

fOCUS

Finanziamenti ed investimenti in efficienza energetica

Dario Di Santo - FIRE

Non sempre individuare interventi di riqualificazione energetica convenienti è sufficiente per vederne la realizzazione. Due sono le problematiche che possono fermarne l'iter: la mancanza di fondi e/o un'elevata percezione di rischio di prestazione, che sottointendono la domanda «chi mi assicura che il progetto produrrà i risparmi identificati»? In entrambi i casi si rischia di perdere un'opportunità interessante e la possibilità di liberare risorse da spendere in attività primarie, il cosiddetto core business. FIRE è da anni impegnata su più fronti per cercare di superare queste problematiche. In particolare sono tre le linee di azione in gioco.

Anzitutto occorre cercare di valutare in modo corretto gli investimenti di riqualificazione energetica dal punto di vista economico-finanziario, tenendo conto di tutte le ricadute che generano flussi di cassa o che possono tradursi in possibili rischi per le prestazioni. Per farlo è necessario identificare le varie ricadute, positive e negative, che si accompagnano a un intervento di efficientamento ener-

getico, come ad esempio gli effetti sulla manutenzione, sul comfort, sulla produttività o sulla salute. La FIRE è coinvolta nel progetto M-Benefits, che l'anno prossimo metterà a disposizione corsi di formazione e strumenti per la valutazione dei benefici non energetici. La corretta valutazione di questi elementi porta a una migliore valorizzazione economica degli investimenti di riqualificazione energetica, in quanto altri flussi di cassa si aggiungono a quello dei risparmi energetici, a una maggiore comprensione (e dunque gestione) dei possibili rischi e, infine, alla comprensione delle leve di scelta non tecniche che possono facilitare la scelta di investimento per i decisori e le altre funzioni aziendali. In secondo luogo, è importante facilitare il finanziamento tramite terzi, ossia la possibilità di realizzare gli interventi attraverso finanziamenti e mutui bancari, noleggio e leasing, factoring e altri strumenti finanziari. Si tratta di un'opportunità sia per i clienti, sia per gli istituti di credito e/o le ESCO (energy service company), che possono entrare in un mercato interessante in ragione dell'alto potenziale, anche in riferimento agli obiettivi comunitari e alla spinta che

viene dall'Accordo sul clima di Parigi. A tal fine, la FIRE è all'interno dell'EEFIG, il gruppo voluto dalla Commissione europea per facilitare l'attivazione di modelli virtuosi per il finanziamento di progetti, che ha prodotto un utile toolkit al servizio di istituzioni finanziarie ed ESCO (disponibile su <https://valueandrisk.eefig.eu>).

L'EASME, l'Agenzia europea per le PMI, ha inoltre lanciato a partire dallo scorso anno una serie di incontri nazionali volti a fare incontrare gli stakeholder di domanda e offerta con lo stesso obiettivo. I due incontri nazionali, in cui la FIRE è stata coinvolta per l'organizzazione, si sono svolti a Milano e Roma e si segnalano gli atti disponibili nel sito dell'Agenzia. Un terzo incontro si terrà nei prossimi mesi.

L'ultimo elemento riguarda la gestione dei rischi e il raggiungimento delle prestazioni previste. Laddove questa sia una priorità, è possibile ricorrere a contratti EPC (energy performance contract o contratto di rendimento energetico). Questi prevedono il ricorso ad una ESCO e la stipula di un accordo che determini i livelli di performance attesi e consenta all'utente finale di ottenere comunque i risparmi economici previsti, anche laddove gli impianti dovessero presentare dei risultati non in linea con le attese. Il tema, oggetto di una conferenza annuale della FIRE, è in continuo sviluppo. Per facilitare il ricorso ai contratti EPC la FIRE ha messo in campo diverse iniziative. Anzitutto ha provveduto a introdurre in Italia il proto-



collo IPMVP (<http://fire-italia.org/ipmvp>) per la misura e verifica delle prestazioni energetiche, un aspetto fondamentale per la stipula di un contratto a prestazioni garantite. La FIRE ha poi partecipato a diversi progetti che hanno sviluppato contratti tipo o prodotto strumenti per promuovere i contratti EPC e i relativi facilitatori (e.g. Eurocontract, guaranteeEE, etc.). Per finire, la Federazione sta producendo un nuovo contratto standardizzato a favore di interventi nelle PMI nell'ambito del progetto ESI Europe, il cui scopo è produrre un approccio con doppia garanzia delle performance, contrattuale e assicurativa, a beneficio di interventi diffusi.

Queste iniziative, come altre messe in atto da soggetti istituzionali e privati, consentiranno di incrementare la realizzazione i progetti di riqualificazione energetica realizzati e contribuiranno a rendere le imprese più competitive e far raggiungere gli obiettivi energetici e ambientali al nostro Paese.

Negli articoli seguenti vengono approfonditi alcuni aspetti legati al finanziamento ed agli investimenti in efficienza energetica.

Il sostegno alla green economy in Italia: il finanziamento all'efficienza energetica delle banche italiane

Giorgio Recanati • Francesca Rosati, Senior Research Analyst - ABI Lab

Le banche esercitano un ruolo sempre più rilevante nello sviluppo della green economy in Italia. In particolare, esse guardano con attenzione crescente al mercato dell'efficienza energetica, mantenendo un presidio importante anche sulle fonti di energia rinnovabile.

Al fine di esplorare le modalità di azione delle banche nei mercati dell'efficienza energetica e delle FER, nell'ambito dei lavori dell'Osservatorio Banche e Green Economy, ABI Lab ha avviato a fine 2017 una specifica rilevazione, alla quale hanno aderito 10 banche/gruppi bancari rappresentativi di oltre il 70% del settore in termini di totale attivo.

Nell'ambito del mercato del finanziamento all'efficienza energetica l'analisi ha avuto l'obiettivo di esaminare: le caratteristiche dei prodotti di finanziamento offerti dalle banche; i principali target di clientela; i principali aspetti organizzativi interni alla banca; gli eventuali aspetti del quadro normativo e regolamentare che potrebbero favorire l'azione delle banche; le previsioni per il futuro di target di investimenti e di soluzioni di finanziamento.

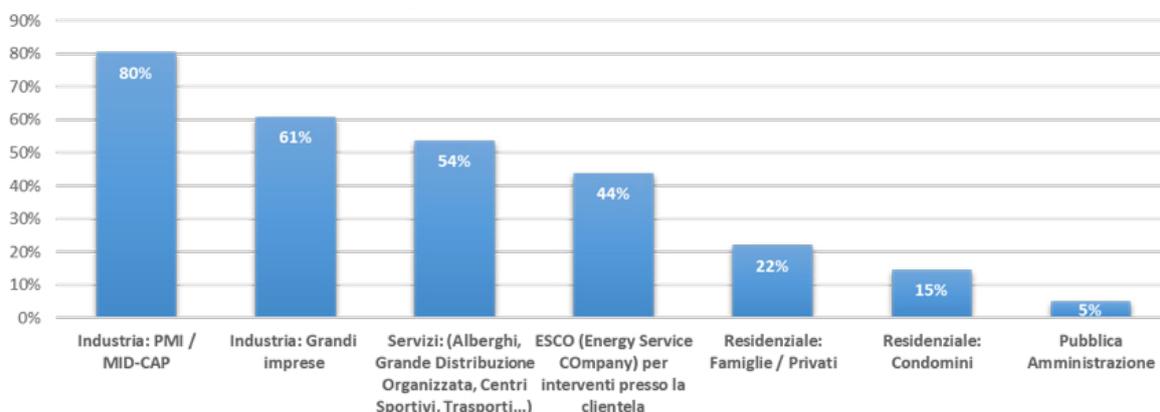
Prodotti di finanziamento per l'efficienza energetica

Nella consapevolezza che il risparmio energetico è finanziato dal settore bancario con una vasta gamma di strumenti, con la rilevazione sono state censite 41 tipologie di prodotti bancari a sostegno dell'efficienza energetica, indicandone le caratteristiche essenziali. Peraltro, è rilevante segnalare che i dati censiti costituiscono solo una parte dell'offerta complessiva del settore bancario per il comparto e fanno riferimento alle schede prodotto e non agli effettivi finanziamenti erogati.

