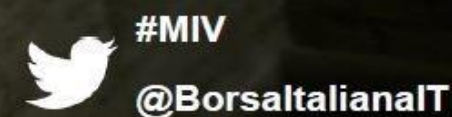


Milano, 4 Settembre 2019

# Fondi di Investimento Alternativi: MIV il Mercato per i Veicoli che Investono in Economia Reale



## Il posizionamento degli Asset Owner Italiani: i Family Office

**Patrizia Misciattelli delle Ripe**

Presidente AIFO – Associazione Italiana Family Officer

# MOTIVAZIONI

---

Gli alternative investment  
nell'attenzione di un Family Office

5 chiavi di lettura:

**1.CRESCITA**

**2.LUNGO TERMINE**

**3.PERFORMANCE**

**4.RISCHIO CONSAPEVOLE**

**5.CONVERGENZA GENERAZIONALE**

# 1. CRESCITA

---

## IL SOSTEGNO A NUOVI CICLI DI SVILUPPO ECONOMICO

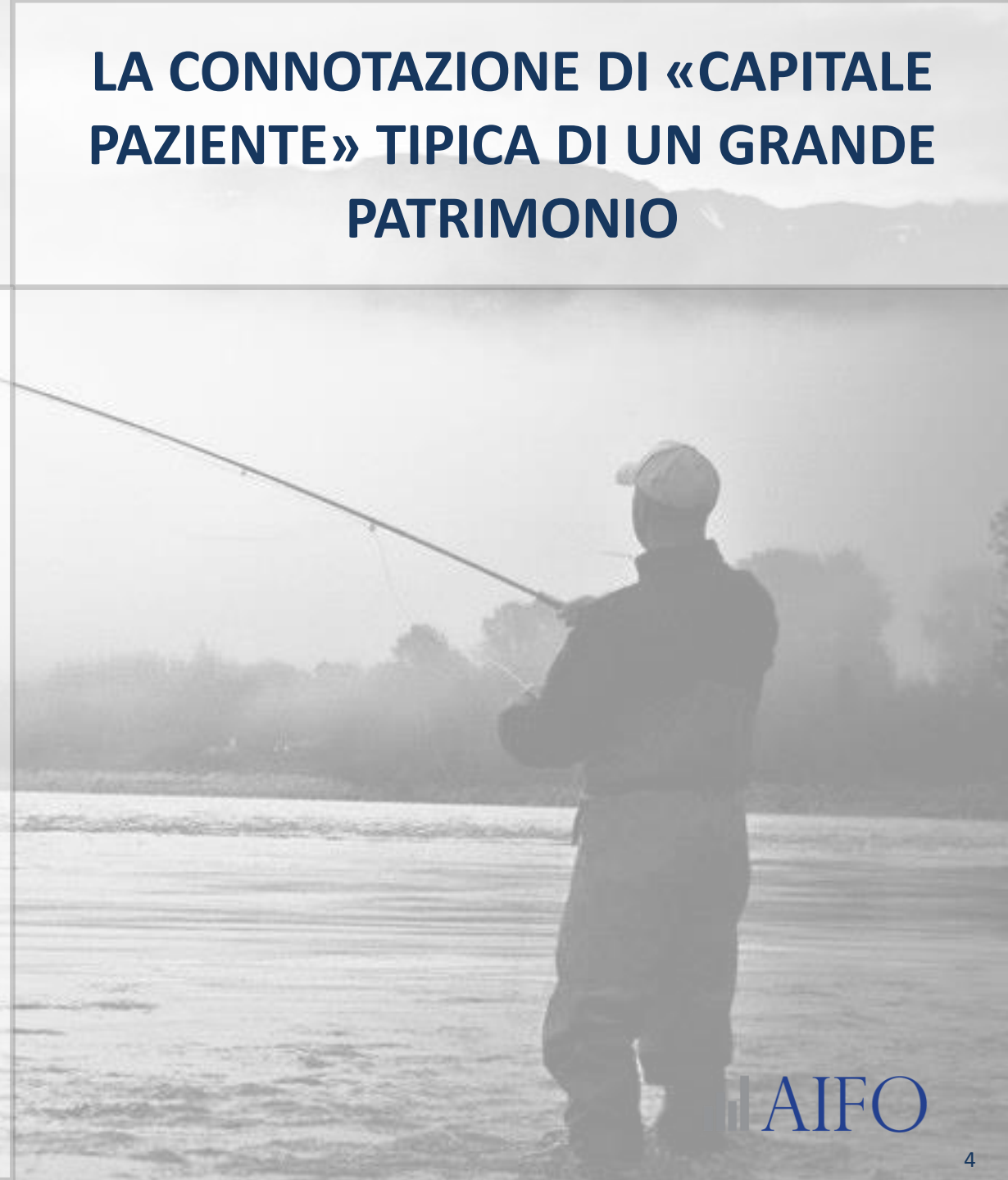
*...l'incredibile trend di concentrazione della ricchezza privata e l'indebitamento della finanza pubblica richiede ai possessori di grandi patrimoni un vero senso di responsabilità nel sostenere una allocazione dei capitali in nuovi progetti di sviluppo dell'economia reale.*

## 2. LUNGO TERMINE

---

## LA CONNOTAZIONE DI «CAPITALE PAZIENTE» TIPICA DI UN GRANDE PATRIMONIO

*...un grande patrimonio ha meno vincoli di breve, ha una prospettiva intergenerazionale («sine die») e ha dunque la capacità di attesa che un fondo chiuso tematico richiede per realizzare l'adeguato impatto.*





### 3. PERFORMANCE

---

## LE ESIGENZE DI PERFORMANCE COMPENSATIVE

*...un Family Office ha la missione di controllare, proteggere, far crescere il valore del «consolidato globale» di un patrimonio multigenerazionale.*

*Ha necessità di strumenti con obiettivi di sovraperformance per compensare gap di reddito e di valore, causati ad es. da:*

- beni immobiliari non ottimizzati in zone di basso profilo;
- beni «heritage»;
- beni artistici non valorizzabili;
- tassi a breve bassi o negativi;
- stili di vita / cash flow negativo



## 4. RISCHIO CONSAPEVOLE

---

## IL CONTENIMENTO DEL RISCHIO RISPETTO AL PRIVATE EQUITY DIRETTO

*...i fondi chiusi alternativi si attengono a processi di valutazione, due diligence e controllo e possono limitare l'esposizione al rischio degli «investimenti d'impulso», in startup o partecipazioni, condotti direttamente da membri della Famiglia.*



## 5. CONVERGENZA GENERAZIONALE

---

## UN LINGUAGGIO COMUNE CON LE NUOVE GENERAZIONI

*...aprire a investimenti meno tradizionali, meno appesantiti dalla storicità, più connotati da innovazione e futuro può generare attenzione e scambio con le generazioni future, favorendo quel processo di continuità così rilevante per la protezione di valore.*



## MIV: IL MERCATO PER I VEICOLI CHE INVESTONO IN ECONOMIA REALE

*...la nascita di un mercato dedicato agli scambi tra i fondi alternativi certamente può generare quell'atteso esito di spostamento dagli asset tradizionali e dalla grande giacenza di liquidità grazie a:*

- Maggiore conoscenza e familiarità
- Possibile liquidabilità intermedia
- Competizione





## CONTATTI:

**Patrizia Misciattelli delle Ripe**

Presidente AIFO – Associazione Italiana Family Officer

[patrizia.misciattelli@familyofficer.it](mailto:patrizia.misciattelli@familyofficer.it)

+ 39 02 303 22 200 ext. 771