

*rimonio
lturale
il
rimonio
glia.*

UN PATRIMONIO
CULTURALE
PER IL PATRIMONIO
DI FAMIGLIA.

*Un patrimonio
culturale
per il
patrimonio
di famiglia.*

PERCHÈ

IL FAMILY OFFICER IN ITALIA



Le famiglie imprenditoriali italiane oggi sono portatrici di valori, relazioni e *patrimoni altamente complessi*, spesso articolati in molte delle asset class che il mercato propone: partecipazioni dirette e tramite private equity, investimenti tradizionali e alternativi, immobili, arte e collezioni.

Tale diversificazione e complessità è inevitabilmente causa di dispersione e basso controllo.

Per chi ne è responsabile nasce così l'esigenza di avere *una visione globale e integrata* del patrimonio, familiare e d'impresa.

ESSERE

UN FAMILY OFFICER



Il *Family Officer* è colui che sa gestire tale complessità, svolgendo una fondamentale funzione per la *protezione e valorizzazione del patrimonio* della famiglia – impresa.



Le *competenze* di partenza di un family officer potranno essere fiscali, amministrative, bancarie, di wealth management.

Il traguardo

- una solida base di metodo
- un'etica rigorosa
- una professionalità indipendente
- un contatto diretto con professionisti internazionali.

AIFO. L'ASSOCIAZIONE

l'associazione

■ ■ ■ AIFO è l'associazione senza scopo di lucro, promossa e costituita nel 2006 da Patrizia Misciattelli delle Ripe, tra le prime ad essere impegnata professionalmente nella diffusione della cultura del Family Office e del Family Business in Italia.

AIFO si pone come *centro di sensibilizzazione e indirizzo per promuovere la figura del Financial Family Officer.*

AIFO. LA MISSIONE

■ ■ ■ AIFO vuole definirsi come un *luogo d'incontro e d'interscambio culturale* tra i propri soci, il territorio di appartenenza e gli attori nazionali e internazionali della consulenza patrimoniale integrata e della relativa offerta.



AIFO. SI PROPONE DI OFFRIRE SERVIZI DEDICATI AI:

i soci senior

■ ■ ■

- Single Family Officer
- Multi Family Office
- Studi professionali associati
- Commercialisti
- Consulenti finanziari
- Avvocati
- Consulenti fiscali
- Private Banker
- Direttori finanziari

i soci junior

■ ■ ■

- Laureati
- Dottorandi
- Praticanti avvocati
- Giovani professionisti
- Giovani imprenditori

i partner

■ ■ ■

- Case di investimento
- Banche
- Compagnie assicurative
- Società di advisory
- Fondi di private equity
- Centri universitari e di ricerca

ESSERE SOCI AIFO: I PRINCIPALI VANTAGGI

UN MASTER DEDICATO

- ■ ■ AIFO organizza un Master di 20 giornate che costituisce il fondamento di conoscenze e metodi per chi vuole intraprendere questa attività. Il master si differenzia in due percorsi:
 - master per coloro che vogliono aggiungere questa competenza ad una professione già avviata.
 - master per coloro che sono agli inizi della strada professionale.

UNA PIATTAFORMA DEDICATA

- ■ ■ I soci hanno a disposizione la possibilità di avvalersi, a condizioni privilegiate, di quattro piattaforme operative indispensabili:
 - consolidato patrimoniale.
 - pianificazione finanziaria.
 - valutazione di efficienza degli investimenti in hedge fund.
 - valorizzazione del patrimonio artistico.

RISPOSTE DEDICATE

- ■ ■ ***Gli incontri one to one:*** AIFO svolge un ruolo di intermediario con i partner, al fine di assicurare ai soci una relazione diretta con i maggiori esponenti della comunità finanziaria internazionale. (RISERVATO AI SOCI SENIOR)

La library aifo: i soci hanno a disposizione un aggiornamento costante sulle tematiche di maggior attualità e la possibilità di accedere al materiale presentato in tutti i convegni e financial aperitif AIFO.

Domande all'ufficio studi aifo: i soci possono rivolgersi all'ufficio studi per avere una consulenza personalizzata su tematiche inerenti l'ambito professionale del Family Officer.

I financial aperitif: i soci sono invitati a mensili overview sul panorama nazionale e internazionale, in cui sono relatori AIFO e i suoi partner.

CONOSCENZA, CONDIVISIONE, VISIBILITÀ

- ■ ■ ***Essere relatori in eventi istituzionali organizzati da aifo:*** AIFO condivide con i suoi soci momenti di visibilità nazionale e internazionale verso platee interessate e competenti, quali ad esempio il circuito ESAFON e le Associazioni Internazionali di Family Office. (RISERVATO AI SOCI SENIOR)

La newsletter aifo: i soci possono intervenire con articoli di carattere specialistico fornendo occasioni di visibilità e condivisione con i partner, altri soci e con un pubblico più vasto. La newsletter viene mensilmente spedita ad un database selezionato e profilato di alcune migliaia di contatti.

Il social aifo: i soci hanno a disposizione un luogo di interscambio dover poter condividere le proprie opinioni e consolidare relazioni, veicolare il proprio profilo professionale e avere un servizio di recruiting.

Il network di soci: AIFO offre ai soci la possibilità di usufruire del servizio di networking verso gli altri associati e i partecipanti agli eventi, si impegna a farsi tramite di richieste di incontro one-to-one o organizzare tavoli di discussione su argomenti ad hoc.

