

TESTATA: Private

DATA: Marzo 2017

PAGINA: copertina; 12-17

Glebb & Metzger  
l'impresa di comunicazione

# PRIVATE

MAGAZINE DEL PRIVATE BANKING



Mensile - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale  
D. L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1 LOMI  
In caso di mancato recapito inviare al CMP Milano Roserio  
per la restituzione al mittente previo pagamento resi  
If undeliverable please return to Milano CMP Roserio

Italia 5,00 euro - BE 9,00 euro - D 11,70 euro  
Côte d'Azur 11,60 euro - UK 7,50 £  
Anno 3 - N° 3 - Marzo 2017  
Periodicità: mensile  
Prima immissione: 17/03/2017

03  
MARZO  
2017

GUIDO GIUBERGIA

**TESTATA:** Private

**DATA:** Marzo 2017

**PAGINA:** copertina; 12-17

**Glebb & Metzger**  
l'impresa di comunicazione



  
INTERVIEW

12  
PRIVATE

Foto: Andrea Guermani

# Uno scudo ai patrimoni

Tradizione e innovazione convivono nell'esperienza della torinese Ersel  
Superato il traguardo degli 80 anni, è il momento di una nuova giovinezza

DI LUIGI DELL'OLIO / @LuigidellOlio

“Proteggere e valorizzare il patrimonio delle famiglie italiane”. **Guido Giubergia**, presidente e amministratore delegato di **Ersel**, ripete a più riprese il concetto quando si tratta di indicare gli obiettivi della società torinese che ha da poco tagliato il traguardo degli 80 anni. Quella di Ersel, del resto, è una storia di famiglia che oggi vede alla torda di comando la terza generazione, mentre la quarta comincia a muovere i primi passi.

## Come nasce Ersel?

Curiosamente per una famiglia come la nostra, legata dall'affetto come dalla professione, tutto prende vita da una scelta di rottura. Mio nonno Giuseppe Giubergia, dopo un'esperienza come alpino nella Prima guerra mondiale, decide di non seguire la gioielleria di famiglia per dedicarsi alla finanza. Così nel 1936 prende il via l'esperienza come agente di cambio, l'unica figura all'epoca abilitata alla compravendita di titoli.

## Cosa significa nel wealth management avere 80 anni di storia? E il tutto a Torino?

Il capoluogo piemontese è il

territorio che più di ogni altro ha incarnato i cicli economici che hanno caratterizzato l'Italia in questi decenni. Alla fondazione della nostra società si trattava di una piccola piazza finanziaria, caratterizzata da famiglie preoccupate soprattutto di proteggere il patrimonio in anni difficili.

## Nel Secondo dopoguerra Torino è stata il motore della crescita industriale italiana...

Abbiamo seguito questa traiettoria di sviluppo e anche l'evoluzione normativa, arrivando nei primi anni Ottanta a evolvere in forma societaria, in modo da sviluppare le attività di gestione dei patrimoni, la partecipazione a consorzi di garanzia e il collocamento titoli. Quindi abbiamo lanciato la società di gestione e assunto la configurazione attuale da metà degli anni Novanta. Questo non significa che siamo rimasti identici ad allora. Ersel è stata la prima in Italia a lanciare – all'inizio del nuovo secolo – i fondi hedge, un settore che abbiamo sviluppato negli anni più recenti. Possiamo dire che la nostra parabola di crescita è avvenuta

**La storia aziendale parte nel 1936, con una scelta di rottura di mio nonno Giuseppe, che lascia la gioielleria di famiglia per avviare l'attività di cambio Oggi alla guida c'è la terza generazione e si sta affacciando la quarta**



La sede di Londra di Ersel

in parallelo con quella di Torino, città che oggi è molto diversa anche solo rispetto a 15-20 anni fa. La Fiat non è più il baricentro

della ricchezza, dell'occupazione e del sistema imprenditoriale, ma è stata affiancata da un progressivo fiorire di aziende tecnologiche,

attive nella componentistica, nell'elettromedicale e nel turismo. Inoltre, Università e Politecnico ospitano 100mila studenti di cui più di 20mila fuori sede, con ricadute importanti per l'economia del territorio.

