

**finanza** / banche

# Se la Blockchain entra in banca

Anche nella patria degli istituti di credito è tutt'altro che scontato trovarne di disposti a occuparsi di società attive nel settore delle 'Ico' e della blockchain, ma non mancano le eccezioni.



**È** raro trovare un istituto bancario che accetti di occuparsi di criptovalute e blockchain, in quanto, essendo tematiche ancora agli esordi, la loro possibile evoluzione è ancora tutta da definirsi.

Caso vuole, o forse non è proprio un caso, che nella patria delle banche e degli istituti di credito, se ne contano di attivi oltre 250, solo una ristrettissima manciata si stia già occupando di tali tematiche. Tra queste la luganese Banca Zarattini&Co, fondata per iniziativa del fisico nucleare Mario Zarattini, appassionato di numeri e finanza, virtuoso di arbitraggi e strategie

d'investimento a rischio controllato. Oggi, a distanza di quasi un trentennio, grazie a un team dedicato, è attiva nel settore blockchain e dintorni, abbracciando anche le 'Initial Coin Offering' (Ico).

*Ticino Management* ne ha parlato con Daniela Rosa, responsabile dell'Ico desk, di Banca Zarattini, a Lugano.

**Se ne sente spesso parlare, ma cosa sono in realtà le Ico?**

Una 'Initial Coin Offering' è sostanzialmente una nuova modalità di raccolta fondi, siano essi fiat o criptovalute, basata sul 'peer to peer' grazie alla quale una società può finanziare lo sviluppo del proprio pro-

**Sopra, la sede di Banca Zarattini.**

**Il Gruppo Zarattini nasce in Italia nel 1985 quale Commissionaria in Titoli, divenuta poi società d'intermediazione mobiliare. L'avventura luganese inizia invece nel 1991, come fiduciaria per poi diventare nel 2005 banca.**

**A destra, le prime 50 società blockchain svizzere.**

getto imprenditoriale. Utilizzando la 'DLT' (Distributer Ledger Technology), i contributors ricevono in cambio dei 'token' con differenti utilizzi futuri a seconda della

loro classificazione. Nel febbraio 2018 la Finma ha pubblicato le sue linee guida in merito, seguendo un approccio orientato alla funzione economica del token e classificandoli in tre categorie: utility, payment e asset token. Da allora ci sono stati 130 progetti Ico che si sono formalmente rivolti a Finma richiedendo una concreta valutazione con domande riguardanti l'applicabilità del diritto dei mercati finanziari. **Quali sono i vantaggi e gli svantaggi di questo metodo di finanziamento?**

Le potenzialità sono enormi perché una Ico può rivolgersi a un vasto bacino di potenziali investitori che diventano al tempo stesso anche i futuri 'users' del progetto finanziato, formando così l'ecosistema adatto al buon funzionamento della piattaforma sviluppata. Per contro, l'elevato numero di contributors può trasformarsi in un problema per la società, specialmente quando i partecipanti acquistano solo a scopo speculativo e senza aver interesse a contribuire all'ecosistema. Tra i fattori limitanti aggiungerei un quadro giuridico a oggi ancora incompleto e le possibili frodi. **Che tipo di società vi ricorrono?**

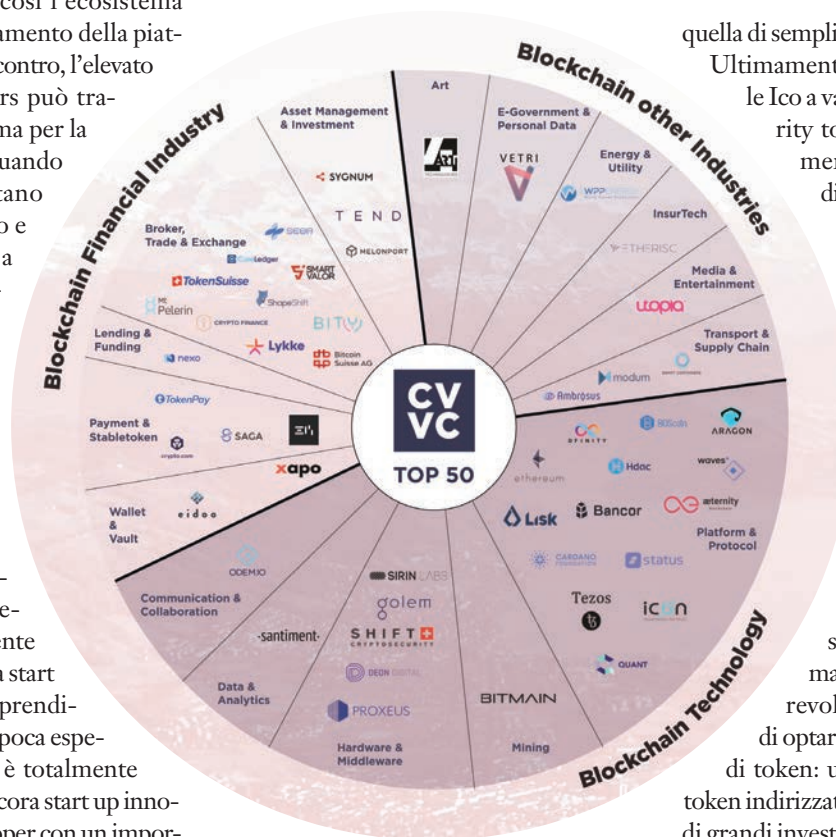
Negli ultimi 18 mesi il settore delle Ico si è evoluto e trasformato notevolmente. Se inizialmente la scena era dominata da start up create da giovani imprenditori con grandi idee ma poca esperienza, oggi la realtà è totalmente differente. Troviamo ancora start up innovative, guidate da startupper con un importante background sia a livello aziendale che economico. Sempre più spesso il nostro team si trova a valutare progetti di società già affermate che utilizzano una Ico per finanziare lo sviluppo di un nuovo progetto, fino ad arrivare a società controllate da aziende quotate.

