



Bij energierekening loont proactief zijn: '200 euro eraf door onderhandelen'

02 mei 2021 21:35

Laatste update: 22 uur geleden

142 reacties ▾



Natuurlijk helpt het om de verwarming wat lager te zetten en minder lang te douchen als je een lagere energierekening wil. Maar serieus geld overhouden lukt vooral met regelmatig en slim kiezen voor een nieuw energiecontract. Op die manier krijg je elke keer een welkomstpremie en ben je meestal zeker van de beste tarieven.

Deze strategie kan je jaarlijks een paar honderd euro schelen. Maar ook doortastend onderhandelen met je eigen energieleverancier levert vaak geld op.

Jacob de Vries weet dit, en om die reden versleet hij al zeven energieaanbieders. Jaarlijks strijkt hij een welkomstpremie van een paar honderd euro op. "Ik ben er superalert op. Als je contract afloopt ga je per saldo meer betalen. Meestal vind ik vóór dat moment een andere aanbieder met een goed tarief en een leuke welkomstpremie."

"Soms bel ik dan mijn huidige energieaanbieder om te vragen hoeveel ze ervoor over hebben als ik bij hen blijf. Vaak komen ze eerst met een klein bedrag. Maar met flink onderhandelen en 'dat moet ik even terugkoppelen met mijn supervisor, meneer', wist ik er laatst toch nog 200 euro uit te slepen. En ik kreeg een nieuw contract met een beter maandtarief."

Bijna de helft van de huishoudens betaalt veel te veel

Energiebedrijven bieden verschillende soorten contracten. Je hebt variabele contracten die je op elk moment weer kan opzeggen. Maar een energieleverancier wil liever een relatie met je opbouwen middels een vast

contract. Daarop zitten meestal aantrekkelijke tarieven én een welkomstpemie. De looptijden variëren van een tot en met vijf jaar. Dit betekent dat de energie-aanbieder de tarieven vastzet voor de looptijd van het contract.

“Mensen die nooit zijn overgestapt betalen waarschijnlijk al jaren honderden euro's te veel.”

Joyce Donat, Consumentenbond

Is je contract afgelopen en onderneem je zelf geen stappen? Dan zet jouw energieaanbieder je automatisch over naar een variabel contract voor onbepaalde tijd. Je krijgt hier meestal geen seintje over. Dat is jammer want dit is juist het moment om in actie te komen.

Uit analyses van verschillende vergelijkingssites en de ACM blijkt dat 45 procent van de huishoudens nog nooit is overgestapt. Joyce Donat van de Consumentenbond: "Je kunt ervan uitgaan dat deze mensen al jaren honderden euro's te veel betalen. Want ze missen de welkomstpemies en ze zitten in een variabel contract. Je kunt er natuurlijk ook voor kiezen bij je eigen aanbieder te blijven. Maar het is wel slim om ze te vragen of ze je wat beters kunnen bieden."

Trouwe klant een poot uitgedraaid

Cynthia van Elst zat al acht jaar bij dezelfde aanbieder en betaalde inmiddels maar liefst 160 euro per maand. "Op straat werd ik een keer benaderd door zo'n Essent-verkoper. Die lachte me vierkant uit over mijn hoge energietarief. Of ik soms een wietplantage had. Toen besloot ik hierover toch maar eens te bellen met mijn energiebedrijf."

"Tijdens het gesprek boden ze me ineens een nieuw contract met een maandtarief van bijna 40 euro minder dan wat ik betaalde. Dat schoot me in het verkeerde keelgat: 'Al die jaren draaiden jullie mij - als trouwe klant - dus een poot uit. Pas nu ik erachter kom mag ik ineens minder betalen?' Ik was helemaal klaar met ze en koos voor een andere aanbieder. Daar kreeg ik een nóg lager tarief plus een welkomstpemie van 250 euro. Bovendien kreeg ik daar ook nog eens groene stroom voor."

Korte contracten zijn gunstiger

Ben Woldring van energievergelijkingssite Gaslicht.com bevestigt dat het kan lonen om te bellen met je eigen leverancier als je contract afloopt. "Je kunt soms een leuke deal krijgen. Maar het is eigenlijk altijd minder aantrekkelijk dan wanneer je online kiest voor een nieuwe energieleverancier."

“Zet je je tarief lang vast, dan loopt de aanbieder meer risico.”

Ben Woldring, Gaslicht.com

Woldring raadt mensen aan goed na te denken bij de keuze voor een nieuw energiecontract. "Omdat de energietarieven nu weer stijgen, kiezen mensen vaker voor een langjarig contract. Daarmee vermijden ze de verwachte tariefstijgingen. Toch zitten hier een paar nadelen aan: Zet je je tarief lang vast, dan loopt de aanbieder meer risico dat zijn eigen inkoop tarief voor energie gedurende die periode stijgt. Dat zal hij willen afdekken door de consument een hoger tarief door te rekenen dan bij een korter contract."

"Bovendien haal je verreweg het meeste uit je welkomstpremie als je jaarlijks overstapt. In analyses van de verschillende contracten en de bijbehorende tarieven blijkt dat je in verreweg de meeste gevallen het meeste geld overhoudt met een contract van één of twee jaar."

Door: Michel Walraven
Beeld: RODNAE Productions via Pexels

142 reacties ▾



Lees meer over:

Energie > Geld >