

Sulla professione dentistica si allunga la minaccia del low cost

spesso queste si traducono in interventi non di qualità a

C'è un fantasma che si aggira per gli studi dentistici. Questo fantasma si chiama low cost, tradotto alla lettera prezzi bassi, più bassi sicuramente di quelli praticati dagli studi tradizionali. Secondo l'Assolowcost, l'associazione che riunisce le aziende a «basso costo» di tutti i settori merceologici e non solo della sanità, si stima che complessivamente il risparmio medio è del 30%. Bene, in particolare di questi tempi, il discorso economico ma sul piano della qualità delle prestazioni? Il punto è proprio questo anche se bisogna fare delle distinzioni: un conto sono i viaggi organizzati tutto compreso nei paesi dell'Est (Romania, Slovenia ecc.) dove spesso e malvolentieri si torna a casa con la dentiera nuova ma un'infinità di problemi anche gravi; un altro sono le iniziative di studi associati o polispecialisti che, soprattutto nelle grandi città, offrono prestazioni di qualità a costi inferiori rispetto a quelli normalmente praticati dai dentisti tradizionali. Perché un fatto è certo: oggi più che il trapano fa paura il conto. E poi, oggi, alle prestazioni dei professionisti, si sono aggiunti anche i produttori di apparecchiature e articoli elettromedicali, che cominciano a farsi sentire in un mercato sempre più a corto di risorse e competitivo. Manco a dirlo il pericolo maggiore per le industrie del made in Italy, è costituito dai cinesi che si sono buttati anche in questo settore.

Il problema sta alla fonte - sostengono da sempre i dentisti - e la domanda è: il servizio offerto è adeguato? Le cure sanitarie devono rappresentare una certezza in riferimento alla dovuta tutela della salute non si può semplificare con il sistema della «scontistica delle tariffe».

La parcella infatti, è l'atto conclusivo (che deve essere certamente lineare, chiaro, nei termini e nei preventivi) di un piano di cura che prevede visita, diagnosi, piano terapeutico, cura e parcella. Nessuna guerra di religione quindi, dei rappresentanti della categoria, contro le proposte cosiddette low cost ma preoccupazione perché troppo

tutto danno della tutela della salute. Mi riferisco in particolare ai cosiddetti «viaggi della speranza» nei paesi dell'est europeo che spesso si traducono in successivi problemi sanitari che poi gli odontoiatri italiani vengono chiamati a sanare quando il danno si è già prodotto. Il dibattito è aperto e una recente ricerca commissionata

dall'Andi all'Istituto Mannahimer, mette in rilievo un aspetto interessante. Più che il low cost strettamente inteso, ad oggi l'unica alternativa che gli italiani considererebbero al dentista privato, nonostante le gravi carenze in merito, sembra essere quella pubblica, ovvero il Sistema sanitario nazionale. Quasi quattro italiani su dieci dichiarano di essersi rivolti all'Asl almeno una volta (37%) e un quarto del campione (24%) afferma che, pur non avendo mai scelto questa opzione, potrebbe farlo in futuro. Ad affermare di essersi rivolti a uno studio odontoiatrico in franchising (quello ricavato nei negozi su strada o in un centro commerciale) è appena il 5% della popolazione, percentuale che però sale al 20% tra coloro che potrebbero considerare questa ipotesi. Pochi (4%) anche gli italiani che si sono curati almeno una volta all'estero, a conferma che il cosiddetto «turismo odontoiatrico» si è già esaurito (ammesso che, con l'eccezione delle nostre regioni orientali di confine, abbia davvero riscosso successo). Ma a indicare l'inefficacia delle cure effettuate all'estero è il dato che indica come più della metà di coloro che si sono rivolti da dentisti all'estero hanno dichiarato che non lo rifarebbero. A prendere in considerazione lo studio estero è poco più di un italiano su dieci (15%). A dirsi per nulla interessati alle cure fuori i confini, sia in studio che in negozio, sono invece rispettivamente otto (81%) italiani su dieci. Infine le agenzie di viaggio specializzate in «turismo dentale» sono poco apprezzate: solo uno su dieci (11%) le prenderebbe in considerazione. (riproduzione riservata)

Piero Piccioli

