

Paolo Galvani (Moneyfarm) nel cda di ClubDeal: "Così rivoluzioniamo gli investimenti alternativi"

2025-06-04 11:59:11 di Forbes.it

URL:<https://forbes.it/2025/06/04/paolo-galvani-moneyfarm-nel-cda-di-clubdeal-cosi-rivoluzioniamo-gli-investimenti-alternativi/>

Prosegue il piano di rafforzamento della governance di **ClubDeal**, società a cui fa capo **ClubDeal Digital**, la piattaforma wealth-tech specializzata nella gestione operativa e fiscale degli investimenti alternativi e dei piani di incentivazione azionaria. La società ha infatti recentemente annunciato l'ingresso nel consiglio di amministrazione di **Paolo Galvani**, co-fondatore e board member di **Moneyfarm**, che porta con sé oltre vent'anni di esperienza nel fintech. **Cosa l'ha avvicinato a ClubDeal Digital e cosa l'ha spinto a entrare nel cda della società?** ClubDeal Digital rappresenta un unicum nel panorama italiano. La sua capacità di innovare in un ambito complesso, fortemente regolamentato ma con una grande esigenza di digitalizzazione è ciò che mi ha convinto ad aderire al progetto. La continua spinta all'innovazione mi porta a ricercare sempre nuove realtà all'avanguardia, che penso abbiano il potenziale per trasformare significativamente l'industria e a cui poi voglio cercare di dare il mio contributo diventando board member o advisor. ClubDeal Digital rappresenta proprio quello che cerco. Sono felice quindi di poter mettere la mia esperienza a servizio di un'azienda che condivide la mia stessa visione per il futuro del settore. **Come si concretizza l'innovazione in ClubDeal Digital?** L'innovazione è proprio nel dna di ClubDeal Digital: un esempio concreto è la fiduciaria completamente digitale, parte integrante del loro ecosistema, che ha rivoluzionato il modo in cui vengono gestiti i private asset. Grazie a questa soluzione, sono riusciti a eliminare costi superflui, inefficienze e intermediari, innovando un settore che da tempo era rimasto ancorato a logiche del passato. La loro infrastruttura – un solido mix di tecnologia, compliance e competenze – è già oggi capace di adattarsi alle esigenze di singoli investitori privati quanto di grandi realtà corporate, arrivando a gestire società con oltre 12.000 dipendenti. Un modello scalabile, pronto ad accompagnare l'evoluzione del mercato. **Quale sarà il suo contributo principale e quali obiettivi si pone insieme alla società?** Cercherò di mettere a servizio di ClubDeal tutta l'expertise che ho sviluppato nel corso della mia carriera in diverse realtà nel fintech e nel wealth management. L'obiettivo è contribuire a migliorare ulteriormente l'offerta di ClubDeal, rendendola sempre più vicina alle esigenze reali di investitori e aziende e aiutandola a costruire un valore aggiunto duraturo, oltre a consolidare ulteriormente il posizionamento della società. **A questo proposito, come vede il posizionamento attuale e futuro di ClubDeal Digital e quali sfide ci sono all'orizzonte?** ClubDeal Digital oggi è ben posizionata nel panorama italiano come player innovativo nella gestione degli investimenti alternativi, un segmento in forte evoluzione ma ancora poco presidiato in modo strutturato. Proprio per questo, credo ci sia ancora un ampio margine per consolidare la leadership, rafforzando ulteriormente la proposta in quest'ambito. Al tempo stesso, la sfida sarà ampliare l'offerta con servizi ad alto valore aggiunto che vadano oltre gli alternativi, come dimostra il recente lancio della soluzione per la gestione fiscale dei piani di incentivazione azionaria (ESOP). Continuare a innovare restando al passo con l'evoluzione tecnologica, mantenendo al contempo il massimo rigore sul fronte normativo, sarà determinante per costruire un'offerta davvero distintiva.