CREG

Commissie voor de Regulering
van de Elektriciteit en het Gas

Studie

(F)2165
17 december 2020

Samenstelling van de productportefeuilles per leverancier en het besparingspotentieel voor particulieren op de Belgische elektriciteits- en aardgasmarkt

Artikel 23, §2, 2°, van de wet van 29 april 1999 betreffende de organisatie van de elektriciteitsmarkt en artikel 15/14, § 2, 2°, van de wet van 12 april 1965 betreffende het vervoer van gasachtige produkten en andere door middel van leidingen

Niet-vertrouwelijke versie

CREG – Nijverheidsstraat 26-38, 1040 Brussel, België
T +32 2 289 76 11 – F + 32 2 289 76 09 – info@creg.be – www.creg.be

INHOUDSOPGAVE

INHOUDSOPGAVE 2
KERNBOODSCHAPPEN 4
1. INLEIDING 6
2. VERHOUDING VASTE VERSUS VARIABELE PRODUCTEN VOOR PARTICULIEREN 7
2.1. BELGIË 8
2.2. WALLONIË 9
2.2.1. Elektriciteit 9
2.2.2. Aardgas 10
2.3. VLAANDEREN 11
2.3.1. Elektriciteit 11
2.3.2. Aardgas 11
2.4. BRUSSEL 12
2.4.1. Elektriciteit 12
2.4.2. Aardgas 12
3. PRODUCTPORTEFEUILLE PER LEVERANCIER 13
3.1. GLOBALE MARKTAANDELEN EN PRIJSNIVEAU PER REGIO 13
3.1.1. Wallonië - elektriciteit 14
3.1.2. Wallonië - aardgas 15
3.1.3. Vlaanderen - elektriciteit 16
3.1.4. Vlaanderen - aardgas 17
3.1.5. Brussel - elektriciteit 18
3.1.6. Brussel - aardgas 19
3.2. INDIVIDUELE PRODUCTPORTEFEUILLE (BUBBELGRAFIEKEN) 20
3.2.1. Wallonië 20
3.2.2. Vlaanderen 20
3.2.3. Brussel 20
3.3. OVERZICHTSGRAFIEKEN: PER ENERGIETYPE HET MARKTAANDEEL EN PRIJSNIVEAU VAN DE DUURSTE VERSUS DE GOEDKOOPSTE PRODUCTEN 21
3.3.1. Wallonië 22
3.3.2. Vlaanderen 23
3.3.3. Brussel 24
4. SLAPENDE VERLENGINGSPRODUCTEN 25
4.1.1. Wallonië 26
4.1.2. Vlaanderen 26
4.1.3. Brussel 26
5. CONCLUSIES 27

BIJLAGE 1 30
BIJLAGE 2 30
BIJLAGE 3 30
BIJLAGE 4 30
BIJLAGE 5 30
BIJLAGE 6 30

KERNBOODSCHAPPEN

Deze studie geeft een overzicht van de samenstelling van de productportefeuilles van de verschillende leveranciers op de elektriciteits- en aardgasmarkt voor particulieren in België, uitgesplitst over de drie regio's. Aan de hand van de marktaandelen van de leveranciers en de prijzen van hun energieproducten kunnen we een beeld geven van de werkelijke samenstelling van de energiemarkt. Ook kunnen we het besparingspotentieel concreet voorstellen.

De consument op de Belgische energiemarkt is actief, dit blijkt ook uit een aantal publicaties zoals de marktmonitor[1] van de VREG. Toch kiest hij in vele gevallen niet voor een goedkoper, laat staan het goedkoopste aanbod op de markt. Mogelijke verklaringen zijn:

- niet over de juiste informatie beschikken om een robuuste keuze te maken (bijvoorbeeld: tariefkaart huidig contract);
- onvoldoende kennis van het volledige marktaanbod;
- een gebrek aan interesse omdat men het te moeilijk vindt;
- een keuze die bepaald wordt door een ander element dan de prijs (bijvoorbeeld: extra diensten);
- een gebrek aan transparantie op de energiemarkt.

De finale keuze om van product of van leverancier te veranderen ligt uiteraard wel bij de consument.

Uit de analyse van de productportefeuilles blijkt het volgende:

- Wallonië:
  - op basis van alle bestaande producten loopt het besparingspotentieel op tot € 330 voor elektriciteit en € 864 voor aardgas;
  - de 10 duurste elektriciteitsproducten vertegenwoordigen 57 % (821.392 gezinnen) van de volledige markt, de 10 goedkoopste slechts 5 % (70.106 gezinnen);
  - de 10 duurste aardgasproducten vertegenwoordigen 55 % (312.230 gezinnen) van de volledige markt, de 10 goedkoopste slechts 7 % (39.869 gezinnen);
  - 350.000 gezinnen kunnen minimaal € 240 besparen op elektriciteit en € 300 op aardgas;
  - > 68.000 gezinnen hebben een slapend verlengingsproduct voor elektriciteit die tot € 320 kunnen besparen. Voor aardgas gaat het over 20.000 gezinnen tot € 824 kunnen besparen.

[1] https://www.vreg.be/sites/default/files/press-release/pers-2020-06.pdf, https://www.vreg.be/sites/default/files/document/rapp-2020-21.pdf

- Vlaanderen:
    - op basis van alle bestaande producten loopt het besparingspotentieel op tot € 340 voor elektriciteit en € 824 voor aardgas;
    - de 10 duurste elektriciteitsproducten vertegenwoordigen 45 % (1.177.387 gezinnen) van de volledige markt, de 10 goedkoopste 6 % (168.284 gezinnen);
    - de 10 duurste aardgasproducten vertegenwoordigen 40 % (713.434 gezinnen) van de volledige markt, de 10 goedkoopste 6 % (105.979 gezinnen);
    - 600.000 gezinnen kunnen minimaal € 240 besparen op elektriciteit en € 390 op aardgas;
    - > 230.000 gezinnen hebben een slapend verlengingsproduct voor elektriciteit die tot € 324 kunnen besparen. Voor aardgas gaat het over een kleine 150.000 gezinnen die tot € 824 kunnen besparen.
- Brussel:
    - op basis van alle bestaande producten loopt het besparingspotentieel op tot € 329 voor elektriciteit en € 824 voor aardgas;
    - de 5 duurste elektriciteitsproducten vertegenwoordigen 49 % (235.946 gezinnen) van de volledige markt, de 5 goedkoopste slechts 6 % (29.856 gezinnen);
    - de 5 duurste aardgasproducten vertegenwoordigen 50 % (166.174 gezinnen) van de volledige markt, de 5 goedkoopste slechts 8 % (25.961 gezinnen);
    - een kleine 200.000 gezinnen kunnen minimaal € 230 besparen op elektriciteit en 175.000 gezinnen minimaal € 320 op aardgas;
    - +/- 2.500 gezinnen hebben een slapend verlengingsproduct voor elektriciteit die tot € 314 kunnen besparen. Voor aardgas gaat het over iets meer dan 1.700 gezinnen die tot € 824 kan besparen.

Er blijven voor de overgrote meerderheid van de particulieren belangrijke besparingspotentiëlen bestaan, zowel door van product bij de eigen leverancier te veranderen als door van leverancier te switchen.

Op basis van haar analyse herhaalt de CREG haar waarschuwing voor slapende verlengingsproducten[2]. Dit zijn vaak producten van jaren geleden van een beperkt aantal leveranciers. Bestaande klanten worden keer op keer verlengd op deze producten. Zeker in het geval van vaste contracten met een langere looptijd (bijvoorbeeld 3 jaar) stelt de CREG vast dat het vaak deze producten zijn die een zeer belangrijk besparingspotentieel voor de consument kunnen opleveren. De CREG is dan ook vragende partij om slapende verlengingsproducten naar de toekomst toe te verbieden en een verlenging van contract enkel mogelijk te maken op basis van een op dat moment actief aangeboden product.

Wat het gebrek aan transparantie betreft en het vaak ontbreken of niet terugvinden door de consument van de nodige informatie om robuuste keuzes te kunnen maken, stelt de CREG voor om op alle contractuele communicatie tussen leverancier en consument de leverancier te verplichten een

[2] Slapende producten, waarvan de slapende verlengingsproducten deel uitmaken, zijn voor de consument vandaag alleen consulteerbaar via https://www.creg.be/nl/cregscan#/

QR-code te plaatsen, met toevoeging van de productnaam en de maand van de bijhorende tariefkaart, die een link bevat naar de tariefkaart bij het huidige contract.

1. INLEIDING

1. Artikel 23, §2, 2°, van de wet van 29 april 1999 betreffende de organisatie van de elektriciteitsmarkt en artikel 15/14, §2, 2°, van de wet van 12 april 1965 betreffende het vervoer van gasachtige producten en andere door middel van leidingen voorzien onder meer dat de Commissie voor de Regulering van de Elektriciteit en het Gas (CREG) op eigen initiatief onderzoeken en studies kan uitvoeren in verband met de elektriciteits- en de aardgasmarkt.

2. Tweemaal per jaar (semestrieel) vraagt de CREG aan alle actieve leveranciers op de elektriciteits- en aardgasmarkt gegevens op betreffende de samenstelling van hun productportefeuille. Aan de hand van de databank van deze gegevens krijgt de CREG een beeld van het aantal contracten dat per product werd onderschreven. Maandelijks ontvangt de CREG van voormelde leveranciers alle tarieffiches van de aangeboden producten met de bijhorende prijzen. De resultaten in voorliggende studie zijn gebaseerd op de samenvoeging en analyse van beide datasets.

3. De CREG heeft als onafhankelijke regulator van de elektriciteits- en aardgasmarkt een duidelijke focus op de consument binnen de energiemarkt. Het betreft de consument in al zijn mogelijke facetten en hoedanigheden. Aan de hand van enerzijds de productportefeuilles van de leveranciers op de Belgische elektriciteits- en aardgasmarkt en anderzijds de prijzen van de individuele producten wil deze studie een overzicht geven van de positionering van de verschillende producten van voormelde leveranciers op de energiemarkten en de mogelijke besparingspotentiëlen voor particulieren.

4. Deze studie telt vier delen waarbij telkens een opsplitsing per regio wordt gemaakt: Wallonië, Vlaanderen en het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (hierna: Brussel). Het eerste deel geeft een algemeen overzicht van de verhouding vaste en variabele producten op basis van het aantal contracten. Deel twee gaat dieper in op de samenstelling van de productportefeuilles per leverancier, gekoppeld aan het prijsniveau van de bestaande producten. In het derde deel wordt de problematiek van de slapende verlengingsproducten aangesneden. Het laatste deel bevat de belangrijkste conclusies.

5. Alle getoonde resultaten zijn gebaseerd op situatie van de productportefeuilles eind september 2020. Dezelfde maand gebruiken we als referentie voor de gehanteerde *commodity* prijzen, berekend volgens de methodologie van het Charter[3] van de CREG. Wanneer er sprake is van jaarfacturen, bestaan die uit voormelde *commodity*-prijzen en per regio een gewogen prijs op basis van het aantal aansluitpunten voor al wat niet *commodity* is (nettarieven, heffingen, taxen) zoals van toepassing in dezelfde referentiemaand september 2020.

