

Ferrara, 17 luglio 2018

Prot. ANDIFE 65/2018

Prot. AIOFE 39/2018

CONVENZIONI DIRETTE: MEGLIO EVITARLE

REPORT SULLE STRUTTURE ODONTOIATRICHE IN CONVENZIONE DIRETTA NELLA PROVINCIA DI FERRARA PERCENTUALI MOLTO BASSE DI STUDI ODONTOIATRICI CHE SI RIVOLGONO AL “TERZO PAGANTE”

Premessa

Da sempre gli Esecutivi delle nostre Associazioni provinciali ritengono che le convenzioni dirette siano un “male” per una libera professione come quella odontoiatrica. Tutte le professioni mediche, ma forse a maggior ragione quella del dentista, si devono fondare sul rapporto diretto tra medico e paziente. La scelta non deve essere mediata dall’aspetto economico.

L’AIO ha da sempre avuto le idee chiare rispetto all’argomento osteggiandole. L’ANDI ha avuto un percorso altalenante, ma tutti i Congressi Politici che si sono occupati dell’argomento hanno concluso evidenziandone le negatività. Vogliamo solo ricordare quanto correttamente riportato nel documento congressuale politico di Torino del 2012: *“ANDI è un’Associazione di categoria di liberi professionisti, che riconosce come valore fondante la libera scelta del curante da parte dei cittadini e l’applicazione di un libero onorario professionale, negati dalle forme di convenzione diretta. In quest’ottica, l’Associazione ritiene che le convenzioni dirette costituiscano una turbativa insuperabile del rapporto sopra citato.”*

Infine è doveroso sottolineare che il neo eletto presidente Nazionale ANDI Dott. Ghirlanda ha fatto dell’opposizione al convenzionamento diretto uno dei punti cardine della propria campagna elettorale, pur senza mai formalmente prendere una posizione in deciso contrasto (vedi programma ANDI Cambiamenti).

Perché effettuare una ricerca

Si parla molto spesso delle convenzioni, ma non sempre siamo a conoscenza dell’effettiva diffusione del fenomeno. E’ proprio per questo motivo che abbiamo deciso di procedere con questa ricerca. Il passaggio successivo, anche se non facile, sarà quello di chiedere a chi ha aderito una valutazione, cercando di individuare sia gli aspetti negativi (già snocciolati in numerosi occasioni), ma anche quelli, a detta loro, ritenuti positivi.

Perché le convenzioni dirette sono controproducenti

I motivi sono molteplici e, anche se dovrebbero essere ovvi, vogliamo comunque esplicitarli:

- **degrado del rapporto medico paziente, che non si basa più sulla libera scelta tra le parti e la giusta e corretta reciproca fiducia**, bensì sulla unica scelta che è il prezzo. L’odontoiatra perderà identità e diventerà un esecutore del fondo con conseguente dipendenza dall’adesione allo stesso

[Associazione Nazionale Dentisti Italiani](#)
[Sezione di Ferrara](#)

Corso Porta Po 68/d – 44121 Ferrara (FE)
Tel. 0532 205528 Fax 0532 245794
e-mail info@andiferrara.it

[Associazione Italiana Odontoiatri](#)
[Sezione di Ferrara](#)

Corso Porta Po 68/d – 44121 Ferrara (FE)
Tel. 0532 205528 Fax 0532 245794
e-mail info@aioferrara.it

per l'accesso dei pazienti (i pazienti non ci scelgono per le nostre capacità, ma per le agevolazioni). E qui cade uno dei cardini su cui si fonda la libera professione.

