

PERENNIUS
CAPITAL PARTNERS

“Il Private Equity come strumento per superare la crisi: l’opportunità del Secondario”

Alessandro Poli – Amministratore Delegato

Le Civiltà Rivelate

Terzo Itinerario Previdenziale

Siria, 3 Ottobre 2009

Riservato e Confidenziale

**Cogliere le
opportunità
offerte nel breve
periodo**



**MERCATO
SECONDARIO**



**Comprare a sconto quote di
fondi di Private Equity da
investitori in crisi di liquidità**

**Capitalizzare
sui trend
economici di
lungo periodo**



**ASSET
REALI**



**Investire in risorse naturali e
infrastrutture per capitalizzare
su trend “secolari” e
proteggersi dall’inflazione**



Indice

Il Mercato Secondario

Gli Asset Reali

Investire con Perennius Capital Partners

4

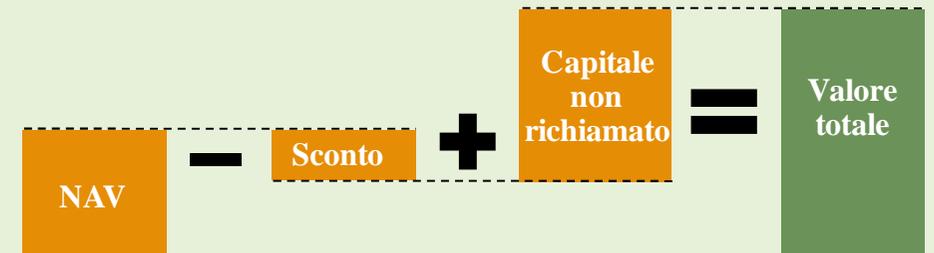
Che cosa è

- Il mercato secondario è il luogo dove gli investitori possono scambiare partecipazioni in fondi di Private Equity acquistate precedentemente

Attori del mercato

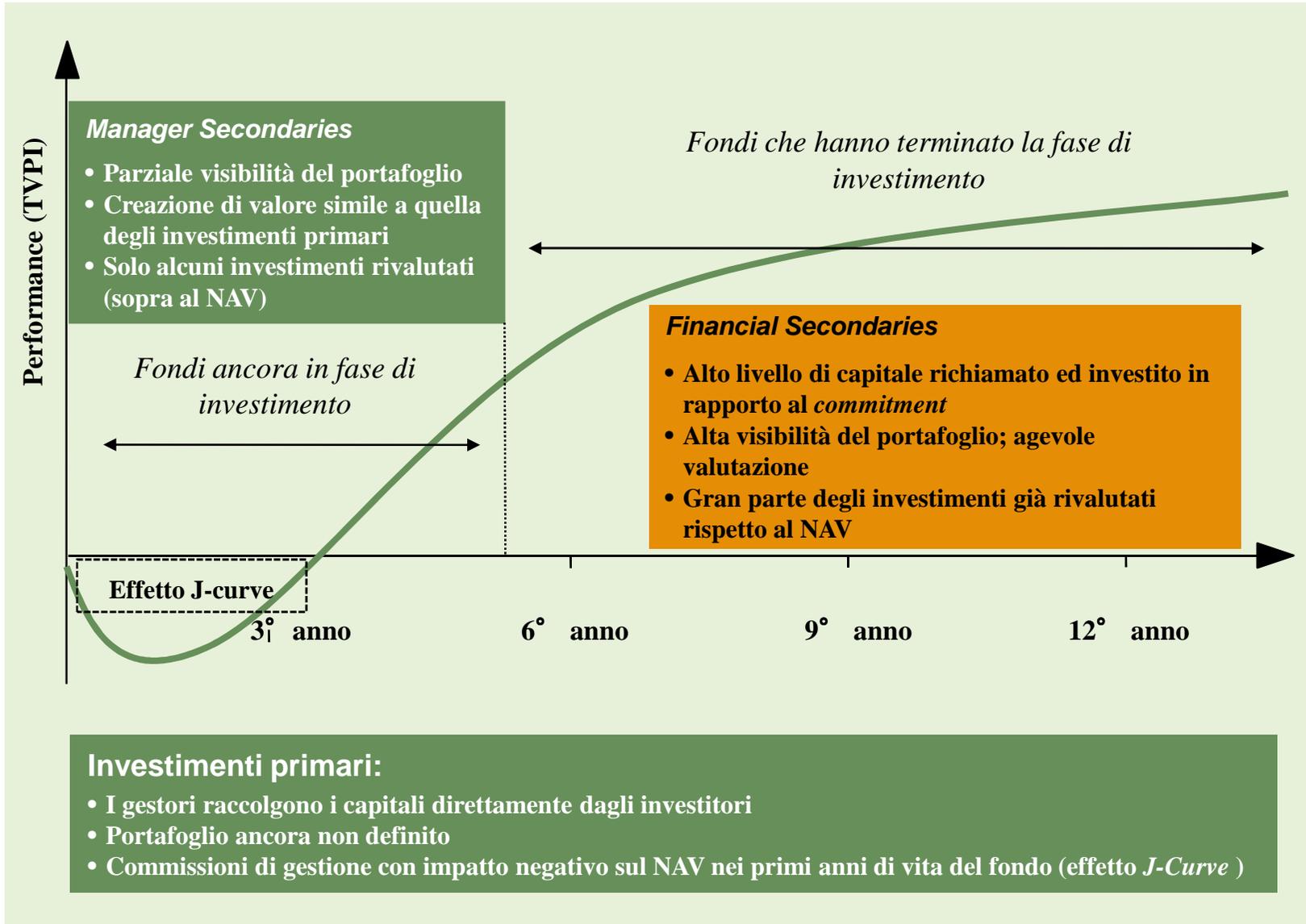
- **VENDITORI TIPICI:** istituzioni finanziarie (banche, compagnie assicurative); holding di partecipazione quotate; *family offices*
- **COMPRA TORI TIPICI:** fondi specializzati (con un approccio più strutturale); fondi pensione (con un approccio più opportunistico)

Valutazione

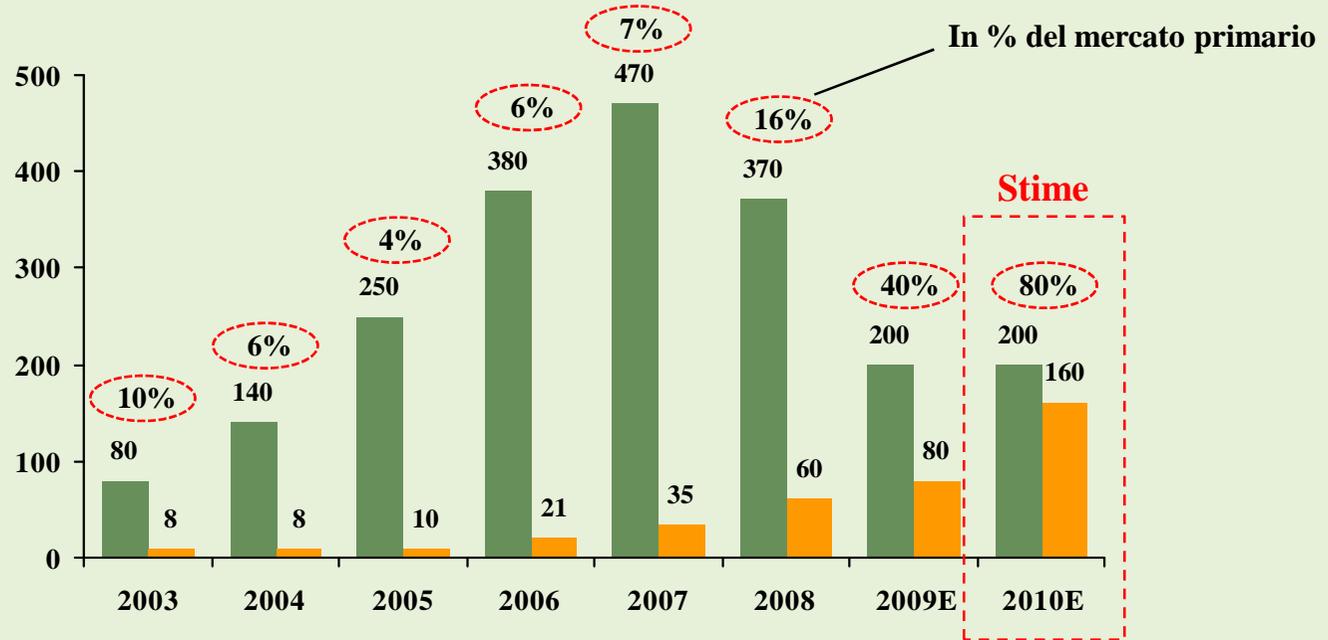


Perchè investire

- Distribuzioni molto ravvicinate grazie alle dismissioni di aziende già mature e pronte per quotazione o vendita



