

[IL CASO]

Sanità pubblica in difficoltà il privato si organizza

SI ALLUNGANO I TEMPI DI ESAMI E VISITE, CRESCONO I COSTI. MARSH HA STIPULATO CONVENZIONI CON LE STRUTTURE MEDICHE E OFFRE ALLE IMPRESE SERVIZI SANITARI A TARIFFE AGEVOLATE

Milano
Solo nel 2016 oltre 12 milioni di italiani (+1,2 milioni rispetto al 2015) hanno rinunciato alle cure mediche, o le hanno rinviate per colpa di liste d'attesa troppo lunghe da parte del Servizio sanitario nazionale (Ssn), costi della sanità privati troppo elevati e strutture ambulatoriali troppo distanti e non accessibili.

Criticità che, anno dopo anno, sono aumentate invece di diminuire. Basta dare un'occhiata ai dati sui tempi di attesa del Ssn sul territorio nazionale così come rilevati nel 2014 e nel 2016 per alcune prestazioni frequenti: mammografia (62 giorni di attesa nel 2014, 122 nel 2016 con un picco di 142 giorni nel Sud); colonscopia (87 giorni nel 2014, 93 nel 2016 con un picco di 109 giorni nel Centro Italia); risonanza magnetica (74 giorni nel 2014, 80 nel 2016 con un picco di 111 giorni nel Sud); visita cardiologica (59 giorni nel 2014, 67 nel 2016 con un picco di 79 giorni nel Centro); visita ginecologica (41 giorni nel 2014, 47 nel 2016 con un picco di 72 giorni nel Centro).

Lunghe attese che hanno un impatto non solo in termini di salute, ma anche economici. Ad esempio, per la mammografia la spesa è di 12,7 euro al giorno, colonsco-

pia di 28,1 euro, risonanza magnetica di 26,3 euro, prima visita oncologica con Ecg di 20,2 euro e visita ginecologica di 18,4 euro. Come se non bastasse, il rapporto Censis evidenzia che ad oggi la spesa sanitaria media privata pro capite risulta pari a 580 euro. Per evitare il tracollo finanziario e assistenziale del Ssn si stima che nei prossimi 10 anni tale importo dovrà arrivare a 1.000 euro.

È in questo contesto che s'inserisce la proposta di Marsh, società specializzata nell'intermediazione assicurativa e nella gestione dei rischi, che ha lanciato il progetto MyRete stipulando convenzioni integrali con le principali strutture mediche operanti a livello nazionale. «Con MyRete proponiamo alle aziende l'opportunità di offrire una rete di professionisti qualificati, tariffe agevolate e tempi rapidi delle prestazioni senza far anticipare ai dipendenti il costo delle stesse», spiega Marco Araldi, general manager di Marsh.

Secondo i dati forniti dall'azienda, MyRete è in grado di ridurre sensibilmente i costi medi delle principali prestazioni sanitarie: visite specialistiche (-36% rispetto ai costi medi), ecografia (-37%), risonanza (-32%) e Moc (-37%). (v.d.c.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

