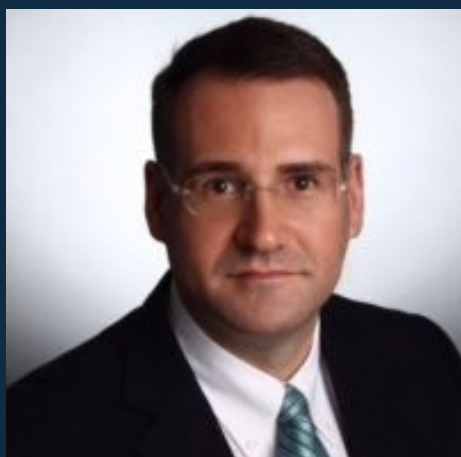


Astana come ponte: da centro finanziario a family office e polo dei capitali privati.

Di Aida Haidar - The Astana Times



Rainer Michael Preiss.

L'Asia centrale sta entrando in una nuova fase di sviluppo economico. Il Kazakistan e l'Uzbekistan attraggono crescenti investimenti internazionali, i mercati dei capitali regionali si stanno consolidando, la ricchezza imprenditoriale si sta accumulando e una nuova generazione di imprenditori inizia a riflettere seriamente sulla successione, la diversificazione e la salvaguardia del patrimonio familiare. Eppure, una parte dell'architettura finanziaria della regione rimane sottosviluppata. L'Asia centrale non ha un polo naturale per i capitali privati e i family office. Astana ha l'opportunità di cambiare questa situazione.

Attraverso l'Astana International Financial Centre (AIFC), il Kazakistan ha già costruito gran parte dell'architettura istituzionale necessaria a un centro finanziario di credibilità internazionale: un quadro giuridico basato sul diritto inglese, una borsa valori presso l'AIX, un tribunale e un'autorità di regolamentazione indipendenti. Il passo successivo dovrebbe essere più ambizioso: trasformare Astana da giurisdizione finanziaria nel centro di allocazione dei capitali e di gestione del patrimonio familiare dell'Asia centrale.

Ciò non significherebbe che Astana debba diventare un'altra Singapore, Svizzera o Dubai. Tentare di imitare quei centri sarebbe probabilmente un errore.

Ecosistemi, non edifici

I centri finanziari di successo sono in definitiva ecosistemi, non grattacieli, regimi fiscali o quadri normativi. Una famiglia facoltosa non crea un family office solo perché una giurisdizione offre una licenza allettante. Ha bisogno di banche private, gestori di investimenti, avvocati, commercialisti, fiduciari, consulenti fiscali, amministratori di fondi, specialisti di private equity e consulenti per la successione. Ma soprattutto, ha bisogno di altre famiglie e investitori nelle vicinanze.

Questo è l'effetto rete che contraddistingue i centri consolidati, ed è il motivo per cui la posizione di Singapore si basa su molto più di una singola iniziativa regolamentare, e quella della Svizzera su molto più delle sue banche private.

Anche Astana deve ragionare in questi termini. Il quadro normativo specifico per i family office dell'AIFC è stato un passo importante, ma la regolamentazione è solo l'inizio di una strategia, non la sua conclusione. La questione più importante è cosa si sviluppa attorno a questi family office.

Un logico passo successivo sarebbe la creazione di un AIFC Family Wealth and Private Capital Centre, il cui scopo vada ben oltre il semplice rilascio di licenze, riunendo family office, banche private, gestori patrimoniali, avvocati, fiduciari, gestori di private equity e venture capital e specialisti in governance familiare sotto un unico e riconoscibile ombrello istituzionale.

Regionale, non nazionale

Astana dovrebbe evitare di presentarsi come il centro kazako per i family office. Una proposta di gran lunga più efficace è quella di Astana come giurisdizione internazionale per la gestione patrimoniale in Asia centrale, con un mercato potenziale che si estende a imprenditori e famiglie in Uzbekistan, Kirghizistan e Tagikistan, e potenzialmente anche nel Caucaso e in Mongolia.

Molte famiglie benestanti dell'Asia centrale si rivolgono attualmente a Zurigo, Londra, Singapore o Dubai per i servizi di private banking, custodia e gestione patrimoniale. Non c'è nulla di male in questo; questi centri vantano un'esperienza maturata nel corso delle generazioni. Astana non ha bisogno di sostituirli, ma può collegarli all'Asia centrale. Un corridoio AIFC Singapore è una proposta concreta e realistica.

Un family office potrebbe essere istituito nell'AIFC mantenendo rapporti di custodia con banche svizzere, singaporiane o emiratine e investendo tramite gestori internazionali. Il modello diventerebbe: famiglia centroasiatica → family office di Astana → sistema finanziario globale. Astana funge da ponte, anziché tentare di ricreare l'intero sistema finanziario internazionale a livello nazionale.

I multifamily office meritano particolare attenzione. Non tutte le famiglie facoltose desiderano sostenere i costi e la complessità di una propria istituzione di investimento. Un MFO efficiente può fornire a diverse famiglie consulenza sugli investimenti, reportistica consolidata, allocazione degli asset, selezione dei gestori, supporto alla governance e coordinamento della successione: un modello particolarmente adatto a una regione in cui le grandi fortune private sono numerose, ma individualmente di entità inferiore a quella che giustificerebbe la creazione di un ufficio autonomo. Dieci o venti piattaforme affidabili porterebbero con sé avvocati, revisori dei conti, amministratori e professionisti degli investimenti.