A essersi evoluto è anche il metodo di raccolta dei fondi laddove le società Ico sono sempre più orientate alla raccolta in fiat. La forte volatilità delle principali criptovalute è la causa di una difficile gestione dei fondi raccolti che sottoposti a forti oscillazioni possono mettere a repentaglio lo sviluppo del progetto. La raccolta in fiat è quindi molto utilizzata nella fase di

«Reputo che il 'funding' attraverso Ico e Venture Capital siano compatibili tra loro.

Tale ibrido potrà racchiudere i vantaggi delle due forme di investimento: portando, il primo 'smart money', il secondo investitori che avallino la serietà del progetto»

Daniela Rosa,  
Responsabile dell'Ico desk  
di Banca Zarattini&Co a Lugano



private sale dove importanti investitori mettono a disposizione i fondi necessari. Inoltre, tale raccolta aiuta a raggiungere un bacino di investitori più ampio, permettendo a tutti, 'old economy' inclusa, di poter contribuire. Da ultimo, il minor costo: la conversione da cripto a fiat ha infatti un costo non irrilevante.

**Si discute molto dell'evoluzione futura dei token e se una tipologia finirà per prevalere sulle altre.**

I payment token sono sempre più frequenti rispetto ai puri utility token, principalmente perché la funzione di pagamento, seppur minima, è spesso inscindibile da

quella di semplice accesso alla piattaforma. Ultimamente il mercato sta portando le Ico a valutare l'emissione di security token, strumenti d'investimento che conferiscono dei diritti, principalmente finanziari, trasformandolo così da semplice contributor a vero investor.

In tale ambito, le incertezze legali e giuridiche sono tutt'altro che trascurabili a partire da quelle relative alla distribuzione cross-border, alle problematiche legali relative al trasferimento, e infine all'assenza di un mercato secondario. Nell'attesa che maturino condizioni più favorevoli, alcune società decidono di optare per una doppia emissione di token: un vero e proprio security token indirizzato però a un esiguo numero di grandi investitori, affiancato da uno utility o payment token per l'utilizzo dei servizi offerti a favore di quella community che andrà poi a crearsi.

**Ritiene che le Ico avranno un impatto sul tradizionale Vc funding?**

Reputo che il funding attraverso questi nuovi strumenti e il Venture Capital più tradizionale siano assolutamente compatibili tra loro. Questo 'Hybrid funding' potrà racchiudere i vantaggi delle due forme di investimento: il primo portando 'smart money' a supporto della community e quindi degli users, mentre il secondo porta investitori consapevoli che avallano la serietà del progetto. Il limite più rilevante potrebbe essere legato a possibili

conflitti tra azionisti e token holders.

### **Quali sono, dunque, i servizi offerti dal vostro istituto ai clienti Ico?**

Abbiamo optato per un approccio pragmatico: la curiosità sul tema criptovalute e blockchain e la volontà di essere attivi nel settore ci ha portato a prendere una direzione ben precisa offrendo servizi unicamente in fiat. La necessità primaria per le società Ico e quelle attive nel settore della blockchain è molto semplice: un conto corrente grazie al quale poter gestire l'azienda e sviluppare il progetto. Stipendi e le fatture si pagano ancora in franchi! Credo siano ben note le difficoltà che queste società incontrano nell'accedere ai servizi bancari di base nonostante la pubblicazione delle linee guida della Swiss Bankers Association. Dal punto di vista bancario, è altresì vero che l'offerta di servizi al settore in questione è una sfida non da poco tenendo conto di tutte le possibili implicazioni. Il rischio di riciclaggio e frode comporta da un lato un processo preventivo di analisi e selezione dei progetti e dall'altro procedure di 'Due Diligence' con profondità e durata maggiori rispetto a un semplice conto corporate.

