

Credito. Parla Andrea Pisaneschi, presidente dell'Istituto veneto rilevato dal Monte dei Paschi di Siena

«Antonveneta riparte dal territorio»

Il manager: a gennaio il piano industriale, forti stanziamenti per le Pmi

Claudio Pasqualetto

La nuova Antonveneta targata Montepaschi comincia la sua attività ufficiale il 1° gennaio prossimo ed il suo principale punto di vanto ed obiettivo sarà quello di essere il più possibile simile alla vecchia Antonveneta, la "creatura" di Silvano Pontello. Fatto salvo, ovviamente, il periodo della crisi "olandese". Una banca del territorio e per il territorio, quindi, focalizzata sul cliente, sia impresa che famiglia, ma con una visione ed una strategia improntate all'innovazione.

L'Istituto senese - che da inizio dicembre è sotto ispezione Bankitalia - ha confermato come presidente Andrea Pisaneschi e come direttore generale Giuseppe Menzi. La pattuglia veneta nel cda è guidata da Enrico Marchi nel ruolo di vicepresidente e composta da Amiceto Vittorio Ranieri, Massimo Carraro, Lauro Buoro e Nereo Destro.

Presidente Pisaneschi, parlate con una sorta di ritorno alle radici di Antonveneta...
Ripartiamo come banca del territorio per recuperare un

passato molto importante di questo Istituto.

La Antonveneta che avete acquisito era reduce da una stagione molto difficile, aveva perso smalto e clienti, in questi primi mesi di gestione cosa è cambiato?

Possiamo già anticipare che abbiamo recuperato bene su cliente su raccolta e siamo soddisfatti del lavoro svolto. Ma va anche sottolineato che siamo

«Abbiamo aperto il board all'imprenditoria della regione, chiamando persone di alto profilo»

stati accolti in maniera molto positiva sia dalle istituzioni che dalle imprese e dalla clientela.

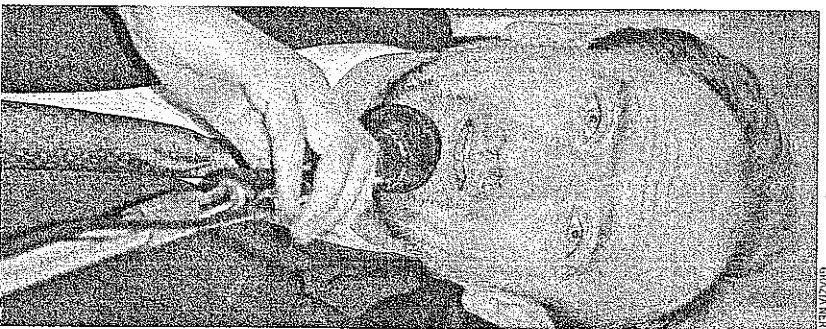
Avete scelto un modello di banca regionale. Non temete di entrare in un settore fin troppo affollato, almeno in quest'area?

Il nostro è un modello che Montepaschi porta avanti da sempre con successo e non c'era ovviamente ragione per cambiarlo.

Il Veneto è terra di Pmi, di quelle Pmi che ultimamente denunciano rapporti difficili con le banche...

Pensiamo di conoscere abbastanza bene questa tipologia di imprese anche se ovviamente c'è ancora molto da sapere. Sono aziende che spesso hanno problemi di crescita, di solidità strutturale da costruire, di dimensione, di passaggio generazionale. Quanto al problema del credit crunch siamo entrati in tutti i tavoli aperti per affrontare il problema, da quelli dei Confida a quelli delle singole Associazioni. Pensiamo però che al di là di questi confronti si debba mettere rapidamente qualcosa sul piatto. A gennaio presenteremo il nostro piano industriale e già in quella sede ci sarà l'indicazione di uno stanziamento per le Pmi che sarà importante. Montepaschi ha fatto un investimento di rilievo su Antonveneta e deve quindi giocare fino in fondo la partita per valorizzare rapidamente tale investimento.

Si è parlato molto di un ritorno ad una presenza robusta di investitori veneti nella



Presidente di Antonveneta. Andrea Pisaneschi: «Saremo focalizzati sul cliente»

banca, come nei suoi anni migliori. Fino ad ora però non si vedono grandi movimenti.

Noi abbiamo aperto il cda all'imprenditoria veneta chiamando persone di alto profilo. Siamo ovviamente interessati all'ingresso nel capitale di investitori locali. Le azioni di Mps stanno sul mercato e chi lo vuole può farsi avanti sapendo che per parte nostra l'attenzione l'abbiamo posta fin dall'inizio.

Avete completato un processo di ristrutturazione importante in assoluta pace sindacale. È una pace o una tregua?

Abbiamo fatto un ottimo lavoro in tempi molto rapidi perché abbiamo trovato degli interlocutori attenti e preparati. Siamo convinti di avere posto le basi perché i buoni rapporti siano destinati a continuare.

Partite con una rete di 403 sportelli. È sufficiente a vostro avviso per coprire il Veneto?

Al momento sì. Ci sono zone della regione ancora scarsamente presidiate ma l'apertura di nuovi sportelli non è certo, almeno per ora, una priorità.

Rassetti. Comprate le Goldman il private di Abn in

Monica D'Ascenzo
MILANO

Goldman Sachs ha concluso l'acquisizione delle attività di private equity di Abn Amro in Italia: sia il portafoglio di Abn Amro Capital sia le quote investite nel fondo Clessidra e il commitment ancora non chiamato. Si tratta di due operazioni distinte, avvenute attraverso due società, la prima di diritto italiano e la seconda di diritto estero. Abn Amro, seguita dall'ufficio di Londra di Lazard e Allen & Overy, ha fatto un vero e proprio processo di asta. Nella fase finale erano arrivati tre offerenti, poi la scelta era ricaduta su Goldman Sachs. Le trattative si sono riaperte nelle ultime settimane per rinegoziare i valori della transazione dopo gli ultimi effetti della crisi finanziaria sul settore. Al termine Goldman Sachs è riuscita a strappare una «corposa sforchiata al pezzo». D'altra parte il mercato del secondo per il private equity vende molti venditori in questo momento e pochi compratori, tra cui Goldman Sachs, Greenpark Capital, Adam Street, Paul capital e Alpinvest Partners. Al punto che proprio uno di questi ultimi confidava anal che settimana