

# ERSEL, VIA TORINESE ALL'INDIPENDENZA

Dopo l'uscita dall'intermediazione, dove erano soci del colosso Ubs, i Giubergia si concentrano sul mestiere di sempre: il private banking

■ di Lionello Cadorin

**A**ncora oggi, tutte le mattine, Renzo Giubergia varca la soglia della sede della Ersel in piazza Solferino 11, a Torino. A ottant'anni continua ad andare in ufficio come quando era il più importante agente di Borsa torinese, e una delle storie di maggiore successo della finanza familiare italiana era ancora agli inizi. Per elencare le dinastie di agenti di cambio della vecchia Borsa oggi ancora attive, da sole, sui mercati finanziari diventati globali, le dita di una mano bastano e avanzano: i Nattino a Roma, gli Albertini a Milano (pur alleati alla altrettanto indipendente banca privata ginevrina Syz) e appunto i Giubergia a Torino. L'agente di cambio Renzo Giubergia oggi è il presidente di una società che si chiama Ersel, e che tra gestioni patrimoniali, fondi comuni, fondi hedge e altre attività di private banking investe e amministra per conto dei suoi clienti qualcosa come 6,5 miliardi di euro.

## **SEI-SETTEMILA CLIENTI**

Da tempo la guida di Ersel è in mano al figlio Guido Giubergia, 55 anni, amministratore delegato di tutte le società, artefice dello sviluppo più recente dell'ex studio di agenti di cambio. Ersel ha sei-settemila clienti, per lo più famiglie della borghesia medio alta, torinese ma non solo, spesso di estrazione imprenditoriale, tutte arrivate a bussare alla porta dei Giubergia con il passa-



**Guido Giubergia, 55 anni, amministratore delegato di Ersel. Figlio di Renzo, nipote del fondatore Giuseppe, guida tutte le attività del gruppo torinese.**

### Renzo Giubergia

PRESIDENTE DELLA ERSEL, HA 80 ANNI. E' STATO A LUNGO IL RESPONSABILE DELLE GESTIONI



**Il palazzo sede della Ersel in piazza Solferino 11, a Torino. La società ha anche uffici operativi a Milano, in via Cordusio 2, e a Bologna. Tra le operazioni più recenti l'acquisizione di Online sim, supermercato dei fondi via Internet che distribuisce 1300 prodotti di 56 case d'investimento, cresciuto sino a 400 milioni di euro collocati.**

parola. Poca pubblicità, niente marketing, nessuna azione commerciale per spingere la distribuzione dei fondi comuni, focus sulla qualità e sul servizio al cliente. Probabilmente nel futuro le cose cambieranno un po', Ersel si farà vedere e sentire sul mercato più di quanto non abbia fatto sino a oggi. «Ma non diventeremo mai un supermercato», assicura Guido Giubergia.

### I PORTAFOGLI DEL NONNO

Guardando alla storia dell'attività di famiglia, cresciuta sempre evitando i riflettori, con la tradizionale riservatezza dei banchieri accentuata dal più puro understatement torinese,

c'è da credergli. Negli annali l'inizio di questa attività si fa ufficialmente risalire al 1936, quando il padre di Renzo Giubergia, Giuseppe, nonno di Guido, diventa agente di cambio dopo aver lasciato ancora giovane la Banca Commerciale ed essersi messo in proprio.

Proprio il fatto di essere nati torinesi, agenti di cambio su una piazza secondaria e marginale rispetto a Milano,

è alla base delle fortune odierne. «Allora le banche, ricorda Guido Giubergia, non potevano operare in Borsa, ma dovevano passare da un agente di cambio per comprare e vendere azioni, obbligazioni, valute. A Milano, capitale delle banche, gli agenti lavoravano soprattutto come esecutori di ordini. In un certo senso erano privilegiati rispetto a noi "sfortunati" torinesi, che avevamo soltanto gli ordini della Cassa di Risparmio di Torino e un po' del San Paolo. Siccome con le banche non si mangiava, sin dall'inizio fummo costretti a costruirci un portafoglio di clientela privata». All'inizio degli anni Novanta, quando gli agenti di cambio spariranno e le banche entreranno in Borsa, prendendosi tutto, quella sfortuna iniziale dei torinesi si rivelerà la chiave del successo. Mentre infatti quasi tutti

gli studi milanesi getteranno la spugna, vendendo o associandosi a istituti di credito, i Giubergia, private banker da decenni, disporranno del patrimonio di una ricca e consolidata clientela per partecipare da indipendenti, pur in una nuova veste, al boom del mercato finanziario.

Ma torniamo indietro, ai tempi in cui Giubergia padre, nonno e zio (Bruno Argentero, marito della sorella di Renzo Giubergia) frequentavano le grida nel palazzo della Borsa di Torino in piazzale Valdo Fusi. La fusione con lo studio di Umberto Treves e di Camillo del Benedetti (cugino del più famoso Carlo) dà vita al più grosso studio della città. Il nuovo socio apporta una bella clientela, fatta soprattutto di ricche famiglie ebraiche torinesi. Il sodalizio dura una decina d'anni, fino alla scomparsa di Treves. I Giubergia rilevano l'altra metà dello studio. Camillo De Benedetti, che non è agente di cambio, non può prenderne la titolarità. Per di più Camillo sceglie in quel momento un'altra strada, e così i Giubergia vanno avanti da soli. E' allora che decidono di aprire anche a Milano, dove si installa Angelo Lombardi, agente di cambio che lavorava nello studio. Si acquisiscono clienti-banche, ma accanto all'attività esecutiva resta prevalente quella di gestione e di consulenza. Intanto Guido Giubergia diventa agente di cambio. Ma non va mai alle grida: non gli piace, non gli interessa. Si occupa di back office, di organizzazione, di sistemi informativi che nelle attività finanziarie diventano sempre più importanti. Segue i clienti.

