

## COMUNICATO STAMPA

### **PARTNERSHIP TRA EDISON ENERGIA E AVVERA: SOLUZIONI DI EFFICIENZA ENERGETICA PIÙ ACCESSIBILI GRAZIE A SPLITTPAY BY AVVERA, LA PIATTAFORMA BUY NOW PAY LATER COMPLETAMENTE DIGITALE E A COSTO ZERO**

*Grazie a un accordo di partnership con Avvera, Gruppo Credem, i clienti della società del Gruppo Edison hanno in esclusiva la possibilità di dilazionare i pagamenti da 4 fino a 12 rate per l'acquisto di soluzioni di efficienza energetica accedendo contestualmente agli incentivi previsti dalla normativa vigente.*

Milano, Reggio Emilia, 26 giugno 2025 - **Edison Energia**, la società del Gruppo Edison attiva nella vendita di energia elettrica e gas a famiglie, imprese e servizi a valore aggiunto al segmento retail, e **Avvera**, **società del Gruppo Credem** specializzata nel credito al consumo, **annunciano un accordo di partnership il cui elemento chiave è Splittypay by Avvera**, la piattaforma Buy Now Pay Later (BNPL), completamente personalizzata in esclusiva per Edison Energia, che consente di **dilazionare il pagamento digitale** da 4 fino a **12 rate** con un tetto di spesa di **5.000 euro**. Questa soluzione è attivabile in esclusiva **presso i negozi Edison abilitati** presenti su tutto il territorio italiano.

Attraverso questa piattaforma i **clienti attuali e futuri di Edison Energia avranno la possibilità di dilazionare in via esclusiva**, in modo semplice e veloce e senza costi aggiuntivi, i **pagamenti per l'acquisto di soluzioni di efficienza energetica** (ad esempio condizionatori, pompe di calore e solare termico) accedendo contestualmente agli incentivi governativi, come Detrazione Fiscale e Conto Termico<sup>1</sup>, previsti dalla normativa vigente.

*"Siamo davvero orgogliosi di questa partnership con Edison Energia, un passo fondamentale nella strategia di Avvera di affermarsi come leader nell'innovazione del credito al consumo"* ha dichiarato **Lorenzo Montanari, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Avvera**. *"Splittypay by Avvera è la risposta alle esigenze di un consumatore moderno che cerca soluzioni di pagamento semplici, digitali, flessibili e trasparenti. La collaborazione con Edison Energia rappresenta un importante passo per facilitare l'accesso finanziario alle soluzioni di efficienza energetica e migliorare sempre di più l'esperienza d'acquisto dei clienti presso i punti vendita sul territorio"*.

*"Edison Energia è un operatore di sistema solido e radicato nei territori, capace di rispondere con efficacia alle esigenze dei clienti. Offriamo quindi agli italiani una nuova soluzione di acquisto digitale, che dà un'ulteriore spinta all'efficientamento energetico delle loro abitazioni grazie anche alla compatibilità con gli incentivi. Inoltre, facilitiamo così l'accesso ai servizi a valore aggiunto che Edison Energia offre attraverso la sua innovativa piattaforma Risolve, consolidando così il nostro posizionamento come interlocutore unico per la gestione di tutti i*

---

<sup>1</sup> Il cliente ha la possibilità di recuperare in 10 anni fino al 50% del prezzo totale dell'offerta grazie alle detrazioni fiscali previste dalla normativa vigente. Il Conto Termico, secondo il DM 16 febbraio 2016, incentiva interventi di efficienza energetica, come la sostituzione o l'installazione di impianti ad alta efficienza. L'incentivo, riconosciuto dal GSE, può coprire fino al 65% del costo, variando in base alla prestazione dell'intervento e alla zona climatica..

*prodotti e servizi legati alla casa”, ha dichiarato **Massimo Quaglini, Amministratore Delegato** di Edison Energia.*

#### **Edison Energia**

*Edison Energia è la società del Gruppo Edison dedicata, sin dalla liberalizzazione dei mercati di riferimento, alla vendita di energia elettrica, gas naturale e wi-fi ai clienti finali. La Società affianca alla tradizionale offerta di luce e gas un ampio ventaglio di servizi innovativi rivolti alle famiglie, ai professionisti (partite IVA) e ai clienti business. Per i clienti residenziali, l'azienda ha amplificato il proprio raggio d'azione entrando nel settore dei servizi rivolti alla casa con soluzioni modulabili sulle esigenze del cliente: dai prodotti di efficienza energetica in ambito domestico alle comunità energetiche condominiali. Obiettivo di Edison è proporre un'offerta sostenibile dedicata alla casa e alla persona.*

#### **Ufficio stampa Edison**

<http://www.edison.it/it/contatti-2>

<http://www.edison.it/it/media>

Elena Distaso, 338 2500609, [elena.distaso@edison.it](mailto:elena.distaso@edison.it);

Marta Mazzacano, 335 7749819, [marta.mazzacano1@edison.it](mailto:marta.mazzacano1@edison.it)

Francesco Zecchini, 337 1297176, [francesco.zecchini@edison.it](mailto:francesco.zecchini@edison.it)



Vuoi ricevere i nostri aggiornamenti direttamente su WhatsApp? Segui il [canale di Edison!](#)

#### **Avvera: Innovazione e centralità del cliente nel credito al consumo**

*Avvera, nata nel maggio 2019, si distingue per il suo modello di business multicanale e multiprodotto, che si rivolge prevalentemente a clienti esterni al Gruppo Credem. L'azienda si avvale di una rete di circa 700 tra agenti e collaboratori specializzati in prestiti personali, cessione del quinto, BNPL e mutui, oltre a partnership con banche e società di intermediazione creditizia. L'offerta di Avvera include soluzioni digitali all'avanguardia, in continua evoluzione per rispondere alle esigenze di un mercato dinamico. Lorenzo Montanari ricopre i ruoli di Amministratore Delegato e Direttore Generale, mentre Giuseppe Pallotta è Presidente.*