



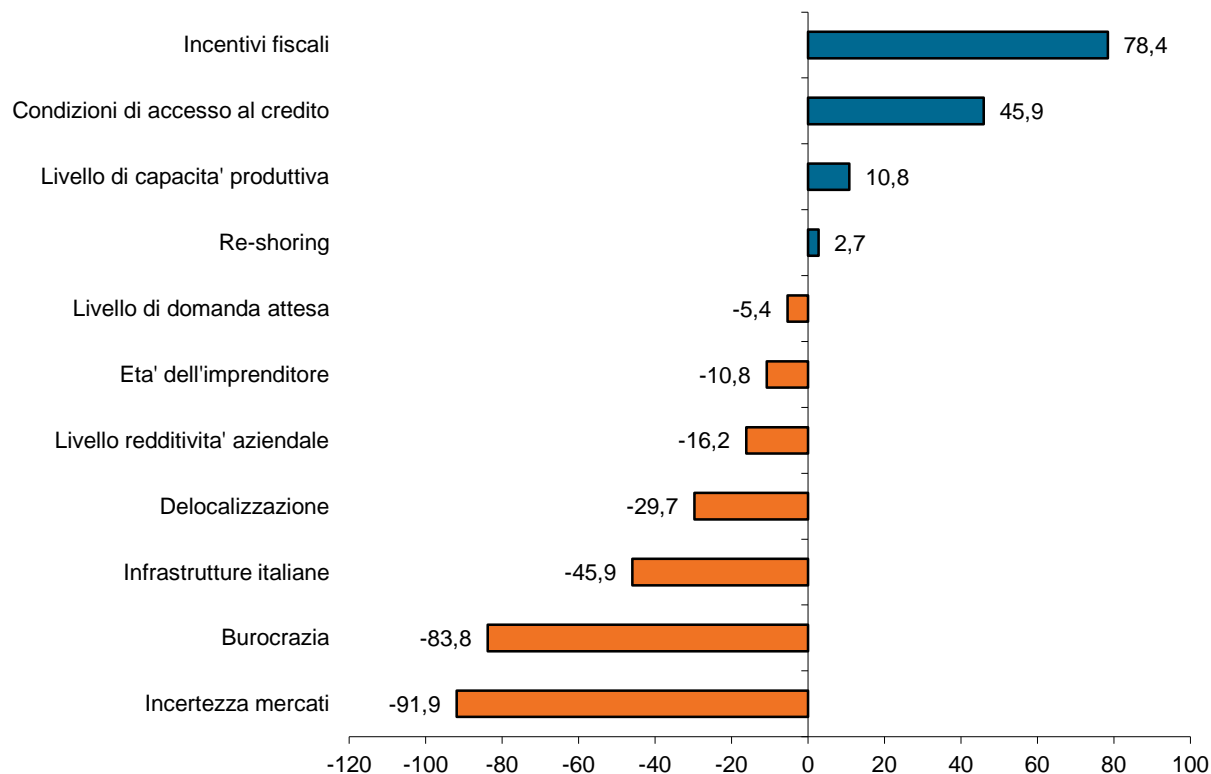
Marcello Di Martino

Direttore Commerciale Imprese Lazio Sicilia Sardegna

Cagliari 24 Febbraio 2017

Incentivi fiscali come principale driver per gli investimenti, possibili stimoli da Industria 4.0. In questa fase economica anche l'accesso al credito visto come opportunità

Principali driver o ostacoli agli investimenti:
saldo tra giudizi di driver e ostacolo in % del totale delle risposte

