

La strada è già tracciata

All'interno di un mercato ancora agli arbori una giovane realtà del luganese dopo un biennio di preparativi è giunta al traguardo del 'go to market'. Obiettivo? Diventare entro un lustro il più importante Advisor di Digital Asset della Piazza svizzera, con licenza ufficiale.



A lato, una call di tutto il team di Arkadia, dunque una quotidiana sessione di lavoro di una società attiva nella finanza crypto.

chiara e omogenea da parte dei regolatori nei confronti dei Digital Assets. Altri operatori, come ad esempio il caso del gigante della Gestione BlackRock, stanno facendo forti pressioni per creare e distribuire prodotti finanziari dedicati, come Etf spot. In molti già prevedono che nei prossimi anni la componente crypto nei portafogli potrà crescere dall'attuale 3% sino al 5», rileva Vittorio Ricatto, Investor Relator e Business Developer di Arkadia Digital Advisory.

Se la rotta sembra dunque tracciata, la strada da percorrere è ancora molto lunga, e accidentata. «Un'Asset Class diventa tale quando l'aumento di flussi e transazioni ne incrementano la capitalizzazione, diminuendone quindi anche la volatilità. Si tende spesso a dimenticare che il Bitcoin esista da appena 15 anni, ma è realistico pensare che le crypto entro un lustro possano ambire a divenire una componente ricorrente dei portafogli d'investimento», riflette il fondatore.

In una fase di mercato particolarmente generosa in termini di rendimenti, perché affacciarsi a un settore ancora poco conosciuto? «Il ciclo dei rialzi dei tassi d'interesse sembra essere ormai prossimo al suo picco, e lo switch tra risk off e risk on si sta fisiologicamente avvicinando. A nostro avviso ciò dovrebbe favorire nel 2024 il settore crypto, sostenuto dal crescente interesse del grande pubblico oltre che dei grandi investitori tradizionali. Meglio quindi non farselo sfuggire», evidenzia il Business Developer.

Paese che vai, crypto che trovi. Sotto molti aspetti, anche, sospetto che raccogli. Del resto, al pari delle molte altre valute fiat, anche il mondo delle criptovalute è particolarmente vario, e non tutte godono della stessa rilevanza e rispettabilità, un po' come è il caso del dollaro e del pesos.

Ma se generalizzare è sempre sbagliato, è pur vero che agli onori delle cronache siano sempre le stesse a difendere la posizione, con il Bitcoin in testa. Il primo, di un'ampia pattuglia, che vede tra gli altri, in ordine di capitalizzazione: Ethereum, Tether Usd, Binance Coin, Ripple, Usd Coin, stEth, Solana... Una prima fondamentale differenza sta proprio nel valore di mercato. Se un Bitcoin passa di mano a 25mila dollari, e vale circa 525 miliardi, Solana scambia a 20 dollari e ne vale meno di 10 miliardi. Quali opportunità riserva in prospettiva il settore e quali sono i nuovi attori che si stanno facendo strada in questa nuova industria?

«Arkadia è nata con l'intenzione di divenire un ponte ideale tra finanza

tradizionale e la nuova finanza digitale, aiutando gli operatori di mercato tradizionali a capire questo settore nascente e in rapido sviluppo, supportandoli nella loro continua ricerca di diversificazione del portafoglio con nuovi asset alternativi. L'intuizione è di creare un'offerta che permetta un'esposizione attiva, sofisticata e diversificata nel mercato crypto, grazie alle competenze di un team strutturato, capace di mitigarne la volatilità e generare Alpha. Una proposta a oggi senza concorrenza, tenuta a confrontarsi con strumenti principalmente a gestione passiva», mette in evidenza Alessandro Piccolella, co-fondatore di Arkadia Digital Advisory.

Qual è l'atteggiamento però degli operatori tradizionali nei confronti di tale mercato, a distanza ormai di anni dalla sua nascita? «Alcuni istituzionali stanno cominciando ad osservarlo con interesse e crescente curiosità. Anche se ancora in minoranza, alcuni istituti bancari, definiti 'crypto friendly', cominciano offrire servizi di custodia di criptovalute. C'è comunque forte attesa di una normativa

La società

Arkadia nasce come ponte tra finanza tradizionale e digitale, accompagnando l'operatore classico nel cogliere tutto il potenziale di un mercato giovane ma in crescita. L'intuizione è quella di creare un'offerta che permette un'esposizione attiva, sofisticata e diversificata nel mercato delle crypto, potendo contare su un team competente e strutturato capace di mitigare la volatilità e generare Alpha.

