



RENONBILL



Benvenuti



Mute

Please mute your microphone until it's your turn to speak



Raise hand

Request permission to ask questions and give comments



Chat

Offer comments/questions to the entire audience, the moderator, or a specific participant

Schemi di ripagamento in bolletta di interventi di efficientamento energetico: una opportunità di business per le utilities e le istituzioni finanziarie

Webinar | 17 Marzo 2021



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 847056.



RENONBILL

Introduzione

Esempi di schemi di ripagamento dal Nord America

Replicabilità degli schemi di ripagamento in Europa

- Schemi standard
- Altri schemi

Conclusioni



Michele Russo



Massimo Giulimondi



RENONBILL

IL PROGETTO RENONBILL



Cliente | Commissione Europea – EASME

Finanziamento | Horizon 2020

Durata | 2019 – 2022

Partners |



More information: www.renonbill.eu



SCHEMI DI RIPAGAMENTO IN BOLLETTA

Gli schemi di ripagamento "on Bill" usano le bollette come veicolo per il ripagamento degli investimenti in efficientamento energetico

- **Meccanismo innovativo** per il finanziamento di interventi di efficientamento energetico di edifici di civile abitazione
- Tipicamente offerto e gestito dalle **utilities** che usano **fondi propri o di terzi** (pubblici e/o privati)
- Le **bollette** sono il veicolo dei pagamenti



<https://www.eesi.org/obf/map>

Negli U.S.A. più di 100 utilities offrono programmi di ripagamento in bolletta.



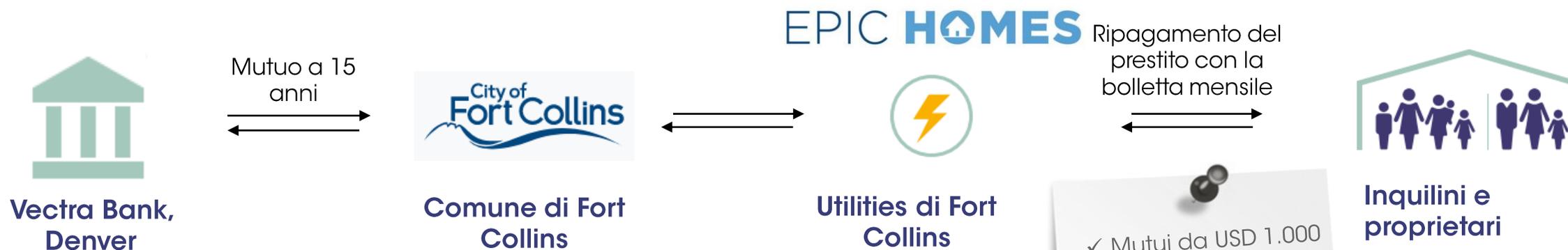
RENONBILL

Fort Collins "Epic Homes" (attivo dal 2013)



Epic Homes Youtube Video

Schema di ripagamento in bolletta offerto dalla Città di Fort Collins, finanziato da una banca



- ✓ Mutui da USD 1.000 a USD 25.000
- ✓ Copertura dei costi al 100%
- ✓ Payback: 3-15 years
- ✓ Tassi di interesse: 2,95 - 3,25%

Il parere degli utenti finali

“Abbiamo una piccolo casa in affitto orientata a sud. Senza aria condizionata [...] era molto scomoda per i nostri inquilini. [...] Abbiamo scoperto che non era molto difficile migliorare il comfort. Grazie ad Epic Homes abbiamo potuto climatizzare la casa [...] e l'intervento di efficientamento ha contribuito a renderla più fresca [...]. **Quando, di recente, abbiamo venduto la casa, la presenza dell'isolamento termico ci ha permesso di spuntare un prezzo migliore.** [...] E' stato bello vedere i benefici (sia finanziari sia di salute) del nostro investimento”

– Wendy, Epic Homes Brochure

Interventi ammessi

- Cappotto
- Finestre
- Pannelli solari
- Caldaia
- Aria condizionata
- ...

Manitoba Hydro "Pay-As-You-Save" (2001-2019)

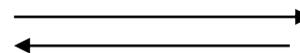
Schema di ripagamento in bolletta finanziato dal governo del Manitoba



Prestito "low cost"



Ripagamento del prestito con la bolletta mensile



Inquilini e proprietari

Risultati



- ✓ ~ 5.000 aderenti all'anno
- ✓ Valore dell'intervento medio: USD 6.000
- ✓ Tasso di insolvenza: 0,48%
- ✓ Nei primi 13 anni, coperto il 15% del mercato target

-
- ✓ Payback: 20-25 anni
 - ✓ Tasso di interesse: 5%
 - ✓ **Trasferibilità dell'obbligazione al successivo proprietario**
 - ✓ **Nessun incremento della bolletta**

Interventi ammessi



- Cappotto
- Riscaldamento ambientale
- Riscaldamento acqua

Hawaii "Green Energy Money \$aver" (attivo dal 2019)

Programma offerto dallo Stato di Hawaii alla popolazione generale e alle piccole imprese

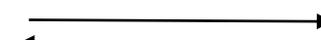
Hawaii Green Infrastructure Authority (HGIA)



Gestione & finanziamento dello schema



Ripagamento del prestito con la bolletta mensile



Inquilini ed affittuari
(prevalentemente a reddito medio basso)
Piccole imprese



Utilities locali

- ✓ Payback periods: up to 20 years
- ✓ interest rate: 5%
- ✓ **Minimum loan size:** USD 5.000
- ✓ Repayment obligation **tied to the meter** (not the individual)
→ transferability

Interventi ammessi



- Pannelli solari
- Miglioramenti HVAC
- Cappotto
- Serbatoi di accumulo termico e sistemi di controllo

Emissione obbligazionaria di USD 150



Stato delle Hawaii

Public-private partnership

Risultati nei primi 9 mesi:



- ✓ Investimenti in pannelli solari: USD 6.6
- ✓ Potenza installata: 1.6 megawatts
- ✓ 12.000 tonnellate cubiche di minori gas serra emessi nel corso della vita dei pannelli

ALCUNE FONTI

Manitoba Hydro “Pay-As-You-Save”

- Nadel, Steven: “On-Bill Finance in North America”, presentation held during RenOnBill EU Roundtable, 12th May 2020.
- Bianco, Vincenzo: “Overview of On-Bill Building Energy Renovation Schemes”, RenOnBill project, January 2020.
- <https://www.energy-manager.ca/manitoba-hydro-debuts-pays-financing-for-energy-efficiency-1626/>

Hawaii “Green Energy Money Saver”

- <https://www.eesi.org/obf/case-study/Hawaii>
- <https://gems.hawaii.gov/learn-more/>

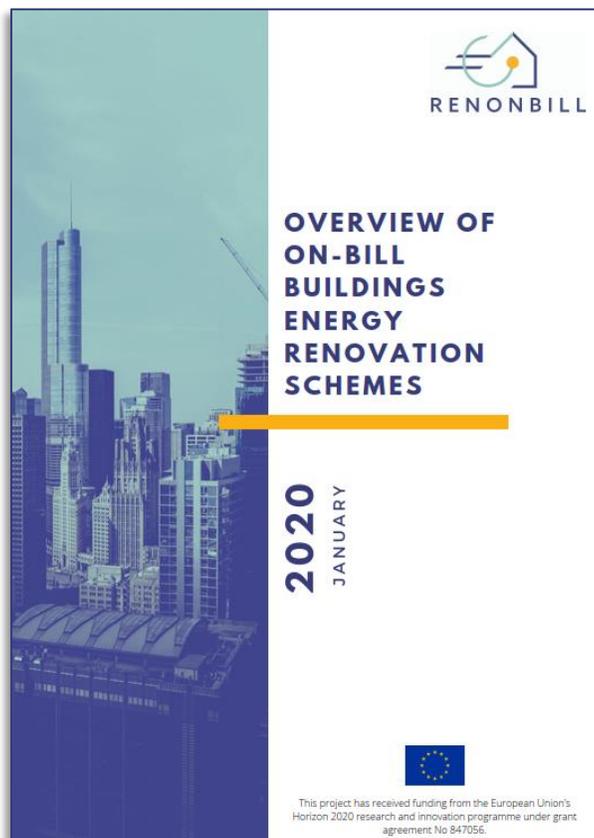
Fort Collins “Epic Homes”

- Bianco, Vincenzo: “Overview of On-Bill Building Energy Renovation Schemes”, RenOnBill project, January 2020.
- <https://www.fcgov.com/utilities/residential/conservation/financing/rental-property-single-family>



RENONBILL

ULTERIORI INFORMAZIONI

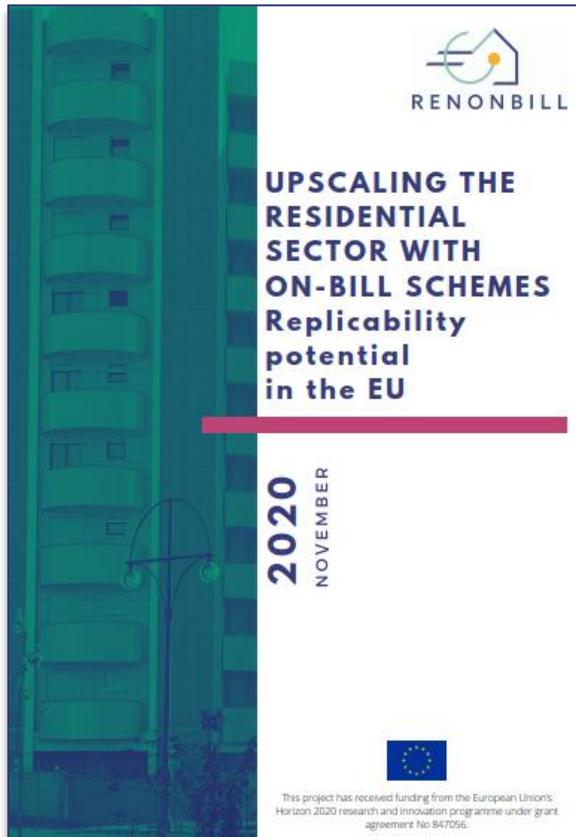


→ Project report “Overview of on-bill buildings energy renovation schemes” (01/2020)



