

PRIVATE

MAGAZINE DEL PRIVATE BANKING



**STEFANO
VECCHI**

Red carpet per clienti
con 3 linee di business
Così **UniCredit PB**
punta alla leadership

12
DICEMBRE
2021

Italia 5,00 euro
Anno 7 - N° 12 - Dicembre 2021
Periodicità: mensile
Prima immissione: 30/12/2021

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



Capitali in Rete

Tra i detentori di patrimoni importanti cresce l'interesse verso i private markets
Il Web consente di far incontrare domanda e offerta con strumenti nuovi

DI CRISTIANO BUSNARDO*

Nel 2020, nonostante la pandemia, il numero degli individui detentori di grandi patrimoni, o HNWI, è cresciuto a livello globale. Il **World Wealth report** di Capgemini riporta un incremento del 6,3%, con un conseguente aumento dei loro patrimoni, che hanno raggiunto il valore di 80.000 miliardi di dollari. Man mano che gli anni passano il profilo di questa categoria di grossi investitori cambia, sia nella composizione anagrafica (cresce, ad esempio, il numero di donne investitrici e delle famiglie monoparentali), sia dal punto di vista delle esigenze. Una tendenza attentamente monitorata dagli operatori di private banking. “I cambiamenti negli interessi dei nostri investitori sono sempre più evidenti”, afferma Giuliano Talò, responsabile direzione private banking di Sparkasse. “Ultimamente, ad esempio, vediamo una crescente attenzione verso gli investimenti in economia reale come fonte di diversificazione di portafoglio”.

Prodotti d'investimento

In uno scenario così in evoluzione, prodotti e opportunità non

possono che adattarsi alle mutate esigenze degli investitori. In particolare, si moltiplicano, anche in Italia, le modalità per investire in **private markets**, che oltre a rappresentare interessanti occasioni di diversificazione contribuiscono, allo stesso tempo, al finanziamento delle attività produttive nel nostro Paese. Tra le opportunità per investire in economia reale, che può essere considerata una vera e propria asset class, stanno prendendo sempre più piede gli investimenti in club deal. Le caratteristiche di flessibilità tipiche di questa modalità di investimento diretto rende i **club deal** particolarmente adatti a investitori individuali e family office: in primo luogo perché si può decidere quanto allocare; in secondo luogo perché non è necessario avere specifiche competenze legate alle aziende in cui si investe; infine perché si può supportare lo sviluppo di un'azienda con profili di rischio inferiori rispetto a private equity e venture capital. Le aziende italiane, inoltre, che sono spesso di proprietà familiare e temono interferenze nella governance da parte degli investitori esterni, accolgono in modo positivo questi investitori.

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 attraverso gli strumenti digitali, e quindi accessibile da ogni parte d'Italia on line, oppure attraverso partnership con operatori di private banking.

