



Energia, dal 1° dicembre cambio fornitore luce in 24 ore. Trevisan (Assium):
«Più tutele contro truffe e rincari»

Descrizione

COMUNICATO STAMPA - CONTENUTO PROMOZIONALE

L'utility manager di Parma: «Ridurre i tempi dello switching aiuta i consumatori a uscire dai contratti svantaggiosi. Servono più informazione, trasparenza e sostegno alle piccole imprese».

Parma, 22 ottobre 2026 - Dal 1° dicembre 2026 cambiare fornitore di energia elettrica diventerà più veloce grazie alle nuove procedure di switching previste da ARERA. Una novità che potrebbe favorire la concorrenza nel mercato libero dell'energia e consentire ai consumatori di scegliere più rapidamente offerte convenienti, riducendo il rischio di rimanere vincolati a contratti economicamente svantaggiosi.

A sottolineare le opportunità della riforma è Stefano Trevisan, utility manager, delegato di Assium - Associazione Italiana Utility Manager e responsabile dello Sportello Consumerismo + Tutela di Parma, secondo il quale la riduzione dei tempi per il cambio di fornitore rappresenta uno strumento aggiuntivo di tutela per famiglie e consumatori.

«Continuare a presentare il cambio rapido di fornitore come un possibile rischio è un errore. Se un consumatore scopre di aver sottoscritto un contratto poco conveniente, perché dovrebbe essere costretto ad aspettare settimane prima di poter scegliere un'alternativa? Ridurre i tempi permette di intervenire prima, limitare le conseguenze economiche di una scelta sbagliata e scegliere condizioni migliori», afferma Trevisan.

La novità, prevista dalla delibera ARERA 58/2026/R/eel del 3 marzo 2026, introduce una procedura tecnica di cambio fornitore in 24 ore lavorative per i clienti domestici non morosi. Il completamento dell'intero iter, comprese le verifiche preliminari, potrà richiedere fino a tre settimane. La riforma riguarda esclusivamente il mercato dell'energia elettrica e non quello del gas.

Il risparmio sulle bollette rappresenta uno dei principali vantaggi potenziali della maggiore rapidità dello switching.

«Facciamo un esempio ipotetico. Un cliente che paga 0,25 euro al kilowattora e trova un'offerta a 0,12 euro potrebbe risparmiare 0,13 euro per ogni kWh consumato sulla componente energia. Su un consumo di 2.700 kWh annui sarebbero 351 euro di differenza, prima di considerare le altre voci della bolletta. Perché dovrebbe continuare a pagare di più del necessario? Naturalmente bisogna confrontare tutte le condizioni contrattuali, ma ridurre i tempi di attesa può portare benefici economici concreti», spiega l'utility manager.

Secondo Trevisan, il vero problema non è la velocità del cambio di gestore, ma la difficoltà che molti cittadini incontrano nel valutare le offerte commerciali, soprattutto quando vengono contattati telefonicamente da operatori che propongono contratti senza fornire informazioni sufficientemente chiare.

«La prima regola che consiglio è di non sottoscrivere contratti durante telefonate commerciali non richieste. Non bisogna comunicare i propri dati o accettare un'offerta soltanto perché qualcuno sostiene che sia urgente. Meglio prendersi il tempo necessario per verificare le condizioni economiche, confrontare le proposte e rivolgersi a professionisti qualificati. Un consumatore informato è molto più difficile da ingannare».

La questione energetica riguarda anche le piccole imprese, i commercianti e gli artigiani, per i quali il costo delle forniture rappresenta una voce significativa nei bilanci delle attività.

«Quando parliamo di imprese dobbiamo distinguere le grandi realtà industriali energivore dalle migliaia di piccoli esercizi commerciali, artigiani e attività di servizio che ogni mese devono fare i conti con le bollette. Le grandi aziende hanno spesso strutture e consulenti dedicati alla gestione degli acquisti energetici. Un piccolo commerciante, invece, può non avere né il tempo né le competenze per seguire l'andamento del mercato e individuare il momento migliore per fissare un prezzo. E a queste realtà che dobbiamo offrire risposte concrete».

Per il delegato Assium è necessario rafforzare le iniziative di educazione energetica sul territorio, coinvolgendo istituzioni e amministrazioni locali in percorsi informativi gratuiti rivolti a cittadini, famiglie e operatori economici.

«Le amministrazioni locali potrebbero mettere a disposizione spazi pubblici per organizzare incontri nei quali insegnare ai cittadini a leggere le bollette, riconoscere i tentativi di truffa e confrontare le offerte. Si potrebbe inoltre promuovere l'utilizzo del Portale Offerte di Acquirente Unico, pubblicando periodicamente una selezione di dieci offerte a prezzo fisso tra le più convenienti, individuate sulla base di profili di consumo e criteri trasparenti. Gli strumenti esistono già, bisogna aiutare le persone a utilizzarli».

Trevisan richiama inoltre l'attenzione sulla necessità di prevedere strumenti di sostegno economico per le piccole attività maggiormente esposte all'aumento dei costi energetici.

«Le amministrazioni potrebbero studiare contributi diretti o agevolazioni per le piccole attività del territorio, compatibilmente con le risorse disponibili. Aiutare un negozio o un laboratorio artigianale a

contenere le spese energetiche vuol dire sostenere anche l'economia locale. Non possiamo concentrare tutta l'attenzione sulle grandi imprese energivore, dimenticando chi ogni giorno deve far quadrare i conti di una piccola attività».

La maggiore velocità delle procedure di switching, secondo l'utility manager, dovrebbe quindi essere accompagnata da un rafforzamento dell'informazione e dell'assistenza ai consumatori, per consentire scelte consapevoli e prevenire le pratiche commerciali scorrette.

«Non dobbiamo spaventare le persone dicendo che cambiare fornitore è pericoloso», conclude Trevisan. «Dobbiamo insegnare loro a riconoscere le offerte corrette, evitare i contratti ingannevoli e utilizzare gli strumenti disponibili per risparmiare. Più velocità nel cambio di fornitore e informazioni chiare possono aiutare concretamente i consumatori».

Stefano Trevisan e Matteo Simonini invitano infine i consumatori che intendono cambiare fornitore di luce e gas a informarsi sulle procedure di switching e a verificare attentamente le condizioni economiche e contrattuali delle nuove offerte.

Per informazioni e assistenza è possibile rivolgersi all'Utility Point di Parma, che integra i servizi del progetto +Tutela di Consumerismo No Profit con la consulenza professionale degli Utility Manager associati ad Assium, offrendo supporto a famiglie e attività economiche nella gestione delle forniture energetiche e nella scelta di soluzioni più convenienti e trasparenti.

Contatti:
KTP.Agency
emiliano.stampa@gmail.com

COMUNICATO STAMPA - CONTENUTO PROMOZIONALE

Responsabilità editoriale di KTP.Agency

immediapress

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. ImmediaPress

Data di creazione

Ottobre 22, 2026

Autore

redazione