

# PRIVATE

MAGAZINE DEL PRIVATE BANKING

ISSN 977-246494200-4



## MAURO ALBANESE

Missione fiducia  
Così **Fineco**  
risponde alla domanda  
di **consulenza**

12  
DICEMBRE  
2020

Italia 5,00 euro  
Anno 6 - N° 12 - Dicembre 2020  
Periodicità: mensile  
Prima immissione: 7/1/2021

Mensile - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale  
D. L. 353/2003 (conv in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1 LO/MI

# Private crowdfunding

**ClubDealOnline punta su un modello innovativo per gli investimenti  
Accordo con Almaviva per dar vita a una fiduciaria al 100% digitale**

DI VITO ANDREOLA

“Abbiamo creato un modello unico per il mercato italiano, che **definiamo di private crowdfunding**, in quanto raccoglie capitali attraverso gli strumenti digitali, ma con una forte focalizzazione sulla clientela HNWI con una strategia distributiva b2b2c”. **Cristiano Busnardo**, ceo di ClubDealOnline, presenta così l’approccio al mercato della società che tra gli azionisti conta BFC Media, casa editrice di questo giornale.

**Ormai il mercato italiano del crowdfunding comincia ad assumere una certa dimensione, con 42 piattaforme operative. Quali sono i vostri aspetti distintivi?**

La crescita del mercato è un fatto positivo perché avvicina l’Italia a quanto sta succedendo negli altri Paesi già da tempo. Per quanto ci riguarda ci differenziamo rispetto allo scenario competitivo italiano, in primo luogo per la strategia distributiva b2b2c: raggiungiamo i clienti tramite partnership commerciali con operatori del private banking. Riteniamo che l’investimento nei private markets

debba, nel corso del tempo, assumere la forma di una vera “asset class”, e ciò implica un approccio diretto e continuativo verso il cliente, tipico del PB. Il nostro modello, inoltre, è phygital, cioè le società vengono presentate tramite roadshow mirati sul territorio – ovviamente via webinar in questa fase- mentre gli investimenti sono poi perfezionati tramite la piattaforma digitale. L’accesso è riservato a un selezionato gruppo di high net worth individuals e family office che versano una fee di ingresso annuale. Per questo motivo ci definiamo private crowdfunding, e la nostra missione dichiarata è quella di continuare ad affermare il nostro primato come unica piattaforma di private crowdfunding. Stiamo perciò investendo sul team, sul rafforzamento della compagine societaria – con il perfezionamento di un aumento di capitale da un milione di euro per supportare l’ulteriore fase di crescita - e sui servizi offerti.

**Come operate?**

Siamo autorizzati Consob dal 2017 e ci rivolgiamo esclusivamente a HNWI e family office. La mission

è di selezionare le migliori scaleup innovative e Pmi presenti sul mercato per offrire al pubblico di investitori i business più interessanti. Tutto garantito e facilitato dall’operatività 100% digitale.

**Quali sono le procedure di selezione?**

Lo scouting di nuove aziende viene effettuato attraverso delle partnership che ci garantiscono accesso ad un dealflow qualificato. Il nostro team interno di origination opera una scrupolosa analisi avvalendosi di iStarter (acceleratore italiano basato a Londra ed operante in un contesto internazionale) e dei suoi equity partner per le competenze verticali specifiche; per le Pmi ci avvaliamo del supporto di boutique finanziarie con comprovata esperienza nel settore.

**Come nasce la partnership con Almaviva?**

L’accordo è finalizzato a dar vita a ClubDealFiduciaria, fiduciaria 100% digitale, che completerà la nostra piattaforma d’investimento con l’obiettivo di fornire una soluzione plug&play ai nostri partner

**ClubDealFiduciaria  
andrà a completare  
la nostra piattaforma  
in modo da fornire  
una soluzione  
plug&play  
ai nostri partner  
commerciali e ai loro  
clienti private**

commerciali e ai loro clienti private. Con la fiduciaria andiamo incontro alle esigenze di chi preferisce operare, in anonimato, con una gestione al 100% digitale per l'apertura del mandato, l'acquisizione e la gestione di partecipazioni. Inoltre, l'avvio dell'attività fiduciaria rafforzerà la capacità di semplificare la gestione e amministrazione degli aumenti di capitale riservati a investitori privati e istituzionali. "Welcome" di Almaviva è l'unica soluzione sul mercato in grado di rispondere alle esigenze di una fintech che fa della digitalizzazione l'elemento distintivo per innovare i processi d'investimento. Infatti consente di supportare da remoto tutti i processi operativi di amministrazione fiduciaria dei beni e i relativi adempimenti regolamentari (segnalazioni obbligatorie di vigilanza e fiscali).



**Cristiano Busnardo**