

AIPB: si parla di Noi

Alberto e Guido, figli dei due storici agenti di cambio Isidoro e Renzo, aggregano le società in un nuovo gruppo che avrà 18 miliardi di asset.

Le fintech? Indispensabili. Anche se non potranno mai sostituire il fattore umano
«Il nostro lavoro sarà sempre dare il consiglio giusto a chi ci sceglie»

di Giuditta Marvelli

Sono cresciuti a pane e Piazza Affari, non si sono mai persi di vista. Ora Guido Giubergia e Alberto Albertini si ritrovano sulle vie del business in un'aggregazione che rimette insieme i nomi, le competenze e la storia di due famiglie legate alla Borsa. I loro padri, Renzo Giubergia e Isidoro Albertini, hanno vissuto le grida come agenti di cambio, ma hanno anche promosso con convinzione l'evoluzione del mercato, dall'arrivo dei fondi comuni alla nascita delle sim, fino alla legge sull'Op: «Ministri e autorità di vigilanza li ascoltavano con rispetto: erano degli innovatori e degli opinion maker». Che cosa direbbero delle fintech? «Che vanno sempre e che l'investimento tecnologico nel mercato dominato dagli algoritmi è indispensabile. Ma non basta. Perché nella gestione del denaro nulla può sostituire la mente umana». Vi querete in Piazza Affari? «Pensiamo di no. Il nostro è un business lento, di lungo periodo».

La nuova società nasce con il matrimonio tra il gruppo Ersel e l'attuale Banca AlbertiniSyz, boutique specia-



ALBERTINI & GIUBERGIA COLTIVIAMO PATRIMONI (MA NON CI QUOTIAMO)

Vent'anni fa i nostri padri scrissero sul «Corriere» la loro idea di responsabilità verso i piccoli investitori

lizzate in private banking, la cura di patrimoni sostanziosi. Gli svizzeri di Banca Syz, in uscita dalla partnership con Albertini, cederanno il loro 64,3% alla società controllata e guidata dalla famiglia Giubergia, mentre Albertini terrà il suo attuale 35,7%. L'operazione, in attesa delle autorizzazioni da parte di Bce e Banca d'Italia, valorizza Banca Albertini una cinquantina di milioni e farà nascere un soggetto con 18 miliardi di masse gestite, tre portati da Albertini e 15 di Ersel. Una dimensione ragguardevole nel segmento delle banche private specializzate.

Seduti in un salottino nella sede torinese di Ersel, Guido e Alberto si raccontano e parlano del futuro. Oltre i tetti le Alpi con un po' di neve nella prima giornata di (quasi) freddo vero. Sul tavolo un ritaglio del *Corriere della Sera* di vent'anni fa, firmato dai due papà.

Quali saranno i vantaggi dell'operazione? Siete complementari?

Giubergia: «Noi abbiamo i fondi. E siamo stati i primi. La nostra società di gestione del risparmio nata nel 1983 ha l'autorizzazione numero uno della Banca d'Italia. La licenza bancaria di Albertini facilita l'offerta di alcuni servizi, i crediti garantiti per esem-

pio. Il nostro mestiere è lo stesso: gestire patrimoni importanti. Insieme siamo a Torino, Milano, Bologna e Reggio Emilia. Ci sarà un piano di sinergie, di ottimizzazione delle risorse e di sviluppo».

E' vero che con voi ci saranno altri professionisti legati al mondo degli agenti di cambio? Un caso o un'attrazione fatale?

Albertini: «Da qualche tempo lavorano con me, come private banker di alto livello, Ettore Fumagalli, agente di cambio che porta con invidiabile cambio i suoi ottant'anni, e Stefano Aletti, figlio di Urbano Aletti, che invece è più giovane di noi, e che fino a un anno fa era in Banca Aletti, creata dalla sua famiglia e parte del gruppo Banco Bpm. E' andata così. Semplicemente ci siamo ritrovati perché il nostro è un mestiere fatto di persone, di percorsi professionali che non si improvvisano. Anche per questo giovani con ottima preparazione da noi trovano l'ambiente per crescere. Non vendiamo prodotti, ma il consiglio giusto alle persone che vengono».

Un ricordo condiviso dei vostri genitori?
Giubergia: «Alberto ha ritrovato questo articolo scritto a quattro mani da

Renzo e Isidoro sul *Corriere della Sera*. Era il 26 gennaio del 1998, alla vigilia dell'euro, in un momento di grande attenzione dell'opinione pubblica per Piazza Affari. La mia assistente, che è stata per tanti anni anche quella di mio padre, ha trovato le minute a pena blu e i fax di Isidoro per scambiarsi le idee prima della stesura finale».

