



QUANDO LE BANCHE STRIZZANO L'OCCHIO AL SOLARE

IN QUESTI ANNI IL MONDO DEL CREDITO È TORNATO A GUARDARE CON INTERESSE AL FOTOVOLTAICO. SUL MERCATO ESISTONO MOLTI PRODOTTI FINANZIARI PER SOSTENERE SIA I PRIVATI SIA LE IMPRESE. MOLTO DIFFERENTI LE VALUTAZIONI DA ISTITUTO A ISTITUTO. AD ESEMPIO C'È CHI FINANZIA SOLO PROGETTI REALIZZATI CON DETERMINATI BRAND DI MODULI E INVERTER. MA SOPRATTUTTO CI SONO BANCHE CHE OFFRONO STRUMENTI AD HOC PER GLI INSTALLATORI

DI MONICA VIGANÒ

Oggi il mercato fotovoltaico può trovare nelle banche un partner importante per il suo sviluppo. È infatti innegabile che, pur con criteri soggettivi e diversi, gli istituti di credito sono ben disposti a supportare questo settore e finanziano con decisione progetti sia residenziali sia di taglia più importante. Le eventuali complessità e criticità correlate all'accesso ai finanziamenti non devono bloccare gli investitori che possono trovare soluzioni alternative ai mutui tradizionali. Con la fine dei sistemi di incentivazione statale, il settore del fotovoltaico ha avviato un processo di maturazione che non solo lo ha portato a ideare soluzioni e modelli di business capaci di sostenerne la crescita, ma lo hanno anche fatto acquistare un'autorevolezza tale da risultare completamente sdoganato nel mondo finanziario. Così oggi i vari progetti possono senza troppi ostacoli accedere ai principali strumenti messi a disposizione dagli istituti di credito. Tali strumenti consentono a un cliente, sia esso privato o azienda, di accedere a un capitale con il quale finanziare un progetto fotovoltaico. In questo caso, l'impianto installato sarà a tutti gli effetti acquistato dal cliente che ne risulterà propieta-

rio. In realtà esistono forme alternative che però non saranno analizzate dettagliatamente in questa sede. A seguire si approfondiranno le soluzioni offerte dagli istituti di credito per l'acquisto vero e proprio, strumenti che possono fungere da leva per favorire la diffusione del fotovoltaico e sostenere gli installatori in fase di proposta di un progetto. L'accesso a strumenti finanziari è l'alternativa alla soluzione "full equity", ovvero il provvedere di tasca propria all'intera spesa per l'installazione dell'impianto di cui l'investitore diventa immediatamente proprietario nonché beneficiario dei vantaggi economici derivanti. Rivolgersi a istituti di credito e quindi evitare un esborso immediato e impegnativo consente di non gravare sui bilanci familiari o aziendali, anche se in quest'ultimo caso si va a impegnare il così chiamato castelletto riducendo la possibilità di investimento dell'azienda stessa. Ma andiamo con ordine.

EVOLUZIONE FINANZIARIA

Prima di arrivare ai giorni nostri, è interessante vedere come nel corso di pochi anni l'evoluzione del mercato fotovoltaico abbia comportato un correlato cambiamento di quello finanziario in ri-



HANNO DETTO



“IL FOTOVOLTAICO COME VOLANO PER RIPRESA” Ernesto Magnani, presidente e socio di Stern Energy

«Credo che il fotovoltaico sia un investimento attraente per grossi capitali per cui la costruzione di impianti di media e grande taglia potrebbe rappresentare un volano per la ripartenza dell'economia nazionale. Questi progetti che sono autoliquidanti garantiscono un ritorno sull'investimento certo e potrebbero quindi attirare capitali dall'estero, che poi resterebbero circolanti nell'economia nazionale».



“LA RIDUZIONE DEL COSTO DELL'ENERGIA RALLENERÀ GLI INVESTIMENTI” Gianluca Paroni, direttore vendite e amministratore delegato di Sky-Nrg

«Temo che nel prossimo futuro le banche potrebbero diminuire i fondi a disposizione per finanziare le energie rinnovabili. Attualmente infatti, a causa dell'epidemia da covid-19, il costo del petrolio si è ridotto tantissimo e ciò ha causato una diminuzione anche del prezzo dell'energia elettrica. Questo condiziona i tempi di rientro dell'investimento in quanto le aziende con un impianto fotovoltaico di media o grossa taglia non hanno potuto godere né dell'energia autoprodotta durante il lockdown né di un sostanziale ritorno economico derivato dall'immissione in rete dell'energia prodotta. Spero che questa situazione non causi un blocco nelle scelte decisionali degli imprenditori».

