

La "medicina discount": visite a prezzi stracciati

Federica Cappellato

Trentanove euro invece di centocinquanta per una visita allergologica con test cutaneo. Ventinove al posto di centosettanta per una seduta di controllo con pulizia dentale agli ultrasuoni e lucidatura polish. E ancora: poco meno di quaranta euro per un test sulle intolleranze alimentari con visita e rilascio di un piano personalizzato, del valore di 205 euro. Offertissime sanitarie che studi medici e dentistici privati dislocati tra città e provincia propongono per il tramite di una web-società: alla base del successo c'è l'idea dei gruppi d'acquisto, le offerte infatti si attivano al raggiungimento di un numero minimo di pazienti che si iscrivono alla proposta del giorno. Chi prima arriva, prima si accaparra l'affare.

Ma di fronte a prestazioni sanitarie a prezzi stracciati, che fanno l'occhiolino dal web dividendosi il palcoscenico low-cost con prodotti e prestazioni di ogni tipo, il tutto condito da

abbondante ribasso sulla tariffa commerciale, l'Ordine dei Medici chirurghi e odontoiatri di Padova è insorto. E il presidente della Commissione odontoiatrica padovana, Ferruccio Berto, sta convocando uno a uno una manciata di dentisti che hanno proposto sconti da sballo, per capire le motivazioni e richiamarli a una maggiore attenzione.

L'Ordine, in pratica, si pone domande di merito e di metodo. Così facendo è garantita la bontà di visite ed esami? Giova alla professione che venera Esculapio mescolare il "sacro" della salute, con il "profano" dello shopping? Nel mirino coupons venduti e prenotabili su Internet da dove ammiccano specialisti nelle discipline dell'ortodonzia, odontoiatria, chirurgia, cardiologia, nefrologia, neurologia, dermatologia, urologia, dietetica e nutrizione. Proposti a microprezzo radiografie, sbiancamenti dentali al led, controlli parodontali.

«Diciamo no alla medicina discount: il costo della prestazione - argomenta Maurizio Bena-

to, presidente dell'Ordine patavino - deve essere basato non solo sull'emolumento del medico. Dentro ci sono le spese di gestione, dello studio, dei materiali, della strumentazione, tutto questo insieme fa sì che esista un prezzo equo e giusto. Non vige un minimo della prestazione, i minimi tariffari sono stati eliminati dalla legge Bersani. Da parte nostra non c'è né l'interesse né la volontà di ripristinarli, ma siamo senz'altro per il controllo della qualità erogata, che i prezzi discount non garantiscono. Certo, in questo momento storico - continua Benato - bisogna capire i professionisti che aderiscono alle offerte in buona fede, ma ci chiediamo se siamo in presenza del tentativo di proporsi al pubblico in termini di concorrenza sleale, punto presente nel codice deontologico. In questo caso si tratterebbe di svendita della professione».

«La stella polare - conclude il presidente Benato - è assicurare la qualità del servizio reso ai cittadini e tutelare il decoro della professione».

Le "offerte"
su un sito web
E l'Ordine
interviene

BENATO



«Va tutelata la qualità del servizio ma anche il decoro della professione»