Mercato secondario in rapporto al primario¹ (Volumi, US \$ mld)



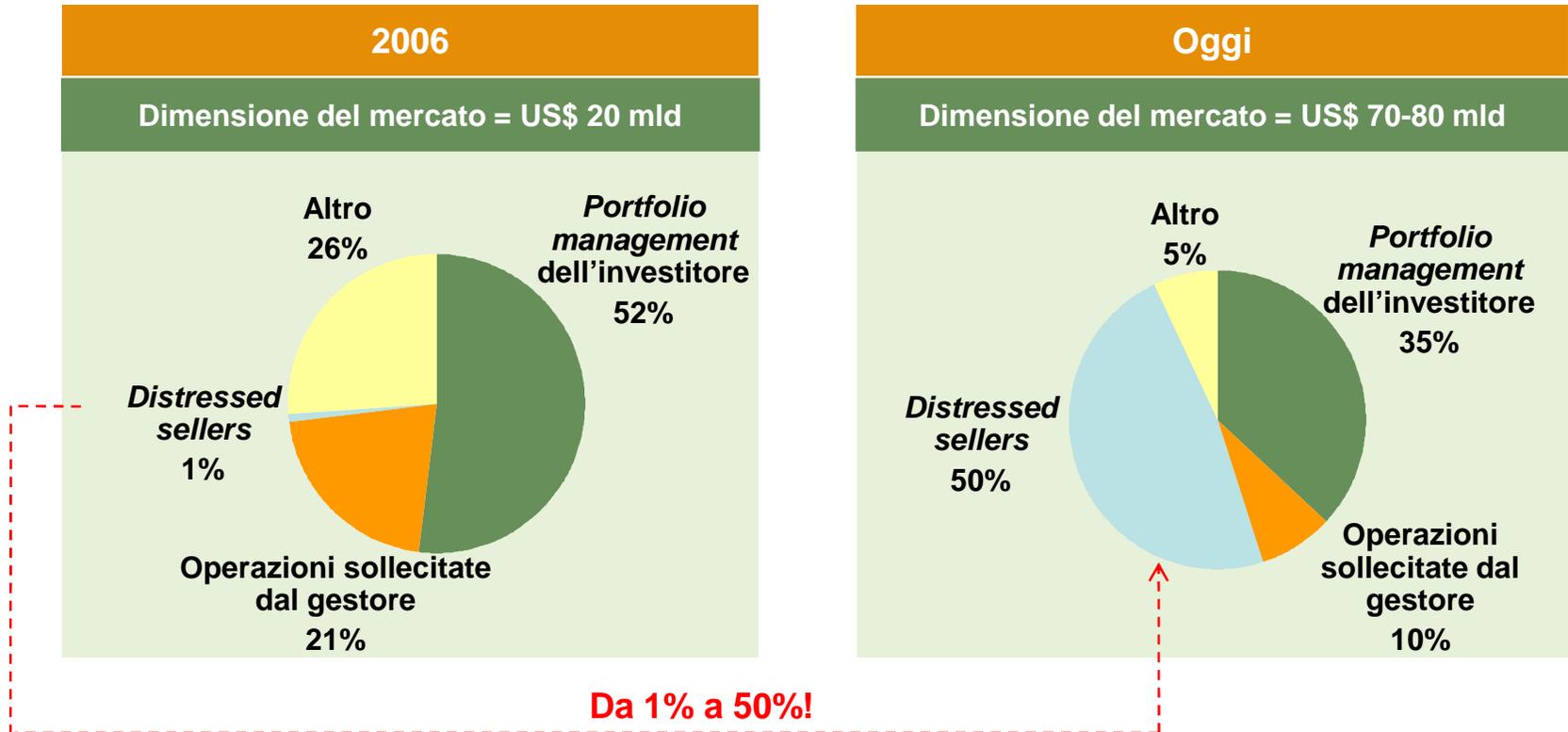
Anche grazie alla raccolta record sul primario registrata negli anni scorsi, il mercato secondario vale oggi quasi un terzo del totale. Secondo le attese nel 2010 potrà rappresentare circa l'80% del mercato primario

¹ Thomson Reuters, AVCJ, Asia Private Equity, EVCA, NVCA, Private Equity International, Dow Jones Private Equity Analyst, Partners Group

Il Mercato Secondario

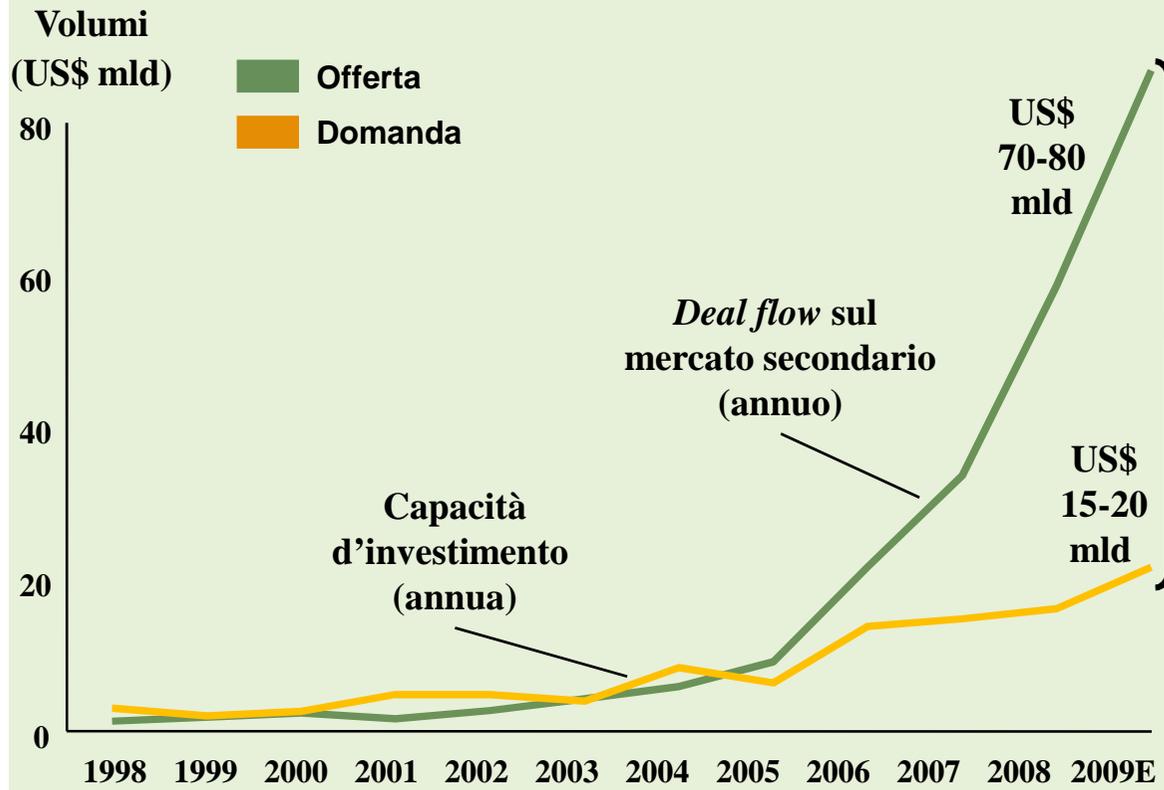
Il mercato oggi è guidato da
“*distressed sellers*”...