Dalle risposte ottenute dalle banche che hanno partecipato alla rilevazione, è stato possibile individuare e focalizzare l'analisi su quattro target di clientela a cui i prodotti di finanziamento sono rivolti, approfondendo, in particolare, la durata del finanziamento e la tipologia di tasso impiegato. Infine, le caratteristiche rilevate potranno essere soggette a variazioni nel corso del tempo, in relazione al cambiamento di contesto e alle politiche commerciali delle singole banche.

La prima analisi realizzata sui 41 prodotti di finanziamento rilevati ha riguardato i target di clientela (figura 1).

Target clientela per i prodotti di finanziamento censiti



Fonte: ABI Lab - Osservatorio Banche e Green Economy

Figura 1

È emerso che, anche in relazione alla domanda di investimenti nel comparto dell'efficienza energetica, la maggior parte dei prodotti di finanziamento sono dedicati ai seguenti quattro target di clientela

- Industria: PMI/ Mid-CAP;
- Industria: Grandi Imprese;
- Servizi (Alberghi, Grande Distribuzione Organizzata, Centri Sportivi, Trasporti, etc.);
- ESCO (Energy Service Company), per interventi presso la clientela.

Per i target residenziale (famiglie/ privati e condomini) e Pubblica Amministrazione un numero inferiore di banche partecipanti alla rilevazione ha definito prodotti specifici dedicati all'efficienza energetica. Ciò non significa che la banca non possa sostenere o sostenga già iniziative di efficienza energetica per questa tipologia di clientela utilizzando prodotti "non dedicati" presenti nella propria offerta commerciale.

Si rileva peraltro che per gli interventi realizzati dalla Pubblica Amministrazione, che sono normalmente di grande importo, solo

le banche di maggiori dimensioni possono strutturare questo tipo di operazioni anche perché in taluni casi richiedono tecniche di project financing.

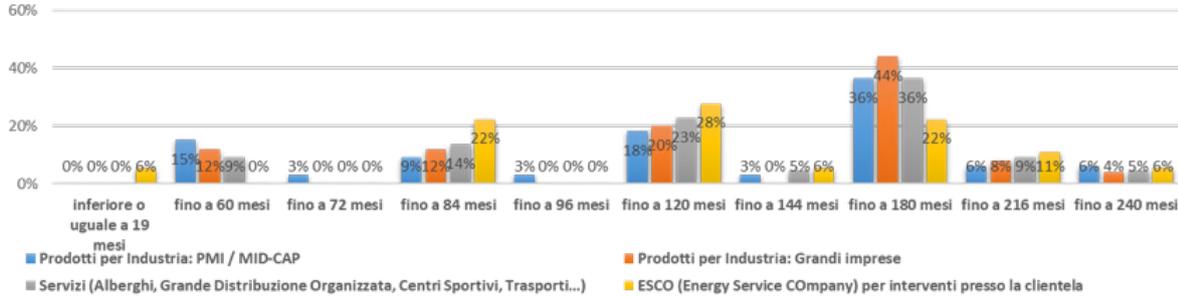
Focalizzando l'analisi sui prodotti specifici di finanziamento censiti in relazione ai principali target di clientela: PMI/ Mid Cap, Grandi Imprese, Servizi, ESCO, lo strumento maggiormente utilizzato è il mutuo chirografario, soprattutto per il settore dei Servizi (68% dei prodotti) e per le ESCO (67% dei prodotti). Il mutuo ipotecario e il prestito finalizzato sono presenti maggiormente in relazione ai finanziamenti per le Grandi Imprese e per le ESCO.

Relativamente alla durata massima dei finanziamenti, la figura 2 mostra come prevalga una durata massima di 180 mesi per i settori:

- industria: PMI/ Mid-CAP;
- industria: Grandi Imprese;
- servizi.

Per le ESCO, la durata massima maggiormente prevista dai prodotti censiti è di 120 mesi.

Durata massima del finanziamento dei prodotti censiti per target di mercato



Fonte: ABI Lab - Osservatorio Banche e Green Economy

Figura 2

Il tasso variabile prevale nella maggior parte dei prodotti censiti per i 4 target di clientela. Il tasso fisso è disponibile in misura prevalente nei prodotti di finanziamento per il settore dei servizi.

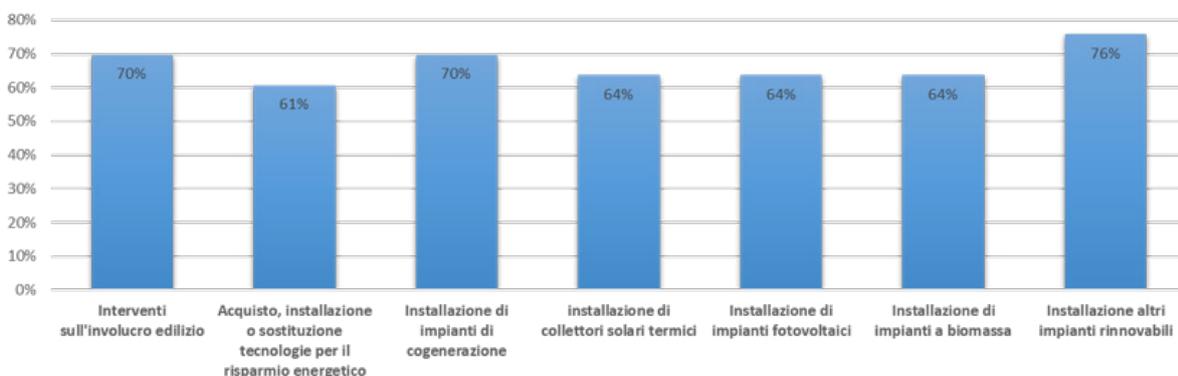
Con riferimento all'importo massimo dei finanziamenti in relazione ai prodotti censiti, per i 4 settori target si rileva un importo massimo di oltre 2.500.000 euro (figura 3).

Le banche che hanno partecipato alla rilevazione offrono prodotti di finanziamento anche con importi massimi inferiori (ad esempio, fino a 75.000 euro o fino a 500.000 euro), rivolti principalmente alla clientela retail e small business.

Rileva comunque segnalare che sia le durate massime che gli importi massimi sono ricavati dalle schede prodotto e il loro valore effettivo dipende in ogni caso dalla valutazione del merito di credito della controparte.

