

VI FIDATE DEI MEDICI CON LO SCONTO?

LA SANITA' A PREZZI DI SALDO, NON SOLO CON LE OFFERTE IN RETE
SIAMO ANDATI A VEDERE LE NOVITA' E LA CONVENIENZA. IN TOSCANA
ARRIVA «MEDICAL DIVISION», UN PACCHETTO CON SETTE VISITE
SPECIALISTICHE. SPUNTANO GRUPPI DI DENTISTI CON TARIFFE SPECIALI

**Agata Finocchiaro
e Ilaria Inzitari**

FA SEMPRE un certo effetto sapere che puoi trovare una visita medica in saldo, al pari della mozzarella o del detersivo. Non è ancora un «tre per due», ma i ribassi sono già da hard discount della sanità. E non solo sul web, dove Groupon.it spopola con l'offerta di visite dermatologiche, ginecologiche, odontoiatriche, trattamenti di osteopatia e persino test di intolleranza alimentare a soli 39 euro. Più o meno l'equivalente più di un ticket sanitario, ma col vantaggio di saltare le liste d'attesa delle Asl. Risparmio e tempestività: eccoli i segreti di un business che sta cambiando il volto della sanità privata. Anche nella «virtuosa» Toscana.

Partiamo dall'ultima novità: si chiama «Medical Division». A ottobre sbarcherà a Firenze. A Pisa e Lucca, invece, esiste da marzo: un migliaio in tutto gli iscritti. Chi sottoscrive l'abbonamento annuale ha diritto ad un numero illimitato di prestazioni mediche. Un po' come il pranzo a buffet: paghi e mangi quanto vuoi. Funziona così: si versa una quota annuale, in relazione al pacchetto salute prescelto. Quello base, ad esempio, costa 570 euro e copre sette specializzazioni. Occhio però: le specializzazioni scelte alla firma del contratto non si possono cambiare dopo.

MA IL SETTORE della sanità in cui il low cost non conosce frontiere (e non solo per la moda dei «viaggi della salute» nei paesi dell'Est) è quello odontoiatrico. «I dentisti sono la categoria medica più colpita dalla crisi, con un crollo del 20-30% del «portafoglio clienti» rivela il presidente della commissione albo odontoiatrico dell'ordine di Firenze, Alexander

Peirano. Sarà per questo che, proprio nella cura dei denti, dilaga il business dei gruppi che, lavorando su grandi numeri, possono garantire prezzi ridotti.

A Siena il caso de «Il giusto sorriso» ha richiamato l'attenzione dell'Ordine dei medici. Cinquanta euro per un'otturazione, appena 45 per una pulizia dei denti. «Siamo intervenuti per la poca trasparenza nei prezzi — precisa Massimo Bernini, presidente della Commissione odontoiatri dell'ordine di Siena — con un avvertimento al direttore sanitario».

«Cartellino giallo» anche per Vitaldent, multinazionale presente in Spagna, Italia e Portogallo. Tre le cliniche in Toscana (due a Firenze, una ad Arezzo). Nel mirino della commissione odontoiatri, in questo caso, sono finite le prestazioni gratuite offerte ai nuovi pazienti. «La prima visita diagnostica e la pulizia dei denti sono gratis», ci conferma la centralinista del numero verde, con cui ci fingiamo aspiranti clienti.

DIVERSA la realtà di «Amicodentista», gruppo che conta dodici studi in Italia, fra cui uno a Livorno. Gli odontoiatri affiliati si impegnano ad applicare tariffe calmierate: una scelta che, stando al coordinatore nazionale Maurizio Pedone, non mira solo a racimolare clientela, ma risponde anche a uno spirito etico. «Un esempio di prezzo contenuto? — spiega il dottor Alessio Conti—. Un'otturazione complessa qui costa 100 euro. Mentre il prezzo di riferimento Andi (tariffario 2009 n.d.r.) è 180 euro». Possibile ridurre i costi senza fare danni al paziente? «Sì — dice Conti — condividendo le spese e razionalizzando il lavoro».

Tra i pionieri del marketing sanita-

rio, Cesare Paoleschi, titolare di tre studi odontoiatrici (a Firenze, Montelupo Fiorentino e Prato) e direttore sanitario di altri quattro, che fanno capo a «Iris», Compagnia odontoiatrica italiana. Impossibile non notare il cartellone pubblicitario che periodicamente giganteggia all'ingresso di Firenze nord, vicino Peretola, con offerte da far sbiancare i colleghi. Un mistero come riesca a calmierare i prezzi e sostenere i costi (esosi) della cartellonistica stradale. «Facciamo pubblicità solo per brevi periodi — minimizza Paoleschi — in coincidenza con l'apertura di un nuovo studio, per farlo conoscere». Competitivi ma non low cost, come i colleghi di Groupon. «Noi manteniamo prezzi bassi perché con 7 studi aperti e altri 3 in avviamento, possiamo accedere a pacchetti di acquisto vantaggiosi, non capisco piuttosto come facciamo alcuni colleghi con Groupon».

