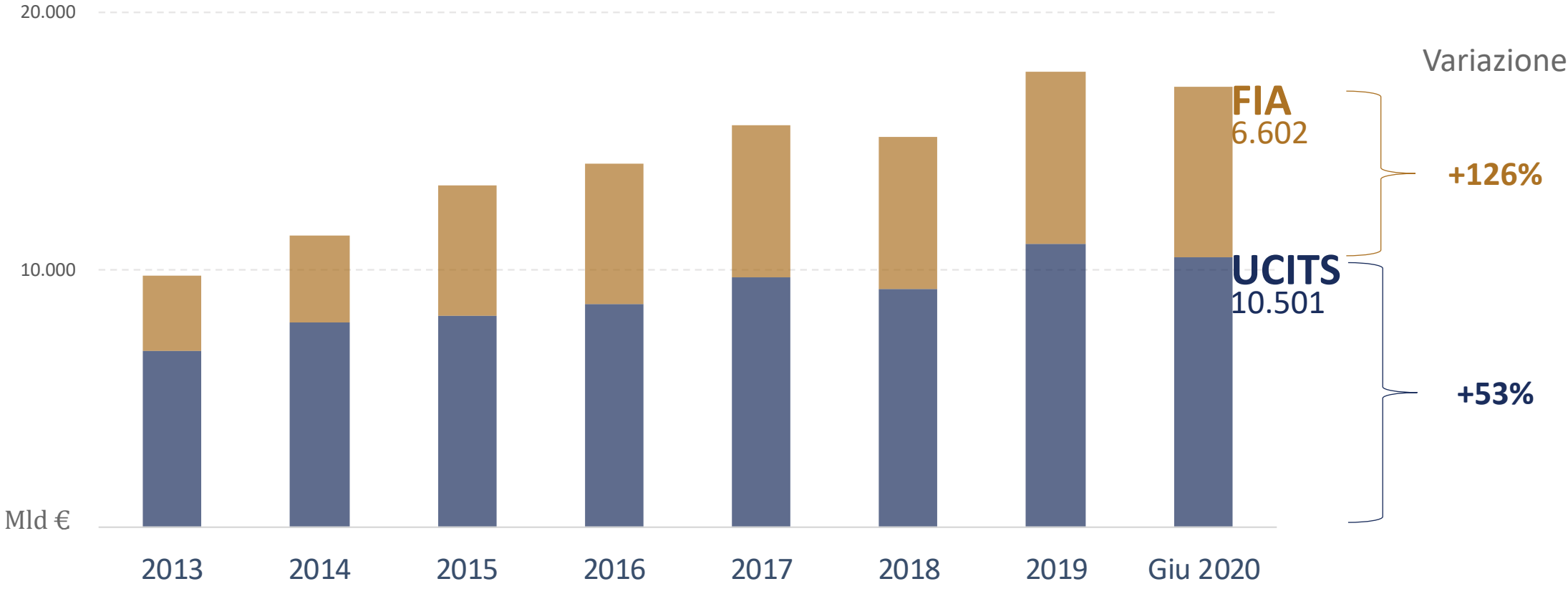


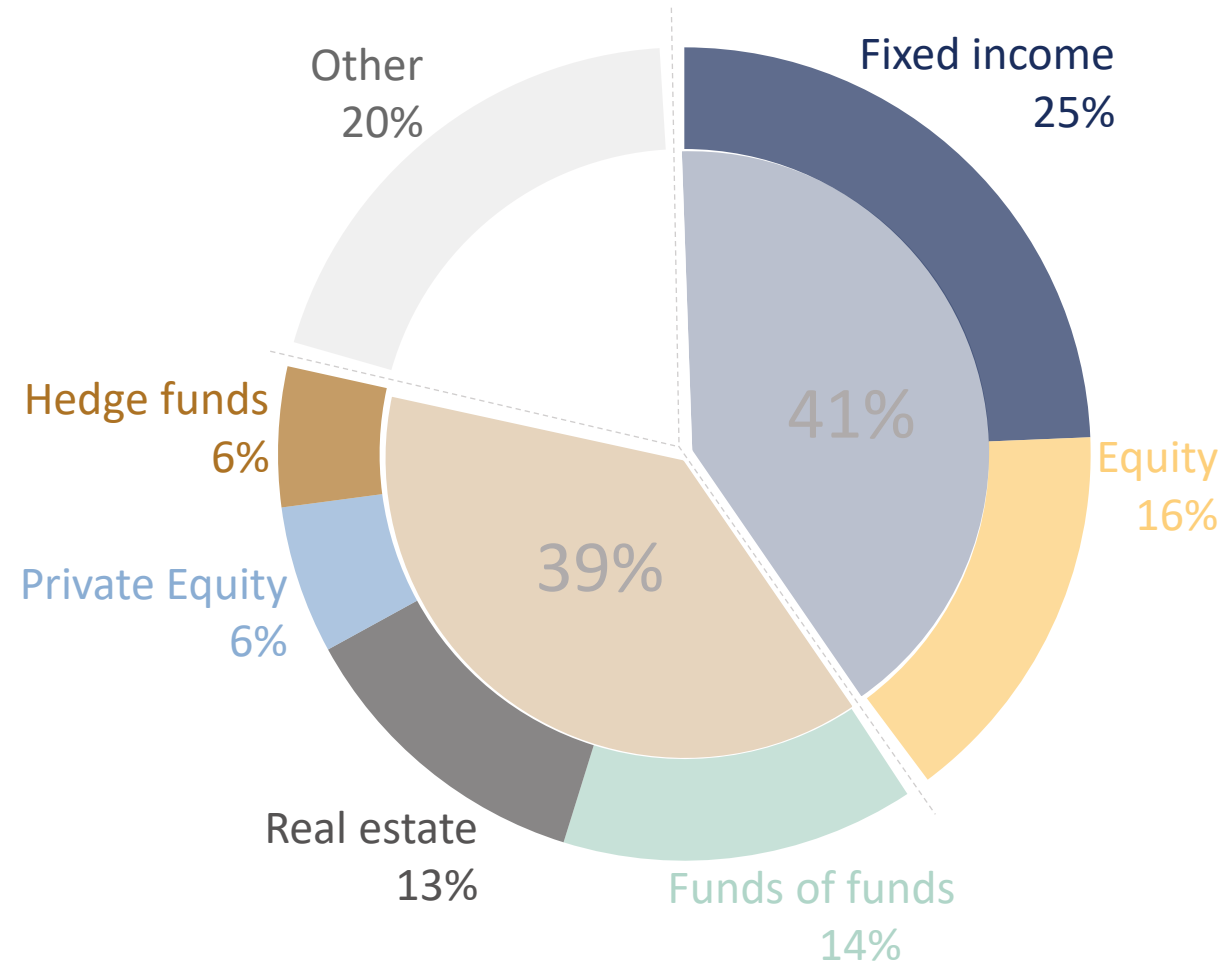
Il mercato europeo: Fondi Alternativi (FIA) e UCITS



