

SCAPITALE SUD

332

dal 22 dicembre 1992 al 4 gennaio 1993

Come la Gesan vuole rivoluzionare la sanità privata in Campania con capitali svizzeri e cervelli napoletani

Un consorzio in salute

"Ma come poteva durare una sanità che galoppava al ritmo della spesa pubblica? Ecco perché ero convinto che, prima o poi, si sarebbe aperto uno spazio per un circuito assistenziale privato anche in Campania". È così, al grido di: "O ci consorziamo o svendiamo a Gardini e Ciarrapico", Pasquale Russo è sceso in campo. 40 anni, medico ricercatore al II Policlinico di Napoli, Russo è l'amministratore della Gesan, una società nata tre anni fa con l'iniziale intento di fornire consulenza a 360 gradi alle cliniche private. Oggi la Gesan, raccolti attorno a sé numerosi esperti, propone a tutte le strutture private operanti nella regione di costituire un consorzio per offrire servizi sanitari di elevato standard qualitativo. "Il legislatore ha creato le norme affinché pubblico e privato", precisa Russo, "siano le totale su cui conta il treno di un'assistenza sanitaria degna di un paese avanzato".

Qual è stata dunque la prima mossa della Gesan?

"Abbiamo indetto un forum", spiega Veronica Bertolini che è la coordinatrice del progetto, "invitando i maggiori operatori della sanità privata in Campania. Tutti titolari di case di cura e centri polispecialistici. Abbiamo presentato il nostro progetto, raccogliendo le prime adesioni.

Il prossimo appuntamento è a Capri per il convegno del 25 aprile. Quando tireremo le prime somme". Ma come si fa a scongiurare l'idea: privato uguale disonesto?

"L'idea di una sanità privata opportunistica e imbrogliosa", protesta Russo, "la rinvoveremo presto. Il nostro progetto assomiglia a un supermarket della salute. Dove il cittadino potrà scegliere dal banale check-up, al più delicato intervento". E le ricerche di mercato che la stessa Gesan ha commissionato danno ragione a Russo.

"In Campania il 72% della popolazione si fida dell'assistenza privata". Aldo Ventre, economista e docente a Trento, non ha dubbi: "L'investimento è di ritorno sicuro anche perché il 25,5% della popolazione campana ha un reddito annuo superiore ai 40 milioni e spende in sanità il 2,3%. E la quota, visti i nuovi ticket, è destinata ad aumentare". Ma qual è l'umore del momento dell'imprenditoria della salute?

"L'idea è molto valida", spiega a Capitale Sud Carmine Malzoni, chirurgo e presidente regionale dell'Asip, "ma non può essere di immediata attuazione. Le cliniche convenzionate costano annualmente alla Regione 400 miliardi e un altro 10% in più lo

fatturano le stesse per prestazioni cosiddette alberghiere. E' pur vero", continua, "che lo Stato non ha ancora abdicato i ricoveri. E in Italia non è ancora possibile scaricare dalle tasse le polizze sanitarie. Come invece avviene già negli Stati Uniti". Allora che può aspettarsi subito l'utente? "Si aprirà senz'altro un mercato per gli abbienti", conclude il chirurgo, "e alcune strutture aderiranno all'idea del consorzio. Ma è inutile sperare nei miracoli. La Campania è eterogenea. La fascia costiera è diversa dall'hinterland, come le altre province lo sono dal capoluogo".

E i capitali? "I capitali ci sono. Occorrono solo gli uomini preparati a utilizzarli". L'elvetico Hugo Wyss è l'ingegnere finanziario del progetto Gesan. L'esperto di finanza internazionale particolarmente applicata alle nuove iniziative, presiede la Swiss venture capital association: "In Svizzera", dice Wyss, "la sanità è da sempre privata e concorrenziale. E se un erogatore di servizi non è all'altezza lo si cambia". Ma la Campania non è la Svizzera. "La Campania non è la Svizzera, ma esiste lo spazio per intervenire", fa il finanziere, "e i partner li sceglieremo accuratamente". Con quali criteri? "Devono già avere un'esperienza nel settore", spiega Wyss, "e

dimostrare di crescere almeno del 20% l'anno. Dobbiamo però trasferire il know-how. Quindi organizzeremo stage all'estero. I gestori impareranno dalle strutture che già funzionano".

E nonostante la Campania sia ai primi posti per l'inefficienza del pubblico, la sanità privata ha visto nascere molte iniziative. Come il progetto Teca, voluto dal presidente regionale dell'ordine dei farmacisti, Silvio Catapano che, attraverso terminali installati nelle stesse farmacie, consente ai pazienti di prenotarsi direttamente visite specialistiche al II Policlinico di Napoli.

Ma che succede sul fronte della previdenza? Le polizze sanitarie", spiega Giorgio Agrisano broker assicurativo del gruppo Gpa, "per ora sono erogate solo da 130 compagnie e servono ad assicurare un capitale, non ad acquistare servizi. A fronte di spese documentate offrono un rimborso".

E quanto costa sottoscrivere una polizza salute? "L'onere per una famiglia media di tre persone", ammette Agrisano, "è elevato: si va dai due ai quattro milioni l'anno. Questo spiega in parte perché la raccolta annua di premi in Campania superi di poco il miliardo".

Tuttavia pare che il progetto della Gesan affronti anche questo aspetto. "Sono già pronte polizze cucite su misura". Assicura Giovanpietro Arlandini di Banca Fideuram: "Il nostro istituto ha stipulato una convenzione con la Gesan che prevede rimborsi personalizzati".

FULVIO MIGLIACCIO