L'analisi ha permesso anche di evidenziare per i quattro target di mercato presi in esame gli interventi oggetto di finanziamento attraverso i prodotti censiti. Con riferimento al settore delle PMI/ MID-CAP, prevalgono i prodotti per il finanziamento degli interventi relativi all'installazione di "altri impianti rinnovabili", seguiti dall'installazione di impianti di cogenerazione e da interventi sull'involucro edilizio (figura 3).

Principali Interventi finanziati per: PMI/ MID-CAP tramite i prodotti censiti



Fonte: ABI Lab - Osservatorio Banche e Green Economy

Figura 3

Con riferimento alle ESCO si rileva che il 78% dei prodotti di finanziamento sono pensati per l'installazione di collettori solari termici, seguiti dall'acquisto, installazione o sostituzione di tecnologie per il risparmio energetico.

Per le Grandi Imprese prevalgono invece i prodotti per l'installazione di impianti di cogenerazione, seguiti da quelli per l'installazione di collettori solari termici. Nel settore dei servizi il 77% dei prodotti di finanziamento si focalizzano sull'involucro edilizio, seguito dall'acquisto, installazione o sostituzione di tecnologie per il risparmio energetico.

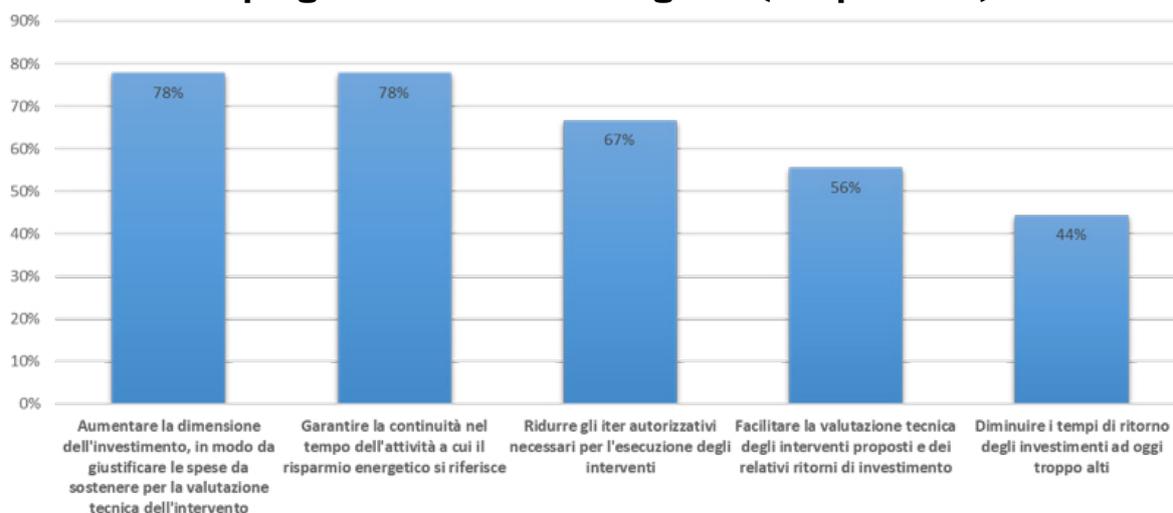
In relazione a quali aspetti potrebbero favorire il finanziamento di interventi di efficienza energetica le banche hanno indicato maggiormente (Figura 4):

- l'opportunità di aumentare la dimensione dell'investimento, in modo da ridurre l'incidenza delle spese per la valutazione tecnica dell'intervento;
- la garanzia sulla continuità nel tempo dell'attività a cui il risparmio energetico si riferisce.



focus

Aspetti che possono favorire il finanziamento di progetti di efficienza energetica (9 rispondenti)



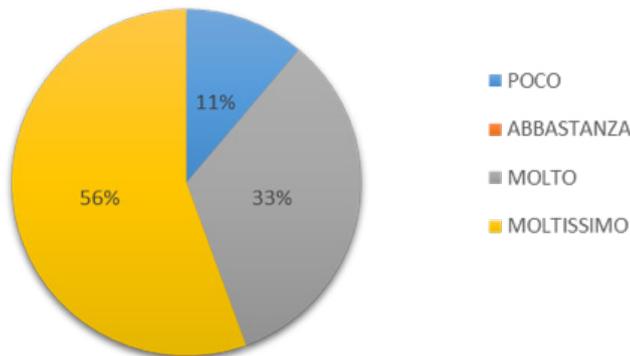
Fonte: ABI Lab - Osservatorio Banche e Green Economy

Figura 4

In merito al finanziamento tramite terzi per interventi di efficienza energetica nell'ambito di un Energy Performance Contract (EPC) le banche hanno evidenziato l'importanza di fondi di garanzia pubblici (basilea compliant) e della cessione diretta alla banche del canone spettante all'esecutore degli interventi.

Inoltre, le banche hanno segnalato l'utilità di introdurre in un contratto EPC la possibilità di rinegoziare i parametri contrattuali a garanzia dei flussi di cassa a seguito della variazione di alcuni elementi operativi (es. orario di utilizzo del sito, intensità di produzione, servizi offerti, numero degli addetti) e la previsione di una valutazione di parte terza per gli interventi da finanziare. Infine, risultano molto rilevanti anche le caratteristiche del progetto (come ad esempio la sua maturità tecnologica) e le precedenti esperienze dell'esecutore degli interventi.

Utilità Fondi di Garanzia pubblici per finanziamento tramite terzi nell'ambito di un EPC (9 rispondenti)



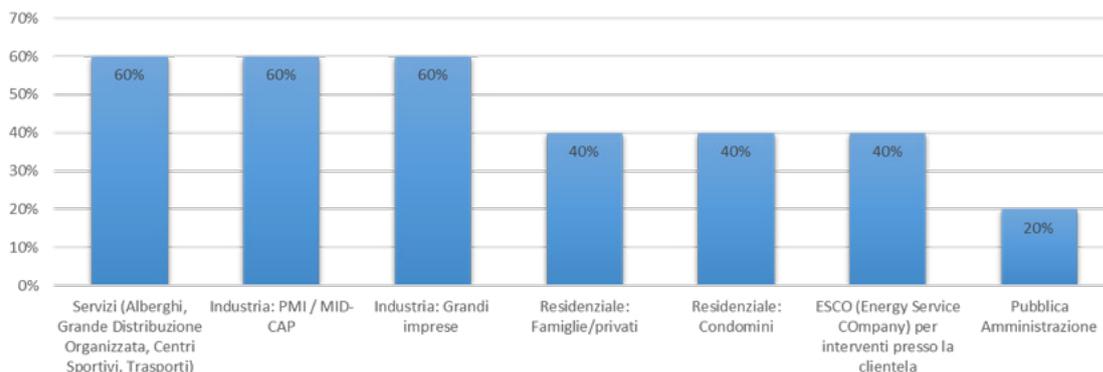
Fonte: ABI Lab - Osservatorio Banche e Green Economy

Figura 5

In merito alle caratteristiche delle ESCO che operano nell'ambito di un contratto EPC, un peso rilevante risultano avere le precedenti esperienze sia tecniche, che contrattuali (ad es. precedente utilizzo di EPC) e la presenza di un'adeguata struttura economica, patrimoniale e finanziaria.

Relativamente alle azioni che il settore bancario intende realizzare in futuro per supportare il comparto dell'efficienza energetica nei prossimi anni, è emerso che le banche stanno valutando la definizione di nuovi prodotti di finanziamento principalmente rivolti ai settori dei servizi, delle PMI e della grande industria (figura 6).