6. Deze studie werd door het directiecomité van de CREG goedgekeurd tijdens zijn vergadering van 17 december 2020.

[3] Het charter voor een goede informatieverschaffing bij de prijsvergelijking van elektriciteit en gas: https://www.creg.be/nl/publicaties/beslissing-b1614

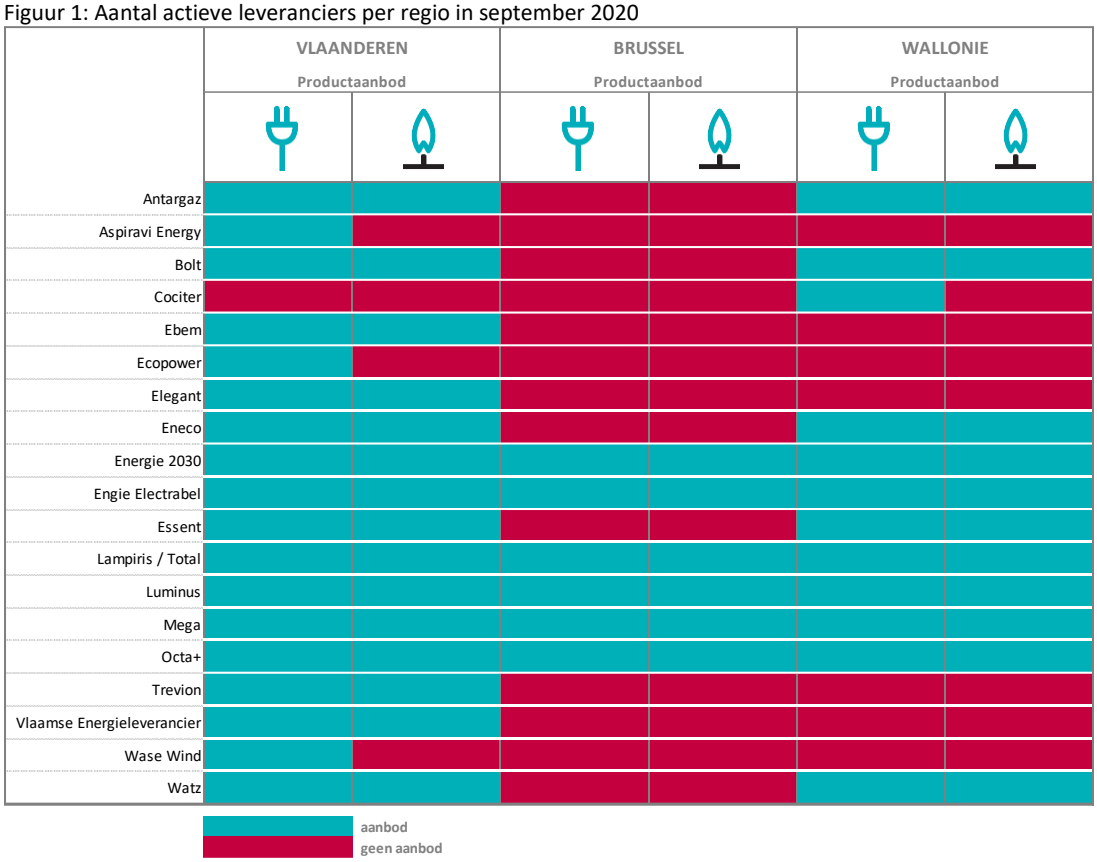
2. VERHOUDING VASTE VERSUS VARIABELE PRODUCTEN VOOR PARTICULIEREN

7. Consumenten hebben de mogelijkheid om te kiezen voor een vast of een variabel energieproduct. Bij een vast[4] energieproduct blijft de prijs van de energiecomponent ongewijzigd voor de hele duur van het afgesloten contract. Wanneer de consument kiest voor een variabel of geïndexeerd energieproduct, heeft zijn leverancier de mogelijkheid om de energieprijs, die het resultaat is van een indexeringsformule, periodiek (maandelijks of per kwartaal) te indexeren. De energieproducten hebben looptijden van 1 (in Brussel 3[5] jaar) tot en met 5 jaar en in sommige gevallen van onbepaalde duur.

8. Eind september 2020 kan de Vlaamse consument bij 18 verschillende leveranciers terecht voor de levering van elektriciteit. Voor aardgas heeft hij keuze uit 15 leveranciers. In Wallonië zijn er op dat moment 12 leveranciers actief voor elektriciteit. 11 leveranciers bieden producten aan voor de levering van aardgas. In Brussel bieden 10 leveranciers producten aan voor de levering van elektriciteit en aardgas.

9. Figuur 1 toont alle actieve leveranciers per regio. De leveranciers staan alfabetisch gerangschikt volgens hun commerciële naam.

Figuur 1: Aantal actieve leveranciers per regio in september 2020



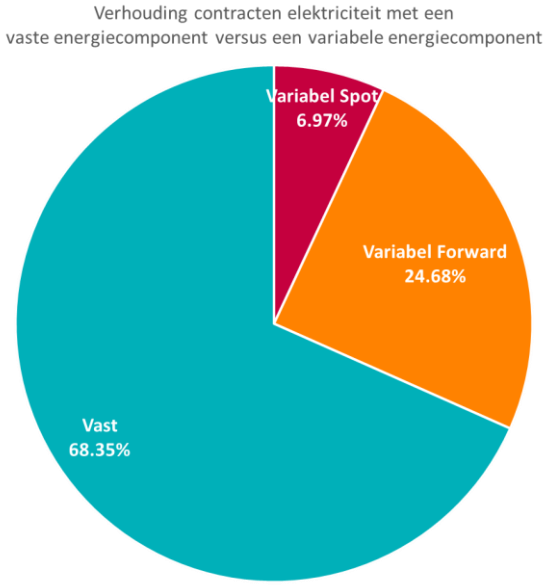
[4] Vaste prijzen worden maandelijks aangepast (productnaam blijft behouden) voor nieuwe contracten.

[5] Minimum looptijd van 3 jaar voor initiële contracten, niet van toepassing op alle vormen van verlenging. Zie ook: Brusselse Ordonnantie van 19 juli 2001 betreffende de organisatie van de elektriciteitsmarkt in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (Art. 25*quater*).

10. Onderstaande taartdiagrammen geven eerst globaal voor België en nadien per regio de verhouding vaste versus variabele forward- en spotproducten, gebaseerd op het aantal lopende contracten per bestaand product, telkens opgesplitst per energietype (elektriciteit of aardgas).

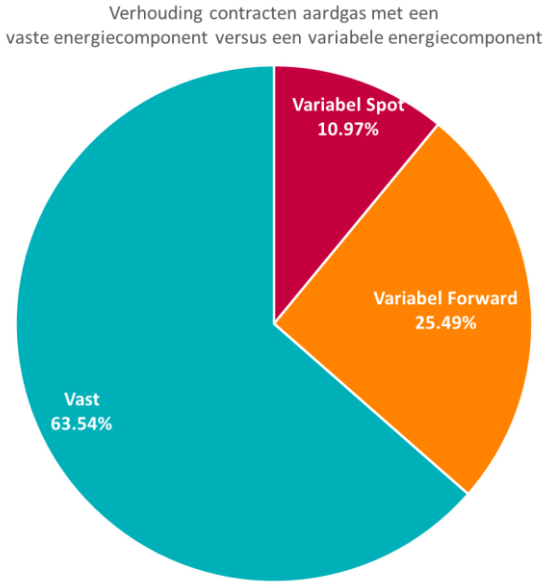
2.1. BELGIË

Figuur 2: België - contracten elektriciteit met vaste energiecomponent versus variabele energiecomponent



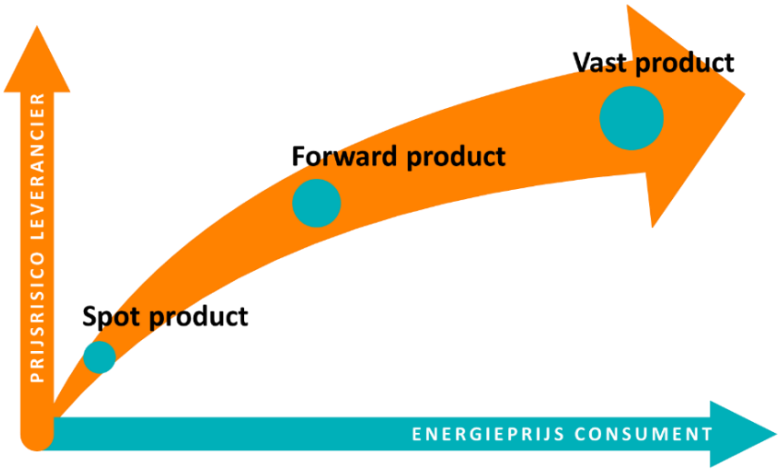
11. Globale cijfers voor België geven wat elektriciteit aangaat aan dat bijna 7 op de 10 gezinnen kiest voor een product met een vaste energiecomponent, wat zo goed als stabiel in ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Dit impliceert dat ook het aantal gezinnen dat voor een variabel product kiest, met iets meer dan 3 op de 10, stabiel blijft. Bij de variabele producten noteren we wel een toename van de gezinnen die kiezen voor een spotproduct ten nadele van zij die kiezen voor een *forward* product. Het marktaandeel van spotproducten stijgt van 4,87 % naar 6,97 % of een toename van ongeveer 100.000 contracten op een algemeen totaal van afgerond 4.500.000 elektriciteitscontracten.

Figuur 3: België - contracten aardgas met vaste energiecomponent versus variabele energiecomponent



12. Wat aardgas betreft zien we dat zo'n 64 % kiest voor een vast product, een lichte stijging ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar, of zo'n 80.000 contracten op een algemeen totaal van afgerond 2.600.000 aardgascontracten. Ook hier merken we een toename van het aantal contracten op *spot* producten ten nadele van de *forward* producten van 7,64 % in 2019 naar 10,97 % in 2020 of een toename met ongeveer 94.000 contracten.

Figuur 4: Impact prijsrisico leverancier op energieprijs consument



13. De keuze voor een vast product dan wel voor een variabel *spot* of *forward* product heeft enerzijds te maken met de evolutie van het aanbod door de leveranciers, maar anderzijds ook met het risicoprofiel van de consument. Het risico dat door de leverancier dan wel door de consument wordt gedragen, heeft uiteraard ook gevolgen op de prijs[6].

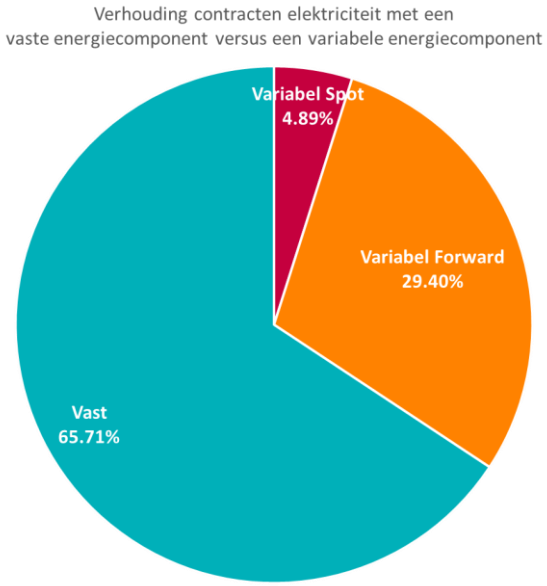
2.2. WALLONIË

2.2.1. Elektriciteit

14. In Wallonië, goed voor afgerond 1.450.000 elektriciteitscontracten, hebben 66 % van de gezinnen een elektriciteitsproduct met een vaste energiecomponent, een lichte stijging (+/- 3 %) ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Een gelijkaardige daling zien we bij het aantal gezinnen dat voor een variabel product kiest. Bij de variabele producten noteren we slechts een heel kleine toename (+/- 0,5 %) van de gezinnen die kiezen voor een *spot*-product ten nadele van de *forward* producten.