### LA CHANCE DEI FONDI

Il passo decisivo per la crescita e la trasformazione viene compiuto qualche anno dopo. Dimostrando una lungimiranza che anche in seguito troverà conferme, i Giubergia colgono al volo l'occasione offerta dall'istituzione dei fondi comuni d'investimento italiani. E' il 1984. L'autorizzazione di Bankitalia porta il numero uno, Sogersel è la prima società italiana di gestione del risparmio. Il primo fondo è un bilanciato, battezzato Fondersel. Dentro ci vanno i portafogli azionari dei clienti.

«Lo abbiamo fatto sostanzialmente per loro», ricostruisce oggi Guido Giubergia. I fondi comuni esplodono, e alimentano il grande boom della Borsa di Milano dell'85-'86. Banche e reti distributive blandiscono Ersel, chiedono di poter vendere i suoi fondi. Ma i Giubergia dicono no a tutti. «Siamo sempre stati di un tradizionalismo esagerato. I nostri fondi», ricorda ancora Guido Giubergia, «erano per i nostri clienti. Punto». Nella seconda metà degli anni Ottanta i fondi sono parte integrante del business. Il gestore principale continua ad essere papà Renzo. Mettere sul mercato nuovi prodotti in Italia diventa laborioso. I Giubergia creano in Lussemburgo, a cavallo della fine del decennio, Ersel gestion internationale. Quando arriva la legge che istituisce le sim, le società di intermediazione mobiliare, le banche comprano o associano agenti di cambio destinati come tali a scomparire. I Giubergia si rendono conto che la clientela domestica non basterà. Separano allora l'attività di intermediazione da tutto il resto, che viene riunito in una società dal nome di fantasia, appunto la Ersel. Per il brokeraggio si può così trovare un partner. Ma i Giubergia non vogliono accordarsi con una banca italiana, e nemmeno con altri agenti di cambio. Meglio puntare sull'estero.

### SOCI ALLA PARI CON GLI INGLESI

In quel momento i grandi broker inglesi guardano all'Italia, intravedendo (giustamente) lo sviluppo di un grande mercato finanziario. Le regole li obbligano però, se vogliono sbarcare a Milano, ad allearsi con un intermediario locale. Alla porta dei Giubergia bussava la Warburg, la casa di brokeraggio inglese più blasonata, una sorta di Rolls Royce della City. Ha preso informazioni, vuole comprarsi quel broker torinese di cui ha sentito parlare così bene. Ma quando gli inglesi chiedono quant'è il disturbo, si sentono rispondere dai Giubergia che o si fa 50 e 50 o niente. «Fini che si innamorarono di noi, e facemmo la joint-venture», racconta Guido Giubergia. Cominciano in quel 1990 quindici anni di

buoni rapporti agevolati da risultati brillantissimi. La Warburg passa di mano sino a diventare parte dell'Ubs, il colosso bancario svizzero, e da un certo punto in poi il broker si chiamerà Giubergia Ubs. Il matrimonio, felice, finisce sei mesi fa. Guido Giubergia è rimasto l'unico esponente della Ersel, anche con un notevole impegno personale, nel consiglio di una società sempre più integrata con il colosso bancario svizzero. Giubergia ha in mano un put, un'opzione a vendere concordata a suo tempo con il partner, che scade nel giugno 2004. Decide che è arrivato il momento di lasciare un'attività, l'intermediazione, che è sempre di più una commodity e sempre meno strategica. Esercita l'opzione, vende a Ubs. La famiglia si concentra totalmente sulle attività di private banking.

### SUBITO ANCHE NEGLI HEDGE

Facciamo un altro passo indietro. Al 2001, quando Ersel crea la seconda sgr per gli investimenti alternativi del mercato italiano. È l'inizio dell'attività nel campo dei fondi hedge appena regolamentati. In pochi anni Ersel mette sul mercato una serie di fondi di fondi hedge (oggi sono sette) gestiti con l'ausilio di advisor e crea il miglior fondo singolo tutto italiano. La massa di denaro gestita negli hedge arriva a raggiungere 1,2 miliardi di euro.

Sui fondi e sulle gestioni continua ad essere costruita la strategia del private banking Ersel per i prossimi anni. Il primo passo importante è l'apertura al cosiddetto multimanager. «Ci concentriamo sulle cose che sappiamo fare», spiega Guido Giubergia, «e per le altre o ricorremo a dei mandati, o creeremo dei fondi di fondi multimanager». In questi giorni Ersel sta lanciando un nuovo ombrello fund chiamato Leadersel che comprende un comparto mercati emergenti, uno immobiliare, uno small cap e uno flessibile. Nei piani c'è anche molto immobiliare: stanno per essere varati dei fondi riservati ma si farà anche un vero fondo immobiliare, finalizzato però alle operazioni di sviluppo. ■



“ L'inizio dell'attività si fa risalire al 1936, quando il nonno di Guido, Giuseppe, inizia a operare in Borsa a Torino ”

