

Consumi energetici e geopolitica: l'indagine promossa dal Gruppo uBroker in collaborazione con Youtrend svela le abitudini dei cittadini del Nord Italia

20 Aprile 2026



Presentati i dati della ricerca condotta su un campione rappresentativo tra marzo e aprile 2026

Sebbene la gestione delle forniture sia vissuta con maggiore serenità rispetto alla media nazionale, l'instabilità internazionale spinge i residenti nelle regioni settentrionali a un monitoraggio costante e all'adozione di soluzioni digitali.

Collegno (TO) – Per comprendere come l'instabilità geopolitica stia trasformando le abitudini di consumo energetico nel Nord Italia, il Gruppo uBroker – fornitore nazionale di luce e gas per privati e imprese – ha promosso un'indagine demoscopica mirata, affidandosi all'autorevolezza di Youtrend, agenzia leader in Italia specializzata nei sondaggi d'opinione, nella ricerca sociale e politica e nel data journalism, per tracciare uno scenario realistico e data-driven.

Lo studio, condotto tra il 26 marzo e l'8 aprile 2026, restituisce un quadro dettagliato sulle percezioni dei cittadini residenti nelle regioni Valle d'Aosta, Liguria, Lombardia, Piemonte, Trentino-Alto Adige (con le province autonome di Bolzano e Trento), Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna, evidenziando come le famiglie stiano affrontando le nuove sfide economiche e ambientali.

I dati raccolti delineano un profilo di consumatore nel Nord Italia particolarmente

 istati dichiara di occuparsi in prima persona della gestione

delle forniture di luce e gas, un dato superiore alla media nazionale del 69%.

Il rapporto con la spesa energetica appare complessivamente più equilibrato rispetto al resto del Paese: il 59% dei residenti al Nord si definisce "sereno" riguardo alle bollette (di cui il 9% molto sereno), mentre la quota di chi vive una gestione "problematica" si attesta al 33%, contro il 36% rilevato su scala nazionale.

L'indagine mette in luce come i conflitti globali influenzino profondamente la percezione dei costi. Per il 47% dei cittadini del Nord, la situazione internazionale è il principale fattore che influenza i prezzi, mentre per il 16% ne rappresenta l'unico elemento determinante.

Analizzando gli ambiti di spesa più colpiti dai rincari, i residenti del Nord percepiscono un impatto particolarmente gravoso nel settore dei trasporti e carburanti (46%), superando la preoccupazione per le sole bollette di luce e gas (12%). Il 39% ritiene invece che i costi siano aumentati in egual modo in entrambi i settori.

Per arginare i costi, i cittadini del Nord hanno adottato strategie concrete, in linea con il trend nazionale:

Il 68% ha scelto di ridurre i consumi domestici.

Il 42% ha intensificato il monitoraggio delle spese (contro il 38% nazionale).

Il 29% ha preferito cambiare fornitore di energia.

Il monitoraggio dei consumi è diventato un'abitudine consolidata: il 34% degli utenti verifica la propria situazione almeno una volta al mese e il 15% lo fa settimanalmente. In questo contesto, la tecnologia si conferma il principale alleato: il 44% di chi controlla i propri consumi lo fa tramite l'applicazione mobile del fornitore, seguita dal controllo diretto del contatore (30%) e dal sito internet (19%).

Nonostante l'attenzione al risparmio, permane un deficit informativo riguardo ai consumi passivi.

Il 57% degli intervistati nel Nord Italia sottostima l'impatto degli elettrodomestici in standby, ignorando che tale voce può incidere significativamente sulla spesa elettrica complessiva. Relativamente alla potenza istantanea, la stufetta elettrica è percepita dal 37% del campione come l'apparecchio dai consumi più elevati per un'ora di utilizzo.

La collaborazione tra Gruppo uBroker e Youtrend nasce dalla volontà comune di trasformare i dati in conoscenza condivisa: da un lato l'esperienza sul campo di un player energetico innovativo, dall'altro il rigore metodologico di un'agenzia leader nella ricerca sociale.

Questa sinergia permette a uBroker di ascoltare le reali esigenze delle famiglie per anticipare le sfide del mercato e sviluppare soluzioni digitali sempre più trasparenti e vicine ai bisogni quotidiani degli utenti. Per il Gruppo, investire in analisi di questo tipo è l'unico modo per garantire un'assistenza che non sia solo tecnica, ma realmente fondata sulle aspettative dei consumatori.