[6] https://www.creg.be/sites/default/files/assets/Publications/Studies/F2137NL.pdf

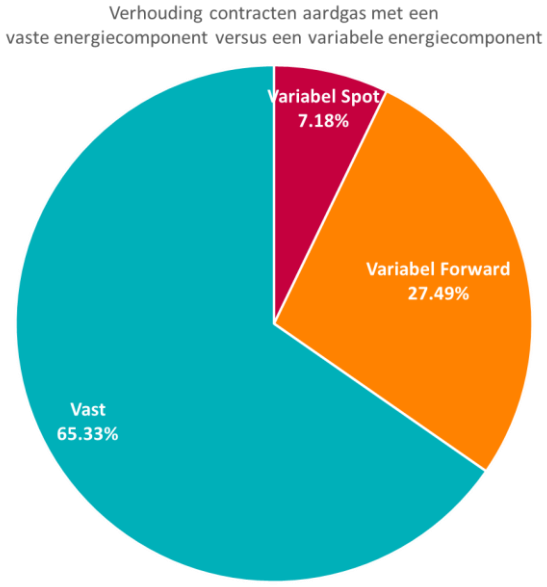
Figuur 5: Wallonië - contracten elektriciteit met vaste energiecomponent versus variabele energiecomponent



2.2.2. Aardgas

15. Van de 570.000 aardgascontracten hebben er zo'n 65 % een vaste energiecomponent, een toename van 4,50 % ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Bij de variabele *spot*-contracten noteren we een marktaandeel van 7,18 % of een stijging met 9.000 contracten ten opzichte van vorig jaar terwijl het aantal *forward* contracten afneemt met 33.000 en een marktaandeel behoudt van 27,49 %.

Figuur 6: Wallonië - contracten elektriciteit met vaste energiecomponent versus variabele energiecomponent

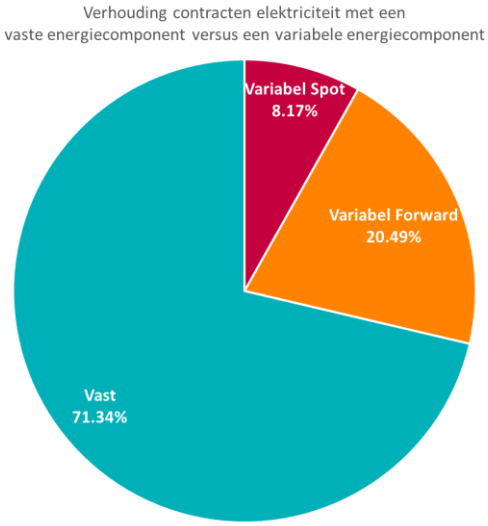


2.3. VLAANDEREN

2.3.1. Elektriciteit

16. In Vlaanderen, goed voor afgerond 2.590.000 elektriciteitscontracten, hebben 71 % van de gezinnen een elektriciteitsproduct met een vaste energiecomponent, een lichte daling (+/- 1,5 %) ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Een gelijkaardige stijging zien we bij het aantal gezinnen dat voor een variabel product kiest. De daling van de variabele *forward* producten met 30.000 contracten wordt er ruim gecompenseerd door een toename met ongeveer 83.000 *spot*-contracten die zo op een marktaandeel van 8,17 % uitkomen.

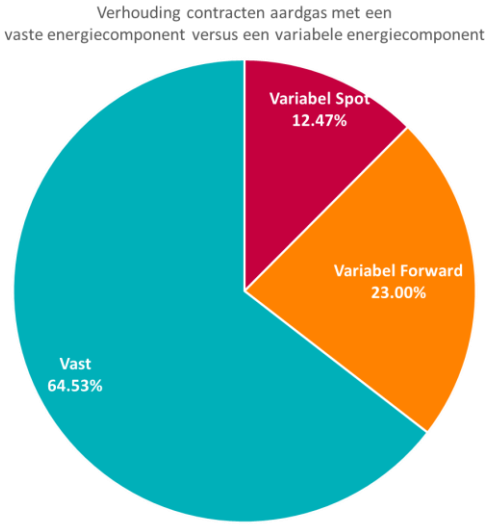
Figuur 7: Vlaanderen - contracten elektriciteit met vaste energiecomponent versus variabele energiecomponent



2.3.2. Aardgas

17. Van de 1.770.000 aardgascontracten hebben er zo'n 65 % een vaste energiecomponent, een *status quo* ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Bij de variabele *spot*-contracten noteren we een marktaandeel van 12,47 % of een stijging met 75.000 contracten ten opzichte van vorig jaar terwijl het aantal *forward* contracten afneemt met 50.000 en een marktaandeel behoudt van 23,00 %.

Figuur 8: Vlaanderen - contracten aardgas met vaste energiecomponent versus variabele energiecomponent

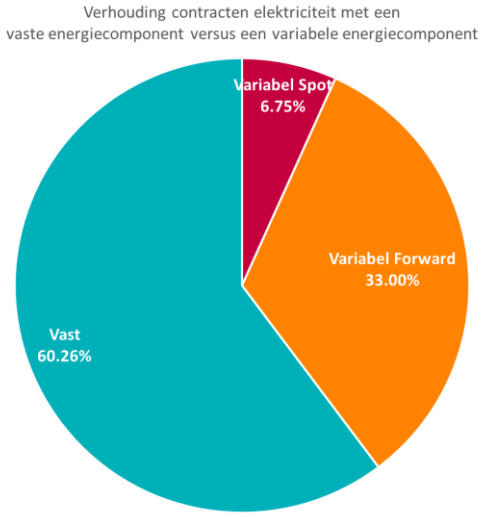


2.4. BRUSSEL

2.4.1. Elektriciteit

18. In Brussel, goed voor afgerond 480.000 elektriciteitscontracten, hebben zo'n 60 % van de gezinnen een elektriciteitsproduct met een vaste energiecomponent, een lichte stijging (+/- 3 %) ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Een gelijkaardige daling zien we bij het aantal gezinnen dat voor een variabel product kiest. De daling van de variabele *forward* producten met ongeveer 16.600 contracten wordt slechts gedeeltelijk gecompenseerd door een toename met ongeveer 6.300 *spot*-contracten die zo op een marktaandeel van 6,75 % uitkomen ten opzichte van 5,55 % vorig jaar.

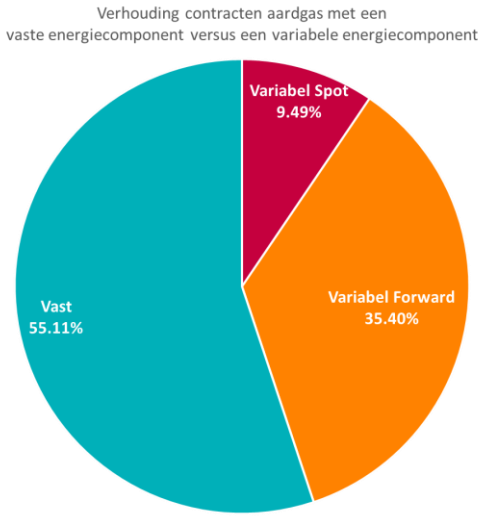
Figuur 9: Brussel - contracten elektriciteit met vaste energiecomponent versus variabele energiecomponent



2.4.2. Aardgas

19. Van de 330.000 aardgascontracten hebben er 55,11% een vaste energiecomponent, een toename van 4,13% t.o.v. dezelfde periode vorig jaar. Bij de variabele *spot*-contracten noteren we een marktaandeel van 9,49% of een stijging met 10.000 contracten t.o.v. vorig jaar terwijl het aantal *forward*-contracten afneemt met 21.300 en een marktaandeel behoudt van 35,40%.

Figuur 10: Brussel - contracten aardgas met vaste energiecomponent versus variabele energiecomponent



3. PRODUCTPORTEFEUILLE PER LEVERANCIER

20. Op de huidige energiemarkt kunnen de leveranciers vrij bepalen welk type (vast/variabel) van product met eventuele (optionele) bijkomende diensten en hoeveel verschillende producten ze aanbieden. Een aantal leveranciers verkiezen eenvoud en bieden één elektriciteits- en/of één aardgasproduct aan. Andere leveranciers bieden een uitgebreider pallet van producten en productversies aan waarbij vaak zowel goedkope (bijvoorbeeld: *online* producten) als duurdere producten (al dan niet voorzien van bijkomende diensten en/of opties, bijvoorbeeld: onderhoudscontract, slimme thermostaat) worden aangeboden. Het komt dan uiteraard aan de consument toe om het product te kiezen dat het beste bij hem past.

21. Hierna volgt een overzicht van de verschillende grafieken die per regio en per leverancier worden weergegeven:

- globale marktaandelen en prijsniveau per regio (bubbelgrafieken);
- individuele productportefeuille (bubbelgrafieken);
- overzichtsgrafieken: per energietype het marktaandeel (globaal en individueel) en prijsniveau (individueel) van de duurste versus de goedkoopste producten.

3.1. GLOBALE MARKTAANDELEN EN PRIJSNIVEAU PER REGIO

22. Deze grafieken geven een globaal overzicht per regio (Wallonië, Vlaanderen, Brussel) met de respectievelijke marktaandelen (grootte van de oranje bol) per leverancier en het bijhorend gewogen[7] prijsniveau van de *all-in* factuur (zie randnummer 5) (grijze stip centraal in oranje bol). Ze geven ons een eerste beeld van de verhoudingen op de energiemarkten voor elektriciteit en aardgas in de drie regio's.

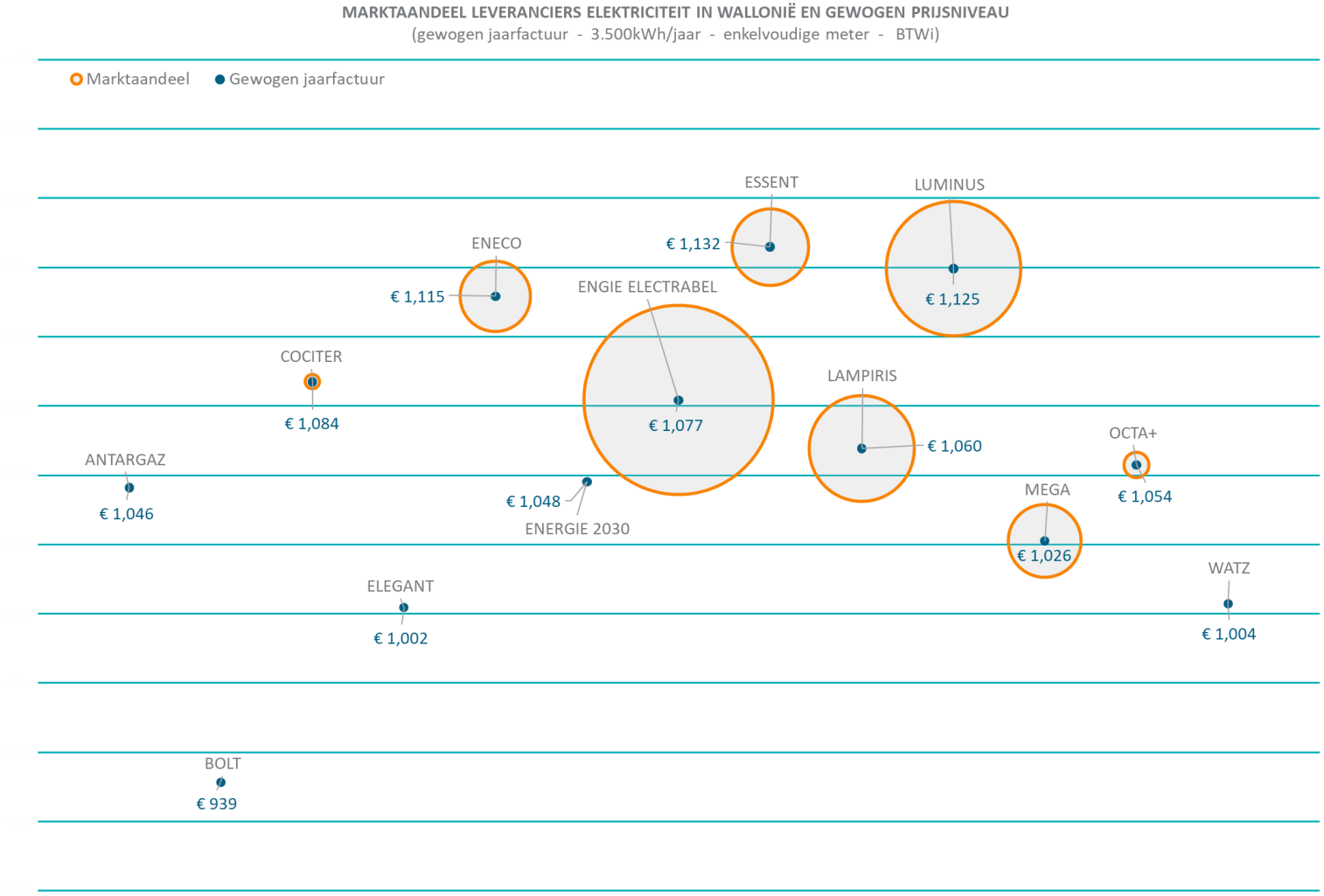
23. Een eerste vaststelling die we uit de grafieken moeten onthouden, is het feit dat de vijf grootste leveranciers op basis van hun volledige klantenportefeuille (in alfabetische volgorde Engie Electrabel, Eneco, Essent, Lampiris en Luminus) vaak ook wat betreft het globaal gewogen prijsniveau de andere leveranciers achter zich laten en dus globaal gezien duurder zijn.

