

# Una sanità da ricchi alla portata di tutti

**LUCIANO BALBO** Ha fondato Oltre Venture, società che investe in progetti sociali. L'ultimo è il Centro Santagostino di Milano che offre assistenza medica di qualità a basso costo.

Cosa significa in concreto "assistenza sanitaria di qualità a costi accessibili"?

Che da noi una visita oculistica, ortopedica o ginecologica costa 60 euro. Cioè solo il doppio del ticket sanitario della Lombardia, che è di 27 euro e 50 centesimi. In più offriamo alcune prestazioni poco coperte dal sistema sanitario nazionale: cure dentistiche, psicoterapia, logopedia, a prezzi che sono almeno il 30% più bassi della norma.

Per esempio?

Da noi la psicoterapia costa 35 euro a seduta. A Milano non si trova niente sotto i 50. La logopedia costa 30-35 euro invece che 45-50.

E la qualità è altrettanto buona?

È quella tipica del privato: visite lunghe, rapporto personale con il paziente che viene seguito passo passo e sempre dallo stesso medico. In quasi tutte le specialità abbiamo un direttore

o un primario di un ospedale pubblico, che ci ha prestato gratuitamente la sua consulenza per studiare l'offerta. E ci manda i suoi collaboratori della cui professionalità si fa garante.

Chi sono?

C'è il primario di oculistica dell'ospedale Sacco, professor Giovanni Staurenghi. Il primario di otorinolaringoiatria al San Paolo, professor Giovanni Felisati. Per l'odontoiatria abbiamo Massimo Gagliani, professore di Malattie Odontostomatologiche dell'Università degli Studi di Milano. E via così.

Ma come fate a tenere alta la qualità tenendo bassi i prezzi?

Non facciamo profitti.

La vostra, quindi, è "beneficenza"?

È quello che gli americani chiamano "low profit". Ci prendiamo il rischio imprenditoriale, non ci aspettiamo di "perderci" dei soldi, ma nemmeno di guadagnarci. Ci basta che le nostre imprese si reggano da sole dal punto di vista economico.

Si fa un po' di fatica a crederle...

Perché c'è l'idea che i ricchi siano malvagi e i poveri siano buoni. Invece gli uomini sono "trasversali": non si è altruisti per reddito, ma per natura. Noi siamo un gruppo di persone

ricche che hanno deciso di mettere un pezzo della propria ricchezza a disposizione della collettività.

Ma a Milano la sanità privata abbonda, perché avete deciso di aprire qui?

Perché, in Italia come a Milano, c'è un pezzetto dell'assistenza sanitaria che è in grande difficoltà: quello che sta tra il medico di base e gli ospedali - che invece

**"La sanità pubblica ha tempi di attesa lunghi. Così chi può pagare i prezzi delle visite, si rivolge ai privati"**

**"La nostra impresa non è a fini di lucro, ha una missione sociale. Per questo possiamo tenere bassi i prezzi"**

funzionano molto bene. Sono le visite specialistiche: ginecologia, ortopedia, ortodonzia, oculistica.

In che senso in difficoltà?

Succede spesso, per esempio, che i medici di famiglia prescrivano esami specialistici ai loro pazienti, per escludere patologie gravi. Ma se il paziente si rivolge alle strutture pubbliche, deve aspettare tre mesi per una visita. A quel punto, chi può paga medici privati, con prezzi che vanno da 80-90 euro all'infinito. Chi non può, aspetta.

Voi volete offrire un'alternativa...

Esatto. Il prezzo è più simile a quello "pubblico" - solo il doppio del ticket - la velocità con cui si ottiene una visita è quella del privato:

15 giorni al massimo per quasi tutte le specialità. In più noi offriamo anche un tipo di visita tipico del settore privato.

Intende dire migliore del pubblico?

Nel pubblico ci sono ottimi medici. Però spesso per ridurre le liste d'attesa si "accorciano" le visite. Spesso, soprattutto nelle grandi città, sono ridotte a 10-15 minuti. E non c'è la garanzia di essere seguiti sempre dallo stesso medico. Per stabilire una relazione tra medico e paziente, però, ci vuole tempo.

Voi invece cosa offrite?

Visite di trenta minuti, sempre con lo stesso specialista. Tutti gli studi recenti mostrano che se c'è un rapporto di fiducia tra medico e paziente, la spesa sanitaria cala. Se io sono seguito da un medico in tutto il mio percorso, quando lui mi dice "non fare più esami, stai tranquillo", mi fido. Anche per questo abbiamo istituito uno sportello di orientamento che aiuta i nostri utenti, soprattutto gli anziani, a districarsi nel percorso terapeutico.

Perché ha deciso di investire in un centro medico sociale?

Perché la sanità è un settore di cui ci sarà sempre bisogno. E per non diventare esplosiva ha bisogno di innovazioni, che mantengano la qualità senza fare distinzioni nella società.

E come è arrivato a inventarsi un fondo di investimenti impegnato nel sociale?

Ho lavorato nel settore finanziario per vent'anni e, prima di invecchiare del tutto, volevo fare qualcosa di utile per la collettività. Vede, una volta per costruire grandi ricchezze occorreva una vita. Negli ultimi 20-30 anni alcune persone ci hanno messo molto meno - non perché hanno rubato, non solo perché sono state brave, ma anche per-



ché erano nel posto giusto al momento giusto. E sanno che il bene che hanno creato (e di cui hanno abbastanza) non può rimanere solo loro.

**Elena Tebano**  
elena.tebano@rcs.it

## La vita in 5 date

**1949**

Nasce a Milano.

**1974**

Si laurea in Fisica all'Università degli Studi di Milano e poi consegue un Master in Business Administration alla Bocconi.

**1983**

Dopo aver lavorato nel Gruppo Techint, entra in Finnova, la prima società italiana di venture capital, di cui è di Direttore. Cinque anni dopo fonda B&S Private Equity, della quale è stato Presidente e principale azionista.

**2002**

Promuove la Fondazione Oltre, la prima società italiana di Venture Capital Sociale, nata per sviluppare nuove imprese capaci di rispondere alla crescente richiesta di servizi e di relazioni sociali.

**2009**

Apri il Centro medico Santagostino di Milano per "garantire un'assistenza sanitaria di qualità a prezzi accessibili a tutti" (Informazioni e prenotazioni su <http://www.cmsantagostino.it/> e al numero 02-89701701). L'intenzione è importare questo tipo di centro medico in altre città italiane.