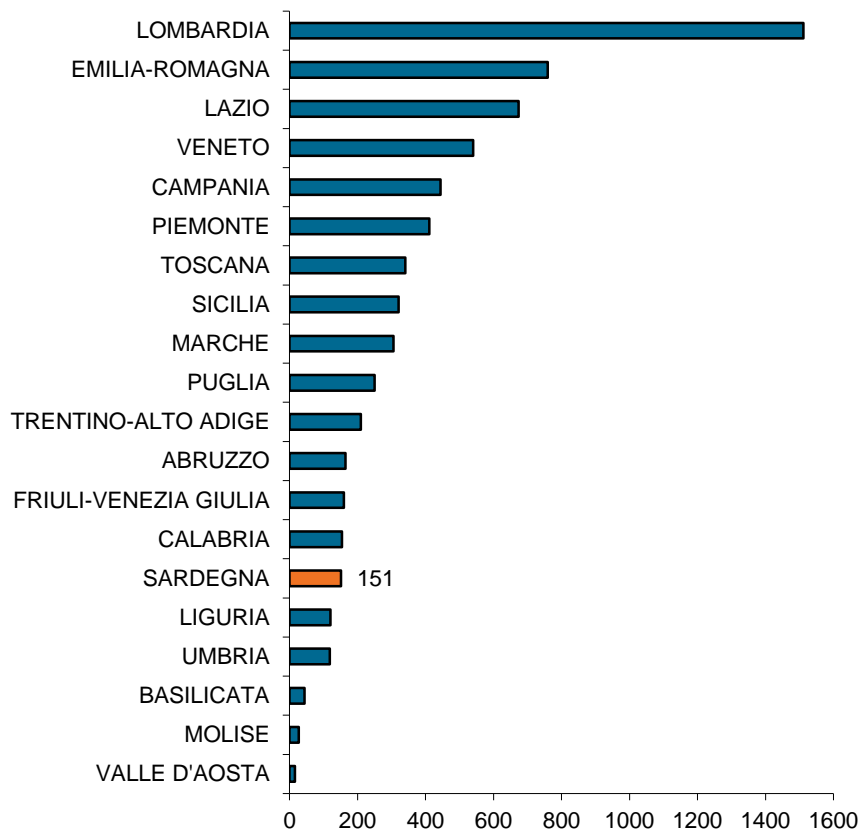


- Nel mese di ottobre è stata realizzata la seconda indagine che ha coinvolto i gestori imprese del Gruppo Intesa Sanpaolo per condividere informazioni in merito all'evoluzione dei dati economici del territorio di riferimento e alle prospettive su investimenti e crescita
- Una domanda prevedeva la definizione dei principali driver od ostacoli agli investimenti delle aziende clienti
- Nello specifico per la Sardegna il principale driver che è stato evidenziato riguarda gli incentivi fiscali, mentre di contro la burocrazia e l'incertezza dei mercati sono considerate come principali ostacoli

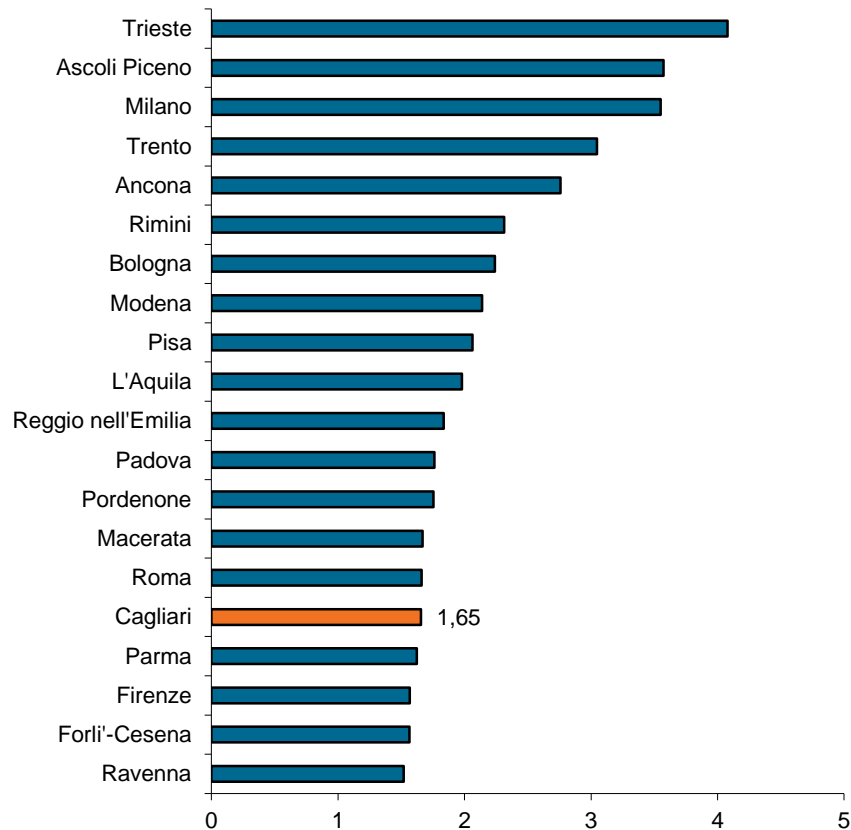
Le startup innovative: Cagliari tra le prime 20 province italiane

