

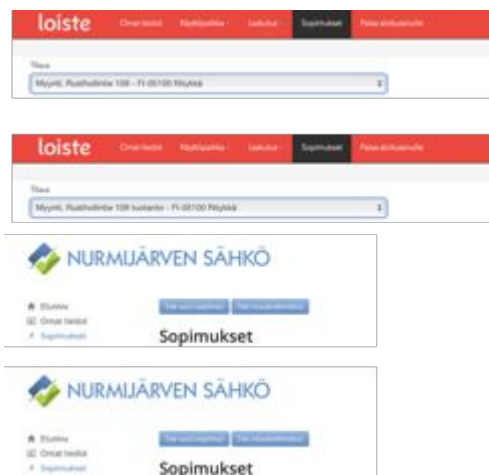
# Lähienergialiiton ajatuksia asiakaskeskeisen vähittäismarkkinamallin ominaisuuksista

22.10.2020

Tapio Tuomi, toiminnanjohtaja

# Yksi esimerkki nykyisen tilanteen mukaisesta sopimus- ja laskutuskäytännöistä

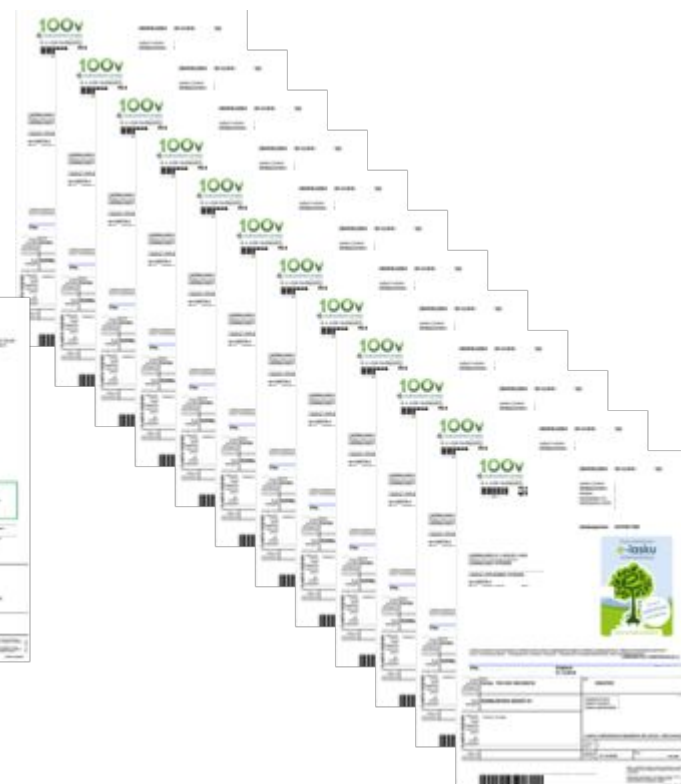
4 kpl sopimuksia kahden eri yhtiön kanssa



Vuodessa 4 kpl laskuja myyntiyhtiöltä (huom. rytmi eri kuin kalenterivuosi)



Vuodessa 12 kpl laskuja jakeluverkkoyhtiöltä



# Lausunnossa TEM älyverkkotyöryhmän loppuraportista kantamme oli “Ehdotettu vähittäismarkkinamalli ei juurikaan muuta nykyistä tilannetta kuluttajan näkökulmasta”

- **Lähienergialiitto katsoo, ettei ehdotettu vapaaehtoisuuteen pohjautuva yhden sähkölaskun mallin ole riittävä. Samoin ehdotus, että asiakkaiden on jatkossakin tehtävä erillinen sähkönsiirtosopimus ei ole perusteltu.**
- Jotta Suomen käyttämä vähittäismarkkinamalli olisi mahdollisimman yhteensopiva muiden Pohjoismaiden kesken, tarjoaisi kuluttajille lisäarvoa ja helppoutta, sekä keventäisi koko Suomen sähköjärjestelmän kustannuksia, **pitää yhden sähkönsopimuksen (siirto ja energia, osto ja pientuotanto), yhden laskun ja yhden yhteydenottopisteen olla oletuksena kuluttajien tekemissä sähkönsopimuksissa.**
- Näin toimien sähkömarkkinaosapuolet pääsevät keskittymään omien ydintoimintojen kehittämiseen, parantamaan tuottavuutta ja kuluttajat pystyvät tekemään tasapuolisen vertailun eri sähkönmyyjien kesken. Lisäksi haastateltujen energiayhtiöiden mukaan asiakkaat toivovat yhden laskun mallia.

