

Ente Mutuo Regionale

UNA MUTUA PER LA LOMBARDIA



Giuseppe Dalla Costa, direttore dell'Emr

Aperta a tutti gli imprenditori e professionisti aderenti a Confcommercio, è un modello territoriale che presto supererà le mille strutture convenzionate

di SARA DE CARLI



venticinque mila soci, 700 fra medici e strutture convenzionate, 250 mila prestazioni annue: da oltre sessant'anni Ente Mutuo Regionale

garantisce un'assistenza sanitaria dedicata agli imprenditori e ai professionisti iscritti alle associazioni aderenti a Confcommercio di Milano, Lodi, Monza e Brianza, Como, Lecco e a breve anche Sondrio e Cremona. Una Società di mutuo soccorso nata nel 1955, che nel 2017 è diventata regionale. Intervista con il direttore Giuseppe Dalla Costa.

Quali sono i tratti caratterizzanti di Ente Mutuo Regionale?

La copertura per la vita intera, mai disdettabile, né per età né per sinistro. Un'assistenza sanitaria veloce e senza attese, di facile accesso, corsie preferenziali e tariffe contenute: sì, un servizio a nostro avviso necessario anche in Lombardia, dove il Ssn non copre adeguatamente tutte le richieste e le esigenze dei cittadini. Contiamo più di 700

strutture convenzionate e arriveremo presto a mille, nessun soggetto nazionale fa un lavoro così capillare sulla Lombardia. Sottolineo poi il team di persone a disposizione dei soci per un confronto personale, con due consulenti sanitari che a costo zero offrono consulenza e orientamento. Eroghiamo un servizio personalizzato di ascolto, abbiamo a bilancio un fondo per le situazioni sociali e sociosanitarie particolari e soprattutto ogni pratica viene esaminata con un'attenzione davvero personalizzata. Infine – ma certo non ultimo – credo che l'essere un ente non profit faccia la differenza nel nostro approccio nella costruzione dei servizi.

Un soggetto non profit che però si confronta con competitor profit. Come si regge? Perché scegliere una mutua anziché un'assicurazione?

Con l'arretramento evidente del welfare pubblico oggi si sta riscoprendo il valore del nostro servizio, che raccorda bisogni reali e risposte. Perché una mutua anziché un'assicurazione? Perché il profit disdetta proprio nel momento in cui la persona ha più bisogno, mentre noi copriamo la vita intera. Ecco un dato: il rapporto sinistri/contributi nelle polizze sanitarie e nei fondi sanitari è di 40 a 100 mentre nelle Società di mutuo soccorso sale a 70-80 a 100. Ma questa differenza sostanziale a molti non è chiara. Da noi la gestione caratteristica ha come obiettivo il pareggio. Per raf-

forzarci, stiamo costruendo una rete di promotori su base provinciale, c'è ancora spazio per crescere.

Quali nuovi bisogni avete intercettato e quali nuove risposte avete messo in campo?

Abbiamo una modalità web per accedere alle prestazioni ambulatoriali: il socio sceglie la struttura a cui rivolgersi, prenota e ci richiede l'autorizzazione online, che gli verrà inviata nel giro di 24 ore. Inoltre ogni nucleo familiare può ottenere consulenza medica telefonica, assistenza medica e infermieristica a domicilio, ad esempio il pediatra o un fisioterapista contattando un numero verde, su tutto il territorio nazionale.

I nodi critici?

Abbiamo soci centenari e moltissimi che sono con noi da 30/50 anni, perché chi va in pensione o cessa l'attività può restare socio anche oltre l'iscrizione a Confcommercio. La sinistrosità però dopo i 65 anni aumenta. Quindi da un lato c'è la difficoltà di coinvolgere le generazioni sotto i 40 anni che hanno invece molto bisogno di noi perché avranno meno tutele: questo ci spinge a lavorare sull'entry level, puntando sulle donne che hanno una comprensione maggiore del rischio. Quanto agli anziani, stiamo facendo i primi incontri con gli attuari per orientare qualitativamente le prestazioni. L'idea è dare ai nostri soci più servizi, ma sempre controllati ed attuali. ♦