

IL PUNTO DI VISTA DI ERSEL

“La prima regola è mixare le strategie”

Nei momenti più duri è importante diversificare

Portafogli molto diversificati, investimenti tendenzialmente non aggressivi che presumono un rapporto società-cliente a lungo termine. E soprattutto un altissimo livello di specializzazione sui fondi hedge. Vista dalla sede centrale torinese della Ersel, una società di gestione del risparmio nata nel 1936 che oggi può contare su una massa amministrata consolidata del valore di 8 miliardi di euro, le paure dei clienti private si arginano in questo modo. Un «metodo di lavoro», come lo chiamano alla Ersel, che funziona. Almeno a giudicare dai risultati: 50 milioni raccolti nel 2006 dal settore private della sgr torinese (le altre sedi sono a Milano, Bologna, Lussemburgo, 170 i dipendenti) divenuti 160 l'anno successivo. Non a caso, per la crescita delle masse gestite e per la strategia di costante attenzione ai profili di rischio della clientela, Ersel ha ottenuto il 12 marzo del 2008 il premio «Guido Carli» come miglior Private Bank italiana.

Silvio Bencini, milanese, 50 anni, è da pochi mesi il di-



rettore private banking di Ersel. «Diciamo - osserva - che un'elevata attenzione alle esigenze del cliente, una certa capacità di innovazione coniugata con una presenza rilevante, intorno al 30 per cento, di fondi di fondi hedge, sono stati un'arma che si è rivelata vincente». Anche in questa fase di turbolenze "made in Usa"? «In un momento simile - risponde Bencini - i rendimenti sono negativi per tutti, ma i dati degli

ultimi due anni dimostrano che questi innovativi e sofisticati strumenti di investimento, hanno tenuto. Meno che in passato, ma hanno tenuto garantendo buoni rendimenti e una bassa volatilità. Certo, molto dipende dalle capacità dei consulenti di mixare le strategie e di modificarne il "peso" in rapporto a quello che accade sui mercati. Noi - prosegue Bencini - tra dicembre e gennaio siamo riusciti ad

alleggerire l'investimento nel settore azionario risentendo in modo meno pesante degli ultimi sviluppi negativi. Una delle caratteristiche di Ersel è quella di puntare sui nostri fondi hedge ma offrire, al contempo, fondi che vengono gestiti all'estero da interlocutori che lavorano solo per noi».

Resta il fatto che ci troviamo in piena crisi finanziaria. Quali strategie adottate per tranquillizzare i clienti private? «Il nostro suggerimento - riprende Baccini - è di non fare niente. O meglio: noi spieghiamo alla nostra clientela, costituita per lo più da grandi imprenditori e da professionisti, di utilizzare simili periodi per valutare le opportunità di acquisto. O per lo meno, di non vendere. Non è facile, perché il cliente, anche se magari si tratta di un'industriale, tende a sentirsi psicologicamente isolato in questo tipo di comportamento. Eppure, le notizie che leggiamo oggi si riferiscono a fatti e situazioni già avvenute. Dunque è proprio in tali contesti che noi suggeriamo di valutare le possibilità di acquisto».

Mauro Pianta