“NECESSARIA UNA SOLIDITÀ FINANZIARIA DEI CLIENTI”



Andrea Brumgnach, chief executive officer Samandel

«Le banche continueranno a credere nel fotovoltaico perché è un investimento ormai completamente sdoganato. Detto ciò, le banche non possono prescindere dalla salute finanziaria dei clienti, i prestiti o i mutui sono concessi a chi risponde a determinati requisiti sia nel settore residenziale sia nell'aziendale e questi parametri rimarranno anche una volta superata l'emergenza coronavirus. Chi uscirà da questo periodo con finanze e bilanci compromessi avrà difficoltà ad accedere a finanziamenti a meno che il Governo non pensi a forme di sostentamento che diano maggiori garanzie alle banche».

ferimento soprattutto agli strumenti a disposizione per interventi di media taglia. Dieci anni fa il fotovoltaico aveva costi elevati e la realizzazione di impianti industriali o utility scale comportava investimenti superiori a qualche milione di euro. Non era insolito che gli imprenditori investitori costituissero società veicolo cosiddette Special Purpose Vehicle (SPV) dedicate esclusivamente alla gestione di quello specifico progetto e intestatarie del contratto con il GSE. Nei confronti della banca si operava in project financing, ovvero con un finanziamento a lungo termine in cui il ritorno era garantito dai flussi di cassa previsti dalla attività dello stesso impianto finanziato.

Non servivano garanzie collaterali se non le quote della società SPV che venivano impegnate nei confronti della banca in caso di inadempienza. «Le banche erano molto attive perché i Conti Energia erano una garanzia.

Il prestito accordato dalla banca era riferito a un investimento proficuo per lungo tempo. Per questo la classica leva era 1 a 4, ovvero la banca spesso era disposta ad accordare un prestito pari all'80% dell'investimento. Ora la leva sarebbe probabilmente molto inferiore anche se comunque importante», spiega Ernesto Magnani di Stern Energy.

Poi i Conti Energia sono stati accantonati e il costo degli impianti ha iniziato a ridursi. «Oggi un impianto da 1 MW che nel 2010 costava 5 miliardi può costare anche solo 500mila euro», spiega uno sviluppatore.

Per cui gli investimenti in project financing hanno iniziato a divenire inefficienti perché troppo costosi. Si è avviato riunendo diversi impianti di media o grande taglia, così da giustificare i costi,

oppure studiando strutture meno sofisticate e più simili ai mutui tradizionali, con l'aggiunta di garanzie correlate. In contemporanea sono nati i leasing che vedono l'imprenditore-investitore cedere la proprietà dell'impianto alla società di leasing, la quale mette a sua disposizione l'uso del bene e i benefici che ne derivano. «Il contratto di leasing, a differenza di un mutuo, è più rigido. Infatti nel caso del mutuo il proprietario dell'impianto coincide con l'utilizzatore e negli anni, a seconda dell'andamento dei tassi, potrebbe ristrutturare il debito concordandone nuovamente gli estremi. Nel caso del leasing sarebbe molto più complicato modificare e/o ristrutturare il finanziamento» aggiunge Ernesto Magnani di Stern Energy. Sempre in questa fase evolutiva inoltre sempre più imprenditori hanno iniziato a finanziare gli impianti che volevano installare sui tetti dei loro capannoni attraverso proprie linee di credito anziché attraverso istituti finanziari specifici o suggeriti dagli installatori.

Con la cancellazione dei sistemi incentivanti, dal punto di vista finanziario si è assistito a un iniziale rallentamento dell'interesse delle banche verso investimenti nel fotovoltaico a causa della mancanza di una garanzia certa come lo erano i pagamenti da parte del GSE. Questo ha portato gli sviluppatori a costruire business plan quanto più dettagliati possibile così da poter offrire le necessarie sicurezze alle banche. In ogni caso oggi la leva è inferiore rispetto a un decennio fa e dipende molto dalla salute finanziaria del cliente. «Generalmente la leva di riferimento è 30-70, ovvero 30% capitali propri e 70% capitali della banca, ma è soggetta a oscillazioni in base al rating del cliente», spiega Andrea Brumgnach, chief executive officer Samandel. Così, se in caso di clienti con rating AAA il prestito può anche arrivare a coprire il 100% dell'investimento, in altre la leva può anche scendere fino a richiedere un impegno da parte del cliente pari al 50% della spesa complessiva da sostenere. Come conferma d'altronde



FOTOVOLTAICO: LA VISIONE DELLE BANCHE

GLI ISTITUTI DI CREDITO SONO SEMPRE PIÙ ATTENTI ALLA SOSTENIBILITÀ, TANTO CHE NEL VALUTARE LE RICHIESTE DI FINANZIAMENTO SPESSO EFFETTUANO ANCHE ANALISI AMBIENTALI DEI PROGETTI. LA LORO FILOSOFIA GUARDA QUINDI ANCHE A UNO SVILUPPO ECONOMICO SOSTENIBILE E RISPETTOSO. ECCO LA VISIONE GREEN DI BNL, INTESA SAN PAOLO E BANCA ETICA.



