

L'intervista | di laura morelli

Fabrizio Arengi Bentivoglio

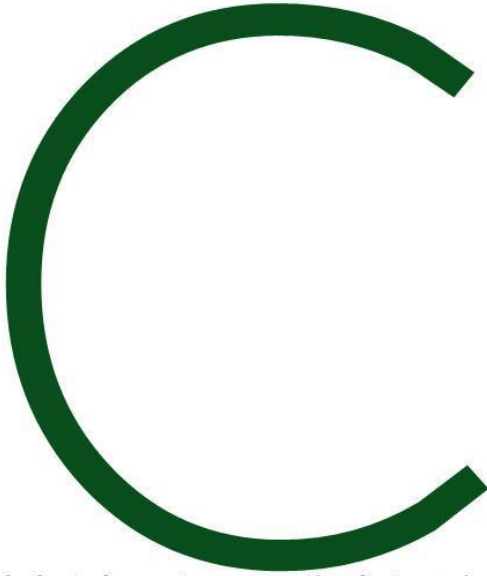


# FIDIA HOLDING.

## FAMILY OFFICE IN EVOLUZIONE

La società italo-americana guidata da Fabrizio Arengi Bentivoglio si apre agli investitori e prepara un club deal. Il manager a *MAG*: «Focus su infrastrutture, finanza e anche npls»

L'intervista



Che la ricchezza sia sempre più polarizzata è ormai un dato di fatto. Stando ai dati dell'ultimo World Wealth Report 2018 di Capgemini, per fare un esempio, il miglioramento delle condizioni economiche globali ha favorito la crescita della ricchezza degli High Net Worth Individual (Hnwi), cioè coloro che hanno investito 1 milione di dollari o più in asset. Questa ha superato per la prima volta la soglia dei 70mila miliardi di dollari a livello globale, il 10,6% in più rispetto all'anno precedente. L'Italia non fa eccezione e tra il 2016 e il 2017 il numero di Hnwi è salito di circa il 9%, da 251.500 a 274mila individui. A livello di business, questo boom ha portato con sé anche un grande aumento della domanda di professionisti per la gestione della ricchezza, compresi i family office. Queste società, cresciute negli ultimi anni sia di numero che di rilevanza, si stanno strutturando e sempre di più puntano a gestire anche risorse di altre famiglie, guardando anche al private equity o lanciando club deal per singole operazioni.

È il caso, fra gli altri, di Fidia Holding. La società di investimento guidata da **Fabrizio Arengi Bentivoglio** nasce dopo la cessione nel 2007 dell'azienda di famiglia, la Fidia Farmaceutici, ed è attiva tra l'Italia e gli Stati Uniti. Un posizionamento internazionale che, spiega Arengi Bentivoglio in questa intervista a MAG, «ci caratterizza» perché «pur avendo

una spa italiana, lavoriamo e investiamo negli Stati Uniti da *locals*». Oltreoceano il gruppo ha in portafoglio, fra le altre, tre banche per un totale di circa 1 miliardo di dollari di asset tra cui Patriot Bank, quotata al Nasdaq, mentre in Italia, smaltita la delusione degli investimenti in Banca popolare di Vicenza e Veneto Banca, ha puntato su realtà come Villa d'Este, hotel di lusso sul Lago di Como, Dockins, nel settore della nautica, e Morrow Sodali, fra i proxy advisor più importanti al mondo, di cui Arengi Bentivoglio è consigliere di amministrazione. Lo scorso anno poi Fidia ha ceduto l'abruzzese AB SolarPower dove aveva investito dal 2010, ottenendo un ritorno del 38%.

Nel complesso, nel 2016 (ultimo bilancio chiuso) Fidia Holding ha registrato 59 milioni di euro di investimenti diretti per un totale di investimenti partecipati pari a 270 milioni.

Ora la società ha lanciato da poco una piattaforma di investimento negli Usa, ma attiva anche in Europa, assieme con Solaia Capital, guidata dall'ex Goldman Sachs **Michael Carrazza**. L'obiettivo è investire in realtà di medie dimensioni in diversi settori, senza escludere gli npls, e differenziarsi in un settore che sta diventando più concorrenziale. «Un dato che mi ha colpito è quello sulle imprese italiane – esordisce il manager –. Ce ne



L'intervista

sono 4,2 milioni, delle quali il 92% a gestione familiare, e il 60% ha un amministratore delegato con oltre 60 anni di età. Pensi che ogni anno in Italia ci sono circa 80mila passaggi generazionali».