Target di mercato per i quali la Banca sta valutando di creare nuovi prodotti per finanziare interventi di efficienza energetica (5 rispondenti)



Fonte: ABI Lab - Osservatorio Banche e Green Economy

Figura 6

Conclusione

In conclusione, è possibile affermare che vi è un forte interesse da parte del settore bancario nel finanziamento all'efficienza energetica. Accanto ai prodotti tradizionali che le banche impiegano per una pluralità di progetti, sono stati definiti anche prodotti mirati, volti a aiutare lo sviluppo del settore dell'efficienza energetica.

Insieme all'efficienza energetica, si deve segnalare anche l'attenzione che permane per il settore delle fonti di energia rinnovabile. Infatti, nel 2016 banche rappresentative del 40% in termini di totale attivo hanno erogato/stipulato per il comparto oltre 2.300.000.000 euro. L'eolica on shore, l'idraulica acqua fluente e le bioenergie sono risultate essere le tecnologie ritenute dalle banche più interessanti in termini di nuovi investimenti nei prossimi anni.



Hai un cogeneratore?
Da oggi con **EGO** è una fonte di guadagno.
EGO propone un nuovo servizio integrato
per le industrie energivore.

*Scegli EGO come tuo unico
interlocutore per:*

- Gestire la tua produzione energetica senza impatto sul ciclo produttivo
- Vendere sul mercato la tua energia prodotta in eccedenza
- Ottenere e valorizzare i tuoi Certificati Bianchi CAR
- Acquistare gas ed energia elettrica

sempre e comunque al meglio



Contattaci:
Tel 010.8603482
commerciale@ego.energy
www.ego.energy

L'IPMVP alla base dei nuovi protocolli dell'Investor Confidence Project

Miriam Benedetti- FIRE

L'Investor Confidence Project (ICP) è uno schema internazionale il cui principale obiettivo è la riduzione dei rischi e dei costi di due diligence sostenuti da proprietari e investitori nei progetti di efficienza energetica. Attraverso la standardizzazione di procedure e documentazione nello sviluppo dei progetti, mira ad incrementare la confidenza degli investitori nell'ottenimento dei risparmi (da cui il nome del progetto) e la facilità di aggregazione di progetti di piccola taglia che avrebbero altrimenti difficile accesso a fondi di investimento.

La mancanza di standardizzazione nello sviluppo dei progetti è una delle maggiori barriere alla crescita degli investimenti in efficienza energetica (come riportato, tra gli altri, anche nell'interim report dell'Energy Efficiency Financial Institutions Group¹), e introduce un ampio margine di incertezza nel calcolo e nella misura dei risparmi e nel loro mantenimento nel tempo. L'ICP propone una soluzione basata sulla definizione di protocolli che abbracciano tutte le fasi di vita del progetto e promuovono l'adozione di best practice internazionali. La standardizzazione è quindi da intendersi, in questo caso, come la definizione di

un livello di eccellenza piuttosto che di un livello minimo di accettabilità, e alcune delle procedure descritte nei protocolli rappresentano una sfida al superamento di pratiche adottate per consuetudine e non basate sulla raccolta e l'analisi di dati ed evidenze. I progetti di efficienza energetica sviluppati secondo i protocolli ICP possono ottenere il marchio di qualità Investor Ready Energy Efficiency (IREE™) a seguito di un processo di certificazione di parte terza, che ha luogo prima della decisione finale dell'investitore.

Una prima fase dell'ICP, finanziata dall'Environmental Defense Fund degli Stati Uniti, ha portato, nel 2011, alla creazione dei protocolli dedicati al settore edifici (terziario e residenziale), ad oggi già noti e ampiamente utilizzati a livello mondiale. Nel 2015 l'Unione Europea ha invece finanziato lo sviluppo di protocolli dedicati all'industria e all'illuminazione stradale, pubblicati a inizio 2018. Tutti i protocolli seguono la stessa struttura, in modo da garantire coerenza al sistema IREE, e sono tutti fortemente basati sul Protocollo Internazionale di Misura e Verifica delle Prestazioni (IPMVP) dell'Efficiency Valuation Organization (EVO),

¹ <http://www.unepfi.org/fileadmin/documents/EnergyEfficiencyInvestment.pdf>

A PROJECT BY



Angelantoni
MORE THAN YOU THINK

Turboalgor

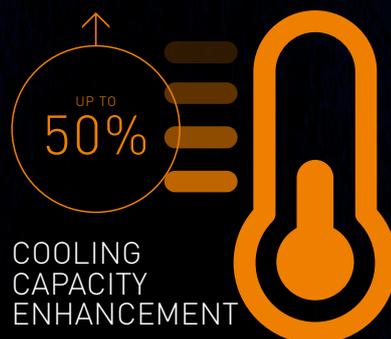
THE ULTIMATE
SOLUTION
TO IMPROVE
ENERGY
EFFICIENCY

Turboalgor revolutionizes the cooling industry, making the compression cycle of the refrigerant fluids more efficient by adapting an automotive alike turbocharger to both old and new compression refrigeration systems.

Turboalgor is a radical break with any existing energy saving traditional solutions thus, thanks to its superior performance, can replace either inverters or economisers.

WWW.TURBOALGOR.IT

FEATURES AND BENEFITS



e sui suoi principi di accuratezza, completezza, prudenza e trasparenza.

Il ruolo chiave dell'IPMVP nei protocolli ICP emerge chiaramente già osservandone la struttura. Le fasi di progetto per le quali i protocolli definiscono procedure e documentazione standard sono infatti molto diverse da quelle in cui si articolano solitamente i progetti di efficienza energetica. La differenza fondamentale risiede nel fatto che, mentre normalmente le attività di Misura & Verifica (M&V) avvengono a posteriori, nei progetti ICP hanno inizio prima della realizzazione dell'Azione di Miglioramento dell'Efficienza Energetica (AMEE) e proseguono per tutta la durata del progetto.



Figura 1 Fasi di un progetto di efficienza energetica - confronto tra pratica comune e protocolli ICP. Fonte: EVO².