- **Impossibilità di comprendere la soddisfazione del paziente**, conseguenza del punto precedente. Non si tratta di un aspetto da poco, in quanto rappresenta uno dei principali fattori su cui si basa la possibilità di aumentare in maniera graduale e non viziata da interferenza, il numero dei pazienti, come da sempre avviene, che è attraverso il c.d. “passa parola”.
- **Intermediazione di un terzo pagante**, che dovrà inevitabilmente guadagnare da questo meccanismo e, anche ammettendo che le tariffe non vengano ritoccate al ribasso, il fatturato verrà intaccato da questa ulteriore spesa, con una altrettanto inevitabile, e non opinabile, riduzione dell’utile. Pensiamo che nessuno possa credere alla “favola” che i prezzi sono gli stessi normalmente praticati. Alcuni giustificano l’adesione ad un fondo con l’aumento del numero dei pazienti. Ma questo, ammettendo che possa anche verificarsi, comporta un aumento delle ore lavorative oppure un aumento del personale o dei collaboratori o comunque della logistica interna dello studio, con una inevitabile ulteriore diminuzione della forbice di guadagno vero. Siamo molto solerti a rimarcare questo aspetto, poiché conosciamo i rischi connessi alla soluzione del convenzionamento diretto. Esso si presenta ai colleghi (soprattutto quelli alla ricerca di un’implementazione della “pazientela”) come un’opportunità vantaggiosa e all’inizio pare essere tale con l’arrivo di qualche nuovo paziente. Inevitabilmente si dedicherà a questa nuova forma di gestione degli accessi/trattamenti tempo e risorse, togliendolo al sistema tradizionale incentrato sulla scelta del paziente in base alla nostra professionalità. Alla lunga ma non troppo ci si accorgerà degli svantaggi e dei limiti.
- **Insoddisfazione per il nostro operato e non adeguato riconoscimento della nostra professionalità**, che avviene anche attraverso il giusto compenso e la libertà di agire indipendentemente da prestazione e protocolli imposti da terzi non medici.
- In caso di convenzione diretta pura: **fisiologico ritardo nel pagamento dei crediti** del professionista per prestazioni già eseguite con conseguenti (almeno iniziali) problemi di bilancio.
- **Aumento della burocrazia** con inadempimenti ed errori a ricaduta sul professionista.
- **Deriva meccanicistica dei piani cura e inquinamento dell'autonomia decisionale e operativa** del professionista
- Inevitabile rischio di essere trascinati più o meno dolosamente in **frodi**, inserendo prestazioni non effettuate.
- Ammettendo la possibilità che i pazienti possano confrontare i prezzi tra di loro, come è possibile giustificare un abbassamento dell’onorario per le medesime prestazioni? Oppure, ancora peggio, un paziente fidelizzato al dentista che apprende, in quanto convenzionato che può spendere meno? Che immagine si potrà mai fare del dentista di cui sino ad allora si era fidato non considerando, come primo aspetto, quello economico? Quindi un evidente e ingiustificabile **danno all'immagine e alla reputazione**.
- **Subordinazione del convenzionato alle decisioni che prenderanno i fondi**. Probabile ritocco verso il basso delle tariffe (perché qui è improprio parlare di onorario). Impossibilità di intervenire nelle decisioni e accettare in modo servile le imposizioni che cadono dall’alto, ma unica possibilità uscire dalla convenzione con scomparsa istantanea di una fetta dei pazienti acquisiti con la convenzione dopo aver “maltrattato” e magari perduto quelli storici.
- Esperienza degli altri Paesi Europei o del Nord America che prima di noi ci sono passati e non hanno avuto ricadute positive. Quindi chi le propone (ci riferiamo agli ambienti odontoiatrici) perché pensano di essere “più bravi degli altri”?
- A tutto ciò aggiungiamo le riflessioni su quell’etica che dovrebbe guidarci e che ormai è passata di moda.

Risultati e Commenti

La ricerca è stata effettuata nei mesi di giugno e luglio del 2018.

I dati raccolti sono stati ricavati dai siti internet delle Società che si occupano di erogare prestazioni odontoiatriche, in forma anche diretta, che pubblicizzano almeno uno studio, ambulatorio o struttura convenzionata nella Provincia di Ferrara. Abbiamo individuato 10 intermediari ed i dati riportati si riferiscono a quelli liberamente visibili sui loro siti web.