- A livello regionale l'incidenza delle startup ogni 1.000 imprese attive risulta inferiore alla media nazionale (1,1 rispetto a 1,30)
- La provincia di Cagliari con circa 100 start-up si posiziona tra le prime 20 in Italia, pari a 1,65 start-up ogni 1.000 aziende attive

Startup innovative
(rilevazione al 23/01/17)



Startup innovative ogni 1.000 imprese attive
(rilevazione al 23/01/17)



Fonte: Infocamere – numero imprese attive al 3 trimestre 2016

Programma di efficienza energetica

Accordo Commerciale con Federesco



Agenda

- ❑ **Approccio Del Gruppo: Mettiamo al Centro l'Energia**
- ❑ **L'accordo con Federesco**
 - Accordo con Federesco
 - Le fasi operative del processo di Efficientamento Energetico
 - I Prodotti di Finanziamento
- ❑ **Allegato 01: SEN - Strategia Energetica Nazionale (abstract)**

Approccio Del Gruppo: Mettiamo al Centro l'Energia

Approccio Strategico del Gruppo Intesa Sanpaolo

Contribuire al raggiungimento degli obiettivi nazionali di abbattimento delle emissioni climalteranti, di aumento dell'efficienza energetica e di produzione di energia da fonti rinnovabili.

Obiettivo Macroeconomico e Sociale:

- Benefici per l'ambiente
- Progresso tecnologico
- Ricadute occupazionali



Obiettivo per le Imprese:

- Riduzione costo bolletta energetica, miglioramento risultati economici, impatti positivi su competitività e immagine;



Obiettivo del Gruppo Intesa Sanpaolo:

- Consolidamento del ruolo del Gruppo rispetto al tema «Efficienza Energetica»
- Incremento Finanziamenti verso Imprese virtuose (già clienti e prospect)

Segmentazione della domanda e Posizionamento del Gruppo

Dall'analisi sulle configurazioni «tipiche» della filiera italiana dell'efficienza energetica e dei relativi volumi d'affari emergono le seguenti modalità di intervento degli operatori nei diversi mercati target:

**mercato residenziale
(RETAIL)**

Realizzati da soggetti esterni al settore dell'efficienza energetica, essenzialmente installatori afferenti al comparto delle costruzioni e della termo-idraulica.

**mercato terziario
(pubblico e privato)**

Realizzati con maggior frequenza da attori specializzati, che spesso si occupano anche della gestione delle *facilities*.

mercato industriale

Realizzati da fornitori di servizi specializzati sui singoli processi produttivi e da fornitori di tecnologie che offrono specifiche soluzioni tecnologiche (motori elettrici, inverter, cogenerazione).

Tenendo conto della trasversalità dell'argomento «Energy» che impatta tutti i segmenti di clientela (Privati – SME, Corporate) e della pluralità delle tipologie di interventi possibili (singola abitazione, condomini, sede produttive, uffici, etc.) e della presenza di numerosi soggetti nel mercato

l'approccio scelto dal Gruppo è quello di supportare tutti i segmenti di clientela e di collaborare con una pluralità di soggetti (leader di mercato) in modo da contribuire allo sviluppo e al sostegno di tutte le tipologie di investimenti.

