

Economia CREDITO RINNOVABILE

Nasce una banca che ha come obiettivo quello di supportare la transizione energetica

【 di Sergio Ferraris* 】



Arriva una nuova banca dedicata alla sostenibilità ambientale e alla transizione energetica. BIAE – Banca Italiana per l'Ambiente e per l'Energia che ha l'obiettivo di diventare un One-Stop Energy Shop per imprese e professionisti. Ne abbiamo parlato con Giulio Gallazzi, presidente di BIAE.

Perché creare oggi una banca interamente dedicata ad ambiente ed energia e perché farlo in Italia? Cosa manca nel sistema del credito tradizionale che BIAE intende colmare?

«In Italia non esisteva una banca dedicata e interamente specializzata sulla transizione energetica e ambientale delle PMI e delle small business. Quindi c'è un vuoto d'offerta a fronte di una domanda già oggi molto forte. E questo fabbisogno crescerà in modo esponenziale: infatti è previsto che si allargherà il gap tra domanda e offerta di energia, anche per l'accelerazione della transizione digitale e per i consumi legati all'intelligenza artificiale e alla capacità di elaborazione connessa. Questo gap non si colma solo con l'offerta tradizionale di servizi bancari generici ma c'è bisogno di strumenti dedicati e specifici su temi come energia e ambiente. Serve dunque competenza specialistica. Ecco perché abbiamo ritenuto necessario creare una banca dedicata, capace di sostenere

con soluzioni mirate la generazione di nuove capacità sostenibili e in linea con la domanda futura. Il Gruppo Banca del Fucino ha quindi deciso di destinare la sua seconda licenza bancaria alla Banca Italiana per l'Ambiente e per l'Energia. C'è poi un altro punto: le banche tradizionali certamente finanziano energia e transizione ambientale, ma lo fanno con competenze creditizie generaliste. Mancano spesso skill dedicate per comprendere a fondo il fabbisogno, affiancare l'impresa e facilitare l'investimento in tutte le fasi. Qui sta la novità di BIAE: unire le competenze del "fare banca" con quelle tecniche su energia e ambiente».

"One-Stop Energy Shop" è la vostra definizione operativa. Come si traduce in processi, competenze e tempi?

«La logica è la combinazione dei due mondi: da un lato, il credito; e dall'altro, la competenza tecnica sullo sviluppo, la costruzione e la gestione di impianti rinnovabili e di progetti di transizione ambientale. Ciò significa che, quando un'impresa entra in contatto con noi, trova un partner unico che, prima ancora del finanziamento, si occupa della validazione del piano: assessment tecnico, verifiche sulle ipotesi sottostanti, separazione e coerenza dei piani economico-finanziari. E poi prosegue nell'accompagnamento anche dopo l'erogazione, lungo l'intera vita del progetto. Il vantaggio per il cliente è non dover gestire più controparti e fornitori professionali separati: in BIAE trova in un unico luogo tutte le funzioni necessarie per passare dall'idea al progetto eseguito, per produrre reddito e autosostenersi. Questo approccio "one-stop" non solo alza l'efficienza, ma riduce sensibilmente i tempi: stimiamo un taglio del 60-70% rispetto a operatori non specializzati o banche generaliste. È chiaro che sui

progetti di maggiore dimensione ci sono complessità e tempi incompressibili; ma, a parità di condizioni, siamo almeno due terzi più veloci».

Perché entrate in nicchie come il fotovoltaico 0,5-10 MW e come valutate il profilo rischio-rendimento di questo segmento?