→ Introduction to existing on-bill schemes in Canada, the U.S., Mexico, Sri Lanka, India, and Tunisia

ULTERIORI INFORMAZIONI



→ Project report "Upscaling the residential sector with on-bill schemes – Replicability potential in the EU" (11/2020)



→ Overview of potential on-bill business model frameworks for the EU

Le utility di RenOnBill



Stefano Luperto
Responsabile
Marketing

BLUENERGY
Energia per crescere

Utility operativa nei
servizi energetici
nel Nord Italia

"Gli schemi di
ripagamento in bolletta
possono diventare un
meccanismo molto
potente per veicolare i
progetti di efficientamento
energetico presso il
pubblico, rendendolo,
quindi, partecipe del
cambiamento verso una
società più attenta all'
ambiente"



Maria Luisa Serrano
Innovation &
Regulation
Department


fenie energia

Utility indipendente,
leader di mercato
in Spagna

"Offrire prodotti e servizi a
valore aggiunto fa parte
della nostra strategia di
attrazione e fidelizzazione
dei clienti. Gli schemi On-
Bill possono permetterci di
farlo, soddisfacendo al
contempo i requisiti di
ristrutturazione energetica
degli edifici stabiliti dal
governo italiano."

"La Lituania è un
paese adatto alla
sperimentazione
degli schemi di
ripagamento in
bolletta, in
quanto c'è una
grande quantità
di condomini da
ristrutturare. Ad
oggi, solo il 10% di
questi sono stati
oggetto di
interventi"



Rimantas Perevičius
Deputy Director
of Commerce


**AB
KAUNO
ENERGIJA**

Fornitore di servizi
di riscaldamento
nella città di
Kaunas in Lituania



RENONBILL



RENONBILL

Modelli di efficientamento energetico con ripagamento in bolletta.

Linee guida per lo sviluppo dei modelli di business

Principali modelli di business - Sintesi

17/3/2021



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 847056.



RENONBILL

● Concetti base

- Gli schemi "On-Bill" possono rappresentare **interessanti opportunità di business** per le banche e le utility
- Esistono due tipi principali di modelli "On-Bill": OBF e OBR
 - Nell'**OBF**, il **capitale** è messo a disposizione **dalla utility**
 - Nell'**OBR**, il **capitale** è messo a disposizione **da istituzioni finanziarie**
- I criteri principali di scelta tra OBF ed OBR sono:
 - La dimensione attesa del **programma di efficientamento energetico**
 - La scelta tra **risorse finanziarie proprie** della utility e/o il **ricorso a finanziamenti** di terzi
 - La possibilità di **crescita dimensionale** del programma
- Sono stati identificati tre modelli diversi di OBR: **OBR standard**, **OBRSPV** e **OBRM**
- La scelta tra i diversi modelli OBR dipenderà dalla dimensione del programma e dalle capacità tecniche e finanziarie della utility
- E' stato identificato anche un ulteriore modello "On-Bill": il **DSOF**
- La **decisione** tra i modelli dipenderà dalle **condizioni generali**, dalle **capacità operative** e dalle **strategie** delle realtà coinvolte
- Il modello di business ideale sarà il risultato di una valutazione approfondita dei pro e dei contro di ogni opzione



● Opportunità per le utilities e le banche

Utilities

- Acquisire quote di mercato e incrementare i ricavi
- Incrementare la base clienti e la "customer retention"
- Diversificare l'offerta rispetto ai concorrenti
- Sviluppare nuovi prodotti e/o servizi
- Migliorare l'immagine di "azienda attenta alla sostenibilità"
- Raggiungere gli obiettivi di efficientamento energetico previsti dalle normative nazionali e comunitaria (ove applicabile)

Banche

- Sviluppare nuovi mercati e ampliare la base clienti
- Costruire un flusso di ricavi a basso rischio e costanti nel tempo
- Migliorare l'immagine di "azienda attenta alla sostenibilità"
- Trasferire e/o condividere parte dei rischi tecnici delle operazioni



Attori coinvolti

	Descrizione	Motivazione	Influenza	Investimento e tempo
Cliente/utente finale	 Famiglie	Migliorare il comfort, il valore e la sostenibilità della casa	+	€ 
Fornitore di sistemi	 Utilities	Diversificare e ottenere nuovi clienti e un'immagine di sostenibilità	+	€/€€€ 
Fornitore di servizi	 ESCO, installatori	Aumentare i volumi dei contratti, replicabilità	+	€ 
Finanziario Istituzioni	 Provvista finanziaria per il progetto	Accesso a nuovi mercati/clienti	+	€/€€€ 
Abilitatori	 Fornitori di materiale per la fabbricazione dell'attrezzatura per l'efficienza energetica	Aumentare il fatturato	+	€ 
Produttore	 Produttori di tecnologia che sviluppano l'attrezzatura EE	Aumentare il fatturato	+	€ 
Istituzioni pubbliche	 Governo, regolatori, ecc. che influenzano lo sviluppo del modello di business	Raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione	+	€/€€ 
Concorrenti	 Altri fornitori di ristrutturazioni edilizie, altri servizi pubblici, ESCO	Aumentare il fatturato, ottenere nuovi clienti	+	€ 
Società	 La collettività nell'area o nel paese in cui si trova il cliente	Aumentare la qualità della vita, generare occupazione e benessere	+	

Investimento e tempo di lavorazione:

€€€ Alto investimento

€€ Investimento medio

€ Basso investimento

 Tempo alto

 Tempo medio

 Tempo basso

Influenza:

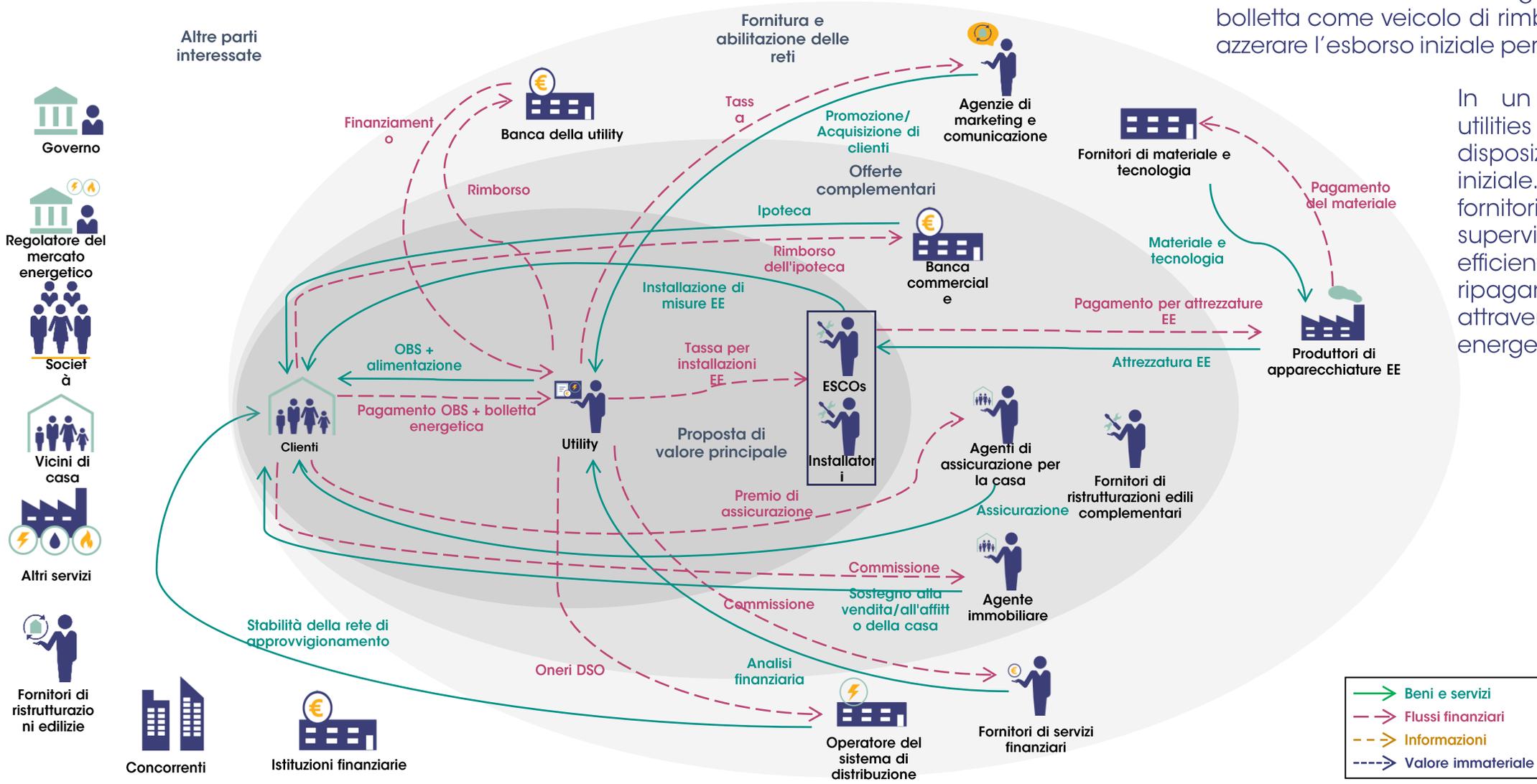
+ Alta influenza

+ Influenza media

+ Poca influenza

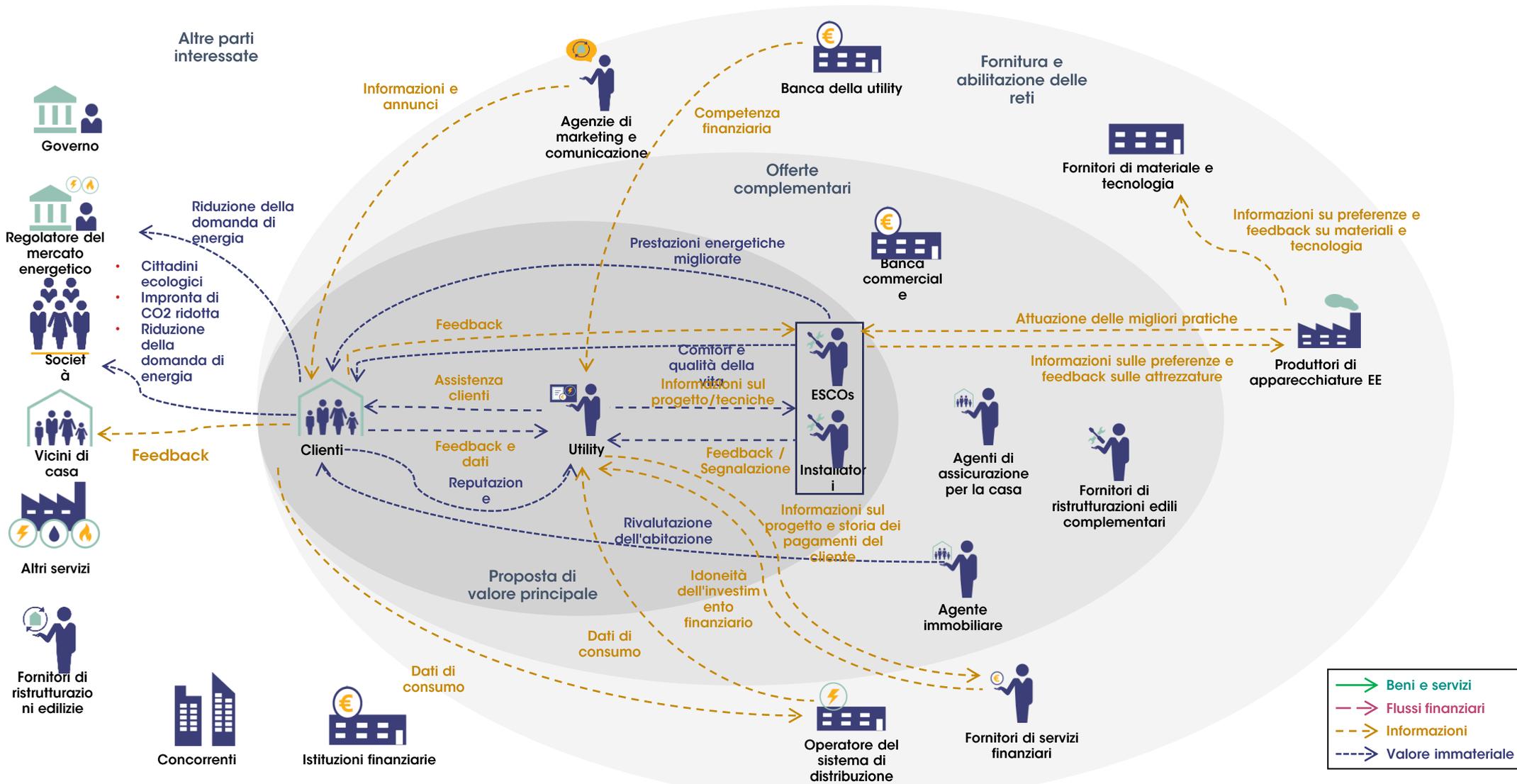
Modello di flusso per OBS standard

Gli **scemi di ripagamento in bolletta (OBS)** rappresentano un metodo per finanziare i progetti di efficientamento energetico utilizzando la bolletta come veicolo di rimborso, con lo scopo di azzerare l'esborso iniziale per il cliente finale.



In un OBS standard, le utilities mettono a disposizione il capitale iniziale. Le ESCO e/o i fornitori di servizi supervisionano le misure di efficientamento e i clienti ripagano il servizio attraverso la bolletta energetica.

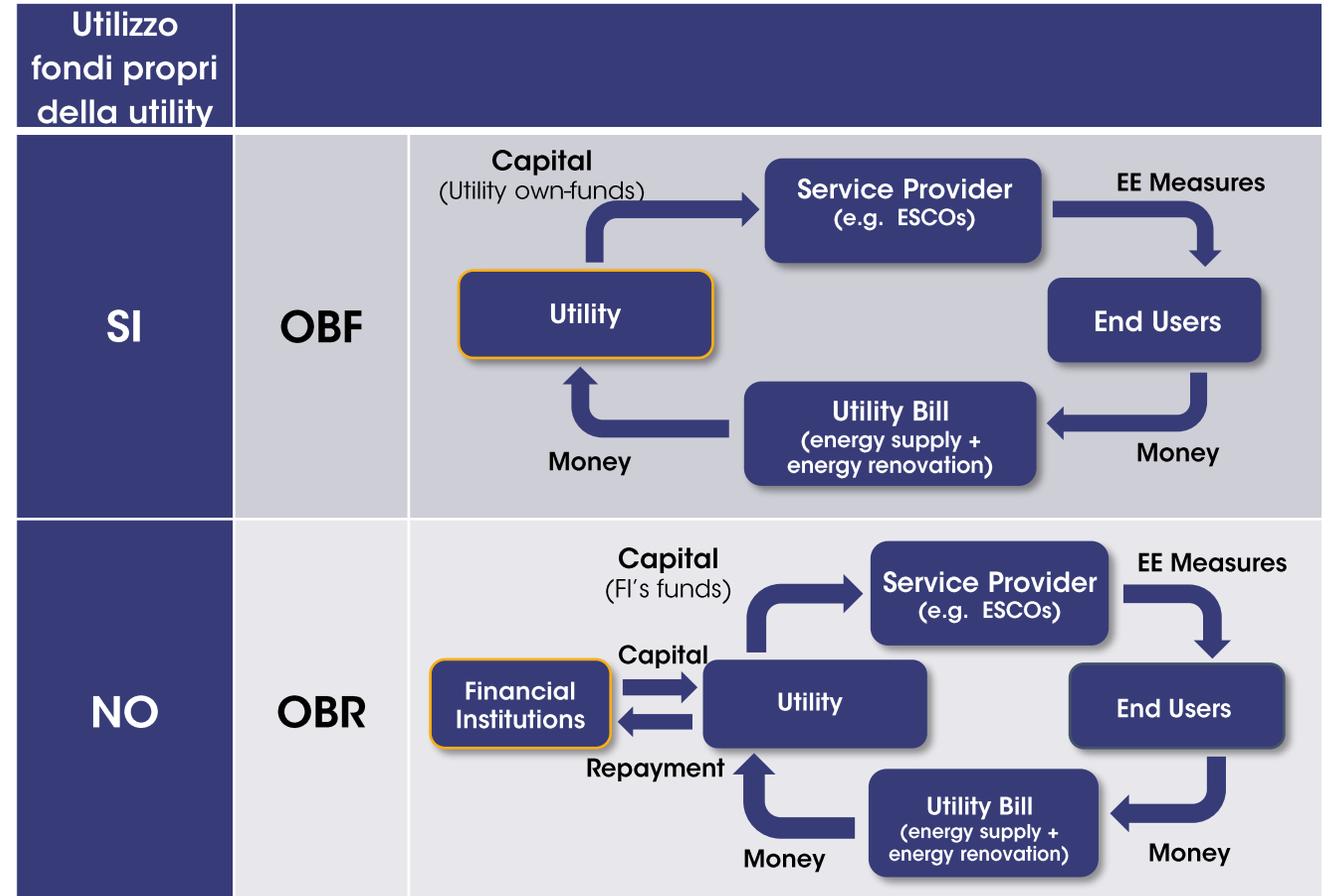
Modello di flusso di valore OBS standard



Quale schema OBS adottare?

Possiamo dividere i modelli OBS tra "On-Bill Financing" (OBF) e "On-Bill Repayment" (OBR) a seconda di:

- Opportunità di usare **finanziamenti di terzi rispetto a risorse proprie** delle utilities (OBR vs. OBF)
- **Lunghezza** della catena del valore con conseguente impatto sulla **profitabilità** degli attori coinvolti
- Possibilità di **crescita dimensionale del programma** (nel caso di OBR)
- Possibilità (sempre nel caso di OBR) di generare dei **"sottomodelli"** - OBRSPV, OBRM



Quale schema OBS adottare?

I modelli OBR hanno una catena del valore più lunga e dimensioni del programma più ampie

Catena del valore più lunga, maggiore volume di investimento, maggiore complessità

OBF

OBR

Fattori da tenere in considerazione:

Risorse proprie
o di terzi

La utility ha interesse a reperire finanziamenti dall'esterno?

Regolamentazioni
del settore
del credito

La regolamentazione del settore del credito ha effetto sulla scelta del modello?