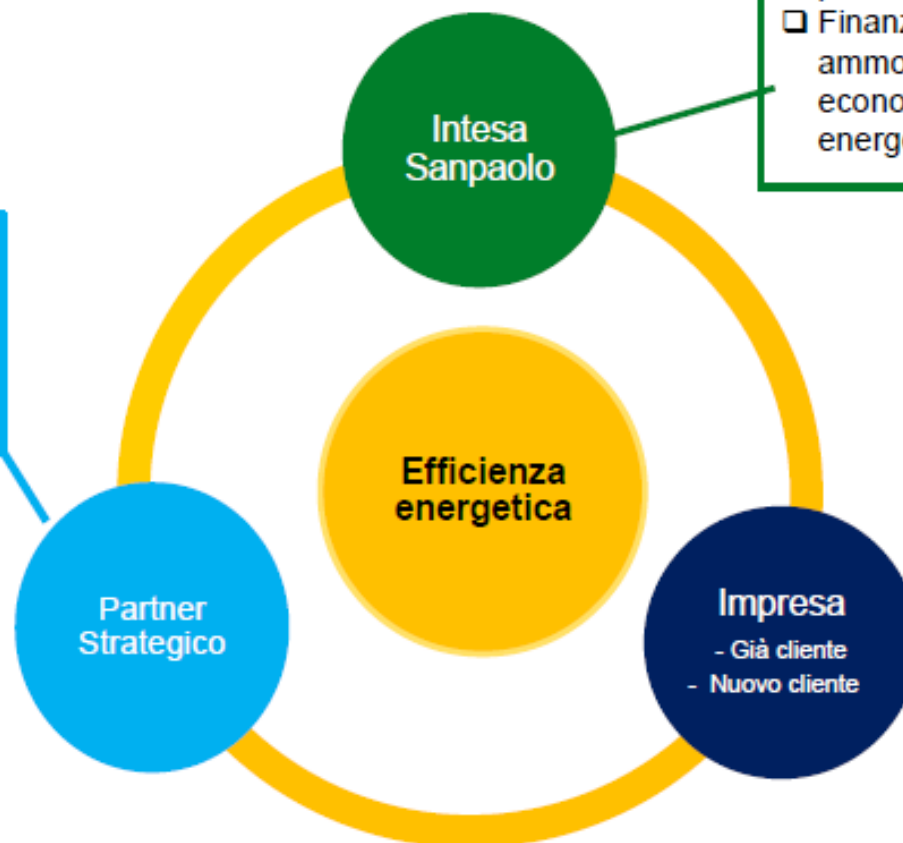
Dall'esigenza del Cliente al finanziamento dell'Investimento

Driver del modello

Standardizzazione approccio (tecnologie/
fornitori, processi, referenti, documenti, ...)

- ❑ Mette in relazione la clientela potenzialmente interessata ad un intervento di efficienza energetica con i partner convenzionati;
- ❑ Finanzia l'investitore con piano di ammortamento coerente con il piano economico finanziario dell'intervento energetico individuato.

- ❑ Il Partner segnala Intesa Sanpaolo come possibile banca finanziatrice dell'investimento



- ❑ Richiede un Check Up energetico preliminare e non vincolante
- ❑ Stipula un accordo con un Partner convenzionato
- ❑ Se opportuno richiede un finanziamento per la realizzazione dell'intervento di efficientamento energetico.



Federesco è un'associazione che persegue lo scopo di diffondere:

- ✓ la cultura dell'efficienza energetica e del risparmio energetico;
- ✓ la conoscenza delle Energy Service Company (E.S.C.O) quali operatori di riferimento per il settore energetico;
- ✓ la diffusione sul territorio di impianti di generazione distribuita di energia, basati sullo sfruttamento delle fonti rinnovabili e in cogenerazione e trigenerazione;
- ✓ le best practice più appropriate al fine del raggiungimento degli obiettivi previsti dal Protocollo di Kyoto e dalla Politica Energetica Europea.

Federesco rappresenta il maggior numero di Associati "E.S.CO", la maggior parte dei quali certificati UNI CEI 11352:2014.

Federesco coordina ed esegue tramite i propri associati la diagnosi energetica, lo studio di fattibilità tecnica degli interventi ed il piano economico-finanziario per poter poi realizzare gli interventi di efficienza tecnica programmati, gestendo le attività inerenti il meccanismo dei Titoli di Efficienza Energetica o l'accesso ad altri incentivi o agevolazioni.

L'accordo con Federesco assicura al cliente elevati standard professionali e condizioni economiche vantaggiose

Federesco:

- ❑ seleziona, tra i propri associati, le Società che rispondono ai requisiti professionali richiesti dalla norma UNI CEI 11352:2014 e dal DM MATTM 07/03/2012. al fine di svolgere il "Servizio" secondo elevati livelli qualitativi;
- ❑ richiede al cliente un corrispettivo per le singole attività del «Servizio» realizzate a prezzi pari o inferiori a quelli indicati nel DM MSE 28/12/12 (DETTO "Conto Termico") e sue successive modifiche.
- ❑ esegue continui controlli e verifiche sulla conformità, rispetto alla UNI 11352, delle attività portate avanti dalle E.S.CO.
- ❑ gestisce e risolve eventuali criticità.

