

Il reale valore delle cure dentali

Il problema «qualità» Il dentista low-cost non garantisce una prestazione personalizzata

Le polemiche sugli alti costi delle cure dentali e i possibili risparmi, realizzabili in Italia o all'estero, esigono un chiarimento di fondo. Alla radice di questa polemica c'è una confusione di termini: i malinformati ritengono che la cura odontoiatrica (otturazione, protesi, impianto) consista nella «vendita di un prodotto», come un vestito, un paio di scarpe, una bicicletta. Tutti sanno che questi prodotti sono, per definizione, fatti in serie, con relativa economia di scala; tuttavia, allorché li si vuole personalizzare, si è obbligati ad una soluzione «fuori serie» che significa, automaticamente, un aumento di costo. Ebbene: è fondamentale imparare che la prestazione odontoiatrica non consiste nella vendita di un «prodotto», ma nella soluzione, anzitutto intellettuale, di un problema sempre «fuori serie». Qualunque sia il caso clinico che il paziente ci propone, questo non è mai identico ad un altro, per esigenze specifiche del paziente e del contesto nel quale il paziente vive. La domanda che allora, immediatamente, viene posta, con implicita malizia, è la seguente: perché un dentista (italiano o straniero) può far pagare la sua prestazione meno di un altro? La risposta è semplicissima: perché ogni prestazione viene realizzata mediante una serie molto ampia di elementi strutturanti ad alto valore qualitativo e di alto costo d'esercizio, che si chiamano strumentazione specifica e aggiornata, collaboratori preparati, reperibilità, disponibilità, puntualità, affidabilità, manutenzione post-trattamento («post-vendita»?!). Tutti particolari che il dentista low-cost non si sogna neppure di impostare ed offrire al paziente: lui (lui davvero) vende un prodotto, non una prestazione. Concludendo: la prestazione odontoiatrica è costituita da manualità e comportamento relazionale. Anche se al profano non appare, quella che costa di più è l'impostazione personalizzata, l'unica che, in una prospettiva lungimirante, si traduce in alta qualità; questa, se la si offre (e la si apprezza), ha un valore altissimo, determinante, che è assolutamente impossibile (s)vendere, quasi come fosse un banale saldo di fine stagione. *professore a contratto di odontoiatria, università di Milano e università Vita-Salute S.Raffaele

Guastamacchia Carlo

Pagina 59

(21 dicembre 2008) - Corriere della Sera

I dentisti: «Pronti al low-cost»

Il presidente dell'Andi: «Tariffe calmierate per le categorie che hanno diritto alla social-card»



I dentisti aderenti all'Andi (Associazione Nazionale Dentisti Italiani) si sono detti disposti a praticare tariffe calmierate per determinate prestazioni ai pazienti con diritto alla social-card (Foto Ansa)

ROMA – Ottanta euro per visita, ablazione dal tartaro e insegnamento di igiene orale. Sessanta euro per un'estrazione, 800 per una protesi totale- Tariffe calmierate che verranno applicate volontariamente dagli studi dentistici privati iscritti all'Andi, associazione nazionale dentisti italiani, circa 23 mila soci su 53 mila iscritti all'albo professionale, il maggior sindacato in campo odontoiatrico. «Noi siamo pronti a partire. Credo che entro gennaio verranno definiti gli ultimi aspetti. Offriremo questi prezzi, molto inferiori a quelli di mercato, ai cittadini con reddito fino a agli 8 mila euro e a tutte le donne in gravidanza di qualsiasi condizione sociale», annuncia Roberto Callioni, presidente dell'Andi. Tra l'altro i dentisti si aspettano la defiscalizzazione delle tariffe «sociali». Finora il ministero delle Finanze non ha dato chiarimenti ma questo non viene inteso come un ostacolo per cominciare. Ora non manca che il definitivo via libera del sottosegretario al Welfare con delega alla

Salute Ferruccio Fazio. Anche se l'iniziativa è nata qualche mese fa, avviata nel precedente governo dall'ex ministro Livia Turco, è una prima parziale risposta all'ex ministro Prc Paolo Ferrero, che le scorse settimane proprio dalle pagine del Corriere della Sera, aveva denunciato il caro-dentista.

IL TARIFFARIO - Il tariffario di riferimento rientra nell'accordo firmato il 28 luglio da Fazio e Andi. Cinque le prestazioni dal costo sorvegliato. Oltre al pacchetto vista più ablazione, alla dentiera totale e alle estrazioni, la sigillatura di molari e premolari nei bambini e la protesi parziale in resina. Potranno avvantaggiarsene le stesse persone con diritto alla social card. Si parte da una premessa: «Nell'ambito delle cure odontoiatriche in Italia l'offerta pubblica è carente, specie nelle età più vulnerabili vale a dire età quella evolutiva (0-14 anni) e quella degli ultrasessantacinquenni». Sono le fasi della vita dove la prevenzione è di importanza fondamentale mentre invece le prestazioni gratuite sono limitate ad alcune categorie «previo pagamento di ticket e in certi casi con lunghe file». Ecco perché si è deciso di avviare «in via sperimentale un programma di collaborazione pubblico-privato che avrà la durata di 2 anni, con possibilità di rinnovarlo». «Non è stato facile far comprendere a liberi professionisti che dobbiamo dare una mano per aiutare i più deboli. Speriamo di avere la collaborazione degli odontotecnici», aggiunge Callioni. Carlo Ghirlanda presidente Andi di Roma conferma l'appoggio degli studi della Capitale: «Applichiamo prezzi di costo in un settore dove il settore pubblico è assente». E a proposito del caro-dentista denunciato da Ferrero, Ghirlanda difende la categoria: «Svolgo la professione da 30 anni, per arrivare a questo ho studiato 10 anni per non contare i corsi di aggiornamento. I costi dell'odontoiatria sono alti, non è il privato ad essere caro. In alcuni policlinici universitari un impianto costa come da noi. E' inaccettabile mettere all'indice noi che anche attraverso le campagne educazionali e con i pazienti abbiamo portato l'indice di patologie dovute alla carie in linea con quello dei Paesi scandinavi»

Margherita De Bac

29 dicembre 2008(ultima modifica: 30 dicembre 2008)