Tariffed On-Bill
vs. On-Bill loan

L'obbligazione derivante dall'adesione al programma sarà legata al contatore o al cliente?

—● Tariffed On-Bill (TOB) o On-Bill Loan (OBL)?

“Dividere gli incentivi” tra proprietari e conduttori: quale è il percorso ottimale per gli OBS?

- **Tariffed On-Bill (TOB) – legata al contatore:**
 - In caso di cambio del conduttore, il vecchio affittuario dovrà pagare le rate rimanenti
 - Il rischio finanziario muta, al subentro di un nuovo obbligato
 - Maggiore funzionalità in aree con mercato degli affitti più dinamico (poche abitazioni non utilizzate)
 - Limitazione della scelta del fornitore di energia da parte del nuovo conduttore
 - La maggior parte degli OBS in America sono legati al contatore
- **On-Bill Loan (OBL) – non legata al contatore:**
 - I costi di ristrutturazione e la conseguente obbligazione finanziaria sono in capo ai proprietari
 - In caso di trasferimento della proprietà, le rate rimanenti saranno pagate in un’unica soluzione o, in alternativa, il compratore si accollerà il debito residuo (con evidenti effetti sul prezzo della compravendita)
 - In questo caso, il creditore dovrà dare il suo assenso al subentro del nuovo debitore prima della vendita



Il modello OBF standard

www.renonbill.eu

 [@RenOnBill](https://twitter.com/RenOnBill)



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 847056.



RENONBILL

Modello OBF standard

Come funziona il modello OBF?

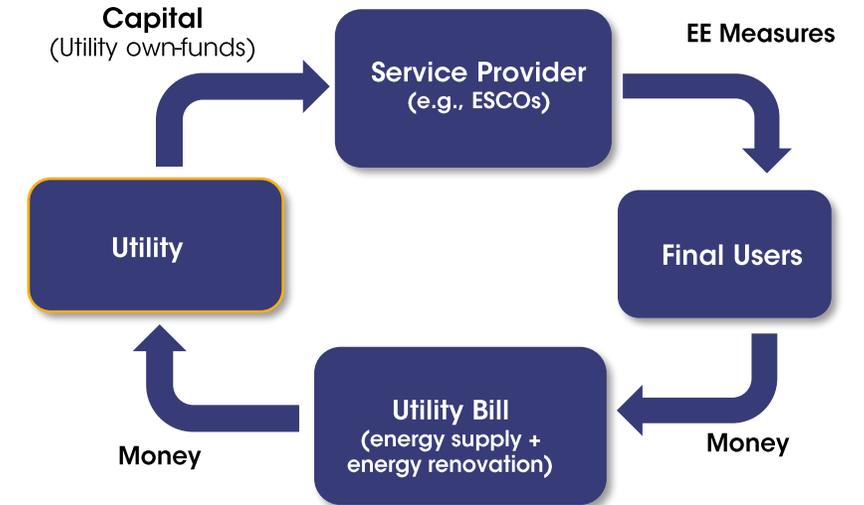
Il capitale iniziale è messo a disposizione dalla utility. ESCO e fornitori di servizi realizzano le misure di efficientamento e la bolletta è utilizzata come veicolo di ripagamento

• Vantaggi

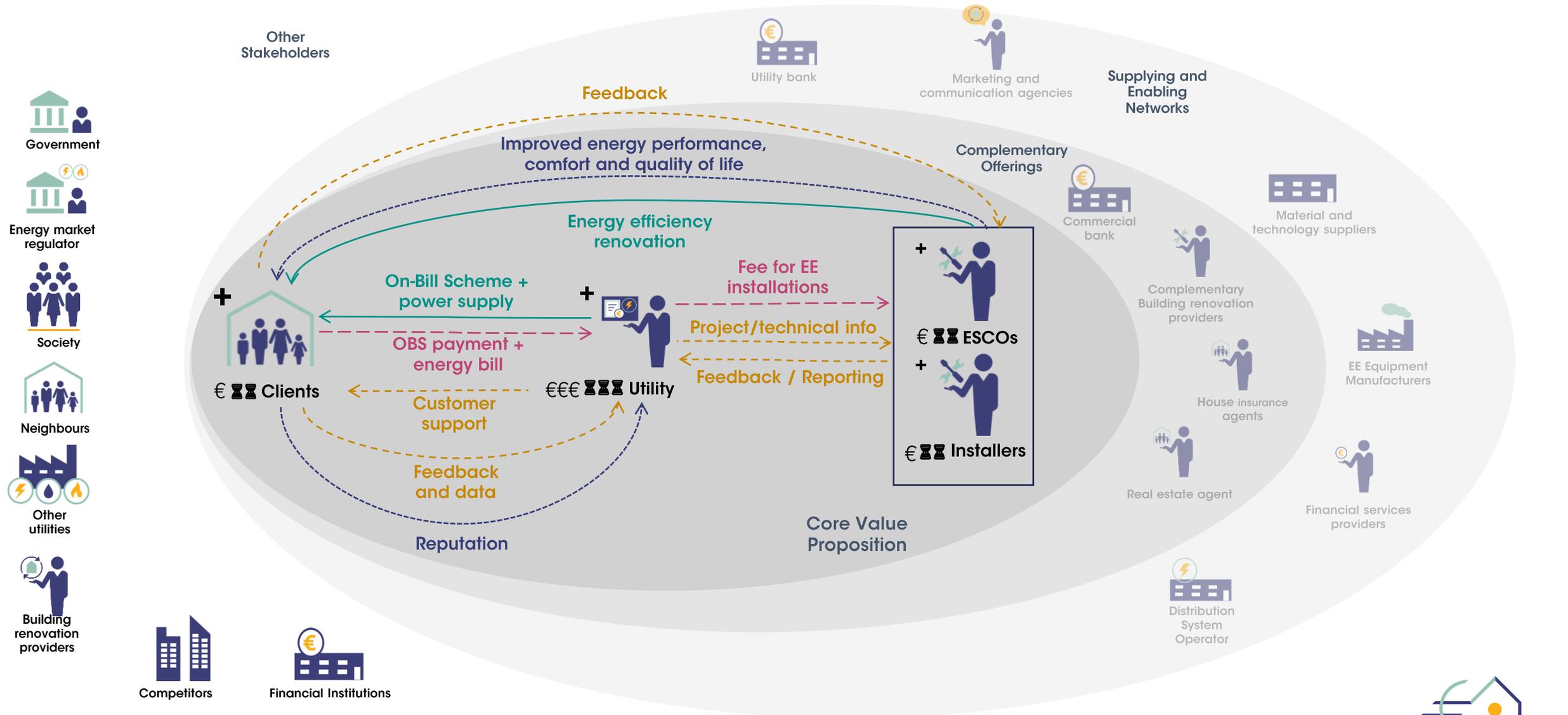
- Catena del valore corta
- Controllo del programma in mano alla utility
- Adatto sia per i piccoli interventi sia per quelli di dimensione maggiore
- Impatto molto limitato sulla situazione finanziaria della utility (nel caso che non venga contratto debito aggiuntivo)

• Punti di attenzione

- Minore capacità di espansione dimensionale del programma: limiti alla liquidità disponibile
- Vincoli legali (regolamentazione bancaria)



Modello OBF standard



Modello OBF standard

Suddivisione del rischio e sua mitigazione

- ***Rischi***

- **Rischio tecnico:** In capo alla utility. In parte condivisibile con il fornitore di servizi
- **Rischio finanziario:** In capo alla utility
- **Rischio reputazionale:** In capo alla utility

- ***Possibili fattori di mitigazione***

- Analisi della **storia dei pagamenti del cliente**
- Rischio tecnico gestibile per mezzo di **accordi contrattuali** tra la utility e il fornitore di servizi
- Una **garanzia statale**, se disponibile, potrebbe essere di supporto al programma



Modello OBF standard

Aspetti finanziari e contrattuali

- **Contratti**

- Tra la utility e i fornitori di servizi/ESCO
- Tra la utility ed i clienti finali:
 - La modalità “**legato al contatore**” o “**non legato al contatore**” può essere definita in questa sede

- **Impostazione finanziaria**

- La utility offre il servizio di efficientamento energetico senza alcun esborso iniziale da parte del cliente finale ed usa la bolletta come veicolo di ripagamento



I modelli OBR

www.renonbill.eu

 [@RenOnBill](https://twitter.com/RenOnBill)



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 847056.



RENONBILL

I modelli OBR

Sono stati identificati tre diversi modelli di On Bill Repayment

OBR standard

Un'istituzione finanziaria mette a disposizione il capitale per la realizzazione del programma.

OBRSPV

Una società veicolo (SPV) è integrata nello schema OBR con lo scopo di attrarre capitali e di isolare parte dei rischi per i soggetti partecipanti. Ogni partecipante può avere un diverso livello di responsabilità anche in funzione di specifici accordi contrattuali.

OBRM

Un "Master Servicer" è integrato nello schema OBR. Funge da fornitore di servizi per le utility e le istituzioni finanziarie che partecipano al programma; potrebbe avere il ruolo di valutare gli investimenti proposti dalle utility.

Il modello OBR standard

www.renonbill.eu

 [@RenOnBill](https://twitter.com/RenOnBill)



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 847056.