CONVENZIONI

- ■ ■ ***Esafon - the global family offices & strategic advisors network:*** possibilità di usufruire di sconti del 50% per partecipare alle conferenze dei Family Office europei.

La rivista "family office" possibilità di usufruire di sconti del 50% sull'abbonamento.

I PARTNER AIFO



Gli attori della consulenza patrimoniale più evoluta e integrata, nazionale e internazionale:

- Case di investimento
- Banche
- Compagnie assicurative
- Società di advisory
- Fondi di private equity
- Centri universitari e di ricerca



Aifo propone ai partner una forma di dialogo preferenziale con i propri soci e con il proprio network di contatti, consentendo:

- un contatto ravvicinato e costante con i rappresentanti degli investitori più evoluti.
- un'occasione per la diffusione delle proprie proposte e ricerche più innovative e qualificate.
- il consolidarsi di occasioni di collaborazione e di scambio di conoscenze.

ESSERE PARTNER AIFO: I PRINCIPALI VANTAGGI



I partner aifo - protagonisti di financial aperitif

In questi anni AIFO ha acquisito una consolidata reputazione nell'organizzare e gestire eventi di alto standing per i propri partner, per parlare e confrontarsi su tematiche finanziarie attuali ed evolute. Gli incontri hanno luogo in location che si contraddistinguono per la qualità e la personalizzazione del servizio.

AIFO, una volta condivisa con il partner la tematica oggetto di intervento, si occupa:

- di realizzare gli inviti
- di fornire supporto logistico e operativo
- di organizzare un panel di discussione
- di introdurre la tematica con interventi autorevoli e indipendenti
- di fornire visibilità ai partner sui propri mezzi di comunicazione
- di raccogliere feedback individuali e dettagliati dai partecipanti
- di condividere le presentazioni con tutti i propri soci



I partner aifo - protagonisti di incontri one to one

Gli incontri One to One e le commissioni tematiche sono stati pensati da AIFO come luogo più ravvicinato di incontro tra singoli partner e i singoli associati e/o partecipanti agli eventi. Gli incontri One to One, organizzati e gestiti da AIFO, sono un modo per condividere e approfondire tematiche e per intrecciare nuovi legami.



I partner aifo - relatori in eventi istituzionali.

AIFO condivide con i suoi soci momenti di visibilità nazionale e internazionale verso platee interessate e competenti, quali ad esempio il circuito ESAFON e le Associazioni Internazionali di Family Office.

Aifo, in un'ottica di dialogo continuativo e aggiornato, si impegna a condividere con i propri partner gli strumenti di comunicazione di cui dispone, tra cui:



La newsletter aifo, dove i partner e soci possono intervenire con articoli di carattere specialistico fornendo occasioni di approfondimento con un pubblico più vasto. La newsletter viene mensilmente spedita ad un database selezionato e profilato di alcune migliaia di contatti.



Il social aifo, un luogo di interscambio grazie al quale partner e soci possono consolidare relazioni professionali, instaurarne di nuove e veicolare il proprio profilo professionale. AIFO si impegna a farsi tramite di richieste di incontro One-to-One o organizzare tavoli di discussione su argomenti specifici.



Il recruiting aifo. I partner AIFO possono accedere al nostro database di curriculum vitae e possono avere persone in stage dal master in “Family Office & Wealth Management”, che AIFO organizza annualmente.

I FINANCIAL APERITIF. UNA OVERVIEW.

Private insurance: uno strumento versatile di pianificazione patrimoniale

AIFO con Vitis Life e Banca Profilo, *Milano, Principe di Savoia.*



Benefici della gestione passiva attraverso l'investimento in etf e certificates

AIFO con Deutsche Bank, *Milano, Four Seasons.*



L'investimento in venture capital e private equity: prospettive globali e opportunità

AIFO con Campton Group, *Milano, The Park Hyatt Hotel.*



Nuovi strumenti di investimento: tra ricerca del rendimento e protezione del capitale

AIFO con Eurizon Capital sgr, Morningstar e M.F.O. Multifamilyoffice, *Milano, Cà de Sass.*



Gli investimenti responsabili nel segmento high net worth

AIFO con Forum per la Finanza Sostenibile, il patrocinio di Eurosif e la collaborazione di Etica sgr e Vigeo, *Milano, Bloomberg.*



Passaporto europeo e reti neurali per gestore

AIFO con VG.SA Asset Management, Casa 4 Funds Luxembourg European AM SA e Morningstar, *Milano, Four Season.*



Filantropia e finanza: un connubio possibile.

AIFO con Green Securities, E.Capital Partners e Prometeia, *Milano, La Posteria.*



Etf ed indici: le nuove frontiere dell'investimento

AIFO con Lyxor, *Milano, NH Hotel.*



Energia rinnovabile e acqua: investire nell'innovazione

AIFO con Terra Venture Partners, *Milano, La Posteria.*



Obiettivo decorrelazione e fair value

AIFO con Gottex e Medcaps, *Milano, Four Seasons.*



Livestock revolution index, l'indice azionario sull'evoluzione delle abitudini alimentari

AIFO con Green Securities ed E.Capital Partners, *Milano, La Posteria.*



L'approccio value e lo stile di una boutique indipendente nel mercato equity

AIFO con Tocqueville Finance, *Milano, Four Seasons.*



Evoluzione delle strutture d'investimento taylor made

AIFO con Tradition Group, *Milano, Star Hotel Rosa.*



Credit market – Hedge Fund – Private Equity

AIFO con Deutsche Bank, *Milano.*