24. Dit betekent niet per definitie dat voormelde grootste leveranciers alleen maar dure producten aanbieden, wel integendeel. Stuk voor stuk blijkt dat ook zij minstens één goedkoop aanbod in hun portefeuille hebben dat bij de goedkopere op de energiemarkt behoort. We stellen echter wel vast dat een meerderheid van hun klanten een contract heeft lopen op een duurder aanbod uit hun gamma, wat dus resulteert in een hoger globaal gewogen prijsniveau.

[7] Voor elke vector per leverancier het aantal contracten per product met bijhorend prijsniveau t.o.v. de globale markt in de desbetreffende regio.

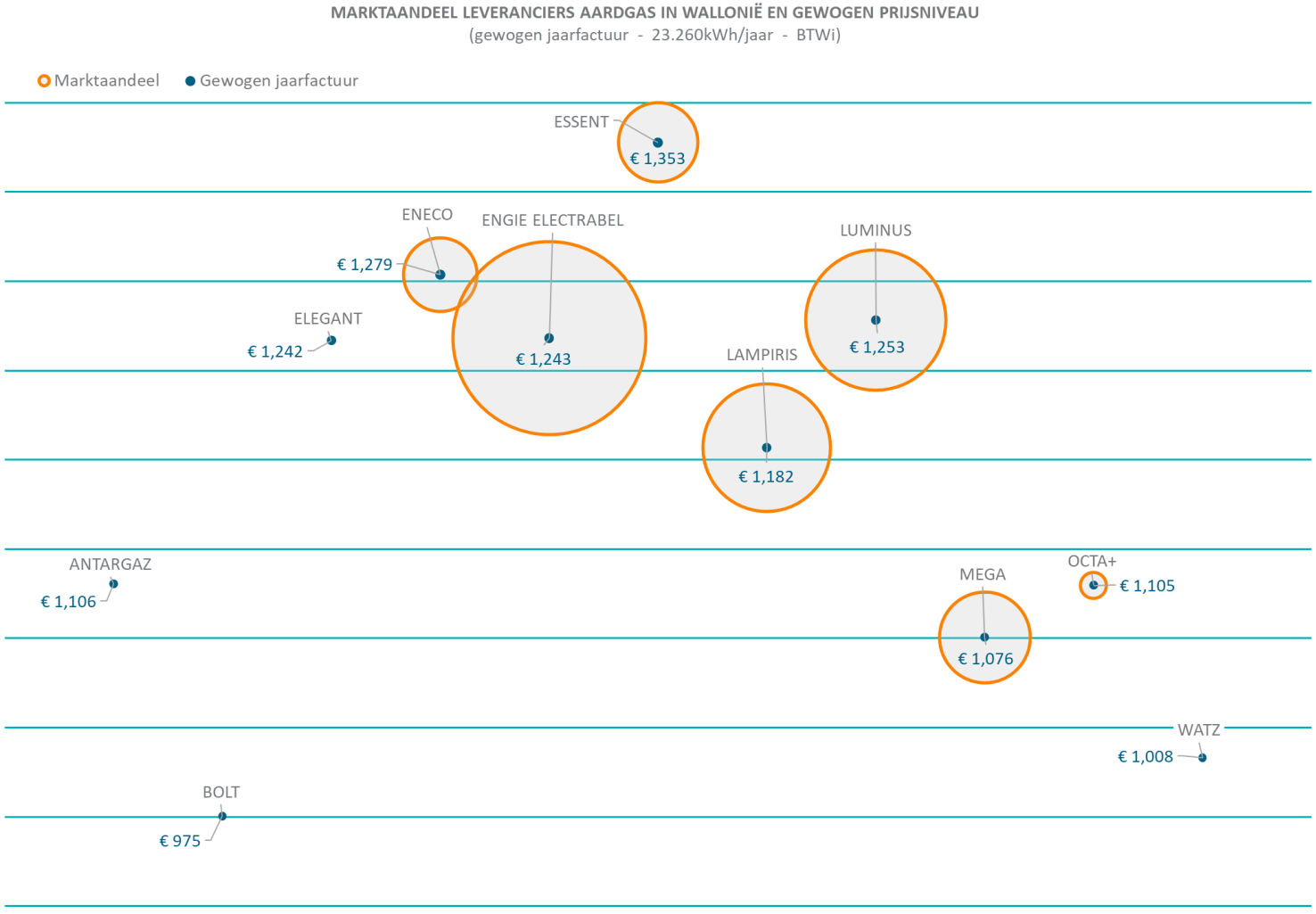
3.1.1. Wallonië - elektriciteit

Figuur 11: Marktaandeel en gewogen prijsniveau leveranciers elektriciteit in Wallonië



