

Sos dei medici all'Antitrust

“La salute non si svende”

Esposto contro i supersconti nelle prestazioni

SARA STRIPPOLI

«**L**A SALUTE è tema delicato e la svendita è rischiosa, procura danni e genera l'idea che un dentista che si fa pagare 100 euro per una detartrasi sia un farabutto. O che un ticket sanitario superiore al prezzo pagato per un servizio acquistato online sia indice di uno spreco nella sanità pubblica. Dobbiamo vigilare, presenteremo una denuncia all'Antitrust e valuteremo se preparare un esposto ai Nas». Amedeo Bianco, presidente nazionale e regionale dell'Ordine dei medici, condanna forme promozionali che abbiano per oggetto prestazioni sanitarie come quelle raccontate ieri dal nostro giornale, prestazioni odontoiatriche o esami diagnostici offerti a prezzi stracciati su siti come quello di

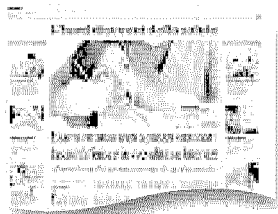
groupon.it, leader dei gruppi d'acquisto online sia in Italia sia all'estero. Ieri, letto il nostro articolo, Groupon ha voluto presentare il suo punto di vista: «L'attività professionale dei medici sta subendo inesorabilmente un mutamento dovuto a cambiamenti economici e sociali internazionali. Non intendiamo svendere la sanità o privarla del suo valore, bensì permettere al singolo utente di accedere a servizi notoriamente costosi risparmiando sensibilmente». Una precisazione che apre un dibattito serio nel mondo della sanità, avviato dal presidente dell'Ordine dei medici, il quale invita invece i medici a tenersi alla larga dalla tentazione: «Siamo di fronte a forme promozionali che certo hanno una validità limitata nel tempo - spiega - ma che sono chiaramente inferiori al costo di produzione. Una forma puramente pubblici-

taria ma a nostro avviso poco trasparente e ingannevole. Che dire allora del dentista di fiducia che fa pagare cento euro solo per la rimozione del tartaro?». Ma quale casalinga comprenderebbe un chilo di filetto a tre euro, seppur offerto last minute?, è la provocazione di Bianco, che sottolinea comportamenti diversi da parte di altre categorie: «Anche i libri li trovo scontati su Internet, ma gli editori non vanno oltre il 25% di sconto. La stessa prova di serietà dovrebbero darla gli studi e i centri medici».

L'Ordine dei medici nei prossimi giorni consegnerà dunque un dossier all'Autorità garante: «Il fenomeno dei pacchetti sanitari svenduti su Internet è un fenomeno in crescita - dice - da qualche tempo seguiamo la situazione ma adesso ci sembra arrivato il momento di lanciare l'allarme». Si valuterà pure la possibilità di pre-

sentare un esposto ai Nas: «Credo che chi compra un servizio debba sapere se esistono tutte le garanzie a tutela della qualità, il nome del responsabile sanitario per fare soltanto un esempio». Su questo punto, Groupon - che tuttavia non può offrire le stesse assicurazioni per altre proposte online - assicura controlli e massima serietà: «Tutte le offerte pubblicate vengono sottoposte ad un rigido iter qualitativo per verificare la serietà del professionista, la qualità della struttura e il valore dei servizi proposti, determinato a partire dai tariffari che gli stessi professionisti utilizzano abitualmente. Nessun prezzo di partenza gonfiato dunque». E se il professionista è tale, è la tesi di Groupon «non prescriverà mai al paziente analisi non necessarie, indipendentemente dal fatto che questo si presenti con un coupon in mano».

Il presidente Bianco: pronti a coinvolgere i Nas. Ma Groupon: qualità verificata



SU REPUBBLICA

Ieri "Repubblica" ha raccontato il proliferare dell'hard discount della sanità

