

Nasce ANOMeC, interlocutrice tra Fondi Assicurativi e terzo pagante



Intervista a Maria Rita Vannetti

In un momento difficile per l'odontoiatria, come quello che stiamo vivendo, un gruppo di professionisti illuminati hanno deciso di fondare una nuova associazione, ANOMeC Associazione Nazionale Odontoiatri e Medici Convenzionati, che si prefigge come scopo quello di essere interlocutrice con i Fondi Assicurativi e gli Enti preposti ad essere terzo pagante nel rapporto contrattuale con il paziente. Abbiamo rivolto alcune domande alla dottoressa Maria Rita Vannetti, Presidente dell'associazione, che con sede a Milano sta organizzando un incontro a breve con i consumatori e con gli enti preposti a questo dialogo.

Avete costituito ANOMeC, Associazione Nazionale Odontoiatri e Medici Convenzionati. Quali scopi si prefigge questa

Associazione?

È una Associazione nata per diventare interlocutore rappresentativo nell'organizzazione dei rapporti tra Associazioni, Fondi Sanitari e

Aziendali e non, Pazienti e Operatori: Odontoiatri e Medici. Un rapporto tra più soggetti funziona e dura nel tempo solo se tutti i protagonisti traggono soddisfa-

zione dalla relazione tra loro. Se una delle parti entra in sofferenza si introducono delle storture che minano il buon funzionamento del rapporto stesso, e fatalmente anche le altre parti ne subiscono le conseguenze.

prie capacità di spesa. In sostanza le Assicurazioni "contribuiscono" al costo della prestazione in percentuale più o meno alta a seconda del tipo di polizza che hanno stipulato con i pazienti. La quota eccedente rimane a carico del paziente.

Cosa significa tutto ciò?

Significa che Assicurazioni, Pazienti, Odontoiatri e Medici devono tutti trarre beneficio e vantaggio dal rapporto tra loro.

Gli Odontoiatri ed i Medici devono poter essere messi nelle condizioni di lavorare al meglio delle loro possibilità, per poter soddisfare nel miglior modo possibile le richieste dei pazienti e le Assicurazioni devono "contribuire" tanto quanto il budget che hanno consentito loro di fare.

Questo è l'unico modo che consente ai professionisti di continuare a investire tempo e denaro nella qualità e nella conoscenza e di poter dare ai pazienti le cure più avanzate e migliori.

Se le Assicurazioni ed i Fondi Sanitari non si rendono conto di questo aspetto, si andrà fatalmente verso una sanità dei "ricchi", cioè di coloro che possono pagare la qualità che ovviamente è più alta e più costosa, ed i "convenzionati" che dovranno accontentarsi dei livelli più bassi a causa di tariffe uniche nazionali troppo ribassate che non consentono agli studi professionali di poter avere margini di investimento qualitativo.

Questo ora non avviene?

Gli Odontoiatri e i Medici sono compressi in un tariffario unico nazionale che non tiene conto né delle differenze dei costi della vita tra le diverse aree geografiche del Paese, né della differenza sempre esistita tra i diversi professionisti. Questa massificazione e appiattimento verso il basso, porta necessariamente a un abbassamento dei livelli delle qualità delle prestazioni, soprattutto nelle aree dove il costo della vita è più alto e il tariffario imposto si discosta maggiormente del tariffario medio reale. Oltre a ciò le richieste di documentazione precedente, contestuale e successiva alla prenotazione sono in molti casi così esagerate e complesse da comportare costi di segreteria per gli studi quasi insostenibili.

Quali altri problemi rilevate nel rapporto di convenzionati?

Come già detto una burocrazia eccessivamente complessa e opprimente che comporta ritardi nell'ottenimento delle autorizzazioni ad espletare le cure, anche qui con danni per la salute dei pazienti che non possono trattare tempestivamente le loro patologie. Un altro aspetto di notevole gravità è rappresentato dai notevoli ritardi nel saldo delle cure espletate, da parte delle Assicurazioni, che a volte superano i dodici mesi e hanno già dato luogo a contenziosi in ambito giudiziario.

Quindi cosa vi proponete?

Ci proponiamo di poter instaurare un dialogo con le altre due componenti del mondo della sanità integrativa ai fini di poter raggiungere quell'equilibrio virtuoso in cui tutti sono soddisfatti e sostengono perciò nel tempo il progetto.

I liberi professionisti devono essere appunto "liberi" di valutare il proprio lavoro come ritengono più giusto in base alle loro capacità, esperienza, utilizzo di apparecchiature più o meno avanzate e costose.

Devono poter in sostanza trattare singolarmente il proprio tariffario con le Assicurazioni in un regime di convenzione diretta, dove però le Assicurazioni intervengono con una quota in linea con le pro-

Quali sono i rapporti con le altre organizzazioni sindacali mediche e odontoiatriche?

Auspichiamo massima trasparenza e collaborazione reciproca. Non vogliamo invadere campi di altrui competenza. Siamo finalizzati unicamente alla gestione dei rapporti tra odontoiatri e medici, Assicurazioni e Fondi Sanitari.

Il mondo della Sanità Integrativa è l'unico ambito nel quale desideriamo, come recita il nostro Statuto, essere rappresentativi e operosi.

Maurizio Maggioni



Il direttivo

Versah THE OSSEODENSIFICATION COMPANY

Versatility. It's in our name.

“Standard drill bits are a thing of the past.”

Preserve • Optimize • Simplify

Densah® Bur Technology
Create More with Less.

The Densah® Bur Advantage is an overall, streamlined process that optimizes the site through a unique process called Osseodensification. Densah® burs may facilitate increased bone density through compaction autografting. Completely Universal-Any Implant, Any Ridge, Either Jaw.

Versatility of Use Universal Preserve the Bone Enhance the Host Predictable Stability Dual Mode Operation

Distributore per l'Italia

NO DRILL

+39 02 87390017
info@nodrill.com - amministrazione@nodrill.com
www.nodrill.com