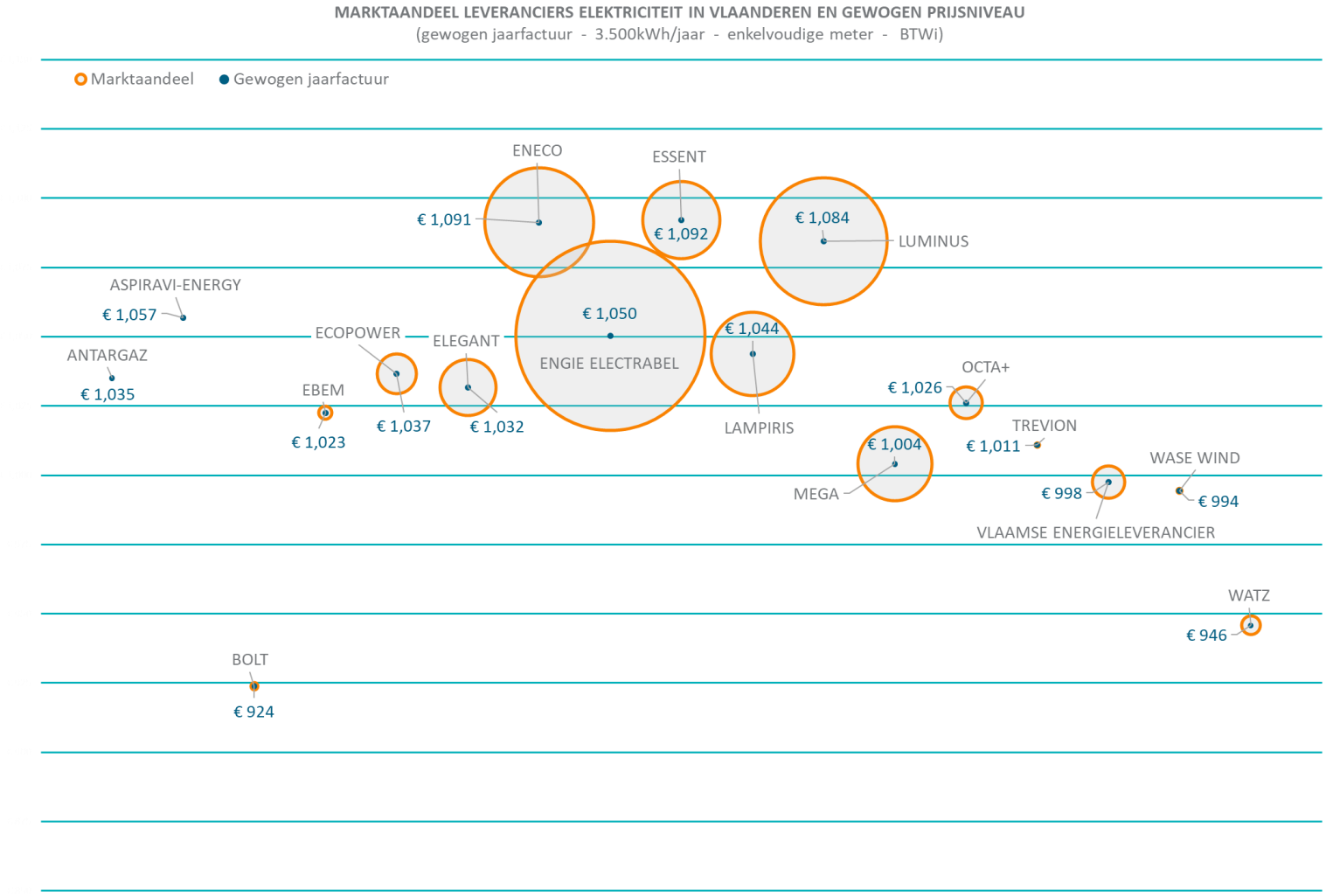
3.1.2. Wallonië - aardgas

Figuur 12: Marktaandeel en gewogen prijsniveau leveranciers aardgas in Wallonië



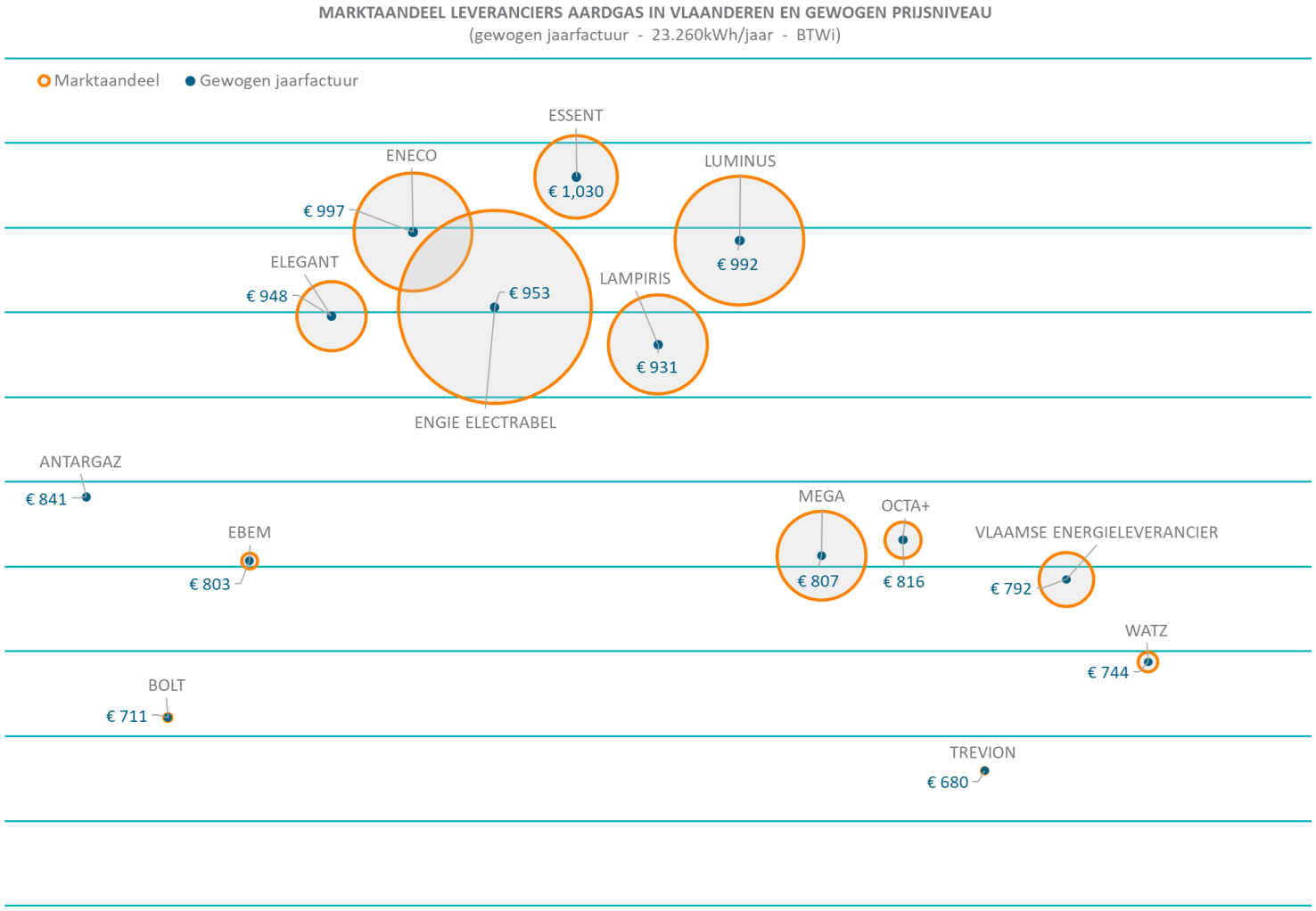
3.1.3. Vlaanderen - elektriciteit

Figuur 13: Marktaandeel en gewogen prijsniveau leveranciers elektriciteit in Vlaanderen



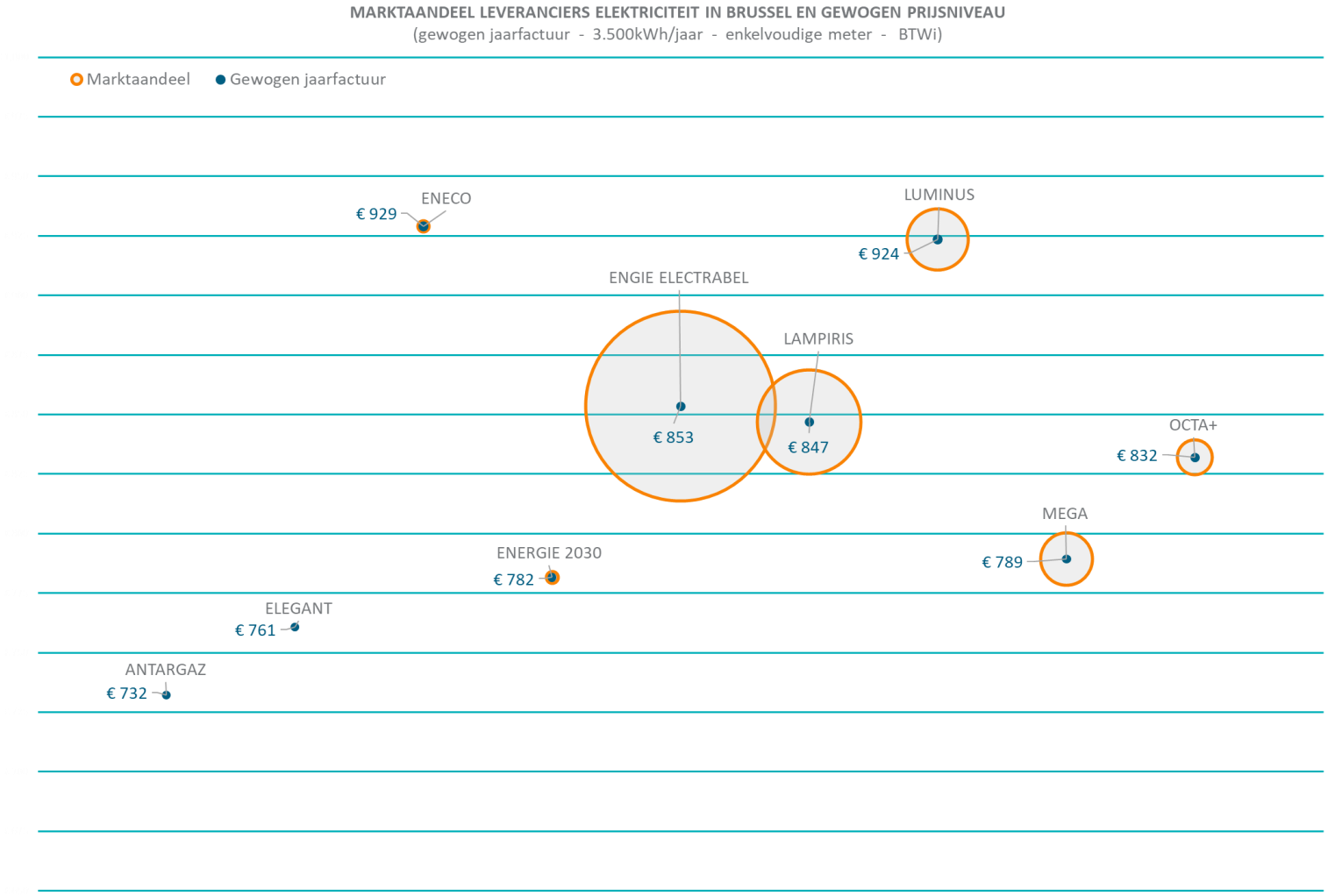
3.1.4. Vlaanderen - aardgas

Figuur 14: Marktaandeel en gewogen prijsniveau leveranciers aardgas in Vlaanderen



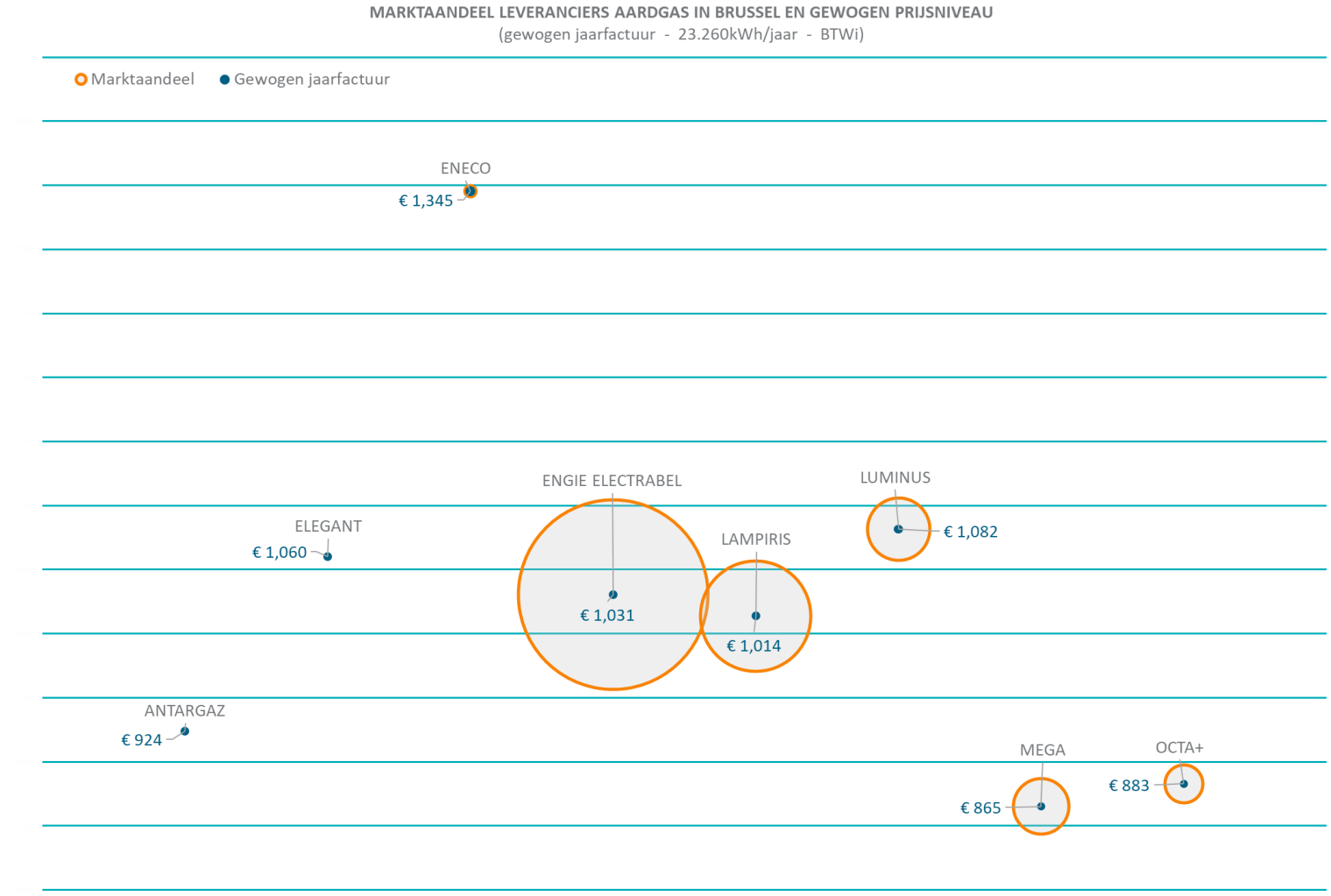
3.1.5. Brussel - elektriciteit

Figuur 15: Marktaandeel en gewogen prijsniveau leveranciers elektriciteit in Brussel



3.1.6. Brussel - aardgas

Figuur 16: Marktaandeel en gewogen prijsniveau leveranciers aardgas in Brussel



3.2. INDIVIDUELE PRODUCTPORTEFEUILLE (BUBBELGRAFIEKEN)

25. Het betreft per actieve leverancier (in alfabetische volgorde) en per regio een overzicht van de verschillende bestaande producten in hun portefeuille. De verschillende producten worden weergegeven volgens hetzelfde principe als in de eerste reeks grafieken: de oranje bol geeft het aandeel in de portefeuille weer, de grijze stip centraal in elke bol het prijsniveau van het product in kwestie. Voor vaste producten die niet meer aangeboden worden, gebruiken we het laatst gekende prijsniveau.

26. Het prijsniveau van de variabele producten is gebaseerd op de methodiek van het charter van de CREG. Voor producten met een vaste energiecomponent kan het besparingspotentieel ten opzichte van de referentiemaand sterk afhangen van de maand waarin het product werd onderschreven. Dit type product heeft namelijk 12 versies per jaar. Voor producten met een looptijd van bijvoorbeeld drie jaar bestaan er bijgevolg 36 mogelijke versies, met elk hun prijsniveau en bijhorend besparingspotentieel. Voor de consument is het dan ook van groot belang om te weten welke versie (maand) hij onderschreef om het besparingspotentieel juist te kunnen inschatten.

27. De productportefeuille wordt telkens voorgesteld aan de hand van een bubbelgrafiek. Elke product heeft zijn eigen oranje bubbel en centraal een bijhorende grijze stip. De grootte van de bubbel geeft het volume aan contracten weer binnen de portefeuille van de leverancier: hoe groter de bubbel, hoe meer contracten er op dat product werden onderschreven. De grijze stip geeft per product het prijsniveau weer in de referentiemaand (september 2020).