Inoltre

- ❑ Le E.S.CO. associate a Federesco (selezionate secondo i criteri di cui sopra):
 - ✓ si impegnano a selezionare i propri subappaltatori tra imprese di comprovata professionalità ed elevati standard etici;
 - ✓ NON possono cedere il contratto, né subappaltare le attività a terzi, salvo attività complementari quali ad esempio esecuzioni assistenze murarie, noleggi a caldo, assistenza tecnica specialistica.

L'accordo con Federesco

TARGET:
piccole e grandi imprese clienti di Intesa Sanpaolo con una spesa energetica superiore agli 80.000 euro annui* e un rating minimo M3.

Il programma di efficienza energetica permette ai clienti di Intesa Sanpaolo di:

- ✓ valutare le possibilità di risparmio derivanti da **specifici interventi di efficientamento** della propria spesa energetica;
- ✓ **effettuare Diagnosi Energetiche con Energy Service Company (E.S.CO)*** convenzionate e analizzare la propria situazione di consumo energetico;
- ✓ effettuare l'intervento suggerito grazie a un finanziamento Intesa Sanpaolo.

L' accordo con Federesco ha come oggetto la collaborazione per favorire, tra le **Grandi Imprese, le imprese a forte consumo energetico** (c.d. energivore) e **le Piccole e Medie Imprese**, l' efficientamento energetico e la produzione di energia da fonti rinnovabili, sostenendole in tutte le fasi, dall'audit energetico iniziale alla realizzazione degli interventi, fino all'entrata in esercizio degli impianti

In particolare, la collaborazione è basata su tre macro azioni:

- a) **attività Preliminari di valutazione dei bisogni energetici** dei clienti della Banca (attività gratuite e non vincolanti);
- b) **attività comprese nel "Servizio"** sono l'analisi degli interventi di incremento dell'efficienza energetica :
 - Diagnosi Energetica Definitiva;
 - Progettazione Definitiva;
 - Piano economico – finanziario (cd. Business Plan).
- c) **Attività di realizzazione ("Appalto") degli stessi**

*In caso di Imprese con una spesa annua inferiore a 80.000 euro ma comunque interessate ad effettuare un intervento energetico, non viene perseguito il programma descritto in questa Guida (Prevalutazione, Esco convenzionata, finanziamento) ma resta possibile proporre un finanziamento standard «energia imprese» o «presto impresa».

Sintesi del processo di cooperazione con Federesco



Gestore

1
INTERESSE dell'Impresa
e contatto Gestore/E.S.CO. con invio primi dati

2
PREVALUTAZIONE

- Sopralluogo della E.S.CO presso l'impresa
- Compilazione della scheda di Diagnosi Energetica Preliminare insieme all'Impresa

- 3**
- Analisi dei dati immessi
 - Creazione OUTPUT con i diversi interventi possibili
 - Condivisione con l'Impresa

- 4**
- Piano di ammortamento
 - Se il cliente lo desidera:
CONFRONTO con la E.S.CO. in merito agli interventi emersi dall'output



E.S.CO.



E.S.CO.



Gestore



Impresa



Organo
Crediti

Facoltizzato



Gestore



E.S.CO.

5
La E.S.CO. comunica all'Impresa la
Diagnosi Energetica Definitiva.
L'impresa se decide di effettuare l'intervento,
sottoscrive i contratti con la E.S.CO. e
se necessita, richiede un finanziamento
a Intesa Sanpaolo

6
I Crediti di Intesa Sanpaolo valutano la pratica
e comunicano l'esito al gestore

7
Il Gestore comunica l'esito (sia esso positivo
o negativo) e in caso positivo a firmare al
cliente il mandato di pagamento e la lettera di
comunicazione concessione finanziamento da
Consegnare alla E.S.CO.

8
Realizza l'intervento richiesto dal cliente

1 INTERESSE

- Il Gestore se individua il cliente potenzialmente interessato presenta all'impresa cliente (o segnalata dalla E.S.CO) il programma
- Se l'impresa cliente è interessata, il Gestore la segnala a intesa@federesco.org
- Federesco richiede all'impresa cliente la documentazione necessaria per la valutazione della Diagnosi Energetica Preliminare (allegato A - Dati necessari per avviare l'analisi energetica) e all'ottenimento dei dati incarica una sua E.S.CO associata mettendola direttamente in contatto con l'impresa

2 PREVALUTAZIONE

La ESCO incaricata per effettuare l'analisi energetica richiederà in autonomia al cliente una serie di informazioni relative alle caratteristiche degli immobili, alle tipologie di consumi, etc.

