

Il dg Filippo Cappio spiega la strategia per tutelare i patrimoni

Magnani alle pag. 2 e 3



FILIPPO CAPPIO
Direttore generale di Unione Fiduciaria

MADE IN LOMBARDIA

Gapi & Argomm:
unione fra leader
per crescere sui mercati

Masetti a pagina 5

A breve il matrimonio fra i due gruppi, entrambe realtà importanti del distretto della Gomma-Plastica del Sebino. Obiettivo: un fatturato da 220 milioni di euro

MADE IN TOSCANA

Valuematic:
rivoluzione cloud
«Gli algoritmi
abbattono i costi»

Guccione a pagina 6

Il ceo Nicola Lattanzi illustra i nuovi orizzonti della startup, spin-off della Scuola Imt Alti Studi di Lucca. Il varo di Syda

MADE IN EMILIA-ROMAGNA

La ricetta di Palombo
Così la pasta diventa
aromatica e "al cubo"

Costa a pagina 7

L'azienda di Castelvetro di Modena presenta il primo prodotto fermentato artigianale. «Il segreto? Valorizziamo il grano in modo naturale». La formula nata in casa

CAPITANI D'IMPRESA

La forza di Unione Fiduciaria «Garantiamo il vostro futuro»

ECONOMIA DEL MARE

Gruppo Italo e Msc:
L'Alta Velocità
adesso punta ai porti

De Franchis a pagina 17



SOSTENIBILITÀ

Gate4Innovation
Confartigianato guida
le Pmi nel digitale

Perego a pagina 21

ENERGIA

Bollette più leggere
Partnership fra Enel
e Fondazione Cer

Servizio a pagina 22



FINECO

CHANGE IS GOOD.

Scopri di più su finecobank.com

Primo piano Capitani d'impresa

LA MISSION

Ottimizzazione
delle ricchezze

Unione Fiduciaria (in foto il
vicedirettore generale Marco
Agostini) è la più grande

società fiduciaria italiana
indipendente per masse
amministrate (oltre 17 miliardi
di euro), nonché una delle
principali realtà italiane nel
campo dell'ottimizzazione della
ricchezza e della pianificazione
patrimoniale.



Nata a Milano nel 1958, amministra
una massa da oltre 17 miliardi di euro
di **Letizia Magnani**

Unione Fiduciaria offre mandati con intestazione, il che prevede l'intestazione formale dei beni amministrati in capo alla fiduciaria, mentre i fiduciari ne mantengono la proprietà sostanziale. Gli incarichi possono avere ad oggetto partecipazioni societarie, strumenti finanziari - quotati e non - depositati in banche italiane ed estere, ma anche polizze assicurative vita. «Offriamo inoltre mandati fiduciari senza intestazione, che prevedono la permanenza dell'intestazione dei beni amministrati in capo al cliente, che possono avere ad oggetto immobili siti all'estero, partecipazioni societarie di diritto estero e polizze assicurative vita», dice il direttore generale, Filippo Cappio.

Cosa fa Unione Fiduciaria?

«Nasciamo nel 1958 e siamo una fiduciaria grande, la più grande per masse amministrate, pari a oltre 17 miliardi di euro. Attualmente lavorano con noi circa 145 persone. Abbiamo 20 azionisti di riferimento ognuno dei quali detiene - in ossequio ai limiti previsti dal nostro statuto - meno del 24% del capitale sociale della società. Sono tre le banche azioniste che si attestano a tale limite: Bper, Banca Popolare di Sondrio e BFF. Operiamo con 220 banche in Italia e nel mondo e 70 le compagnie assicurative nazionali ed internazionali. Degli oltre 17 miliardi totali, amministriamo fiduciariamente sei miliardi di euro in polizze assicurative vita a contenuto finanziario del tipo «Private Life Insurance», caratterizzato da un alto grado di personalizzazione del profilo di gestione e dalla libera scelta del gestore e/o della banca depositaria e devo dire che sono sempre di più i clienti che apprezzano questo tipo di strumento. Nel settore dell'attività fiduciaria abbiamo una posizione di leadership in Italia e ci rivolgiamo a clienti di fascia alta».

