



INTERVISTA CON GIANNI COSTAN, AMMINISTRATORE DELEGATO DI FIDA

Competenza e indipendenza per servizi finanziari di alta qualità

Oggi la redazione di TRADERS' ha incontrato Gianni Costan, Amministratore Delegato di FIDA per parlarci un po' del loro progetto, del loro prodotto F4I e della loro mission.



Gianni Costan

Dopo la laurea in Ingegneria Meccanica presso il Politecnico di Torino ed un'esperienza triennale presso il Centro Ricerche Fiat, avvia il percorso professionale nella finanza. Pratica un affinamento sui mercati come trader, per poi diventare amministratore delegato di CDB, gestendo progetti di sviluppi di modelli di gestione quantitativa di portafogli finanziari e lo sviluppo di applicazione software di portfolio analytics.

Quando la società confluisce nel gruppo ADB diventa parte del team del comitato tecnico di advisory di ADB - Analisi Dati Borsa dal 2009 al 2011 seguendo progetti di modelli quantitativi di gestione di portafoglio. Dal 2010 è presidente di Fida Informatica, società attiva nello sviluppo di applicazioni e progetti per l'investment management e le tecnologie di distribuzione dei dati finanziari, e nel 2012 diventa amministratore delegato di Fida - Finanza Dati Analisi. Dal 2015 è membro del board di Alfa Consulenza Scf, in cui continua a seguire progetti di modelli quantitativi per portafogli di investimenti.

TRADERS': Fida è un gruppo italiano con esperienza di lunga data nella ricerca finanziaria e nello sviluppo di applicazioni software per il risparmio gestito, mi può raccontare la vostra storia e la vostra "traiettoria"?

Costan: FIDA nasce dallo spin-off di rami di azienda di Data Provider e Sviluppo Software da ADB, società di Torino nata a metà degli anni ottanta e focalizzata nel segmento della gestione degli investimenti.

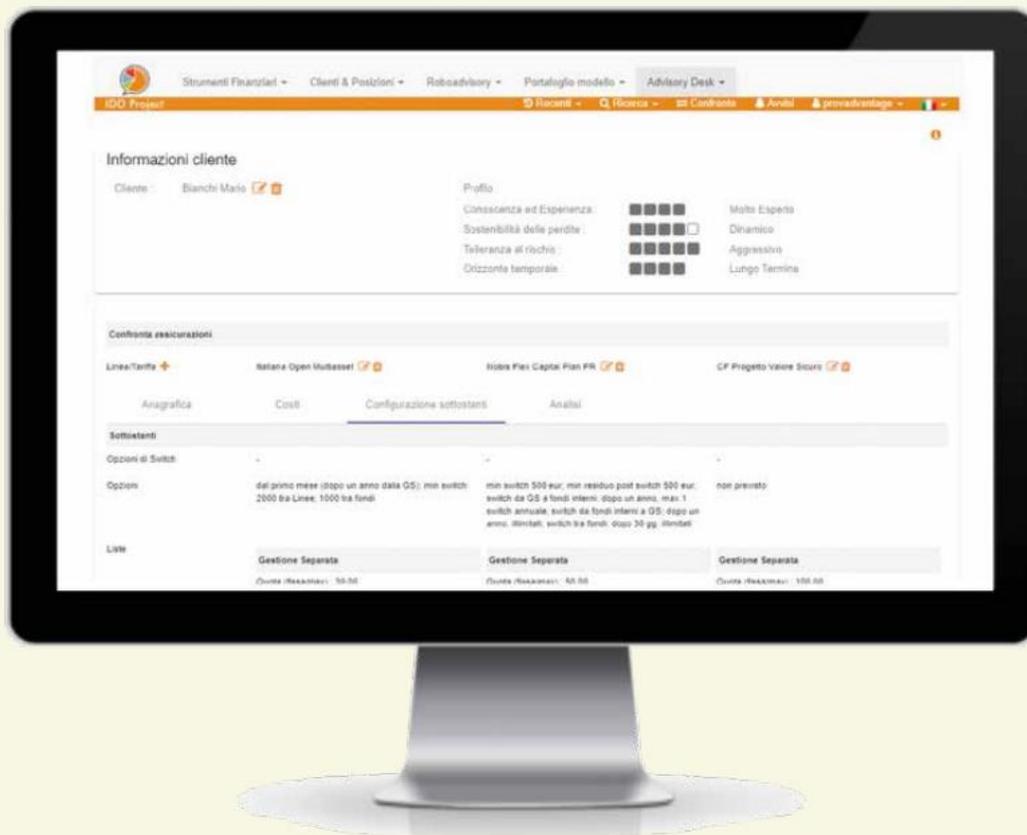
Dopo la costituzione Fida è cresciuta sia per linee interne che per linee esterne consolidando così le sue due anime operative: Data Providing (market data, con specializzazione su fondi ed etf) e Fintech.

