

Busnardo (ClubDealOnline): in Italia lo spazio di crescita per i club deal è molto ampio

Da strumento di nicchia ad alternativa mainstream dei clienti private per cavalcare investimenti in real asset. È il club deal, un «accordo» tra investitori privati che si alleano per puntare le proprie fiche su aziende promettenti, principalmente in fase di avvio o di scaleup ma con carattere fortemente innovativo. «Se in passato tali operazioni avevano carattere per lo più occasionale – conferma **Cristiano Busnardo** CEO ClubDealOnline, la prima piattaforma di private crowdfunding, autorizzata Consob, che si rivolge principalmente a Family office, HNWI e sviluppa partnership con banche private, selezionando per gli investitori le migliori ScaleUp innovative e PMI presenti sul mercato - oggi si osservano numerosi club deal con un'attività sistematica, strutturata e caratterizzati da un approccio estremamente professionale per la selezione ed il monitoraggio, alla stregua di quanto effettuato dagli operatori di private equity». Perché? L'ambiente è particolarmente favorevole. «Secondo le stime, spiega Busnardo, nei prossimi 12 mesi i detentori di grandi patrimoni privati intendono ridurre l'allocazione nelle asset class tradizionali (azioni, obbligazioni) a favore dei co-investimenti e degli investimenti in asset alternativi



Cristiano Busnardo

come Private Equity, Venture Capital, Club Deal e Private Debt. Questo anche se tipicamente, investire in private asset significa avere per quella porzione di investimento un orizzonte temporale superiore ai 7 anni».

Lo spazio di crescita di questa asset class in Italia è molto ampio: infatti, se mediamente i gestori dei grandi patrimoni di HNWI consigliano un'allocazione tra il 10% e il 20% del patrimonio in private asset, questi target si confrontano con una percentuale in Italia risibile. Secondo Aipb (Associazione Italiana Private Banking), di 844 miliardi di euro in gestione al private banking in Italia solo 3,9 miliardi, quindi solo lo 0,4%, faceva riferimento a private market.

Ma dove trovare le occasioni di investimento? Una possibilità è rivolgersi alle piattaforme FinTech interamente digitali come ClubDealOnline «Il nostro modello», spiega Busnardo - si rivolge a investitori Hnwi, tipicamente con una storia imprenditoriale alle spalle, che hanno voglia di diversificare i propri investimenti e mettere il proprio capitale a disposizione per la crescita di un'idea di business e che cercano un partner qualificato per lo scouting e la selezione di opportunità di investimento in scale up

e PMI. Proprio perché noi ne vediamo più di mille l'anno e ne selezioniamo meno dell'1% abbiamo una capacità di scandagliare il mercato grazie al nostro team di origination e ai lead partner molto maggiore rispetto ad un investitore singolo e senza confini geografici e di maturità dell'opportunità». Tanto per avere un'idea di queste «occasioni», ricordiamo tra le operazioni più di successo di ClubDealOnline, D-Spazio Capital, veicolo per l'investimento in D-Orbit, azienda che sta rivoluzionando il settore del posizionamento dei satelliti nello spazio. O l'aumento di capitale di Frankly Bubble Tea & Coffee, prima catena italiana di Bubble Tea. Un altro valore aggiunto dell'investimento in club deal tramite una piattaforma digitale come la nostra sono le partnership con le Banche: «Riteniamo che l'investimento in startup debba, nel corso del tempo, assumere la forma di una vera asset

class», sostiene Busnardo. «Ciò implica un approccio diretto e continuativo verso il cliente e questo può essere sostenuto esclusivamente attraverso una partnership con la banca. Per questo è necessario che ci sia un processo formativo tra consulente e cliente, che spieghi fino in fondo il valore della partecipazione in economia reale e le sue potenzialità. Se quindi, tecnicamente, l'investimento avviene con modalità completamente digitale, tramite l'utilizzo della piattaforma, l'investitore viene accompagnato a partecipare all'aumento di capitale dal proprio consulente di riferimento, attore centrale nel nostro modello in considerazione della natura illiquida e della rischiosità dell'investimento, nel costruire portafogli efficienti in termini di rischio-rendimento e coerenti con le caratteristiche e gli obiettivi dell'investitore in modo responsabile». (riproduzione riservata)

Laura Magna



S. Hermann & F. Richter da Pixabay