

TESTATA: Insurzine.com

DATA: 17 Febbraio 2021

PAGINA: <https://insurzine.com/unire-intelligenza-umana-e-robo-advisor-per-rendere-le-soluzioni-assicurative-tailor-made-il-caso-di-f4i-fida-for-insurance/>

Glebb & Metzger
l'impresa di comunicazione

Unire intelligenza umana e robo advisor per rendere le soluzioni assicurative tailor made: il caso di F4I - Fida For Insurance

📅 17/02/2021 👤 Redazione 💬 Leave a comment



Unire intelligenza umana e robo advisor per rendere le soluzioni assicurative tailor made: il caso di F4I - Fida For Insurance.

Una piattaforma che consente a compagnie assicurative e distributori il processo compliant (allineato ai parametri in vigore da marzo 2021) in tema di vendita in consulenza di prodotti IBIPS. Si chiama **F4I - Fida For Insurance** ed è stata sviluppata da **Fida - Finanza Dati Analisi**, gruppo specializzato nello sviluppo di applicazioni software dedicate ai servizi finanziari di alta qualità. La piattaforma è stata la protagonista dell'ultimo webinar organizzato dall'*Italian Insurtech Association* e andato online il 16 febbraio.

TESTATA: Insurzine.com

DATA: 17 Febbraio 2021

PAGINA: <https://insurzine.com/unire-intelligenza-umana-e-robo-advisor-per-rendere-le-soluzioni-assicurative-tailor-made-il-caso-di-f4i-fida-for-insurance/>

Glebb & Metzger
l'impresa di comunicazione

“Riteniamo che F4I – Fida For Insurance possa rappresentare una risposta a quelle che sono le varie complessità del mondo assicurativo – afferma **Simone Ranucci Brandimarte, presidente di IIA** – Il prodotto assicurativo è un prodotto complesso. L'intelligenza umana insieme alla potenza computazionale può rendere le soluzioni assicurative tailor made e migliorare in questo modo la customer experience”.

I motivi dietro la nascita di F4I – Fida For Insurance

La piattaforma sviluppata da Fida è direttamente integrata a un database proprietario che raccoglie oltre 1.800 prodotti di investimento assicurativi presenti sul mercato, compresi anche quei prodotti non collocabili. A spiegare i motivi che hanno portato allo sviluppo di una piattaforma in campo assicurativo è stato **Gianni Costan, amministratore delegato di Fida**: “Da anni raccogliamo i dati dei fondi assicurativi e li distribuiamo attraverso il nostro sito Previdoc. Le ultime normative hanno cambiato il volto al mercato della distribuzione dei prodotti assicurativi e in particolare sui prodotti di tipo IBIPs (Insurance Based Investment Products), caratterizzati dalla loro natura prevalentemente finanziaria. La nuova regolamentazione (IDD) richiede che tali prodotti siano distribuiti in regime di consulenza, mettendo in primo piano la valutazione del cliente e le sue esigenze e introducendo una serie di regole e criteri finalizzati ad aumentarne le tutele in un'ottica di maggior trasparenza. Una trasformazione che, in base ai criteri stabiliti nell'ambito della cosiddetta POG (Product Oversight Governance), prevede tra l'altro l'ideazione di prodotti modulati sulla base di un target market individuato e testato ex-ante anziché, come in passato, basati su soluzioni indifferenziate. Per questo abbiamo deciso di realizzare un database completo aggiungendo i fondi interni assicurativi e i fondi pensioni per un totale di 1.800 prodotti di investimento assicurativi”. L'interesse verso la nuova soluzione sviluppata da Fida è certificata dai numeri snocciolati in diretta da Costan: “Abbiamo rilevato un aumento di accessi al nostro sito, rispetto all'anno scorso il traffico è aumentato del 25%, rispetto al 2019 del 50%, e al 2018 dell'85%. Ciò significa che l'interesse da parte del pubblico professionale/generale nei confronti dei dati del mondo assicurativo è cresciuto molto”.

Il funzionamento della piattaforma

Luca Lodi, Head of R&D di FIDA – Finanza Dati Analisi ha spiegato il funzionamento di F4I – Fida For Insurance: “Il processo parte dalla profilazione della clientela, che come previsto dalla normativa è di tipo multivariato. Il passo successivo è la selezione dell'universo dei prodotti. Abbiamo costruito questo database inserendo tutti i prodotti e andando a memorizzare le caratteristiche e i target market. In questo modo i prodotti vengono selezionati in base ai contenuti assicurativi. Definito l'insieme dei prodotti vendibili, si passa alla verifica delle caratteristiche di tipo assicurativo. Tutte queste caratteristiche possono essere filtrabili. Con questi elementi si può procedere alla scelta della polizza che può essere proposta al cliente. Per proporla si procede alla proposta assicurativa, che implica una valutazione di adeguatezza. Si conclude quindi la fase preventiva, che sfocia nell'emissione della polizza. La parte post-vendita del processo include il monitoraggio della posizione e il processo di manutenzione”.

I soci di IIA potranno accedere gratuitamente ad una versione – ridotta – del motore di ricerca FIDA.