Il cuore di Fida è il Centro Studi, in cui confluiscono le competenze di natura finanziaria e di coding che rendono

l'azienda flessibile e la connotano nel settore. È infatti tra le poche società in grado di fornire servizi molto specializzati, come i flussi dati tagliati su misura o i progetti fintech come i roboadvisor, ma anche servizi di consulenza agli istituzionali su tematiche ampie come i regolamenti introdotti da Mifid 2 per le banche distributrici di prodotti finanziari.

TRADERS': Parlando nello specifico dei vostri prodotti software, quali sono gli strumenti sui quali state maggiormente puntando?

Costan: Stiamo puntando molto sulla nostra piattaforma per la consulenza agli investimenti che oggi integra sia gli strumenti finanziari classici (risparmio gestito ed amministrato con ausilio di portafogli modello) sia gli strumenti assicurativi come le polizze Vita.



Il cuore di Fida è il Centro Studi, in cui confluiscono le competenze di natura finanziaria e di coding che rendono l'azienda flessibile e la connotano nel settore!

Le ultime evoluzioni integrano la compliance con la Mifid2 così come con la Idd2 (Insurance Distribution Directive) che impone il processo di consulenza anche in ambito assicurativo. Stiamo proponendo inoltre integrazioni con servizi di pianificazione pensionistica e previdenziale. Sempre quest'anno è stata potenziata la reportistica di portafoglio rendendola decisamente approfondita ed anche accattivante.

TRADERS': In ambito insurtech, ci può spiegare meglio caratteristiche e plus di Fida4Insurance? A chi è rivolta?

Costan: F4I è specificamente rivolta a tutti gli operatori che collocano prodotti assicurativi a contenuto finanziario, gli IBIPs, ovvero le polizze vita che racchiudono investimenti finanziari, polizze ramo I, ramo III e multiramo.

Come accennavo la direttiva europea IDD2 da marzo 2021 impone a chi colloca polizze di questo tipo di farlo tramite il servizio di consulenza, che prevede di riconoscere il cliente, profilare le sue attitudini ed i suoi bisogni e proporre solo prodotti che in termini di investimento ma anche di contenuto assicurativo siano coerenti con il profilo rilevato. Tale controllo deve essere continuo, imponendo di riprofilare periodicamente il cliente e soprattutto controllare costantemente la coerenza cliente/prodotto attraverso il monitoraggio dell'andamento del prodotto assicurativo e degli investimenti sottostanti.

A breve, la scadenza imposta dal legislatore è 31.3.2022, affinché il distributore di polizze possa ricevere una remunerazione per la distribuzione, dovrà dimostrare

di avere "migliorato la qualità dell'intermediazione" per citare il regolamento. Ciò significa che il processo di consulenza illustrato sarà obbligatorio per poter essere giustamente remunerati. F4I è costruita appunto proprio a questo scopo (per maggiori info vedi di seguito nella sezione PRODOTTI a pagina 20).

TRADERS': Quali sono i vostri obiettivi per il 2022?

Costan: Il 2022 ci vedrà certamente impegnati a seguire l'evoluzione del mercato di riferimento della F4I, quindi broker, reti di promotori e consulenti che operano nel settore, così come anche compagnie assicurative che devono essere in grado di fornire ai propri collocatori gli strumenti per adeguarsi alle normative.

Fida sarà poi impegnata ancora nello sviluppo della piattaforma di consulenza poiché molte esigenze arrivano dalla platea piuttosto vasta dei nostri utilizzatori: Private bank, family office, reti di consulenti e società di consulenza.

L'open banking è una sfida aperta: per Fida corrisponde a integrarsi correttamente in ambienti dove le informazioni provenienti dagli intermediari vengono rese disponibili attraverso hub tecnologici alle piattaforme come le nostre a favore di chi fa consulenza al cliente multibancarizzato.

Infine stiamo lavorando per guadagnare uno spazio fuori dai confini nazionali, poiché la nostra natura è europea.

TRADERS': Grazie del tempo concessoci.

La redazione di TRADERS'