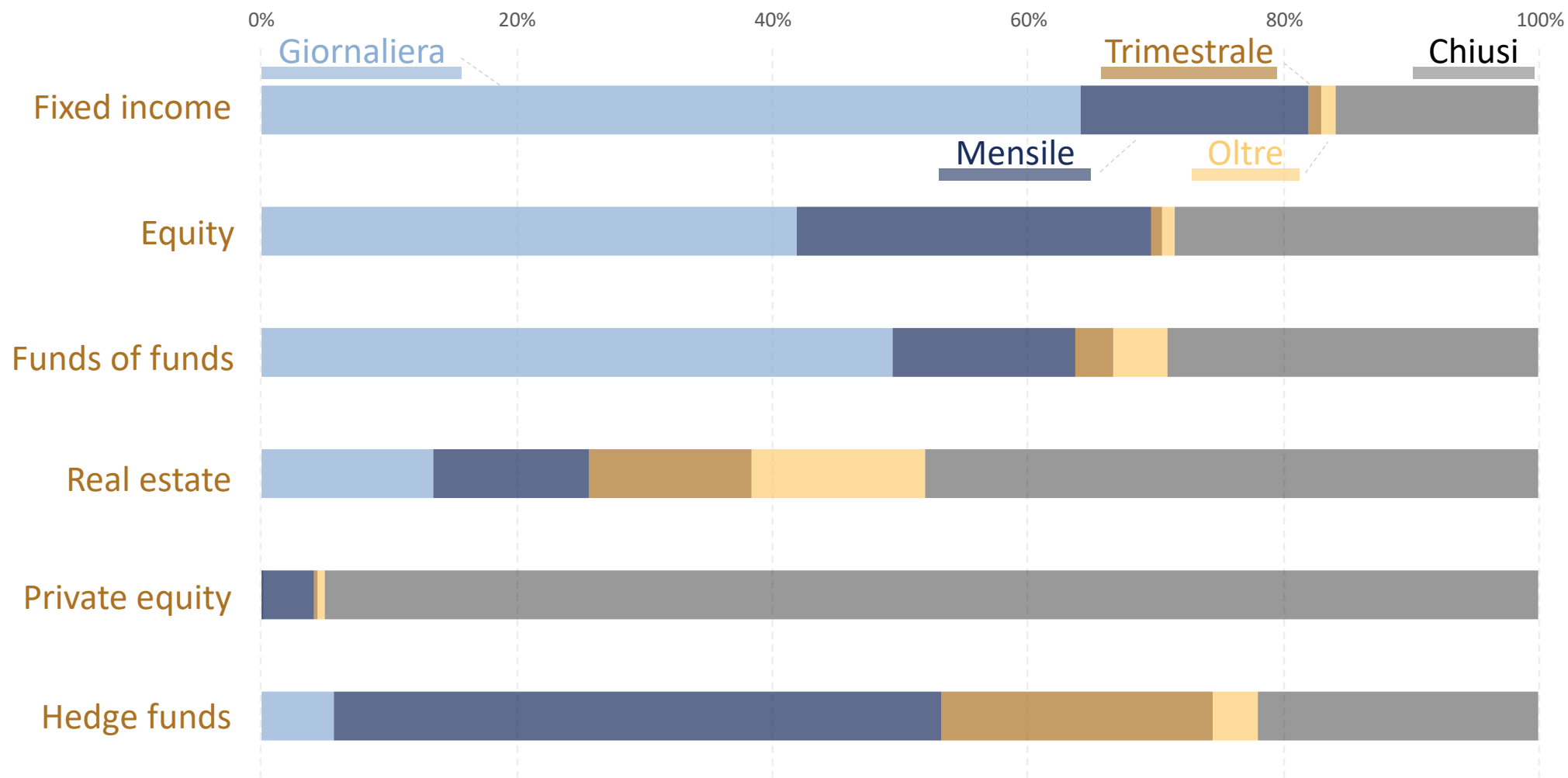
Fonte: EFAMA



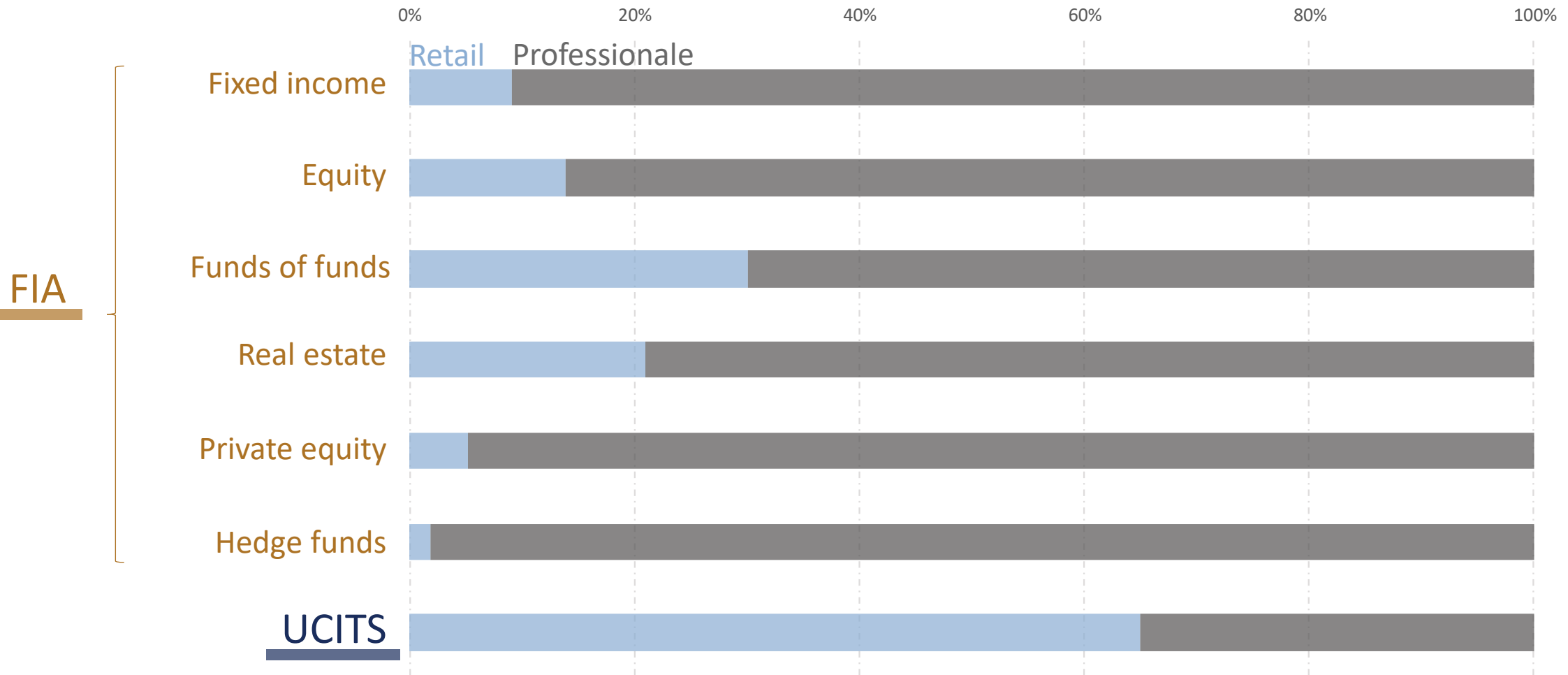