Dal canto loro, alcuni colleghi non capiscono le promozioni di Paoleschi e, per maggiori delucidazioni sulla veridicità del messaggio pubblicitario, le hanno segnalate all'ordine di Firenze, che le ha girate per competenza a Lucca (dove Paoleschi risulta iscritto). Insomma, tra dentisti non è più (soltanto) guerra di tariffe (al ribasso, s'intende).

LE AMMONIZIONI

**I richiami dell'ordine
dei medici per la poca
trasparenza dei prezzi**

IL CONSIGLIO

«DIFFIDATE DELLE OFFERTE TROPPO BASSE»



Gabriella Ciabattini dell'Andi

CON IL BOOM della sanità privata low cost è cresciuto il lavoro per gli ordini professionali. A Firenze, dove la concorrenza è spietata e le segnalazioni si rincorrono, alcuni studi dentistici sbarcati su Groupon sono finiti nel mirino della commissione albo odontoiatri. Almeno quattro hanno già ricevuto un richiamo per aver pubblicizzato come sbiancamento l'«airflow», che è solo un'operazione di igiene dentale. «Assistiamo sempre più ad una degradazione della professione — spiega Alexander Peirano, presidente della commissione — una battaglia all'ultimo cliente. Gli odontoiatri più giovani sperano di avviare i loro studi, ma non considerano che su internet comprano solo i surfisti del web, quelli che saltano di offerta in offerta». Senza contare che ai medici di Groupon restano in tasca appena 15 euro e 60 a prestazione (in pratica la metà dell'offerta: 39 euro, al lordo dell'Iva).

DELLO STESSO avviso di Peirano, Gabriella Ciabattini, presidente dell'Andi, il sindacato che in Italia raccoglie il maggior numero di dentisti: «La liberalizzazione Bersani ci invita al suicidio economico. Chi svende la propria professione non si fa una grande pubblicità». Ma le preoccupazioni della dottoressa sono anche per il paziente: «Diffidare dalle offerte facili — questo il suo suggerimento —. Dietro quei prezzi si nasconde una prestazione ridotta». E il timore sul rispetto dei protocolli c'è anche per altre tipologie di visite, altrettanto «cliccate»: dalla visita ginecologica alla mappatura dei nei, fino ai trattamenti per l'osteopatia. Nel mare magnum di offerte — solo su Firenze, Groupon ha venduto recentemente più di mille prestazioni mediche — potrebbe nascondersi an-

che la fregatura. Ma chi tutela il cittadino? Al di là dei «cartellini gialli», le armi dell'Ordine paiono spuntate. Alza le braccia il presidente fiorentino, Antonio Panti: «La legge parla chiaro: ormai le professioni sanitarie sono considerate attività commerciali a tutti gli effetti. E noi possiamo fare ben poco». Ai pazienti, non resta dunque che contare sulla propria capacità di valutazione. «Io personalmente non andrei a cercarmi il pap test su Groupon, quando c'è il servizio pubblico — confessa Panti. Ma noi come Ordine abbiamo il potere di intervenire solo dopo una segnalazione dell'utenza». A posteriori, dunque, quando l'eventuale «danno» alla salute è stato fatto. «E' come la svendita di scarpe — ammette Panti —. Lo sconto può essere un imbroglio. Solo che qui si tratta della salute dei cittadini».

i.inz.
Agaf

MEDICAL DIVISION “PACCHETTO SALUTE”

Primo caso in Italia,
tra i primi in Europa
Circa mille iscritti da marzo 2011
nelle province di Pisa-Lucca e Firenze

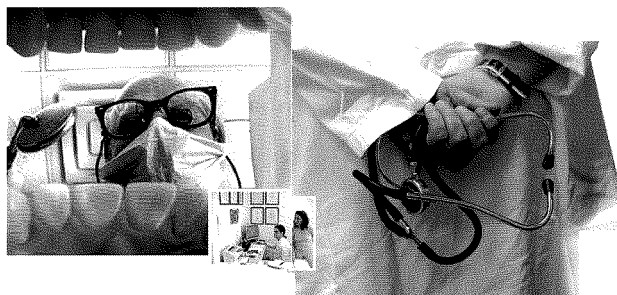
Si paga una quota di iscrizione
annuale di 570 euro,
che dà diritto a visite illimitate
per 7 specializzazioni mediche