Chi è il vostro cliente tipo?

«Attualmente abbiamo oltre 5.000 clienti. Sono privati, imprenditori o talvolta soggetti giuridici per conto dei quali, per motivi di ordine fiscale, di garanzia o di privacy, amministriamo fiduciariamente beni sia in Italia sia all'estero. Ad esempio, in ognuno degli scudi fiscali degli ultimi 25 anni ci sono stati affidati beni per svariati miliardi di euro

LUNGA
ESPERIENZA
NELLE SGR

Filippo Cappio
(a fianco) è
dal 2012
direttore
Generale della
società.
Esperto di
finanza e di
economia,
Cappio è
laureato in
Economia a
pieni voti,
all'Università
Bocconi. È
amministratore
di Sgr attive
nella gestione
di fondi
mobiliari e
immobiliari

IL DIRETTORE GENERALE, FILIPPO CAPPIO

«Abbiamo oltre 5.000 clienti. Sono privati, imprenditori o soggetti giuridici per conto dei quali, amministriamo fiduciariamente beni sia in Italia sia all'estero»

rientrati in Italia con la formula del rimpatrio giuridico. Aiutiamo i nostri clienti nei passaggi generazionali e lo facciamo con i nostri mandati fiduciari, con le polizze vita «Private Life Insurance», con l'istituto del trust e altri strumenti utili. Noi non gestiamo direttamente i patrimoni quello è un compito svolto dalle banche e dalle compagnie assicurative: noi ci occupiamo di fornire ai patrimoni dei nostri clienti il migliore supporto nell'organizzazione, nell'ottimizzazione della fiscalità e nell'efficiamento del rapporto costo/rendimento. Una cosa che dal 1958 ad oggi abbiamo imparato a fare molto bene».

Qual è la vostra forza?

«La nostra forza è quella di essere indipendenti e non avere conflitti di interesse. Per questo siamo in grado di mettere i i nostri clienti nella condizione di prendere le decisioni migliori per conservare nel tempo i propri beni. Inoltre, gestiamo per i nostri fiduciari tutta la fiscalità e questo è un indubbio vantaggio».

Quante persone lavorano in Unione fiduciaria e che tipo di profili ricercate?

«Vent'anni fa avrei risposto prevalentemente profili legali, ma oggi la situazione è molto più diversificata. Oltre ai legali, lavorano con noi moltissime persone laureate in economia e naturalmente è sempre più importante anche la parte tecnologica. Processiamo annualmente centinaia di migliaia di transazioni con il nostro back office che contabilizza le operazioni che hanno luogo presso le banche e le assicurazioni presso le quali abbiamo rapporti in connessione ai nostri mandati fiduciari e, in tema di tecnologia, abbiamo sviluppato e poi ceduto un ramo d'azienda dedicato proprio a servizi di outsourcing informatici ed amministrativi per operatori finanziari. Le competenze dei nostri collaboratori sono selezionate per garantire i temi che riteniamo fondamentali quali competenza e accuratezza ed efficienza operativa. Inoltre, uno degli aspetti cruciali per noi è garantire la riservatezza dei nostri clienti. Attualmente lavorano in Unione fiduciaria 145 persone. La maggior parte di loro sono a Milano, così come anche la maggior parte dei clienti e della massa amministrata. Ma abbiamo uffici anche a Roma, Torino, Genova».

A cosa servono i mandati fiduciari?

