



## L'intervista Filippo Cappio

# Soluzioni su misura per i grandi patrimoni

«**L**a risposta della clientela tipica del settore "Private life insurance" alla nostra proposta è stata più che soddisfacente visto che a soli 12 mesi dalla data di autorizzazione della società abbiamo costituito una massa intermediata pari a oltre 580 milioni di euro».

Racconta così Filippo Cappio, Ad di Brokerfid, l'esordio della società di brokeraggio posseduta all'80% da Unione fiduciaria e al 20% da Wtw, gruppo globale di consulenza e brokeraggio di cui fanno parte nel nostro paese anche Willis Italia e Towers Watson Italia.

**Su cosa si è focalizzata la richiesta?**

Le polizze finora acquisite in brokeraggio sono state praticamente tutte di Ramo terzo ed emesse da compagnie Irlandesi, Lussemburghesi e del Liechtenstein. Da rilevare inoltre che abbiamo in corso diversi dialoghi con clientela interessata al ramo danni (che copriamo in co-brokeraggio con Willis Towers Watson, società di consulenza e brokeraggio leader a livello globale, che con UF è socio in

Brokerfid) per la copertura di rischi inerenti alla sfera professionale, aziendale o personale.

**Perché Unione fiduciaria ha deciso di costituire una società di brokeraggio?**

L'idea di creare Brokerfid è sorta dopo anni di osservazione dei bisogni dei clienti di Unione Fiduciaria: i nostri fiducianti già fanno utilizzo di strumenti assicurativi a contenuto finanziario per la gestione e ottimizzazione dei loro patrimoni. Da decenni analizziamo il funzionamento, le caratteristiche e i vantaggi di questi strumenti assicurativi nei patrimoni dei clienti, grazie alla nostra attività di amministrazione fiduciaria e al collegato esercizio della sostituzione di imposta. La Insurance distribution directive (anche detta Idd), ha poi indicato la strada per una corretta guida, informativa e indirizzo nel mondo delle scelte dei prodotti assicurativi puntando ad un innalzamento del livello di qualità della relazione tra cliente ed intermediario. Tale dettato normativo, unitamente alla

nostra lunga esposizione al mondo del Private life insurance – mondo caratterizzato da aspetti operativi molto personalizzati e importi investiti spesso ingenti – ci hanno ispirato a intraprendere una missione volta a capitalizzare la nostra expertise unica di amministratori fiduciari di polizze e a tradurla in consulenza di alto profilo, potenziando l'acquisizione di opportune competenze e delle necessarie abilitazioni professionali.

**Le problematiche di raccolta Vita con la concorrenza dei titoli di Stato si stanno vivendo anche nel settore private.**

Dal punto di vista del nostro target di clientela tale fenomeno appare meno marcato rispetto al mondo retail. Se da un lato è naturale che taluni investitori facciano scelte polarizzate dettate dalle opportunità del momento, è anche vero però che, nel segmento di clientela spesso multimilionaria di cui prevalentemente ci occupiamo noi è infrequente riscontrare una troppo marcata concentrazione su una specifica classe di attivo.