MEDICI GROUPON 39 EURO

in media per le visite,
di cui il medico incassa
circa 15 euro, cioè la metà
meno l'iva, il resto
va a Groupon

PREZZI A CONFRONTO

	Ablazione tartaro (pulizia denti)	Otturazione	sbiancamento
Tariffario Andi (Associazione Nazionale Dentisti Italiani)	da 60 a 110	da 50 a 180	da 100 a 200 denti trattati da 200 a 450 denti vitali
Amico Dentista Srl (12 studi in Italia, uno a Livorno)	80 euro	da 65 a 100	300 euro
Iris compagnia odontoiatrica Italiana (in totale 11 studi in Toscana)	45 euro	da 50 a 100	150 euro sbiancamento (con lampada al plasma)
Il Giusto Sorriso (Siena)	45 euro	50 euro	149 euro questo mese in offerta a 115 euro



**L'ABBONAMENTO
CON LA SCELTA
DEGLI ESAMI**

Tra le società pioniere di questo nuovo business, c'è «Medical Division». Al costo fortettario annuale, il cliente ha diritto a visite gratuite illimitate. L'abbonamento varia in base alle prestazioni richieste. Si va dal pacchetto «Star», 570 euro a persona per sette specializzazioni mediche, al «Family 6», dedicato ai nuclei familiari di sei componenti. Qui il prezzo complessivo è di 2.400 euro. Scende il costo a persona ma anche il numero di specializzazioni coperte, cinque. I professionisti sono selezionati dalla società. L'attesa massima garantita per una visita è 60 giorni.

**LE TARIFFE SOCIALI
DEGLI ODONTOIATRI
SEI ANNI FA L'ESORDIO**

Nel 2005 Fabio Baldi, presidente del Centro diritti per il malato, lancia la sua proposta ai dentisti pratesi: praticare prezzi «sociali». Aderiscono una dozzina di odontoiatri, anche per far fronte all'emorragia di pazienti. Ecco il tariffario calmierato. Settanta euro per un'estrazione complessa, 50 per un'otturazione della carie semplice, 500 euro per la protesi fissa, 1800 per una dentiera totale. «Stiamo lavorando - spiega Baldi - per ampliare la gamma delle prestazioni a basso costo e istituire la reperibilità per le emergenze anche nei week end».

**GROUPON BATTE TUTTI
A FIRENZE HA VENDUTO
OLTRE MILLE VISITE**

Tra i siti che pubblicizzano prestazioni mediche a prezzi stracciati, Groupon sbanca. Recentemente, solo su Firenze, ha venduto: 347 visite dermatologiche più mappatura dei nei con dermoscopia, 323 test «Eav» delle intolleranze alimentari e chimiche, 246 visite ginecologiche con ecografia pelvica transvaginale e pap test in strato sottile, 176 trattamenti per tre sedute di osteopatia. Un giro di affari che ha lanciato la società verso la quotazione in borsa. Trentanove euro il costo medio di una visita, con un risparmio per il paziente che arriva fino all'80 per cento.

**TRA PUBBLICO E PRIVATO
IL PATTO PER LA SALUTE
L'IDEA DELLE COOPERATIVE**

Creare «alleanze» fra privato e pubblico, per offrire qualità a tariffe contenute. E' la strategia adottata dal gruppo di cooperative che gestisce uno studio dentistico low cost nella sede della Misericordia di Sesto Fiorentino. Un progetto, promosso da «Co&So Salute» attraverso il marchio nazionale Welfare Italia, rete no profit. «Non vogliamo che i cittadini corrano rischi per la salute a causa di un budget limitato», spiega il presidente di Co&So Salute, Marco Griffi.

I NUOVI DUELLI DOPO LO SBARCO DELLE MULTINAZIONALI

Quattrocento cliniche fra Spagna, Portogallo e Italia. Tre centri in Toscana, due a Firenze, uno ad Arezzo. Sono i numeri da «colosso» dell'odontoiatria di Vitaldent che domina il mercato europeo da oltre venti anni. La multinazionale è in grado di offrire ai nuovi clienti prestazioni gratuite: visita diagnostica con radiografia panoramica e pulizia dei denti sono a costo zero. L'escamotage per «adescare» pazienti non è piaciuto all'Ordine dei medici. Almeno a quello di Firenze, che è intervenuto con un richiamo. Ma per gli interventi ordinari le tariffe sono quelle di mercato. Un'otturazione? Cento euro.

LA NAZIONE INCHIESTE

LE RIVOLUZIONI TRA I CAMICI BIANCHI



COMMENTI SUL WEB

Visite mediche «low cost», c'è da fidarsi?
Qual è la tua esperienza?
Racconta la tua storia, clicca su
www.lanazione.it/toscana