BNP PARIBAS

“Partner di un percorso virtuoso”

“I temi legati all'ambiente, allo sviluppo sostenibile ed all'economia circolare sono divenuti priorità per gran parte dei paesi del mondo. BNL Gruppo BNP Paribas è da tempo impegnata sui temi legati allo sviluppo economico sostenibile, nel rispetto del territorio, dell'ambiente e del contesto sociale, ponendosi come partner di un percorso virtuoso, comunque sempre in ottica di business. Questo è il nostro #Positivebanking. BNL ritiene che lo sviluppo del fotovoltaico sarà uno dei driver del futuro ed è pertanto focalizzata, al pari di altre tecnologie, al supporto di imprenditori attivi nelle energie rinnovabili”.

INTESA SANPAOLO

“Nel 2019 le erogazioni del Gruppo per la green e la circular economy ammontano a circa 2,2 miliardi di euro”

“Il Pniec stabilisce ambiziosi traguardi di sviluppo. È una conferma della crescente importanza del fotovoltaico sia per la sua modularità sia per il fatto che utilizza una fonte ampiamente e diffusamente disponibile. Gli investimenti richiesti agli operatori del settore sono significativi e lo sono anche gli interventi finanziari da parte del settore bancario, necessari a permettere la realizzazione di tali nuove iniziative imprenditoriali. In questo contesto, per dare impulso e sostegno alla green economy, Intesa Sanpaolo ha già da tempo sviluppato un'offerta ampia e diversificata di prodotti di finanziamento e di consulenza, dedicati a tutte le tipologie di clienti, in Italia e all'estero. Intesa Sanpaolo verifica inoltre nei grandi progetti i rischi ambientali e sociali e sta lavorando per implementare nuovi criteri nella gestione dei rischi ambientali connessi all'erogazione di finanziamenti. Nel 2019 le erogazioni del Gruppo per la green e la circular economy ammontano a circa 2,2 miliardi di euro, pari al 3,7% sul totale dei finanziamenti. Il Gruppo Intesa Sanpaolo è particolarmente attento alle tematiche ESG, green e circular e si impegna a promuovere attivamente il finanziamento di impianti fotovoltaici in Italia e all'estero”.

bancaetica

“Attenzione alla valorizzazione del territorio e delle comunità”

“Il manifesto politico-strategico di Banca Etica è il nostro documento fondativo e lì è espressa la nostra visione. Lo sviluppo sostenibile passa attraverso la tutela dell'ambiente e le sue risorse. La Finanza Etica deve porsi al servizio non solo della promozione di una cultura ecologica, ma anche di quei processi produttivi che avvengono senza compromettere il bene ambiente. La questione energetica e la riduzione di CO2 in atmosfera rientrano quindi tra le priorità dell'attività finanziaria di Banca Etica, con la consapevolezza di quanto questi obiettivi siano connessi con la valorizzazione del territorio e delle comunità. Sono migliaia le iniziative in Italia che sviluppano progetti innovativi ad alto valore ambientale, a partire dall'interazione con loro elaboriamo strumenti e processi che possano supportare i loro fabbisogni finanziari. Guardiamo inoltre con particolare attenzione a quelle attività che, anche nel settore fotovoltaico, abbracciano oltre alla tutela degli ecosistemi anche l'inclusione lavorativa”.



Deutsche Bank

“Abbiamo creduto in questo mercato fin dal suo esordio”

“Il comparto del fotovoltaico è un business dinamico e consolidato che non ha tuttavia ancora cessato di esprimere il suo potenziale. È un settore particolarmente interessante anche perché è tornato a registrare, negli anni più recenti, sane e costanti performance di crescita slegate da eventi eccezionali, come potevano essere state in passato particolari iniziative incentivanti, grazie anche alla crescente ricerca di risparmio energetico e alla diffusa sensibilità ai temi della sostenibilità ambientale. Abbiamo dal suo esordio creduto in questo mercato, che attrae clienti decisi a un acquisto consapevole, che genera efficientamento e oggi accompagna stili di vita sempre più green. Continueremo a farlo con impegno e risorse per affiancare i partner ed elaborare prodotti finanziari dedicati e innovativi”.

