia lor dacă se vaccinează sau nu.