L'energia

Bollette gas e corrente elettrica offerte a prezzi fissi per risparmiare

Alessandro Lori, Risk manager di Gas Sales Energia, fa il punto sullo stato attuale del mercato. «Fine delle tariffe tutelate, ecco come non pagare di più»

Donata Meneghelli

Quanto costa oggi sul mercato l'energia e quali sono le ricadute sulle bollette? «La fotografia - spiega il Risk manager di Gas Sales Energia Alessandro Lori - è più positiva rispetto a un anno fa e ancor più rispetto a due anni fa. I prezzi dell'energia elettrica sono recentemente scesi sotto gli 0,1 euro/kilowatt ora. I prezzi del metano a 0,30 euro a metro cubo. Parliamo del mercato all'ingrosso, secondo gli indici Psv per il gas e Pun per l'energia elettrica».

Nell'estate 2022 si era raggiunto il picco di 0,543 euro/kWh, un valore cinque volte quello attuale. Questo rendeva "salate" le nostre bollette, anche se alcuni operatori, tra cui Gas Sales, avevano ammortizzato l'impatto sui clienti. «Erano state prese anche misure a livello politico - ricorda Lori - Ad esempio il governo Draghi aveva portato l'Iva per il gas metano dal 22% al 5%. Per clienti privati e microbusiness era stato introdotto l'azzeramento degli oneri di sistema; per le partite Iva i crediti d'imposta. Interventi che dal 1° gennaio sono terminati».

Ora cosa ci aspetta? «Gli stoccaggi di metano sono pieni - spiega Lori - e i fondamentali sono positivi e così il beneficio per l'utente finale. Ovviamente la situazione internazionale non è prevedibile, vedasi le costanti tensioni sul quadro geopolitico e l'incertezza sui mercati internazionali. Ma il cliente accorto, che monitora le offerte, può sicuramente avere un beneficio. Come Gas Sales siamo usciti con un con un'offerta a prezzo fisso per il gas di 0,47 euro/mc, per l'energia di 0,143 euro/kWh (mantenendo sempre alta la competitività delle nostre offerte a prezzo indicizzati). Il fatto che noi e altri competitor escano con proposte a prezzi fissi è un buon segnale». I prezzi offerti da Gas Sales sono fissi fino al settembre 2025 per il gas, e dicembre 2025 per l'energia elettrica, un'opportunità per i clienti di avere certezza e tranquillità dei prezzi per quasi 2 anni.

Per essere clienti "accorti" un primo passo è consultare www.ilportaledelleofferte.it dell'Arera, il regolatore nazionale, che dà garanzia di trasparenza e imparzialità. Ci sono i migliori contratti a prezzi fissi o indicizzati, adatti a consumi ed esigenze. In questa fase di mercato, è bene che l'utente presti attenzione nel valutare le offerte. La trasparenza che Gas Sales ha sempre avuto verso i clienti è una garanzia. «Nella fase del fine tutela, noi - spiega Lori - proponiamo offerte in linea con le tariffe pagate dai clienti attualmente, pertanto un cliente-tutela che passa al mercato libero con Gas Sales non spende niente in più rispetto a ora e ha tutti i vantaggi dell'essere fornito da una società del territorio».

Con la fornitura di Gas Sales il cliente ha un'energia al 100% da fonti energetiche italiane rinnovabili certificate. Anche il gas prevede la compensazione totale della CO2.

La presentazione del piano industriale di Cgi e la sede di Gas Sales Energia ad Alseno.

IL PIANO INDUSTRIALE 2024-'27 - QUATTRO AREE DI BUSINESS

CGI investe nella produzione di energia e nel tech con installazione pannelli solari

Gas Sales Energia e Bluenergy fanno parte del gruppo CGI che nel suo piano industriale pluriennale 2024-27 prevede investimenti significativi, tra cui la produzione di energia pulita e l'installazione per i clienti di pannelli solari.