# Asian tarkempi pohdinta lähtee asiakaslähtöisyyden merkityksestä sähkön vähittäismarkkinassa

- asiakkaat saavat helposti selkeän kuvan omasta sähkönkulutuksesta, sen kustannuksista ja niiden jakautumisesta
- tämän tiedon pohjalta he voivat parantaa energiatehokkuuttaan hankkimalla energiatehokkaampia laitteita, muuttamalla sähkönkulutustaan (manuaalisesti, automaatiota säätämällä tms), joiden seuraksena sähkönkulutus ja sähkölasku pienenevät
- sopimusrakenne, laskun sisältö ja tarjolla olevat yhteydenottotavat ovat selkeitä ja helppoja käyttää sekä ymmärtää
- sähkönmyyjien kilpailutus ja tarjouksien vertailu on helposti tehtävissä

# Edellytys vähittäismarkkinamallin uudistamiselle on datahubin käyttöönotto

- *“Lähienergialiitto kannattaa työryhmän ehdotusta, että kaikki sähkön laskutukseen tarvittavat mittaukselliset tiedot sijaitsevat keskitetyssä tietokannassa (datahub) ja että ne ovat kaikkien sähkönmyyjien käytettävissä”*

# Miten toimia niin, että huomioidaan mahdollisimman monen sidosryhmän tarpeet - unohtamatta asiakaslähtöisyyttä? Laskutus

- Haasteena on eri osapuolien käsittely ottaen huomioon markkinaehtoisuus, luonnollinen monopoli, asiakkaiden oikeudenmukainen ja tasapuolinen kohtelu.
- Ehdoton minimi on, että lainsäädäntö velvoittaa jakeluverkkoyhtiöt mahdollistamaan yhden laskun kaikissa tilanteissa.
- Yhden laskun tarjoaminen oletusarvona. Onko se lailla säädetty velvoite myyntiyhtiölle vai myyntiyhtiöitä erottava palvelu?
  - Jos velvoite, oman sähkönkulutuksen seuranta kustannuksien osalta helpompaa, kilpailutuksessa tarjouksien vertailu helpompaa
    - mutta viekö myyntiyhtiöiltä yhden palvelun? Kohteleeeko kaikenkokoisia myyntiyhtiöitä tasapuolisesti?
  - Jos vapaaehtoista, kohdellaanko asiakkaita tasapuolisesti? Asiakkaan kilpailuttaessa, tarjouksien vertailu vaikeampaa - miten arvottaa yksi lasku?

# Miten toimia niin, että huomioidaan mahdollisimman monen sidosryhmän tarpeet - unohtamatta asiakaslähtöisyyttä? Sopimusten lukumäärä ja osapuolet

Yksi lasku -> yksi sopimus (asiakas ja myyntiyhtiö)

- asiakkaan kannalta suoraviivainen ja helposti ymmärrettävä
- jakeluverkko- ja myyntiyhtiöiden kannalta
  - esim. puitesopimus, jota täydennetään käyttöpaikkakohtaisesti
  - vaatii sopimisen ja vakuujärjestelyt taloudellisten riskien hallinnasta ja jakamisesta. Näissä käsiteltävä esim. miten hoidetaan laskutusrytmien erot (1/kk, 4/vuosi jne), luottoriskien hoitaminen.

Yksi lasku -> kaksi sopimus (kuten nykyään)

- asiakkaan kannalta lasku on helposti ymmärrettävä, mutta onko sen edellytyksenä oltava samat maksuehdot sekä jakeluverkko- että myyntiyhtiön kanssa? Ja kumpi silloin määrää?
- jakeluverkko- ja myyntiyhtiöiden kannalta
  - vaatii sopimisen ja vakuujärjestelyt taloudellisten riskien hallinnasta ja jakamisesta. Näissä käsiteltävä esim. luottoriskien hoitaminen.

# Edellytyksen onnistua asiakaslähtöisen vähittäismarkkinamallin toteutuksessa

Yhteenvedona on todettava, että pelkästään tässä esityksessä esiin nostetut asiat ja näkökulmat vaativat kaikkien osapuolien osallistumista: asiakkaat, myynti- ja jakeluverkkoyhtiöt sekä uudet sähkömarkkinatoimijat (erityisesti aggregaattorit tms. jouston tarjoajat).

Näin varmistetaan asian oikeudenmukainen ja tasapuolinen käsittely.



# Kiitos mielenkiinnosta ja puhtaan energian käytön edistämisestä

[www.lahienergia.org](http://www.lahienergia.org)

Liity [jäseneksi](#)

Facebook <https://www.facebook.com/lahienergia>

Twitter [@lahienergia](#)