



INVESTOR

The professional Investors' Magazine on Asset Management



EDITORE MONDOINVESTOR S.r.l. · mensile · anno XV · numero 199 · luglio 2020 · www.mondoinvestor.com

Prudenza e diversificazione

I Fondi pensione hanno superato con successo le turbolenze dei mercati e sono oggi ancora più orientati verso nuove asset class e sostenibilità



INTERVISTA

Il mercato italiano del private market presenta grandi opportunità, secondo FII Sgr **[15]**

CASSE

Per gli Enti di previdenza maggior attenzione ai temi ESG e nuovi investimenti alternativi nel 2019 **[17]**

FAMILY OFFICE

PwC: oggi è ancora più fondamentale avere una strategia per il passaggio generazionale **[32]**

ETF

Le politiche delle Banche Centrali stanno favorendo la raccolta degli Etf con focus sul reddito fisso **[35]**

Investire in *scale up* e Pmi attraverso una piattaforma online di private *crowdfunding*

ClubDealOnline, che ad oggi ha completato la raccolta per 6 società per un totale pari a 5 milioni di euro, punta a sviluppare partnership con banche private e reti

di Marco Degrada

ClubDealOnline è la piattaforma di private crowdfunding, gestita da Club Deal Srl iscritta al Registro dei Portali di Equity Crowdfunding con delibera Consob n.19906/2017, dedicata esclusivamente a high net worth individual, Family office e clienti istituzionali. La mission è quella di selezionare le migliori *scale up* e Pmi presenti sul mercato per offrire al pubblico di investitori i business più interessanti. La selezione e validazione delle migliori *scale up* è affidata ad iStarter (acceleratore italiano basato a Londra ed operante in un contesto internazionale) mentre per le Pmi, ClubDealOnline si avvale di partner esterni con comprovata esperienza nel settore. L'innovativo modello che prevede l'intestazione delle quote da parte di una fiduciaria, permette agli investitori di poter aggregare i propri investimenti presso un unico soggetto (la fiduciaria), ottimizzando la gestione fiscale e rendendo le quote maggiormente liquidabili.

Una piattaforma di private crowdfunding per permettere agli investitori di accedere alle opportunità offerte dal segmento delle *scale up* (start up che hanno già validato il loro prodotto e modello e stanno già fatturando). Si tratta di ClubDealOnline, di cui Mondolnvestor ha parlato con **Luca Valaguzza**, Socio e, da luglio, Consigliere di Amministrazione di ClubDeal.

Che impatto sta avendo la pandemia su start up e scale up italiane?

Gli impatti della pandemia sono di tre tipi, dove tutti i trend erano già presenti pre Covid ma la pandemia stessa, il *lockdown* e le conseguenze economiche che verranno hanno fortemente accelerato questi scenari. La crisi economica che stiamo attraversando e il forte rallentamento dei consumi comportano la necessità delle aziende di rivolgersi ad altre forme di finanziamento per la loro crescita rispetto ai modelli tradizionali che riportano al sistema bancario. Questa domanda incontra perfettamente le esigenze degli investitori. Infatti, la seconda conseguenza della pandemia è che il fenomeno dei tassi negativi si è consolidato e le politiche monetarie espansive continueranno per molto. Da qui la necessità di molti investitori di cercare rendimenti negli asset illiquidi. Era già iniziata una crescita di attenzione verso gli investimenti in economia reale, ma ora questo trend non può che accelerare. Il terzo tema che ci ha portato il Covid, trasversalmente in ogni settore, è la necessità di sviluppare nel proprio business il maggior numero di soluzioni e interazioni digitali con il proprio cliente finale. Nel *lockdown* è nato un nuovo tipo di consumatore digitale e tutte le industrie ne devono tener conto.

Il 2020 ha accelerato anche digitalizzazione e innovazione. Vi sono più opportunità nelle start up innovative?

Sicuramente sì: quello che vediamo nei mercati azionari in questi mesi si trasla anche nei mercati privati delle start up e *scale up*. Nelle Borse c'è stato un totale disallineamento di valutazione e performance post Covid tra le aziende con matrice digitale e tecnologica rispetto a business più tradizionali. È sufficiente guardare la performance del Nasdaq da inizio anno rispetto agli altri mercati azionari per capire quanto si è ampliato ulteriormente il *gap* di valutazioni e di capitalizzazioni tra aziende digitali e tecnologiche rispetto ai business più tradizionali. Per questo motivo le start up o *scale up* con modelli digitali o una forte connotazione di tecnologia riscuotono maggiore interesse e il tutto esaurito nei *round* di finanziamento. Se questo era già vero prima del Covid, ora questo trend non può che accelerare, e probabilmente dal lato investitore ci sono molte più opportunità di ottenere rendimenti interessanti investendo su questo settore nei mercati privati rispetto alle società quotate.

Com'è strutturata la piattaforma?

