

Con 18,5 miliardi di masse in gestione è il player di riferimento in Italia. L'intervista al d.g. Filippo Cappio, che è anche presidente e amministratore delegato della neonata Brokerfid



FILIPPO CAPPIO

Unione fiduciaria si apre al brokeraggio assicurativo

di eleonora fraschini

«La nostra struttura è cambiata molto a causa della dell'ingente crescita dimensionale legata all'intestazione di portafogli immobiliari»

È di poche settimane fa la notizia della nascita di Brokerfid, società di brokeraggio assicurativo, con principale focus sulle polizze vita a contenuto finanziario. Alla base di Brokerfid c'è la storica partnership tra Unione Fiduciaria, la più grande società fiduciaria italiana con beni in amministrazione per 18,5 miliardi di euro, e WTW, gruppo attivo a livello globale nella consulenza e nel brokeraggio assicurativo, di cui fanno parte in Italia Willis Italia e Towers Watson Italia. Unione Fiduciaria e WTW sono titolari rispettivamente dell'80% e del 20% del capitale sociale di Brokerfid.

La società opererà nell'intermediazione di prodotti assicurativi focalizzati sulla gestione patrimoniale, con particolare riferimento al private life insurance, perimetro nel quale Unione Fiduciaria già vanta una lunga e significativa esperienza amministrativa. MAG ha incontrato **Filippo Cappio**, direttore generale di Unione Fiduciaria nonché presidente e amministratore delegato della nuova società, Brokerfid, per fare una panoramica del settore.

Qual è il contesto in cui nasce l'idea di Brokerfid?

Dobbiamo partire da una premessa: le polizze assicurative sono strumenti che hanno vissuto una crescita importante negli ultimi anni nei portafogli della clientela dotata di patrimoni più elevati, come testimoniano i dati Aipb. Noi oggi abbiamo intestati alla fiduciaria più di 7 miliardi di euro di controvalore di polizze assicurative, in grande parte ramo vita. Quindi partiamo da una considerazione di base: la nostra clientela vuole nel suo portafoglio questo tipo di strumenti.

Prova ne è che più di un terzo del totale delle masse amministrate da Unione Fiduciaria sono investite in polizze di questa natura. Quindi l'idea nasce dalla volontà di offrire a una clientela che evidentemente è interessata a questi strumenti non soltanto l'intestazione fiduciaria, che è stata il business core della nostra azienda, ma anche lo strumento polizza assicurativa.

Perché avete scelto WTW come partner?

Per realizzare il nostro obiettivo dovevamo dotarci

di una società che potesse fare l'attività di brokeraggio assicurativo. A questo punto ci siamo posti un altro tema: noi sicuramente abbiamo una storia, quasi ventennale, di amministrazione di polizza assicurativa che ci ha portato a essere intestatari di una così grande quantità di polizze, ma i fabbisogni assicurativi dei nostri clienti sono molto più estesi. A questo punto, piuttosto che improvvisarci broker assicurativi a 360 gradi, abbiamo preferito concentrarci su una piccola fetta dei fabbisogni assicurativi del cliente. Abbiamo quindi individuato in Willis Italia e Towers Watson Italia il socio ideale, perché è il terzo broker più grande del mondo. Ha una vastissima platea di strumenti assicurativi che può offrire alla clientela.

Quali sono invece le caratteristiche principali di Unione Fiduciaria?

L'attività fiduciaria tipica, che è la base dalla quale partiamo, ha due anime ben distinte storicamente. Da un lato quello che è l'intestazione societaria, e quindi l'attività con la quale un soggetto chiede l'intervento della fiduciaria per avere una sorta di filtro nell'intestazione delle quote. È questa un'attività che ci vede intestatari di più del 10% del totale delle società partecipate da società fiduciarie in Italia. L'attività nata successivamente è quella dell'intestazione di portafogli immobiliari, che ha avuto una grande crescita negli ultimi vent'anni, con gli scudi fiscali e con la voluntary disclosure nel 2015. In questa fase, infatti, coloro che hanno preferito

«Proprio per il fatto che siamo indipendenti e di standing bancario, potremo crescere dal punto di vista acquisitivo»



mantenere in gestione presso intermediari internazionali al di fuori dell'Italia i propri asset, hanno optato molto spesso per la società fiduciaria, che consentiva lo strumento del rimpatrio giuridico.

Come è cambiato il ruolo della fiduciaria nel panorama italiano nel corso del tempo?

La legge istitutiva dell'attività fiduciaria nasce nel 1939, in un periodo bellico in cui c'era la necessità di avere una schermatura da parte di una società fiduciaria. Il suo ruolo è poi cambiato nel corso degli ultimi vent'anni. Unione Fiduciaria, che oggi è leader di mercato con 18,5 miliardi di masse in amministrazione fiduciaria, fino a prima degli scudi fiscali aveva delle masse di circa 4 miliardi di euro. Quindi è chiaro che la nostra struttura e le nostre dimensioni (e quelle

dei nostri nostri competitor) sono cambiate molto proprio a causa della dell'ingente crescita dimensionale legata all'attività connessa all'intestazione di portafogli immobiliari. Il peso di questi ultimi nel totale degli asset in amministrazione si è modificato repentinamente in questi ultimi vent'anni, passando sostanzialmente da un rapporto paritetico a uno che vede in maniera assolutamente preponderante l'attività immobiliare. Questo comporta anche la necessità di avere delle skills diverse tra le persone che fanno questo mestiere, che si spostano verso un business più legato ad attività di amministrazione e di gestione della fiscalità.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor?

Il fatto che abbiamo relazioni con più di 200 intermediari finanziari e 70 compagnie

di assicurazione, ci pone come un soggetto che più di altri è nella posizione ideale per dare alla clientela in maniera indipendente, questa aggregazione dei patrimoni con tutta una serie di informazioni che sono ad essa indispensabili. Si passa dalla determinazione della performance alla struttura di costo complessivo del portafoglio, al livello di rischio assunto dal cliente con i vari intermediari a cui si è affidato. Quindi, come dicevo, sono sempre più necessarie persone diverse, skills nuove, opportunità nuove di dare servizi a valore aggiunto al cliente.

Per quanto riguarda il futuro, quali sono i vostri progetti?

Il mercato dei servizi fiduciari tradizionali è in contrazione. Molte società captive evidentemente non possono fare quello che facciamo noi, ovvero crescere per linee esterne. Vediamo un consolidamento del mercato in cui il numero dei soggetti che operano è tendenzialmente destinato a scendere. Questa particolare dinamica ci dovrebbe consentire, come abbiamo fatto finora, di realizzare altre operazioni di crescita esterna. Siamo infatti arrivati al livello di masse che abbiamo raggiunto sia per linee interne, grazie alla professionalità delle persone che operano in questa azienda, ma anche con la crescita esterna mediante acquisizioni. Quindi, proprio per il fatto che siamo indipendenti e di standing bancario, oltre ad avere una patrimonializzazione più elevata rispetto ai nostri competitor, potremo crescere dal punto di vista acquisitivo. ■