L'offerta di Banca Zarattini è stata ampliata con un servizio di Kyc/Aml per contribuzioni in fiat, nel quale agiamo da intermediario finanziario per conto della Ico stessa anche attraverso Tokengate, piattaforma sviluppata dalla zughese Inacta, che facilita lo svolgimento di tutte le fasi di una Ico. L'eliminazione del rischio di riciclaggio è l'obiettivo primario ed è il motivo per il quale imponiamo a tutte le società l'adempimento di adeguate procedure Kyc/Aml, nonostante, secondo la classificazione di Finma, gli unici token assoggettati ad Aml siano i payment token. Mi preme sottolineare che l'implementazione di solide procedure Kyc/Aml sia oramai diventata una 'best market practice', un tratto comune adottato da tutte le società con cui siamo entrati in contatto e avviato collaborazioni negli ultimi mesi.

### **Le Ico vengono citate anche nel rapporto del Consiglio Federale concernente le basi giuridiche della blockchain del dicembre 2018. Cosa rappresenta il rapporto per gli operatori del settore?**

Ho personalmente interpretato questo rapporto come un messaggio politico chiaro e costruttivo indirizzato alla 'blockchain community' e non solo. Il Consiglio Federale riconosce nelle tecnologie Dlt e blockchain un notevole potenziale d'innova-

zione sia per il settore finanziario che per altri settori economici del nostro Paese, e afferma la propria determinazione nel creare le condizioni quadro favorevoli e permettere alla Svizzera di posizionarsi come una location attrattiva, trainante e innovativa per le società FinTech e blockchain. Per il raggiungimento di tale obiettivo si intende combattere efficacemente gli abusi, preservando l'integrità e la fondamentale buona reputazione della piazza finanziaria ed economica svizzera.

Nel rapporto viene anche evidenziato che la Svizzera abbia già un quadro giuridico ben consolidato in relazione alle nuove tecnologie, compresa la blockchain, e confermando il proprio approccio Fin-



**«È interessante notare che, nonostante il crollo delle criptovalute abbia dimezzato il valore di mercato delle prime 50 società svizzere del settore nel quarto trimestre 2018, il loro numero è aumentato di un quinto, per un totale di 3300 posti di lavoro»**

Tech neutral, vengono valutate necessità di intervento e proposte misure concrete. Altre giurisdizioni, quali ad esempio Malta e il Liechtenstein, hanno invece optato per l'implementazione di leggi ad hoc.

Va anche posto l'accento sull'approccio adottato dal Governo, 'Bottom Up', lasciando dunque al settore l'individuazione della tecnologia prevalente. Viene infatti affermato che le autorità politiche non abbiano il compito di decidere quale tecnologia debba prevalere, ma assicurare un quadro ottimale al suo sviluppo. Il Consiglio ha un costante dialogo con l'intera filiera, come ribadito dal segretario di stato Jörg Gasser a un evento organizzato dalla Switzerland Global Enterprise durante il Wef 2019 di Davos, cui ho preso parte.

Anche il nostro presidente, Ueli Maurer, ha il piacere di partecipare regolarmente agli incontri degli operatori del settore.

### **Cosa rappresenta, invece, oggi il settore della blockchain in Svizzera?**

L'industria che ruota attorno alla tecnologia blockchain è una realtà già molto concreta in Svizzera. Nel gennaio scorso, la Cv Vc, in collaborazione con Pwc Strategy& e il partner It Inacta, ha pubblicato il nuovo rapporto trimestrale con le 50 società più importanti del settore in Svizzera e Liechtenstein. È interessante notare che, nonostante il crollo delle criptovalute abbia portato il valore di mercato di queste 50 società da 44 a 20 miliardi di dollari nel quarto trimestre 2018, il numero delle società è aumentato del 20% (da 629 a 750) con un totale di 3300 posti di lavoro.

### **In quali ambiti la blockchain avrà un maggior impatto e perché?**

Lavorando in un istituto finanziario, non posso non domandarmi quali saranno le implicazioni per il mio settore. Iniziando da semplici servizi di 'custody' a servizi di wealth management, nuovi tipi di prodotti finanziari basati sulla tecnologia, nonché la tokenizzazione di beni illiquidi. I back office vedranno rivoluzionato il loro ruolo passando per processi di efficientamento del trading, clearing e settlement di digital asset trasferiti su blockchain. Le attività di trade finance, inoltre, potrebbero trarre vantaggi dallo snellimento dei flussi di verifica e controllo delle transazioni di merci.

### **Ma i clienti delle banche sono pronti a questi nuovi servizi e prodotti?**

Oggi pochi clienti lo sono, perché l'utilizzo della tecnologia non è ancora stata declinata nella sua forma più semplice. La blockchain avrà successo quando non parleremo più del protocollo della blockchain e sarà invece semplicemente integrata in un'interfaccia di facile utilizzo per l'utente finale.

Un po' come internet: viaggiamo con Uber, prenotiamo con Booking e socializziamo con Instagram ma quanti sanno cosa vuol dire https? "Non abbiamo ancora visto cosa può diventare la blockchain" è quanto ha detto uno dei founder di Ethereum, Mihai Alisie, lo scorso gennaio a Davos, non riferendosi a noi "comuni mortali" bensì agli sviluppatori e creatori dei vari protocolli. Quindi credo che gli impatti dell'adozione della blockchain siano a oggi difficilmente prevedibili - per quanto intuitibili - come successo con internet anni fa.

**Federico Introzzi**