GETTY IMAGES

PRENOTAZIONI ONLINE: ORA I MEDICI VANNO IN RETE

di Gianluca Baldini

La digitalizzazione della sanità pubblica va a rilento. I professionisti **privati**, invece, puntano su internet. Luci e ombre di una nuova tendenza

Dopo il taxi, la pizza, i viaggi, il ristorante e il parrucchiere, anche il medico ora si prenota online. Secondo uno studio del portale *dottori.it*, mentre in Italia la digitalizzazione della sanità pubblica procede a rilento e le strutture pubbliche faticano a costruire la propria presenza sul web, i portali per le prenotazioni online di medici e specialisti sono cresciuti del 46 per cento in un anno per numero di visite. A fronte di questo incremento della domanda, anche l'offerta si è adeguata: il portale *dottori.it* ha registrato un aumento dei dottori presenti in rete pari al 70 per cento in un anno. Del resto, l'utilizzo della tecnologia offre un supporto concreto sia al paziente che al medico. A vantaggio del dottore c'è la possibilità di gestire 24 ore su 24 la propria agenda, i profili dei pazienti e di ridurre il più possibile buchi e persone che non si presentano. Trasparenza e velocità sono invece le due esigenze che guidano chi usa internet per trovare il proprio specialista: da un lato il web permette di selezionare ed identificare il professionista più adatto per il proprio bisogno, in base alle sue specializzazioni e al parere degli altri utenti; dall'altro, grazie alla consultazione in tempo reale dell'agenda del dottore, è possibile gestire al meglio i tempi dell'appuntamento. Senza contare che, statisticamente, il medico presente in rete è più veloce e tempestivo: secondo i calcoli di *dottori.it*, la conferma delle richieste di prenotazione online avviene nel 51 per cento dei casi entro un'ora, e nel 95 per cento entro le 24 ore dalla richiesta. Le specializzazioni mediche a più alto tasso di prenotazioni online sono ginecologia e dermatologia.

«Come medico specialista, che opera solo nella libera professione, ho deciso di rivolgermi alla rete perché la considero un servizio importante per i miei pazienti», racconta la dottoressa Chiara Castagna, otorinolaringoiatra che lavora a Milano. «Oggi se vogliamo puntare alla soddisfazione dei nostri assistiti dobbiamo entrare a fondo nell'ottica 2.0, in cui velocità e disponibilità prima e dopo la visita sono determinanti». Ma se da un lato, la prenotazione online può solo essere un vantaggio, la ricerca di informazioni in Rete da parte di un paziente può essere anche controproducente. Avere informazioni su una malattia, non significa saperle decifrare. Secondo uno studio sul tema della Ibsa Foundation, un'organizzazione no profit che ha lo scopo di promuovere lo sviluppo della ricerca scientifica solo il 10 per cento dei medici di medicina generale e il 17 per cento degli specialisti intervistati pensa che sia utile cercare informazioni e utilizzarle per confrontarsi con il medico. Il resto dei professionisti è convinto che informarsi su internet possa rendere più difficile il rapporto con il medico.

IL LIBRO

GIULIANO ALUFFI

Il mercato lo facciamo noi, «votando» col portafoglio

Votare col portafoglio - ossia premiare tramite la leva del consumo le aziende che creano valore in modo socialmente responsabile - è la leva di Archimede che abbiamo per migliorare il mondo. Perché è un atto che racchiude in sé sia la razionalità delle decisioni economiche che la capacità, tutta empatica, di sentire gli altri e coinvolgerli in quel fecondo intreccio di relazioni che è l'anima delle nostre società. Lo sostiene in *Capire l'economia in sette passi* (Minimum Fax pp. 132, euro 13) uno dei nostri più ascoltati economisti: Leonardo Becchetti, docente all'Università di Tor Vergata. Dopo un agile e utilissimo riepilogo degli ambiti cruciali dell'economia – mercati, imprese, crescita, finanza e macroeconomia – Becchetti spiega come rimediare alle pecche di un turbocapitalismo miope che, dando scarso valore alla fiducia, al capitale sociale e alla cooperazione in rete, oggi trascura i fattori chiave per dare reale fertilità allo sviluppo economico.