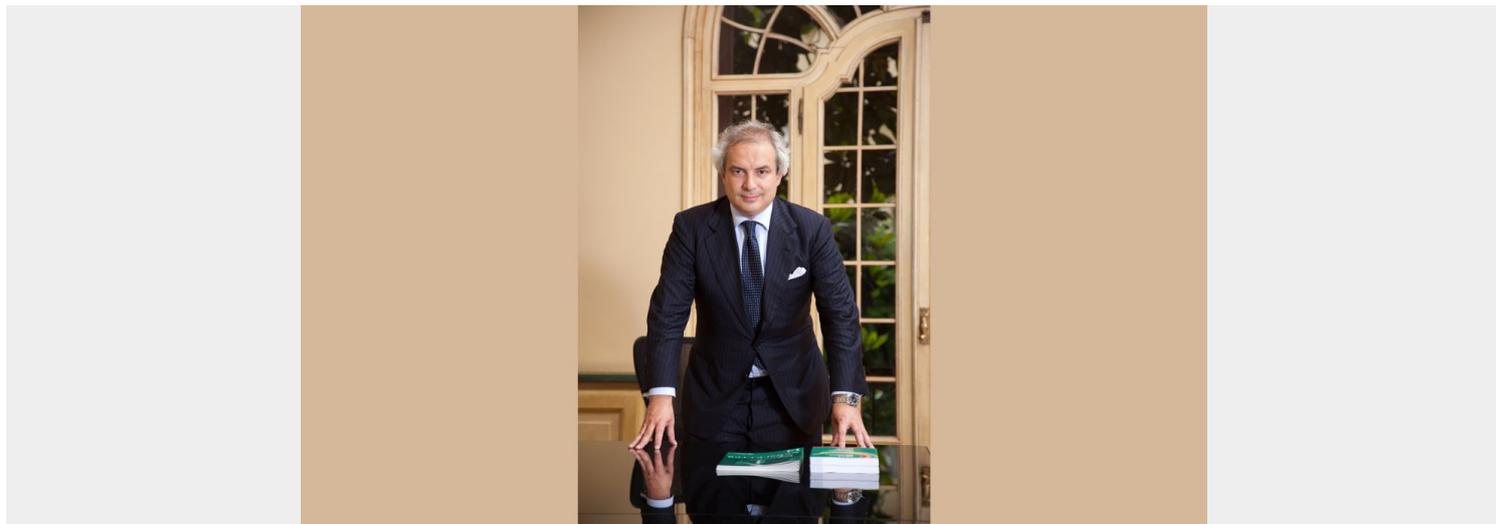
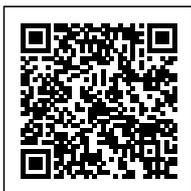


IL PATRIMONIO AL CENTRO. L'INTERVISTA A UNIONE FIDUCIARIA

Posted on 9 Gennaio 2024



Category: [Intervista](#)



Unione Fiduciaria viene fondata nel 1958, ed è la maggiore società fiduciaria italiana. Con una ventina di azionisti, si confronta con un mercato sempre più dinamico. Al centro dell'attenzione della società, il patrimonio: Unione Fiduciaria è il soggetto che accompagna il cliente in momenti molto delicati, come i passaggi generazionali, e, quando accade qualcosa di inatteso, può inserirsi rendendosi protagonista di operazioni straordinarie.

Ne abbiamo parlato con **Filippo Cappio** (*in foto*), direttore generale di Unione Fiduciaria.

Se doveste riassumere in cosa consiste la vostra attività?

Facciamo amministrazione in ambito fiduciario, attività di trustee e altri servizi a valore aggiunto a supporto dei patrimoni. Abbiamo in amministrazione fiduciaria per conto dei nostri clienti asset per circa 17 miliardi di euro: gli attivi che amministriamo sono partecipazioni societarie di diritto italiano ed estero, asset finanziari depositati presso intermediari italiani ed esteri e polizze assicurative (queste ultime maggioritariamente estere). Come detto, oltre all'attività fiduciaria tout court, ci impegniamo a fornire servizi a valore aggiunto connessi alla pianificazione patrimoniale, alla protezione e la trasmissione della ricchezza e alla supervisione degli investimenti finanziari.

E un anno fa avete anche costituito una società di brokeraggio assicurativo.

Sì. Si chiama *Brokerfid* e si pone come intermediario per aiutare i clienti a scegliere la migliore polizza

assicurativa a contenuto finanziario dell'ambito 'Private Life Insurance'. Qualora di interesse, possiamo inoltre fornire guida nella scelta della più adatta copertura ramo danni, in connessione ai rischi inerenti alla sfera professionale, aziendale o personale (quest'ultimo ambito è coperto in co-brokeraggio con Willis Towers Watson, società di consulenza e brokeraggio leader a livello globale, che con UF è socio in Brokerfid).

