

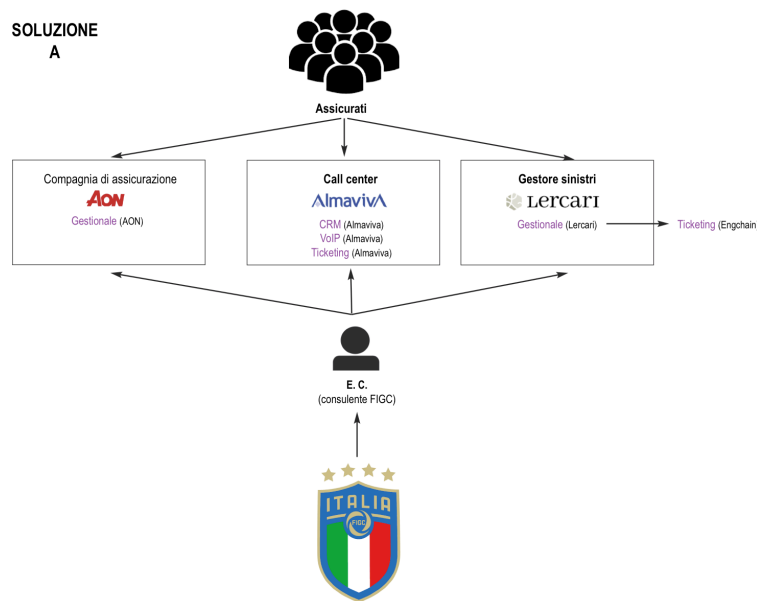
Come può essere portato avanti il progetto FIGC

Il progetto FIGC, a mio modo di vedere, può essere portato avanti con due soluzioni, cerco qui sotto di schematizzarle con pro e contro. Ovviamente la mia persona verrà coinvolta solo nel caso della soluzione “B”.

SOLUZIONE A

E' la soluzione nella quale Edoardo fa meramente da consulente assicurativo a FIGC.

Sceglie i partners con cui lavorare e ai quali delegare il pieno controllo dei workflow e dei dati.



VANTAGGI	
FIGC	Penso potrebbero essere dei benefits (o sconti, sulla base di quanto spiegatomi da Edoardo)
E.C.	Business provvigionale rapido da implementare (su polizze "base")
SVANTAGGI	
FIGC	Per FIGC, non cambia nulla: senza controllo prima, senza controllo con questa soluzione (anche i benefits di cui sopra vengono letti alla luce di questa mancanza di trasparenza)
E.C.	Non ho il controllo sui processi e quindi sul business. Ogni attore coinvolto (compagnia di assicurazione, call center, gestore sinistri...) deve avere un contratto aperto con FIGC almeno per quanto riguarda il GDPR (DPA Data Processing Agreement)* Difficoltà, o impossibilità, ad implementare up-selling (polizze premium) o cross-selling Business provvigionale fine a se stesso (non si entra nel business del digitale fintech)

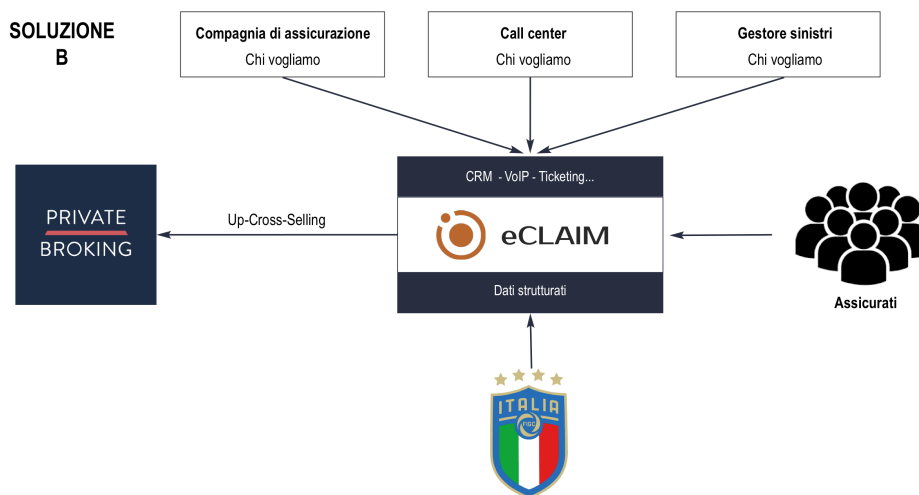
* Si consideri che gran parte del “business” dei dati passa da questi accordi.

Nota: ho cercato di mantenere, anche per ragioni di spazio, lo schema sopra il più minimalista possibile. A quegli attori possono aggiungersene altri come chi gestisce la rete sanitaria (Previmedical, Europe Assistance...), altri gestionali, altri DPA, sistema farraginoso in cui non vorrò entrarci.

SOLUZIONE B

E' la soluzione nella quale è prevista l'implementazione di una piattaforma tecnologica di eINSURANCE, sulla base di Troxia, e della quale eCLAIM può essere la punta dell'iceberg. Questo modello organizzativo prevede che tutti i workflow di business transitino e vengano gestiti dalla eCLAIM con conseguente attività seamless, giusto per fare qualche esempio pratico:

- Se l'assicurato chiama, la telefonata viene registrata su eCLAIM (anche se risponde un operatore esterno).
- Se l'assicurato vuole passare ad una soluzione assicurativa aggiuntiva Premium, eCLAIM gestisce la richiesta passandola a PB.
- FIGC sottoscrive un unico DPA, con eCLAIM, sarà poi quest'ultimo a governare gli accordi con gli outsourcers (fondamentale).



SVANTAGGI	
FIGC	- - -
P.B.	- - -
E.C.	Bisogna implementare la piattaforma (ma partiamo già da una base che ci risolve il 90% dei problemi)

VANTAGGI	
FIGC	Benefits (come sopra, ma in questo caso nella massima trasparenza) Controllo dei dati (statistiche, report, analytics, business intelligence...) Possibilità di subentrare nella gestione della piattaforma (non è una cosa da poco, è un enorme benefit che il Presidente può "rivendersi con gli associati in quanto arricchisce gli asset dell'associazione)
P.B.	Controllo assoluto dei processi e dei dati Enorme potenziale di Upselling (penso la soluzione B possa essere l'unica che lo consentirà realmente)
EClaim	Ci fa entrare nel business del digitale fintech (con un partner, FIGC, importante) Possibilità, un domani, di rivendere o licenziare a terzi la piattaforma

Conclusioni

eCLAIM, con un opportuno investimento, potrebbe subire un “restyling” (o per meglio dire un “update”) che la porterebbe ad essere una vera e propria fintech eINSURANCE modello “Lemonade”. Non è questo però il documento giusto per parlarne, scopo di questo è stato solo quello di darvi una visione più dettagliata delle logiche delle start-up IT e il conseguente atteggiamento strategico che terremo nei confronti dei futuri interlocutori.