7



Oggi il mercato secondario è caratterizzato da un grande numero di venditori in difficoltà (si è passati da un “*sellers' market*” a un “*buyers' market*”)

Andamento dei volumi di domanda e offerta per partecipazioni nel Private Equity (US \$ mld)

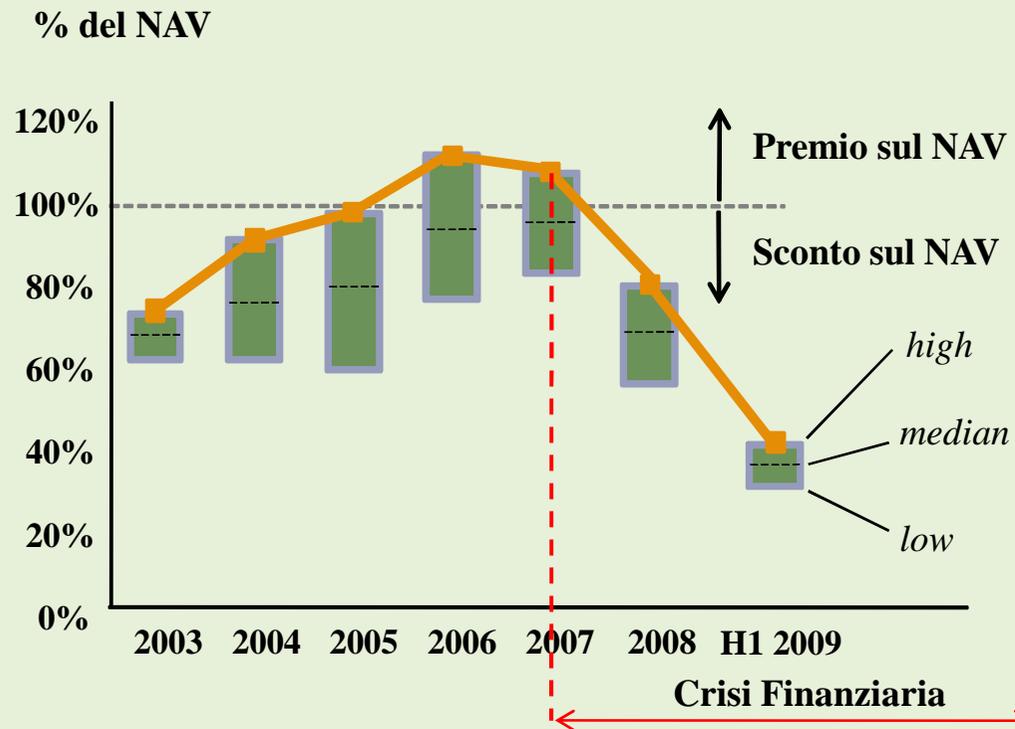


Delta tra domanda e offerta



Mancanza di liquidità !

Evoluzione dello sconto / premio sulle operazioni di secondario (2003-2009)



Significativa e
costante
diminuzione dei
prezzi delle
operazioni sul
mercato
secondario a
partire dalla
seconda metà del
2007

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 YTD |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Investimenti analizzati | | | | |
| In valuta | > US\$ 20 mld | > US\$ 31 mld | > US\$ 54 mld | > US\$ 29 mld |
| In numero di operazioni | 338 | 380 | 500 | 300 |
| % del mercato analizzato | 95% | 89% | 90% | 58% |
| Investimenti effettuati | | | | |
| In valuta | > US\$ 0,7 mld | > US\$ 0,7 mld | > US\$ 0,8 mld | > US\$ 0,3 mld |
| In numero di operazioni | 30 | 25 | 29 | 5 |
| % deals chiusi / analizzati | 10% | 8% | 7% | 2% |



Perennius / Partners Group analizzano la quasi totalità del mercato mondiale, ma conservano un'altissima selettività

| | 2007 | 2008 | 2009 |
|---------------------------------|---------------------------------|------------------------------|---|
| Sentimento generale del mercato | Ottimistico | Problematico | Frustrazione e panico |
| Razionale del venditore | Gestione attiva del portafoglio | <i>First mover advantage</i> | Problemi di liquidità |
| Livello dei prezzi | Pari o superiori al NAV | Inferiori al NAV | Significativamente inferiori al valore intrinseco |
| Opportunità di acquisto | Limitate | In crescita | Numerose |



Assets di qualità, venditori con problemi di liquidità e significativi sconti sul NAV

| | € mln | % |
|-------------------------------|-------|---|
| <i>Original Commitment</i> | 70,9 | |
| Capitale Richiamato | 47,8 | Richiamato su <i>Original Commitment</i> 67,5% |
| NAV | 35,3 | NAV su richiamato 73,8% |
| Prezzo Pagato | 15,0 | Sconto pagato sul NAV 61,5% |
| Prezzo pagato in % richiamato | 31,9% | Sconto pagato sul totale richiamato 68,1% |

Transazione Zugersee
Fondi acquisiti con singola transazione a giugno 2009



Base Case

- Se sulla parte già investita i fondi sottostanti ritornassero il capitale, Perennius Secondary 2008 raggiungerebbe un **multiplo di 3,1x**, con un IRR vicino al 50%

Low Case

- Se sulla parte già investita i fondi dovessero ritornare solo la metà del capitale, Perennius Secondary 2008 otterrebbe comunque un **multiplo di 1,6x**, con un IRR superiore al 15%



- **9 società ad alto potenziale di sviluppo** (crescita di ricavi ed EBITDA del portafoglio del **40% annuo**)
- Valutazione molto conservativa degli *asset* conferiti, assumendo un **Price/Earnings Ratio** medio del portafoglio di **8,27x**

- **Contribuzione per cassa** di un importo **pari alla valutazione degli *asset* conferiti**



- Partecipazione paritaria al fondo, nell'**ottica di un pieno allineamento di interessi** tra Perennius /Partners Group e l'imprenditore
- Prevista una **distribuzione privilegiata a Perennius/Partners Group** (rimborso *commitment* + *hurdle rate* del 5%), che si traduce in una significativa protezione dal *downside* ed un più rapido raggiungimento dei *target* di investimento



