



TISKOVÁ ZPRÁVA / PRESS RELEASE

České domácnosti stále tápou. Tohle by měl vědět každý odběratel energií

Praha 26. března 2026 – Český trh s energiemi se po několika bouřlivých letech pořádně proměnil. Zákazníci sledují ceny pečlivěji než kdy dříve, srovnávače zažívají rekordní návštěvnost a lidé jsou připraveni měnit dodavatele častěji. Jenže spolu s tím se vracejí i staré mýty – a nové vznikají.

Mnoho z nich vede zákazníky k unáhleným rozhodnutím, která se později ukážou jako drahá chyba. Alternativní dodavatel energií, společnost Yello, proto upozorňuje na nejčastější omyly a vysvětluje, jak vypadá realita. „Na trhu se pořád opakuje několik stereotypů, které zákazníkům komplikují život. Když se ale člověk zorientuje v základních principech, může se rozhodovat mnohem klidněji a jistěji,“ uvádí **Viktor Procházka**, zástupce ředitele společnosti **Yello v České republice**.

Mýtus 1: Nejlevnější nabídka je nejlepší

Jedním z nejtrvalejších mýtů je přesvědčení, že nejlevnější nabídka je automaticky ta nejlepší. Jenže takové mají většinou háčky – krátkou dobu platnosti, skryté podmínky nebo budoucí výrazné zdražení.

„Pokud nějaký dodavatel nabízí výrazně nižší cenu oproti konkurenci, vždy bych se měl sám sebe zeptat: Jak dlouho ta cena vydrží a co se stane potom? Energetika totiž není soutěž o nejnižší letákovou cenu,“ říká **Viktor Procházka**. Proto je vhodné vybírat s opatrností a nabídky porovnávat.

Mýtus 2: Změna dodavatele je složitá a může způsobit výpadek elektřiny

Další hluboce zakořeněný mýtus je pocit, že změna dodavatele je složitá a riskantní a může vést k výpadku dodávky. Tato obava často způsobuje, že lidé zůstávají u nevýhodných tarifů déle, než by měli.

Ve skutečnosti jde o administrativní proces, který nemá žádný vliv na odběr elektřiny.

„Všechno, co se kolem změny děje, se týká pouze dokumentace, nikoliv vedení před domem. Změna se dnes řeší digitálně, z domova a bez stresu, protože nový dodavatel většinou vyřídí veškerou administrativu za zákazníka,“ vysvětluje **Viktor Procházka**. Kabelové vedení v zemi zůstává netknuté a nic se kvůli změně fyzicky nepřepojuje. Právě díky této administrativní jednoduchosti se vyplatí situaci na trhu sledovat.

Mýtus 3: Všichni dodavatelé jsou stejní, liší se jen cenou

Zákazníci se rovněž často domnívají, že jediný rozdíl mezi dodavateli je cena. Toto vnímání ale opomíjí zásadní rozdíly v přístupu, službách a dlouhodobé práci se zákazníkem.



Někteří dodavatelé nabízejí poradenské služby, různé zajímavé produkty a moderní nástroje pro správu spotřeby nebo přinášejí udržitelná řešení.

Samozřejmostí by měla být přehledná komunikace. Část dodavatelů se stále drží agresivního marketingu nebo složitých tarifů, ve kterých se zákazník stěží vyzná. „*Lidé mají často pocit, že dodavatel je anonymní instituce, která jim jen posílá faktury. Energetika ale dnes není jen byznys s kilowatthodinami. Je to služba, která může domácnosti ušetřit peníze a starosti, nemá jim je přidávat,*“ **komentuje Viktor Procházka.**

Mýtus 4: Fixace je vždy jistota

Silným mýtem je rovněž představa, že fixace ceny znamená jistotu úspory. V době, kdy se trh dramaticky mění, může fixace snadno uzamknout zákazníka v tarifu, který se za pár měsíců stane nevýhodným. „*Fixace není univerzální řešení. V době rychlého pádu cen je fixace chyba. V současnosti je trh relativně stabilní, takže bych se fixace nebál,*“ **sděluje Viktor Procházka.**

Mýtus 5: Dodavatelé si sami určují konečnou cenu

Přetrvává také emocionální představa, že dodavatelé schválně nastavují ceny tak, aby na tom mimořádně vydělali. V realitě však velké části cenotvorby dominuje regulace a tržní faktory, které firmy jednoduše neovlivní. „*Je fér být obezřetný, ale není fér předpokládat, že každý dodavatel je nepřítel. Spolehlivý vztah se zákazníkem je dnes pro energetické firmy klíčový – a pro úspěch důležitější než krátkodobý zisk,*“ **zdůrazňuje Viktor Procházka.**

Férovost se pozná podle přístupu, ne podle reklamy

Trh s nabídkou dodávek energií je plný rozdílných nabídek, a přestože mnohé vypadají výhodně, skutečný rozdíl se často ukáže až ve chvíli, kdy člověk potřebuje pomoc, řeší reklamaci nebo hledá jasné informace. Férovost dodavatele není vidět v ceníku, ale v tom, jak se chová dlouhodobě. „*Proto se vyplatí zjišťovat, kdo stojí za značkou, jak komunikuje, jaké má smluvní podmínky a zda svým zákazníkům skutečně pomáhá. Teprve potom dává změna smysl – a může přinést klid i jistotu na dlouhou dobu,*“ **zakončuje Viktor Procházka.**

Další časté mýty o energiích:

1. **Zelená elektřina je zbytečná** – moderní zelené produkty, komunitní energetika, dynamické tarify a úsporné technologie začínají hrát roli v optimalizaci nákladů.
2. **Velcí hráči jsou automaticky výhodnější** – i ti menší mají často lepší ceny nebo podmínky a k tomu přidávají servis nebo inovace.
3. **Fakturace je záměrně nepřehledná** – část složitosti plyne z regulace, ne vždy z úmyslu.
4. **Kdo nezměnil dodavatele, má nejnižší ceny** – časté je, že dlouhodobé tarify jsou dražší.



TISKOVÁ ZPRÁVA / PRESS RELEASE

Pro další informace kontaktujte agenturu bokem:

Pavel Gregor

agentura bokem s.r.o.

pavel@bokem.cz

+420 775 196 669

www.bokem.cz

##

O Yello

Společnost Yello (www.yello.cz) je alternativní dodavatel energií v České republice. Založena byla v roce 2012 a od počátku na tuzemském trhu napomáhá desítkám tisíc klientů k férovým cenám. Jedná se o adaptaci úspěšného německého konceptu Yello Strom, který sází na jednoduchost a přímoučarost. Německé Yello je dceřinou společností třetího největšího dodavatele energií EnBW, česká verze Yello je součástí Skupiny PRE. Po startu v roce 2012, ve kterém začala s prodejem silové elektřiny, přidala hned v roce 2013 prodej zemního plynu. V roce 2019 spustila jedinečnou službu Férová baterie, která ukládá nespotřebovanou elektřinu k pozdějšímu využití.