RENONBILL

Modello OBR standard

Il modello OBR standard ha le seguenti caratteristiche:

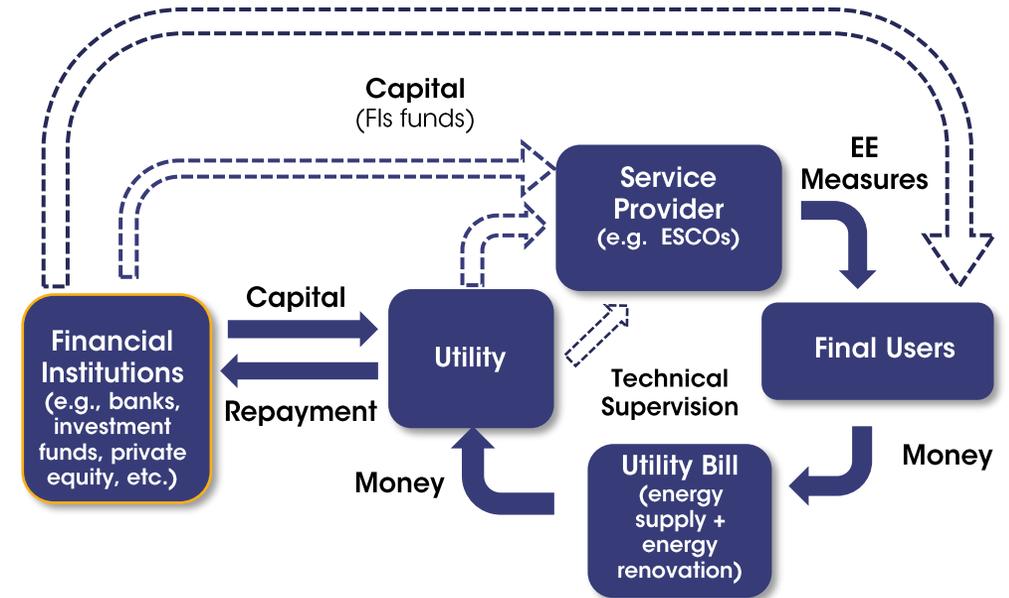
Un'istituzione finanziaria mette a disposizione il capitale necessario al programma. L'implementazione delle misure di efficientamento ed il loro ripagamento seguono il medesimo percorso degli schemi OBF

• Vantaggi

- Ogni partecipante al programma (utility ed istituzione finanziaria) si concentra sulle sue specifiche competenze
- La utility non ha alcuna esposizione finanziaria, lasciando i propri ratios patrimoniali invariati. Il debito è in capo agli utilizzatori finali
- Maggiore capacità di espansione del programma

• Punti di attenzione

- Catena del valore più lunga con necessità di utilizzare strumenti contrattuali complessi
- Remunerazione del capitale investito, quindi minore redditività per la utility

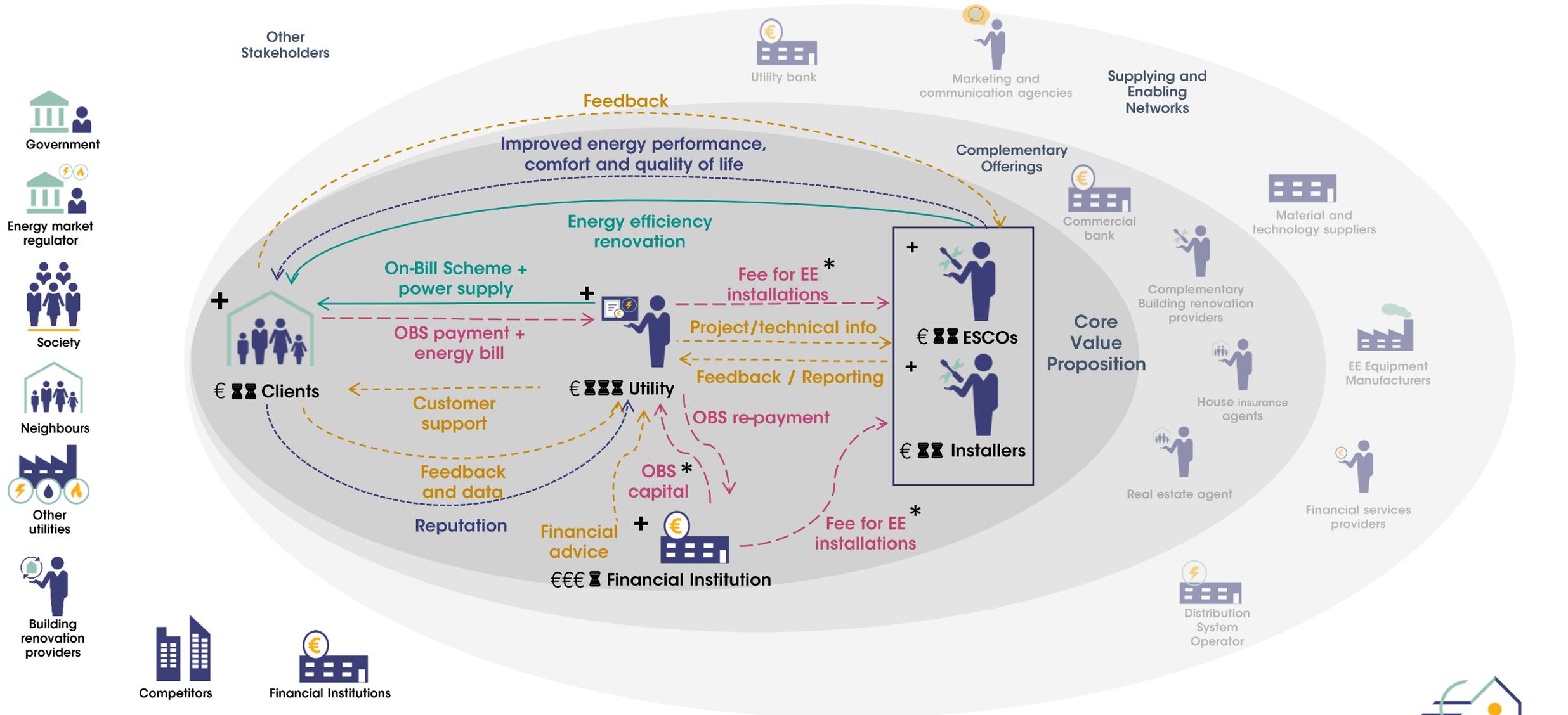


Il finanziamento del programma può avvenire in tre maniere:

- Trasferimento dei fondi alla utility (a mezzo di un conto segregato)
- Trasferimento dei fondi ai fornitori di servizi (a mezzo di un conto segregato)
- Trasferimento dei fondi agli utenti finali che provvedono a pagare direttamente l'intervento di efficientamento



Modello OBR standard



*: la contrattualistica definirà se il capitale per l'OBS arriva alle società di servizi per mezzo della utility usando un conto segregato oppure direttamente dall'istituzione finanziaria

● Modello OBR standard

Suddivisione del rischio e sua mitigazione

- ***Rischi***

- **Rischio tecnico:** Principalmente in capo alla utility e, forse in parte, ai fornitori di servizi
- **Rischio finanziario:** In capo alle istituzioni finanziarie che investono nel programma
- **Rischio reputazionale:** In capo alla utility e, a seconda della visibilità, alle istituzioni finanziarie

- ***Possibili fattori di mitigazione***

- Rischio tecnico gestito per mezzo di **strumenti contrattuali**
- Rischio finanziario gestito per mezzo di **strumenti contrattuali - conti segregati, accordi tripartiti** (utility, istituzioni finanziarie e utenti finali)



Modello OBR standard

Aspetti finanziari e contrattuali

- **Contratti:**

- Tra la utility, i fornitori/ESCO e le istituzioni finanziarie
- Tra la utility, gli utenti finali e le istituzioni finanziarie:
 - **Legato al contatore – Non legato al contatore**
- Tra la utility e le istituzioni finanziarie:
 - **Conto segregato**
 - **Finanziamento diretto**

- **Impostazione finanziaria:**

- Simile all'OBF, integrando le istituzioni finanziarie nel modello
- Le istituzioni finanziarie, ove opportuno, potrebbero **rivendere il debito** sul mercato secondario



Il modello OBR con società veicolo (OBRSPV)

www.renonbill.eu

 [@RenOnBill](https://twitter.com/RenOnBill)



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 847056.



RENONBILL

Modello OBR con SPV (OBRSPV)

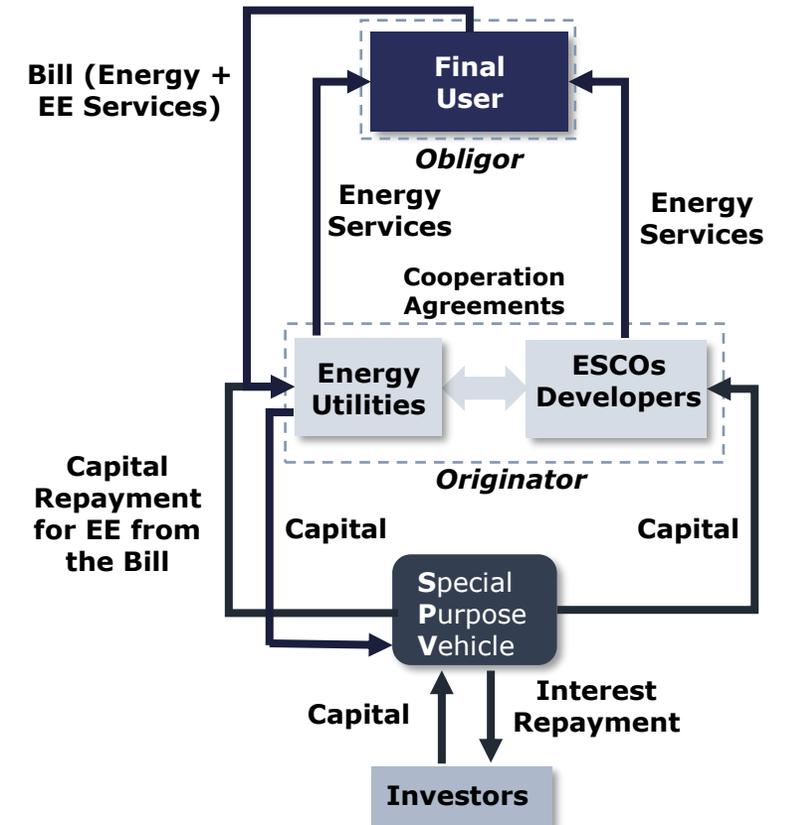
Caratteristica base di questo modello è la creazione di una società veicolo con lo scopo di attrarre capitale e mitigare il rischio per gli operatori coinvolti