anche la strategia di Banca Intesa, secondo la quale i termini possono variare in base alla struttura finanziaria e contrattuale. Ad esempio, per gli impianti da realizzare o realizzati in regime di market parity, la percentuale finanziabile e la durata del finanziamento dipendono dalle condizioni definite in un contratto di PPA. Mentre per quanto riguarda impianti fotovoltaici incentivati la durata del finanziamento è commisurata alla durata dell'incentivo ed è possibile arrivare a finanziare anche fino all'80% del totale dell'investimento. Per i responsabili della banca BNL invece i capitali propri necessari all'avvio e al sostegno dei costi del progetto sono pari al 20-30% dei costi complessivi. Diverso il discorso per Deutsche Bank che arriva a finanziare fino al 100% dell'importo fino a un massimo di 55mila euro in considerazione del prodotto finanziato e fino a un massimo di 10 anni di rateizzazione, o fino all'età massima di 78 anni del cliente al termine del finanziamento.

PARTNERSHIP E CROWDFUNDING

Sono numerose le banche che hanno sviluppato specifici strumenti per il finanziamento di impianti fotovoltaici. Tra esse Banca Etica che alle imprese propone il mutuo Energia Corporate, un mutuo chirografario o ipotecario con possibilità di erogazione a Stato Avanzamento Lavori. L'erogazione di questo mutuo, come di altri strumenti creati da Banca Etica, prevede agevolazioni per chi è già socio dell'istituto.

Banca Etica ha inoltre attivato una partnership con la società partner Ènostra, consentendo ai clienti di usufruire di una tariffa agevolata sulla fornitura di energia elettrica proveniente da fonti rinnovabili oltre che di consulenze con professionisti del settore per l'installazione di impianti fotovoltaici. In aggiunta Banca Etica ha anche collaborato con piattaforme di equity crowdfunding autorizzate da Consob per la raccolta di capitale di rischio per progetti presentati soprattutto da start-up innovative. “In particolare, attraverso la partnership con la piattaforma StarsUp, la Banca ha sostenuto la raccolta di capitale promossa da una start-up innovativa per la promozione di un dispositivo di promozione e accumulo di energia termica ed elettrica combinando tecnologie del fotovoltaico e della geotermia. La banca ha operato quale investitore professionale, sottoscrivendo il 5% del budget di raccolta previsto”, si legge in una nota rilasciata dall'istituto di credito. Infine Banca Etica ha effettuato valutazioni socio-ambientali su progetti di riqualificazione ed efficientamento energetico ospitate dalla piattaforma Ecomill, specializzata sui temi dell'energia e dell'ambiente.

UNA PROPOSTA PER CIASCUNA “TAGLIA”

Anche Intesa Sanpaolo è spesso in prima linea nel finanziamento di installazioni sia residenziali sia utility attraverso differenti metodologie di intervento. In particolare, la Divisione Banca dei Territori si rivolge a una clientela retail e a piccole e medie imprese.

Essa propone a persone e condomini finanziamenti a medio-lungo termine, mentre agli small business e alle imprese affianca ai finanziamenti standard lo strumento del leasing o piccole operazioni di finanza strutturata. La Divisione Corporate & Investment Banking invece sostiene le grandi imprese con finanziamenti corporate standard o in parte strutturati sulla base di specifiche esigenze.

Attraverso Banca IMI, la banca di investimento del Gruppo Intesa Sanpaolo, è inoltre possibile supportare investimenti di grandi dimensioni con operazioni di finanza strutturata e, in alcuni casi, anche attraverso l'emissione di bond. Intesa Sanpaolo è in grado di finanziare impianti fotovoltaici che hanno accesso a tariffe incentivata o che possono godere di tariffe fisse di lungo periodo in base a contratti PPA.

Il tasso a cui può essere concesso il finanziamento dipende dalle condizioni di mercato del momento, dalla durata dello stesso e dal livello di rischiosità inerente al progetto. In alcuni casi i finanziamenti



possono anche essere strutturati sulla base della rischiosità dell'imprenditore a prescindere dallo specifico progetto.

ATTENZIONE GREEN

Interessanti sono gli strumenti messi a disposizione di BNL relativamente al segmento imprese, ovvero società con fatturato fino a 30 milioni di euro. Per questo profilo di clientela sono stati ideati prodotti finalizzati a supportare nuovi progetti di investimento che abbiano un apprezzabile impatto positivo in termini di sostenibilità ambientale. In particolare il Finanziamento Green&Sostenibilità prevede finanziamenti a medio e lungo termine (fino a un massimo di 10 anni) per sostenere investimenti che si pongono come obiettivo la ricerca di maggiore efficienza energetica e la produzione di energia rinnovabile.

I finanziamenti non sono standard, ma vengono strutturati in base alle esigenze del cliente, considerando tutte le peculiarità del singolo progetto. Per questo la banca si è dotata della struttura specialistica Green Desk BNL, un centro di competenza con riferimento alle energie rinnovabili e all'efficienza energetica che svolge con il cliente attività di advisory spesso costruendo con lui la struttura finale dell'operazione di finanziamento.