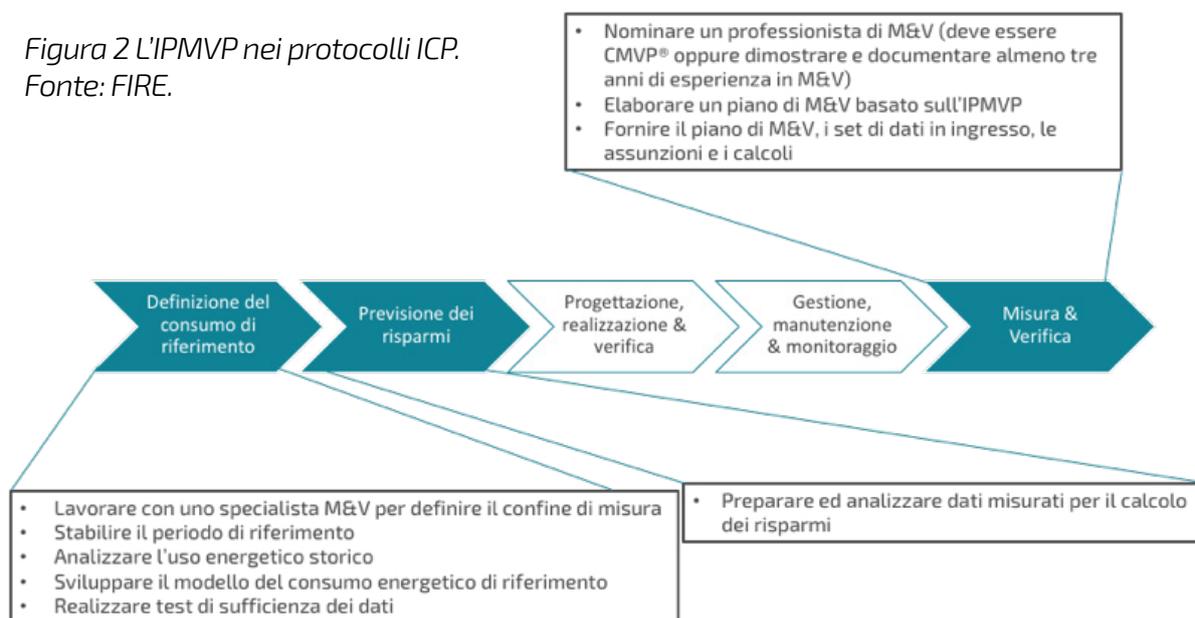


Il cuore delle attività di M&V risulta quindi anticipato alle primissime fasi del progetto, e il consumo di riferimento che viene utilizzato per stimare i risparmi è lo stesso che verrà poi utilizzato per valutarli, una volta conseguiti. Questo approccio garantisce una forte coerenza tra le fasi di sviluppo, esecuzione e verifica di un progetto e consente di minimizzare i rischi derivanti dalla mancanza di tale legame.

L'IPMVP è esplicitamente richiamato nella descrizione di diverse procedure in varie fasi del progetto nei protocolli ICP, come sintetizzato nella seguente figura.

² <https://evo-world.org/en/news-media/m-v-focus/858-magazine-issue-2/1091-ipmvp-at-the-heart-of-new-protocols-from-the-investor-confidence-project-in-europe>

Figura 2 L'IPMVP nei protocolli ICP.
Fonte: FIRE.



Questo approccio, robusto e rigoroso da un punto di vista teorico, rischia tuttavia di collidere con la praticità di implementazione necessaria affinché protocolli di questo tipo acquistino efficacia e trovino ampia adozione in ambito industriale. Come sa bene chi opera in questo settore, la grande varietà di processi produttivi e soluzioni tecnologiche adottate fa sì che ogni progetto presenti caratteristiche uniche e dunque specifiche necessità. Per questo motivo, a seguito di consultazioni e forum tecnici con stakeholder industriali, sono state identificate soluzioni per rendere più flessibile l'approccio ICP.

Per il settore industriale sono stati quindi creati due protocolli: uno per progetti "complessi" e uno per progetti "mirati". Il primo considera i progetti che hanno un impatto diretto sul processo produttivo e che richiedono il supporto di uno specialista dello specifico processo in questione. In questo caso l'approccio suggerito è il più completo e aderente all'IPMVP, di cui si propone l'adozione delle opzioni B o C³, svincolando completamente procedure e documentazione descritte dalla tipologia di AMEE. Il secondo considera invece le altre tipologie di progetto, che tipicamente riguardano gli impianti ausiliari, da realizzare con un approccio più snello e attraverso l'adozione delle opzioni A o B dell'IPMVP.

Il protocollo per gli impianti di illuminazione stradale presenta invece una problematica diversa: molti impianti in Europa non sono dotati di sistemi di misura, e la necessità di acquistarne uno potrebbe essere un deterrente all'applicazione dei protocolli e alla realizzazione di progetti di efficienza energetica. È stata quindi creata un'opzione ad hoc nel protocollo, che utilizza stime accurate per valutare i consumi. Per quanto questa soluzione possa apparire lontana dai principi dell'IPMVP, ha comunque il privilegio di avvicinare gli utenti allo standard ICP senza richiedere adeguamenti iniziali.

³ Si ricordano le quattro opzioni previste dal protocollo IPMVP. A: singolo intervento, misura dei parametri chiave. B: singolo intervento, misura di tutti i parametri. C: misura estesa a tutto l'edificio/stabilimento. D: simulazione calibrata.

Aspetti conclusivi

L'M&V è ormai da tempo al centro del dibattito sull'efficienza energetica, ma ancora troppo spesso non viene integrato nei progetti o viene integrato solo a posteriori. L'ICP fornisce un'interessante soluzione per avvicinare i professionisti del settore a questo tema in maniera semplice, strutturata e flessibile.

FIRE, oltre ad aver reso disponibile il protocollo IPMVP in Italiano e a rilasciare la certificazione CMVP, si sta occupando della divulgazione dei protocolli ICP e della formazione degli sviluppatori di progetto nel nostro Paese. È inoltre possibile segnalare progetti per i quali si vorrebbe ottenere la certificazione IREE™ e candidarsi per ricevere assistenza gratuita dal gruppo di lavoro di ICP Europe fino ad aprile 2019.

Tutte le informazioni sull'ICP sono disponibili su: fire-italia.org/investor-confidence-project/



Gestiamo la vostra energia

e-on

Gestiamo l'energia per conto dei nostri clienti.
Acquisiamo gli asset e le infrastrutture
energetiche esistenti, ottimizzandole e
occupandoci della loro gestione operativa.

**Voi pensate al vostro core business.
Noi alla vostra energia.**

eon-energia.com/grandaziende

Finanziare i progetti di efficienza energetica. Il Noleggio

Diego Teani, Amministratore Delegato Noleggio - Energia srl

Una delle domande, che spesso gli operatori del settore si sentono rivolgere dagli Imprenditori che manifestano interesse per gli investimenti in efficienza energetica, è come poter concretamente finanziare i loro investimenti; le risposte sono spesso scoraggianti.

Credo che possiamo senz'altro condividere il senso di smarrimento degli imprenditori che non trovano agevolmente soluzioni finanziarie alle loro intenzioni di investimento, soprattutto se consideriamo che, dopo la crisi economica degli ultimi anni e dopo le pesanti sofferenze patite, il sistema bancario italiano è ancora alle prese con complicati tentativi di riorganizzare l'attività bancaria tradizionale che rimane, purtroppo, molto distante dalle reali necessità del mondo imprenditoriale quanto a disponibilità a finanziare a lungo termine.

E' peraltro un paradosso pensare come le banche pensino di poter sopravvivere offrendo sempre più e solo servizi accessori alla loro clientela, senza rendersi conto che è l'attività tradizionale di raccolta e impiego che dovrebbe portare nei bilanci delle banche i maggiori ricavi.

Dico dovrebbe perché gli effetti della stabilizzazione economica intrapresa dalla Banca Centrale Europea in questi ultimi anni, con tassi ufficiali interbancari stabilmente mantenuti al di sotto dello zero, hanno creato un paradosso nel paradosso. Da un lato si obbliga le banche ad impiegare la liquidità per non avere penalizzazioni sui depositi con la BCE, e dall'altro si appiattisce il range dei tassi applicati sui finanziamenti, che per tutte le classi di clienti rasentano il limite dell'inconvenienza per i finanziatori. Ecco quindi che le masse di denaro vengono allocate sui grandi portafogli per limitare i rischi di default, mentre solo le briciole degli impieghi sono destinati alle PMI, che sono ritenuti i soggetti più rischiosi, anche a causa della continua spersonalizzazione dei rapporti fra cliente e funzionari bancari, che non conoscono più l'imprenditore.