Le highlights del piano industriale di CGI le spiega l'Administration, Finance & Control director Vincenzo Fumarola. «Il piano prevede una progressiva diversificazione del mix delle attività del Gruppo, con particolare focus sulle attività tech legate all'efficientamento energetico, che unitamente alla crescita della customer base, porterà a un incremento complessivo del margine operativo del Gruppo. Siamo e saremo sempre più chiamati a fornire soluzioni energetiche all'avanguardia, in coerenza con le policy europee e gli obiettivi dell'Agenda 2030: nel solco di queste linee guida, il Gruppo indirizzerà impegno e sforzi, prevedendo investimenti per 160milioni di euro da qui al 2027, di cui 40milioni saranno impiegati nell'area tech e 70milioni nell'area origination».

Sono quattro le aree di business su cui si sviluppa il piano del gruppo che ha ramificazioni in tutto il Nord Italia. Il core business rimane il settore commodity (gas ed energia), a cui si aggiunge il settore tech service, che annovera società che operano nel campo dell'efficientamento energetico, gestione calore, caldaie e condizionatori oltre al fotovoltaico. Strategico anche l'avvio dell'area origination che si concentra sulla produzione di energia solare da vendere principalmente alle società del gruppo. «Queste scelte strategiche - evidenzia Fumarola - consentiranno di avere energia pulita da fonti rinnovabili per i nostri clienti». La quarta area è la diversification che conta su startup importanti, tra cui Logibiotech che si occupa di sviluppare soluzioni robotiche per il settore sanitario.

Lo stand Cgi e Gas Sales Energia alla fiera dedicata all'idrogeno.

«Gas Sales e Bluenergy - prosegue Fumarola - hanno fronteggiato egregiamente le difficoltà di approvvigionamento e legate al rincaro dei prezzi che hanno caratterizzato il settore nel 2022. Ai nostri clienti, sia domestici che industriali, è stato possibile garantire le forniture di gas, grazie a importanti azioni strategiche poste in essere dal Gruppo sia in ambito commerciale che finanziario». (d.men)

Arriva anche lo sportello virtuale

Il marketing manager Dakal Mussa: «Integriamo la nostra presenza sul territorio»

In un mondo sempre più connesso e sempre più rivolto al digitale, Gas Sales Energia con la sua rete di 24 sportelli di territorio, rappresenta un porto sicuro e un punto fermo su cui i piacentini possono sempre contare. «La vicinanza al cliente è da sempre uno dei nostri punti di forza e il successo riscosso dalla nostra ultima campagna #energiadellaportaccanto lo testimonia».

Lo conferma il marketing manager Dakal Mussa, che annuncia però una novità per dare un'opportunità in più ai clienti. «Abbiamo scelto di integrare la nostra presenza sul territorio con quella nel mondo digitale, attraverso la creazione di un vero e proprio sportello online».

Ecco che, oltre alla comodità degli sportelli fisici, i clienti avranno la possibilità di sottoscrivere i contratti di gas e luce anche virtualmente, firmando digitalmente i documenti comodamente da casa. «Questa innovazione – sottolinea Mussa - si pone come risposta alle crescenti esigenze di efficienza e rapidità in un contesto in cui il tempo per le attività amministrative è sempre più limitato». «La forza di Gas Sales Energia - sottolinea - risiede nella combinazione di vicinanza territoriale e facilità d'uso offerta dal nuovo sportello online. La presenza capillare degli sportelli fisici garantisce un contatto diretto con i clienti. Questo, insieme alla possibilità di gestire le pratiche online, consolida la posizione di Gas Sales come fornitore locale che si adatta alle esigenze del consumatore moderno».

L'impegno di Gas Sales non si ferma qui. Nel corso dell'anno, ci sarà un nuovo sito internet ancora più user-friendly, progettato per semplificare ulteriormente l'esperienza del cliente. Sui social media inoltre i consumatori avranno informazioni chiare e utili attraverso pillole informative. «In particolare saranno informati del complesso passaggio legato alla fine della tutela per l'energia elettrica». (d.men)