• Vantaggi

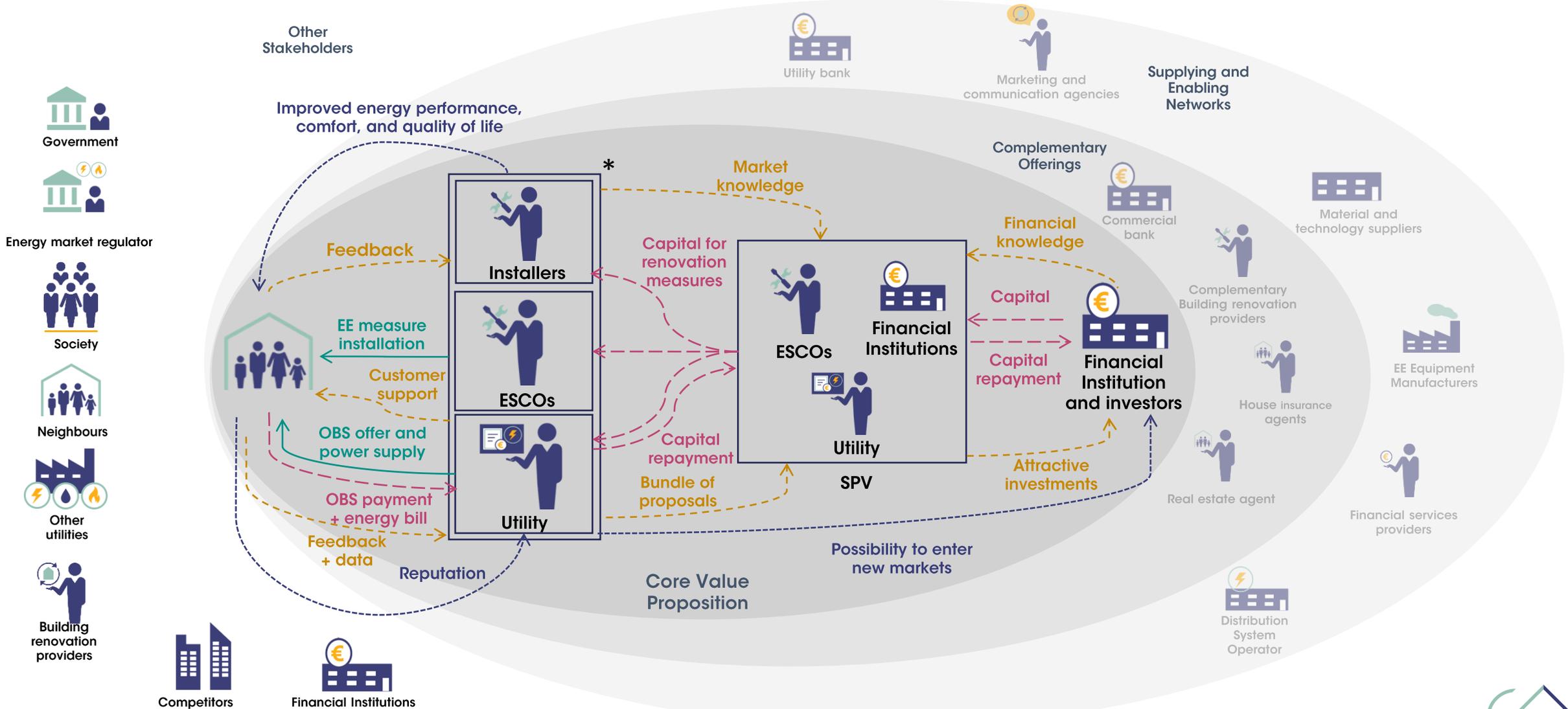
- Comprende i vantaggi del modello OBR
- **Investitori, ESCO e utilities** possono partecipare al programma creando una vera e propria **joint venture** industriale
- Creazione di un **veicolo ad hoc** di supporto allo schema
- Adatto per l'implementazione di un **numero rilevante di interventi**
- **Rischi e rendimenti** del progetto **condivisi** tra i partecipanti alla SPV

• Punti di attenzione

- **Catena del valore più complessa** rispetto al modello OBR standard
- **Struttura contrattuale più articolata** (specialmente tra utility, ESCO e sviluppatori)
- Necessità di definizione della **governance** e della **modalità operativa** della nuova entità



Modello OBR con SPV (OBRSPV)



*: un accordo di cooperazione tra la utility, le ESCO e gli installatori determinerà la responsabilità di ciascun partecipante al progetto

● Modello OBR con SPV (OBRSPV)

Suddivisione del rischio e sua mitigazione

- **Rischi**

- **Rischio tecnico:** In capo alle utility, ESCO e fornitori di servizi
- **Rischio finanziario:** In capo alle istituzioni finanziarie ed agli investitori. Qualora le utility detenessero una partecipazione nella SPV anch'esse assumerebbero una porzione di rischio
- **Rischio reputazionale:** In capo alle utility, ESCO e fornitori di servizi e, a seconda della visibilità, alle istituzioni finanziarie

- **Possibili fattori di mitigazione**

- Rischio tecnico gestito per mezzo di accordi tra utility, ESCO e fornitori di servizi
- La presenza della SPV riduce il rischio per la utility nel caso di insuccesso del programma – il rischio è limitato al capitale investito nella SPV
- La SPV può contribuire a ridurre i rischi dei partecipanti nel caso che uno di essi abbia tensioni di tipo finanziario



● Modello OBR con SPV (OBRSPV)

Aspetti finanziari e contrattuali

Le principali differenze con il modello OBR sono:

- **Presenza della SPV:**
 - E' un **veicolo creato per raccogliere capitali** da diversi investitori e limitare i rischi finanziari
 - **Limita le perdite** per la utility in caso di insuccesso del programma
 - Può consentire la raccolta di **grandi capitali**
- **Contratti:**
 - Tra le istituzioni finanziarie e gli altri investitori che partecipano alla SPV (utility ed ESCO)
 - Tra la SPV e i fornitori di servizi (comprese le ESCO eventualmente parte della SPV)
 - I requisiti specifici di ogni Progetto determineranno gli accordi contrattuali e le specifiche responsabilità degli attori coinvolti



Il modello OBR con master servicer (OBRMS)

www.renonbill.eu

 [@RenOnBill](https://twitter.com/RenOnBill)



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 847056.

RENONBILL

Modello OBR con Master Servicer (OBRM)

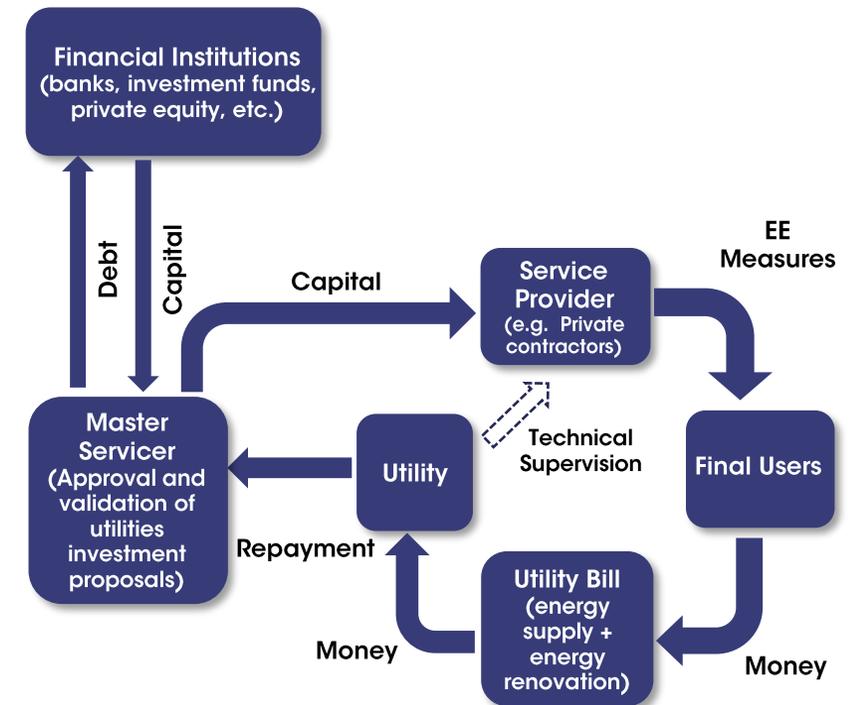
Un "Master Servicer" (MS) funge da fornitore di servizi per le utility e le istituzioni finanziarie. Il MS può avere natura pubblica, privata o mista a seconda della grandezza e delle specifiche del programma

