



Sistema di fatturazione: Soluzioni personalizzate anche per i servizi di assistenza a domicilio e Spitex

I nostri servizi nell'ambito della gestione dei crediti sono così flessibili da poter essere utilizzati per la fatturazione da tutte le fornitrici e tutti i fornitori di prestazioni del settore sanitario ampliato. Lo Spitex Instinkt GmbH collabora con noi da otto anni, trasmettendoci i dati delle sue prestazioni per la fatturazione. Il team Spitex composto da 27 persone si occupa di circa 50 persone bisognose di assistenza, garantendo loro una migliore qualità di vita tra le proprie mura. Quale infermiera con esperienza pluriennale, la signora Liljana Camaj gestisce con impegno e passione lo Spitex Instinkt da lei stessa fondata. Sua figlia è responsabile del reparto amministrativo dello Spitex a conduzione familiare.



Cliente

I servizi di assistenza a domicilio e gli Spitex fatturano le loro prestazioni alle assicurazioni, ai comuni, alle clienti e ai clienti.



Offerta

Tutti i servizi di assistenza a domicilio e gli Spitex possono o fatturare tutte le prestazioni in modo semplice e conveniente con noi.



Software

Sistemi ERP per l'assistenza (documentazione dell'assistenza), se necessario con output XML alla Cassa dei Medici per la fatturazione.



Vantaggi

- Risparmio di tempo misurabile nell'attività quotidiana
- Costi iniziali minimi (formazione)
- Tariffe sempre aggiornate
- Consulenza e assistenza competente durante la fase di passaggio

Avete deciso di affidarvi all'aiuto di un partner esterno per la fatturazione delle vostre prestazioni. Qual è il vantaggio principale che volevate ottenere?

A. Camaj: La gestione dei crediti e dei solleciti comporta molto lavoro amministrativo. Per noi era importante renderla il più semplice ed efficiente possibile.

Come vi siete messe alla ricerca di un partner adeguato?

L. Camaj: La Cassa dei Medici la conoscono in tanti: anche noi avevamo già ricevuto a livello privato fatture da fornitrici o fornitori di prestazioni sanitarie tramite la Cassa dei Medici. Ci è quindi venuto spontaneo metterci in contatto con la vostra società. Grazie alla presenza dell'agenzia a Kriens, avevamo un partner facile da raggiungere anche dal punto di vista geografico.

Quali sono stati i criteri particolarmente importanti per la vostra scelta?

L. Camaj: La comunicazione aperta e la possibilità di far presente le nostre richieste ed esigenze, in modo da poter ricevere soluzioni su misura, erano per noi i criteri principali. Innanzitutto, doveva essere un partner specia-

lizzato nella gestione dei crediti che fosse facilmente raggiungibile. Ovviamente, ne cercavamo uno che lavorasse in modo efficiente ed economico.

Qual è stato il fattore decisivo che vi ha portato a scegliere la collaborazione con la Cassa dei Medici?

L. Camaj: Il signor Renato Ast, il responsabile dell'agenzia della Svizzera centrale, ha fornito risposte a tutte le nostre domande. È stato in grado di capire le nostre richieste ed esigenze e ha quindi saputo offrirci varie opzioni. A convincerci in modo particolare è stata la sua sincerità: era altrettanto importante per lui che potessimo risparmiare sui costi e lavorare in modo efficiente quanto lo era per noi. Questo lo abbiamo apprezzato molto.

Ci descriva le sue esperienze nella collaborazione con la Cassa dei Medici, dal primo contatto fino alla messa in funzione del nuovo sistema.

A. Camaj: Complessivamente, fino a oggi siamo soddisfatte in tutti i sensi. La Cassa dei Medici è facilmente raggiungibile e le nostre richieste vengono affrontate immediatamente. Veniamo sempre prese sul serio e il personale della Cassa dei Medici partecipa attivamente. Di recente siamo passate dalla fatturazione cartacea a quella digitale. Abbiamo avuto l'opportunità di dare il nostro contributo all'interfaccia tra Cassa dei Medici e Nexus. Noi e Nexus siamo stati accompagnati passo dopo passo dalla Cassa dei Medici, ciò che ha consentito di mettere a punto un elevato livello di sicurezza. I nostri interessi vengono rappresentati dalla Cassa dei Medici come se fossero i loro.

Qual è la vostra esperienza con il servizio dell'anticipo degli onorari (factoring) e gestione dei crediti?

A. Camaj: Siamo molto soddisfatte dell'esternalizzazione. Nel nostro modello, la Cassa dei Medici versa sul nostro conto l'intero importo fatturato nei rispettivi giorni di paga-

mento che essa prevede. Questo ci garantisce un'elevata liquidità. Al resto ci pensa la Cassa dei Medici, dall'invio delle fatture fino alla riscossione e gestione dei solleciti. Grazie al sistema «MediOnline» della Cassa dei Medici, abbiamo una trasparenza al cento per cento e possiamo persino posticipare noi stesse le date dei solleciti.

Quale valore aggiunto offre, secondo voi, la collaborazione con la Cassa dei Medici?

A. Camaj: Con la Cassa dei Medici disponiamo di un partner forte che rappresenta i nostri interessi. Ci incontriamo con loro ogni trimestre per discutere le cifre e cercare modi per aumentare l'efficienza e ridurre i costi. Il supporto e la consulenza che riceviamo sono estremamente positivi e veniamo sempre prese sul serio. I problemi vengono riconosciuti tempestivamente e vengono subito offerte delle soluzioni. La nostra opinione e la nostra competenza sono importanti; questo lo percepiamo nella collaborazione con la Cassa dei Medici.

Con l'adesione alla Cassa dei Medici vengono raccolti importanti dati statistici. Questi sono preziosi nell'attività operativa di un'organizzazione Spitex.

A quali condizioni consigliereste la Cassa dei Medici ad altre istituzioni Spitex?

A. Camaj: I clienti di uno Spitex sono essenzialmente persone anziane. La nostra attività fondamentale consiste nella cura, nell'assistenza e nella consulenza di questo gruppo di persone. Possiamo rimanere concentrate su questo, senza sprecare risorse nella gestione dei crediti e solleciti. Questa disponibilità acquisita può essere utilizzata appieno per le nostre clienti e i nostri clienti. In parole semplici: chi vuole avere qualche preoccupazione in meno aderisce alla Cassa dei Medici.

Grazie per averci dedicato un po' del vostro tempo e per questa conversazione



Adelina e Liljana Camaj