

FullCare -High Quality Assistance.

## **Perché un nuovo ruolo per il service provider**

a cura dell'Ufficio Marketing di FullCare

Il superamento del modello tradizionale di gestione della spesa sanitaria pubblica e del welfare familiare è una profonda consapevolezza per tutti.

Oggi, per gli operatori privati è il momento di affrontare la sfida che questa situazione impone: come garantire la sostenibilità del sistema nel medio e lungo termine?

Per farlo è necessario concentrarsi su tre leve: efficienza e flessibilità operativa, completezza dell'offerta, governo e profonda conoscenza del proprio profilo di rischio.

Questa impresa ambiziosa necessita di un nuovo modello operativo integrato ed efficiente, basato su sinergie tra gli operatori. L'accordo tra Blue Assistance e Accenture nasce proprio dalla presa di coscienza di questa necessità.

Per questa ragione **FullCare – High Quality Assistance**, offerta frutto dell'accordo fra le due società, supera il paradigma di cliente-fornitore proponendo agli operatori della sanità integrativa un rapporto di partnership in grado di assicurare competenze, efficienza, economie di scala, potere contrattuale e capacità di personalizzazione delle reti convenzionate.

Integrando la ventennale esperienza di Blue Assistance nei servizi e nell'assistenza per la salute con la specializzazione di Accenture nell'IT e nel process management outsourcing, FullCare è in grado di unire elevata qualità e personalizzazione dell'offerta con soluzioni tecnologiche ad alta sostenibilità economica. A sostegno delle attività ci sono asset di eccellenza quali una Centrale Operativa H24, reti sanitarie e di assistenza convenzionate in Italia e all'estero, back-office liquidativi e servizi altamente automatizzati per la gestione contributiva, uno staff medico interno multi-specialistico e attività di accounting e consulenza. La piattaforma web multicanale supporta inoltre tutte le tipologie di contatto, è personalizzabile e prevede aree riservate per Assistiti, Casse e Fondi, Assicuratori e Rete Convenzionata.

L'ampio catalogo servizi si distingue, tra l'altro, per la capacità di abbinare attività consulenziali, tecniche e gestionali, a soluzioni integrative quali il supporto alla domiciliarità, prestazioni complete di assistenza alla famiglia e l'accesso alla rete odontoiatrica convenzionata con tariffario unico nazionale ed un risparmio fino al 70%.

Reporting e analytics personalizzati sono infine a disposizione dei clienti per la gestione diretta del "dato", il governo completo di processi operativi, andamenti ed evoluzione della spesa, favorendo lo sviluppo e la differenziazione dell'offerta.

FullCare è dunque un'offerta a 360° che copre tutti i processi di gestione e che è - al contempo - liberamente modulabile e personalizzabile sulle specifiche esigenze del committente, che può attingere anche a singoli componenti IT e di servizio.