

**L'INTERVISTA** Fabrizio Arengi Bentivoglio

# «Banche venete imbambolate, ora abbiamo bisogno di risposte»

Maurizio Crema

VENEZIA

«La vera sfida da risolvere nel 2017 per l'Italia e il Nordest è quella delle banche. Se si trovano soluzioni efficaci allora il mercato dei crediti non performanti potrà diventare un'opportunità. E se il governo e il parlamento riuscissero a mettere in piedi anche una legge elettorale quest'anno a venire non sarà perso».

Fabrizio Arengi Bentivoglio guida da tempo la Fidia Holding, società d'investimento che ha uno dei suoi polmoni finanziari e operativi a New York, ma il figlio dell'ex presidente degli industriali Ennio non ha mai lasciato il Nordest. E anche lui in questo 2016 nero per le banche regionali ha sofferto perdite decise: «Eravamo tra i primi cento azionisti di Veneto Banca

100mila azioni - racconta appena tornato dagli States -. Siamo stati sempre investitori attenti e abbiamo supportato la banca e il management per molti anni, partecipando agli aumenti di capitale, alle assemblee, coagulando anche altri azionisti. Siamo sorpresi per quello che è successo e stiamo ancora sanguinando: abbiamo perso circa 5 milioni. Al momento non abbiamo preso nessuna iniziativa né contro Veneto Banca né contro il management».

## VENETO BANCA



«Piccoli azionisti buggerati, ma anche noi come Fidia stiamo studiando di fare causa»

### Perché non avete ancora fatto causa?

«Stiamo guardando con grande attenzione a quello che sta succedendo, vogliamo capire cosa fa Atlante. Abbiamo supportato l'Ad Cristiano Carrus prima dell'assemblea del maggio scorso, ora stiamo alla finestra. Analizzeremo il business plan, poi tratteremo la riga e decideremo. In ogni caso io la partita patrimoniale l'ho data per persa, forse i miei figli vedranno qualcosa».

### Che pensa dell'idea di una fusione con Popolare Vicenza?

«Il nuovo Ad Viola sicuramente è persona di esperienza, potrà fare un ottimo lavoro, ma credo che per noi azionisti cambierà poco».

### Secondo lei c'è un responsabile per questo terremoto che ha bruciato almeno 10 miliardi di risparmi?

«Credo che vi siano state responsabilità enormi, ma non so se siano solo di una persona o di un

sistema. In Antonveneta siamo stati dentro una vita e siamo usciti prima dell'arrivo dei furbetti del quartierino; siamo usciti anche da Vicenza e rimasti dentro solo con un piedino con delle obbligazioni, purtroppo siamo finiti inghiottiti da Veneto Banca. Chi fa il mio mestiere sa che ci può stare perdere. Ma quello che è successo qui in Veneto è diverso. Sicuramente i piccoli azionisti sono stati buggerati. Noi invece avevamo gli strumenti per fare scelte ponderate, però quando le carte in tavola cambiano gli strumenti non servono e qualche sassolino nella scarpa ce l'abbiamo: vedremo di togliercelo».

### Il Nordest intanto fa i conti con una crisi epocale. Ora che si può fare?

«Un'era è finita, lasciando danni sul campo. Ora i consigli d'amministrazione devono diventare veri, non fatti da quaquaraquà. Il Nordest ha bisogno di banche che diano risposte, che funzionino. Oggi Vicenza e Veneto Banca mi sembrano imbambolate, hanno preso talmente tanti sberloni che fanno fatica a lavorare. Invece il cliente ha bisogno di risposte».

### Sarà per questo che avete comprato una banca negli Usa e ormai il vostro sviluppo è lì?

«Dal 2010 siamo soci di una banca in Connecticut, la National Patriot Bank, quotata al Nasdaq. È stata una sfida difficile, da un paio di anni siamo in attivo, ora vedremo cosa fare, se crescere facendo nuove acquisizioni o vendere. In generale ormai più del 50% della nostra attività è negli Usa e nell'area dollaro, abbiamo circa 70 milioni di investimenti propri e partecipiamo ad altri 200. Per noi il 2016 è stato un anno intenso, nel quale siamo cresciuti anche se abbiamo venduto con profitto. Abbiamo acquistato un'azienda negli Stati Uniti, in un settore poco sexy ma necessario come la consulenza aziendale. Eravamo soci con una quota importante dell'italiana Sodali e abbiamo portato a compimento la fusione con la Morrow costruendo uno dei leader mondiali del settore con 400 clienti in Usa e oltre 200 in Europa. Abbiamo venduto un prestigioso immobile a Manhattan. Con l'arrivo di Trump oggi in Usa c'è grande incertezza, è un momento di attesa e noi abbiamo preferito alleggerirci sull'immobiliare».

### E il Veneto?

«Il sistema Italia non è attraente, ma ci sono società interessate. Faremo investimenti in Veneto solo con investitori istituzionali e solo su società che abbiano respiro internazionale».

© riproduzione riservata