«Con i nostri mandati fiduciari possiamo soddisfare svariate esigenze. Unione Fiduciaria può operare come sostituto di imposta su partecipazioni societarie, polizze assicurative o investimenti finanziari depositati presso banche italiane ed estere. In qualità di sostituto di imposta, la Società può svolgere un ruolo nel garantire che gli investimenti dei propri fiduciari siano conformi alla normativa fiscale italiana, applicando e versando le imposte sui redditi generati dai beni amministrati, come ad esempio dividendi, interessi e plusvalenze. Nell'ambito della nostra attività di sostituzione di imposta possiamo essere di grande aiuto nell'ottenimento di ottimizzazioni fiscali. Nello svolgere il proprio ruolo, la fiduciaria effettua per il cliente una compensazione fra i guadagni in conto capitale generati, redditi diversi, ed eventuali pregresse minusvalenze realizzate».

Unione Fiduciaria La gestione dei beni garantita

CON 17 MILIARDI DI EURO DI MASSA amministrata Unione Fiduciaria, nata a Milano, nel 1958, è un punto di riferimento per imprenditori e privati che vogliono tutelare e ottimizzare il proprio patrimonio per le generazioni future. Sono oltre 220 le banche con le quali Unione Fiduciaria opera quotidianamente in Italia, in Europa e nel mondo e sono 70 le compagnie assicurative italiane ed estere con le quali lavora. «La nostra forza è non avere conflitti di interesse», dice il direttore generale di Unione Fiduciaria, Filippo Cappio. Una forza che prosegue ed evolve nel tempo e che cambia adattandosi alle nuove esigenze dei clienti, oltre 5000 in Italia e nel mondo.

220

Questo il
numero delle
banche
depositarie con
cui Unione
Fiduciaria si
interfaccia; 70
le compagnie
assicurative e
una
molteplicità gli
intermediari
finanziari sia in
Italia sia a
livello
internazionale.
Con oltre
sessantacinque
anni di
esperienza, la
società ha
5.000 clienti; il
core business
della società
poggia
sull'istituto del
mandato
fiduciario

I SERVIZI

Cambio generazionale e tutela del patrimonio

IL PASSAGGIO GENERAZIONALE resta uno dei temi a cui la grande imprenditoria del made in Italy guarda con interesse, unitamente al tema della preservazione e della valorizzazione del patrimonio nel tempo. Per questo Unione Fiduciaria dal 1958 offre servizi pensati per supportare i clienti nella gestione delle proprie risorse e dei propri beni, assicurando al contempo la loro continuità tra le generazioni. «Lavoro in Unione Fiduciaria dal 1999 e ho avuto l'opportunità di assistere a diversi passaggi generazionali, alcuni una prima volta e altri, in tempi più recenti, anche una seconda. Le esigenze e i valori nel tempo restano spesso gli stessi e noi lavoriamo per dare soluzioni che forniscano con continuità valore aggiunto ai patrimoni dei nostri clienti», dice il direttore generale di Unione Fiduciaria, Filippo Cappio.

Unione Fiduciaria ha, nel tempo, aumentato e diversificati i propri servizi. Per questo, recentemente, il consiglio di amministrazione — presieduto da Roberto Ruozi (foto sotto) — ha nominato Marco Agostini direttore dell'area commerciale e vicedirettore generale della società. Marco Agostini, in possesso dell'abilitazione alla professione di dottore commercialista e iscritto all'albo dei consulenti finanziari, vanta un'esperienza professionale maturata per oltre 30 anni in banche nazionali e internazionali. In particolare, Agostini ha lavorato per 18 anni in Banca Imi, è stato azionista e capo degli investimenti in una Sgr operante nel private equity, si è occupato di wealth management in Schroders edal luglio 2017 ha lavorato in Ubs Global Wealth Management.

