

ATTUALITÀ

POLIAMBULATORI CON SCONTO

SANITÀ PRIVATA L'ORA DEI SALDI

Da Genova a Parma, in tutto il Nord nascono centri che offrono prestazioni mediche a basso prezzo. Per fronteggiare la crisi o per sostenere l'etica cattolica

DI MARCO LIGNANA E STEFANO VERGINE

Quando hanno letto l'annuncio, i cittadini genovesi non volevano crederci. Venticinque euro per una visita specialistica in una clinica privata. Addirittura gratis per i clienti ultra sessantacinquenni. Il sogno impossibile che si avvera: prenotare un servizio sanitario di qualità senza doverlo programmare con mesi di anticipo, a un prezzo stracciato senza ticket pubblico. Troppa grazia. Ma per battere la diffidenza è bastata una telefonata al centro medico Castagna, nuovo istituto del levante cittadino: tutto vero. E tutto molto semplice, dal momento che il poliambulatorio voleva semplicemente farsi pubblicità a un anno dall'apertura. Così per due giovedì di dicembre ha lanciato offerte da supermercato e pazienti increduli si sono messi a sgomitare. Ginecologo, urologo, cardiologo, improvvisamente sono diventati benefattori. L'iniziativa è durata solo due giorni, d'accordo. Ma nel 2009 il centro ha offerto altri sconti sostanziosi: 50 euro per un'ecografia o per una mammografia (invece di 70) e per un pacchetto "all inclusive" con visita cardiologica, elettrocardiogramma e colesterolemia (a listino sarebbe il doppio). L'ordine dei medici ha detto di volerli vedere chiaro, ma nulla ha potuto contro la trovata promozionale. Perché i medici sono pagati allo stesso modo, quando visitano un cliente che paga a prezzo pieno o il 30 per cento in meno. Non sono quindi "demotivati" e la qualità della prestazione non ne risente. Lo stesso Giovanni Ri-

baldone, titolare del centro, spiega che «è un bene per tutti se l'ordine vigila attentamente sull'erogazione dei servizi sanitari. Dopotutto, chi ha le carte in regola non ha nulla da temere».

La clinica privata e scontata non è una esclusiva ligure. Sotto la Lanterna è già tempo di saldi, ma altrove in Italia le cose cominciano a cambiare. Qualcuno si presenta come un'azienda low cost. Altri si affidano al franchising. Altri ancora chiedono una mano alle istituzioni, anche se di soldi pubblici non se ne parla, del resto per quello ci sono già le cliniche convenzionate. Cambia la formula, il risultato è lo stesso.

A marzo, in piena crisi, è stato inaugurato a Milano l'ambulatorio polispecialistico Santagostino. A un'ottantina di medici sono bastati dieci mesi di attività per effettuare circa 9 mila prestazioni. Un successo nato dalla decisione di offrire visite specialistiche a 60 euro (la concorrenza in media ne chiede almeno 100), ma soprattutto di erogare quei servizi che in un ospedale pubblico non si trovano o costano mesi di attesa. Ad esempio, per un'otturazione alla Santagostino si paga il 30-40 per cento in meno rispetto alle altre clini-



Una Tac. Sopra: un centro clinico. A destra: Luciano Balbo. Sotto: il centro polispecialistico Santagostino

che private, per le sedute di sostegno psicologico e psicoterapeutico si spen-

dono 35 euro esatti. Secondo Roberto De Micco, presidente del poliambulatorio, «la sanità pubblica italiana offre un ottimo servizio, ma ha dei limiti che vengono colmati da un settore privato accessibile solo a chi ha parecchi soldi. Noi vogliamo stare proprio in quel vuoto che divide pubblico e privato». Una formula tanto virtuosa da far venire un sospetto: un modello aziendale di questo tipo è sostenibile? «Sì», assicura De Micco, «perché i nostri investitori non chiedono di guadagnare, solo di andare in pari». Il Santagostino appartiene alla Oltre Venture, società presieduta da Luciano Balbo, ex manager delle acciaierie Techint. Oggi Balbo raccoglie gli investimenti di alcune delle realtà più note del panorama economico italiano. Gente che non fa del Santagostino la pro-



Welfare Italia Servizi ha ottenuto fondi dalle banche per creare 130 strutture low cost

pria principale fonte di reddito, ma che sta intuendo le potenzialità di un settore come quello della

sanità privata low cost, tanto che ai vertici di Oltre Venture già si discute di portare il modello milanese altrove in Italia.

