



Source: Gettyimages

Se i costi sanitari aumentano, l'innovazione è la risposta

24 maggio 2024, 09:26 am CEST, scritto da Daniel Kalt

Oltre a porre le economie domestiche private e la politica di fronte a grandi sfide, il drastico aumento dei costi sanitari offre anche opportunità di investimento: è il caso delle società che traggono vantaggio dalla crescita della spesa o forniscono prestazioni più efficienti a minor prezzo.

La Svizzera non è l'unico paese in cui il problema dei costi sanitari che crescono più della media è in cima all'agenda politica visto che, qui come altrove, il mercato sanitario è tutt'altro che un mercato normale. Per spiegare bene cosa intendiamo, facciamo un confronto con il mercato delle calzature. Chi vuole un paio di scarpe nuove può rivolgersi a numerosi negozi specializzati e provare un'ampia varietà di modelli disponibili in svariati materiali e colorazioni. La scelta può quindi cadere su un paio di scarpe a buon mercato ma magari di qualità leggermente inferiore, oppure sulla fascia di prezzo intermedia o su un'elegante scarpa di marca. È quindi il consumatore ad assumersi responsabilità e, in ultima analisi, determinare il prezzo d'acquisto.

Nel mercato sanitario c'è una situazione ben diversa. Quando una persona si ammala o subisce un infortunio, un medico emette una diagnosi e propone una terapia. Si tratta di una consulenza professionale a cui non possiamo rinunciare e di cui talvolta ci avvaliamo anche per placare le nostre preoccupazioni legate allo stato di salute fisico. Ma proviamo ad analizzare l'esempio proposto in termini puramente economici e senza avventurarci in giudizi inopportuni. Nella sanità è il venditore a stabilire in larga parte di quali prestazioni ci possiamo avvalere. In altre parole è l'offerta a determinare la domanda, o per usare il gergo tecnico: la domanda è indotta dall'offerta. Va poi aggiunto che l'acquirente non deve sostenere i costi della prestazione sanitaria, o perlomeno deve farlo solo in minima parte. Escludendo la franchigia annuale e un'aliquota percentuale, è l'assicurazione malattia a farsi carico dei costi.

Cosa succederebbe alla spesa per calzature se fosse il venditore a stabilire quale scarpa deve essere acquistata e alla fine, quando giungiamo alla cassa, dovessimo pagare soltanto il 10 per cento del prezzo mentre il resto andasse a carico di

un'«assicurazione scarpe»? La spesa complessiva per calzature registrerebbe una crescita ben più consistente di tutte le altre voci di spesa. Ed è proprio questo il cuore del problema nel mercato sanitario e il motivo per cui, con ogni probabilità, l'impennata dei costi proseguirà ancora per molti anni a venire. Peraltro, gli strumenti da economia pianificata con cui la politica ha inondato il nostro sistema sanitario nell'intento di calmierare i costi ottengono ben poco.

In sostanza sono solo due gli approcci efficienti in grado di migliorare le cose. Innanzitutto, bisognerebbe fare qualcosa per evitare che sia praticamente solo il fornitore a stabilire in autonomia la quantità e la qualità delle prestazioni richieste. Passare dalle parole ai fatti si annuncia però ben difficile: per fare un esempio, a ogni prescrizione medica sarebbe necessario ottenere un secondo parere. In secondo luogo, si potrebbe fare in modo che le persone valutino i benefici delle prestazioni richieste prestando più attenzione ai costi. Ma questo succederà soltanto quando i costi determinati dalle prestazioni godute ricadranno in misura maggiore su di noi. E c'è da aspettarsi che una tale proposta non sarebbe accolta con troppo entusiasmo nell'arena politica. Sembra dunque inevitabile che la spesa sanitaria, alimentata da progressi tecnologici, invecchiamento della popolazione e accresciuta attenzione alla salute, continuerà a crescere rapidamente in tutto il mondo.

Questa dovrebbe essere una buona notizia per quelle imprese che riescono a trarre vantaggio dalla spesa che cresce più della media. Lo stesso si può dire per quelle che forniscono prestazioni sanitarie più efficienti e a minor costo, come invocato dalla politica. Per la selezione delle opportunità di investimento interessanti concentriamo l'attenzione sulle soluzioni sanitarie innovative in Nord America, in particolare nella tecnologia medica e negli strumenti per il settore delle scienze della vita. Vediamo del potenziale nelle società leader nella salute digitale e nella medicina personalizzata. Anche in Europa tendiamo verso un prudente ottimismo, ma siamo in sottopeso nell'Eurozona perché alcune delle aziende sanitarie più interessanti si trovano fuori da questa regione, segnatamente in Regno Unito, Svizzera e Scandinavia.