**Lei è figlio d'arte. Quale è l'eredità più importante che le ha lasciato suo padre in questo mestiere?**

In quanto azienda familiare, c'è una ricchezza di valori, comportamenti ed esperienza che aiutano nel lavoro quotidiano, così come nella definizione delle strategie e che, mi auguro, saranno la stella polare anche per la quarta generazione che sta entrando ora in azienda. Il lavoro ai tempi in cui l'azienda era guidata da mio padre era molto diverso da oggi. Prima dell'avvento della telematica, il mestiere si giocava in buona parte sulla scaltrezza, la prontezza di riflessi e le intuizioni. Ma senza dimenticare il fattore umano, la collaborazione con tutto il team era fondamentale per restare competitivi.

**Indipendenza, un valore distintivo di Ersel. Un valore ancora attuale? E perché?**

Perché l'indipendenza è un valore per il cliente che ci sceglie. Significa garanzia di autorevolezza e assenza di conflitti d'interesse.

**Quindi escludete aggregazioni, anche nel medio periodo?**

Non siamo chiusi alle novità e già in passato abbiamo studiato dei dossier, anche se poi non si è arrivati alla

firma. Abbiamo la consapevolezza che il settore dovrà conoscere un consolidamento a fronte della competizione crescente portata dagli operatori internazionali e dell'evoluzione normativa che impone la ricerca di economie di scala.

**Sviluppo estero, un'altra delle vostre note distintive. Ma quale è il valore aggiunto dell'internazionalizzazione per i vostri clienti?**

In un mercato sempre più globalizzato, le persone si spostano portandosi dietro una parte della ricchezza. Un anno fa abbiamo così deciso di affiancare alle filiali di Torino, Milano, Bologna e Lussemburgo (sede dei fondi della casa) una nuova apertura a Londra, con l'obiettivo di seguire la clientela italiana di stanza nella capitale inglese.

**Quali sono gli obiettivi 2017 di Ersel per ciò che riguarda la crescita degli aum?**

Cominciamo col dire che il 2016 si è chiuso con asset in gestione per 14,3 miliardi di euro e un utile operativo di circa 16 milioni. L'obiettivo è consolidare questi numeri, anche se poi molto dipenderà dall'andamento dei mercati. La nostra impostazione resta quella di non snaturarci per continuare a crescere passo dopo passo. Abbiamo una rete distributiva composta da 50 professionisti che potrebbe rafforzarsi ancora con un paio di risorse nel corso di

**Il 2016 si è chiuso con asset in gestione per 14,3 mld di euro e un utile operativo di circa 16 milioni. L'obiettivo per l'anno in corso è consolidare questi risultati anche se molto dipenderà dall'andamento dei mercati**

quest'anno, magari a Milano, la piazza dove vediamo il maggiore potenziale di sviluppo.

Deve però trattarsi di profili in linea con i nostri valori e già con portafogli importanti in gestione.

**Ha mai pensato a una Ipo del suo gruppo?**

La quotazione serve per reperire nuovi capitali. Non avvertiamo questa necessità.

**Ersel è uno dei protagonisti del risparmio gestito in Italia. Che ne pensa dell'operazione Amundi-Pioneer e della crescita ininterrotta degli asset manager esteri?**

Pioneer Investments era sul mercato

da tempo e, dopo il fallimento dell'accordo con Santander, era inevitabile che finisse altrove, anche per la necessità del gruppo Unicredit di far cassa.

Quanto all'avanzata degli stranieri, si spiega con il fatto che il risparmio delle famiglie è uno degli ultimi grandi asset rimasti in questo Paese. Quindi fa gola a tanti.

**Quali le novità attese sul fronte dei prodotti?**

Sul fronte dei nuovi prodotti stiamo lavorando in due direzioni: la creazione di un nuovo fondo comune sull'azionario europeo, settore nel quale siamo al momento poco presenti, basato su modelli quantitativi; l'ideazione di un fondo di fondi di private equity che ci consenta di offrire alla nostra clientela private un'alternativa per investire nel lungo termine.