- La E.S.CO incaricata, fissa un incontro presso l'impresa cliente, chiedendo l'eventuale presenza di un tecnico di sua fiducia a cui poter chiedere eventuali dati o documenti specifici
- Entro 10 giorni viene effettuato il sopralluogo, dove la E.S.CO compila con il cliente la scheda di pre-valutazione energetica con i dati tecnici necessari all'avvio della Diagnosi Energetica Preliminare (Allegato B – Scheda Valutazione Energetica)
- Entro 10 giorni, la E.S.CO. analizza i dati immessi e produce un output con i diversi interventi possibili (Allegato C – Piano Fattibilità Diagnosi Energetica) - specificando per ognuno il risparmio, l'investimento e il tempo di payback) e lo invia a Federesco che valuta la soluzione proposta e se d'accordo, ne da conferma

In caso di segnalazione di un nominativo da parte di Federesco, sarà cura della Direzione Marketing BdT coinvolgere la struttura territoriale di competenza

Fasi del processo

3 ESITO PREVALUTAZIONE

FEDERESCO e la ESCO incaricata creano come output diversi scenari di miglioramento energetico per il cliente.

In questo modo il Gestore può valutare preventivamente con la ESCO quale scenario/i proporre al cliente in base alla sua situazione economica.

- Federesco invia alla E.S.CO incaricata l'output confermato
- Entro 10 giorni, la E.S.CO:
 - fissa un incontro con il cliente, e se quest'ultimo ritiene anche con il Gestore, per confrontarsi sui possibili interventi emersi dall'output. - In questa fase è possibile valutare eventuali interventi da escludere per importo o durata dell'investimento in quanto non coerenti con situazione cliente.
- La E.S.CO, (con la eventuale presenza del Gestore se il cliente lo desidera), presenta al cliente gli interventi più idonei e coerenti con la sua situazione economica, comprensiva di:
 - ✓ stima di costo dell'intervento (il margine di scostamento della Diagnosi Energetica Definitiva dalla Diagnosi Energetica Preliminare deve essere inferiore al 10%)*
 - ✓ indicazione dei tempi di payback. In questa occasione la ESCO presenta la bozza di contratto di servizio, di contratto di appalto (esecuzione dei lavori) e di contratto di gestione (manutenzione). (cfr lista allegati)

Se il cliente non è interessato avvisa la E.S.CO ed il Gestore

Se il cliente è interessato, si prosegue con la fase 4

*In caso di scostamento superiore al 10% il Cliente ha facoltà di recedere dal contratto senza alcun onere, salvo la corresponsione dell'importo delle attività di «Servizio».

4

RICHIESTA DI FINANZIABILITA'

- Il Gestore valuta con il cliente le caratteristiche di quanto proposto definendo un 'ipotesi di finanziamento (importo, durata, etc.) coerente con gli interventi proposti

5

SOTTOSCRIZIONE DEL CONTRATTO CON LA ESCO

- Il cliente, se interessato stipula con la E.S.CO:
 - ✓ Contratto di Servizio (Audit Energetico dettagliato + Progettazione Definitiva + Piano Economico Finanziario);
 - ✓ Contratto di Appalto per la realizzazione dei lavori (il pagamento dei lavori, se di costo superiore ai 250.000 euro, avviene a SAL in tre quote ed è prevista anche la sottoscrizione del Contratto di Manutenzione con la stessa E.S.CO).

6

FINANZIAMENTO*

- Il cliente se ne ha necessità presenta la richiesta di finanziamento:
- Presto Impresa fino a 250.000 €;
 - Energia Imprese per importi superiori a 250.000€;

I contratti di finanziamento stipulati dalla Banca con i clienti sono del tutto autonomi e indipendenti rispetto ai rapporti contrattuali intercorrenti tra i clienti e la ESCO. pertanto, la Banca è estranea a qualunque istanza avanzata dai clienti in merito all'esecuzione degli interventi per i quali è stato richiesto il finanziamento.

*Nelle prossime slide viene riporta una breve scheda dei due prodotti.