



Wzmocniona obsługa zarówno w stacjonarnych placówkach jak i w kanałach zdalnych, a także nowy model cennika przygotowany tak, aby Klienci mogli szybko podpisać możliwie najkorzystniejsze dla siebie umowy.

To kroki podjęte przez Spółkę wobec odbiorców, którzy z konieczności przeszli na taryfę rezerwową. Chodzi o 5 tys. Klientów biznesowych i 20 tys. odbiorców indywidualnych, którzy musieli czasowo skorzystać z tzw. sprzedaży rezerwowej. Jak do tego doszło?

Na początku września bieżącego roku zarząd Energii dla Firm poinformował na stronie internetowej o zaprzestaniu świadczenia usług sprzedaży energii elektrycznej dla swoich klientów, wskazując, że zajmie się tym sprzedawca rezerwowy. Kilka dni później podobny komunikat wydała firma Energetyczne Centrum.

W obu przypadkach dla klientów przyłączonych do sieci dystrybucyjnej PGE Dystrybucja sprzedawcą rezerwowym z mocy prawa jest PGE Obrót. Najwięcej nowych Klientów w związku z tym tematem Spółka ma w rejonie Białegostoku, Łodzi i Lublina.

Od kilku dni Biura Obsługi Klientów PGE pracują we wzmocnionej obsadzie, tak aby Klienci, którzy muszą podpisać nową umowę, mogli to zrobić sprawnie i szybko. Na ułatwienia mogą też liczyć odbiorcy, którzy będą chcieli zawrzeć umowę telefonicznie czy poprzez internet.

Na zmieniającą się sytuację na rynku, Spółka zareagowała również w obszarze produktowym. W trybie pilnym wprowadziła z dniem 20 września nowy model oferty oparty na gwarantowanym upuście od cen taryfowych. Pilna zmiana pozwoli uchronić Klientów przed istotnymi zmianami warunków cenowych.

PGE Obrót
press box