**Vi state muovendo sul fronte dei Pir? A suo avviso questi strumenti possono usare il risparmio per finanziare la crescita delle imprese o è meglio lasciare questa mission ai private equity?**

Crediamo molto nel potenziale di questo prodotto sia dal lato delle Pmi, che in questo modo potranno ridurre la dipendenza dal credito bancario, che per i risparmiatori. Si favorirà la pianificazione degli investimenti a lungo termine, evitando così scelte dettate solo dal sentiment dei mercati. Ersel può vantare una competenza e un'esperienza approfondita e



INTERVIEW

pluriennale sul mercato finanziario italiano in generale e sulle piccole medie imprese in particolare, che la pongono come un player qualificato ed affidabile per poter cogliere le opportunità offerte dalla nuova normativa. A breve renderemo Pir Compliant il fondo Fondersel Pmi, vincitore negli anni di numerosi premi legati alle performance.

Il fondo prevedeva già una quota significativa e stabile di mid-small cap in portafoglio, derivante dalla convinzione e dall'evidenza statistica che le società più piccole offrono rendimenti più interessanti sul medio-lungo periodo. La modifica del regolamento lo ha allineato alle prescrizioni della normativa Pir e ha sostanzialmente esplicitato l'investimento di almeno il 21% del portafoglio in titoli esclusi dall'indice Ftse Mib.

Nei prossimi mesi l'offerta di programmi Pir di si arricchirà con Globersel Pmi Hd (investimenti in aziende italiane e copertura dei rischi tramite futures), per il quale è stato avviato l'iter di adeguamento regolamentare, ed è in corso di valutazione il varo di un programma bilanciato in linea con la nuova normativa.

#### **Nel private banking conta di più la varietà dell'offerta o il legame private banker-cliente?**

Non ritengo che uno dei due elementi sia prioritario rispetto all'altro. La clientela facoltosa è sempre più esigente, per cui occorre disporre di un bouquet di prodotti

## **La clientela facoltosa è molto esigente, per cui occorre disporre di un bouquet di prodotti e servizi sempre più ampio. Altrettanto importante è poter garantire professionalità di elevato standing e qualità del servizio**

e servizi sempre più ampio. Al contempo, la prolungata incertezza dei mercati e gli scandali finanziari del recente passato fanno sì che vengano richieste competenze professionali e livelli di affidabilità presso i banker molto elevati.

#### **Passaggio generazionale. La ricchezza degli italiani è perlopiù nella fascia over 65. Come vi preparate a intercettare questo cambio di testimone?**

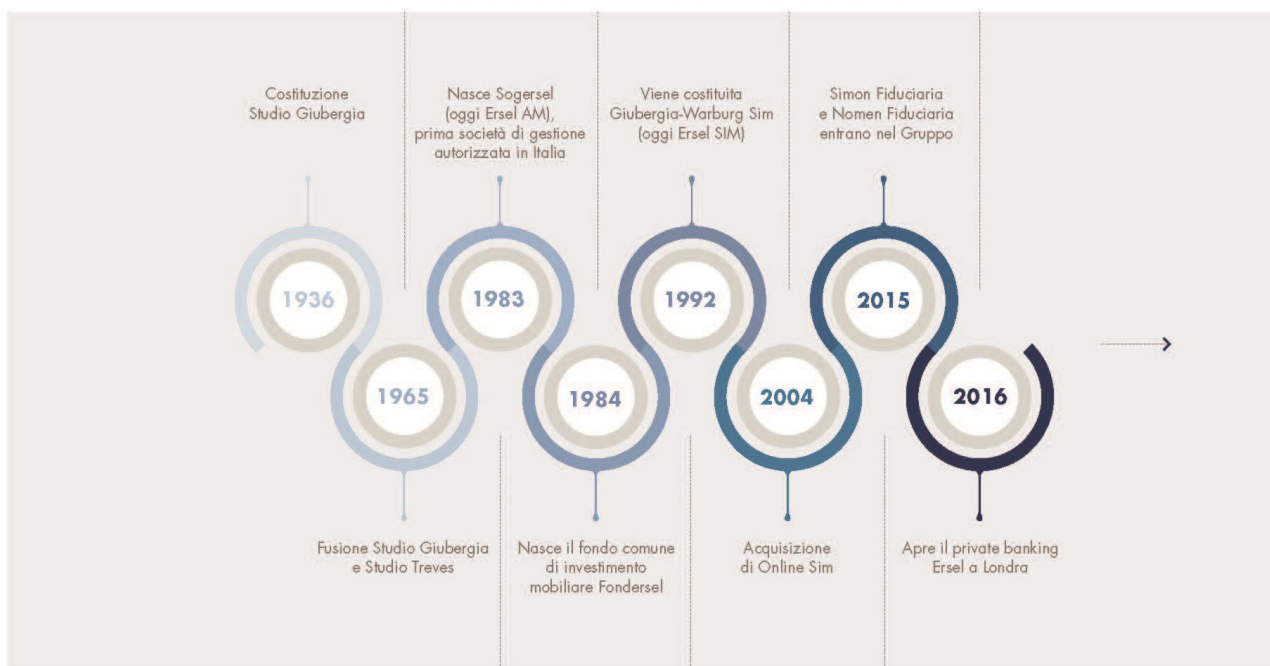
Il passaggio generazionale è un tema strategico del capitalismo italiano ed è arrivato il momento che anche gli intermediari finanziari giochino un ruolo attivo nell'aiutare gli imprenditori, a fianco e non in contrapposizione con i propri professionisti, ad affrontare il tema in modo strutturato. Per questo, l'attività di gestione e valorizzazione dei patrimoni familiari è ormai solo una delle attività offerte da Ersel. Assumono infatti un'importanza crescente le attività di consulenza in ambito fiscale e successorio per le quali ci avvaliamo anche della collaborazione di professionisti