Tipi e strategie: una grande varietà



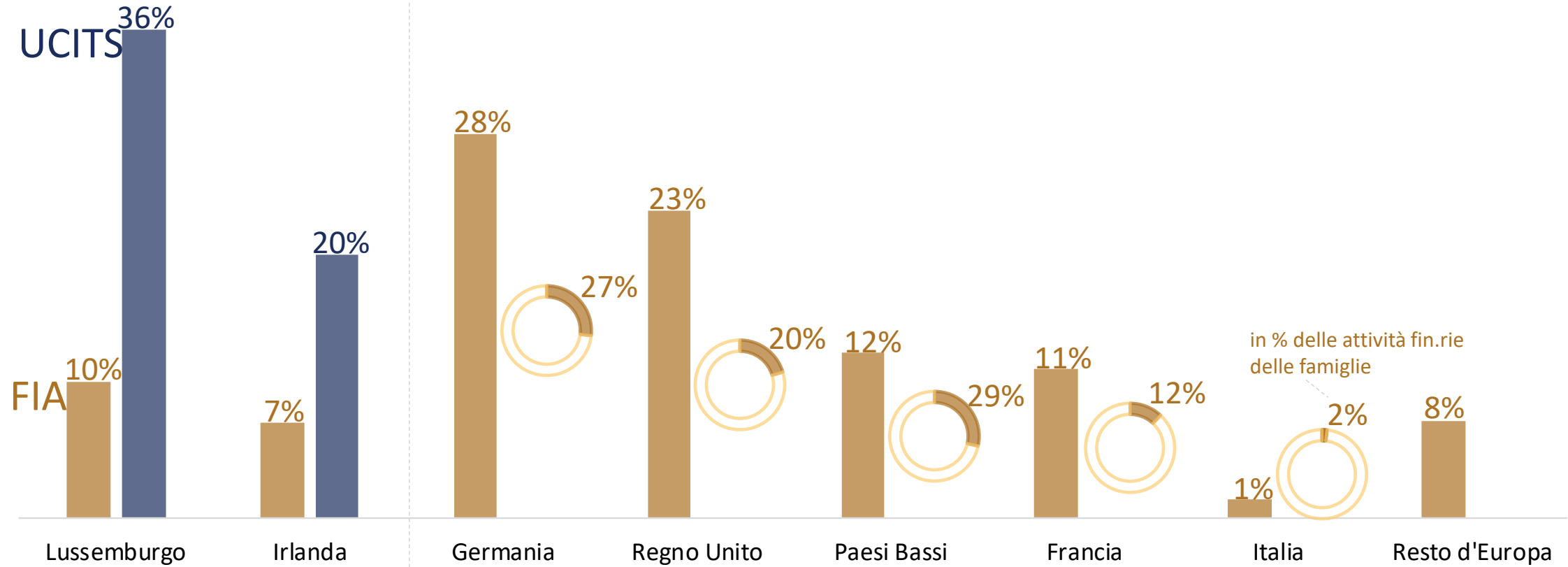
Liquidità: l'imbarazzo della scelta



