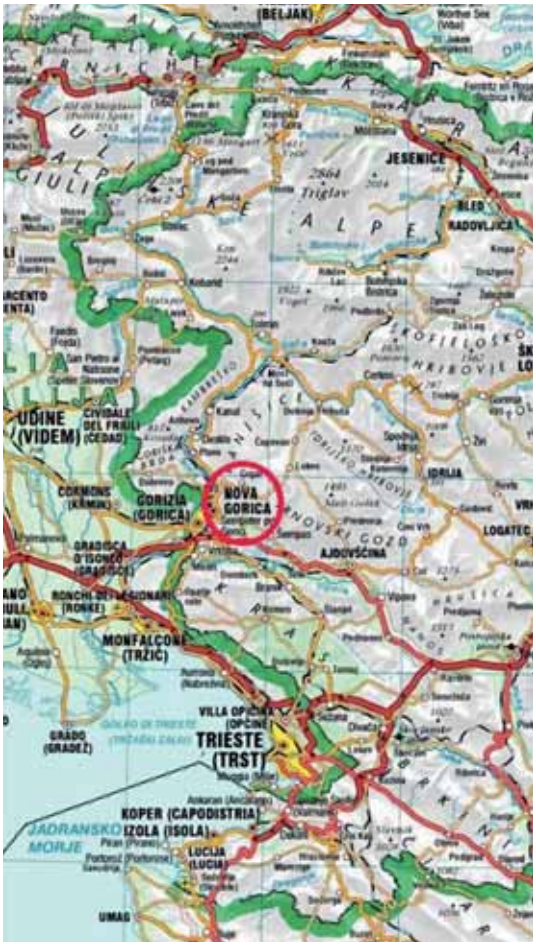
Le prestazioni sanitarie non sono un chilo di filetto o un paio di sci

*di Fulvia Ada Rossi**

I colleghi sloveni capiranno tra qualche anno se l'introduzione nell'euro sia stata per loro cosa buona o no, nel frattempo le loro tasse e le loro spese sono sicuramente inferiori alle nostre.

Era l'estate del 2006 e l'abrogazione dei minimi tariffari disposta dal decreto legge Bersani veniva spesso propagandata come una sorta di panacea dei mali del Paese: per un verso avrebbe costituito un volano per l'economia generale, diminuendo i costi per le famiglie, per l'altro avrebbe liberato dinamiche concorrenziali all'interno delle categorie, favorendo in particolare le fasce giovanili, più inclini ad offrire prestazioni a basso costo.



A nulla valsero in quel caso le considerazioni di chi cercava di riportare il dibattito al principio di realtà, segnalando un dato di comune percezione per chi pratica realisticamente e responsabilmente la propria professione medica: solo in casi rari il cliente negozia con il medico (veterinario o meno che sia) la determinazione del compenso, privilegiando di gran lunga nel rapporto professionale altre caratteristiche, quali l'instaurazione di un'autentica relazione fiduciaria, ovvero la giusta pretesa di una cura approfondita ed attenta del proprio animale. In altre parole, sentirsi seguiti ed "accuditi" compiutamente e con competenza è per il cliente molto più importante che discutere di qualche euro in più o in meno. È invece il cliente (allevatore, gestore di canile) che chiede prestazioni seriali (sterilizzazioni, profilassi, ecc) ad avere interesse all'abrogazione dei minimi tariffari, perché propenso, del tutto lecitamente, ben inteso, ad una vera negoziazione del compenso. L'esistenza dei tariffari minimi garantiva un'uniformità di partenza riguardo il costo delle prestazioni professionali, ovvero la copertura delle spese sostenute (stabilita in base ai prezzi di mercato medi dei materiali e all'ammortamento delle attrezzature) e il compenso orario del professionista (quello di base, non quello derivante dalla superspecializzazione acquisita con master e soggiorni in strutture prestigiose!).

I tariffari, ci tengo a ricordarlo per chi non lo ricorda o non si interessa alle attività dell'ordine

professionale, **non erano opera di un *deus ex machina* che li imponeva dall'alto, ma, ognuno proprio della provincia e della sua realtà economica, venivano discussi e riapprovati (ogni anno) a maggioranza dagli iscritti**, durante l'assemblea dell'ordine.
Dal mio punto di vista l'abrogazione dei tariffari professionali non è stata un grosso affare, per nessuno. Per i professionisti perché si sono trovati a dover fronteggiare la concorrenza sleale di chi "pur di far numero" ha abbassato i prezzi sotto quelli che erano i minimi: strutture appena aperte alla caccia del pacchetto clienti hanno potuto attrarre clienti scommettendo sulla fidelizzazione e rimettendoci il guadagno immediato.

Per i proprietari perché nella maggior parte dei casi, essendo incapaci di comprendere quali siano i costi sostenuti da un professionista per svolgere una prestazione, si sono trovati a dubitare della correttezza del proprio referente che paragonato a quello dell'amico o del vicino di casa costava in più. Chi, messo nella posizione di poter scegliere tra lo spendere poco o molto per la stessa cosa, sceglie di regalare al prossimo il proprio denaro? Nessuno.

Ma veniamo allo specifico problema dei veterinari frontalieri. Chi come me è nato e vissuto in una città di frontiera ha da sempre sperimentato la possibilità di acquistare beni oltre confine, qualitativamente identici, ma di costo nettamente inferiore per via di differenti tassazioni e costi delle materie prime (nonché fino a qualche anno fa di un cambio favorevole).
Le prestazioni sanitarie, però, non sono un chilo di filetto o un paio di sci. Nella discussione tra proprietari parsimoniosi e veterinari esosi non si riportano le percentuali di successo degli interventi o la qualità delle prestazioni ricevute: finché va tutto bene, come nella maggior parte dei casi avviene, si discute della mera quantità di denaro richiesta e pagata, che è poi quello che fa notizia. Eccetto i casi in cui i proprietari parlino correntemente lo sloveno o i veterinari sloveni l'italiano (e in entrambi i casì non è proprio così, ma più facilmente ci si affida all'amico che fa anche un po' da interprete), l'impossibilità di dare spiegazioni dettagliate e di ottenere rassicurazioni e delucidazioni sull'intervento o in generale sulla prestazione ricevuta, mi fanno ritenere che **chi mette il proprio animale nelle mani di questi colleghi non è interessato a capire cosa sta succedendo** (e non è questione di anni di studio, ma di volontà da parte del professionista il farsi capire o no), ma piuttosto a spender meno, e che Dio gliela mandi buona!

I colleghi sloveni capiranno tra qualche anno se l'introduzione nell'euro sia stata per loro cosa buona o no, nel frattempo le loro tasse sui guadagni e le loro spese di gestione sono sicuramente minori rispetto alle nostre e a livello di controlli (sanitari e sulla qualità, lo sanno i nostri clienti quanto ci costa adeguarci alla ex legge 626?) non hanno nemmeno l'obbligo delle vidimazioni dei registri… **quindi anche solo ipotizzare un pareggio dei costi delle prestazioni è per ora impensabile**.

Non ci rimane che giocare la carta della qualità, che alla fine è quella vincente, perché a fine mese le bollette bisogna pagarle, ma la sera per addormentarsi bisogna avere la coscienza a posto…

*Vice Presidente Ordine
dei Veterinari di Trieste