

BIAE: "Sul mercato mancava una banca specializzata nella transizione green"

LINK: <https://www.energiamercato.it/notizie/finanza-energia/biae-banca-specializzata-nella-transizione-green>

BIAE: "Sul mercato mancava una banca specializzata nella transizione green"

Scritto da Redazione

Operativa da ottobre 2025, BIAE (Banca Italiana per l'Ambiente e per l'Energia) è il primo istituto bancario interamente dedicato alla transizione energetica.

Parte del Gruppo Igea Banca, la cui capogruppo è Banca del Fucino, nasce come centro di competenze trasversali per ottimizzare l'erogazione di credito e servizi finanziari sia alle aziende del settore energy sia alle PMI di ogni settore che vogliono migliorare il proprio profilo di sostenibilità.

A KEY Energy 2026 abbiamo incontrato Ernesto Chiorazzi, membro del Consiglio di Amministrazione di BIAE, per fare il punto sui primi passi di questa nuova banca.

AG. Qual è il bilancio di questi primi mesi di attività?

EC. Abbiamo avuto un riscontro estremamente positivo da parte del mercato, dove mancava un soggetto come BIAE.

Ci siamo focalizzati, in questa fase, sui progetti fotovoltaici di piccola-media

taglia, quelli da 1 a 10/15 MW, che oggi rappresentano circa il 70% delle autorizzazioni rilasciate e che tipicamente non sono supportate adeguatamente dal sistema bancario.

Le grandi banche, infatti, si concentrano su progetti di più grandi dimensioni: i loro dipartimenti di project finance considerano ticket non inferiori ai 30 milioni di euro.

Siamo quindi stati subito sommersi dalle richieste. AG. BIAE non si occupa, però, di solo credito. Che altri servizi erogate?

EC. Vogliamo proporci come un soggetto attivo a 360 gradi, sia con attività di lending sia con servizi di advisory, per supportare le PMI impegnate nella transizione energetica. AG. Una delle espressioni che sentiamo più spesso è proprio "bancabilità" delle iniziative green, soprattutto quando coinvolgono piccole aziende o tecnologie emergenti. Quanto sono importanti le competenze in questo ambito e voi come lo affrontate?

EC. Il concetto di bancabilità ha declinazioni diverse.

Affinché un progetto sia bancabile con strutture di

project finance, necessita sicuramente di specifiche caratteristiche di solidità. In altri casi, però, la bancabilità si scontra con la mancanza di competenze necessarie a valutare determinati aspetti e i rischi a loro connessi.

In tal senso, BIAE ha una società di ingegneria collegata, E-Way Finance, con 60 tra ingegneri, tecnici e legali specializzati, che sviluppa e realizza impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili. Questa società permette a BIAE di realizzare internamente la maggior parte delle due diligence e di avere un approccio propositivo con il cliente.

Se c'è un problema, infatti, abbiamo le competenze per cercare di risolverlo: questa è una differenza notevole rispetto ai classici interlocutori bancari. A volte, abbiamo lavorato su progetti per diversi mesi, proprio perché abbiamo aiutato il cliente anche nella risoluzione di tematiche tecnico-amministrative. Un'altra banca avrebbe semplicemente scartato l'iniziativa, definendola "non bancabile".

AG. In questa edizione di KEY abbiamo sentito anche diverse ESCo chiedere una

maggiore attenzione da parte del mondo del credito, soprattutto per l'impatto positivo dei loro progetti sui conti aziendali...

EC. Il modello ESCo è per noi interessante da finanziare sia su base project sia su base corporate. La nostra mission è lavorare con le PMI, in quanto non abbiamo le dimensioni per proporci come partner ideale alle grandi utility.

Abbiamo, invece, le giuste caratteristiche per lavorare con le aziende impegnate nella transizione energetica a diverso titolo. Le ESCo hanno un ruolo fondamentale, ad esempio per quanto concerne i certificati bianchi: questa partita vorremmo giocarla. I progetti ESCo sono più complessi rispetto alle rinnovabili. Si tratta di efficientare processi industriali e, quindi, le banche devono essere in grado di comprendere il progetto e valutare se questo si traduce in risparmio e, quindi, in un maggiore flusso di cassa.

AG. Vi state dotando di competenze anche per ambiti come lo storage?

EC. Lo storage, dati i risultati del bando MACSE, probabilmente non offrirà molto da finanziare; come BIAE, siamo aperti a valutare progetti su base merchant se vediamo la possibilità di generare ricavi

dal time shifting e dall'accesso al mercato dei servizi ancillari.

Questo significa fare uno studio nodale solido che ci consenta di apprezzare il fatto che molto probabilmente un impianto sarà chiamato in MSD, chiaramente con un approccio che non può essere superiore ai tre o cinque anni.

È questo il tipo di progetto che cerchiamo, magari facendoci affiancare da un consulente specializzato nello studio nodale.

AG. E che visione avete, invece, sull'idrogeno?

EC. Ci sono degli ostacoli tecnici, perché non vediamo ancora una soluzione stabile sull'idrogeno: problemi di trasporto e altre situazioni che, secondo noi, rendono l'idrogeno applicabile e utilizzabile solo in contesti molto specifici, con un utilizzo in prossimità della produzione.

I progetti attuali, poi, hanno dimensioni che vanno oltre il nostro target.