

L'intervista

Varato il primo fondo speculativo hedge di private banking: già raccolti 70 milioni

Ersel, la boutique della finanza a caccia di Pmi su cui scommettere

CHRISTIAN BENNA

LABOUTIQUE della finanza torinese cambia i gioielli in vetrina. E in catalogo, oltre alla gestione di grandi patrimoni e all'asset management, punta ad investire direttamente nelle imprese. Nell'anno della fuga dai listini azionari, con un ritorno in massa ai "cari vecchi" Bot, la casa di investimenti del gruppo Ersel, fondata dalla famiglia Giubergia nel 1936 e oggi alla quarta generazione, diversifica i prodotti della scuderia. Sulla rampa di lancio ci sono Leadersel Global asset, il nuovo comparto obbligazionario flessibile che mette al riparo dalla volatilità dei mercati, ed Ersel Investment Club, il primo fondo hedge (speculativo) di private equity autorizzato dalla Banca d'Italia. Si tratta di un veicolo finanziario di capitale di rischio, con un'ottica temporale di 4/5 anni, destinato a un gruppo di investitori privati, che ha già rac-

L'ad Giubergia: punteremo su aziende non quotate, per aiutarle a crescere

colto 70 milioni — il closing è fissato a giugno con target a 100 milioni — per acquisire partecipazioni in aziende ad alto potenziale di sviluppo. Tra i dossier aperti ci sono anche alcune imprese piemontesi. «Tuttavia — spiega l'ad Guido Giubergia — il nostro raggio d'azione sarà tutto il nord, da Torino a Trieste, a caccia di Pmi con un fatturato superiore a 15 milioni», e, in via residuale, in società quotate, leader in nicchie di mercato, con capitalizzazioni inferiori a 350 milioni.

Guido Giubergia, tira una brutta



AL TIMONE

Guido Giubergia è al vertice di Ersel, la società di famiglia che opera nel campo del risparmio gestito ma non solo. La società ha sedi in altre tre città e conta 170 dipendenti

aria sui listini. Ersel come sta reagendo alla tempesta finanziaria innescata dalla crisi subprime?

«È un momento difficile per tutti. La raccolta dei nostri fondi registra comunque una crescita, del 4%, anche se le perdite hanno indebolito la massa gestita che è leggermente calata a 7,6 miliardi contro gli 8 miliardi del 2006. Un svalutazione fisiologica in linea con il cattivo andamento dei mercati, che non ha però nulla a che vedere con i derivati sui subprime, prodotti che non abbiamo mai avuto in portafoglio. La congiuntura negativa spinge gli investitori alla prudenza».

Come se la passano i "paperoni" torinesi?

«I nostri 7000 clienti hanno patrimoni importanti, da 300 mila euro in su. Ma nessuno si è rovinato. Parliamo di erosioni minime del capitale, intorno al 10% al massimo. E la crisi di fiducia che impensierisce di più, perché non c'è esperto che sappia definire come e quando ci sarà una schiarita sui mercati».

Per questa ragione lanciate il fondo di private equity?

«Ersel Investment Club nasce nell'ottica di disporre di uno strumento finanziario non legato, o solo in minima parte, alle logiche della borsa. Investiremo in società non quotate, attraverso partecipazioni, con l'obiettivo — nell'arco di 4 o 5 anni — di far crescere l'impresa, grazie all'esperienza che il nostro team ha maturato del settore. Una parte residuale del fondo, che adotta strategie hedge, punterà su small caps quotate e a operazioni su debiti strutturati, convertibili e mezzanini».

Nel comitato di investimenti del fondo spicca Luciano Balbo, il papà del private equity italiano. Un'amicizia, ormai consolidata da diverse partnership, che potrebbe sfociare in matrimonio?

«Balbo, da qualche anno, opera quasi esclusivamente nel sociale con il suo fondo Oltreventure e perciò collabora spesso con Paideia, la nostra fondazione filantropica. Il manager milanese ci darà una mano nel valutare le migliori opportunità. Non ci sono altre ipotesi di alleanze. Il settore dell'asset management è in pieno fermento, in via di rivoluzione, ma noi ci tiriamo fuori dal rischio delle società. Perché vogliamo conservare autonomia e radicamento. E al momento non pensiamo neppure a operazioni di acquisizione».