

Co-locazione, Biae: crescita significativa con consolidamento normativo e track record

LINK: <https://www.pv-magazine.it/2026/03/26/co-locazione-biae-crescita-significativa-con-consolidamento-normativo-e-track-record/>

Co-locazione, Biae: crescita significativa con consolidamento normativo e track record

Sergio Matalucci

pv magazine Italia ha parlato con Luca Pellegrino, responsabile Structured & Project Finance della Banca italiana per l'ambiente e per l'energia (Biae). La banca operativa da circa sei mesi ha una pipeline di oltre 100 MW di progetti da finanziare, con un focus sui progetti da 1 a 10 MW. La Biae aspetta maggiori dati relativi a progetti in co-locazione e progetti agrivoltaici per aumentare l'esposizione a questi due segmenti.

Vi definite la prima banca focalizzata sul green lending in project finance, dall'autorizzazione alla realizzazione dell'impianto. Difficile definire politiche per valutare il rischio, esponendosi meno possibile al rischio normativo e rischio geopolitico?

Sì, possiamo dirlo: Biae è la prima banca in Europa interamente dedicata all'ambiente e all'energia. Essere specializzati significa proprio avere politiche di gestione del rischio dedicate alle tecnologie e ai modelli di business della transizione energetica. Nel fare questo

crediamo che l'energia e l'ambiente rappresentino una tematica centrale per la nostra società.

Quando avete aperto e per quali fini? Il vostro focus è per esempio su impianti tra 1 MW e 10 MW, giusto?

Siamo operativi con la nostra nuova mission dalla fine del 2025 e siamo la seconda licenza bancaria del Gruppo Igea Banca, la cui capogruppo è Banca del Fucino. Pensiamo di essere in grado di colmare un vuoto di mercato sfruttando l'esperienza diretta del Gruppo. Banca del Fucino, infatti, ha investito dal 2020 in una delle principali piattaforme di sviluppo delle rinnovabili, E-Way Finance. Da qui nasce l'idea di creare un centro di competenze specializzato che unisca prodotti bancari tradizionali e advisory in un'unica piattaforma dedicata al mondo energy e alle Pmi che investono in efficienza e rinnovabili. Per dimensione tipica, il nostro prodotto di punta oggi è il finanziamento a medio-lungo termine per la realizzazione di impianti fotovoltaici e eolici autorizzati con procedure semplificate; nella pratica, il nostro sweet spot naturale è il segmento MW-scale,

che include impianti indicativamente dell'ordine da 1 MW a 10 MW, pur potendo valutare anche taglie inferiori o superiori caso per caso.

Che obiettivi avete al 2030? Il nostro obiettivo è quello di diventare un riferimento per le imprese che operano in questo mercato e protagonisti della transizione energetica in Italia.

Voi avete appunto un modello di valutazione proprietario. Questo richiede un continuo lavoro di affinamento del modello stesso. Come potrete supportare lo sviluppo del segmento di mercato in co-locazione, quindi sia PV+BESS che PV+eolico? Quali sono i limiti strutturali? La mancanza di dati?

Credo che oggi il punto debole sia la mancanza di dati e track record da fattorizzare nei modelli. Rappresentano una forte barriera all'entrata soprattutto per i progetti di dimensioni limitate che non possono permettersi costose analisi di rete e di mercato.

Quando questo potrebbe cambiare? Dopo che, magari, alcuni apripista dimostreranno la possibilità

economica rappresentata dalla collocazione?

Quando i primi progetti "apripista" avranno un track record e il quadro regolatorio su storage e servizi di flessibilità sarà più consolidato ci sarà una crescita significativa di queste iniziative.

Voi finanziare sia impianti che ricevono supporti statali che impianti merchant. Vedete un mark-up, un aumento dei costi per i progetti che ricevono sussidi? Vedete un effetto super-bonus?

Le esperienze passate ci dicono che gli incentivi possono effettivamente creare delle distorsioni nei prezzi.

Cosa vuol dire praticamente?

I contributi a fondo perduto tendono a concentrare la domanda nei periodi di apertura dei bandi, generando una naturale pressione rialzista sui prezzi delle forniture. Inoltre, l'adesione a tali meccanismi comporta costi aggiuntivi legati alla gestione delle relative procedure amministrative.

Questo quindi richiede la selezione di controparti credibili, giusto? Come scegliete le vostre diverse controparti? Possibile per esempio per un nuovo entrante collaborare con voi?

Certamente, valutiamo con interesse anche chi sta

affacciandosi sul mercato ma siamo necessariamente selettivi con le nostre controparti. Dietro un progetto di successo ci sono sempre investitori con idee e capacità imprenditoriali. Facile trovare controparti credibili nell'agrivoltaico? È più complesso perché l'investimento deve trovare un equilibrio tra interessi agronomici ed energetici. Quanti dei vostri progetti sono agrivoltaici e quanti fotovoltaici su terra?

L'agrivoltaico è una quota minoritaria dei progetti che vediamo, inferiore al 20% della nostra pipeline di finanziamenti nel fotovoltaico. Ma credo che questa quota sia destinata a crescere.

E per le CER invece? Cosa vi aspettate? Come valutare l'upside?

Da tempo, ci aspettiamo uno sviluppo importante delle CER, che, al momento, faticano a decollare. Per noi rimane centrale la qualità dei progetti e l'affidabilità degli sponsor.

Come valutate poi le partnership pubblico-privato? È un modo per facilitare il vostro lavoro o è una fonte di rischio?

Rappresentano sempre un'opportunità anche se sono necessari per una Banca strumenti di valutazione adeguati. Potete dirci infine quanti progetti avete al momento?

Quanti progetti state valutando? Quanti avete già approvato?

Al momento abbiamo una pipeline di oltre 100 MW di progetti da finanziare e i numeri sono in continua crescita.

In conclusione, potete spiegare la struttura della banca e i rapporti con la capogruppo?

Biae è controllata al 100% da Banca del Fucino ed è una banca snella, volutamente focalizzata sul business. Il legame con capogruppo rimane forte e ci consente di lanciare la nostra innovativa proposta di business avendo alle spalle la solidità del Gruppo.