Risultano convenzionati 33 studi odontoiatrici. Alcuni appartengono ad un singolo professionista o a più soggetti. Quindi i soggetti convenzionati, indipendentemente dalla forma giuridica (studio singolo, associato o società) sono 30. Tenuto conto che gli studi, ambulatori o strutture odontoiatriche nella nostra provincia sono circa 300 (abbiamo solo dati ufficiosi, riferiti alcuni anni fa, dalla locale Unità Operativa di Igiene Pubblica), la percentuale di quelle convenzionate è indicativamente del 10%.

La maggior parte degli studi ha solo una convenzione, quindi il primo dato significativo verosimilmente corretto è che la maggior parte del lavoro è impostato sul rapporto diretto con il paziente senza intermediari. Chi ha più di una convenzione, sino addirittura ad 8, risulta essere una percentuale molto bassa rispetto al numero degli studi presenti nel nostro territorio.

Studi con 1 convenzione	Studi con 2 convenzioni	Studi con 3 convenzioni	Studi con 4 convenzioni	Studi con 8 convenzioni
15 studi	10 studi	4 studi	2 studi	2 studi
15 medici	8 medici	3 medici	2 medici	2 medici

Come scritto nella premessa, dato che è sempre stato uno degli obiettivi delle nostre Associazioni provinciali mettere in guardia i colleghi, e a maggior ragione i soci, dalle convenzioni dirette, abbiamo valutato quanti dei convenzionati fossero soci. Abbiamo ritenuto opportuno evidenziare anche quanti dei soci convenzionati partecipano attivamente alle assemblee provinciali o comunque agli incontri che organizziamo. E' un metro della misura della nostra efficacia comunicativa nei confronti dei colleghi, quindi per noi un ulteriore dato significativo.

Socio ANDI o AIO Ferrara che frequenta gli incontri organizzati dalle Sezioni	Socio ANDI o AIO Ferrara che non frequenta gli incontri organizzati dalle Sezioni	Non socio ANDI o AIO Ferrara
7	10	13

In considerazione del fatto che gli iscritti ad ANDI e AIO Ferrara sono circa 200, la percentuale dei soci convenzionati è poco meno del 9%. La percentuale invece dei soci convenzionati che frequentano le nostre riunioni è solo il 3,5%.

Cosa fare per il futuro

Finché il sistema del convenzionamento sarà impostato in questo modo con la forma indiretta accettabile (anche se a rischio evolversi verso una forma diretta) e diretta inaccettabile, sarà nostra premura continuare con questa nostra campagna informativa per mettere in guardia gli odontoiatri dalle convenzioni dirette. Cercheremo di renderla sistematica, diffondendo specifica informativa almeno una volta all'anno ed in particolare nei confronti dei nuovi associati. Auspichiamo che anche le altre sezioni si comportino in modo analogo.



Associazione Nazionale Dentisti Italiani
Sezione Provinciale di Ferrara



ASSOCIAZIONE ITALIANA ODONTOIATRI

Sede provinciale di Ferrara

Si stanno studiando delle soluzioni che superino questa formulazione, ma temiamo si riducano in mero esercizio linguistico con nuovi termini a definire le stesse trappole. Se la torta è piccola aggiungere nuovi commensali non potrà garantire uguale senso di sazietà per tutti.

Dr. Marcello Chiozzi
Presidente Provinciale
ANDI Ferrara

Dr. Nicola Luciani
Vice-Presidente Provinciale
ANDI Ferrara

Dr. Cesare Brugiapaglia
Presidente Provinciale

AIO Ferrara

Associazione Nazionale Dentisti Italiani
Sezione di Ferrara

Corso Porta Po 68/d – 44121 Ferrara (FE)
Tel. 0532 205528 Fax 0532 245794
e-mail info@andiferrara.it

Associazione Italiana Odontoiatri
Sezione di Ferrara

Corso Porta Po 68/d – 44121 Ferrara (FE)
Tel. 0532 205528 Fax 0532 245794
e-mail info@aioferrara.it