

## Vistita specialistica a 60 euro: la rivoluzione della sanit privata low cost

Mercoledì, 17 dicembre 2014 - 11:20:00



Si chiama **Centro Medico Santagostino** e promette di rivoluzionare la sanità privata italiana. Basta guardare i prezzi: 60 euro per una visita specialistica, la stessa cifra per un'ecografia oppure 35 euro per una seduta di psicoterapia. Come si fa a garantire qualità con queste cifre? "Garantiamo ai nostri medici un numero elevato di visite", **spiega ad Affaritaliani.it il ceo, Luca Foresti**. Che di una cosa è certo: il modello low cost presto la spunterà anche nei servizi, perché il segreto sta nell'assegnare "il giusto valore (costo) alle cose". Intanto Il **Centro Medico Santagostino** ha conquistato la Lombardia sta per sbarcare a Bologna e pensa già alla Borsa...

### **L'INTERVISTA**

#### **Il Centro Medico Santagostino è decisamente una novità per la sanità italiana. Di che si tratta?**

"Chiariamo subito una cosa: ci occupiamo di sanità privata, non siamo convenzionati con il sistema sanitario nazionale. La nostra offerta medica copre quattro grandi aree: quella polispecialistica; quella delle terapie, quindi fisioterapia, logopedia e psicoterapia; e infine odontoiatria e analisi del sangue. Siamo nati nel 2009 e la nostra idea è quella di fare medicina privata ad alta qualità ma a prezzi accessibili".

#### **Qual è un prezzo accessibile?**

"Sessanta euro per una visita specialistica di qualsiasi tipo. Sessanta euro per un'ecografia. O ancora: 35 euro per una seduta di psicoterapia".



Luca Foresti

### **Come si fa con questi prezzi a superare le perplessità di chi associa un basso costo alla scarsa qualità?**

"Rispondo con un esempio. Per una visita specialistica pubblica a Milano, l'ospedale viene remunerato dalla Regione Lombardia 23 euro. Significa che al medico vanno in tasca tra i 7 e i 15 euro. Se dovessimo misurare la qualità solo in base ai prezzi verrebbe fuori che il nostro ssn offre servizi disastrosi, invece sappiamo che non è così. Come funziona allora? Che quello stesso medico al pomeriggio va a fare la stessa visita nel suo studio e la fa pagare dai 100 ai 120 euro. E qui arriviamo noi... che abbiamo scoperto l'acqua calda".

### **Cioè?**

"Che con un pricing che sta più o meno nel mezzo, circa 60 euro appunto, e garantendo un numero elevato di visite al medico, insomma attraverso un meccanismo di economia di scala, otteniamo un triplice vantaggio: il paziente paga meno, il medico guadagna di più perché ha più pazienti e noi abbiamo margini sufficienti per mantenere una grande struttura, che è funzionalmente e anche esteticamente al top".

### **Non c'è comunque il rischio che il medico affermato trovi ancora convenienza a fare meno visite ma a 200 euro e che un modello del genere attiri prevalentemente neolaureati?**

"La risposta a questa domanda è molto semplice e verificabile: basta guardare l'elenco dei medici che lavorano con noi. Possiamo dividerli in tre categorie. La prima: gli specialisti da qualche anno, i giovani, che però sono già specialisti e hanno qualche anno di esperienza. Poi ci sono i medici in carriera: i 40-50enni, in genere molto bravi e nel pieno della carriera, che decidono di lavorare con noi perché hanno capito che questo è il modello futuro della sanità e vogliono averci un piede dentro. Potrebbero benissimo lavorare altrove ma preferiscono esserci. La terza categoria è quella dei neopensionati: medici che hanno lavorato 30 anni in ospedale, non hanno un loro ambulatorio e non hanno voglia di fare gli imprenditori. Questi trovano da noi la condizione ideale per continuare ad esercitare".

### **Per ora il **Centro Medico Santagostino** è in Lombardia. Puntate ad espandervi?**

"Al momento abbiamo 5 centri a Milano, uno a Sesto San Giovanni e abbiamo appena acquistato a Bologna quello che sarà il primo centro fuori dalla Lombardia e che inaugureremo a fine gennaio 2015. Ma contiamo di arrivare in tutta Italia nel giro di pochi anni".

### **State pensando anche ad un'eventuale quotazione?**

"Sì. Perché per fare quello che facciamo ci vogliono grossi capitali: aprire un centro medico autorizzato Asl è molto costoso. Quindi se volessimo espanderci più velocemente dovremmo per forza avere capitali maggiori".

### **Chi sono gli attuali soci del **Centro Medico Santagostino**?**

"Il socio di controllo è Oltre Venture, primo fondo di investimento sociale italiano, creato da Luciano Balbo, private equity investor che ad un certo punto ha deciso di investire una parte dei suoi soldi nel settore del welfare privato. Poi ci sono altri soci, semplici investitori che credono nel nostro modello di business".

### **Lei ha 41 anni ed è ceo del gruppo. Come è arrivata alla sanità privata low cost?**

"Io sono un fisico. Ho studiato alla Normale di Pisa e poi, dopo il dottorato in matematica finanziaria, ho lavorato 5 anni nei Paesi in via di sviluppo per un'azienda che faceva microfinanza. Dopo di che ho creato una start up di tecnologia a Bologna, fino a che nel 2010 non sono diventato amministratore delegato del **Centro Medico Santagostino**".

### **Che cosa l'ha convinta del modello low cost?**

"Il modello low cost, se fatto bene, altro non è che un'analisi maniacale della catena del valore percepita dal cliente. Ad ogni anello di questa catena va assegnato un costo in base a quanto è importante per il cliente. Mi spiego meglio. Ryanair ha fatto questo tipo di analisi e ha detto una cosa ormai banale ma all'inizio rivoluzionaria: al cliente importa molto poco se la hostess è bella o se serve i salatini a bordo, quello che vuole è andare da Milano a Londra pagando il meno possibile. Noi abbiamo fatto la stessa cosa: abbiamo analizzato la catena del valore e abbiamo capito che la sanità non stava dando sufficiente valore per esempio all'extraclinico, cioè a tutto quello che riguarda la prenotazione, i tempi di attesa... Nel nostro caso tutto questo è diventato centrale".

### **Ed è un modello vincente?**

"Il low cost in Italia, in un'economia stagnante, cresce tra il 6 e l'8%. Anche perché con la crisi le persone sono sempre meno capaci di comprare ad alto costo. A tutti è capitato di andare da Ikea o da Decathlon e trovare tonnellate di persone. Il tema adesso è come fare ad inserire il modello low cost nei servizi, che sono il 70% dell'economia. Noi ci stiamo provando e riuscendo nella sanità ma ci non anche altri settori che stanno facendo lo stesso, come il legal".

<http://www.affaritaliani.it/economia/centro-medico-santagostino171214.html>