All'interno delle vostre attività, quali servizi aggiuntivi fornite?

Ad esempio, nell'ambito dei passaggi generazionali, in previsione o al verificarsi di un cambiamento nella governance del patrimonio, possiamo essere di aiuto nel disegno e nell'implementazione di soluzioni efficienti di riorganizzazione degli attivi. Da tempo, infatti, Unione Fiduciaria si è dotata di strumenti per essere di supporto – direttamente o, laddove necessario, con l'aiuto di primari professionisti – nell'individuazione di soluzioni di ingegneria patrimoniale per un'efficiente e tutelato trasferimento della ricchezza. Fra i diversi strumenti che utilizziamo c'è il trust, nell'ambito del quale Unione Fiduciaria si propone nel ruolo di trustee o protector. Si tratta di un veicolo con il quale, nell'ambito della pianificazione, sia il disponente sia il professionista che lo assiste -l'avvocato in questo caso- sentono forte la necessità di avvalersi di un soggetto competente e credibile. In altre parole, è oggi quantomai opportuno selezionare un trustee che conosca e sappia individuare le giurisdizioni applicabili più adatte ad ogni dato caso e che sappia identificare il modello di trust più adatto, al fine di tutelare il miglior interesse dei beneficiari. Nell'ambito delle nostre attività di ottimizzazione patrimoniale, abbiamo un team specializzato con skills ed esperienze maturate sia internamente sia presso altre realtà internazionali importanti. Queste stesse esperienze, che noi mettiamo a disposizione della nostra clientela diretta, le utilizziamo anche quando operiamo in veste di trustee. Credo che sul mercato sia difficile trovare un soggetto alternativo del nostro livello, sia per competenze sia per grado di solidità e patrimonializzazione.

Quali sono i vostri maggiori clienti?

I nostri clienti titolari di mandato fiduciario sono al 98% persone fisiche, mentre per quanto concerne i trust di cui ci occupiamo i disponenti sono tutti persone fisiche. Non ci occupiamo, in quanto non è, secondo noi, un'impostazione corretta dello strumento, di trust disegnati unicamente per scopi di asset protection.

Gli strumenti più efficaci che utilizzate?

Tra gli strumenti che ci legano al mondo dei professionisti, in particolare degli avvocati, c'è sicuramente il mandato fiduciario applicato in maniera specifica all'ambito delle operazioni (anche molto grandi) di M&A: mi riferisco in particolar modo all'escrow account. In sintesi, si tratta di accordi di garanzia, nei quali la fiduciaria è chiamata a fare da garante del buon esito della transazione di trasferimento di quote societarie. Il trasferimento delle quote e/o l'effettuazione del pagamento del prezzo della compravendita sono posti in essere dalla fiduciaria solo a fronte del verificarsi di determinate condizioni. È uno strumento sofisticato la cui utilità è comparata da taluni con quella della fideiussione bancaria, che tuttavia non può assolutamente competere con la complessità e la personalizzazione che possono essere ottenute con un mandato fiduciario opportunamente strutturato.

Di che operazioni si tratta?

Soprattutto in questo momento, sono frequenti operazioni di cessione parziali o totali di aziende

familiari, di media o grande dimensione: i cosiddetti "eventi di liquidità". Anche qualora non fossimo interessati come soggetto garante al buon esito di tali transazioni, nei passaggi delle partecipazioni sociali, ci capita con sempre maggiore frequenza di essere interessati in quella che è la successiva organizzazione del patrimonio.

Quali sono le principali difficoltà incontrate dalle famiglie proprietarie?

La famiglia che si trova a cedere il controllo della propria società si trova spesso nel bisogno di un ausilio nell'orientarsi quando posta dinnanzi all'arduo compito di capire come allocare in maniera efficiente la liquidità -spesso rilevante- derivante dalla cessione. Sovente poi queste cessioni avvengono in una fase della vita piuttosto avanzata del capostipite della famiglia: è quindi necessario tenere in gran conto l'elemento anagrafico, al fine di supportare i clienti nel più opportuno dei modi, sia dal punto di vista fiscale che da quello successorio, preparando quindi anche gli scenari futuri, quando gli attivi passeranno dal loro attuale detentore agli eredi.

È una fase molto delicata.

Delicatissima. In questa fase progettuale e allocativa Unione Fiduciaria è molto funzionale perché il mandato fiduciario, nella sua accezione di aggregatore e sostituto di imposta, fra tutti gli intermediari italiani o esteri, è quello che più di tutti ha gli strumenti e la sensibilità per tirare le fila delle diverse parti di patrimonio allocate presso vari intermediari, spesso oltretutto operanti in diverse giurisdizioni.

Ed è un caso?

