



# Jak nie dać się okradać?

... czyli krótki poradnik  
jak nie przepłacać za  
energię i gaz



# 1

## Wybieraj taryfę sprzedawcy/ cennik standardowy



Podczas zawierania umowy sprzedawcy kuszą cennikami z dodatkowymi rabatami oraz usługami. Mówią o korzyściach jakie przyniesie wybór oferty specjalnej. Niestety w tych specjalnych cennikach występuje comiesięczna opłata handlowa, która podwyższa cenę w stosunku do standardowego cennika.

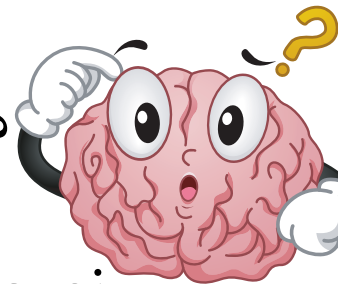
Zobaczmy na przykładzie standardowego zużycia w domu jednorodzinnym:

	Cennik Specjalny	Cennik Standardowy
Zużycie (kWh)	2000	2000
Stawka (zł/kWh)	0,5092	0,5101
Opłata Handlowa (zł/msc)	35,5	0
Koszt roczny (zł)	1444,4	1020,2
Finalna stawka (zł/kWh)	<b>0,7222</b>	<b>0,5101</b>

\*w kalkulacji nie uwzględniono opłat dystrybucyjnych. Podane stawki są stawkami brutto

**Nie ma standardowego cennika w ofercie?**

**Każdy sprzedawca taki posiada**, chociaż u każdego sprzedawcy może nazywać się inaczej. Należy zapytać o cennik bez rabatów i opłat handlowych. We wniosku podawany jest na samym końcu..



# 2

## Dokładnie sprawdzaj co podpisujesz



Każdy doskonale o tym wie i jest to wielokrotnie powtarzane przy różnych okazjach, aby dokładnie przeczytać umowę. **Warto zwrócić uwagę na najważniejsze kwestie:**

- Na jaki okres zawarta jest umowa: określony czy nieokreślony?
- Co stanie się z umową po zakończeniu okresu trwania umowy?
- Czy w umowie zawarty jest mechanizm automatycznego przedłużenia umowy?
- Czy w umowie jest dołączony cennik na którego podstawie będziemy rozliczani?
- Jakie zapisy zawarte są w Ogólnych Warunkach Umowy?

**Dlaczego to jest takie ważne?** Często spotykamy się z dokumentami, gdzie umowa zawarta jest na czas nieokreślony. Jednak na samym końcu umowy, za Ogólnymi Warunkami Umowy dołączana jest informacja o podpisanej ofercie i w jakim czasie nie możemy wypowiedzieć umowy.



# 3

## Dokładnie czytaj wszystkie przychodzące pisma i maile od sprzedawców



Jeden z naszych klientów miał od lat niską miesięczną opłatę za energię (25 zł/miesiąc). Ostatnio otrzymał nowe prognozy, gdzie miesięczna wynosiła 280 zł. Skąd taki wzrost? Okazało się, że klient otrzymał pismo z ofertą przedłużeniową, w której mógł wybrać 3 opcje. Na samym końcu otrzymanego pisma zawarta była informacja, że w przypadku braku wyboru automatycznie zostanie wprowadzona opcja, gdzie opłata handlowa wynosiła 150 zł/miesiąc.

# 4

## Rozliczenie ma znaczenie



Zazwyczaj w umowach ustalany jest 6 lub 12 miesięczny okres rozliczeniowy. Często nasi klienci skarżą się na otrzymywane prognozy. Warto zapytać sprzedawcę, czy jest możliwość zmiany rozliczenia na przykład 2-miesięczny na podstawie rzeczywistych zużyć.



## 5

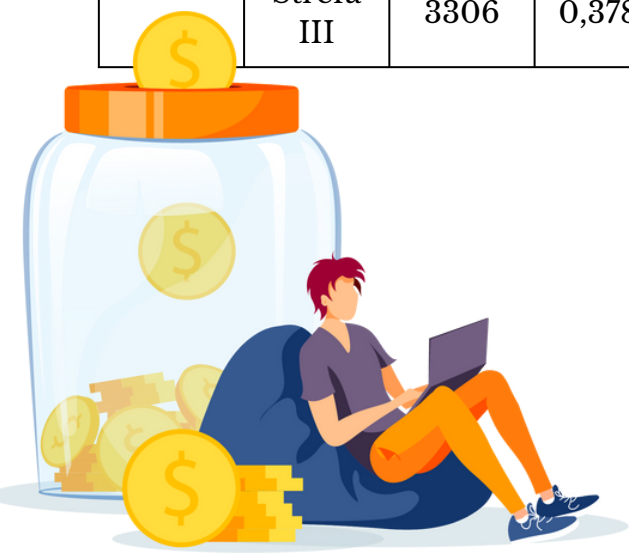
# Dobierz grupę taryfową pod swoje potrzeby

Warto poświęcić chwilę i przeanalizować zużycie w swoim domu. Jeżeli największe zużycie przypada na weekend, warto sprawdzić czy Państwa sprzedawca jak i dystrybutor posiada taryfę weekendową. Taką analizę przeprowadziliśmy dla naszego klienta, który dzięki zmianie taryfy oszczędza.



Taryfa	Strefa	Zużycie ROK (kWh)	Sprzedaż		Dystrybucja		Suma	Oszczędności
			Stawka	Koszt	Stawka	Koszt		
G11	Cała doba	5178	0,5092	2636,64	0,1727	894,24	3530,88	<b>363,18</b>
G13	Strefa I	852	0,5604	477,46	0,169863	144,72	3167,7	
	Strefa II	1020	0,8708	888,22	0,296184	302,11		
	Strefa III	3306	0,3788	1252,31	0,031119	102,88		

\*w kalkulacji podano stawki brutto





**GRATULACJE!!!**

Teraz już wiesz jak  
nie dać się  
okradać!!



Kontakt:  
**Michał Podniesiński**  
tel: 519058463