

AP / Private Trends - Legal Zone

Criptovalute: l'asset class che fa gola agli HNWI

I numeri ci sono, le sfide anche, il mercato sembra assolutamente pronto ad accogliere le spinte innovative. Ma prima di investire...

Stefano Loconte
Loconte & Partners
CONTRIBUTOR AP

Che il settore delle criptovalute sia ormai una realtà fattuale affermata è indubbio. Quel che emerge è la potenzialità che connota tale settore quale asset che, insieme con l'altro gigante del momento, la BigTech, rappresenta una delle scelte d'investimento più in voga degli ultimi due anni. Tale tema ha, infatti, stuzzicato l'interesse degli HNWI, soprattutto degli under 40, la maggior parte dei quali mostra di gradire particolarmente la ricezione di informazioni e advices relativi alle criptovalute. In un'ottica di diversificazione degli investimenti si impone sul mercato la necessità, per gli studi di wealth management, di affinare in questo senso le competenze dei propri professionisti, in modo tale da poter offrire una consulenza integrata ed integrale degli assets patrimoniali della clientela che nei prossimi anni, si prevede, saranno caratterizzati per una parte non irrilevante da investimenti in o correlati a blockchain e, come ricordavamo prima, BigTech.

A ben vedere è emerso come gli HNWI, il cui numero è peraltro ad oggi in au-

mento, guardano con favore alle nuove modalità di investimento che rompono la monotonia degli investimenti tradizionali: venture capital e private equity vengono trasposti e migliorati in una dimensione blockchain, il numero delle startup intrinsecamente connesse al tema è in costante nonché significativo aumento, la dimensione classica degli investimenti cede il passo a quella che potremmo definire la dimensione "fluida" degli stessi. Il mondo delle relazioni e dei mercati cambia, e cambia con dinamiche che senza indugio possiamo considerare disruptive, in un atteggiamento di rottura e di novus rispetto al passato che sicuramente affascina i più abbienti.

Degna di nota in tal senso, per dare un dato concreto, è la nascita, nel marzo 2018, di Iconium, la prima startup focalizzata sugli investimenti in progetti disruptive in ambito blockchain e attraverso le ICO (Initial Coin Offering), uno strumento di raccolta fondi, anch'esso fondato sul sistema di blockchain, che permette di finanziare iniziative imprenditoriali e tecnologiche in via diretta, senza l'ausilio o la necessità di intermediari. Parlando in cifre, Iconium



ha deliberato un aumento di capitale da cinque milioni di euro, essenzialmente rivolto ad un target di investitori professionali, HNWI e Family Office, da investire nel lancio e nella partecipazione a progetti blockchain e ICO in tutto il mondo. Qualche mese fa Iconium ha siglato una partnership strategica con IcoBOOSTER, sua “gemella” svizzera, insieme alla quale, come si legge dalle pubblicazioni della stessa Iconium, “con un accordo senza precedenti e di portata mondiale le due imprese leader in Italia e Svizzera si uniscono sul fronte dello sviluppo di progetti di comunicazione e di investimento per la nuova forma di Crowdfunding e Finanziamento societaria basata sulla Blockchain e sulla Tokenizzazione degli assets denominata ICO”. Ed è solo un esempio.

I numeri ci sono, le sfide anche, il mercato sembra assolutamente pronto ad accogliere le spinte innovative che

gradualmente si presentano e gli investitori a correre il rischio. Sicuramente, nel primo periodo, l’approccio dei professionisti del wealth management al tema si è presentato, e si presenta ancora, come vago e in alcuni casi ambivalente. La ragione è da ricercarsi nel fatto che si tratta di un settore nuovo, altamente innovativo e, nella percezione comune, anche tendenzialmente astratto.

Ricordiamo che, tra gli altri, sul punto si sono espressi il Global Head of Chief Investment Office di Deutsche Bank Wealth Management, il quale ha sostenuto di non raccomandare, tendenzialmente, l’investimento in criptovalute, posto che in merito si profila un alto rischio di perdita totale; e l’Head of Global Investment Research di Goldman Sachs, secondo il quale l’estrema volatilità che caratterizza il mondo delle criptovalute riflette il fatto che esse non abbiano un valore

intrinseco né alcuna copertura esterna: il loro valore deriverebbe dalla fiducia nella loro diffusione futura e, dunque, dall’aumento della domanda sul mercato.

In altre parole, e più semplicemente, investire in criptovalute significa fondamentalmente scommettere sul loro successo futuro.

Nonostante siano state avanzate le necessarie cautele, il mondo blockchain continua a risultare attraente per i clienti HNWI, ai quali, pertanto, è necessario oggi saper dare delle risposte. Con un ingresso sul mercato che, come detto, è di certo altamente disruptive, infatti, l’Internet of Value sta dimostrando di avere implicazioni assolutamente intersettoriali: oltre agli intuitivi e naturali risvolti nella tecnologia, sono velocemente state coinvolte anche realtà quali l’economia, la finanza, le Pubbliche Amministrazioni e le relazioni sociali ●