28. Uit de analyse van de productportefeuilles blijkt het volgende.

3.2.1. Wallonië

- op basis van alle bestaande producten loopt het besparingspotentieel op tot € 330 voor elektriciteit en € 864 voor aardgas;
- 350.000 gezinnen kunnen minimaal € 240 besparen op elektriciteit en € 300 op aardgas.

3.2.2. Vlaanderen

- op basis van alle bestaande producten loopt het besparingspotentieel op tot € 340 voor elektriciteit en € 824 voor aardgas;
- 600.000 gezinnen kunnen minimaal € 240 besparen op elektriciteit en € 390 op aardgas.

3.2.3. Brussel

- op basis van alle bestaande producten loopt het besparingspotentieel op tot € 329 voor elektriciteit en € 824 voor aardgas;
- een kleine 200.000 gezinnen kunnen minimaal € 230 besparen op elektriciteit en 175.000 gezinnen minimaal € 320 op aardgas.

29. Uit de verschillende bubbelgrafieken blijkt ook dat de belangrijkste producten uit de portefeuilles van de leveranciers niet zelden ook de duurdere producten zijn. Hieruit kunnen we besluiten dat veel consumenten belangrijke besparingspotentiëlen kunnen realiseren, vaak al door bij hun eigen leverancier van product te veranderen.

30. De consument op de Belgische energiemarkt is misschien wel actief, wat ook blijkt uit een aantal publicaties zoals de marktmonitor[8] van de VREG. Toch kiest hij blijkbaar in vele gevallen niet voor een goedkoper, laat staan het goedkoopste aanbod op de markt, wat resulteert in voormelde besparingspotentiëlen die van jaar tot jaar blijven bestaan.

31. Onvoldoende kennis van het marktaanbod, een gebrek aan interesse omdat men het te moeilijk vindt, kiezen voor betalende extra diensten, een gebrek aan transparantie op de energiemarkt en niet over de juiste informatie beschikken om een robuuste keuze te maken zijn hier mogelijke verklaringen voor.

32. Een vaak voorkomend probleem is dat consumenten de voorwaarden en prijzen zoals vermeld op de tariefkaart bij hun lopend contract niet kennen, niet terugvinden of niet weten waar ze te zoeken. Deze informatie is nochtans van primordiaal belang bij de eventuele keuze om van product of leverancier te veranderen. De leveranciers verplichten om op al hun communicatie met de consument in het kader van een energiecontract een QR code te voorzien die directe toegang geeft tot voormelde voorwaarden en prijzen zou hier volgens de CREG een belangrijke drempel voor de consument kunnen wegnemen.

33. Door het grote volume aan gegevens en aanzienlijk aantal grafieken die daaruit volgen, werden deze figuren opgenomen in bijlagen 1 tot en met 6 achteraan deze studie.

3.3. OVERZICHTSGRAFIEKEN: PER ENERGIETYPE HET MARKTAANDEEL EN PRIJSNIVEAU VAN DE DUURSTE VERSUS DE GOEDKOOPSTE PRODUCTEN

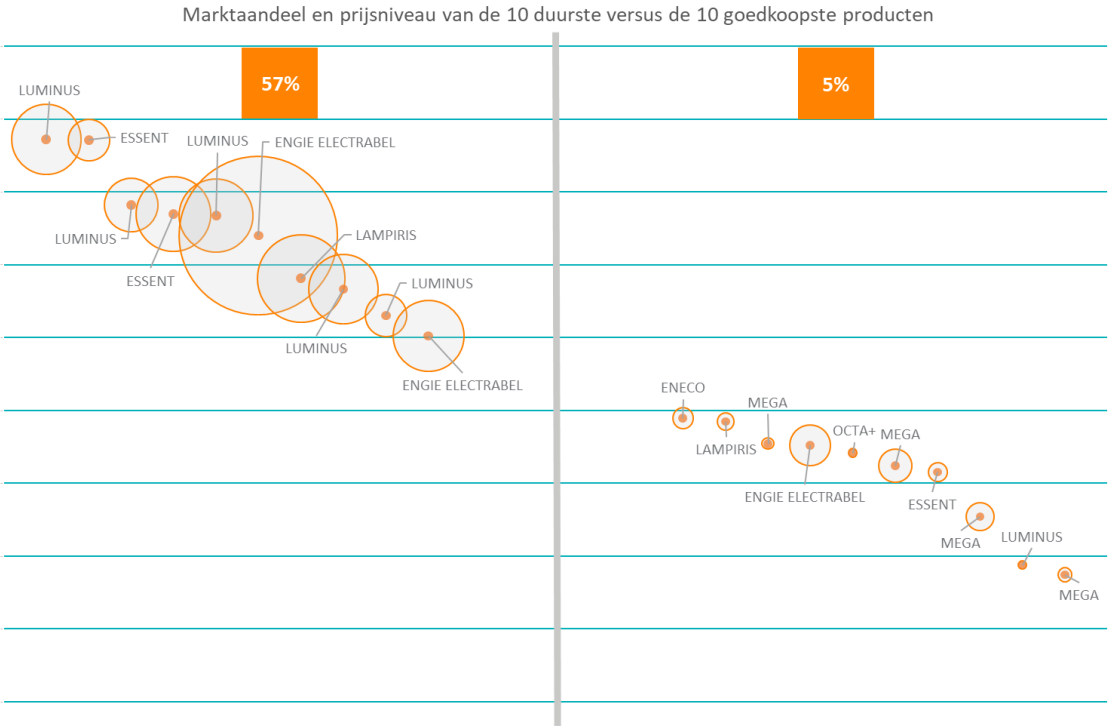
34. Tot slot staan er per regio nog twee overzichtsgrafieken (elektriciteit en aardgas) die het marktaandeel (zowel globaal als individueel) en het prijsniveau (individueel) van de 10 duurste en 10 goedkoopste producten (5 producten in Brussel) weergeven.

[8] https://www.vreg.be/sites/default/files/press-release/pers-2020-06.pdf, https://www.vreg.be/sites/default/files/document/rapp-2020-21.pdf

3.3.1. Wallonië

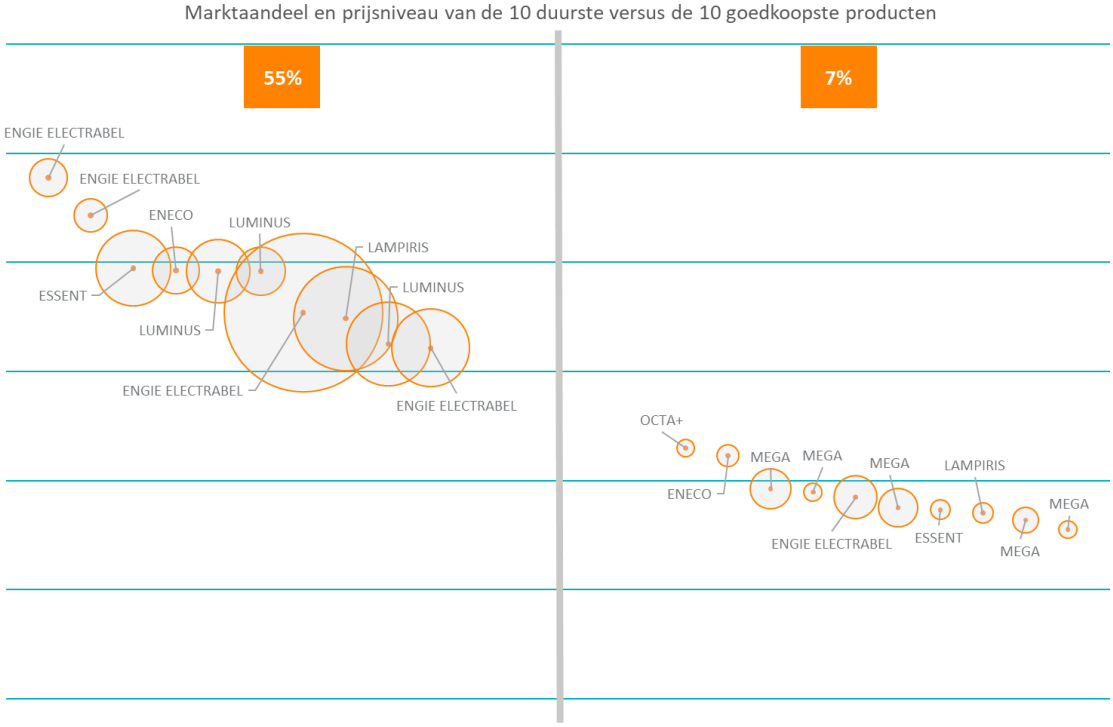
35. De 10 duurste elektriciteitsproducten vertegenwoordigen 57 % (821.392 gezinnen) van de volledige markt, de 10 goedkoopste slechts 5 % (70.106 gezinnen).

Figuur 17: Marktaandeel en prijsniveau 10 duurste versus 10 goedkoopste elektriciteitsproducten in Wallonië



36. De 10 duurste aardgasproducten vertegenwoordigen 55 % (312.230 gezinnen) van de volledige markt, de 10 goedkoopste slechts 7 % (39.869 gezinnen).

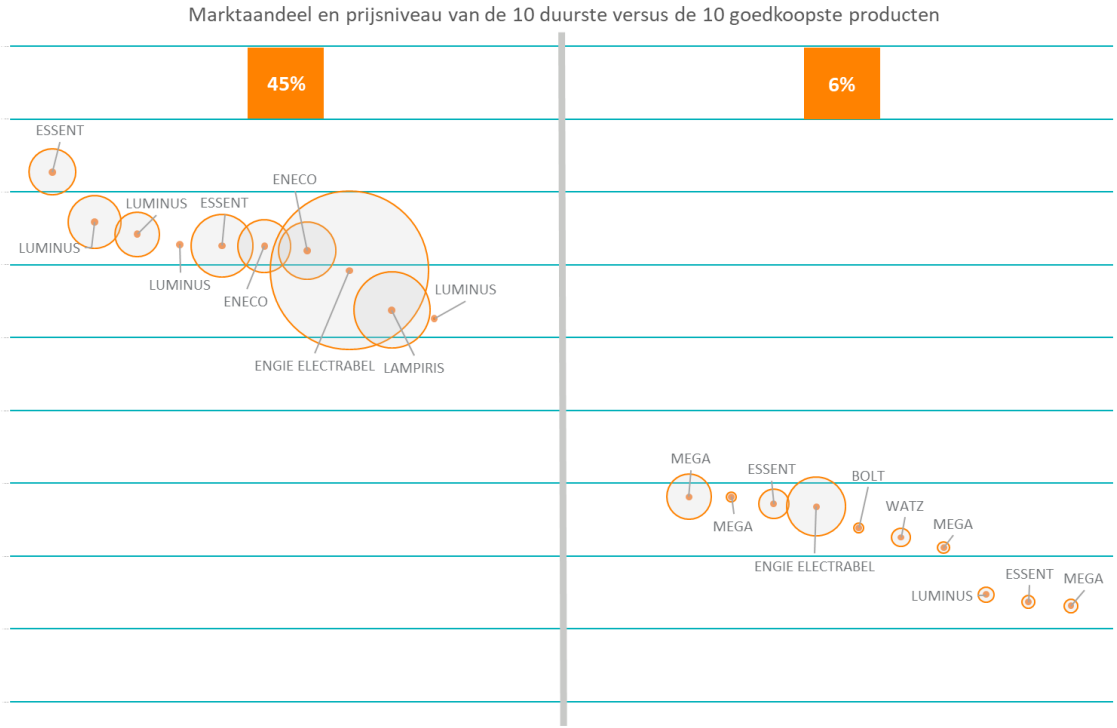
Figuur 18: Marktaandeel en prijsniveau 10 duurste versus 10 goedkoopste aardgasproducten in Wallonië



