

Superare le contrapposizioni tra pubblico e privato: l'Italia può diventare l'hub del Mediterraneo TURISMO SANITARIO A QUOTA 2 MLD

Faroni (Ini): il modello nazionale si può esportare

Liste d'attesa, sostenibilità del Servizio sanitario nazionale, capacità di attrarre pazienti dall'estero. Ma anche un richiamo al sistema del credito. Alcune sfide, tra le tante, per il nostro sistema sanitario, secondo **Cristopher Faroni**, imprenditore della sanità e presidente del gruppo Ini: 80 anni di storia nella sanità, 10 strutture private accreditate da 1.200 posti letto e 2 mila collaboratori.

Nel suo ultimo libro, *Il Mediterraneo della Salute*, (edizione Nuova Cultura), Faroni racconta la sua visione della sanità, lontana da ideologie anacronistiche, e proiettata su orizzonti internazionali perché «in Italia non ci manca nulla per tornare ad avere un ruolo da protagonisti nel Mediterraneo e diventare un hub di riferimento per i pazienti internazionali».

«Dobbiamo smettere di ragionare per contrapposizione tra pubblico e privato - racconta Faroni - Il privato accreditato è già parte del Ssn e deve essere utilizzato, con regole e controlli, per mettere a disposizione capacità diagnostica, sale operatorie,

posti letto, tecnologie e professionisti. Salvaguardare il nostro Servizio Sanitario Nazionale, tra i migliori del mondo, è un valore assoluto che nessun operatore privato vorrà mettere in discussione. Ma dobbiamo guardare oltre».

Sul fronte delle liste d'attesa, Faroni indica nella programmazione congiunta una delle leve principali. «Il cittadino deve poter ricevere la prestazione appropriata nei tempi previsti, indipendentemente dalla natura giuridica della struttura. Se nel sistema esiste capacità produttiva disponibile e inespressa, lasciarla inutilizzata mentre le persone aspettano mesi non è efficiente e ricade negativamente e direttamente sulla salute del paziente. Cooperazione, non competizione».

Ma per Faroni la sanità italiana ha anche una seconda frontiera: l'internazionalizzazione. «La sanità non è soltanto una voce di spesa, ma anche un comparto produttivo del Paese. È anche ricerca, tecnologia, occupazione qualificata, investimento e attrattività per il paziente internazionale. L'Ita-

lia può diventare l'hub sanitario naturale del Mediterraneo, collegando Europa, Nord Africa e Medio Oriente e attrarre pazienti che oggi si curano privatamente, con assicurazioni sanitarie, in altri Paesi».

I numeri mostrano un mercato in forte sviluppo. Grand View Research stima il medical tourism mondiale in 34 miliardi di dollari nel 2025, 38,6 miliardi nel 2026 e 126,2 miliardi entro il 2035, con una crescita media annua del 14,1%. La Turchia, ad esempio, da sola valeva il 13,5% dei ricavi globali nel 2025. In Italia, secondo i dati 2023 di Federterme e The European House-Ambrosetti riportati da Ice Agenzia, il turismo sanitario vale circa 2,1 miliardi di euro.

«Questi flussi dimostrano che i pazienti si muovono già, ma spesso vanno altrove. Portano risorse in altri Paesi», osserva Faroni. «La domanda è se l'Italia vuole intercettarli. Siamo competitivi su tutti i fronti, costi e qualità in tanti ambiti: chirurgia ortopedica e robotica, oncologia, cardiologia e cardiocirurgia, fertilità, diagnostica avanzata, riabilitazione, prevenzione e longevity sono aree nelle quali possiamo costruire un'offerta internazionale riconoscibile, nel Paese più bello e accogliente del mondo, perché siamo ec-

cellenti anche nell'umanizzazione della cura, aspetto che non è replicabile altrove».

Per farlo, secondo Faroni, serve una strategia-Paese: «Ci vorrebbe un po' più coraggio e meno pigrizia da parte del sistema bancario. L'accesso al credito per le imprese sanitarie è un aspetto vitale. Registriamo un enorme interesse per i gruppi italiani da parte di fondi internazionale che, legittimamente, perseguono i propri scopi. Investire oggi nella sanità vuol dire difendere il proprio sistema sanitario e la salute delle prossime generazioni. E poi, insieme, dobbiamo mettere a terra una visione sinergica e strategica che metta insieme governi, reti diplomatiche, International Patient Office, assicurazioni internazionali, smart clinic, in una filiera che integri strutture sanitarie, trasporti e hospitality. L'Italia possiede competenze cliniche, tecnologia e capacità di accoglienza. Ora deve trasformarle in un sistema capace di attrarre pazienti e generare valore, senza togliere risorse al Ssn ma creando nuove opportunità di crescita». (riproduzione riservata)



Cristopher Faroni
imprenditore della
sanità e Presidente
Gruppo Ini



Peso: 49%