| Società | Descrizione | Performance (US\$ mln) | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|-----------|------|-------|--------|--|--|------|------|-------|------|------|-------|------|-------|-------|------|------|------|
| Lianlian Pay  | <ul style="list-style-type: none"> Costituita nel 2004 come fornitore di servizi di pagamento tramite cellulare Attualmente conta più di 100 mln di utenti sul mercato cinese Joint Venture con Alibaba, maggior sito cinese di compravendite <i>online</i> | <table border="1"> <tr> <th colspan="3">Fatturato</th> <th colspan="3">EBITDA</th> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>2008</td> <td>2009E</td> <td>2007</td> <td>2008</td> <td>2009E</td> </tr> <tr> <td>54,3</td> <td>101,9</td> <td>111,4</td> <td>2,0</td> <td>4,4</td> <td>6,5</td> </tr> </table> | Fatturato | | | EBITDA | | | 2007 | 2008 | 2009E | 2007 | 2008 | 2009E | 54,3 | 101,9 | 111,4 | 2,0 | 4,4 | 6,5 |
| Fatturato | | | EBITDA | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2007 | 2008 | 2009E | 2007 | 2008 | 2009E | | | | | | | | | | | | | | | |
| 54,3 | 101,9 | 111,4 | 2,0 | 4,4 | 6,5 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Focused Photonics  | <ul style="list-style-type: none"> Fondata nel 2001, primario fornitore di tecnologia e servizi su tecnologia laser (<i>Diode Laser Absorption Spectroscopy</i>) Finanziamenti "<i>follow-on</i>" nel Q1 2009, in previsione di una quotazione in borsa nel corso del 2010 | <table border="1"> <tr> <th colspan="3">Fatturato</th> <th colspan="3">EBITDA</th> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>2008</td> <td>2009E</td> <td>2007</td> <td>2008</td> <td>2009E</td> </tr> <tr> <td>24,8</td> <td>57,0</td> <td>87,9</td> <td>11,1</td> <td>22,5</td> <td>30,9</td> </tr> </table> | Fatturato | | | EBITDA | | | 2007 | 2008 | 2009E | 2007 | 2008 | 2009E | 24,8 | 57,0 | 87,9 | 11,1 | 22,5 | 30,9 |
| Fatturato | | | EBITDA | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2007 | 2008 | 2009E | 2007 | 2008 | 2009E | | | | | | | | | | | | | | | |
| 24,8 | 57,0 | 87,9 | 11,1 | 22,5 | 30,9 | | | | | | | | | | | | | | | |
| SVG  | <ul style="list-style-type: none"> Costituita nel 2005, fornisce garanzie su prestiti, servizi finanziari ad alto valore aggiunto e <i>venture debt</i> per le piccole-medie imprese cinesi Finanziamento "<i>follow-on</i>" nel Q1 2009, che ha già riconosciuto alla società un fair value pari a 1,5x il costo | <table border="1"> <tr> <th colspan="3">Fatturato</th> <th colspan="3">EBITDA</th> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>2008</td> <td>2009E</td> <td>2007</td> <td>2008</td> <td>2009E</td> </tr> <tr> <td>1,9</td> <td>15,2</td> <td>26,2</td> <td>1,2</td> <td>14,1</td> <td>24,1</td> </tr> </table> | Fatturato | | | EBITDA | | | 2007 | 2008 | 2009E | 2007 | 2008 | 2009E | 1,9 | 15,2 | 26,2 | 1,2 | 14,1 | 24,1 |
| Fatturato | | | EBITDA | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2007 | 2008 | 2009E | 2007 | 2008 | 2009E | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1,9 | 15,2 | 26,2 | 1,2 | 14,1 | 24,1 | | | | | | | | | | | | | | | |



Le società in portafoglio mostrano ottime *performances* grazie ad una forte domanda interna sostenuta

| | IRR netto | DPI ("Distributed Over Paid In") netto | TVPI ("Total Value Over Paid In") netto |
|--|--------------|--|---|
| Benchmark Top Quartile 2002 ¹ | 26,0% | 1,10x | 1,51x |
| PG Secondary 2002 | 30,1% | 1,29x | 1,70x |
| Benchmark Top Quartile 2004 ¹ | 24,3% | 0,63x | 1,34x |
| PG Secondary 2004 | 27,6% | 0,95x | 1,50x |
| Benchmark Top Quartile 2006 ¹ | -5,1% | 0,09x | 0,94x |
| PG Secondary 2006 | 3,6% | 0,32x | 1,04x |



I fondi specializzati in secondario di Partners Group hanno sistematicamente sovraperformato rispetto al *top quartile benchmark* come misurato da Cambridge Associates

¹ Cambridge Associates, *Funds of Funds and Secondaries Benchmark Statistics*.

Note: dati al 31 dicembre 2008 relativi a 120 fondi operanti sul mercato secondario lanciati tra il 1991 ed il 2008.

