

COMUNICATO STAMPA

EDISON PRESENTA A BARI IL RAPPORTO ELABORATO CON IL CENSIS “I PUGLIESI E LE OPPORTUNITÀ DEL MERCATO LIBERO”

- *I pugliesi dicono sì al mercato libero (31,4%, mentre in Italia siamo al 27,6%), operando un'attenta valutazione delle opportunità disponibili e dedicandosi attivamente alla comparazione delle offerte alla ricerca delle migliori condizioni*
- *Il 38,8% cerca sempre le soluzioni economicamente più vantaggiose sul mercato (35% il dato italiano), anche se questo significa cambiare fornitore; al 64,2% capita di controllare se la propria offerta conviene ancora, verificando anche la situazione generale nel mercato dell'energia*

Bari, 16 ottobre 2024 - Edison e il Censis hanno presentato i risultati del rapporto “I pugliesi e le opportunità del mercato libero”. L'ambizione del report è di rendere disponibili riferimenti economici, sociali e di stili di vita che consentano di interpretare, nella quotidianità micro delle scelte dei cittadini pugliesi, il nesso tra culture, pratiche diffuse e trasformazione dei mercati domestici di fornitura dell'energia.

“Siamo felici di presentare per la prima volta il Rapporto Edison-Censis in Puglia, una regione per cui continueremo a essere un partner di fiducia, offrendo non solo energia pulita, ma anche soluzioni su misura e servizi di qualità che contribuiscano a favorire lo sviluppo sostenibile del territorio. Il passaggio al libero mercato, ne siamo consapevoli, può rappresentare per i cittadini un momento di cambiamento e incertezza. Perciò, ci impegniamo ad accompagnarli offrendo loro supporto e assistenza durante il periodo di transizione. Il nostro obiettivo è assicurarci che, rispetto alle proprie esigenze energetiche, ognuno possa operare una scelta informata e consapevole, anche grazie alla nostra rete capillare di negozi presenti nel tacco d'Italia”. Dichiarò Massimo Quaglini, amministratore delegato di Edison Energia.

Lo studio Edison-Censis evidenzia chiaramente che i pugliesi dicono sì al mercato libero, seppur con precauzioni. Tra i pugliesi che lo hanno preferito, infatti, il 31,4% lo ha fatto perché può scegliere tra offerte diverse a seconda delle proprie preferenze (quota superiore al dato nazionale, attestato al 27,6%), il 29,3% perché convinto che garantisca prezzi dell'energia più convenienti, il 28,3% per la possibilità di scelta tra offerte commerciali in competizione fra loro, il 24,8% perché può scegliere il fornitore e il 13,9% per la scelta di offerte con energia da fonti rinnovabili. Il 26,8%, invece, pensava fosse obbligatorio.

Questi dati mettono in rilievo, altresì, che il 43,3% dei pugliesi nella scelta di un fornitore di energia guarda sia il prezzo che altri eventuali servizi (numeri superiori della media nazionale, pari al 37,1%), il 21,4% considera la sola variabile prezzo, e poi il 30,6% richiama la fiducia, la sicurezza e l'affidabilità che ispira l'azienda fornitrice come centrale nella sua decisione. Tuttavia, il 38,8% cerca sempre le soluzioni economicamente più vantaggiose sul mercato (35% il dato italiano), anche se questo significa cambiare fornitore. Allo stesso tempo, spicca l'importanza del brand nella scelta dell'azienda fornitrice: per il 67,7% dei pugliesi è preponderante, contro il 63,4% dei consumatori a livello nazionale.

Lo studio sottolinea, inoltre, come la relazione dei pugliesi con l'energia abbia ampie potenzialità di sviluppo, inclusa la disponibilità a adottare soluzioni di autoproduzione. Le comunità energetiche sono un esempio di questo trend, anche se la loro notorietà è ancora piuttosto bassa. Il 71,8% dei consumatori pugliesi esprime interesse per una possibile adesione, percentuale superiore al 68,5% del totale dello Stivale. Un'opportunità che incuriosisce, considerando che il 38,4% dei pugliesi sa cosa siano le comunità energetiche, anche se solo il 6,4% ne ha una conoscenza precisa. Tra i pugliesi che non le conoscono, il 42,9% dichiara che gli piacerebbe saperne qualcosa in più.

"Tra pugliesi c'è apprezzamento delle opportunità del mercato libero, soprattutto perché possono scegliere fornitori, offerte ed eventualmente servizi aggiuntivi. Tuttavia, sono consapevoli di avere una conoscenza non piena dei suoi meccanismi e reputano indispensabile il supporto di un partner esperto. Ecco perché nella scelta del fornitore sono attenti anche al nome dell'azienda e all'eventuale presenza di negozi fisici con referenti competenti e disponibili. La cultura della sobrietà energetica è diventata parte integrante del quotidiano delle famiglie pugliesi con una propensione un po' più alta della media nazionale a realizzare quegli investimenti di efficientamento energetico che consentono di ottenere risparmi permanenti in futuro. C'è poi anche una certa propensione a capire meglio ed eventualmente aderire a un modello innovativo come le comunità energetiche". Dichiarò Francesco Maietta, responsabile area Consumi, Mercati e Welfare Censis.