Albertini: «Quell'articolo dice molto della loro visione delle cose. Esprime l'orgoglio per aver contribuito a fare in modo che Piazza Affari non venisse considerata una casa da gioco, ma anche la preoccupazione perché l'uomo della strada potesse ricevere un'informazione corretta sui mercati finanziari, fatta non solo di titoli ad effetto».

Secondo una recente ricerca di McKinsey nel 2016, nonostante la raccolta del private banking sia cresciuta, c'è stata una flessione dei margini di profitto dell'industria nei mercati più sviluppati. Vi aspettano tempi duri?

Giubergia: «Ci aspetta una grande concorrenza. La pressione sui costi e sui margini viene da un mercato sempre più affollato. Le reti di promotori sono cresciute, sono le protagoniste

I numeri

783

miliardi

Le masse gestite dal private banking nel 2017 sul mercato italiano, secondo i dati di Aipb, l'associazione degli operatori del settore

59 mila

miliardi

Il valore dei grandi patrimoni a livello globale (fonte: McKinsey). In Europa per la prima volta nel 2016 la profitabilità dell'industria è calata

96

milioni

La dimensione del portafoglio medio gestito dai private banker attivi in Italia (dati Aipb/Gfk)

degli ultimi anni. Ma anche le grandi banche sono scese in campo con determinazione, numeri importanti, potenti forze commerciali. Noi possiamo essere davvero competitivi sulla clientela di fascia alta».

Albertini: «I tassi bassi hanno cambiato tanti meccanismi e tanti rapporti di forza. Oggi i ricavi di una banca commerciale sono fatti fino al 50% di commissioni e per l'altra metà di interessi, che erano invece la voce di bilancio preponderante per gli istituti di credito prima della caduta dei rendimenti».

Dal primo gennaio 2018 arriva la Mifid 2, la nuova direttiva europea che disciplina i rapporti tra clienti e intermediari finanziari. Siete già pronti?

Giubergia: Stiamo già lavorando su tutte le procedure per essere a posto nei tempi stabiliti: un impegno e un costo. Nel nostro settore la trasparenza è quasi un'ossessione. In quali altri succede? Se compro un'automobile, nessuno mi spiega qual è esattamente il margine del costruttore che me la vende. Ma c'è anche un elemento positivo: la nuova norma mette molto ordine nei processi di consulenza».

Come sono cambiate le richieste

dei grandi clienti? Si moltiplicano gli imprenditori che manifestano l'intenzione, o almeno il desiderio, di organizzare l'eredità anche con fondazioni a scopo sociale...

Giubergia: Ci vorrebbe una legge nuova per regolamentare in modo efficiente i passaggi generazionali. Chi ha famiglia, in Italia, deve sempre fare i conti con la legittima. Se i figli e i compagni di vita non approvano destinazioni più articolate e filantropiche del patrimonio i problemi non sono pochi. E si può finire in tribunale. Un altro aspetto è l'educazione finanziaria delle nuove generazioni che devono essere in grado di gestire e creare ricchezza. Per questo abbiamo creato Ersel Academy.».

Albertini: «Un business in grande crescita, richiesto dai clienti più facoltosi e su cui ci applicheremo sempre di più è quello dei *family office*, l'organizzazione di grandi fortune che non si affidano mai ad un solo gestore e che hanno bisogno di un coordinatore indipendente».

Vi quoterete in Piazza Affari?

Albertini: Proprio perché abbiamo



L'effetto Pir per ora è stato positivo. In futuro vedremo. In Piazza Affari valutazioni non ancora eccessive

una lunga esperienza di mercati, non pensiamo di quotarci. Culturalmente è antitetico al nostro mestiere: la gestione dei patrimoni si misura sul lungo periodo. L'obbligo di crescere a tutti i costi e quello dei conti trimestrali non aiutano questi tipi di attività e forse non piacciono nemmeno ai clienti. Inoltre non abbiamo bisogno di raccogliere capitali e nemmeno di offrire una via di uscita a soci che non vogliono rimanere».

C'è una bolla sui prezzi delle azioni italiane, che pure sono molto distanti dai massimi storici?

Giubergia: «Le valutazioni medie non sono troppo elevate. Ma le società non quotate passano di mano a sette-otto volte l'Ebitda, in Borsa a molto di più. Servono prudenza e realismo. L'effetto Pir, per ora, è stato positivo. In futuro, vedremo. Negli anni Ottanta, fatte le debite proporzioni, anche i fondi comuni fecero boom sull'onda di Piazza Affari proprio perché non potevano investire all'estero. I nostri prodotti storici ancora oggi vantano un 8% medio di performance l'anno grazie anche alla crescita record di quei primi, pionieristici tempi. Ma ora guardiamo avanti».

© RIPRODUZIONE RISERV

