

Busnardo (ClubDeal): «La tecnologia apre gli investimenti di nicchia al vasto pubblico di HNWI»

# GUADAGNARE CON L'ECONOMIA REALE

## Diversificare puntando su ScaleUp e PMI. Meglio se hi-tech

DI ANNA MARIA CASTELLO

Gli investitori sono alla ricerca di possibilità di differenziazione del proprio patrimonio e stanno guardando sempre di più gli investimenti nell'economia reale. È un aspetto che coinvolge sempre di più anche la clientela Private, vale a dire i portafogli più cospicui. Tra i nuovi trend che stanno prendendo piede c'è quello dei club deal. «Questa forma di investimento e diversificazione è qui per restare, sia perché presenta profili di rendimento interessanti sul lungo periodo, sia perché consente di allontanarsi dalle dinamiche di volatilità o dai

flussi risk on/risk off che caratterizzano i mercati pubblici». È quanto afferma **Cristiano Busnardo**, Ceo di ClubDeal SpA a cui fa capo ClubDeal Digital Platform, il one stop shop per le esigenze di investitori privati, venture capital e private equity. Offre un servizio interamente digitale, seamless e semplice per ottimizzare e gestire i ClubDeal integrando in un'unica piattaforma i servizi di ClubDeal Fiduciaria Digitale (fiduciaria autorizzata e vigilata dal Ministero Sviluppo Economico) e quelli di ClubDealOnline (piattaforma autorizzata e vigilata da Consob).

Per superare la caratteristica, tipica dei club deal, di rivolgersi solo a una ristretta cerchia di investitori in ambito locale, ClubDealOnline ha creato un modello di private crowdfunding unico sul mercato italiano, che raccoglie capitali at-



Il robot AlexRs di Wearable Robotics

traverso gli strumenti digitali, ma con una forte focalizzazione sulla clientela HNWI, raggiunta attraverso partnership commerciali con operatori di private banking.

«L'idea è che gli investitori privati di fascia alta non abbiano molte possibilità di diversificare il proprio portafoglio investendo in operazioni di club deal, perché non sono per loro facilmente raggiungibili. Grazie alla tecnologia ClubDealOnline consente anche al club deal, la forma di investimento in economia reale più private e di nicchia, di uscire

dalla sua dimensione locale per raggiungere vaste platee di investitori» dice Cristiano Busnardo.

Per questo, la mission di ClubDealOnline è quella di selezionare le migliori ScaleUp e Pmi presenti sul mercato per offrire al pubblico di investitori i business più interessanti. La selezione e validazione delle migliori startup e ScaleUp è svolta in sinergia con 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.

Al momento, ClubDealOnline sta lavorando a due aumenti di capitale per due Pmi innovative italiane, caratterizzate da un forte utilizzo della tecnologia: un milione di euro per Reiwa Engine e due milioni di euro

per Wearable Robotics. Reiwa Engine è una start-up che ha rivoluzionato il settore della pulizia degli impianti fotovoltaici grazie a SandStorm, un robot completamente autoalimentato, che in maniera indipendente ripulisce a secco i pannelli fotovoltaici in impianti a terra e ne facilita la manutenzione. Wearable Robotics è una società leader a livello internazionale nel settore degli esoscheletri e della robotica indossabile,

specializzata nella creazione di soluzioni robotiche per la riabilitazione motoria e funzionale. Il prodotto di punta è AlexRs, un dispositivo robotico indossabile, impiegato nella riabilitazione acuta degli arti superiori, che lavora in un ambiente comple-



Cristiano Busnardo

tamente virtuale. Due occasioni per supportare lo sviluppo di due eccellenze italiane, diversificando al contempo i propri investimenti. (riproduzione riservata)



