

Ti assicuro che le assicurazioni servono.... Alle assicurazioni!

Se ti è stato dato questo testo, è perché anche tu hai fatto la fatidica domanda: “ **siete convenzionati con l’assicurazione xyz?**”

Ormai quasi tutti i lavoratori sono costretti a sottoscrivere assicurazioni, dietro la trattenuta di una cifra dallo stipendio; e così le convenzioni si moltiplicano, la gente paga, le assicurazioni si arricchiscono...

Visto che paghi, è giusto che tu possa sfruttare le convenzioni quando ne hai bisogno; puoi così eseguire gli esami del sangue, altri esami o visite specialistiche, puoi anche andare dal dentista.

Questi esami e visite si pagano? Dipende dal tipo di convenzione.

Mi spiego meglio: ci sono le convenzioni dirette, e quelle indirette.

Nei centri con **convenzione diretta** tu fai l’esame, e non paghi nulla, o solo una parte dell’esame; sarà la struttura convenzionata che riceverà il rimborso dall’assicurazione. Per le cure dentistiche, pagherai solo una parte del costo reale delle cure.

Nei centri con **convenzione indiretta** (o non convenzionati, o fuori rete), tu fai l’esame, paghi la parcella, e poi chiedi all’assicurazione un rimborso di una parte della spesa fatta. Dal dentista pagherai tutta la sua parcella, e riceverai un rimborso successivamente.

Quindi al paziente conviene andare nei centri convenzionati?

Apparentemente sì: se si guarda la cifra spesa nell’immediato, potrebbe sembrare così.. ma se si valutano altri fattori (e li valuteremo), converrai con me che **non è conveniente**.

Ti faccio subito un esempio.

Tu compreresti il pane dal panettiere direttamente (cioè da colui che sforna il pane), oppure da uno che si fa dare il pane dal panettiere, e poi lo rivende a te?

Io lo comprerei direttamente dal panettiere.... Perché pagare uno che si mette in mezzo ad una compravendita che è sempre stata tra due persone? Perché ci deve lucrare una terza persona?

L’esempio del pane può essere trasformato facilmente nell’esempio delle cure dentistiche; una volta si andava dal dentista, lui ti faceva la cura, e tu lo pagavi.

Adesso ci sono le assicurazioni in mezzo: tu paghi il dentista (in parte) e l’assicurazione (con le trattenute dallo stipendio), il dentista cede buona parte dell’incasso all’assicurazione. In pratica, tra due persone che avevano una compravendita, si è infilata in mezzo l’assicurazione, e non certo per fare beneficenza!

Perché non è vantaggioso per il dentista lavorare con le convenzioni assicurative?

Perché per la stessa prestazione per cui incassava una cifra da lui stabilita, con la convenzione lui incassa quello che l’assicurazione ha deciso di rimborsargli... ed è sempre decisamente molto meno!

Perché non è vantaggiosa per il cliente?



Perché il dentista, incassando circa la metà (o anche meno) di quello che avrebbe incassato normalmente, per avere lo stesso guadagno deve vedere due pazienti nel tempo nel quale prima curava una sola persona; questo sicuramente va a discapito della qualità del lavoro svolto!

Facciamo un esempio:

se il mio costo orario è 100 (devo guadagnare 100 ogni ora per avere un piccolo guadagno, detratte tutte le spese per svolgere la mia professione nello studio dentistico), ed eseguo una detartrasi ogni ora per 100, tutto funziona correttamente. Ma se ad un certo punto l'assicurazione ha deciso che devo incassare 50 per fare la pulizia, per raggiungere i 100 del costo orario, dovrò far passare una persona ogni mezz'ora.

Mi spiace, a me non piace correre, e non voglio ridurre il tempo che ho deciso essere quello corretto per eseguire una prestazione nel miglior modo possibile.

Voi andreste da chi sulla carta vi fa risparmiare, ma poi probabilmente è costretto a velocizzare i tempi delle prestazioni?

Quindi, se la domanda è "avete una convenzione diretta", la risposta è NO

Perché?

Io voglio lavorare con i tempi che ho stabilito sufficienti per permettermi di eseguire un lavoro con le giuste caratteristiche di qualità; non voglio ridurre i tempi per avere lo stesso incasso di prima.

"Ok, quindi non convenzionandoti riesci a mantenere la tua autonomia... ma il paziente cosa fa, allora?"

Può fare due cose:

-Andare in un centro convenzionato; ora sa che lavoreranno più in fretta, presumibilmente realizzando un lavoro di qualità più scarsa, perché costretti ad aumentare i passaggi dei clienti nello studio. Oppure si inventeranno delle altre prestazioni urgenti, spingendoti a realizzarle nella stessa seduta, per poter incassare di più. Ovviamente non tutti i colleghi si comportano così, ma io ho avuto alcuni clienti che hanno avuto esperienze simili.

Immacolata O.

"Sapendo di avere una detartrasi gratuita in un centro convenzionato, ho voluto provare; in quella stessa seduta mi hanno fatto la pulizia dei denti, ma anche un'otturazione che il dentista ha detto di essere urgente. Entrambe le cose sono state fatte in tempi forse troppo brevi..."

(L'otturazione, visionata da me 6 mesi dopo quando la paziente si è presentata nel mio studio per ripetere la detartrasi, era una piccolissima riparazione di una otturazione metallica. La buona pratica avrebbe previsto la sostituzione completa dell'otturazione)

Salvatore M.