«**Con l'ingresso di Marco Agostini** la nostra struttura si è arricchita di una capace figura strategica che sta contribuendo a conferire un moderno taglio commerciale e un ulteriore efficientamento del front office di Unione Fiduciaria», spiega il direttore generale di Unione Fiduciaria, Filippo Cappio. E conclude: «Si amplia così l'area commerciale della fiduciaria e si diversificano i servizi offerti, nell'ottica di continuare a dare garanzie su privacy e riservatezza ai nostri clienti. Siamo in questo un vero punto di riferimento». Fra i servizi offerti c'è anche il Trust, uno strumento che configura un rapporto fiduciario in forza del quale una persona, fisica o giuridica, si spossa di determinati beni e li affida ad un Trustee, che li amministra nell'interesse dei beneficiari, o per il perseguimento di uno scopo, secondo determinate disposizioni e sotto il controllo di un guardiano.

Le.Ma.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



NUOVO INGRESSO NEL CDA

Recentemente il cda ha nominato Marco Agostini direttore dell'area commerciale e vicedirettore generale. Si amplia così l'area commerciale della fiduciaria e si diversificano i servizi offerti, per continuare a dare garanzie su privacy e riservatezza ai nostri clienti

NEI PRODOTTI TRASPARENZA ED EQUITÀ

L'obiettivo della nuova società di brokeraggio assicurativo è fornire ai clienti la migliore assistenza con analisi personalizzate volte ad individuare con trasparenza ed equità le compagnie e i prodotti assicurativi di volta in volta più adatti

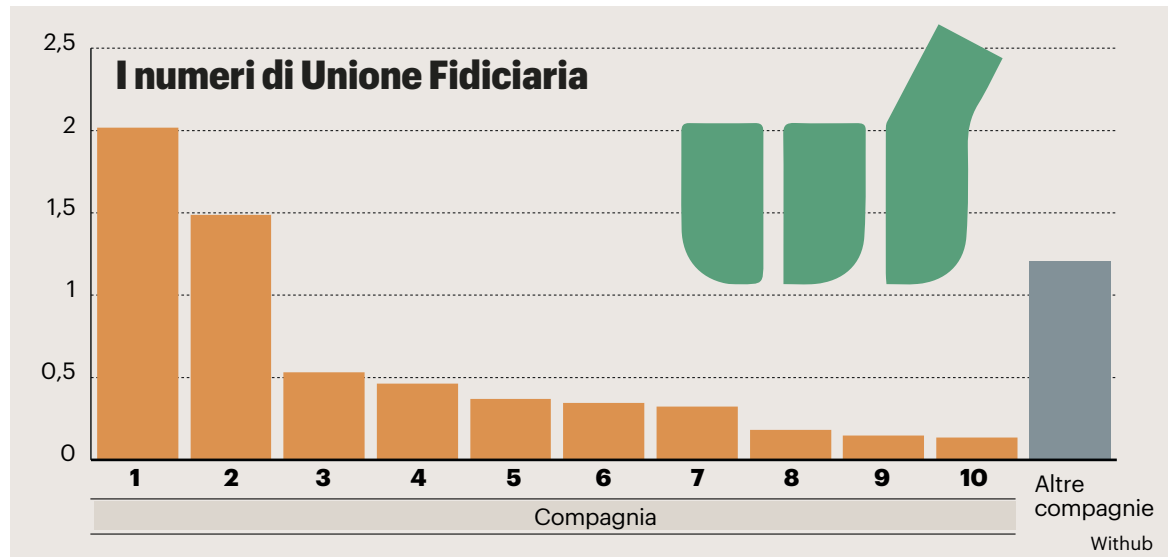
UN GUARDIANO PER IL FUTURO

Il ruolo di Trustee per i beneficiari

Unione Fiduciaria è una delle principali società che si occupa, da anni, anche di Trust

e può dare supporto nelle fasi della sua creazione: dall'individuazione della legge regolatrice al modello di Trust più appropriato a ogni singolo caso. Unione Fiduciaria può assumere il ruolo di Trustee, ovvero del soggetto che ha il

compito di amministrare i beni a vantaggio dei beneficiari o per lo scopo individuato dal disponente. La società può anche assumere il ruolo di guardiano, ovvero del soggetto che ha il compito di monitorare e, se necessario, di intervenire.