- **Vantaggi**

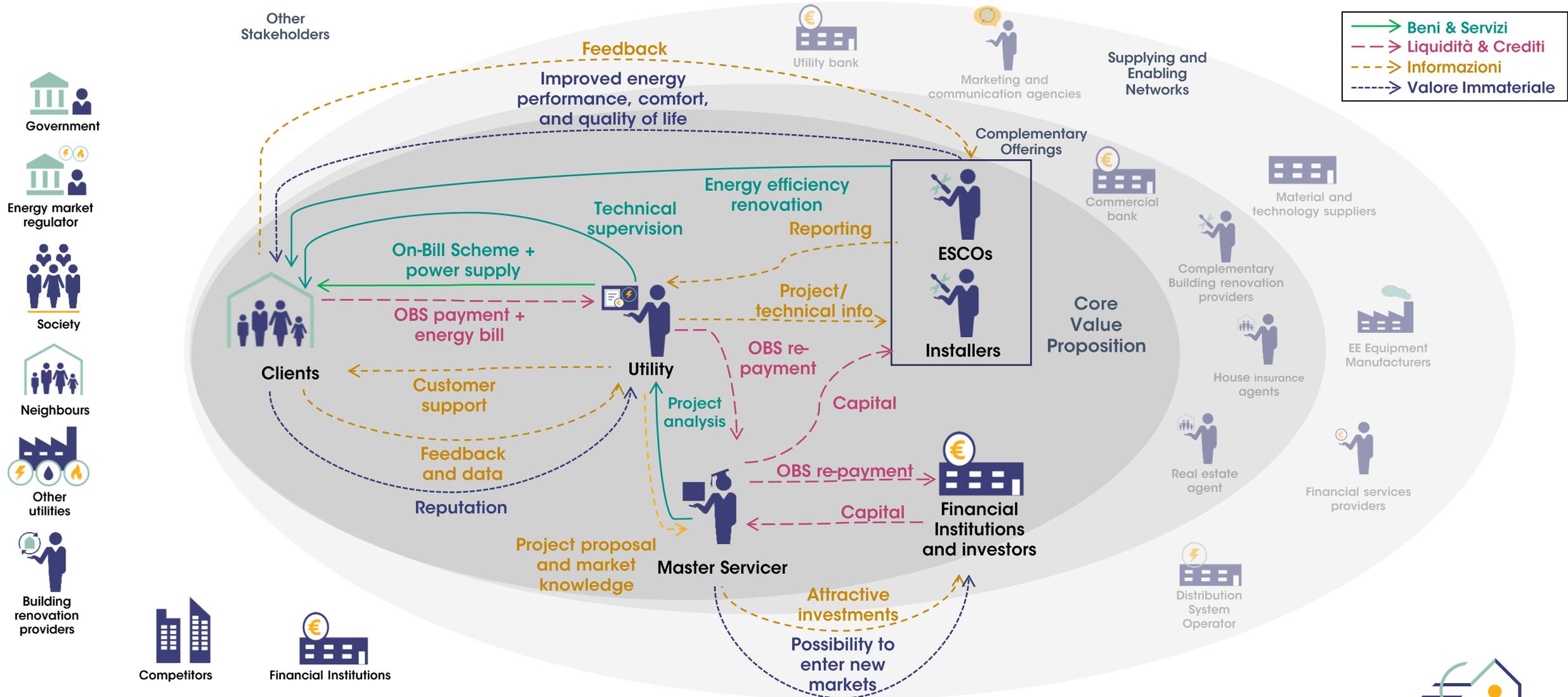
- Il MS offre i suoi servizi **alle utility** e **alle istituzioni finanziarie interessate** ai programmi OBS
- Adatto alla gestione di **molteplici interventi**
- Migliora la **credibilità del progetto**
- Permette una maggiore **flessibilità** del programma

- **Punti di attenzione**

- **Catena del valore** più lunga e **maggiore complessità dei contratti**
- Maggiore **complessità** nella gestione dei pagamenti degli utenti finali
- Maggiore adattabilità a **mercati OBS altamente evoluti** con quantità di transazioni/progetti molto elevata
- Adattabile alle specificità dei mercati nazionali



Modello OBR con Master Servicer (OBRM)



● Modello OBR con Master Servicer (OBRM)

Suddivisione del rischio e sua mitigazione

- **Rischi**

- **Rischio tecnico:** Suddiviso tra utility, fornitori e MS
- **Rischio finanziario:** In capo agli investitori nel programma
- **Rischio reputazionale:** Sostanzialmente in capo alle utility e, a seconda della loro visibilità, anche alle istituzioni finanziarie e al MS

- **Possibili fattori di mitigazione**

- Il **rischio tecnico** può essere condiviso, per mezzo di un contratto tripartito, tra le **utility, i fornitori di servizi ed il MS**



● Modello OBR con Master Servicer (OBRM)

Aspetti finanziari e contrattuali

Le principali differenze con il modello OBR sono:

- **Presenza del Master Servicer (MS)**
 - Opera come **fornitore di servizi** per le utility e le istituzioni finanziarie
 - Analizza la **fattibilità dei progetti**
 - **Attira e gestisce i capitali** e paga i fornitori di servizi che realizzano i lavori di efficientamento
 - Il **MS** può gestire **diversi programmi** contemporaneamente, quindi una **pluralità di investitori e utility** possono essere coinvolti
- **Contratti**
 - Tra il MS e le utility coinvolte
 - Tra il MS, le istituzioni finanziarie e gli altri investitori coinvolti
- **MS come entità pubblica?**
 - **Supervisiona** l'intero processo e rappresenta una **garanzia per gli utenti finali** con particolare riferimento ai mercati monopolistici



I modelli OBR: confronti e conclusioni

www.renonbill.eu

 [@RenOnBill](https://twitter.com/RenOnBill)



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 847056.



RENONBILL

Confronto tra OBRSPV e OBRM

Punti in comune e differenze tra OBRSPV e OBRM:

I modelli hanno alcune caratteristiche comuni:

- Possibilità di prevedere la presenza di **diverse** istituzioni finanziarie
- **Suddivisione** dei **rischi** e dei **costi** del progetto tra gli attori coinvolti
- Presenza di problemi relativi alla **gestione dell'operatività** della nuova entità

OBRM

- Presenza del MS: **fornitore di servizi** per utility e IF
- Un'**unica entità** agisce come MS (può essere sia di **natura pubblica** sia di **natura privata**)
- Il **MS** è **parte terza** rispetto agli altri attori. Ad esso possono essere **delegate parti sostanziali** del progetto
- Il modello OBRM è maggiormente adatto ad un **mercato OBS evoluto** con grande numero di operazioni/progetti
- **Più utility** possono partecipare allo schema

- Possibilità di implementare una **pluralità di interventi**
- **Catena del valore più complessa** rispetto al modello OBR standard

OBRSPV

- Presenza della SPV: veicolo per **raccogliere capitale** da diversi investitori e per agire da **mitigatore del rischio**
- SPV partecipata dai **principali attori del progetto** (IF, utility, ESCO) che sono direttamente coinvolti rendendo il progetto **integrato verticalmente**
- Tipicamente (ma non necessariamente) solamente una utility sarà coinvolta nel programma
- Il modello OBRSPV è adatto sia per **mercati evoluti** sia per quelli **meno evoluti**
- **Costi di gestione** probabilmente più alti rispetto al modello OBRM



Quale schema OBR adottare?

Nel caso in cui una utility opti per un modello OBR, sarà necessario stabilire quale degli schemi proposti adottare

	OBR Standard		OBRSPV		OBRM	
	Pro	Contro	Pro	Contro	Pro	Contro
Dimensione del programma OBS	<ul style="list-style-type: none"> Il programma OBR standard è quello più indicato per interventi di piccole dimensioni 		<ul style="list-style-type: none"> Possibilità di raccolta di finanziamenti da diversi investitori per raggiungere una massa critica del programma 	<ul style="list-style-type: none"> Necessità del coordinamento di diversi investitori Non appropriato per piccoli programmi e piccoli progetti 	<ul style="list-style-type: none"> Possibilità di raggruppare progetti di differenti utility per incrementare la dimensione del programma 	
Capacità tecniche e finanziarie della Utility	<ul style="list-style-type: none"> Costi di transazione contenuti 	<ul style="list-style-type: none"> Maggiore responsabilità nella gestione tecnica e finanziaria del programma 		<ul style="list-style-type: none"> Costi di transazione più alti 	<ul style="list-style-type: none"> Il Master Servicer può fornire supporto al processo decisionale sui progetti e nella selezione dei fornitori di servizi Costi di transazione contenuti 	

Il modello DSO facilitator

www.renonbill.eu

 [@RenOnBill](https://twitter.com/RenOnBill)



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 847056.