NON SOLO FOTOVOLTAICO

Tra gli istituti di credito più attivi nel mercato fotovoltaico c'è sicuramente Deutsche Bank che tramite la business line Deutsche Bank Easy supporta l'acquisto di impianti fotovoltaici residenziali e per aziende con soluzioni di credito al consumo.

Nel 2019, ad esempio, ha erogato oltre 100 milioni di euro a favore di più di 16mila famiglie e aziende risultando così uno dei principali operatori attivi nel segmento "green" del credito al consumo. Questa soluzione consente al cliente di avere un

LE BANCHE NEL RESIDENZIALE...

Nel caso di impianti domestici le formule di finanziamento più convenienti sono sempre l'acquisto diretto o il mutuo, mentre il noleggio non è quasi mai un'opzione presa in considerazione. Il più delle volte, i privati preferiscono società di credito al consumo che sono comunque emanazione delle banche ma hanno un iter di approvazione della concessione del credito molto più semplice e veloce. Alla fine del 2019 invece, quando è stato attivato il meccanismo della cessione del credito, molti privati hanno preferito il pagamento immediato e di tasca propria della somma da saldare perché si trattava di un importo talmente ridotto da far risultare poco conveniente un finanziamento pluriennale. Per questa tipologia di cliente comunque alcuni istituti di credito studiano soluzioni ad hoc per interventi di efficientamento. Ad esempio Banca Etica propone il prestito personale "bene comune", una tipologia di prestito che prevede delle condizioni agevolate per alcune finalità specifiche tra cui l'installazione di un impianto fotovoltaico. La stessa banca propone anche il prestito personale online che nasce per facilitare le richieste da parte dei clienti e ridurre i tempi di erogazione del credito e può essere utilizzato anche per il fotovoltaico.

... E NEL MERCATO SECONDARIO

È interessante anche vedere le dinamiche di vendita all'interno del mercato secondario, ovvero quello in cui degli investitori acquistano impianti già operativi e installati in regime di Conto Energia da imprenditori che vogliono dismetterli.

Si tratta di impianti funzionanti che ora richiedono interventi di efficientamento e sui quali gli imprenditori non intendono più investire. Solitamente questi imprenditori vendono i loro impianti a fondi di investimento, banche oppure società installatrici che abbiano capacità di ristrutturare il debito cambiando le condizioni del finanziamento originale e creando un nuovo credito. L'acquirente in genere sostituisce la banca così da poter rinegoziare il finanziamento e i relativi tassi creando immediatamente un vantaggio: così chi acquista riesce a pagare un prezzo equilibrato e soddisfacente al vecchio proprietario.



MODELLO CLASSIC

MODULO POLICRISTALLINO FV 60 CELLE

225 - 250 WATT
POTENZA EFFETTIVA

PROBLEMI CON VECCHI IMPIANTI IN CONTO ENERGIA? IL MODULO DEDICATO AL REVAMPING

La soluzione **Upsolar** con misure standard (1640x992x35mm) e tecnologie di ultima generazione (5 bus bar)



SUPERFICIE
ANTI-RIFLESSO



ECCELLENTI PRESTAZIONI
IN CONDIZIONI DI
SCARSA ILLUMINAZIONE



RESISTENZA
AL PID

sales@upsolar.com | 0422 1852222





COME ACCEDERE AI MUTUI

UNA VOLTA SUPERATA LA FASE DI ANALISI DA PARTE DELL'ISTITUTO DI CREDITO, È POSSIBILE ACCEDERE AL MUTUO. MA IN CONCRETO, COSA BISOGNA FARE? OGNI ISTITUTO OVVIAMENTE HA LE SUE PRASSI.

Nel caso di Banca Etica l'accesso agli strumenti finanziari dipende dal canale di vendita e dal target. Il prestito personale online è richiedibile da soci e clienti direttamente dalla propria Area Clienti semplicemente indicando l'importo che dovrà essere erogato e scegliendo la durata del prestito sulla base della quale verrà calcolata la rata oppure la rata mensile sulla base della quale verrà calcolata la durata. Il cliente in questo caso deve caricare i documenti necessari alla valutazione della pratica e, se è tutto regolare, in pochi giorni troverà sul suo conto corrente l'importo richiesto. Per il prestito personale "Bene comune" è, invece, necessario rivolgersi alla filiale o al banchiere ambulante di riferimento, che corrisponde al promotore finanziario e opera nelle aree in cui non è presente una filiale. Le organizzazioni e imprese già socie e clienti hanno a disposizione una piattaforma online all'interno della quale possono avviare la richiesta di finanziamento e caricare



tutta la documentazione. La piattaforma accompagna tutta la fase di istruttoria, semplificando i contatti e gli scambi tra cliente e banca. La valutazione viene svolta dalla filiale di riferimento in raccordo con i valutatori sociali che svolgono la valutazione socio-ambientale. Tutti i potenziali clienti, al contrario, devono rivolgersi alla filiale o al banchiere ambulante di riferimento per avviare la richiesta di finanziamento.

