

Essent

Essent hecht veel waarde aan haar klanten, zowel nieuwe als bestaande klanten. In alle gevallen willen we klanten daarom een zo goed mogelijk aanbod doen.

In de huidige volatiele markt komt het voor dat tarieven dagelijks veranderen. Dit wordt sterk beïnvloed door sterk wisselende prijzen op de inkoopmarkt en plotselinge toe of afname in klantbehoefte. Hierdoor kan het voorkomen dat een klant vandaag een contract afsluit en morgen een lager of hoger contractaanbod tegenkomt. In het geval dat een klant binnen 14 dagen na het afsluiten van het contract een beter aanbod tegenkomt, kan het contract worden geannuleerd om een nieuw en gunstiger contract af te sluiten.

Het klopt dat aan nieuwe klanten wordt soms ook een energiekorting aangeboden.

Bestaande klanten die lid zijn van het loyaliteitsprogramma 'Thuis Voordeel' ontvangen onder andere een oplopende korting op de energierekening, korting op energiebesparende producten en andere verrassende voordelen.

Eneco

We bekijken de situatie op de markt en in bepaalde situaties en aan bepaalde groepen klanten, zowel nieuw als bestaand, bieden we een loyaliteits- of welkomstbonus aan.

Nieuwe klanten krijgen geen lager tarief aangeboden dan bestaande klanten. Wel veranderen de tarieven meerdere keren per maand, waardoor het kan voorkomen dat als je enkele dagen later kijkt de prijs net aangepast is.

Engie

Het streven van ENGIE is een competitief aanbod te bieden aan zowel bestaande als aan nieuwe klanten. Daarin zijn verschillende combinaties mogelijk, zoals een variabel tarief of een vast tarief met en zonder bonus. We kiezen er soms voor alleen voor nieuwe klanten een loyaliteitsbonus in het vooruitzicht te stellen, maar stellen daar voor bestaande klanten dan bijvoorbeeld een scherper tarief tegenover, of vice versa.

De keuzes die we daarin maken zijn afhankelijk van veel factoren, zoals de behoefte van klanten, de energieprijzen en de energiemarkt. Omdat we te maken hebben met een uiterst competitieve markt en volatiele prijzen kunnen we verschillen niet uitsluiten. Ons beleid is er echter altijd op gericht voor alle klanten aantrekkelijk te zijn en te blijven, waarbij we rekening houden met bonussen en tarieven voor elke doelgroep gegeven de actuele situatie.

Budget Energie (Nuts groep)

Het aanbieden van een welkomstbonus aan nieuwe klanten is een veelvoorkomende praktijk in de energiebranche. Budget Energie vormt daarop geen uitzondering. Bestaande klanten krijgen geen welkomstbonus bij verlenging, zij hebben deze welkomstbonus immers gekregen toen zij klant werden.

De tarieven via onze website zijn voor bestaande als nieuwe klanten in de regel hetzelfde. Maar in sommige gevallen kunnen nieuwe klanten via specifieke kanalen, zoals veilingen of prijsvergelijkers, een ander tariefaanbod ontvangen. Dit kan afhangen van verschillende factoren, zoals de huidige inkoopprijzen op de energiemarkt, de overeenkomsten die we hebben met dergelijke kanalen en het moment van verlenging.