3.3.2. Vlaanderen

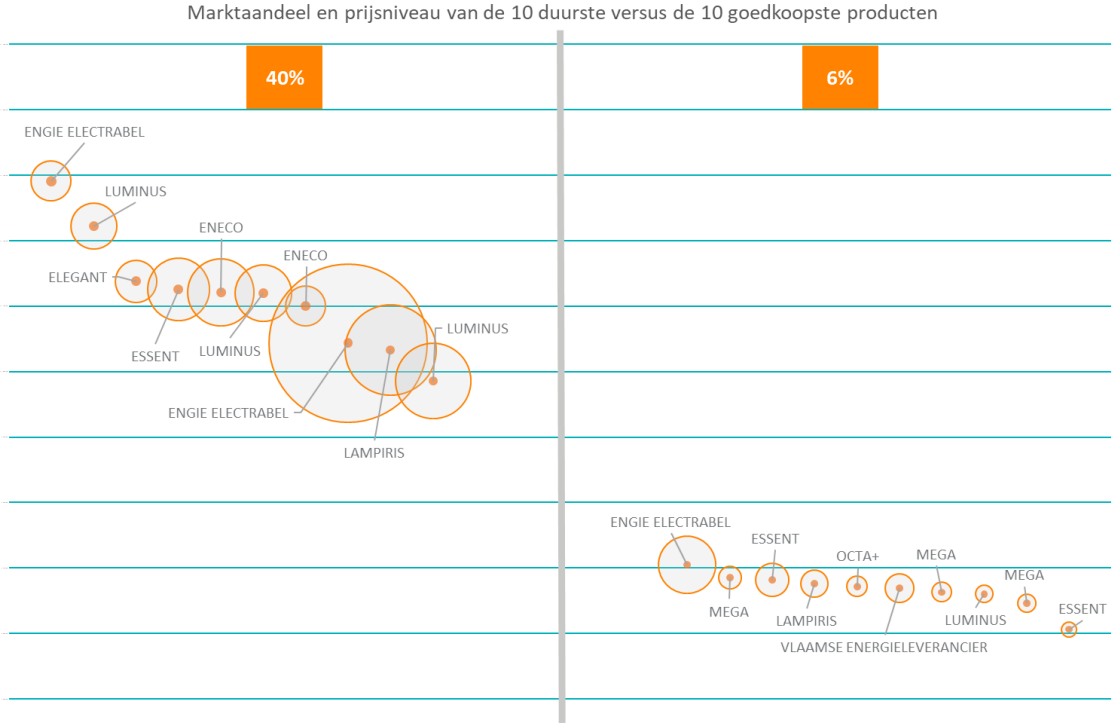
37. De 10 duurste elektriciteitsproducten vertegenwoordigen 45 % (1.177.387 gezinnen) van de volledige markt, de 10 goedkoopste 6 % (168.284 gezinnen).

Figuur 19: Marktaandeel en prijsniveau 10 duurste versus 10 goedkoopste elektriciteitsproducten in Vlaanderen



38. De 10 duurste aardgasproducten vertegenwoordigen 40 % (713.434 gezinnen) van de volledige markt, de 10 goedkoopste 6 % (105.979 gezinnen).

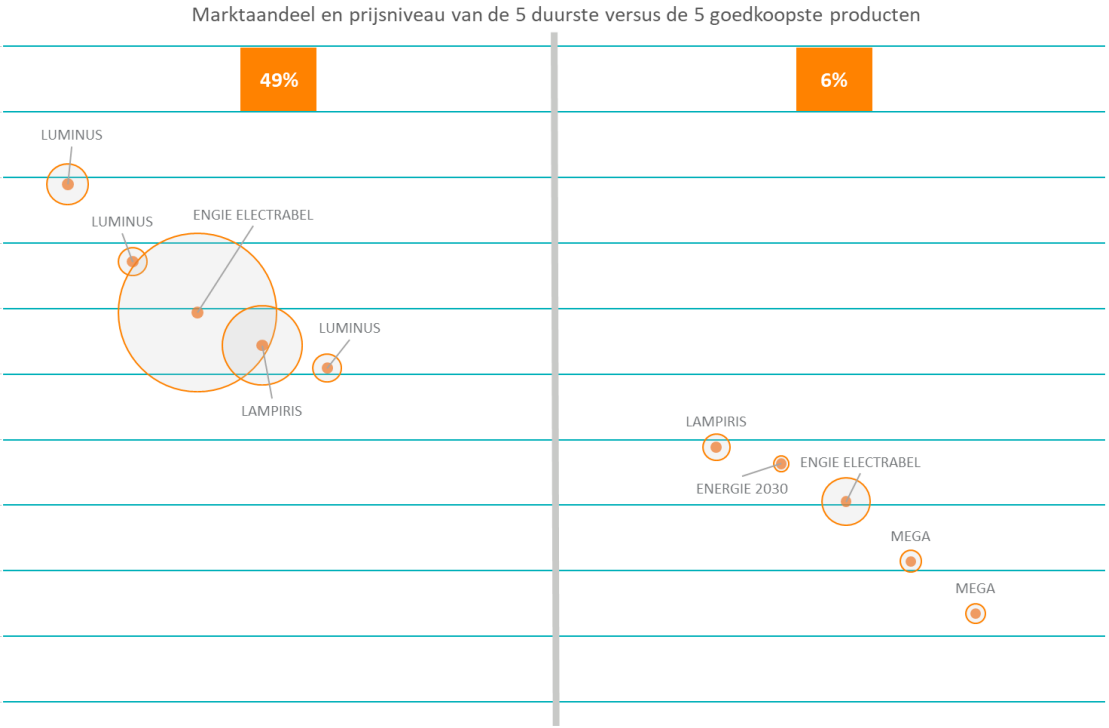
Figuur 20: Marktaandeel en prijsniveau 10 duurste versus 10 goedkoopste aardgasproducten in Vlaanderen



3.3.3. Brussel

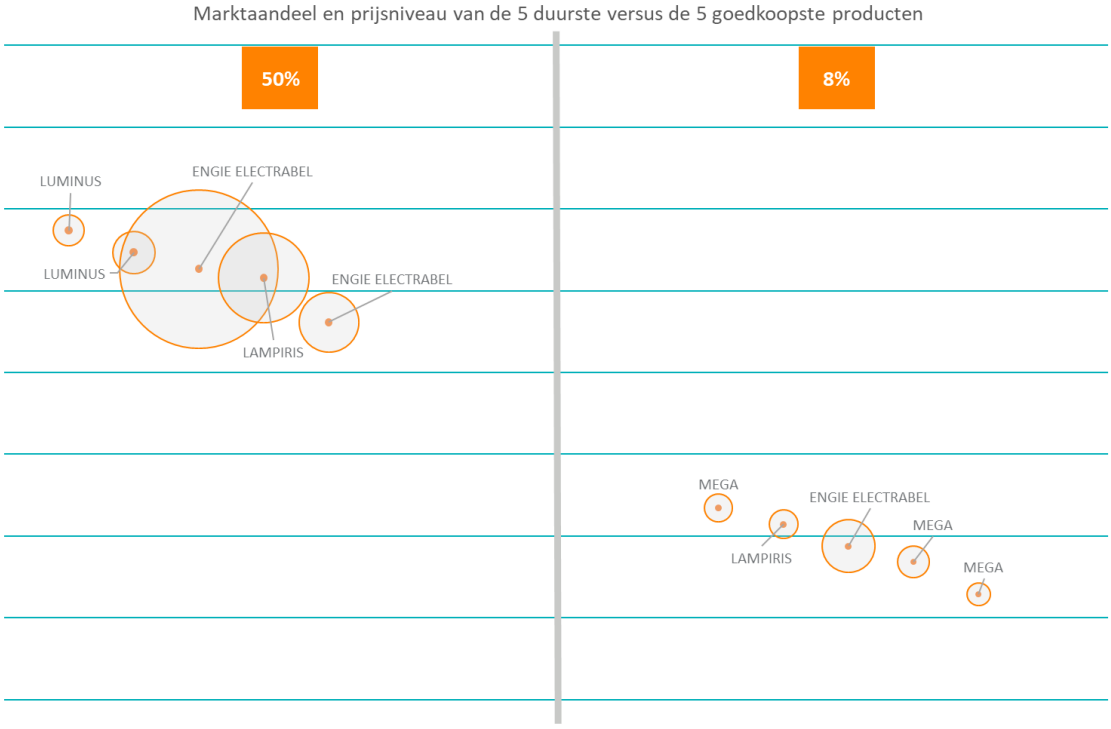
39. de 5 duurste elektriciteitsproducten vertegenwoordigen 49 % (235.946 gezinnen) van de volledige markt, de 5 goedkoopste slechts 6 % (29.856 gezinnen).

Figuur 21: Marktaandeel en prijsniveau 5 duurste versus 5 goedkoopste elektriciteitsproducten in Brussel



40. de 5 duurste aardgasproducten vertegenwoordigen 50 % (166.174 gezinnen) van de volledige markt, de 5 goedkoopste slechts 8 % (25.961 gezinnen).

Figuur 22: Marktaandeel en prijsniveau 5 duurste versus 5 goedkoopste aardgasproducten in Brussel



4. SLAPENDE VERLENGINGSPRODUCTEN

41. Algemeen kunnen we slapende producten opdelen in drie hoofdtypes. Een eerste zijn de producten met een vaste energiecomponent of de vaste producten: maand na maand behouden zij dezelfde naam, maar elke maand krijgen ze een nieuwe prijs, geldig gedurende de hele looptijd van het contract. Een tweede type zijn producten die door de leverancier op een bepaald moment van de markt gehaald worden (in een of meer regio's), met andere woorden, ze worden niet meer aangeboden voor nieuwe contracten. Deze twee types zijn inherent aan de bestaande energiemarkt en vormen geen fundamenteel probleem voor de consument.

42. Het derde type vormt dat wel: de 'slapende verlengingsproducten'. Het gaat om producten waarop bestaande klanten waarvan het lopend contract de einddatum bereikt, verlengd worden. Dit type wordt niet actief aangeboden voor nieuwe klanten en verschijnt ook niet in de resultaten van prijsvergelijkers (uitgezonderd in de CREG Scan). In de praktijk gebruikt slechts een zeer beperkt aantal leveranciers dit type van producten, maar het gaat in 2020 nog wel over meer dan 470.000 vaak oudere contracten op vaste producten met een langere looptijd (tot 3 jaar) en dure prijzen, zeker in vergelijking met het lagere prijsniveau van het huidige actieve aanbod. De CREG Scan is nog steeds de enige tool op de Belgische energiemarkt voor gezinnen en kleine professionele verbruikers die alle bestaande producten bevat, met inbegrip van de slapende producten. De CREG is voorstander om dit derde type naar de toekomst toe niet langer mogelijk te maken en steunt regelgevende initiatieven in die richting.

43. Op vandaag stellen we vast dat er vier leveranciers zijn met slapende verlengingsproducten: [VERTROUWELIJK].

44. [VERTROUWELIJK] beschikt over [VERTROUWELIJK] dergelijke producten: [VERTROUWELIJK]. Deze producten hebben dezelfde karakteristieken als hun 'actieve' versies. Het gaat dus telkens om twee versies van eenzelfde product waarvan één actief wordt aangeboden en verschijnt in de resultaten van de prijsvergelijkers. De andere versie, met dezelfde karakteristieken behalve de prijs, wordt alleen gebruikt om bestaande klanten te verlengen zodra hun lopend contract de einddatum heeft bereikt. Deze laatste versie kan de consument dan ook niet raadplegen in de resultaten van de prijsvergelijkers en meestal ook niet op de websites van de leverancier. Wat [VERTROUWELIJK] betreft moeten we die enigszins nuanceren. Zij publiceren de tariefkaarten van hun slapende verlengingsproducten wel op hun website.