"Sono andato in un centro convenzionato a fare la detartrasi; durante la visita ho fatto notare un segno scuro sull'otturazione di un incisivo centrale superiore. Mi è stato detto da un medico che dovevo foderare



entrambi gli incisivi; un secondo medico sopraggiunto all'inizio disse che non era il caso, poi, dopo essere stato preso da parte dall'altro collega, disse che effettivamente i denti erano da foderare"

(Tornato in studio da me, ho eliminato il segno scuro sull'otturazione semplicemente lucidandola; non era assolutamente il caso fare nient'altro, neanche rifare l'otturazione!)

-Continuare ad andare dal tuo dentista, il quale svolge la sua prestazione senza pressioni economiche, in serenità, mettendoci tutto il suo impegno ed impiegando il tempo corretto. Certo, il rimborso sarà più basso rispetto a quello che avresti avuto con la convenzione diretta, ma la qualità del lavoro è sicuramente migliore.

Questo non è solo il mio pensiero; qui sotto riporto il pensiero di colleghi che hanno scritto sull'argomento su una pagina facebook. Mi scuso in anticipo per il linguaggio colorito, ma il succo del discorso è sicuramente corretto.



a seguito dell'obbligatorietà per tutti i contratti collettivi, di inserire l'adesione a una convenzione sanitaria privata, e quindi una sempre maggiore richiesta da parte dei pazienti, a noi di essere convenzionati, voi cosa ne pensate? perché la gente non capisce che i costi di queste operazioni sindacali ricadono sui professionisti a vantaggio delle assicurazioni s.p.a. ?

Mi piace

Commenta



Noi non siamo obbligati a convenzionarci con chiunque...siamo (ancora per poco di questo passo) liberi di scegliere!
Io ho bannato UNISALUTE e tutti gli affiliati (fondo est, metasalute etc.), Prontocare e tutta quella FUFFA che mi imporrebbe di lavorare alla cazzo (scusate il francesismo) per stare nei costi e portare a casa la pagnotta! Gli unici che hanno un approccio serio sono FASI e FASCHIM che concordano le tariffe con lo studio...e ciò nonostante credo che dal prossimo anno non rinnoverò neanche quelle perché per prendere 2 soldi mi devo sbattere il triplo!!!
Chi vuole farsi curare nel mio studio, perché apprezza il servizio offerto, viene...paga...e poi chiede il rimborso al suo fondo! Altrimenti è libero di andare dove gli pare...
Ultimamente mi stanno capitando pazienti provenienti da studi convenzionati UNISALUTE che hanno

Ultimamente mi stanno capitando pazienti provenienti da studi convenzionati UNISALUTE che hanno subito trattamenti assurdi e giustificati dalla sola necessità di fare cassa...e ora che stanno iniziando a capire la solfa, si sono fermati da me che non sono convenzionato!
Il problema è che nella nostra categoria ci sarà sempre chi si china a 90° pensando di guadagnare sui numeri o con l'overtreatment (perché devo dire che ho visto preventivi in cui si proponevano cure non necessarie per poter compensare il ridicolo rimborso dei fondi...).
Finché anche un solo dentista si presterà al gioco delle assicurazioni, il mercato andrà sempre più a rotoli...
Scusate lo sfogo ma sta storia dei fondi non la digerisco proprio...a casa mia decido io e non una Spa con fatturati da milioni di euro.
Piuttosto che lavorare tanto per poco preferisco lavorare meno e guadagnare lo stesso se non di più...
BUONA DOMENICA A TUTTI!

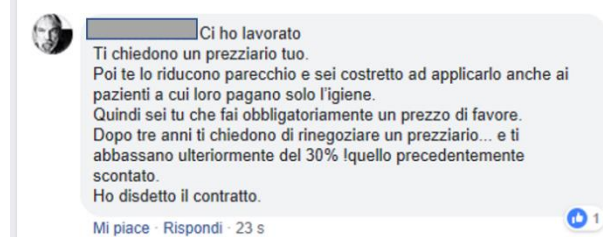


Scrivi un commento...



Scrivi un commento...





Quindi il paziente ci rimette sempre? Perché paga l'assicurazione, e poi deve pagare il dentista?

Le assicurazioni funzionano bene per le altre prestazioni mediche (esami del sangue, visite, interventi chirurgici, ecc), ma mi spiace dirvi che non sono utili per le cure dentistiche. Quindi sfruttatele per gli altri esami, e ***seguite il consiglio di continuare a rivolgervi al vostro dentista di fiducia.***

Il quale sarà lieto di ricompensare la vostra fedeltà, con un trattamento di favore, ed un piccolo sconto!

In sintesi:

- Andare in un centro convenzionato significa spendere qualche euro in meno, ma avere una prestazione molto probabilmente più scadente. Ricordati che per loro tu rappresenti una pratica lunga da svolgere (non hai idea di quanti documenti si debbano compilare con la convenzione diretta), e sei un paziente che dà loro una scarsa redditività. Si ovvia al problema riducendo i tempi operativi, o aggiungendo prestazioni, spesso non necessarie ma più remunerative.
- Andare in un centro non convenzionato significa pagare leggermente di più, o anticipare i soldi, che poi ti verranno rimborsati successivamente. Stai tranquillo, noi sappiamo come funziona la convenzione indiretta: ti compiliamo il modulo che la tua assicurazione fornisce (a volte basta la sola fattura dettagliata) insieme alla fattura, tu dovrai inviare il tutto via mail, e riceverai il rimborso.