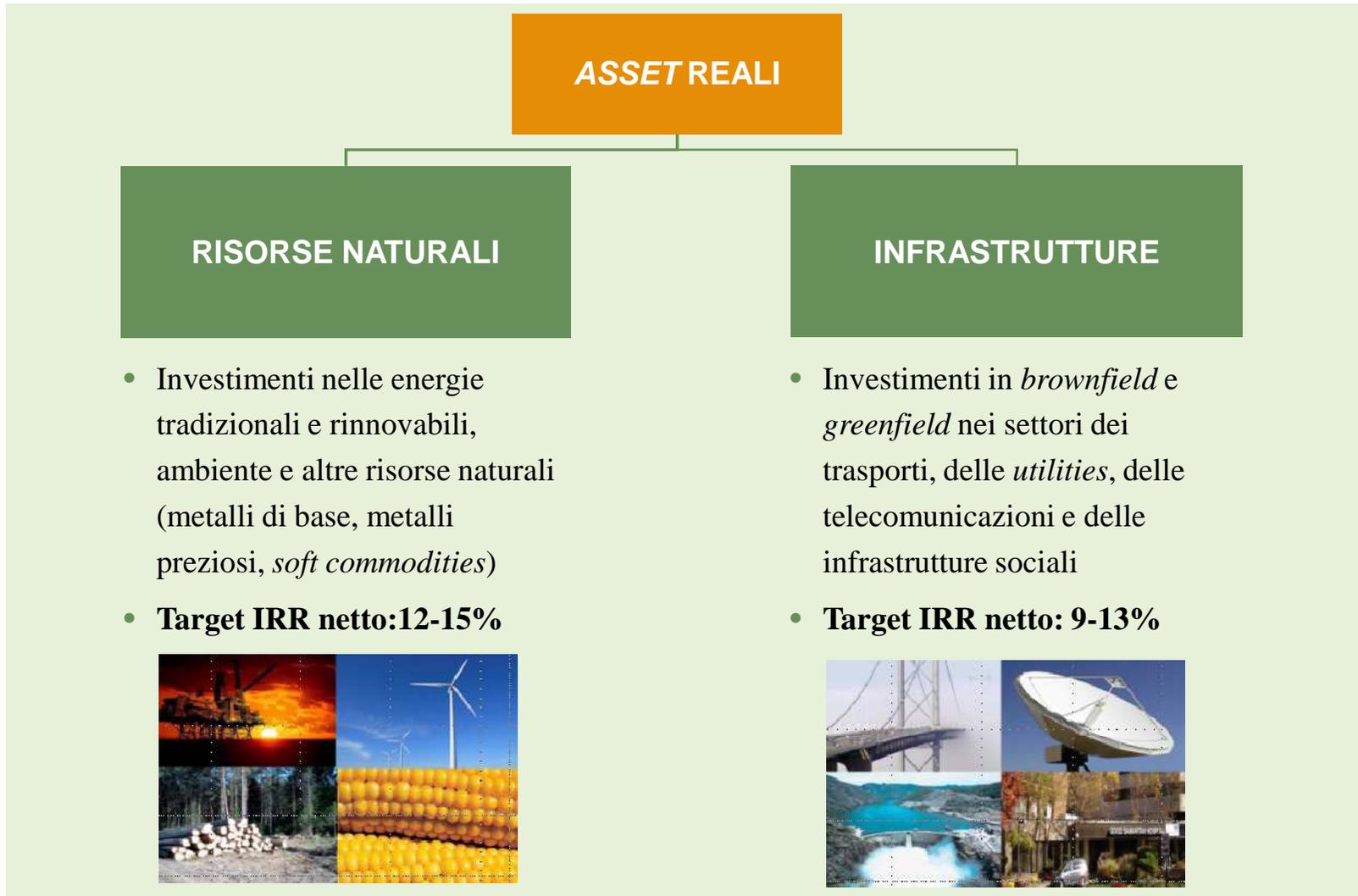


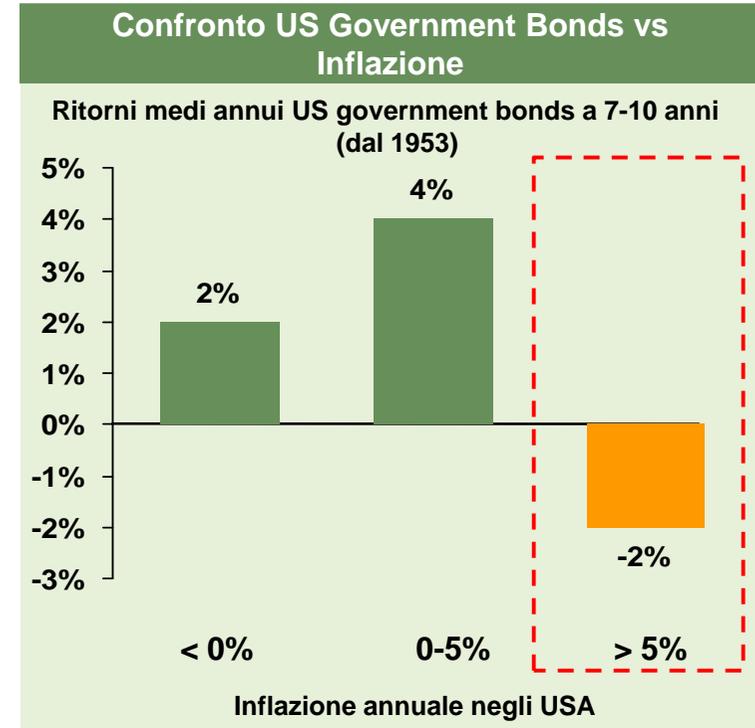
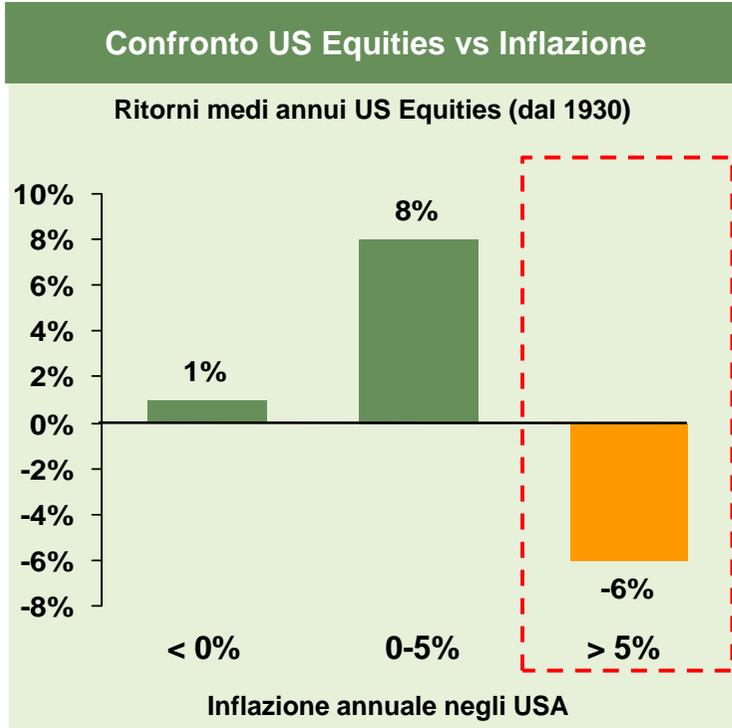
Indice

Il Mercato Secondario

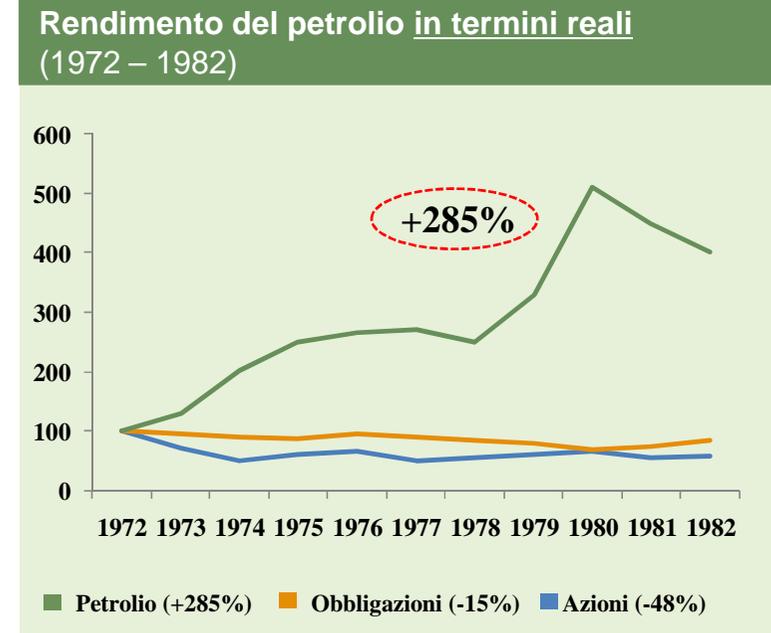
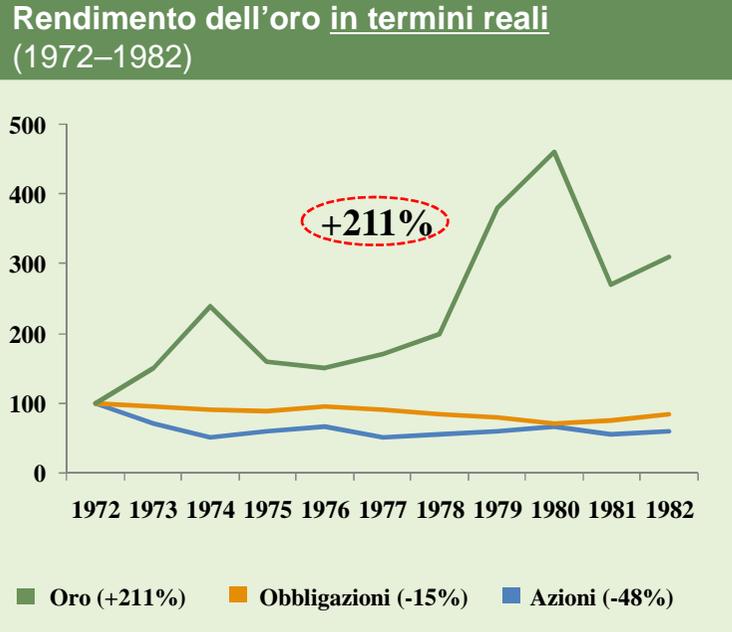
Gli Asset Reali

Investire con Perennius Capital Partners





I mercati azionari ed obbligazionari hanno storicamente sottoperformato in uno scenario di alta inflazione



Storicamente, nei periodi ad alta inflazione, gli investimenti in attività reali hanno largamente sovraperformato rispetto agli investimenti in titoli obbligazionari e azionari

| Rendimenti netti annualizzati (al 31 marzo 2009) | 1 yr | 3 yrs | 5 yrs | 10 yrs | Volatilità a dieci anni |
|---|--------|--------|-------|--------------|----------------------------|
| <i>Private natural resources</i> | -8,9% | 13,8% | 27,0% | 19,7% | 12,1% |
| <i>Private infrastructure</i> ¹ | 0,3% | 8,5% | 12,0% | 11,7% | 6,4% |
| Morgan Stanley World Index TR (mercati azionari globali) | -42,2% | -13,3% | -3,0% | -1,8% | 18,1% |

DIVERSIFICAZIONE

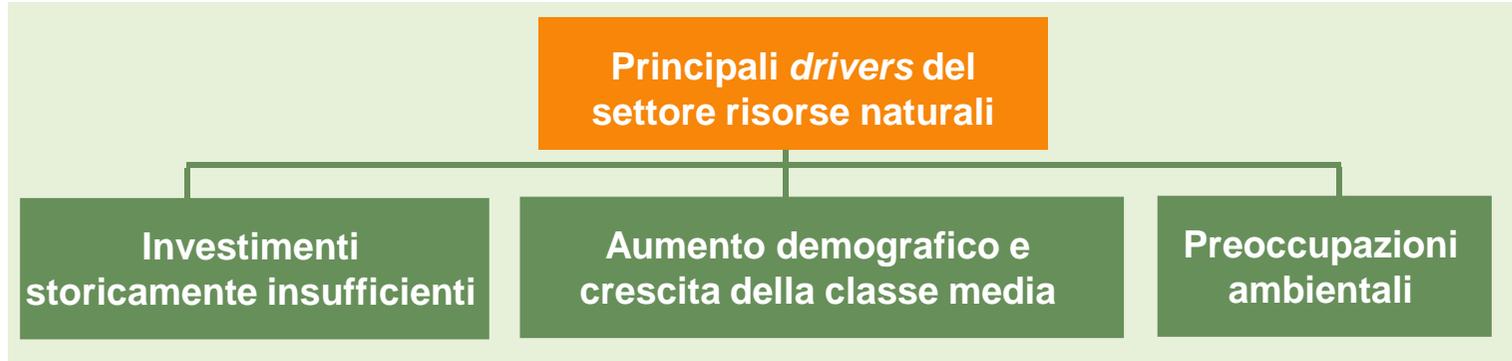
Per la loro natura difensiva e per la protezione che offrono contro l'inflazione, gli asset reali rappresentano un concreto elemento di diversificazione rispetto alle altre asset class