Un altro paradosso è che gli investimenti in Efficienza Energetica vengono considerati, dalle banche, alla stregua di qualsiasi altro investimento produttivo, mentre sappiamo molto bene che si tratta di interventi totalmente diversi, e non è certo questo il luogo dove spiegarne le differenze, specie sotto il profilo del rischio delle controparti. Sono infatti le PMI robuste che affrontano investimenti in efficienza energetica, non certo quelle in difficoltà, che tengono libere le proprie risorse per altre esigenze indifferibili. Sono le PMI all'avanguardia che investono in efficienza, perché puntano a miglioramenti strutturali che porteranno effetti su tutta la filiera produttiva, ad interventi che generano dei cash-flow impliciti molto considerevoli: gli imprenditori sanno bene che "il risparmio è doppio guadagno".

E le banche che fanno? Non hanno ideato neanche un prodotto specifico per l'efficienza energetica, non un finanziamento flessibile con durate legate ai tempi di rientro degli investimenti. Non un funzionario che conosca il settore, che partecipi ai tanti incontri e seminari di settore, non uno che sappia leggere un business plan energetico, uno che sappia cos'è un cogeneratore, una pompa di calore, neanche un impianto a biomassa. Da poco sanno cos'è un impianto fotovoltaico, ma per l'amor d'iddio non chiedetegli un finanziamento per questo caso perché riceverete un rifiuto secco e perentorio: non sia mai che gli incentivi vengano poi sconosciuti dal GSE!

E allora l'imprenditore che fa? Come finanzia il proprio investimento in efficienza energetica? I numeri esposti sull'ultimo "Energy Efficiency Report 2018" pubblicato dal Politecnico di Milano sono impietosi: le MPI si arrangiano per il 90% con l'autofinanziamento, cioè con soldi



propri, senza l'aiuto di nessuno. Nel 2017 gli investimenti in efficienza energetica sono stati 2.250 milioni, solo nel settore industriale. Ma vi pare!

Per fortuna qualcuno però s'è svegliato, qualcuno ci ha pensato, qualcuno ha capito che ci sono delle opportunità molto interessanti di impiego; non nel mondo bancario, per carità! Nel mondo imprenditoriale e degli investitori finanziari sono nate infatti iniziative lodevoli: sono nati i fondi d'investimento dedicati (ancora pochi in verità), si sono moltiplicate le ESCO, che molti già conoscono, ma alle quali non tutti si rivolgono per vari motivi. Non sempre gli imprenditori gradiscono esternalizzare l'attività energetica delle proprie aziende, non tutti vogliono affidarsi a soggetti a volte improvvisati, e non tutti ritengono vantaggiosa questa soluzione. Non tutti desiderano lasciare i preziosi TEE ad altri, quando potrebbero tenerli per sé.

Il noleggio

E allora? E allora ecco la soluzione nuova, la soluzione che mancava adesso c'è! Sto parlando del noleggio

Con il noleggio l'imprenditore è libero di fare tutto come vuole, a casa sua. È libero di scegliere gli impianti, il progetto, di valutare i risparmi, di calcolare la durata dell'investimento, di aggiungere o togliere o cambiare o modificare ciò che vuole quando vuole, come vuole.

Con il noleggio l'imprenditore risparmia da subito senza dover investire un centesimo; deve solo pagare un canone periodico, che viene conteggiato in base ai tempi di rientro dell'investimento, per poter avere un risparmio già dal primo giorno. Il canone di noleggio viene infatti stabilito in modo che, sommato al costo energetico post intervento, dia un totale sempre inferiore al costo energetico pre-investimento. Così è tutto chiaro, il risparmio è evidente e non c'è nessuna sorpresa: e i TEE sono dell'imprenditore.

Si dice che il noleggio sia più caro di un finanziamento bancario; è vero. Ma possiamo paragonare un prodotto reale e concreto con uno che non esiste? Se trovate un finanziamento bancario fino a 10 anni, senza garanzie, erogato in pochi giorni, costruito su qualsiasi intervento di efficienza energetica e senza limite di importo, che consenta all'imprenditore di iniziare a risparmiare immediatamente, chiamatemi che vi accompagno!

IL NOLEGGIO OPERATIVO

Il Noleggio operativo è una forma particolare di contratto d'affitto, attraverso il quale un'azienda ha la possibilità di utilizzare un bene - un impianto per l'efficienza energetica, in questo caso specifico - per un periodo di tempo prestabilito, versando un canone di locazione periodico. Al contrario di un leasing finanziario, tuttavia, in questo caso il contratto può comprendere anche le spese di progettazione, installazione e manutenzione, oltre alle relative coperture assicurative. Insomma, uno strumento adatto a tutti gli imprenditori che desiderano migliorare le proprie apparecchiature e ridurre i consumi, ma non sono interessati alla proprietà dei beni.

Le tipologie di beni eleggibili per il NOLEGGIO OPERATIVO sono molteplici. Si va dagli impianti di illuminazione a LED alle centrali di cogenerazione e trigenerazione fino alle pompe di calore ed alle caldaie industriali a biomassa, agli impianti di automazione e domotica, senza limite massimo d'importo. Con un'ulteriore garanzia per il cliente: ogni fornitore, infatti, per poter offrire questo tipo di servizio viene pre-accreditato in base alla presenza di precisi requisiti di solidità economica aziendale e i Beni devono superare rigorosi esami di affidabilità tecnologica da parte delle società di noleggio.

Energy Performance Contract e Partenariato Pubblico Privato: c'è spazio per il Dialogo Competitivo?

*Remigio Longavita,
consulente energetico*

Nel contesto del nuovo codice dei contratti pubblici, l'Energy Performance Contract (EPC) sembra fisiologicamente rientrare nell'ambito dei contratti di Partenariato Pubblico Privato (PPP). È possibile ravvisare, infatti, alcuni elementi comuni tra i due modelli: la previsione di un orizzonte temporale di medio lungo termine, il finanziamento, la realizzazione e la gestione degli interventi da parte del privato, il pagamento da parte della Pubblica Amministrazione di un canone periodico, il trasferimento al privato di una serie di rischi (come il rischio connesso alla corretta realizzazione dell'opera e il rischio legato al rispetto delle performance definite contrattualmente come la garanzia di risparmio energetico conseguibile dall'intervento), nonché la necessità di monitorare il traferimento dei rischi per tutta la durata del contratto.

La facoltà di utilizzare il PPP per l'adozione dei contratti EPC nella Pubblica Amministrazione è ravvisabile anche all'interno di alcuni bandi Por Fesr 2014-2020¹ pubblicati da alcune regioni italiane, che hanno ad oggetto incentivi per interventi di efficientamento energetico per edifici pubblici o per la pubblica illuminazione. Pertanto il binomio EPC e PPP diventa col tempo sempre più serrato.

Ma come dare forma ad un rapporto di partenariato tra il pubblico e il privato?

Quale procedura utilizzare? La procedura forse più comune, in riferimento ai contratti di efficienza energetica, riguarda la Finanza di progetto (art. 183 del Codice dei contratti pubblici), in particolare modo tramite la cosiddetta iniziativa privata che vede l'attivazione del processo da parte di un soggetto privato che presenta un progetto alla Pubblica Amministrazione e può diventare "promotore" dell'iniziativa.

