

Vlasceanu (HENRO): Trebuie sa învățam sa sanctionam furnizorul atunci când ne vine cu oferte disproporționate

Clientii de energie electrica si gaze naturale trebuie sa sanctioneze furnizorul atunci când acesta vine cu oferte disproporționate fata de altele, în condițiile în care platforma online de schimbare a furnizorului pe site-ul ANRE a început sa functioneze, fiind în curs de perfectionare, a declarat, marti, directorul executiv al Asociatiei Producatorilor de Energie Electrica (HENRO), Silvia Vlasceanu.

Potrivit acesteia, furnizorul de energie electrica si gaze naturale va putea fi schimbat în 24 de ore.

"Trebuie sa învățam sa sanctionam furnizorul atunci când ne vine cu oferte disproporționate fata de cele ale altor furnizori, mai ales ca platforma online de schimbare a furnizorului pe site-ul ANRE (Autoritatii Nationale de Reglementare în domeniul Energiei, n.r.) a început sa functioneze - si procesul se va simplifica mult, este în curs de îmbunătățire si de perfectionare. Clientul chiar trebuie sa învețe sa se mai uite nu doar la stiri pe telefon, ci sa învețe sa schimbe si furnizorul printr-o aplicatie foarte simpla, pe care ANRE o perfectioneaza în aceasta perioada. Asa cum si-au propus, vom reusi în 24 de ore sa ne schimbam furnizorul de energie electrica si gaze naturale, mai ales ca majoritatea furnizorilor de energie electrica si-au luat si licențele de furnizare gaze naturale, ceea ce înseamna ca pot sa vina cu un pachet agregat la energie electrica cu gaze si, cu siguranta, asta înseamna o reducere a costurilor. Nu în ultimul rând, cred ca diferenta dupa 1 aprilie o va face si marja de furnizare. Prin Ordonanta 27, daca ati constatat, a fost în suma fixa. Marja aceea nu trebuie sa fie nici identica, nici fixa la furnizori", a mentionat Silvia Vlasceanu, la Future Energy Europe Summit, editia a IV-a, organizat de Club Antreprenor si Ziarul Pozitiv.

În opinia sa, furnizorii pot veni cu o oferta prin care sa faca diferenta fata de alti furnizori si astfel sa își creasca portofoliul de clienti. "Până la urma, asta e activitatea de furnizare, sa ai cât mai multi clienti casnici si non-casnici în portofoliu", a adaugat Vlasceanu.