INTERESSANTE PROFILO DI RISCHIO / RENDIMENTO

Storicamente, gli asset reali hanno conseguito un interessante profilo di rischio/rendimento rispetto al mercato azionario

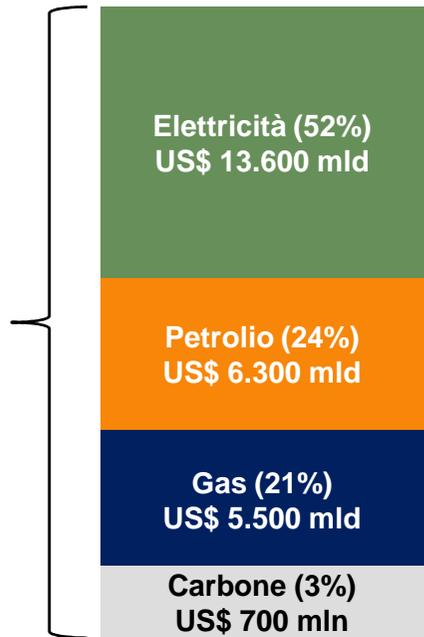
¹ I dati di Private Infrastructure sono al 31 dicembre 2008
Fonte: Cambridge Associates; Colonial First State; Bloomberg

| | | | | | |
|--|--|---|---|---|--|
| <h3>Energia Tradizionale</h3> | | | <h3>Ambiente</h3> | | |
|  | | | <h3>Energia pulita</h3>  | | |
| <h3>Altre risorse</h3> | | | <h3>Foreste</h3> | <h3>Acqua</h3> | |
| <h4>Metalli di base</h4> | <h4>Metalli preziosi</h4> | <h4>Soft commodities</h4> |  |  | |
|  |  |  | <h3>Emissioni</h3> | <h3>Gestione dei rifiuti</h3> | |
| | | |  |  | |

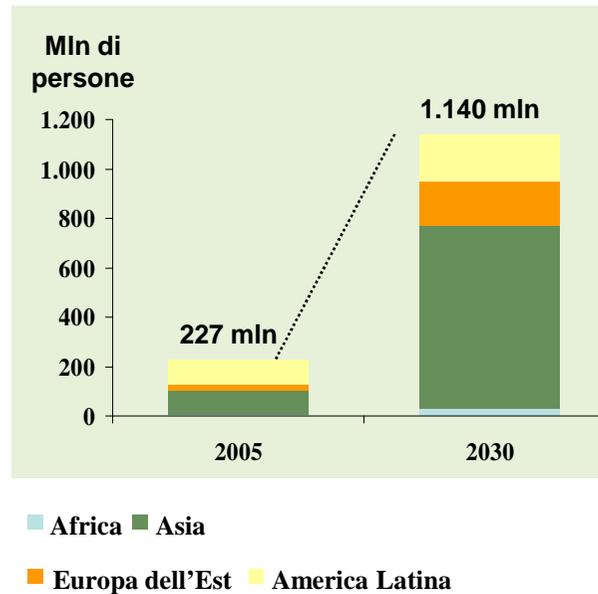


Investimenti nell'energia (2007-2030)

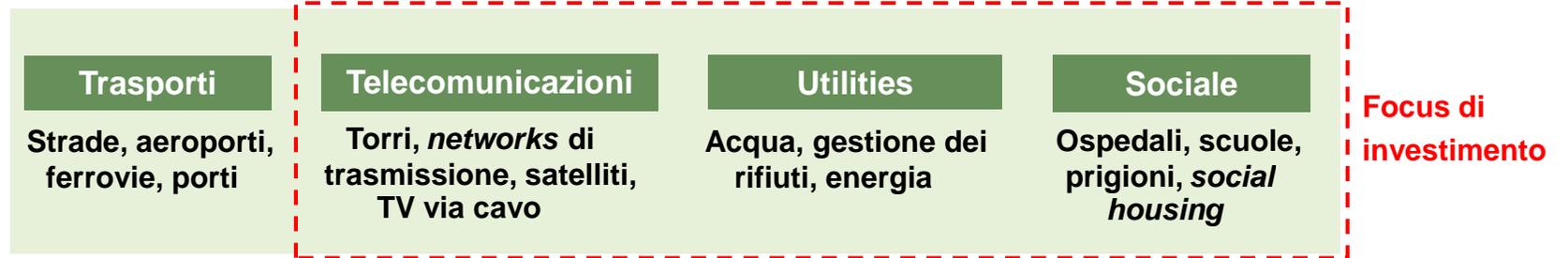
Investimenti totali = US\$ 26.100 mld entro il 2030 (oltre US\$ 1.000 mld all'anno)



Composizione della "classe media" nei Paesi in via di sviluppo ¹



¹ Fonte: Global Economic Prospects – "Managing the Next Wave of Globalisation 2007", World Bank, UN



Corporate

- Acquisto di *asset* esistenti



Brownfield

- Miglioramento di *asset* esistenti



Greenfield

- Costruzione di infrastrutture ex-novo



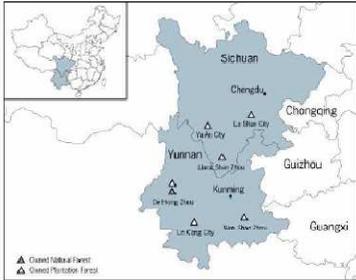
Cash yields
bassi rischi

Capital gains, rischi legati alla costruzione ed allo sviluppo dei progetti



Gli investimenti nelle infrastrutture mostrano diversi profili di rischio / rendimento a seconda del settore e dello stadio di vita

24



Società: China Forestry



Modello di business



Strategia d'investimento



- **Fondata a Pechino nel 2001**, ha oggi circa 300 dipendenti ed è **leader nella gestione di terreni boschivi e nella vendita del legno in Cina**
- La sede della società si trova a Pechino, ma le **piantagioni sono situate nel Sichuan e nello Yunnan, nel sud-ovest della Cina**

- Il modello di *business* prevede **l'acquisto dei diritti sulle foreste per un periodo compreso tra i 20 e i 50 anni**, nonchè la gestione e la vendita del prodotto
- **Il prodotto viene tipicamente venduto a società attive nella lavorazione del legno e alle cartiere**

- China Forestry presenta **vari punti di forza**, tra cui: (i) **terreni boschivi di alta qualità** pronti per essere sfruttati; (ii) **elevata forza contrattuale**, che coincide con bassi prezzi di acquisto dei terreni; (iii) **significativo know-how nel settore**;
- La società gode di un **ottimo posizionamento di mercato**: (i) *first mover advantage*; (ii) prospettiva di elevati investimenti infrastrutturali in Cina nei prossimi anni; (iii) ruolo nella ricostruzione nella regione dello Sichuan, colpita recentemente da un forte terremoto
- Per quanto riguarda la possibile *exit* dall'investimento, è **prevista una quotazione della società in Borsa nel primo trimestre 2010**



Indice

Il Mercato Secondario

Gli Asset Reali

Investire con Perennius Capital Partners

PCP SGR si propone in maniera radicalmente innovativa nel panorama del Private Equity italiano:

- è la **prima partnership esclusiva tra uno dei leader globali del settore (Partners Group, che è anche azionista della SGR) ed un gruppo italiano**
- è il **primo gestore italiano di fondi rivolti al mercato globale con un approccio di elevata segmentazione del prodotto** su molteplici dimensioni
- i **promotori sono tutti completamente indipendenti** e scevri da conflitti di interesse

PCP SGR ha come obiettivo la **strutturazione, promozione, gestione e vendita di fondi mobiliari chiusi di diritto italiano** dedicati al Private Equity globale e soggetti alla vigilanza ed autorizzazione di Banca d'Italia

PCP SGR propone i propri prodotti ad investitori qualificati italiani, con particolare focus su fondazioni bancarie, fondi pensione, istituzioni bancarie ed assicurative e *family offices*

PCP SGR ha lanciato ad oggi 4 fondi:

Global Value

Focus geografico globale, pesato dinamicamente tra stadi di investimento (Venture Capital, Growth e Buy Out) e origine del *commitment* (Primario, Secondario e Investimento Diretto)

Asia Pacific

Focus geografico sull'area asiatica e del Pacifico (Australia e Nuova Zelanda), in tutti gli stadi di investimento

Secondary

Dedicato al mercato secondario, con focus geografico globale e pesato tra i diversi stadi di investimento (Venture Capital, Growth e Buy Out)

Real Assets

Dedicato agli investimenti nelle energie tradizionali e alternative, ambiente e *commodities* e nelle infrastrutture “*greenfield*” e “*brownfield*”



Giampio Bracchi (Presidente)

Attualmente Presidente di RDB, Intesa Private Banking, Milano-Serravalle, AIFI, Fond. Politecnico di Milano
Attualmente board member CIR, Amplifon, Banca del Sempione, ABI
Consigliere Presidenza del Consiglio (94-96)
E' stato Vice Presidente di Banca Intesa, board member Cariplo, INPS, CdB WebTech, Termomeccanica, Treccani, Sorin Biomedica, Fond. Rosselli, Finlombarda
Professore di Sistemi Inf. (Politecnico Milano)



Luigi Carnelli (Vice Presidente)

Dal 1977 al 2006 in Banca Commerciale Italiana (ora Intesa San Paolo), con responsabilità di varie filiali (Londra, Tokyo, Toronto) e, dopo il 2000, delle attività internazionali della banca
Board member di numerose banche straniere (Sudameris, VUB, Wiese Sudameris, SEB, Central-European International Bank, CLS Bank NY)
Università Bocconi (Milano)



Marcel Erni (Consigliere)

Co-fondatore di Partners Group (nel 1996) e Vice-Chairman e Chief Investment Officer della società
Private banker in Goldman Sachs (1994-96)
Consulente in McKinsey (1992-94)
MBA presso University of Chicago
Doctorate and Master Degree in Finance and Banking (St. Gallen, CH)



Sandro Salvati (Consigliere)

Presidente del Comitato Consultivo dell'ANIA
AD di Toro Assicurazioni (2005-06)
Presidente e AD di Alleanza Assicurazioni (1998-04)
Presidente e AD Lloyd (1991-98)
AD Allianz Italia (1991-98)
DG RAS (1991-98)
Senior executive Zurich (1988-91) e SAI (1970-87)
Board member Antonveneta e Banca Intesa



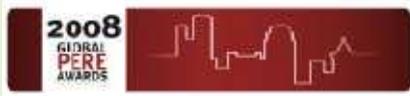
Roberto Poli (Consigliere)

Presidente dell'ENI dal 2002
Presidente, board member e/o sindaco in importanti società, tra cui IRI, Enichem, Merloni Elettrodomestici, Merloni Termosanitari, Banca Commerciale Italiana, Fondazione Cariplo, Mondadori, Rizzoli-Corriere della Sera, Bracco, Fininvest, G.D.-Seragnoli
Fondatore nel 1969 della Poli e Associati
Professore di Finanza (Univ. Cattolica Milano)



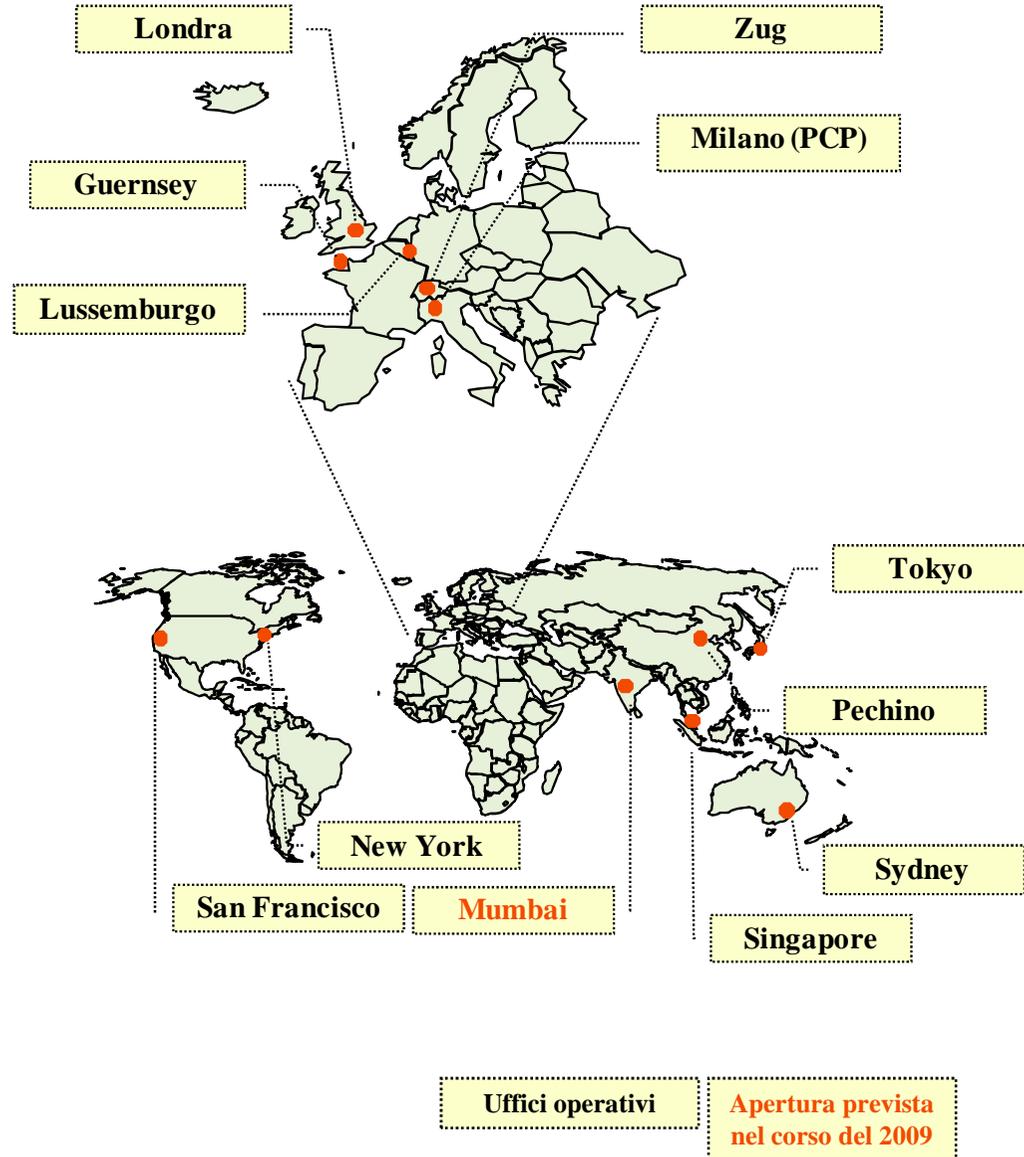
Alessandro Poli (Amministratore Delegato)