Sempre di sconti, ma in modo diverso, si fa un gran parlare a Parma. Tutto è iniziato da quando l'amministrazione comunale approvò un protocollo d'intesa con sette poliambulatori privati. L'accordo, entrato in vigore lo scorso 15 aprile e valido per due anni, prevede prezzi calmierati su molte visite ed esami, con riduzioni comprese tra il 20 e il 50 per cento. Indipendentemente dal reddito del paziente. Si è dimezzato così il prezzo per una visita specialistica, per un'ecografia e per una mammografia. Una risonanza magnetica costa 165 euro (sconto del 35 per cento); un esame di laboratorio ne vale 70 (sconto del 20 per cento). Per il Comune è solo un modo per «migliorare i tempi di erogazione delle prestazioni»; per molti è un regalo ai poliambulatori privati. In realtà il costo per le casse pubbliche dovrebbe essere nullo, visto che non sono state stanziare risorse a favore dell'iniziativa. Ma per Franco

Masini, cardiologo all'ospedale di Parma e sindacalista della Cgil Medici, «è pura demagogia. La scelta non va a scapito dell'ospedale pubblico, ma nemmeno a vantaggio dei cittadini. Gli unici benefici ricadono su quei pazienti ricchi che adesso possono utilizzare il servizio privato pagandolo quasi come il pubblico. L'iniziativa è stata presentata come una misura anti-crisi, ma se proprio si voleva dare una mano a chi ne aveva bisogno sarebbe stato meglio ridurre il costo del ticket».

Tutt'altra storia quella di Welfare Italia Servizi. Creatura appena nata dal consorzio delle cooperative sociali Cgm, ha convinto Intesa San Paolo e Banco Popolare a investire un milione e mezzo di euro (su un totale di capitale versato pari a un milione e 700 mila euro). Si definisce «un'impresa privata con finalità di interesse generale» ed è diretta da Johnny Dotti, bergamasco non ancora cinquan-

tenne, capelli rossi e un'incrollabile fede cattolica che lo avvicina a Comunione e liberazione. L'obiettivo è a dir poco ambi-

zioso: creare 130 centri italiani fra poliambulatori specialistici e ambulatori odontoiatrici in cinque anni. Con sconti al consumatore nell'ordine del 40-50 per cento rispetto ai normali prezzi di mercato. Gli ambiti di intervento saranno quelli dove c'è maggiore domanda: psicoterapia, cardiologia, dermatologia, dietologia, ecografia, geriatria, oculistica, gine-

ciologia, urologia. La chiave sta nel franchising, grazie al quale Dotti ha già firmato dieci contratti con altrettante strutture decise ad affidarsi. La prima inaugurazione sarà a febbraio a Rho, sede della nuova fiera milanese, ma centri pronti a partire nel 2010 sono anche a Catania e Crotone, in quel Sud dove la sanità pesa in maniera insostenibile sulle casse pubbliche. Chiosa Dotti: «Riusciremo a mantenere tariffe basse perché nessuno intascherà utili, essendo una società a responsabilità limitata non ci interessa il lucro. Per statuto, l'80 per cento di quel che guadagniamo lo reinvestiamo».

La nuova, embrionale sanità italiana per ora è questo. Ma per sapere come potrebbe essere il prossimo futuro bisogna guardarsi intorno. Magari in Gran Bretagna, dove il colosso Virgin di Richard Branson si sta buttando nell'ennesimo business dopo la musica, gli aerei, la telefonia, le bevande, le palestre e mille altri settori. Il progetto si chiama Virgin Healthcare e porterebbe gli ambulatori nel retrobottega dei supermercati. Un'idea che a molti non è piaciuta, resa possibile dalla decisione del governo laburista di aprire le porte a questo tipo di iniziative per alleggerire il lavoro nel pronto soccorso. Risultato: prestazioni sanitarie a prezzo contenuto. In Italia solo per piazzare fra gli scaffali dei grandi magazzini qualche medicinale generico è scoppiato il putiferio, con una mobilitazione delle corporazioni. Chissà cosa succederà se un giorno qualcuno proporrà una clinica accanto alle casse del discount. ■

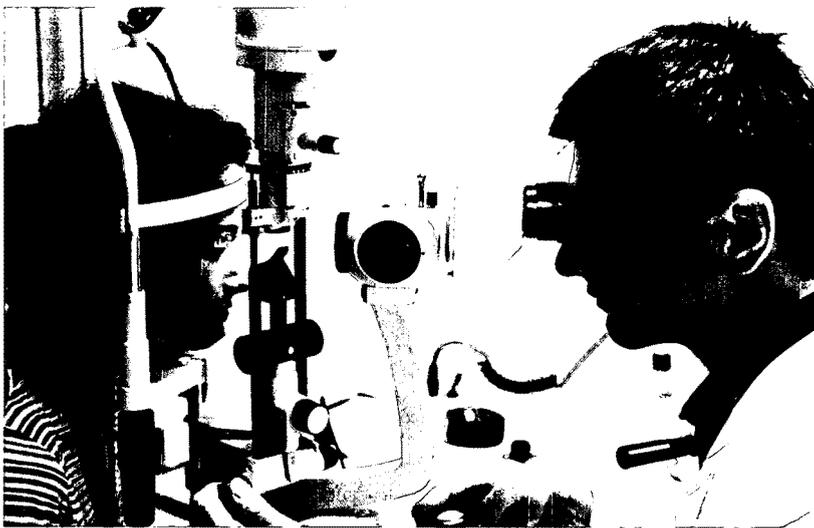


Foto: M. Vacca - Ag. Sintesi, A. Cristofari - A3, S. Oliveira - Imagoeconomica