Fondato a Torino nel 1936, il Gruppo Ersel è cresciuto progressivamente. Oggi è presente sul mercato come struttura indipendente. Ne parliamo con l'AD Guido Giubergia. Dagli inizi dell'azienda di famiglia ai giorni nostri, ripercorriamo le vicissitudini del mercato finanziario di Laura Pasotti

L'IMPORTANZA DELL'EQUILIBRIO

Quasi otto miliardi di asset gestiti e uno staff di 160 dipendenti distribuito tra le sedi di Torino, Milano e Bologna. Sono questi i numeri del Gruppo Ersel. Fondato a Torino nel 1936 come Studio Giubergia, oggi il Gruppo vanta una profonda conoscenza dei mercati finanziari grazie all'esperienza maturata in oltre 70 anni di attività. Guidato dal nipote di Giuseppe Giubergia, Guido, Ersel oggi è specializzato nella gestione di grandi patrimoni e nell'intermediazione mobiliare.

La storia del Gruppo Ersel è legato a doppio filo a quella della famiglia Giubergia. Che cosa significa per lei?

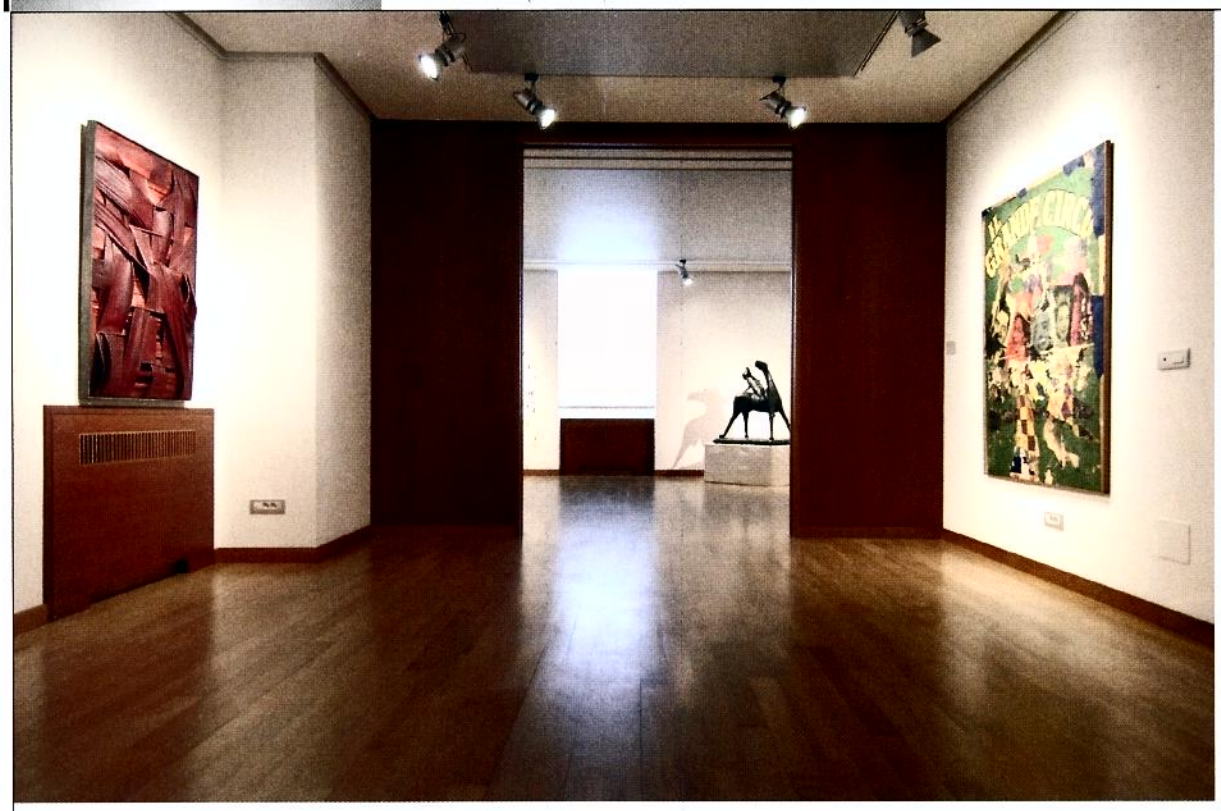
«La nostra attività è iniziata nel 1936, l'anno in cui mio nonno, Giuseppe Giubergia, è diventato agente di cambio. Il legame tra la mia famiglia e l'azienda è fondamentale, non credo avrei fatto questo mestiere se non fosse stato quello "di famiglia". Sono l'unico maschio della mia generazione e ho iniziato questo mestiere perché era la prosecuzione dell'attività della mia famiglia. Poi mi sono impratichito e anche appassionato. Ho studiato Economia ma il mondo finanziario non rappresentava un'attrazione "fatale" per me. L'importanza di questo legame per me è totale».