Non è assolutamente un caso perché nella nostra storia abbiamo aperto molti rapporti con numerosi intermediari esteri nell'ambito dei cosiddetti "rimpatri giuridici" da noi operati durante i vari scudi fiscali che si sono succeduti nel corso dei primi anni Duemila e durante la più recente Voluntary Disclosure. Unione Fiduciaria è stata protagonista in queste grandi operazioni di regolarizzazione di capitali detenuti all'estero, instaurando con tutte queste realtà un dialogo e un'operatività molto intensi.

E oggi?

Oggi il tema della regolarizzazione non c'è più, ma continuiamo a fare tesoro da oltre vent'anni dell'esperienza con gli stessi intermediari esteri e con tanti intermediari italiani: a livello globale, più di duecento banche, settanta compagnie assicurative e un gran numero di intermediari finanziari. Da ciò deriva una expertise unica, maturata nel ruolo di sostituto d'imposta, prezioso originario aspetto della nostra società.

Qual è il plus che oggi vi permette di essere al passo coi tempi?

La nostra capacità di ottenere e di valutare opportunamente la visione aggregata dei portafogli finanziari e dei patrimoni in generale. Sia che noi si abbia a che fare con asset bancabili o non, con strumenti di investimento tradizionali o alternativi o con strumenti liquidi o illiquidi, le nostre capacità maturate nell'amministrazione fiduciaria e acquisite sul mercato ci permettono di essere di grande utilità informativa e analitica per i detentori di patrimoni di grande entità e/o complessità.

Che cosa non fa invece Unione Fiduciaria?

La nostra attività non sfocia mai nella consulenza finanziaria o legale, nella gestione patrimoniale o in altre attività riservate tipiche del mondo professionale o bancario. La normativa non ci permette di assumere tali ruoli. Noi siamo tuttavia molto felici di coadiuvare intermediari e professionisti con le nostre competenze e gli altri importanti strumenti a nostra disposizione, che si stanno dimostrando in sempre più occasioni un valido supporto per le decisioni dei nostri clienti. Rendiamo infatti possibile, sulla base di dati quanti-qualitativi riguardanti patrimoni anche di grande complessità ed entità, la formazione di decisioni che i clienti da soli non riuscirebbero a ponderare in maniera sufficientemente informata.

Quanto impatta la fiscalità negli ultimi anni?

Il tema della fiscalità è sicuramente molto importante ed è uno dei focus del governo in merito agli asset finanziari. Quello che noi facciamo, oltre a svolgere il ruolo di sostituto di imposta, è fornire una chiave di lettura in più per i nostri clienti, in modo che essi diventino sempre più consapevoli. Siamo utili nella misura in cui diamo indicazioni di tangibile valore aggiunto.

Per esempio?

Per esempio, è essenziale rendere edotto il cliente circa la sua situazione patrimoniale aggregata anche dal punto di vista fiscale. Conoscere le posizioni fiscali, ad esempio quella delle plus/minusvalenze in ogni dato momento complessivamente realizzate su una molteplicità di intermediari è alla base di una completa ed analitica disamina patrimoniale.

E il messaggio arriva?

La sfida è proprio quella di far percepire il valore aggiunto, di distaccarsi dall'immagine di società fiduciaria capace solo di proporre un servizio amministrativo fiduciario 'commodity'. Siamo spesso utilizzati per compensare e pagare le imposte, ma il nostro aiuto è qualitativamente molto più articolato... Vorremmo che il messaggio di questa grande potenzialità di fornire valore aggiunto nell'ottimizzazione patrimoniale arrivasse sia ai clienti, sia ai professionisti.

La sfida, quindi: formazione e comunicazione.

Un tema è sicuramente quello di imporci come un valido interlocutore nel supporto alle questioni patrimoniali e non solo nella mera amministrazione fiduciaria. I nostri clienti sono circa 6.000 e il nostro organico conta 160 dipendenti. Con questa struttura puntiamo ad un ambito di servizio "di nicchia" rivolto a soggetti con patrimoni di alto livello che richiedono grande competenza e grande riservatezza. Certamente a vogliamo far leva sulla nostra forte e nota tradizione fiduciaria ma anche e soprattutto desideriamo far conoscere sempre più le nostre ulteriori competenze e le skill che possiamo mettere a disposizione della clientela che ha necessità più sofisticate.

La strategia?

Raggiungere e farci conoscere dai clienti che necessitano del nostro aiuto: molti tendono invece a considerare tutti gli aspetti patrimoniali totalmente soddisfatti dai (pur importantissimi!) soggetti

bancari e finanziari... Tuttavia, i singoli intermediari tendono a considerare solo la porzione di patrimonio affidatagli, mancando per ovvi motivi della visione globale. Ecco, noi ci proponiamo come il soggetto che, senza invadere lo spazio delle banche o dei professionisti, in maniera qualificata descrive la visione complessiva del patrimonio e dà il proprio contributo per ottimizzarla, sia fuori sia dentro l'ambito della copertura fiduciaria.