

# Crisi e tariffe: i dentisti vendono cure a rate

SCONTATI. Mentre giorno dopo giorno si contabilizzano i risultati dei saldi post-natalizi, l'effetto sconti comincia a farsi sentire anche sui pagamenti delle prestazioni dei professionisti, a cominciare da medici, commercialisti e avvocati che ne parlano con Il Riformista per fare il punto.

DI SILVIA BERNASCONI

■ In Gran Bretagna, i supermercati Sainsbury propongono pulizia dei denti e otturazioni a 30 sterline. E i dentisti italiani – i secondi più cari d'Europa dopo i britannici secondo una ricerca delle università di Rotterdam e di Berlino pubblicata dall'Independent – stanno mettendo a punto un servizio per redditi bassi. A Venezia, l'Ordine degli avvocati ha stipulato una convenzione con le banche per permettere ai clienti di pagare le cause a rate. Sono solo iniziative sporadiche e di facciata o le prime avvisaglie di un cambiamento? Nella seconda ipotesi, la crisi economica potrebbe introdurre un elemento di riequilibrio a favore dei redditi fissi che recuperano il potere di acquisto perso negli ultimi anni. I prezzi iniziano in generale a calare, i saldi sono più consistenti del solito con offerte già da dicembre. Di fronte a consumatori sempre meno disposti a pagare più di quello che ritengono il giusto, anche i liberi professionisti – non tutti, e non senza malumori – iniziano a fare i conti con il calo di profitti e con l'eventualità di ridurre i propri onorari pur di conservare i clienti.

«È presto per parlare di dati, ma aumentano le richieste di pagamenti a rate e c'è una tendenza a prezzi più calmierati, magari in casi di prestazioni particolarmente onerose o di malattie croniche. Si tratta di iniziative spontanee, d'altra parte è una questione di mercato anche in medicina», spiega Mario Falconi, presidente dell'Ordine dei medici di Roma, il più grande d'Europa con oltre 40mila iscritti. «Inizia un decremento della spesa per le visite private, a spanne del 15-20 per cento – continua – Chi era abituato al ginecologo o al cardiologo di fiducia tende a farne a meno o a rimandare. Alcuni chiedono uno sconto, ma altri per pudore non fanno proprio la visita».

Tra i medici, le spie più sensibili del cambiamento sono i dentisti perché la spesa è a carico del paziente (solo l'8 per cento delle

prestazioni odontoiatriche sono fornite da strutture pubbliche). Secondo Roberto Callioni, presidente dell'Andi, l'Associazione nazionale dei dentisti italiani, da settembre a dicembre c'è stata una netta riduzione degli accessi agli studi e un calo del 25 per cento dei ricavi. «Sempre più pazienti chiedono di dilazionare i pagamenti e di rinviare i lavori grossi. Tendono a fare il minimo indispensabile. Alcuni dentisti si trovano con l'agenda vuota». Da un'indagine realizzata dall'Andi a uso interno emerge che la maggior parte dei dentisti intende lasciare invariate le tariffe per il 2009 rispetto al 2008, e qualcuno pensa addirittura di abbassarle. A fine mese dovrebbe entrare in vigore la convenzione firmata a luglio con il sottosegretario al Welfare Ferruccio Fazio per tariffe calmierate rivolte a chi ha un reddito inferiore agli 8mila euro o la Social card e alle donne in gravidanza. Un dentista «comunista dai 16 anni», stanato a dicembre dall'appello del segretario di Rifondazione Paolo Ferrero sul Corriere della Sera per dentisti a prezzi politici, ammise di far pagare il 40 per cento in meno della media. Ma è rimasto un caso isolato.

Anche avvocati e commercialisti risentono del rallentamento dell'attività e di una maggiore attenzione ai costi non solo da parte dei singoli ma anche delle imprese. Il presidente del Consiglio nazionale forense Guido Alpa ha messo in evidenza come per i professionisti colpiti dalla recessione non ci sia alcuna attenzione dalla classe politica, né aiuti né interventi straordinari. Claudio Siciliotti, presidente del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, vede nella crisi anche un'opportunità. «Certo, c'è una tendenza a risparmiare anche sulla consulenza, ma non su quella che serve davvero – spiega – Non escludo che in certi casi il commercialista abbia un calo di richieste o si faccia pagare un po' meno, ma in altri casi le richieste aumentano. La crisi può anche essere un'opportunità da cogliere, un momento più fecondo in cui i consigli di un consulente valido diventano più utili, non meno utili».