ClubDealOnline è una piattaforma di private crowdfunding, autorizzata e vigilata Consob, dedicata esclusivamente ad high net worth individual, Family office e clienti istituzionali. Vi si accede per invito oppure ci si può candidare per diventare membri della Community (ClubDealers) e la nostra *mission* è quella di selezionare le migliori *scale up* e Pmi presenti sul mercato per offrire al pubblico di investitori i business più interessanti. La selezione e validazione delle migliori *scale up* è affidata a iStarter (acceleratore italiano basato a Londra ed operante in un contesto internazionale) mentre per le Pmi ci avvaliamo di partner esterni con comprovata esperienza nel settore. ClubDealOnline nasce dall'idea che gli investitori privati di fascia alta non abbiano molte possibilità di diversificare il

proprio portafoglio investendo in start up/scale up perché non sono per loro facilmente raggiungibili. ClubDealOnline unisce il meglio e la professionalità di un Angel Club alla facilità di accesso delle piattaforme di Equity Crowdfunding.

Quali caratteristiche distinguono la vostra piattaforma dalle altre?

Abbiamo indicato prima alcuni tratti unici di ClubDealOnline: private crowdfunding, quindi alla piattaforma ci si accede solo per invito o tramite candidatura e successiva selezione, e ci rivolgiamo essenzialmente a Hnwi e Family office, così come selezioniamo principalmente scale up e Pmi rispetto a start up, cioè società che già fatturano e hanno validato commercialmente il prodotto o servizio. ClubDealOnline si distingue dalle altre piattaforme di crowdfunding anche per il taglio medio dell'investimento (40 mila euro, con ticket minimo di 10 mila euro). Altre peculiarità per me molto importante è il modello Phigital: interamente digitale per l'investimento, il completamento della sottoscrizione e il monitoraggio successivo dell'andamento economico dell'azienda, ma nello stesso tempo la possibilità di incontrare Ceo e management delle società in raccolta attraverso incontri dedicati. Il modello di ClubDealOnline è unico e prevede l'utilizzo di una fiduciaria come intestatario delle quote per perfezionare l'investimento. Questo permette agli investitori di mantenere l'anonimato, evita alle società un affollamento della Cap Table avendo solo la fiduciaria nel registro soci e getta le basi per un mercato secondario delle quote e le eventuali exit.

Quali sono le principali richieste e dubbi che ricevete dagli investitori?

L'investitore che si rivolge a noi è già di solito consapevole dei rischi dei private investment, così come di cosa comporta in termini di illiquidità e, di conseguenza, dell'orizzonte temporale del suo investimento. È un investitore che privilegia costruirsi direttamente il suo portafoglio in private market, adotta già per il suo portafoglio un approccio *core/satellite* e, su questa ultima parte, non si vuole affidare a un fondo e di conseguenza a un gestore. Per questo motivo l'investitore va seguito per la selezione delle società, dove sono fondamentali gli incontri con i Ceo e i *founder* per la sua valutazione finale.

Noi ottimizziamo e semplifichiamo l'investimento operativo in modalità interamente digitale, e questo è molto apprezzato e richiesto dai nostri investitori.

Ad oggi, quanto avete raccolto?

Ad oggi la piattaforma ha completato la raccolta per 6 società per un totale pari a 5 milioni di euro. La prima campagna è stata Wishraiser, la *branch* italiana dell'omonimo portale britannico dove è possibile sostenere finanziariamente progetti sociali e di beneficenza. L'ultima è stata D Orbit, scale up del settore *new space* che offre soluzioni che coprono l'intero ciclo di vita di una missione spaziale, con una raccolta di 2,6 milioni di euro.

Quali sono i vostri prossimi progetti?

Abbiamo utilizzato questa prima parte dell'anno per modificare e migliorare la nostra strategia. Stiamo lavorando per completare l'offerta finale al nostro investitore, affinché si abbia una totale esperienza digitale, così come un'ottimizzazione sia fiscale che operativa per i suoi investimenti. Per questo stiamo rivedendo interamente il sito in termini di *look and feel* e nuove funzionalità, in particolare un ampliamento dell'area privata per chi ha già investito con noi e un arricchimento della sezione di contenuti proprietari. Il nostro però rimane un modello B2B2C, proprio per questo motivo, è fondamentale il progetto che mi vedrà coinvolto in prima persona e che prevede lo sviluppo delle partnership con il mondo delle banche private e delle reti. È sicuramente iniziato il ciclo dei private investment e delle opportunità di finanziare l'economia reale: un'asset class nuova che sta attraendo molti asset manager. Nello stesso tempo è da molti anni che nell'ambito fintech si parla della necessità di partnership tra start up native digitali e *incumbent*. Il sistema era cieco a queste opportunità, ma altri operatori su alcuni servizi saranno molto aggressivi nel crescere attraverso partnership per entrare nel mondo dei servizi finanziari. Lo stesso vale per gli operatori specializzati sul wealth management; è molto semplice trovare un'offerta efficiente per i propri clienti attraverso partnership con realtà come la nostra, che rappresenta la soluzione ideale digitale con una forte esperienza dei fondatori e dei partner nell'investimento in start up e nel risparmio gestito.