Leggere le [avvertenze legali](#) applicabili a questa pubblicazione.

Disclaimer

This document is prepared and published by the Global Wealth Management business of UBS Switzerland AG (regulated by FINMA in Switzerland), its subsidiaries or its affiliates ("UBS"), part of UBS Group AG ("UBS Group"). UBS Group includes Credit Suisse AG, its subsidiaries, branches and affiliates. In the USA, UBS Financial Services Inc. is a subsidiary of UBS AG and a member of FINRA/SIPC. This document and the information contained herein are provided solely **for your information** and UBS marketing purposes. Nothing in this document constitutes investment research, investment advice, a sales prospectus, or an offer or solicitation to engage in any investment activities. This document is not a recommendation to buy or sell any security, investment instrument, or product, and does not recommend any specific investment program or service.

Information contained in this document has not been tailored to the specific investment objectives, personal and financial circumstances, or particular needs of any individual client. Certain investments referred to in this document may not be suitable or appropriate for all investors. In addition, certain services and products referred to in the document may be subject to legal restrictions and/or license or permission requirements and cannot therefore be offered worldwide on an unrestricted basis. No offer of any product will be made in any jurisdiction in which the offer, solicitation, or sale is not permitted, or to any person to whom it is unlawful to make such offer, solicitation, or sale.

Although all information and opinions expressed in this document were obtained in good faith from sources believed to be reliable, no representation or warranty, express or implied, is made as to the document's accuracy, sufficiency, completeness or reliability. All information and opinions expressed in this document are subject to change without notice and may differ from opinions expressed by other business areas or divisions of UBS Group. UBS is under no obligation to update or keep current the information contained herein. **The views and opinions expressed in this material by third parties are not those of UBS.** Accordingly, UBS does not accept any liability over the content shared by third parties or any claims, losses or damages arising from the use or reliance of all or any part thereof. All pictures or images ("images") herein are for illustrative, informative or documentary purposes only and may depict objects or elements which are protected by third party copyright, trademarks and other intellectual property rights. Unless expressly stated, no relationship, association, sponsorship or endorsement is suggested or implied between UBS and these third parties.

Any charts and scenarios contained in the document are for illustrative purposes only. Some charts and/or performance figures may not be based on complete 12-month periods which may reduce their comparability and significance. Historical performance is no guarantee for, and is not an indication of future performance.

Nothing in this document constitutes legal or tax advice. UBS and its employees do not provide legal or tax advice. This document may not be redistributed or reproduced in whole or in part without the prior written permission of UBS. To the extent permitted by the law, neither UBS, nor any of its directors, officers, employees or agents accepts or assumes any liability, responsibility or duty of care for any consequences, including any loss or damage, of you or anyone else acting, or refraining to act, in reliance on the information contained in this document or for any decision based on it.

Additional Disclaimer relevant to Credit Suisse Wealth Management

This document is not directed to, or intended for distribution to or use by, any person or entity who is a citizen or resident of or located in any locality, state, country or other jurisdiction where such distribution, publication, availability or use would be contrary to law or regulation or which would subject Credit Suisse to any registration or licensing requirement within such jurisdiction. Your personal data will be processed in accordance with the Credit Suisse privacy statement accessible at your domicile through the official Credit Suisse website <https://www.credit-suisse.com>. In order to provide you with marketing materials concerning our products and services, UBS Group AG and its subsidiaries may process your basic personal data (i.e. contact details such as name, e-mail address) until you notify us that you no longer wish to receive them. You can optout from receiving these materials at any time by informing your Relationship Manager.

Except as otherwise specified herein and/or depending on the local Credit Suisse entity from which you are receiving this report, this report is distributed by Credit Suisse AG, authorised and regulated by the Swiss Financial Market Supervisory Authority (FINMA). Credit Suisse AG is a UBS Group company.

Please visit [<https://www.ubs.com/global/en/wealth-management/insights/chief-investment-office/marketing-material-disclaimer.html>] to read the full legal disclaimer applicable to this material.

© UBS 2024. The key symbol and UBS are among the registered and unregistered trademarks of UBS. All rights reserved.