Unione Fiduciaria e Wtw ne sono titolari rispettivamente dell'80% e del 20% del capitale sociale

L'obiettivo è fornire assistenza e consulenza in tutte le fasi della vita di un contratto assicurativo

Brokerfid, la nuova società di brokeraggio per le polizze vita a contenuto finanziario

NEL TEMPO CAMBIANO le esigenze di vita e di investimenti di private e investitori. Per questo è nata Brokerfid, una nuova società di brokeraggio assicurativo con principale focus sulle polizze vita a contenuto finanziario. La nuova società è nata dalla storica relazione fra Unione Fiduciaria, la più grande società fiduciaria italiana per masse fiduciarie con beni in amministrazione per oltre 17 miliardi di euro, e Wtw, gruppo leader a livello globale nella consulenza e nel brokeraggio assicurativo, di cui fanno parte in Italia Willis Italia e Towers Watson Italia.

La società opererà nell'intermediazione di Ibpis (Insurance-Based Investment Products) ovvero polizze assicurative che combinano la copertura assicurativa con un investimento finanziario, con particolare riferimento al 'Private Life Insurance', perimetro nel quale Unione Fiduciaria già vanta una lunga esperienza amministrativa in qualità di amministratore fiduciario di prodotti di investimento assicurativi, per un valore di circa sei miliardi di euro.

Unione Fiduciaria e Wtw sono titolari rispettivamente dell'80% e del 20% del capitale sociale di Brokerfid, la cui mission è quella di fornire assistenza e consulenza in tutte le fasi della vita di un contratto assicurativo: dalla ricognizione preliminare dei bisogni del cliente alla conseguente ricer-

TECNOLOGIA E COMPETENZE SPECIALIZZATE

Lo scopo è dare assistenza in tutte le fasi di un contratto assicurativo: dalla ricognizione dei bisogni del cliente alla ricerca e proposta delle migliori soluzioni sul mercato

ca e proposizione delle migliori soluzioni presenti sul mercato, con un'assistenza completa e continua negli atti preparatori, negli adempimenti amministrativi e nel monitoraggio delle polizze intermedie. Brokerfid opererà nell'interesse dei propri clienti anche attraverso la proposizione dei classici prodotti inerenti i rischi dei rami danni, grazie all'esperienza del socio Wtw. Per Filippo Cappio, direttore generale di Unione Fiduciaria, nonché presidente e amministratore delegato della nuova società, «Brokerfid punta ad essere il consulente ideale per l'ottimizzazione dei patrimoni e la copertura dei rischi mediante strumenti assicurativi scelti con indipendenza e imparzialità. L'obiettivo della nuova società di brokeraggio assicurativo è quello di fornire ai nostri clienti la migliore assistenza con analisi personalizzate volte ad individuare con trasparenza ed equità le compagnie e i prodotti assicurativi di volta in volta più adatti, nel migliore interesse dei contraenti e degli assicurati».

«**L'iniziativa rafforza la nostra** posizione di mercato attraverso una partnership strategica e unica nel panorama italiano. Attraverso soluzioni innovative che combinano tecnologia e competenze specializzate di settore, Wtw offre alla sua clientela tutto il supporto di un gruppo internazionale, primo employer di attuari al mondo, leader nelle soluzioni per la gestione del rischio», aggiunge Gianmarco Tosti, Head of Mediterranean, Italy Country Manager & Head of Corporate Risk & Broking di Wtw. In questo modo, Unione Fiduciaria amplia il proprio ventaglio di opportunità introducendo una società innovativa e dinamica, capace di guardare al futuro e affrontare sia le sfide della tutela e del trasferimento dei patrimoni, sia i temi di copertura dei rischi personali e professionali.

Le. Ma.

© RIPRODUZIONE RISERVATA