AD/DG di Poli e Associati (dal 2002)
Co-fondatore e AD Longitude (2000-01)
Consulente in Bain & Company (1997-00)
M&A Advisory in JP Morgan (1993-96)
KPMG Int'l Tax (1992-93)
Università Bocconi (Milano), HEC (Parigi)
Dottore commercialista e Revisore Contabile

| <p>2008</p> |  <p>Partners Group was awarded “European Advisor of the Year” And “Asian Advisor of the Year”</p>  <p>THE PRIVATE EQUITY INTERNATIONAL AWARDS 2008 The best fund of funds in Europe Partners Group</p> | <p>In 2008 Partners Group was ranked number one in the category: “Best private equity investment”</p>   <p>In the 2006 and 2008 Euromoney private banking polls, over 20,000 participants voted Partners Group among the top private equity providers in Western Europe, North America and Asia</p> |  <p>Top 25 most influential European investors</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Rank</th> <th>Name</th> <th>Ownership/structure</th> <th>Capacity</th> <th>Capability</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>AlpInvest Partners</td> <td>ABP and PGM/indirect</td> <td>Very High</td> <td>Very high</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Partners Group</td> <td>Listed, 38 partners/funds of funds</td> <td>Very High</td> <td>Very high</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Wellcome Trust</td> <td>Endowment/direct and indirect</td> <td>High</td> <td>High</td> </tr> </tbody> </table> <p>In 2008 a survey of advisers and private equity funds voted Partners Group the second most influential European private equity investor</p> | Rank | Name | Ownership/structure | Capacity | Capability | 1 | AlpInvest Partners | ABP and PGM/indirect | Very High | Very high | 2 | Partners Group | Listed, 38 partners/funds of funds | Very High | Very high | 3 | Wellcome Trust | Endowment/direct and indirect | High | High |
|--------------------|---|--|--|------------|------|---------------------|----------|------------|---|--------------------|----------------------|-----------|-----------|---|----------------|------------------------------------|-----------|-----------|---|----------------|-------------------------------|------|------|
| Rank | Name | Ownership/structure | Capacity | Capability | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | AlpInvest Partners | ABP and PGM/indirect | Very High | Very high | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Partners Group | Listed, 38 partners/funds of funds | Very High | Very high | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Wellcome Trust | Endowment/direct and indirect | High | High | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>2007</p> | <p>Best Fund of Funds in Europe</p>  |  <p>Partners Group was awarded “Fund of Funds House of the Year”</p> |  <p>Nori Lietz was elected one of the world’s 3 most influential people in Real Estate by PERE</p>  <p>Partners Group Listed Infrastructure was awarded “Fund Innovation of the Year”</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>2006</p> |  | <p>Best Global Fund of Fund</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>2005</p> |  | <p>Voted by GPs and other professionals in the private equity industry as Leading Global Fund of Fund</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>2004</p> |  | <p>European Fund of Funds : 1st rank European Secondaries Firm: 2nd rank</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Investire con Perennius Capital Partners

29



Copertura globale e solida struttura di professionisti

Partners Group è un gruppo svizzero di Alternative Asset Management che gestisce *asset* per complessivi CHF 25 mld¹, nel settore del Private Equity

La sede del gruppo è a Zug (Svizzera) è quotata al Swiss Stock Exchange e capitalizza CHF 2,6 mld², ma il controllo è ancora in mano ai suoi Partners e dipendenti

Partners Group ha conseguito nel 2008 utili netti per CHF 213 mln

- **Oltre 350 professionisti nel mondo**, con *background* accademici e professionali multi-disciplinari, più di 25 nazionalità e più di 20 lingue parlate
- **Rapporto fra numero di professionisti ed assets gestiti fra i più alti del settore** a livello mondiale
- **11 uffici operativi**, con ulteriori sedi in apertura
- Rappresentanza negli organi decisionali dei maggiori fondi mondiali (ad oggi **più di 140 board seats**)

¹ Dati al 30 giugno 2009

² Dato al 13 luglio 2009

Disclaimer

Il presente documento, che potrà essere soggetto a modifiche e integrazioni, riporta informazioni su Perennius Capital Partners SGR S.p.A. (di seguito, la “Società”) e sul settore del private equity in generale in cui la Società opera. La Società è una Società di Gestione del Risparmio autorizzata alla prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio e iscritta al n. 259 dell’Albo delle Società di Gestione del Risparmio tenuto dalla Banca d’Italia ai sensi dell’articolo 35 del Testo Unico della Finanza.

Il presente documento viene distribuito in via strettamente confidenziale dalla Società ad un numero ristretto di investitori qualificati che abbiano manifestato il proprio interesse ad acquisire informazioni sulla Società stessa, sul settore di riferimento di quest’ultima e sui servizi e prodotti offerti.

Le informazioni di seguito riportate sono ad uso esclusivo dei soggetti a cui sono state espressamente messe a disposizione dalla Società, possono essere utilizzate solo in relazione allo scopo di cui sopra, sono da ritenersi strettamente confidenziali ed è fatto assoluto divieto di divulgarle a terzi, copiarle o riprodurle, in tutto o in parte, senza il preventivo consenso scritto della Società.

Il presente documento ha un valore esclusivamente illustrativo di alcune caratteristiche generali del settore del private equity e della Società e non contiene necessariamente tutte le informazioni che un investitore dovrebbe tenere in considerazione ai fini della valutazione di un suo possibile investimento nel settore di riferimento della Società e/o nei prodotti o servizi dalla stessa offerti. Pertanto, un eventuale investimento nei prodotti offerti dalla Società potrà essere compiuto solo sulla base della documentazione contrattuale e regolamentare inerente a tali prodotti che la Società è tenuta a consegnare al cliente o al potenziale cliente ai sensi della normativa di riferimento.

Alcune delle informazioni contenute nel presente documento provengono da documenti pubblici redatti da terzi. La Società, nonostante abbia adottato le necessarie cautele al fine di fornire una corretta e completa rappresentazione dei dati e delle informazioni contenuti nel presente documento, non ha effettuato su di essi alcuna verifica né autonomamente né per il tramite di consulenti indipendenti, e di conseguenza non presta, neppure implicitamente, alcuna garanzia in merito alla veridicità, accuratezza, correttezza e completezza dei dati e delle informazioni contenuti nel presente documento e declina ogni responsabilità al riguardo. Pertanto la Società, così come ciascuno dei suoi amministratori, dirigenti, funzionari e dipendenti sono esenti da responsabilità dirette o indirette per le informazioni contenute nel presente documento ovvero prese in considerazione ai fini della redazione del medesimo.

Il presente documento contiene altresì un’indicazione dei risultati passati del settore del private equity nel suo complesso e dei fondi che vi operano nonché informazioni che includono o fanno riferimento a elaborazioni basate su dati storici. Si precisa che tali dati si riferiscono al passato e che i risultati passati non sono indicativi di quelli futuri. Inoltre, trattandosi di dati estratti da fonti terze, non è stato possibile esprimere i rendimenti dei prodotti analizzati nel presente documento al netto di oneri, costi, commissioni e imposte. In alcuni casi, inoltre, il presente documento contiene rendimenti espressi in valuta diversa dall’Euro. In tal caso, il rendimento espresso potrebbe aumentare o diminuire a causa di oscillazioni del cambio.

Le informazioni contenute nel presente documento sono basate sulla normativa e sulla prassi in vigore in Italia alla data dello stesso. Non si può escludere che mutamenti nel quadro normativo di riferimento, anche fiscale, e nella prassi adottata che intervengano successivamente possano rendere le informazioni qui contenute non più vere, accurate e corrette. Gli investitori sono dunque tenuti a consultare i propri consulenti, anche in merito al regime fiscale proprio dell’investimento.

Il presente documento non costituisce un’offerta di strumenti finanziari o una sollecitazione da parte di qualsivoglia persona in qualsiasi giurisdizione, né può essere utilizzato per tale scopo. La divulgazione di questo documento in alcune giurisdizioni potrebbe essere soggetta a restrizioni legali.