Nel caso di Banca Intesa invece il cliente può rivolgersi al suo relationship manager di riferimento che, sulla base della dimensione dell'investimento, lo dirigerà alla tipologia di finanziamento più adatta e alle strutture competenti della banca. I desk dedicati ai finanziamenti a medio-lungo termine, al leasing e alla finanza strutturata, insieme al relationship manager, seguiranno la richiesta di finanziamento in tutte le sue fasi fino all'erogazione dello stesso.

Per BNL, l'iter bancario per la valutazione di un Finanziamento Green&Sostenibilità è sicuramente più celere per un cliente già in rapporti con l'istituto. Nel

incasso immediato e in un'unica soluzione, azzera i rischi di insolvenza legati a tradizionali sistemi di pagamento, aumenta il bacino di clienti attraendo coloro che abitualmente acquistano a rate e aumenta il potere di acquisto della clientela perché l'acquisto in contanti spesso non rientra nel budget di spesa mensile. Inoltre, orienta la decisione di acquisto nei clienti che in assenza di un finanziamento rinuncerebbero o rimanderebbero per non impegnare la liquidità disponibile.

Deutsche Bank, con un'esperienza di oltre 15 anni nel finanziamento di prodotti per il risparmio energetico e a basso impatto ambientale, è stata tra i primi player di consumer finance in Italia a finanziare l'installazione di impianti fotovoltaici. Grazie al canale di business dedicato al settore Casa e Energia, oggi Deutsche Bank sviluppa accordi di convenzionamento per il credito intrattenendo rapporti con tutti gli attori della catena (utility, produttori, distributori, installatori). Nel corso del 2020 Deutsche Bank Easy presenterà prodotti di finanziamento dedicati ai segmenti automotive (automobili ibride, plug-in ed elettriche) e bike. Queste soluzioni si aggiungono a quelle già esistenti che possono finanziare, oltre a impianti fotovoltaici, anche pannelli solari, caldaie, pompe di calore, accumulatori, colonnine di ricarica per mobilità elettrica e serramenti.

REQUISITI PER L'ACCESSO AL CREDITO

Per accedere ai finanziamenti, gli istituti di credito richiedono determinati requisiti. Innanzitutto, per accettare una richiesta di finanziamento, le banche non prescindono dalla stabilità e solidità economica del cliente. Fondamentale è anche un business plan che dimostri all'istituto di credito l'effettiva validità del finanziamento. Ogni istituto di credito ha poi specifici parametri di valutazione.

Ad esempio Banca Etica svolge, per le organizzazioni e le imprese, una valutazione del merito creditizio ma anche una valutazione socio-ambientale.

Questa analisi integra e completa quella economico-finanziaria, fornendo elementi di conoscenza sul valore sociale dell'attività da finanziare, sulla coerenza con i valori di riferimento della banca stessa e sulla credibilità del soggetto affidatario, rappresentando inoltre l'occasione per comunicare e trasmettere i valori della finanza etica e dell'economia civile.

Invece nel valutare il progetto da finanziare BNL analizza, oltre alla solidità finanziaria e patrimoniale della controparte nonché degli eventuali sponsor dell'iniziativa, l'expertise degli sponsor nella gestione dei progetti, la coerenza del business plan prodotto, la qualità e lo standing dei fornitori dell'impianto e infine la perizia tecnica redatta da tecnici di fiducia della banca. "Il cliente che ci sottopone un progetto da finanziare deve essere già in possesso delle autorizzazioni previste, un Business Plan, eventuale ammissione ai contributi GSE, accordi quadro di cessione della energia con operatori in caso di produzione diretta alla vendita, avere un preliminare/bozza di contratto di fornitura e la disponibilità di equità", cita una nota della banca.

Nel caso l'impianto di grandi dimensioni fosse realizzato in grid parity, BNL si riserva di analizzare il contratto di acquisto dell'energia che deve garantire il prezzo su periodi medio lunghi ed avere un compratore di primario standing.

Infine Deutsche Bank propone le sue soluzioni di credito al consumo a lavoratori dipendenti, professionisti, autonomi e pensionati, oltre che società e loro legali rappresentanti. A queste figure, la banca propone soluzioni modulate per coniugare le esigenze dei clienti con quelle dei partner. Oltre ai piani finanziari standard sono previsti anche piani con tasso agevolato o tasso zero.