In questo articolo si vuole spostare l'attenzione su una ulteriore modalità di realizzazione della partnership tra pubblico e privato, cioè attraverso la procedura del dialogo competitivo prevista dal codice dei contratti pubblici all'art. 64. Nel Codice dei contratti pubblici è previsto esplicitamente all'art. 181, comma 1, la possibilità di utilizzare il dialogo competitivo per l'affidamento dei contratti di PPP.

Tale procedura vede nella P.A. un ruolo molto attivo nella realizzazione della partnership con il privato, così da definire un progetto quanto più possibile corrispondente alle esigenze della P.A. e alle caratteristiche della Energy Service Company (ESCO), cioè la società che realizzerà gli interventi di efficienza energetica, per garantire quanto più possibile la sostenibilità nel tempo del contratto di PPP che si cercherà di realizzare.



Esperienze di dialogo competitivo

In Italia l'utilizzo del dialogo competitivo sembra non essere ancora adeguatamente sondato, mentre è applicato ampiamente negli altri paesi europei. In Francia ad esempio viene promosso il suo utilizzo proprio per l'adozione dei contratti EPC².

In Italia ci sono state alcune esperienze al riguardo nell'ambito del social housing.

Una delle prime esperienze è stata promossa dall'ACER di Reggio Emilia nel 2011, a seguito della partecipazione al progetto FRESH, supportato dal programma Intelligent Energy Europe (IEE) dell'Unione Europea che aveva l'obiettivo di promuovere l'adozione dei contratti EPC nell'efficientamento energetico dell'edilizia residenziale sociale; l'Acer di Reggio Emilia ha fatto ricorso al dialogo competitivo per l'affidamento di un contratto EPC per l'efficientamento di un edificio condominiale. Successivamente anche l'Acer di Bologna, nell'ambito del progetto Rig.ener.a, ha promosso l'utilizzo del dialogo competitivo per l'efficientamento energetico di 23 fabbricati tramite contratti EPC. Al momento è stato aggiudicato solo il primo lotto costituito da 8 fabbricati.

Analisi dei vantaggi

Probabilmente il suo carattere innovativo scoraggia ancora molte pubbliche amministrazioni, anche se potrebbe essere una valida alternativa alle procedure comunemente utilizzate, soprattutto nel settore dell'efficienza energetica.

Tale procedura, ad esempio, permette alla P.A., a seguito dell'esigenza di efficientare un insieme di fabbricati pubblici, di affidare agli operatori privati l'individuazione della soluzione tecnologica più adatta e la sua realizzazione e gestione. Ogni operatore propone la propria soluzione tecnologica, successivamente si instaura un dialogo con la P.A. per cogliere maggiormente le sue esigenze specifiche, nonchè per definire correttamente i requisiti richiesti dal codice dei contratti pubblici per la realizzazione di un contratto di PPP. Il dialogo si conclu-

¹ Uno esempio è il Bando della Regione Sardegna ,POR FESR 2014/2020 Sardegna Asse prioritario IV "Energian sostenibile e qualità della vita" Azioni 4.1.1 e 4.3.1

² <http://www.rhone-alpes.ademe.fr/sites/default/files/files/mediatheque/publications/contrat-performance-energetique-retour-experiences.pdf>

de con la presentazione da parte dei partecipanti di un'offerta comprensiva di tutti gli elementi atti a realizzarla, quindi anche della progettazione.

Questo iter sembra risolvere anche alcuni problemi di asimmetria informativa che spesso si vengono a creare tra la P.A. e le ESCo. Può accadere infatti che l'Amministrazione non conosca pienamente le caratteristiche dei fabbricati e degli impianti che vuole efficientare, nonché i relativi costi energetici, al contrario le ESCo riescono ad individuare con precisione i consumi reali, questo li mette in una situazione di vantaggio nella determinazione delle proprie offerte. L'utilizzo di una procedura come quella del dialogo competitivo, che è caratterizzata da una maggiore flessibilità procedurale, implicando valutazioni e rinegoziazioni delle offerte e il confronto con una pluralità di operatori, può essere utile a ridurre lo svantaggio informativo ed effettuare così una scelta più consapevole.

Per attenuare ulteriormente tale asimmetria informativa, la P.A. potrebbe anche far precedere la procedura del dialogo competitivo da una consultazione preliminare di mercato (art. 66 del Codice dei contratti pubblici). Si tratta di un nuovo istituto giuridico che permette alla PA di acquisire informazioni utili alla predisposizione di un futuro bando per meglio impostare il dialogo con gli operatori privati.

Le fasi principali del dialogo competitivo possono essere così riassunte. La stazione appaltante pubblica un bando di gara, in cui sono inseriti esigenze da soddisfare, requisiti richiesti dagli operatori, criteri di aggiudicazione. Può decidere anche di limitare il numero di partecipanti nella fase di negoziazione, però tale indicazione deve essere presente nel bando di gara ed il limite indicato non può essere inferiore ai tre partecipanti.

Una volta individuati i partecipanti, può avere inizio il dialogo vero e proprio con gli operatori, possono essere previste diverse fasi in cui si andranno a negoziare aspetti specifici del contratto di PPP. Potranno essere analizzati, ad esempio, gli aspetti che riguardano la progettazione, dallo studio di fattibilità al progetto definitivo, la definizione dell'equilibrio economico-finanziario del Piano Economico Finanziario, che è un aspetto centrale per il trasferimento dei rischi propri del PPP, e le modalità di fluttuazione del canone legato alle performance energetiche garantite.

Questa fase sarà molto importante per definire correttamente le indicazioni presenti nelle linee guida Anac n. 9 circa l'individuazione e il monitoraggio dei rischi trasferiti al privato. Durante il dialogo ogni operatore presenterà la propria proposta, ciò comporterà già una prima concorrenza sulle soluzioni tecnologiche prospettate, comprese quelle innovative. Il dialogo con gli operatori economici può proseguire fino all'individuazione della soluzione più appropriata. In questa procedura sia l'operatore economico che la stazione appaltante possono abbandonare il dialogo e non pervenire ad offerta senza alcuna conseguenza. In tal modo gli operatori economici che si rendessero conto di non poter rispondere alle esigenze della PA potranno ritirarsi anche nelle fasi iniziali della procedura, determinando così una selezione degli operatori meno adatti.

Una volta individuata la soluzione, la stazione appaltante chiede ai candidati di trasformarsi in offerenti con la consegna delle proprie offerte che vengono valutate secondo i criteri inseriti nel bando e provvede ad individuare il contraente. Può avviare con quest'ultimo una ulteriore negoziazione al fine di ridefinire alcuni aspetti.

Per fare in modo che tale procedura possa effettivamente portare ad una scelta ottimale per la P.A., è necessario che vi sia

una pluralità di operatori che partecipino. Per tale motivo, al fine di incentivare la partecipazione, la norma dà la possibilità alla Pubblica Amministrazione di prevedere dei premi o pagamenti ai partecipanti al dialogo, magari a quegli operatori che arriveranno alla fine della procedura, questo potrebbe essere un utile strumento per incrementare la partecipazione e quindi la concorrenza.