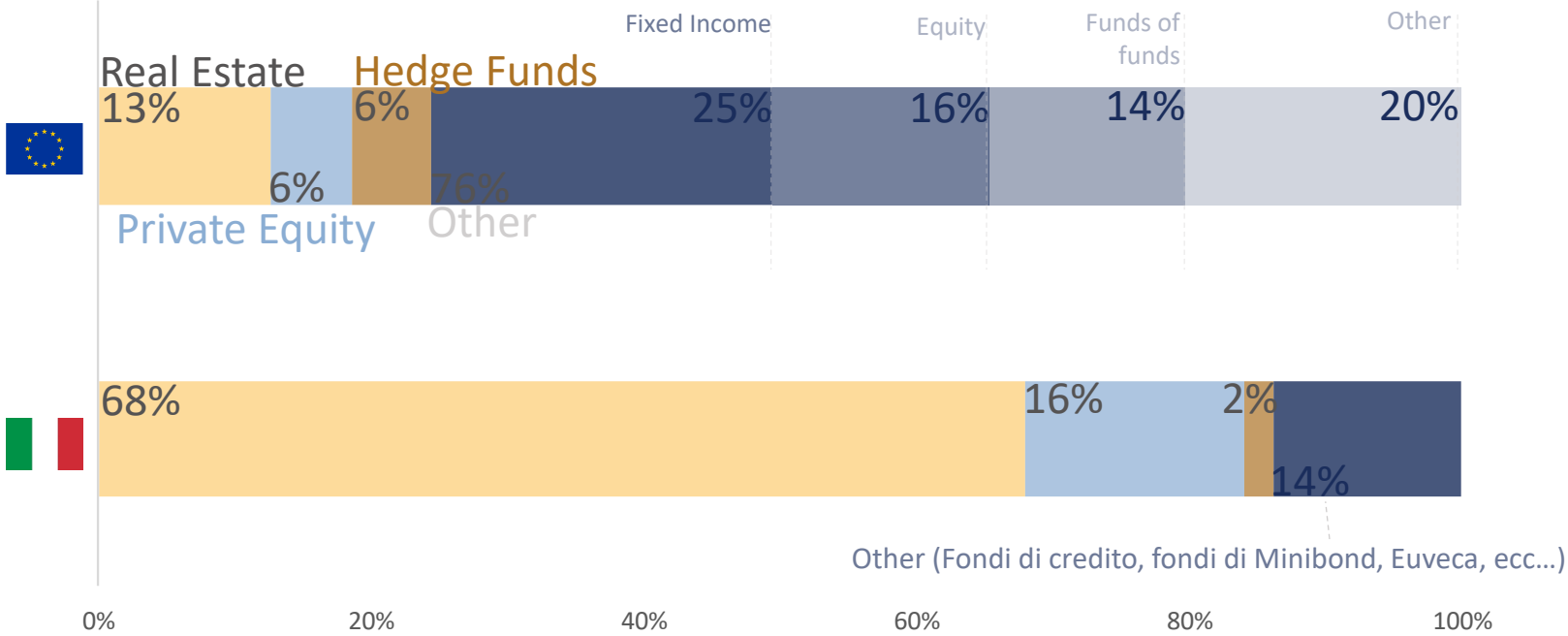
Clientela: ampio spazio per la crescita degli investitori retail