OSTACOLI AI FINANZIAMENTI

Le problematiche principali di accesso ai finanziamenti possono differire tra impianti già operativi e impianti di nuova costruzione. Nel caso di Intesa Sanpaolo vengono esaminati gli aspetti legali e tecnici degli impianti, al fine di valutare in dettaglio gli eventuali rischi a cui può essere esposto il finanziamento.

Tali valutazioni vengono svolte internamente o, in alcuni casi, attraverso consulenti specializzati. Vengono poi analizzati gli aspetti economici e finanziari dell'iniziativa, verificando in dettaglio il business plan dell'investimento per evidenziare le aree di rischio e le potenziali mitigazioni. Per alcune tipologie di finanziamenti strutturati, le analisi sono indirizzate a valutare il grado di variabilità e prevedibilità di ricavi e costi: in tale contesto assumono maggiore importanza le caratteristiche degli strumenti volti alla stabilizzazione dei ricavi, per esempio i PPA di lunga durata. Nel caso di nuovi progetti, inoltre, possono aumentare la rischiosità del finanziamento e quindi creare

difficoltà nell'accedervi il processo autorizzativo, che può differire a seconda della località, e l'incerta durata del progetto da finanziare.

La criticità correlata al processo autorizzativo è elencata come una delle più frequenti anche da BNL che cita anche la difformità nella realizzazione dell'impianto rispetto al progetto originale. Inoltre la banca BNL finanzia solo determinate tipologie di moduli e inverter inseriti nella white list interna o di proprio gradimento.

A livello più generale, gli operatori del mercato fotovoltaico ritengono che uno dei principali ostacoli nell'accesso agli strumenti finanziari messi a disposizione dalle banche sia il focus, in fase di analisi da parte dell'istituto di credito, solo sulla solvibilità dell'azienda e non sull'effettivo beneficio che il fotovoltaico porterà al cliente. In concreto se è vero che un impianto fotovoltaico di media taglia richiede un esborso finanziario che può anche essere importante, è altrettanto vero che lo stesso comporterà al proprietario dei benefici in termini economici abbassando i costi energetici e il risparmio generato consentirà di onorare le rate del finanziamento.

Di fatto, dunque, il fotovoltaico risulta un investimento auto liquidante. Il fatto che la delibera della banca vada a impegnare il castelletto dell'azienda, inoltre, è un ulteriore ostacolo perché ovviamente l'imprenditore teme di finanziare un progetto che non solo impatterebbe sul suo bilancio ma gli precluderebbe anche di avere fondi a disposizione per eventuali investimenti nel suo core business.

UN SUPPORTO AGLI INSTALLATORI

Molti degli istituti di credito attualmente attivi nel mercato del fotovoltaico non solo propongono strumenti finanziari direttamente al cliente che vuole installare un impianto sulle sue superfici, ma hanno anche studiato delle soluzioni ad hoc direttamente per società installatrici. Così facendo questi lungimiranti istituti si propongono come veri e propri partner per gli operatori della filiera del fotovoltaico.

Ad esempio Banca Etica evidenzia come nella propria rete di soci e clienti ci siano installatori di impianti fotovoltaici. In una nota rilasciata dall'azienda si legge: "Promuoviamo la relazione tra soci attraverso Soci in Rete, un nuovo strumento di relazione, mutualità e scambio tra persone e organizzazioni".

Sempre per Banca Etica è importante valutare i finanziamenti non solo sotto il profilo economico,



caso di aziende, i potenziali clienti possono rivolgersi a uno dei 50 Centri Imprese distribuiti sul territorio nazionale in cui possono incontrare gestori clientela imprese e specialisti energia rinnovabili ai quali sottoporre il progetto da finanziare e consegnare la relativa documentazione. In alternativa è possibile scrivere alla casella email del Desk Energie all'indirizzo desk.energie@bnlmail.com con cui poter interagire per le prime informazioni di fattibilità per poi essere preso in carico dal responsabile energie rinnovabili nella Regione di competenza con cui proseguirà l'iter istruttorio.

