

3つの重要な質問 請求システムのアップグレードを検討するとき

請求の自動化: 課題を考慮してソリューションを見つける

より迅速かつ正確な請求処理をサポートするため、新しいシステムへの移行をお考えですか？それなら、潜在的なソリューションを調査するにあたり、現在のビジネス課題を念頭に置くことが不可欠です。これにより、お客様独自の目標に直接対処する適切なソリューションを選ぶことができるようになります。

お客様のIT環境で実行中のアプリケーションから、プラットフォームホスティング型クラウドベースの自動アプリケーションへ切り替えると、メリットとビジネス価値の新しい世界が開けます。ただし、必要な変更内容、変更の期限、変更する理由について明確に理解した上で行動する必要があります。この新しいテクノロジーが、お客様の求める結果をどのようにサポートするかを念頭に置くべきです。

例えば、後遺障害保険請求の精度と支払いスピードを上げるというビジネス目標があるとします。現在のテクノロジーについて、目標達成に向けて前進させているか（後遺障害保険金の支払いを迅速かつ正確に行う役に立っているか）、あるいは目標達成を妨げているか（正しい金額を予定通りに支払う処理をサポートする機能が欠けているか）を評価する必要があります。

すると、次のような会話がよく聞かれます。

CEO:「今日の議題は請求処理の仕方です。現在のシステムでは、請求ライフサイクルの状況を把握できず、どうやって請求金を記帳すればよいのか、各案件で誰にいくら支払うのかについて混乱が生じています。これでは業務に支障が出てしまいます。何か対策を講じる必要があります」

CIO:「そのとおりです。皆、意見は一緒でしょう。改善の余地があります。早急に解決すべき問題は、当社のメインフレームシステムがアクセスや変更の融通が利かず高価なものであり、タスクを実行しようとする、専用の設計ではないため複数のシステムにアクセスする必要があるということです。脅かすつもりはありませんが、いつシステムが破綻してもおかしくはありません。このシステムが構築されたのは80年代から90年代で、今まである程度のオートメーションを実現してくれましたが、もう時代遅れでコストも嵩んでいます」

IT Manager:「マネージャー:「現状の環境で最善を尽くしている状態です。レポートや新しいタスクを追加することは、処理が長く複雑化することを意味します。サポートを外部委託して凌いでいますが、それもいつまで続けられるか…またサポートの内容が今後も役に立つかは保証できかねます」

つまり、テクノロジーへの投資を成功させるためには、
3つの重要なステップを心に刻む必要があります

1. 現状を徹底的に評価する
2. 何を実行する必要があるか(目標は何か)を明確に確認する
3. 将来的に必要な機能を列挙する

先手を打って考え、将来のニーズがどうなるかを予測することで、変化し続ける市場において長期にわたり自社のビジネスを成長・拡張する能力をサポートするビジネス判断を行う準備をしましょう。

賢い目標設定が成功を支える

自分の目標はどこに置くべきか?」こうした疑問を持つことはよくあります。成功へのカギを握るのは、主要課題に直接対処する具体的に測定可能でシンプルなプロジェクト目標の設定です。具体的な目標を設定することは、問題の複雑さを拒否することではありません。複雑さを実行可能で明確なターゲットになるまで細分化し、誰もが同じ方向に向かえるようにすることを意味します。

例えば、現在の第一目標が請求支払いの効率化であるとして、これを煮詰めていくと、「何ができるようになる必要があるのか?」という疑問に帰着します。前述の3つのステップを応用しましょう。目標を、「請求支払いを効率化する必要がある」から、「今はできないけれど、請求処理のあらゆる段階で現在の状況を把握し、顧客にリアルタイムで伝達できるようになる必要がある」に変えましょう。ここで、目標は曖昧な理想から、管理側では処理を効率化し、顧客側には安心感を与えるため、ライフサイクルの各段階で明確化する必要があるという具体的な目標へと変化しました。

目標がシンプルかつ明確になっても、目標とするレベルの効率性、顧客アクセス、可視化に到達するまでには数多くの手順を踏む必要があります。重要なのは、ビジネス手順から複雑性を完全に排除するのではなく、チームメンバー全員がはっきりと自信を持って理解し、先へ進むことができるような明確かつ具体的な最終目標を設定することです。

ClaimVantageのソリューション

当社は、お客様のチームと協力し、問題の特定とソリューションの提案を同時に行います。保険業界でも最高かつ最新のソリューションにより、お客様の現状の課題を独自の視点で分析し、サポートを提供します。

実績は抜群です。当社のクライアントの多くは、新しいソリューションを模索する初期段階で当社との初回打ち合わせを行い、当社のサポートと数十年に渡る業界の視点から多大なメリットを受けています。当社のサポート内容は以下のとおりです。

- ▶ ビジネス課題を特定し、測定可能な目標と潜在的なテクノロジーソリューションを明確に定義します。
- ▶ 経営陣とプロジェクトチーム間のギャップの橋渡し役を務め、プロジェクトの要件と評価段階において情報フローを円滑化します。
- ▶ 請求処理における現在のやり取りをトレースし、リンク内の潜在的な弱点を浮き彫りにします。
- ▶ ベストプラクティスと業界標準に関する情報を共有し、成功へと導きます。
- ▶ 現在のテクノロジープラットフォームが提供しなければならない機能の現実的な視点を提示します。

当社の請求管理ソリューションの詳細にご興味はありますか？

当社はお客様のご相談に乗ります。古いシステムや手動システムを置き換え、請求管理機能を劇的に向上することをお考えで、信頼性と柔軟性を兼ね備えた最新のクラウドベースソリューションをお探しなら、当社がお役に立てます。当社のチームにご連絡の上、打ち合わせの時間を設定しましょう。お客様のプロジェクト要件を確認し、お客様独自のニーズに適した自動ソリューションを提案させていただきます。