45. [VERTROUWELIJK] is een tweede leverancier met dit type van producten. Het aantal slapende verlengingsproducten is echter veel ruimer dan bij [VERTROUWELIJK] en ze worden ook niet gepubliceerd op hun website. Wat ook hier opvalt, is dat de slapende verlengingsproducten dezelfde naam hebben dan hun actief aangeboden broertjes. Dit kan uiteraard tot heel wat verwarring leiden bij de consument die zich de moete getroost om een prijsvergelijker te consulteren. Op vandaag hebben we wat [VERTROUWELIJK] betreft geen detail over het gewicht van deze producten in hun portefeuille.

46. Wat wel vaststaat, is dat het gebruik van dezelfde productnaam voor twee producten (het ene actief aangeboden, het andere als slapend verlengingsproduct) met de zelfde eigenschappen maar met een andere prijs naar transparantie toe op de energiemarkt een belangrijk probleem vormt en een drempel kan betekenen voor de consument om deel te nemen aan die energiemarkt.

47. Het probleem wordt echter groter wanneer we [VERTROUWELIJK] van naderbij gaan bekijken. Zij hebben meerdere slapende verlengingsproducten met honderdduizenden contracten (hoofdzakelijk in Vlaanderen, in mindere mate in Wallonië en eerder beperkt in Brussel) en doorgaans dure tot heel dure prijzen. Nochtans zou je vermoeden dat leveranciers trouwe klanten belonen en bij een verlenging van een contract een betere of minstens goede prijs aanbieden. Hierna volgen een

aantal grafieken die voor [VERTROUWELIJK] een overzicht geven van de slapende verlengingsproducten, hun marktaandeel en hun prijsniveau. Wat [VERTROUWELIJK] betreft, gaat het om [VERTROUWELIJK] (elektriciteit en aardgas) met enkele duizenden contracten. Mits wat zoekwerk kan je de tariefkaart nog wel terugvinden op hun website maar in de resultaten van de prijsvergelijkers is er geen spoor van. De slapende verlengingsproducten bij [VERTROUWELIJK] kan je nergens[9] terugvinden, niet in de resultaten van de prijsvergelijkers en ook de tariefkaarten staan niet op hun website. Voor beide leveranciers gaat het over slapende verlengingsproducten die geen actief aangeboden broertjes hebben zoals dat bij [VERTROUWELIJK] wel het geval is.

4.1.1. Wallonië

48. > 68.000 gezinnen hebben een slapend verlengingsproduct voor elektriciteit die tot € 320 kunnen besparen. Voor aardgas gaat het over 20.000 gezinnen tot € 824 kunnen besparen. Aan de grafiek werd het goedkoopste en duurste actieve aanbod in de referentiemaand (09/2020) toegevoegd.

Figuur 23: Elektriciteit: slapende verlengingsproducten [VERTROUWELIJK] in Wallonië

[VERTROUWELIJK]

Figuur 24: Aardgas: slapende verlengingsproducten **[**VERTROUWELIJK**]** in Wallonië

[VERTROUWELIJK]

4.1.2. Vlaanderen

49. > 230.000 gezinnen hebben een slapend verlengingsproduct voor elektriciteit die tot € 324 kunnen besparen. Voor aardgas gaat het over een kleine 150.000 gezinnen die tot € 824 kunnen besparen. Aan de grafiek werd het goedkoopste en duurste actieve aanbod in de referentiemaand (09/2020) toegevoegd.

Figuur 25: Elektriciteit: slapende verlengingsproducten [VERTROUWELIJK] in Vlaanderen

[VERTROUWELIJK]

Figuur 26: Aardgas: slapende verlengingsproducten [VERTROUWELIJK] in Vlaanderen

[VERTROUWELIJK]

4.1.3. Brussel

50. +/- 2.500 gezinnen hebben een slapend verlengingsproduct voor elektriciteit die tot € 314 kunnen besparen. Voor aardgas gaat het over iets meer dan 1.700 gezinnen die tot € 824 kan besparen. Aan de grafiek werd het goedkoopste en duurste actieve aanbod in de referentiemaand (09/2020) toegevoegd.

Figuur 27: Elektriciteit: slapende verlengingsproducten [VERTROUWELIJK] in Brussel

[VERTROUWELIJK]

[9] Met uitzondering van de CREG Scan: https://www.creg.be/nl/cregscan#/

Figuur 28: Aardgas: slapende verlengingsproducten [VERTROUWELIJK] in Brussel

[VERTROUWELIJK]

5. CONCLUSIES

Rekening houdend met de uitgangspunten in de inleiding, volgen hierna conclusies in de vorm van een aantal vaststellingen op de huidige elektriciteits- en aardgasmarkt voor particulieren.

Algemeen

- De marktaandelen van de duurste producten blijven aanzienlijk groter dan deze van de goedkoopste producten.
- Er blijven voor een grote meerderheid van de particulieren belangrijke besparingspotentiëlen bestaan, zowel door van product bij de eigen leverancier te veranderen als door van leverancier zelf te switchen.
- Bij leveranciers die meerdere producten aanbieden, stellen we vast dat de product(en) met de hoogste basisprijs een belangrijk aandeel van het aantal contracten in hun respectievelijke productportefeuille vertegenwoordigen. Mogelijke verklaringen hiervoor zijn:
    - de verbruiker houdt niet alleen rekening met de basisprijs maar ook met andere niet-prijs elementen zoals dienstverlening, eventuele al dan niet eenmalige acties of kortingen, enz.;
    - (onvoldoende) kennis bij de verbruiker van het volledige marktaanbod en de complexiteit van de verschillende prijsformules en -versies bij de producten;
    - duurdere producten (met eventueel extra dienstverlening) worden door de leverancier promotioneel meer onder de aandacht gebracht dan goedkopere (vaak zonder of met beperktere dienstverlening);
    - verbruikers veranderen wel van leverancier of product maar zeker niet altijd naar een beter product wat prijs betreft (blijkt uit portefeuille samenstelling leveranciers).
- De marktaandelen van de verschillende leveranciers blijven relatief stabiel. Mogelijke verklaringen hiervoor zijn:
    - trouw aan huidige leverancier (tevreden klant);
    - nieuwkomers en kleinere leveranciers op de energiemarkten hebben het moeilijk om bijkomend marktaandeel te verwerven: onbekend maakt nog steeds onbemind (?);
    - gebrek aan vertrouwen door de verbruiker in de energiemarkt en de nieuwe leveranciers (vermeende (administratieve) complexiteit van de switchprocedure, leveringszekerheid op het moment van de wissel, …);

- toenemende concurrentie verhoogt de druk op de prijzen en laat (vooral) de nieuwkomers op de markt minder marge om promotionele acties te voeren en vertrouwen/bekendheid te verwerven (Een *level playing field* via een betrouwbare prijssimulator kan hier een oplossing bieden);
- bijkomend informeren van de verbruikers door de (lokale) overheid, de regulator(en), … blijft noodzakelijk.

- De CREG waarschuwt voor slapende verlengingsproducten. Dit zijn (vaak oudere) producten van een beperkt aantal leveranciers waarop bestaande klanten keer op keer verlengd worden. Zeker in het geval van vaste contracten met een langere looptijd (bijvoorbeeld 3 jaar) stelt de CREG vast dat het vaak deze producten zijn die een zeer belangrijk besparingspotentieel voor de consument kunnen opleveren. De CREG is dan ook vragende partij om slapende verlengingsproducten naar de toekomst toe te verbieden en een verlenging van contract enkel mogelijk te maken op basis van een op dat moment actief aangeboden product.
- De leveranciers verplichten om op al hun communicatie met de consument in het kader van een energiecontract een QR-code te voorzien, die directe toegang geeft tot de voorwaarden en prijzen van hun lopend contract, zou volgens de CREG de consument helpen bij het maken van robuuste keuzes wanneer deze overweegt om van product of leverancier te veranderen.
- De finale keuze om al dan niet van product en/of leverancier te veranderen blijft bij de consument.

<u>Per regio</u>

- Wallonië:
  - op basis van alle bestaande producten loopt het besparingspotentieel op tot € 330 voor elektriciteit en € 864 voor aardgas;
  - de 10 duurste elektriciteitsproducten vertegenwoordigen 57 % (821.392 gezinnen) van de volledige markt, de 10 goedkoopste slechts 5 % (70.106 gezinnen);
  - de 10 duurste aardgasproducten vertegenwoordigen 55 % (312.230 gezinnen) van de volledige markt, de 10 goedkoopste slechts 7 % (39.869 gezinnen);
  - 350.000 gezinnen kunnen minimaal € 240 besparen op elektriciteit en € 300 op aardgas;
  - > 68.000 gezinnen hebben een slapend verlengingsproduct voor elektriciteit die tot € 320 kunnen besparen. Voor aardgas gaat het over 20.000 gezinnen tot € 824 kunnen besparen.
- Vlaanderen:
  - op basis van alle bestaande producten loopt het besparingspotentieel op tot € 340 voor elektriciteit en € 824 voor aardgas;
  - de 10 duurste elektriciteitsproducten vertegenwoordigen 45 % (1.177.387 gezinnen) van de volledige markt, de 10 goedkoopste 6 % (168.284 gezinnen);
  - de 10 duurste aardgasproducten vertegenwoordigen 40 % (713.434 gezinnen) van de volledige markt, de 10 goedkoopste 6 % (105.979 gezinnen);

- 600.000 gezinnen kunnen minimaal € 240 besparen op elektriciteit en € 390 op aardgas;
- > 230.000 gezinnen hebben een slapend verlengingsproduct voor elektriciteit die tot € 324 kunnen besparen. Voor aardgas gaat het over een kleine 150.000 gezinnen die tot € 824 kunnen besparen.

- Brussel:
  - op basis van alle bestaande producten loopt het besparingspotentieel op tot € 329 voor elektriciteit en € 824 voor aardgas;
  - de 5 duurste elektriciteitsproducten vertegenwoordigen 49 % (235.946 gezinnen) van de volledige markt, de 5 goedkoopste slechts 6 % (29.856 gezinnen);
  - de 5 duurste aardgasproducten vertegenwoordigen 50 % (166.174 gezinnen) van de volledige markt, de 5 goedkoopste slechts 8 % (25.961 gezinnen);
  - een kleine 200.000 gezinnen kunnen minimaal € 230 besparen op elektriciteit en 175.000 gezinnen minimaal € 320 op aardgas;
  - +/- 2.500 gezinnen hebben een slapend verlengingsproduct voor elektriciteit die tot € 314 kunnen besparen. Voor aardgas gaat het over iets meer dan 1.700 gezinnen die tot € 824 kunnen besparen.

Voor de Commissie voor de Regulering van de Elektriciteit en het Gas:

Laurent JACQUET
Directeur

Koen LOCQUET
Wnd. Voorzitter van het Directiecomité

BIJLAGE 1

Aandeel en prijsniveau per product en per leverancier: elektriciteit - Vlaanderen

[VERTROUWELIJK]

BIJLAGE 2

Aandeel en prijsniveau per product en per leverancier: elektriciteit - Wallonië

[VERTROUWELIJK]

BIJLAGE 3

Aandeel en prijsniveau per product en per leverancier: elektriciteit - Brussel

[VERTROUWELIJK]

BIJLAGE 4

Aandeel en prijsniveau per product en per leverancier: aardgas - Vlaanderen

[VERTROUWELIJK]

BIJLAGE 5

Aandeel en prijsniveau per product en per leverancier: aardgas - Wallonië

[VERTROUWELIJK]

BIJLAGE 6

Aandeel en prijsniveau per product en per leverancier: aardgas - Brussel

[VERTROUWELIJK]