Quanto influisce la struttura familiare sulla gestione della società?

«Pochissimo. Il fatto che la società appartenga alla mia famiglia e sia condotta da me, di fatto ha un'influenza nulla. Non ci sono interferenze tra famiglia e azienda e la gestione è professionale. Sì, è vero, io sono l'Amministratore delegato e mio padre, Renzo, e mio zio, Bruno Argentero,

Sopra, un'immagine della sede principale del Gruppo Ersel, a Torino in piazza Solferino.

Sopra, Guido Giubergia, nato a Torino nel 1951. Oggi è Amministratore delegato del gruppo Ersel. Giubergia ha cominciato la sua attività nella ditta a soli 24 anni



Sopra, le serate di anteprima delle aste di Sotheby's che si svolgono nello spazio espositivo di Ersel

nonostante l'età, ricoprono ancora un ruolo in azienda. Ma tutte le funzioni chiave sono in mano a un management formato da persone che non fanno parte della mia famiglia. La società, oggi, è perfettamente in grado di camminare con le proprie gambe. Spesso si fa confusione tra "controllo familiare" e "gestione familiare". La nostra non è una piccola azienda a gestione familiare, ma ha raggiunto una dimensione tale per cui i presidi principali sono in mano a persone non di famiglia».

Com'è cambiato il mondo della finanza da quando ha iniziato?

«È mutato profondamente, soprattutto in relazione al meccanismo di funzionamento dei mercati e all'avvento delle nuove tecnologie. Il fatto che le Borse Valori non esistano più come luoghi fisici, se non in rari casi come quello di Wall Street, e che gli scambi avvengano su circuiti elettronici, ha cambiato totalmente la struttura del mercato. Oggi, i mercati si sono arricchiti di una quantità, a mio parere, esagerata di strumenti. La necessità di molti prodotti è dubbia. Molti meccanismi sono stati inventati dalle grandi istituzioni finanziarie e non rispondono a bisogni reali. Ma questo è vero anche per settori diversi da quello finanziario».

E il suo lavoro è cambiato?

«Al di là di tutti questi aspetti di contorno che potrebbero far pensare ad un cambiamento epocale, il nostro lavoro, che oggi chiamiamo pomposamente "private banking", è vecchio come il mondo. L'essenza dell'attività non è cambiata: si basa sempre su un rapporto fiduciario con il

ERSEL
GESTIONE DI PATRIMONI DAL 1936

PROFILO DEL GRUPPO
Ersel significa sviluppo e continuità di oltre 70 anni di esperienza nella gestione di grandi patrimoni, nella consulenza su aspetti fiscali e nella corporate finance. Una tradizione di professionalità e indipendenza uniche nel panorama finanziario italiano con in più la forza di una struttura moderna e dinamica, capace di offrire ad ogni cliente la certezza di un servizio autorevole, trasparente e personalizzato. Il gruppo vanta numerosi riconoscimenti, tra cui il Fund Awards nella Categoria Standard & Poor's Global Investment Fund Sector Azionari Italia a 10 anni ed il Premio Alto Rendimento 2006 come Miglior Gestore Fondi Italiani Gruppo Small a 3 anni

«I giovani devono affrontare il mercato con il maggiore equilibrio possibile»

cliente. È aumentata la tecnologia, questo è vero, e anche il numero e la complessità dei prodotti finanziari, molto spesso inutili. Ovviamente è anche aumentata la competizione».