**Dottor Arengi Bentivoglio, perché tutti questi numeri?**

Perché ad esempio se ognuna di queste imprese in tale situazione di ricambio vendesse la propria società significa che potenzialmente avremmo 80mila family office in più all'anno. Ciò fa capire come il settore sia in forte crescita. Ora gli imprenditori sono più propensi a vendere e in un momento così complicato sui mercati non sanno come e dove investire queste risorse. C'è un problema però...

**Quale?**

Questo mercato richiede una certa professionalità, non ci si può improvvisare, ciò ancor più considerando la complessità e la volatilità di oggi.

**Che cosa significa essere professionisti in questo settore?**

Significa avere competenze molto specifiche ed esperienza ma soprattutto direi che occorre sapere bene quali domande fare, quindi capire quali sono le esigenze degli imprenditori.

**In programma avete il lancio di un club deal per investimenti specifici, cosa vi ha spinto a dare il via a questa iniziativa?**

L'idea che abbiamo è che vogliamo crescere passando dal realizzare deal individuali o in partnership a istituzionalizzare il processo tramite una piattaforma di co-investimenti diretti. Non vogliamo lanciare un fondo con una sgr ma un club deal dedicato a investitori italiani ed europei.

**Quali saranno questi investitori?**

Direi soprattutto altre famiglie e investitori istituzionali.

**Dove pensate di investire?**

Le opportunità sono molteplici, soprattutto in settori come le infrastrutture o la finanza.

**FAMILY OFFICE ITALIANI IN CIFRE**



Sono 134 i family office presenti in Italia, stando ai dati Magstat del 2015 (gli ultimi disponibili), dai 120 del 2013. Una crescita dei player che va di pari passo con quella delle masse che sono raddoppiate dal 2010 arrivando a quota 71,4 miliardi di asset under management, l'8,3% del mercato complessivo della gestione del risparmio.

Queste strutture si avvalgono complessivamente di 582 family officer che offrono consulenza a più di 16mila clienti, tra famiglie imprenditoriali e individuals di un certo peso.

Delle 133 strutture censite in Italia, dice ancora l'osservatorio di Magstat, la maggior parte (110) opera in qualità di multi-family office, offrendo servizi a gruppi di famiglie, mentre 23 invece sono single family office, che amministrano il patrimonio di un'unica famiglia, sola proprietaria della struttura.



Fabrizio Arengi Bentivoglio

Puntiamo su progetti industriali di medie dimensioni da ristrutturare per creare valore nel lungo termine.

#### **E gli npls?**

Non li escludo, probabilmente non portafogli ma single name.

#### **Dove avete investito?**

Abbiamo puntato su diversi settori, preferendo quelli in cui c'è un mercato di sbocco e in cui le procedure e i criteri di giudizio sono chiari. Fra questi ci sono l'energia, dove abbiamo investito in Hydro Power Plant of Korca nei Balcani, e i financial services. Qui abbiamo investito, fra gli altri in Morrow Sodali e più di recente in Patriot Bank, banca americana con circa 900 milioni di asset che si occupa di fornire credito alle piccole e medie imprese. Di recente è stato siglato anche un add-on per Patriot, ovvero l'acquisizione del business di prestiti alle piccole e medie imprese Hana Small Business Lending che porterà gli asset complessivi del gruppo a oltre 1 miliardo.

## L'intervista

### **In Italia in passato avete investito anche in Veneto Banca e Banca Popolare di Vicenza...**

È vero, e in passato anche in Antonveneta che è andata bene ben prima che passasse di mano varie volte. Invece Popolare di Vicenza è stata ceduta in tempi non sospetti con un certo guadagno. Veneto Banca, purtroppo, è un'altra storia.... In Italia il settore bancario è molto complicato, ristrutturare una banca è difficile, le regole sono tante ma non sono chiare.

### **Avete più provato a investire nel settore bancario italiano?**

Abbiamo guardato qualche opportunità ma è un business troppo complicato per un approccio di impresa se non sei già una banca, pieno di limiti, ed è molto difficile intervenire attivamente, ad esempio cambiando la governance o i manager.

«Le opportunità sono molteplici, soprattutto in settori come le **infrastrutture** o la **finanza**. Puntiamo su progetti industriali di medie dimensioni da ristrutturare per creare **valore nel lungo termine**»

### **Avete altre attività in Italia?**

In passato abbiamo investito nel real estate, un settore in cui gli edifici sono interessanti e si compra e si vende molto bene. Il problema però è che in Italia i cicli di crescita sono troppo lunghi, soprattutto se come noi sei un operatore globale. Negli Usa invece abbiamo realizzato e venduto un complesso nel quartiere di Chelsea a Manhattan in soli quattro anni. Recentemente però gli asset belli hanno prezzi troppo alti. Ma come sempre è un ciclo e le opportunità di investimento torneranno. ■