

BANCA POPOLARE DI BARI

Il banchiere che va al galoppo

Marco Jacobini ama i cavalli e vince premi, ma il suo vero talento sta nel superare gli ostacoli. Così ha creato il primo istituto del Sud. E ora si prepara al torneo decisivo: una Superpopolare da 500 sportelli.

di Giuseppe Corsentino

■ Corre Marco Jacobini, l'amministratore delegato della Banca popolare di Bari, 210 sportelli, 30 milioni di euro di utile netto alla fine di quest'anno e 300 milioni di free capital lì pronti per fare acquisizioni, aprire e comprare nuovi sportelli, costituire società, insomma crescere, crescere, crescere. Perché l'obiettivo è diventare la prima banca indipendente del Mezzogiorno e usare il denaro e il potere (detto proprio così, senza ipocrisie) per «sostenere le imprese locali e il territorio» in un'epoca in cui il Sud, federalismo o no, ha alcune carte decisive da giocare.

Corre Jacobini: solo pochi mesi fa ha comprato per 185 milioni di euro 43 sportelli ex Intesa Sanpaolo ben distribuiti nelle aree del Centro-Sud, dalle Marche all'Umbria, alla Campania e ora, proprio come un cavaliere che ha superato l'ostacolo (perché il banchiere pugliese è uno che va a cavallo e il suo ufficio, al settimo piano di un palazzo sul lungomare di Bari, è pieno di coppe che testimoniano l'eccellenza equestre), ora si prepara al prossimo salto. Misurando l'andatura perché non si può andare sempre al galoppo, ma si può sempre trottare e portare a casa nuovi trofei (bancari). Per esempio, gli altri sportelli che Mps (dopo l'acquisizione di Antonveneta) e Intesa Sanpaolo (dopo l'operazione Carifirenze) saranno costretti a cedere dall'Antitrust.

Corre Jacobini, perché sa che il torneo delle banche si perde o si vince di qui a pochi anni, soprattutto al Sud, dove non c'è più un polo creditizio di riferimento: il Banco di Napoli nel pancione di Intesa Sanpaolo, il Banco di Sicilia in quello di Unicredit, Carime nel circuito bresciano di Banca Ubi e poi tante piccole e medie popolari, come la Popolare di Puglia e Basilicata (della famiglia D'Ecclesiis) o la Popolare pugliese dei Casavola, ben gestite

ma prive di un disegno strategico per sopravvivere anche nel mercato dei colossi.

E, infatti, è lì che lei punta: a mangiarsi le due banche e fare la Superpopolare da 500 sportelli.

Io non voglio mangiare nessuno. Anzi, è proprio questo lo spauracchio agitato da chi è contrario all'integrazione di tre aziende bancarie eccellenti, tutte ben amministrate e ben gestite, con management di prim'ordine (e non lo dico per compiacere i miei concorrenti) e che, messe insieme, diventerebbero quel driver finanziario di cui il sistema economico del Mezzogiorno ha assolutamente bisogno.

Ma questo è un disegno localistico.

No, è un disegno moderno, *glocal* come si dice oggi, globale e locale. Nell'economia dei mercati globali l'imprenditore del Sud può e deve andare a vendere i suoi prodotti su tutte le piazze del mondo, ma quando deve investire, crescere, finanziare i suoi progetti e le sue idee, ha bisogno che al suo fianco ci sia un banchiere che parli la sua lingua.

E questo i suoi colleghi della Popolare di Puglia e Basilicata e della Popolare Pugliese non lo hanno capito.

Lo hanno capito benissimo. Io ho anche proposto diverse soluzioni operative, a partire dalla creazione di una holding a monte che rispettasse il peso e il valore di ciascuno, lasciando libera la gestione delle tre imprese bancarie sottostanti. Poi, puntualmente, viene fuori questa storia di «Jacobini-mangiatutto» e il gioco dell'oca ritorna al punto di partenza.

Insomma, il banchiere Jacobini non è molto amato dalla categoria.

Guardi, ci sono abituato: forse ho il carattere un po' spigoloso di mio padre, Luigi, che ha fondato la Popolare di Bari nel 1960 dopo essere stato per decenni agente generale della Ras. Quando sono entrato qui, nel 1978, dopo la sua morte, la parola d'ordine che circolava tra i manager di allora era «dejacobinizzare la banca». Ho capito dove ci avrebbe portato la «dejacobinizzazione» dopo la prima ispezione di Bankitalia nel 1996.

Dove avrebbe portato?

Al default. La Vigilanza scopri più di

300 miliardi di sofferenze e di crediti incagliati. Ma fu un bene. Da quel momento decisi di prendere in mano personalmente la banca ed è partito lo sviluppo: 18 aziende bancarie assorbite, decine di sportelli comprati.

Tra cui quelli della Banca mediterranea di Potenza ceduta dall'azionista Banca di Roma.

Con la Mediterranea, che era a sua volta frutto della fusione della Banca della Lucania e della Popolare di Pescopagano, abbiamo fatto il primo vero salto di qualità: la Mediterranea era un autentico salvadanaio, aveva più del 25% del mercato della ricca Basilicata.

Però, nella Mediterranea c'era anche un frutto avvelenato: i 28 milioni di euro di finanziamenti erogati da Capitalia alla Parmalat e alla Parmatour di Tanzi.

Questo si scoprì dopo, nel 2003. E infatti siamo in causa con il venditore.

Cioè con Geronzi?

No, con Capitalia. Ma già nel 2002 è stata una gran soddisfazione sentirmi dire dalla stessa Vigilanza di Bankitalia che aveva ispezionato la Mediterranea: «Jacobini, lei ha fatto un lavoro titanico».

È così che funziona la jacobinizzazione, no?

È così che funziona un'azienda che negli anni Ottanta aveva 3 mila soci e poche decine di sportelli e li ha decuplicati: 38 mila soci, 210 sportelli. E la corsa continua. ®



Marco Jacobini, amministratore delegato della Popolare di Bari.