In che senso?

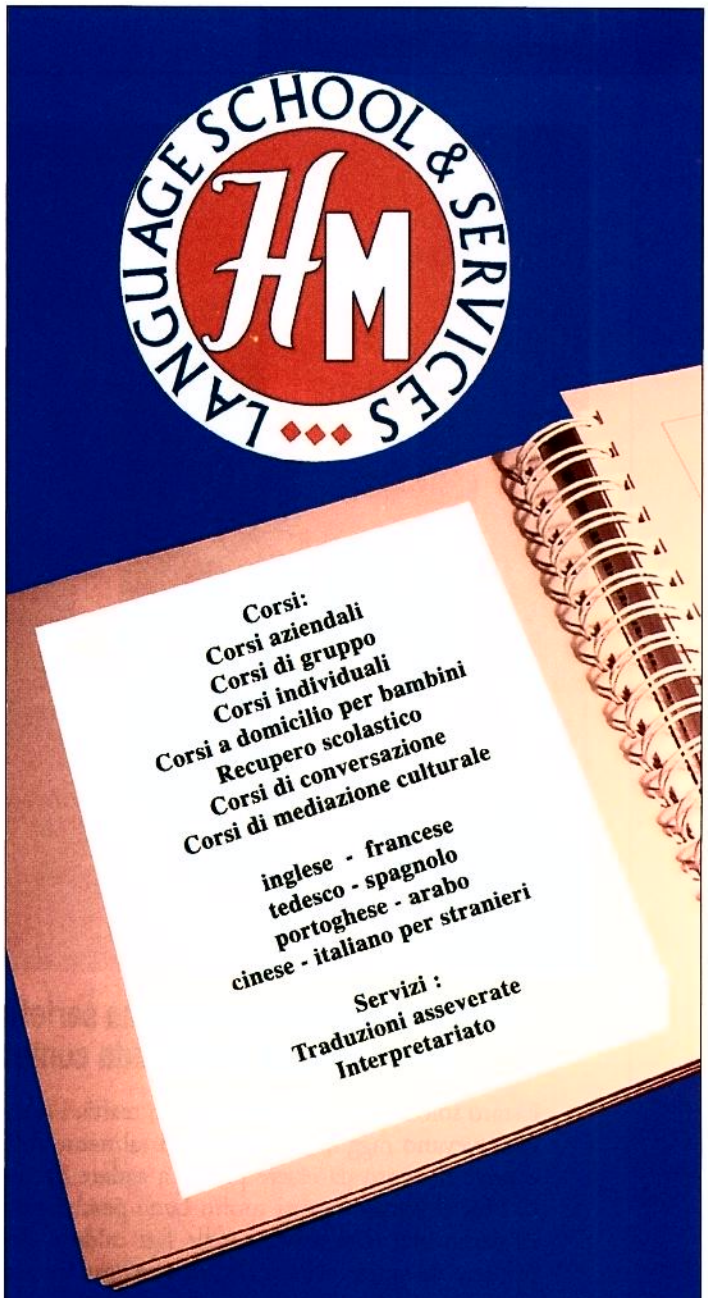
«Una volta i principali competitor, le banche, non avevano un focus molto chiaro e facevano un po' di tutto. Oggi, con la segmentazione al loro interno, il focus è più mirato. Il numero dei giocatori al tavolo del private banking è cresciuto in maniera forte e tutti i maggiori operatori internazionali sono presenti sul nostro territorio. Il mercato è più competitivo e tutti cercano di vendere tutto a clienti esistenti o potenziali. La pressione dei concorrenti è vigorosa e questo è forse l'elemento di maggiore novità».

Quali sono le qualità di un buon leader?

«La serietà, senz'altro. È una caratteristica storica della nostra famiglia: non abbiamo mai avuto la tentazione di non essere come siamo. Avere un rapporto trasparente con i clienti è un altro aspetto importante. Il settore è molto delicato, per cui se non ci si può fidare è meglio girare alla larga. E poi essere capaci di innovare: noi siamo stati i primi a proporre i fondi comuni, i primi con gli hedge fund. E in qualunque campo arrivare un po' prima degli altri ti mette in una posizione tranquillizzante. Dato che i "fenomeni" non esistono, l'essenziale è offrire un servizio eccellente, un approccio serio ed essere presenti nelle fasce alte delle classifiche».