RENONBILL

Modello DSO Facilitator (DSOF)

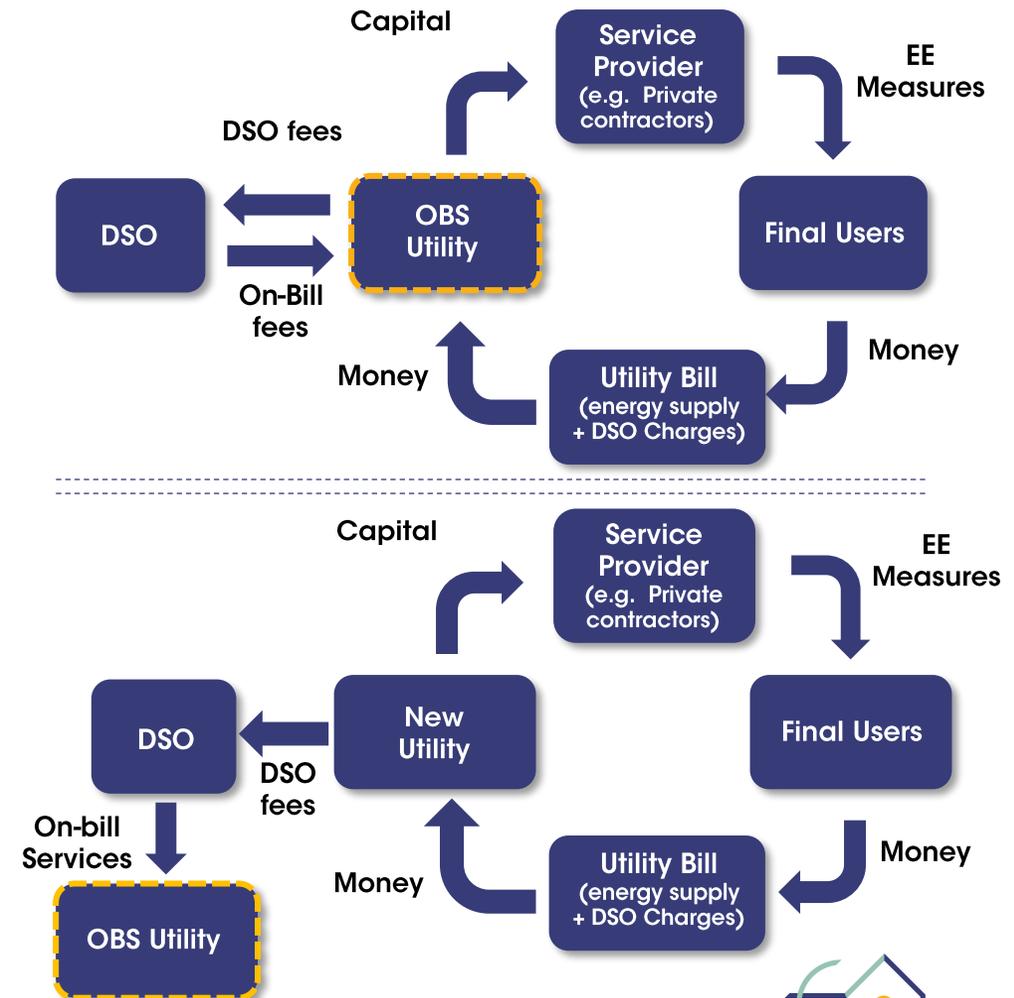
Qualora fosse possibile un cambio normativo, un DSO può sostenere la realizzazione di OBS con il ruolo di facilitatore

- **Vantaggi**

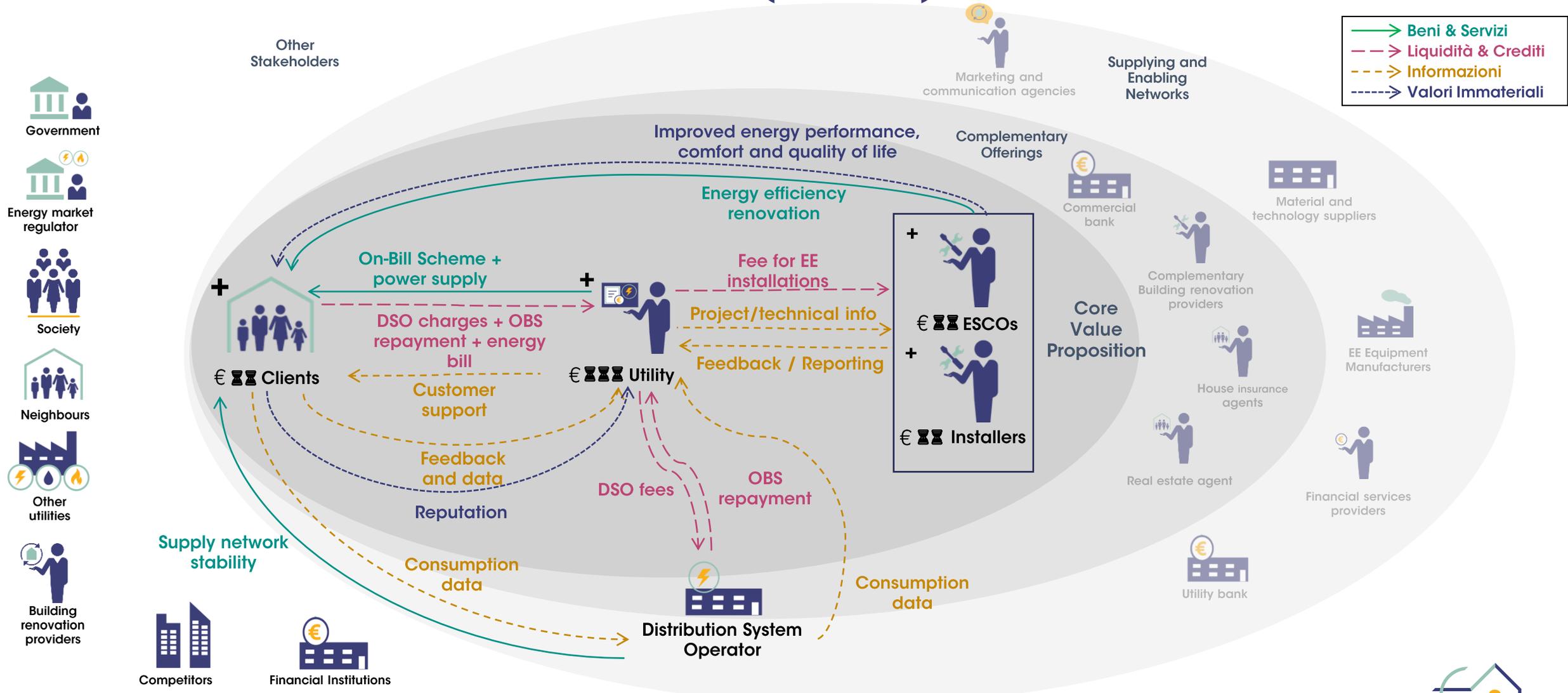
- Risolve il problema del collegamento del programma OBS al contatore, impiegando un veicolo già esistente ed utilizzato per altri pagamenti (es. tasse, noleggio dei contatori intelligenti)
- Facilita la trasferibilità tra gli **utenti finali**
- Facilita la trasferibilità tra i **rivenditori**
- Permette **maggiore flessibilità** nella **progettazione dei programmi**

- **Punti di attenzione**

- Richiede **cambiamenti normativi** a livello nazionale
- Presenta una **catena del valore complessa** con conseguente complessità contrattuale
- Necessita di considerare attentamente la posizione di **monopolista naturale** dei DSO



Modello DSO Facilitator (DSOF)



Riepilogando

www.renonbill.eu

 [@RenOnBill](https://twitter.com/RenOnBill)



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 847056.



RENONBILL

Riepilogando... Decidere tra diversi tipi di OBS

Le utility dovrebbero valutare la grandezza totale del programma e il suo finanziamento (con o senza il coinvolgimento di terzi)

	Su base OBF		Su base OBR	
	Pro	Contro	Pro	Contro
Risorse finanziarie proprie o di terzi	<ul style="list-style-type: none"> Catena del valore più semplice quindi maggiore profittabilità per la utility Attivo e passivo della utility può rimanere invariato 	<ul style="list-style-type: none"> Potenziali vincoli di liquidità (specialmente nei grandi programmi) Difficoltà nella crescita dimensionale del programma 	<ul style="list-style-type: none"> La liquidità della utility non cambia Crescita del programma più semplice Genera sinergie tra utility e IF 	<ul style="list-style-type: none"> Catena del valore complessa che riduce la profittabilità per la utility La utility potrebbe doversi indebitare nei confronti delle IF Programmi di dimensioni contenute potrebbero non essere attraenti per le IF
Flessibilità della regolamentazione bancaria e finanziaria		<ul style="list-style-type: none"> Necessità di regolamentazione flessibile del settore bancario 	<ul style="list-style-type: none"> Più adatto nel caso di regolamentazione del settore bancario restrittiva 	
Legata al contatore o non legata al contatore	<ul style="list-style-type: none"> Maggiore trasferibilità dei contratti legati al contatore 		<ul style="list-style-type: none"> Maggiore trasferibilità dei contratti legati al contatore 	<ul style="list-style-type: none"> Creazione di un debito bancario in capo all'utente finale

● Riepilogando...

- Gli schemi "On-Bill" possono rappresentare **interessanti opportunità di business** per le banche e le utility
- Esistono due tipi principali di modelli "On-Bill": OBF e OBR
 - Nell'**OBF**, il **capitale** è messo a disposizione **dalla utility**
 - Nell'**OBR**, il **capitale** è messo a disposizione **da istituzioni finanziarie**
- I criteri principali di scelta tra OBF ed OBR sono:
 - La dimensione attesa del **programma di efficientamento energetico**
 - La scelta tra **risorse finanziarie proprie** della utility e/o il **ricorso a finanziamenti** di terzi
 - La possibilità di **crescita dimensionale** del programma
- Sono stati identificati tre modelli diversi di OBR: **OBR standard**, **OBRSPV** e **OBRM**
- La scelta tra i diversi modelli OBR dipenderà dalla dimensione del programma e dalle capacità tecniche e finanziarie della utility
- E' stato identificato anche un ulteriore modello "On-Bill": il **DSOF**
- La **decisione** tra i modelli dipenderà dalle **condizioni generali**, dalle **capacità operative** e dalle **strategie** delle realtà coinvolte
- Il modello di business ideale sarà il risultato di una valutazione approfondita dei pro e dei contro di ogni opzione



GRAZIE PER L'ATTENZIONE!

www.renonbill.eu

 [@RenOnBill](https://twitter.com/RenOnBill)



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 847056.



RENONBILL