

**Patrimoni.** La boutique torinese punta a intercettare gli attori istituzionali

## Ersel apre al mercato i suoi fondi

Da trent'anni esatti, da quando dentro a Ersel è nata la prima società di gestione di fondi autorizzata in Italia, per la boutique finanziaria torinese i fondi comuni della casa hanno rappresentato anzitutto uno strumento utile alla gestione dei patrimoni dei clienti (7,5 miliardi le masse gestite), più che un prodotto destinato alla commercializzazione. Ora il paradigma cambia: i fondi Ersel, finora al 95% collocati tra i clienti della boutique, verranno offerti anche al mercato degli investitori istituzionali - per lo più piccole banche, fondazioni, assicurazioni, fondi pensione - fino a ridurre la quota *captive* intorno al 70 per cento.

Dietro alla decisione di guardare di più al mercato c'è «anzitutto la consapevolezza - spiega Guigo Giubergia, presidente e ad di Ersel - di disporre di fon-

di, a cui sono andati numerosi riconoscimenti negli ultimi anni, che, per caratteristiche e rendimenti offerti, possono interessare molto a diverse categorie di investitori di medio-lungo periodo». Al tempo stesso, riducendo la quota *captive*, Ersel avrà sempre maggiore libertà d'azione con i propri clienti. Morale: più fondi Ersel sul mercato e più mercato per i clienti Ersel, assecondando le istanze dell'uno e degli altri e valorizzando anche il know how portato nel gruppo da **OnlineSim**, controllata al 100%, che con il suo accesso diretto a suoi 3.500 fondi è la principale piattaforma italiana online per l'acquisto di prodotti finanziari.

Anche se nulla cambierà nelle strategie di Ersel («Non ci faremo guidare dal mercato, continueremo ad agire nei modi più appropriati» assicura Giu-

bergia), per la piccola "svolta commerciale" il gruppo ha deciso di reclutare Gabriele Miodini, che da metà giugno opera con il ruolo di responsabile sviluppo mercato istituzionali. Miodini, che riporta al direttore generale Fabrizio Greco, entra in Ersel con la responsabilità di sviluppare il business istituzionale per i prodotti del gruppo: 39 anni e laurea in Bocconi, Miodini si è formato professionalmente in Deutsche Bank, per poi passare in Axa e in Aviva, dove ha operato come managing director financial institutions

### L'OBIETTIVO

Oggi il 95% è collocato ai clienti Ersel, ora si punta a ridurre la quota al 70%. Reclutato Gabriele Miodini, avrà la delega agli istituzionali

per l'Europa. Un track record con molto estero, dunque, perché «uno dei nostri obiettivi - anticipa Giubergia - è quello di offrire i nostri fondi anche agli operatori stranieri. Penso in particolare a Ersel Pmi, che da sempre riscuote particolare interesse fuori dall'Italia».

Intanto, per quanto riguarda le previsioni sul secondo semestre, a prevalere è la cautela. «La prima parte dell'anno è andata bene - conclude Giubergia - il problema è che abbiamo davanti uno scenario incomprensibile. La situazione sui mercati resta tesa, in particolare sul fronte obbligazionario; per questo, sempre di più, occorre proporre soluzioni bilanciate e far capire che le soddisfazioni vanno cercate sul medio-lungo periodo».

Ma.Fe.

ORIPRODUZIONE RISERVATA