Ricorda qualche momento difficile che ha dovuto affrontare?

«Faccio questo mestiere dal 1976 e ho visto tanti alti e bassi, ognuno con caratteristiche proprie. Senza andare troppo indietro nel tempo, posso dire che il mercato finanziario ha vissuto un triennio difficile tra il 2001 e il 2003. Molti attribuiscono al crollo delle Torri Gemelle la caduta dei mercati. Ma quello



Segretariato internazionale: appoggio come ufficio
Estero ricezione e invio documenti (e-mail / fax e telefonate).

Consulenza e progettazione per corsi aziendali con partecipazione ai bandi FSE (Fondo Sociale Europeo) e Fondi Interprofessionali, per la formazione del personale a fondo perduto.

L'affidabilità dei servizi HM è garantita da metodi basati sulla certificazione di qualità UNI EN ISO 9001:2000.

HM Language School & Services
Viale Matteotti , 8/10
13900 Biella
Tel. 015 09 92 147 Fax 015 09 92 969
www.hm-holdenmultilab.it/biella/
info@hm-holdenmultilab.it

«Per lavorare con noi servono serietà, etica e moralità assolute. Una persona poco seria per un'azienda come la nostra sarebbe un vero disastro»

è stato solo l'evento catalizzatore. In realtà, i mercati avevano raggiunto valutazioni talmente folli e prive di senso da essere pronti a cadere da soli. Noi ci siamo battuti molto bene perché non ci siamo mai fatti esaltare nelle fasi calde o deprimere in quelle brutte. Momenti come questo però sono utili: gli operatori si sono resi conto che certe follie poi si pagano».

E oggi qual è la situazione?

«Oggi abbiamo superato le follie passate. Ci sono valutazioni troppo ottimistiche e valutazioni più corrette, ma certamente non si verificano le cose tremende di cui si parlava nel 2001, quando si riteneva che Internet fosse il Paese di Bengodi. Alti e bassi ce ne sono sempre stati nel settore finanziario e chi si occupa di questo settore dovrebbe cercare di essere equilibrato, evitando di avere una gestione aziendale emotiva. Quello che mi preoccupa è vedere un certo tipo di finanza nelle mani di ragazzi molto giovani che hanno visto solo le fasi buone: pensano che il mercato sia sempre così e mostrano difficoltà di comportamento nelle fasi negative».

Quale consiglio darebbe a questi giovani?

«Di affrontare il mercato con il maggiore equilibrio possibile. Anche se si è molto giovani – e questo lo dico per esperienza, dato che ho iniziato a 24 anni – ogni tanto bisogna guardarsi indietro. La storia della propria vita personale è una minima frazione, quindi è fondamentale documentarsi. In questo senso i media svolgono un ruolo negativo, perché puntano l'attenzione sul breve periodo, sull'evento che è avvenuto ieri distraendo dalle tendenze importanti, quelle a lungo termine. L'esaltazione del breve termine e l'assenza di analisi di fondo rappresentano un errore tremendo generato dal mercato. Leggersi notizie che non riguardino gli episodi degli ultimi tre giorni può far cambiare l'angolo di visuale, rendendo tutto più equilibrato».

Che caratteristiche deve avere un giovane per lavorare con lei?

«Serietà, etica e moralità assolute. Una persona poco seria per un'azienda come la nostra sarebbe un vero disastro. Una persona che lavora con noi deve avere inoltre capacità di innovazione, curiosità, dinamismo e deve essere in grado di entrare in sintonia con i clienti: in una parola, deve avere spirito imprenditoriale. Per chi, come noi, punta tutto sulla reputazione, avere persone perbene è essenziale. Un'altra nostra caratteristica è la trasparenza. È un'arma a doppio taglio, ma per noi è una consuetudine. Diciamo le cose come stanno perché è inutile dire la parte bella e nascondere la brutta. E questo discorso ha sempre funzionato».