Se da un lato è possibile ravvisare in tale procedura una serie di vantaggi, sia per il privato che ha la possibilità di presentare la propria proposta progettuale, che per la PA che può procedere all'affidamento di un contratto EPC tramite un appalto integrato, dall'altro gestire una procedura di dialogo competitivo non è cosa semplice, anche perchè l'iniziativa deve partire proprio dal soggetto pubblico.

Qui l'attenzione va spostata sulle figure specializzate che rivestono un ruolo cruciale in tali dinamiche contrattuali a supporto della P.A., gli Energy Manager della Pubblica Amministrazione, che devono possedere adeguate capacità e competenze anche in ambito di tecniche di negoziazione e di appalti pubblici. Tali competenze ormai sono richieste non soltanto per la procedura del dialogo competitivo, ma anche per la finanza di progetto e in generale per i contratti EPC.

Forse proprio energy manager competenti potranno favorire il processo di cambiamento necessario agli enti locali per affrontare il tema dell'efficienza energetica in maniera meno tradizionale, sfruttando in toto le novità e le potenzialità offerte oggi al settore pubblico come ad esempio gli Energy Performance Contract.

focus



Taglia la bolletta energetica con la cogenerazione.

Risparmi fino al 30 per cento con ritorno sull'investimento in meno di 4 anni.

2G. Cogenerazione.

2G Italia Srl | Via della Tecnica 7 | 37030 Vago di Lavagno (VR)
Tel. +39 045 83 40 861 | info@2-g.it | www.2-g.it

Finanziamenti all'efficienza energetica, evoluzioni e prospettive

Steven Fawkes, Managing Partner - EnergyPro

Lo scorso luglio ho partecipato al lancio del MEEF, il Fondo per l'efficienza energetica pubblico-privato di 500 milioni di sterline stabilito dalla Greater London Authority e gestito da Amber Infrastructure. Mi è tornato in mente un giorno simile nell'ottobre 2011, quando ho partecipato al lancio del London Energy Efficiency Fund (LEEF).

MEEF rappresenta un significativo passo avanti nel settore dei fondi disponibili per i progetti di efficienza energetica; si può considerare il più grande fondo di efficienza energetica pubblico-privato in Europa. È stata un'occasione appropriata per riflettere su alcuni dei cambiamenti significativi avvenuti nel modo di pensare e nelle attività legate al finanziamento dell'efficienza energetica nei sette anni trascorsi tra il lancio di LEEF e MEEF (sono stato membro indipendente del comitato per gli investimenti della LEEF dal 2014).

Prima di tutto c'è una maggiore consapevolezza dell'importanza dell'efficienza energetica nel raggiungimento degli obiettivi climatici. Oggi la Comunità Europea parla di "efficiency first", che è un cambiamento significativo. Chiaramente c'è ancora molta strada da fare per ripristinare l'equilibrio tra l'approvvigionamento energetico e la domanda di energia, ma le condizioni sono migliorate. Vi è inoltre una maggiore chiarezza su quelli che sono i reali ostacoli al finanziamento dell'efficienza energetica.

Mancanza di fondi o mancanza di bancabilità dei progetti?

Nel 2011 vi era ancora la percezione che la questione principale fosse la "mancanza di finanziamenti" e che il semplice stanziamento di fondi avrebbe portato al finanziamento dei progetti. La realtà si è rivelata diversa. Sono stati istituiti diversi fondi in Europa, ma hanno avuto difficoltà nell'essere impiegati a causa della mancanza di progetti bancabili ben sviluppati. È diventato chiaro che è necessario un qualche tipo di supporto per sviluppare progetti su cui si può investire, come nel caso del MEEF. LEEF ha dispiegato fondi con successo attraverso sforzi consistenti e significativi, mirati a lavorare al fianco di sviluppatori e proprietari di progetti fino alla realizzazione e all'implementazione dello stesso. Lo sviluppo del progetto è il vero divario che dobbiamo colmare per trasformare la risorsa "efficienza energetica" in beni produttivi che generano rendimenti economici e ambientali.

I benefici non energetici

Negli ultimi anni l'importanza dei benefici non energetici, che sono spesso più strategici e più preziosi dei risparmi sui costi energetici, è stata riconosciuta attraverso il lavoro di Catherine Cooremans e altri, nonché dall'Agenzia internazionale per l'energia. Valutare e rivendere i benefici non energetici è un'esigenza a dir poco critica. Numerosi progetti di efficienza energetica sono incorporati in progetti più grandi, realizzati per altri motivi, come ad esempio l'adeguamento degli edifici a standard moderni, e qualsiasi politica o programma di finanziamento deve riconoscerlo.

Gli strumenti a supporto del finanziamento dell'efficienza energetica

Abbiamo notato lo sviluppo e l'introduzione di diversi strumenti che supportano il finanziamento dell'efficienza energetica. Tra questi l'Investor Confidence Project (ICP), originariamente sviluppato per gli edifici e ora disponibile in Europa per l'industria, l'illuminazione stradale e il teleriscaldamento. ICP, sostenuto da Horizon 2020, ha introdotto il concetto di standardizzazione per lo sviluppo e la documentazione dei progetti e un sistema di certificazione per i progetti, Investor Ready Energy Efficiency™. Di particolare interesse è il lavoro dell'EEFIG (Energy Efficiency Financial Institutions Group) che sviluppa un database di 10.000 progetti (Derisking Energy Efficiency Platform, DEEP) e un Underwriting Toolkit, che sono strumenti utili per chi sviluppa programmi o fondi di finanziamento.

L'anno scorso si sono verificati alcuni sviluppi significativi, tra cui l'iniziativa EMF-ECBC sui mutui energeticamente efficienti, che sta riunendo molte istituzioni finanziarie per costruire un meccanismo standardizzato di ipoteca paneuropeo che incentiverà le persone a migliorare l'efficienza energetica delle loro case attraverso finanziamenti preferenziali. Il progetto EU-PACE, (sostenuto da Horizon 2020 al pari dell'iniziativa sui mutui), sta lavorando per introdurre finanziamenti di misure di efficienza energetica attraverso le tasse sulla proprietà. Negli Stati Uniti il mercato PACE è decollato nei settori re-

sidenziale e commerciale, con una serie di operazioni sul mercato secondario con fondi PACE che sono state rifinanziate attraverso la cartolarizzazione.

Un importante cambiamento positivo negli ultimi due anni è stato il rapido aumento delle attività rivolte al "finanziamento verde", in particolare il coinvolgimento delle banche centrali. In definitiva, l'azione delle autorità di regolamentazione bancaria per affrontare i rischi sistemici nel sistema finanziario potrebbe avere più effetto sui livelli di efficienza energetica rispetto alle politiche o ai regolamenti energetici tradizionali.

L'efficienza energetica dovrebbe essere una parte importante delle operazioni da parte della finanza verde - il pericolo è che tende a ricevere meno attenzione perché è più difficile investirci rispetto alle energie rinnovabili, il cui finanziamento è più semplice.

Così in sette anni il mercato del finanziamento dell'efficienza energetica si è evoluto, è cresciuto in consapevolezza, capacità e dimensioni. Uso una citazione di un banchiere statunitense che diceva "il problema del mercato finanziario che guarda all'efficienza energetica è che il divario tra il dibattito (conferenze, incontri e quant'altro) e gli accordi realmente conclusi è troppo alto". Non c'è dubbio che questo rapporto sta migliorando nel tempo, ma ovviamente c'è ancora molta strada da fare fino a quando il finanziamento dell'efficienza energetica non diverrà integrato.