Infine per Deutsche Bank la richiesta di finanziamento viene inviata direttamente dal dealer installatore attraverso piattaforma web dedicata (Easy Cube) con iter semplice e riceve riscontro in tempo reale. Il cliente, sia privato sia azienda, ha come interfaccia nella fase di richiesta del finanziamento il dealer convenzionato e non si deve recare allo sportello bancario. Tramite la firma digitale, l'intero processo diventa completamente senza carta. Per accedere al credito sono sufficienti pochi documenti (identità, reddito, documentazione relativa all'installazione dell'impianto). A discrezione del cliente infine è possibile abbinare al finanziamento coperture assicurative dedicate per la protezione del credito o del prodotto acquistato.

ma anche sotto quello sociale ed ambientale. Così, al fine di diffondere una cultura della promozione delle fonti rinnovabili e dell'efficienza energetica, la Banca partecipa alle iniziative ABI e guarda con interesse ai punti emersi recentemente dal "Tavolo Tecnico per favorire la riqualificazione

degli Immobili", tra cui l'erogazione di finanziamenti a condizioni vantaggiose per immobili ad alta efficienza energetica e lo studio di servizi dedicati per accompagnare i proprietari di immobili nei processi di riqualificazione.

Dal canto suo invece il Gruppo Intesa Sanpaolo finanzia installatori e distributori con strumenti classici di finanza d'impresa a supporto del loro circolante.

Il Gruppo sta inoltre svolgendo un ruolo di supporto proattivo all'incontro tra sviluppatori, tipicamente operatori di piccole dimensioni con forte radicamento territoriale e minore livello di patrimonializzazione, e investitori finanziari con buona dotazione di capitale in molti casi di matrice estera.

Da ultimo BNL sta lavorando a gentle agreement con diversi fornitori di primario standing, cercando di trovare il giusto equilibrio tra le esigenze finanziarie del richiedente e quelle della banca.

SOLUZIONI POST CORONAVIRUS

Nonostante quanto fin qui esposto corrisponda all'impegno attuale degli istituti di credito nei riguardi del fotovoltaico, guardando al futuro non si può prescindere dall'impatto che la situazione emergenziale causata da covid-19 sta avendo e avrà sulle finanze di privati cittadini e imprenditori. Uno degli scenari maggiormente condivisi dall'industria del fotovoltaico vede il segmento residenziale in forte difficoltà e quello di media e grande taglia molto più cauto nel valutare gli investimenti. Nell'ultimo periodo infatti stanno avendo sempre più successo tipologie di vendita alternative ai semplici mutui o prestiti. Tra queste modalità come il noleggio operativo o il leasing. Quest'ultimo prevede il pagamento di una rata da parte dell'imprenditore che non è proprietario dell'impianto. Questa proprietà si sposta dall'investitore all'imprenditore solo a seguito del paga-

mento da parte di quest'ultimo di una maxi rata finale. Il leasing presenta un costo finale in media più alto rispetto a un mutuo (dal 5 al 10%) a fronte però di un ammortamento più conveniente.

Il noleggio operativo invece è preferito soprattutto da aziende di piccole e medie dimensioni il cui consumo di elettricità non è elevato ed è legato soprattutto ai giorni lavorativi. È la formula prescelta anche da chi non gode di una perfetta salute finanziaria. Il noleggio operativo può essere di due tipologie: industriale se la proprietà dell'impianto è del contractor o finanziario se la proprietà dell'impianto è della finanziaria che ne sovvenziona le spese. In poche parole, il noleggio operativo è un affitto a lungo termine dell'impianto fotovoltaico.

«Fino a febbraio il cliente osservava in maniera obiettiva le varie formule a sua disposizione e sceglieva la più interessante», spiega Andrea Brumgnach di Samandel. «Nell'ultimo mese e mezzo, a parte il blocco totale di qualsiasi decisione da parte dell'imprenditore, notiamo che quest'ultimo sta valutando maggiormente la possibilità di avere un impianto sulle coperture dei suoi capannoni al fine di beneficiare di un costo energia ridotto, senza però doversi sobbarcare gli oneri relativi all'acquisto dell'installazione stessa».

Sempre nel prossimo futuro alcuni esponenti della filiera del fotovoltaico auspicano a una partecipazione più attiva degli istituti di credito in questo mercato a vantaggio della diffusione del fotovoltaico. «Fino a oggi le banche si sono limitate a sottoscrivere contratti di finanziamento che poi vengono ottemperati dal cliente finale. Sarebbe bello vederle fare una cernita di clienti con rating AAA ed essere loro stesse promotrici di un progetto fotovoltaico nei loro confronti. Se proponessero ai loro clienti un finanziamento per l'installazione di un impianto, penso ci sarebbero molti più progetti», conclude Andrea Brumgnach di Samandel. ☀️



**FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL**

forniturefotovoltaiche.it
info@forniturefotovoltaiche.it

Segui le NEWS



Tel. +39 0835 383529
Cell. +39 347 4915133

Yess.energy
Charging Station

EX3 SOLAR **euréner** **SUNPOWER** **SPS istem** **CONTACT ITALIA SOLAR DIVISION** **solis** **ABB** **HUAWEI** **solar edge** **SoLink** **WESTERN CO.**
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS