AFFARI&FINANZA

Data 23-07-2007
Pagina 39
Foglio 1 / 2

Giubergia, finanza alla terza generazione

Una delle rare boutique finanziarie in grado di tener testa ai big dell'asset management grazie alla capacità di anticipare i trend di mercato e a un rapporto molto stretto con il cliente. Un'impresa che esiste dal lontano 1936

PAOLA JADELUCA

Roma

Una delle ultime novità è stato il fondo di private equity dedicato allo sviluppo edilizio della città di Torino, una piazza finanziaria appetibile, dove sono arrivati gruppi di private banking internazionali, a cui vuole continuare a tenere testa. Come quando ha fatto il grande salto, nel 2000, con la creazione di Ersel Hedge sgr che ha consentito di piazzarsi secondi nella corsa all'offerta e gestione degli hedge fund, allora praticamente sconosciuti agli italiani.

Capacità di anticipare il mercato e un rapporto stretto con il cliente sono le strategie che hanno permesso ai Giubergia di restare al timone di Ersel, la finanziaria di famiglia, fino alla terza generazione. Gli analisti dicono che è proprio il terzo passaggio a costituire la fase più critica delle aziende a gestione familiare. Quella in cui esplodono conflitti e tensioni che spesso si risolvono con l'ingresso o di un socio finanziario forte, o un fondo di private equity, o con la quotazione in Borsa e la liquidazione dei congiunti più riottosi. Succede a chi fa magliette come a chi produce automobili, alle grandi manifatture come ai piccoli albergatori. Manca una casistica nel mondo dell'asset management, ma solo perché si contano sulle dita di una mano le dinastie che hanno creato la loro fortuna sulla gestione dei soldi altrui. I Giubergia sono una di queste.

Lo fanno dal 1936, quando il nonno, Giuseppe, lascia la Banca Commerciale e si mette in proprio come agente di cambio, una professione allora agli esordi. Nella Torino che conta si fa i primi storici clienti e ancora oggi lo zoccolo duro è costituito dalla gestione dei patrimoni personali dei top manager della Fiat. Ma nel tempo si sono aggiunti i patrimoni privati degli uomini-chiave di altre imprese e non più solo torinesi. E le attività di corporate finance.

Nel 1990 una joint-venture con la Warburg, oggi Ubs, la proietta sui mercati esteri. Ma nel 2004, a scenario cambiato, cede la propria quota per concentrarsi sul core business delle gestioni patrimoniali. Oggi la Ersel Finanziaria, holding di famiglia, è arrivata ad amministrare 8 miliardi di asset, con 160 dipendenti, 7000 clienti e 3 sedi, a Milano e Bologna, oltre che a Torino. Prima a realizzare una fusione tra agenti di cambio, nel 1965, con lo studio Treves; prima Sim italiana, nel 1984, continua a tenere testa ai big.

Tra il 2006 e l'inizio dell'anno in corso si sono registrate dodici aggregazioni, tra quelle internazionali e quelle domestiche, ma fondamentali nel movimentare il risiko delle banche regionali. Operazioni che hanno messo in moto la riorganizzazione, in alcuni casi ancora in pieno svolgimento, anche delle strutture dedicate a servizi più specifici, come la gestione dei ricchi portafogli, uno dei core business di Ersel. Il risultato: quasi la metà delle masse gestite è in mano ai primi cinque gruppi bancari.

Eppure, dicono le rilevazioni di Magstat, che ogni anno effettua un monitoraggio del settore, Sgr di piccole dimensioni, family office e boutique finanziarie sono destinate a crescere. E in questa tipologia di operatori proprio Ersel è al primo posto per masse gestite. «Per sopravvivere su un mercato sempre più complesso le boutique che non hanno alle spalle un'istituzione finanziaria sono portate alla diversificazione, all'innovazione. E in un mercato come quello italiano, paradossalmente, più aumenta il processo di concentrazione maggiori spazi si aprono per le boutique», commenta Stefano Caselli, direttore divisione Banche e intermediari Finanziari alla Sda Bocconi, autore di Banking for Family Business, testo in uso all'Harvard University, negli Usa, un mercato simile al nostro, dove a fianco delle grandi banche d'affari, cresce il ruolo delle boutique. Più vicine al cliente ma non meno aggressive sul piano dei prodotti.

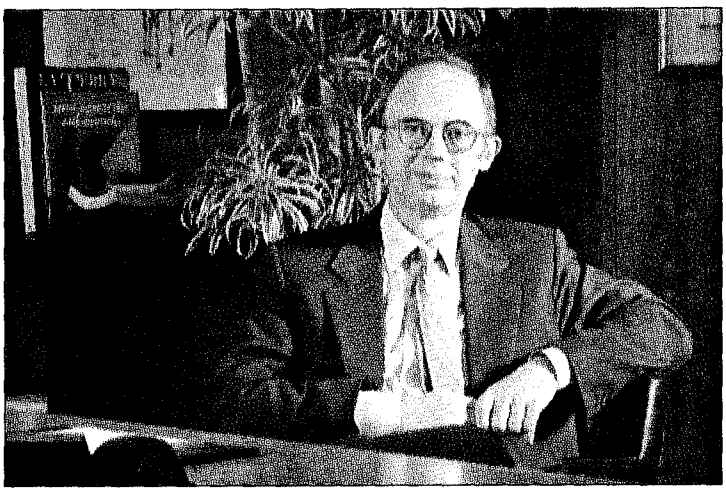
Le strategie globali non indeboliscono i legami affettivi. Sulla poltrona di amministratore delegato c'è Guido, 57 anni, Ma il padre, Renzo, figlio del fondatore, è ancora oggi il presidente. A 82 anni Renzo Giubergia varca tutti i giorni la soglia della sede, in Piazza Solferino 11, a Torino. Paola, la sorella di Guido, è a capo delle relazioni esterne. Vicepresidente è Bruno Argentero, marito di Paola, padre di Francesca, che guida il team del marketing.

La raccolta è in crescita solo per i fondi di hedge fund e i fondi flessibili, dicono le ultime rilevazioni di Assogestioni. Il resto porta il segno meno. Un ulteriore banco di prova per gli operatori come Ersel, che hanno intrapreso una strategia di focalizzazione proprio su strumenti innovativi. L'esatto opposto di quanto avveniva qualche anno fa. Segno della rivoluzione in atto.

> **I piccoli operatori indipendenti devono giocoforza cercare le nicchie di mercato**

Oggi il nostro paese ha due soli grandi player dell'asset management: Pioneer, del gruppo UniCredit e, ancora più grande, Eurizon di Intesa SanPaolo. Gli unici capaci di competere a livello mondiale. UniCredit è andata apposta a fare shopping in Usa per comprare Pioneer. Ha tentato anche di comprare Putnam, che alla fine gli è stata sfilata dai canadesi. In questo scenario si spiega il ribaltamento di strategie delle boutique. Un tempo facevano concorrenza alle banche presentando un'offerta universale al contrario delle Sgr di emanazione degli istituti di credito, che massimizzavano i profitti esaltando i prodotti di casa. Allora era l'universalità e l'indipendenza il valore aggiunto dei piccoli. Oggi sono i grandi a offrire di tutto, allora i piccoli cambiano gioco, cercano le nicchie. Sempre indipendenti, ma sempre più specializzate. Da qui, nel 2004, la cessione del 50% della joint-venture con Ubs, una delle più grandi banche d'affari con la quale era entrata in società nel 1990.

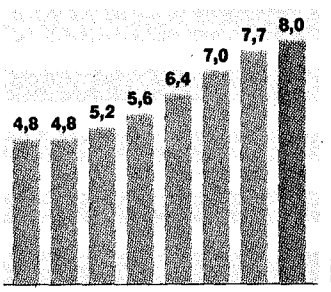
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



Qui sotto, Guido Giubergia, ad di Ersel Finanziaria. In basso il padre Renzo Giubergia, figlio del fondatore

IL PORTAFOGLIO DI ERSEL

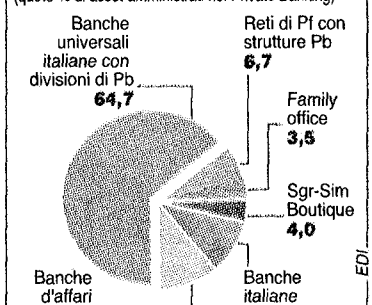
(massa amministrata, in miliardi di euro)



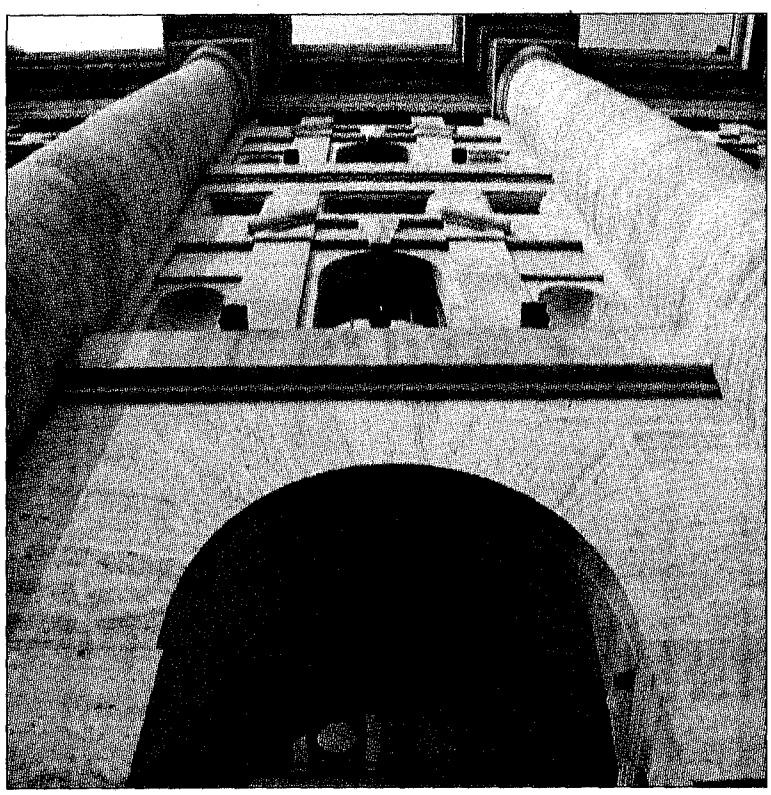
Fonte: Ersel

LA GESTIONE DEI GRANDI PATRIMONI

(quote % di asset amministrati nel Private Banking)



Fonte: Magstat



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.