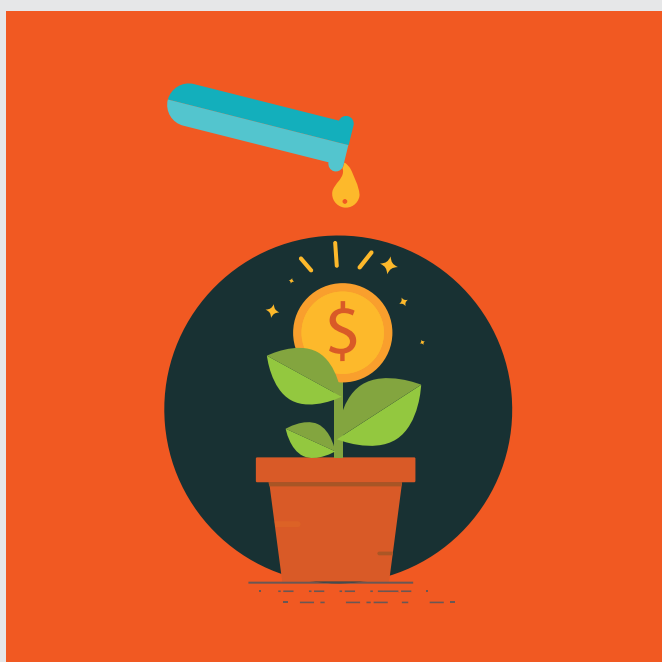
SandStorm, il robot di Reiwa Engine

## Private Markets sempre più strategici. Varaldo (Banca Aletti): «Consigliamo un'allocazione tra il 10 e il 30% con preferenza al mondo Equity»

Il mondo del private banking nel corso degli ultimi anni, complici l'evoluzione tecnologica, i bassi tassi di interesse e l'impatto della pandemia, ha subito una trasformazione profonda. Un contesto in divenire in cui **Alessandro Varaldo**, a.d. di Banca Aletti banca private e centro di investimento del Gruppo Banco BPM, individua alcune tendenze sempre più definite. «I nostri clienti chiedono una customer experience che sia semplice e multicanale; ricercano alternative all'investimento obbligazionario e al bisogno di protezione. Per questo abbiamo rafforzato il nostro servizio di consulenza con un approccio comportamentale denominato BA3 Advisory che consente di avere un'asset allocation più coerente con i propri bisogni finanziari e di ridurre le perdite associate agli errori comportamentali, abbiamo arricchito la gamma di offerta con soluzioni di Private Markets, Private Insurance e Lending, così come abbiamo rilevato che per i clienti di fascia alta UHNWI e Family Office è cresciuta l'importanza di interfacciarsi con un partner in grado di offrire soluzioni integrate e tailor made sul patrimonio familiare e aziendale». Una soluzione alternativa a cui molti clienti guardano è quella dei nuovi prodotti concentrati sull'eco-

nomia reale. «L'offerta Private Markets è per noi strategica», spiega Varaldo. «L'allocazione consigliata varia a seconda delle dimensioni patrimoniali dei nostri clienti tra il 10% fino a oltre il 30%. Consigliamo un'ampia diversificazione con preferenza al mondo del Private Equity; stiamo inoltre ricercando soluzioni legate al mondo infrastrutture e immobiliare. Sul mercato italiano, che rappresenta un'opportunità, preferiamo soluzioni PIR Alternative; proporremo inoltre soluzioni di investimento diretto».

Oltre alla crescente offerta di prodotti di investimento che guardano all'economia reale, l'altro grande driver è quello della sostenibilità. «La sostenibilità è parte integrante della nostra strategia; ci stiamo muovendo in tre direzioni: integrazione nel nostro servizio di consulenza delle logiche ESG; arricchimento della gamma di offerta; preparazione dei nostri banker. Per quanto



riguarda la gestione del Greenwashing abbiamo inserito nelle nostre Buy list ESG solo prodotti di partner con due diligence ESG intermedia o elevata». Sulla possibilità che il Pnrr possa rappresentare un booster anche per il settore del private banking, Varaldo ha le idee chiare. «Il Pnrr porterà benefici in molti ambiti e settori, con prevalenza di quelle realtà che offrono applicazioni tecnologiche informati-

stiamo lavorando per incrementare e migliorare i nostri servizi di advisory anche per le piccole e medie imprese; in tale ambito si innesta la creazione di nuovi centri dedicati in grado di supportare gli investimenti e la crescita delle aziende e degli imprenditori con una stretta collaborazione tra il mondo Private e il mondo imprese del gruppo». (riproduzione riservata)

Fabrizio de Feo



Alessandro Varaldo



INNOVATION.  
DIVERSIFICATION.  
PRIVATE.  
PHYGITAL.  
SCALEUP & PMI.

**BE PART OF AN  
EXCLUSIVE CLUB.**

ClubDealOnline è la prima piattaforma in Italia di Private Crowdfunding che si rivolge a Family Office, HNWI e Investitori Istituzionali.

Scopri le aziende in Aumento di Capitale su:  
[www.clubdealonline.com](http://www.clubdealonline.com)

ClubDeal S.p.A. è una società autorizzata e vigilata Consob delibera n. 19906/2017

**NOT FOR  
THE CROWD.**