esterni. Dedichiamo attenzione anche ai lasciti testamentari di chi non ha eredi e il gruppo Ersel ha dato vita nel 1993 ad una fondazione che dedica importanti risorse alla disabilità, offrendo così un'alternativa a chi non ha eredi diretti e vuole riservare una quota più o meno consistente dei propri averi a una destinazione sociale.

#### **Il cliente private spesso è un rentier, ma più abitualmente un imprenditore. Quale è la vostra specializzazione d'offerta per questo segmento?**

Come le dicevo, negli anni abbiamo ampliato la sfera di intervento anche alla consulenza sulle questioni di interesse per gli imprenditori. Al di là delle ricchezze ereditate, nella piazza di Torino cresce l'incidenza dei giovani imprenditori, che spesso guidano piccole aziende che hanno bisogno di advisory qualificata. È un tema che seguiamo con interesse e favore, da vicino, e ci auguriamo che tutto il sistema Paese si mobiliti per favorire lo sviluppo di queste iniziative. Aggiungo che Ersel

EVOLUZIONE SOCIETARIA



ha investito in una startup ad alto potenziale, la Electro Power Systems, che opera nel settore delle energie rinnovabili.

**In un report recente sul private banking McKinsey spiega come le commissioni ricorrenti abbiano finora compensato la diminuzione del margine d'interesse, stabilizzando il margine di fatturato complessivo. Con la Mfid 2, tuttavia, gli incentivi si ridurranno. Come impatterà tutto ciò sul business?**

La direttiva europea che entrerà in vigore all'inizio del prossimo anno alzerà i livelli di trasparenza nel mercato e farà selezione, facendo emergere agli occhi della clientela la qualità dei servizi e i costi associati. Quindi vedo uno sviluppo positivo, all'insegna di un peso crescente della consulenza indipendente.

**Un recente studio Consob quantifica nel 60-70% gli italiani che non ricorrono a consulenti per le proprie scelte d'investimento. Che ne pensa?**

Ritengo che vi sia un potenziale di crescita importante, soprattutto nel segmento della clientela facoltosa, ma non mi attendo grandi strappi. C'è un'ampia fetta di clientela che, pur avendo grandi patrimoni, preferisce soluzioni di investimento tradizionali, se non addirittura il parcheggio sul conto corrente. Per quanto ci riguarda continueremo a investire per affinare i nostri servizi, anche con una maggiore segmentazione per tipologia di clientela, ammontare e complessità delle ricchezze possedute. ▶