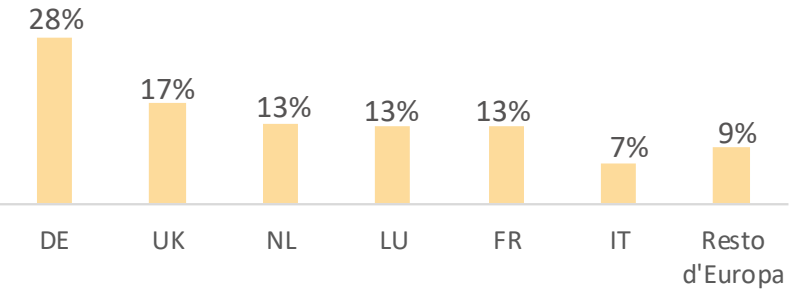
Domicilio: home, sweet home?



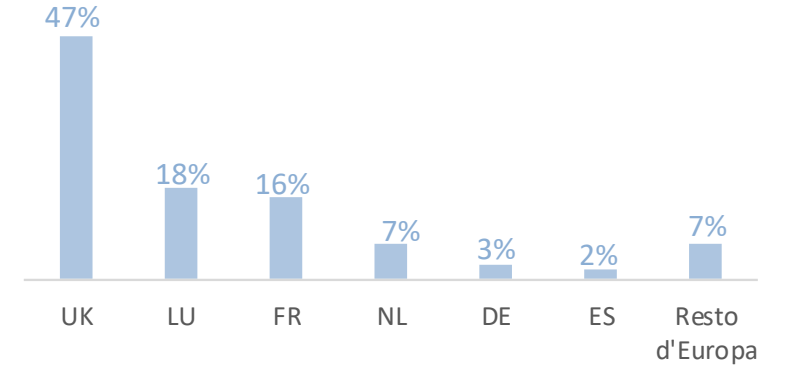
E l'Italia? Crescere e diversificare...



Real Estate



Private Equity



... Sì, ma come?



Accesso ai FA riservati da parte della clientela retail (investitori semi-professionali?)



Ulteriore espansione dei PIR e decollo dei PIR alternativi



Incentivi alla quotazione delle PMI



Sviluppo dei mercati di quotazione delle PMI



Quotazione dei fondi chiusi per dare loro liquidità



Crescita del peso degli investitori istituzionali

Riepilogando:

*FIA europei: un mercato 'giovane' e in crescita.
Grande varietà di tipologie, strategie e profili di
liquidità*



*Prevale la clientela professionale. Opportunità
di crescita per quella retail.*



Domiciliati 'più vicino' all'investitore finale

*Italia: imperativo crescere e diversificare.
Occasione storica per portare più finanza di
mercato nel tessuto produttivo italiano.*