«Qui introduco il concetto di “micro transizione”. Finora l'attenzione di banche e investitori si è concentrata su impianti medio-grandi (dai 10 MW in su), che sono più appetibili. Ma la transizione di un Paese come l'Italia non si fa solo con i grandi impianti. Oltre il 90% delle nostre imprese sono PMI e circa il 90% del PIL è generato da esse: se vogliamo essere utili al Paese, dobbiamo occuparci dei progetti che riguardano la maggioranza delle PMI e la quasi totalità dei professionisti e delle partite IVA. Il nostro posizionamento nasce qui: costruire strumenti attenti e adeguati anche ai progetti piccoli e medi, portando in queste fasce la qualità di strutturazione che di solito è riservata alle grandi operazioni. Così sosteniamo la “transizione granulare” del territorio: è questa massa critica diffusa che sposta il contributo delle rinnovabili. Se ci limitassimo a poche grandi realizzazioni “a macchia di leopardo”, non coinvolgeremmo la parte più ampia del sistema produttivo».

Avete fissato un “time-to-yes” di 45 giorni: quali fasi comprimete senza aumentare il rischio?

«Più che “comprimere” le fasi, noi le manteniamo tutte. Riduciamo invece i tempi di approvvigionamento e analisi dei dati che alimentano i nostri modelli valutativi, integrando nel processo le due macro-competenze: il credito bancario e l'ingegneria. La progettazione, la costruzione, la gestione degli impianti. Abbiamo definito processi che corrono



Giulio Gallazzi, presidente di BIAE

in parallelo e in modo sinergico: non saltiamo passaggi, li ottimizziamo. Inoltre, utilizziamo capacità avanzate di elaborazione dati, anche tramite intelligenza artificiale e database arricchiti negli anni. Ma l'esperienza umana resta centrale, non ci facciamo “guidare” da algoritmi in sostituzione del “mestiere”».

Qual è la vostra strategia territoriale per essere “protagonisti della transizione diffusa nei territori”?

«Il Gruppo Banca del Fucino ha un DNA di banca di territorio. Non vogliamo chiuderci nei centri direzionali: vogliamo presidiare i contesti locali. Usiamo la nostra origine digitale, con una piattaforma user friendly e fortemente interattiva per uno scambio informativo efficiente banca-cliente; allo stesso tempo, inviamo sul territorio unità dedicate che affiancano i progetti “sul campo”. Quindi, da un lato interazioni digitali e anche videoconferenze; dall'altro, momenti in presenza in loco, face to face, per la valutazione, il sostegno e l'esecuzione del progetto».

Quali policy nazionali considerate più abilitanti per le FER e dove vedete ancora colli di bottiglia normativi e regolatori?

«Non è il nostro mestiere dettare l'agenda normativa o regolatoria. Auspichiamo più collaborazione tra operatori e istituzioni regolatorie e autorizzative: un migliore allineamento facilita i processi. Ma spesso i “colli di bottiglia” nascono da disallineamenti informativi o documentali lungo l'iter autorizzativo e finanziario. Qui entriamo in gioco noi. Aiutiamo i clienti a impostare correttamente la progettazione, a definire i passi autorizzativi e poi quelli di filing. Dati certi scenari regolatori, il nostro ruolo è facilitare il passaggio attraverso i punti critici, riducendo tempi ed errori».

In che quale modo intendete contribuire alla accettabilità sociale dei progetti nei territori, oltre l'erogazione del credito?

«Il nostro lavoro è far sì che i processi arrivino dall'idea al funzionamento dell'impianto. In mezzo ci sono temi di impatto ambientale e locale e vincoli urbanistici o regolatori. Non facciamo “gli avvocati” di progetti con oggettive criticità ambientali o territoriali. Puntiamo a capirle prima. Valutiamo ex ante la presenza di ostacoli difficilmente superabili. Per esempio, nell'eolico è noto che in certi territori impianti di determinate dimensioni non siano ben accettati: meglio capirlo all'inizio e regolarsi di conseguenza. Nel fotovoltaico, l'evoluzione tecnologica e il focus su impianti più piccoli rendono più semplice l'adattamento al contesto. Il punto è costruire e usare un grande database di esperienza per individuare a priori i problemi, distinguendo ciò che è meglio accantonare da ciò che merita di essere portato avanti».

*direttore QualEnergia