Di seguito le altre principali evidenze del rapporto:

Voglia di supporto per scegliere bene. L'83,2% dei pugliesi dice di aver subito la pressione di una molteplicità di proposte commerciali per telefono o per mail e il 47,7% lamenta di aver ricevuto proposte commerciali che poi si sono rivelate false. Per il 53,7% i contratti sono troppo complicati e pertanto non sorprende che il 54,5% dei pugliesi ritenga necessario affidarsi a professionisti per scegliere il fornitore e il contratto più adatti.

Vicinanza per navigare nel mercato libero. Per il 67,7% dei pugliesi è importante il *brand* nella scelta dell'azienda fornitrice, il 66,1% ha nella presenza di negozi fisici dell'azienda fornitrice nei pressi della propria abitazione uno dei criteri che lo orientano nella scelta. Il 73,9% dei pugliesi apprezza il fatto che nei negozi di prossimità ci siano esperti, persone competenti e accoglienti in grado di aiutarli nella scelta. In un mercato non facile, di fronte ai rischi di errori, consapevoli della ridotta conoscenza i pugliesi apprezzano molto un'azienda amica, che li affianchi in modo competente nel valutare le tante e diverse opzioni.

Servizi aggiuntivi, oltre al buon prezzo. Il 43,3% dei pugliesi nella scelta di un fornitore di energia guarda sia il prezzo che altri eventuali servizi, il 21,4% considera la sola variabile prezzo, e poi il 30,6% richiama la fiducia, la sicurezza e l'affidabilità che ispira l'azienda fornitrice come centrale nella sua decisione.

Per una sobrietà molto concreta. L'87% dei pugliesi reputa importante in questa fase per il proprio budget familiare poter controllare in modo preciso i consumi di energia. Il 74,6% apprezza poi nella valutazione di una proposta commerciale la possibilità di usufruire di strumenti per controllare e contenere i consumi energetici. È poi il 64,1% dei pugliesi ad essere convinto che potrebbe consumare meno energia se un fornitore o esperto lo aiutasse a farlo. Per i pugliesi il fornitore ideale deve affiancarli anche nel conquistare più alta efficienza nella gestione dei consumi.

Selezionando la convenienza. Al 64,2% capita periodicamente di controllare la persistente convenienza del proprio contratto di fornitura di energia. Spendere meno per l'energia è un'esigenza sentita e l'89,3% dei pugliesi considera importante nella valutazione di una proposta la presenza di sconti sulle voci di costo in bolletta (ad esempio, su quelli di commercializzazione). Il 68,3% apprezza offerte a prezzo fisso per un certo periodo di tempo (per esempio, 12 mesi); il 66,5% programmi fedeltà con possibili sconti, bonus e premialità (65,9% nel contesto nazionale), il 56,6% apprezza la possibilità di rateizzare il pagamento delle bollette.

Investire per consumare meno energia sempre. Il 76,2% dei pugliesi è preoccupato per il costo economico degli adattamenti strutturali richiesti dalla lotta al cambiamento climatico. Ecco perché il 71,5% apprezza la disponibilità dell'azienda fornitrice di dare assistenza per ottenere bonus e incentivi per i lavori di sicurezza ed efficienza energetica. Il 71% quando valuta una proposta commerciale apprezza la presenza di promozioni per sostituire la caldaia con soluzioni a basso impatto ambientale, il 67,1% offerte per l'installazione di impianti solari o fotovoltaici e sistemi di accumulo elettrico; il 66,5% la possibilità di produrre da sé l'energia e scaldare con fonte rinnovabile l'acqua tramite l'installazione del fotovoltaico e di batterie di accumulo e/o solare termico. Il 65,3% considera importanti la presenza di offerte per l'installazione di un impianto di riscaldamento a pompa di calore che sfrutti l'energia solare; il 60,8% apprezza il supporto per incentivi per installare una pompa di calore ibrida.

Le comunità energetiche, opportunità che incuriosisce. Il 38,4% dei pugliesi sa cosa sono le comunità energetiche, ma solo il 6,4% ne ha conoscenza precisa. Tra i pugliesi che non le conoscono il 42,9% dichiara che gli piacerebbe saperne qualcosa in più. E tra coloro che le conoscono il 71,8% esprime interesse per una possibile adesione.

Edison Energia

Edison Energia è la società del Gruppo Edison dedicata, sin dalla liberalizzazione dei mercati di riferimento, alla vendita di energia elettrica e gas naturale ai clienti finali. La Società affianca alla tradizionale vendita di luce e gas l'offerta del wi-fi e un ampio ventaglio di servizi innovativi rivolti alle famiglie, ai professionisti (partite IVA) e ai clienti business. Per i clienti residenziali, l'azienda ha ampliato il proprio raggio d'azione entrando nel settore dei servizi rivolti alla casa con soluzioni modulabili sulle esigenze del cliente: dai prodotti di efficienza energetica in ambito domestico alle comunità energetiche condominiali. Obiettivo di Edison è proporre un'offerta sostenibile dedicata alla casa e alla persona.

Ufficio stampa Edison

<http://www.edison.it/it/contatti-2> <http://www.edison.it/it/media>
Elena Distaso, 338 2500609, elena.distaso@edison.it;
Marta Mazzacano, 335 7749819, marta.mazzacano1@edison.it
Francesco Zecchini, 337 1297176, francesco.zecchini@edison.it

Canale WhatsApp Edison:

<https://whatsapp.com/channel/0029VaL9hLg8PgsOJ0vXxZ1E>