Il team operativo, che oltre a possedere una comprovata esperienza ventennale nel settore finanziario, vanta già da molti anni un'importante esperienza nel crypto. Questa rara combinazione di competenze, costituisce un eccezionale vantaggio competitivo ed è il vero valore aggiunto di Arkadia.

Da sinistra, Vittorio Ricatto, Investor Relator e Business Developer, e Alessandro Piccoella, cofondatore di Arkadia Digital Advisory. A lato, l'asset allocation del portafoglio d'investimento al settembre 2023.

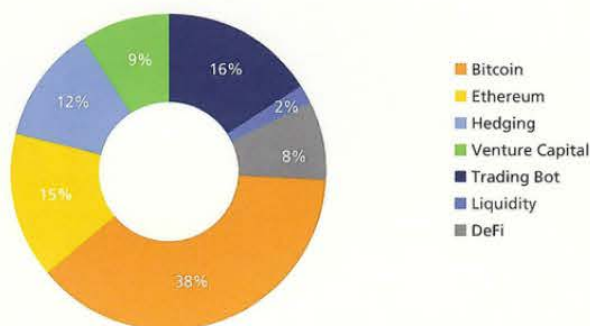
Può dunque trattarsi di una reale opportunità, pur non priva di considerevoli rischi. Da qui un forte invito alla cautela. «Il nostro team vanta una comprovata esperienza ventennale nella finanza tradizionale, ma è attivo nel settore crypto già da diversi anni. Tale rara combinazione oltre a essere il nostro principale vantaggio competitivo su una concorrenza che ancora non si vede, è il valore aggiunto che creiamo. Oltre ad una gestione multistrategica attiva, uno degli elementi che più ci contraddistingue è la trasparenza: i nostri comitati sono sempre aperti a potenziali investitori, prospects e partner, il che contribuisce a superare l'effetto 'Black box', confrontandosi direttamente con i nostri specialists, creando quei presupposti educativi e di fiducia indispensabili a muovere i primi passi in un settore così nuovo», commenta Piccoella.

La qualità del team è dunque fondamentale, e la sua scelta altrettanto delicata. «Nato oltre due anni fa, il team è composto da 12 persone e ha già affrontato diverse difficili fasi di mercato, che ne



Crypto quale?

Asset Allocation al settembre 2023 (in % totale)



Fonte: Arkadia

hanno migliorato i processi organizzativi. A livello di advisory possiamo contare invece su autorità di settore, ad esempio il divulgatore Giacomo Zucco, il legal Lars Schlichting, e il bitcoiner della primissima ora Sergio De Prisco. In vista del vero 'go to market' nel luglio scorso oltre a me, si è unito al team anche un Cfo d'esperienza, che ha completato la squadra», evidenzia Ricatto. Un team esperto e competente, al pari delle aziende partner. «Collaboriamo solo con i migliori per garantire la qualità del servizio. Tra questi in veste di Custodian contiamo su Anubi Digital e Fireblocks, mentre tra gli Exchanges su Binance, Kraken e Deribit, tra i più affermati nel mercato, ma siamo sempre alla ricerca di nuove partnership», prosegue il fondatore.

In un settore ancora agli arbori, come si posizionano Svizzera e Ticino? «La Confederazione è stata tra i primi al mondo, ancora nell'agosto 2021, a introdurre un framework legale per la Blockchain, il che sta continuando a favorirne gli investimenti. La città di Lugano, invece,

con grande lungimiranza e coraggio sta cercando di affermarsi quale Hub di riferimento a livello europeo, puntando ad esempio sulla sua iniziativa PlanB, che sta attirando imprese e creando forte interesse. Senza dimenticare il supporto che sta venendo dalla formazione tecnico-academica», nota Ricatto.

Ma che genere di obiettivi si è data Arkadia, in tale contesto? «Vogliamo diventare un player di riferimento per il settore, e raggiungere entro un lustro i 100 milioni di Asset under Advisory. Vorremo inoltre essere tra i primi in Svizzera a dotarci di una specifica licenza quali gestori specializzati in Asset digitali, che prevediamo non tarderà ad arrivare. È con questi chiari obiettivi che abbiamo lanciato una campagna di fund raising per strutturare e rafforzare ulteriormente la società, coprendo l'ambito legal, cybersecurity, risk management e marketing. Obiettivi ambiziosi, ma che riteniamo siano pienamente raggiungibili», conclude Alessandro Piccoella.

Achille Barni