TESTATA: La Stampa – Speciale Private Banking
DATA: 21 ottobre 2010
PAGINA: 38

Glebb & Metzger marketing comunicazione

LA STRATEGIA DI ERSEL

"Ma il dollaro debole non spaventa l'investitore"

Giubergia: "Ora puntiamo a settori dimenticati come le materie prime"

«Parlare di vera ripresa in atto nel nostro Paese è onestamente molto difficile. Si tratta di slogan, di annunci. Detto questo, però, chi fa il mestiere di investitore, di gestore di patrimoni elevati, in un momento storico come quello attuale può ritenersi sufficientemente ottimista. Il motivo? Il risparmio nella fascia alta dei nostri clienti c'è e, anzi, continua a crescere».

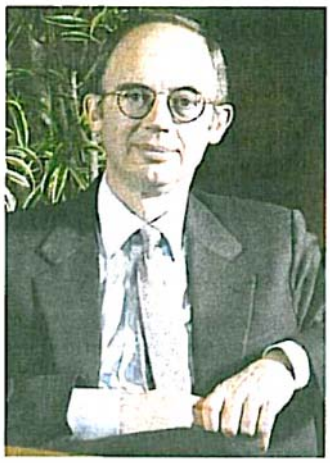
Mostra di avere pochi dubbi in proposito Guido Giubergia, 59enne amministratore delegato della torinese Ersel, da sempre considerata una specie di «boutique» del mondo finanziario subalpino. Un gruppo con numeri importanti: 7,3 miliardi di massa gestita, un utile netto nel 2009 pari a 11 milioni, 170 dipendenti con sedi sparse fra Torino, Milano, Bologna, Londra (l'ultima nata) e Lussemburgo, oltre 5 mila clienti nel settore private.

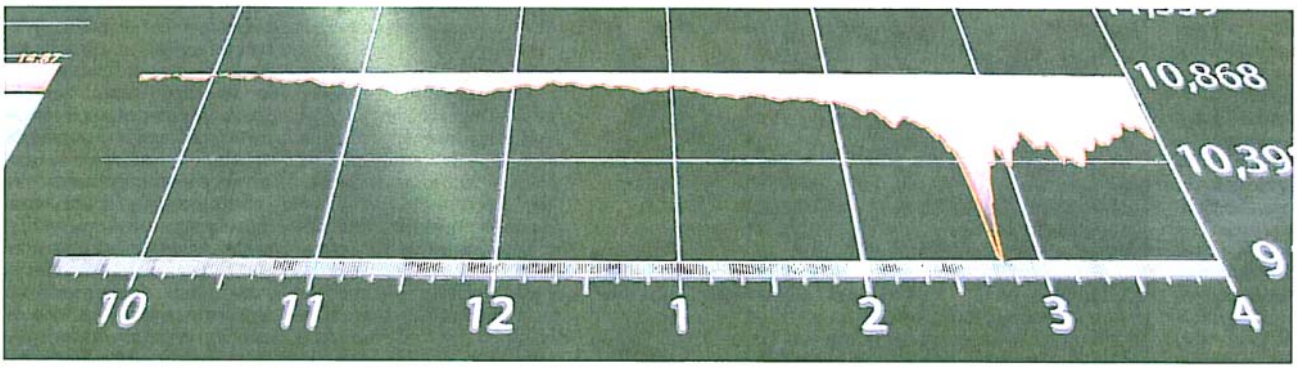
Insomma per il manager torinese rappresentante la terza generazione della famiglia che nel 1936 iniziò l'attività nel settore finanziario, anche se il contesto economico italiano pare risollevarsi con eccessiva lentezza, gli operatori hanno buoni motivi per guardare al futuro con un cauto ottimismo. Spiega Giubergia: «Dobbiamo partire dall'osservazione della realtà. Operiamo con una clientela di fascia alta sempre più orientata al risparmio: magari non c'è nuova accumulazione, ma ripeto, il risparmio non manca. Sempre più spesso, poi, si verificano cessioni di aziende e diverse famiglie si ritrovano con liquidità significative da investire. Attenzione: non vuol dire che le imprese falliscono, ma che magari vengono cedute perché manca il ricambio generazionale o semplicemente perché gli imprenditori sono stanchi...».

Qual è dunque l'atteggiamento dei clienti private di casa nostra sul fronte degli investimenti? «Dal 2008 in avanti, dopo la bufera degli hedge fund, è prevalsa la prudenza. Oggi quel genere di strumento è meno presente nei portafogli degli imprenditori e dei professionisti. Tutti noi operatori abbiamo imparato dagli errori commessi, c'è molta più attenzione. E poi si è verificata una svolta di tipo culturale, sono cambiati - per esempio - i criteri di definizione del rischio: non si guarda più tanto al presunto minor rischio derivante dal puntare su Paesi con bassi debiti pubblici, ma ci si concentra piuttosto sulle azioni di società internazionali legate ai paesi emergenti, società che non operano in un solo mercato». In uno scenario del genere,però, che tipo di impatto può avere un dollaro debole rispetto all'euro? Osserva ancora l'ad di Ersel: «Non ha alcun impatto diretto. Le industrie che devono importare o esportare dall'estero sono decisamente condizionate dall'altalena dei cambi. Noi no: possiamo investire in euro, in dollari, in yen. Si tratta di scelte puramente tecniche. È il grande privilegio del nostro mestiere: abbiamo la possibilità di spaziare su un orizzonte più ampio, con strumenti diversi. Certo, è importante saper prevedere alcuni fenomeni come il peggioramento del dollaro e muoversi di conseguenza. In realtà – continua Giubergia - le valute sono meno importanti delle economie sottostanti e oggi le valute forti vanno cercate al di fuori dalla coppia dollaro/euro. Ecco perché il nostro gruppo ha creato da tempo dei fondi che investono nei paesi emergenti ottenendo benefici sia dalla Borsa che dal cambio». Le azioni, quindi, soprattutto quelle legate a società dei paesi emergenti: eccola la tendenza del mondo private al quale fa riferimento la struttura di gestione nata all'ombra della Mole. Quali sono, invece, le novità "made in Ersel" per il 2011? «Puntiamo – conclude Giubergia – a creare una gamma di fondi che investono in aree troppo trascurate in passato. Mi riferisco a un bene rifugio come l'oro e a particolari materie prime quali i metalli per i quali c'è una domanda crescente nell'Est del mondo e in Sud America».

Mauro Pianta

TESTATA: La Stampa – Speciale Private Banking
DATA: 21 ottobre 2010
PAGINA: 38



L'ad

Guido Giubergia, 59enne, guida la torinese Ersel da sempre considerata una boutique del mondo finanziario