Dove risiede il vero vantaggio

È improbabile che Astana possa competere con la Svizzera nel settore del private banking o con Singapore nella gestione di portafogli globali. Non ne ha bisogno. Il suo vantaggio competitivo risiede più vicino a casa, nei mercati privati dell'Asia centrale.

Questa è la parte della proposta che nessun altro centro può replicare. Infrastrutture, logistica, attività minerarie e di lavorazione dei metalli, agricoltura, transizione energetica e un giovane settore tecnologico, in un mercato di circa 80 milioni di persone, richiedono tutti capitali che le banche della regione da sole non possono fornire. Gli investitori internazionali che cercano tale esposizione hanno bisogno di partner locali, diligenza locale e giudizio locale. Un family office di Zurigo non può concludere un accordo idroelettrico in Kirghizistan o una piattaforma logistica a Tashkent; uno con sede ad Astana sì. La vicinanza al flusso di affari, non la vicinanza alla custodia, è il vero vantaggio competitivo. Così è stato a Singapore e così potrebbe essere ad Astana con il giusto piano d'azione strategico.

Il private banking dovrebbe comunque far parte della strategia, ma in una forma realistica. Le banche private internazionali potrebbero istituire desk di consulenza per l'Asia centrale ad Astana, senza la necessità di veri e propri centri di gestione patrimoniale: gli asset verrebbero custoditi in Svizzera, Singapore o negli Emirati Arabi Uniti, mentre i relationship manager e gli specialisti di family office opererebbero ad Astana. Invece di competere con i centri di custodia globali, il Kazakhstan si integrerebbe nelle loro reti.

La fondazione accademica

Ogni centro finanziario di rilievo si fonda su una solida base formativa, e questo è l'elemento più facilmente trascurabile perché i suoi frutti si manifestano con un certo ritardo, anche di un decennio. L'ascesa di Singapore come polo della gestione patrimoniale è stata resa possibile da investimenti costanti nelle sue università e dall'importazione mirata di docenti e programmi di studio stranieri. La tradizione svizzera nel settore del private banking si basa su una fitta rete di istituti, enti di certificazione e programmi executive che riforniscono continuamente il bacino di talenti. Nessuna delle due posizioni è stata costruita unicamente sulla regolamentazione.

Un centro congiunto AIFC-Nazarbayev University per il capitale privato e le imprese familiari, che unisca ricerca accademica, formazione manageriale e insegnamento pratico, conferirebbe alla giurisdizione qualcosa di più duraturo di un regime di licenze. Di conseguenza, le capacità di formazione professionale dell'AIFC dovrebbero essere ampliate. L'attuale focus sulla regolamentazione finanziaria e sulle infrastrutture di mercato deve essere esteso alla consulenza per i family office, al diritto successorio e fiduciario, agli investimenti nei mercati privati, alla conformità normativa, alla filantropia, agli investimenti a impatto sociale, agli asset digitali e all'applicazione dell'intelligenza artificiale alla gestione del portafoglio e del rischio.

La ricerca merita pari importanza. Dati affidabili sulla ricchezza privata in Asia centrale, sulle strutture proprietarie delle imprese familiari e sui rendimenti dei mercati privati regionali sono pressoché inesistenti, e la loro assenza rappresenta di per sé un ostacolo agli investimenti.



Un rapporto annuale sulla ricchezza delle famiglie in Asia centrale, redatto secondo standard accademici, fornirebbe agli investitori internazionali un punto di riferimento e consoliderebbe la posizione di Astana come autorità nel proprio mercato, un ruolo che Londra, Zurigo e Singapore svolgono per le rispettive regioni.

Infine, un programma per le imprese familiari di nuova generazione in Asia centrale potrebbe riunire i giovani membri di importanti famiglie imprenditoriali provenienti da Kazakhstan, Uzbekistan, Kirghizistan e paesi limitrofi, offrendo un percorso formativo strutturato in materia di governance, investimenti e filantropia. Il suo impatto finanziario immediato sarebbe difficile da quantificare, ma quello a lungo termine potrebbe essere considerevole: le relazioni instaurate in programmi di questo tipo tendono a determinare, vent'anni dopo, dove una generazione sceglie di investire il proprio capitale.

Mettere insieme

Astana dovrebbe inoltre creare un evento di punta incentrato specificamente sul capitale privato: un Central Asia Family Capital Summit, con la partecipazione di circa 300-500 tra dirigenti, CIO, private banker, fondi sovrani e imprenditori. Il suo valore risiederebbe nella selettività piuttosto che nelle dimensioni.

I family office diventano investitori di riferimento attorno ai quali si formano interi ecosistemi. Investono in private equity e venture capital, collaborano con i fondi sovrani, finanziano imprenditori e assumono professionisti. Singapore può rimanere il centro asiatico della gestione patrimoniale; la Svizzera può rimanere sinonimo di tutela del patrimonio; Dubai, grazie alla compagnia aerea Emirates, può rimanere un crocevia globale. Astana dovrebbe creare una categoria a sé stante per far tornare GRANDI i family office dell'Asia centrale.

La questione non è più quanti family office Astana possa registrare, ma se Astana possa diventare il luogo di convergenza dei capitali privati dell'Asia centrale.