



Come prepararsi ai pazienti delle generazioni Y e Z?

Una guida alle sfide future dell'assistenza medica

Indice

- 3** Introduzione
- 4** Chi sono i tuoi pazienti? Una breve rassegna
 - Silent Generation
 - Baby Boomer
 - Generazione X
 - Generazione Y
 - Generazione Z
- 8** Perché conoscere i tuoi pazienti è così importante?
 - Esigenze mediche della generazione Y
 - Esigenze mediche della generazione Z
 - Prepara le tue competenze per le prossime generazioni di pazienti
- 15** Sistemi informatici di telemedicina
 - Comarch Concierge Medico
 - Comarch e-Consultant
- 18** Assistenza a distanza
 - Punto Diagnostico
 - CardioNow Lite
 - Sleep Polygraph
 - CardioVest
- 21** La salute nello smartphone – applicazioni e dispositivi associati
 - HealthNote
 - Comarch ConTe
 - HomeHealth 2.0:
- 23** Riepilogo
- 24** Endnote

Introduzione

Le varie generazioni si differenziano tra loro per valori, modi di comunicare, aspettative ed esigenze. Ogni generazione si aspetta esperienze diverse anche nell'ambito dell'assistenza sanitaria.

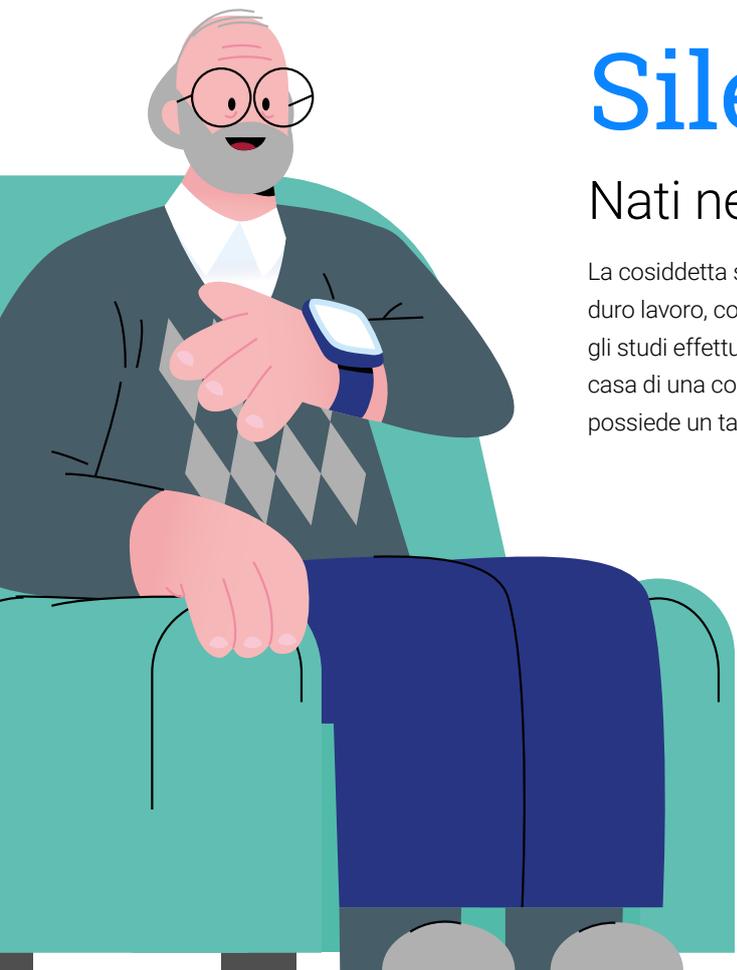
Negli ultimi anni il sistema sanitario ha assistito, in particolare, alla digitalizzazione dei servizi, accelerata dalla pandemia di Covid-19. **Oggi si scorgono ulteriori sfide di trasformazione di fronte a pazienti con un nuovo profilo demografico:** i gruppi nati negli anni 1980–1996 (generazione Y, i cosiddetti Millennial) e dopo il 1996 (generazione Z).

Queste generazioni di pazienti desiderano un'assistenza sanitaria basata sull'utilizzo di tecnologie e servizi digitali. Infatti favoriscono tendenze come la telemedicina, la trasparenza dei prezzi, gli strumenti per il monitoraggio della salute a distanza e l'utilizzo dell'intelligenza artificiale.

Che tipo di pazienti sono, dunque, quelli delle cosiddette generazioni Y e Z? Qual è il loro approccio alla salute e cosa si aspettano dalle strutture mediche? In queste pagine analizzeremo meglio questi argomenti, **cercando di rispondere alla domanda più importante: come preparare oggi la tua struttura per i pazienti del futuro?**



Chi sono i tuoi
pazienti? Una
breve rassegna



Silent Generation

Nati negli anni: 1928-1945

La cosiddetta silent generation aderisce a valori tradizionali come rispetto, disciplina, duro lavoro, comunità, conformismo e conservatorismo finanziario. Come dimostrano gli studi effettuati¹, appena il 62% utilizza Internet e meno della metà (45%) dispone in casa di una connessione a banda larga. Il 40% possiede uno smartphone, solo il 33% possiede un tablet e il 28% utilizza i social media.

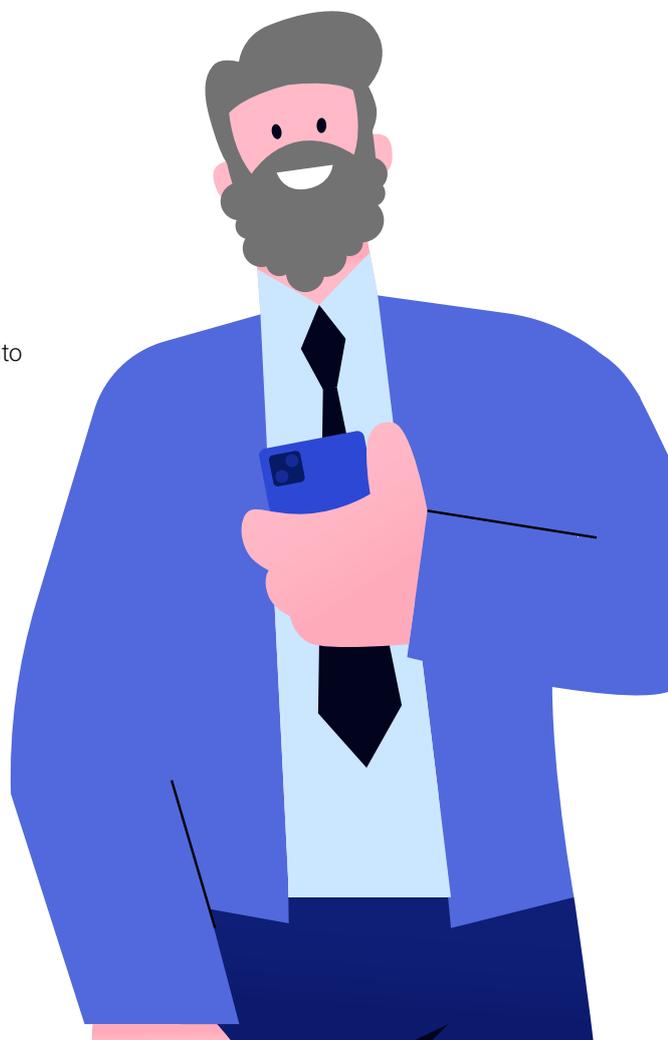
Si tratta di una generazione con un approccio tradizionale all'assistenza sanitaria, quindi preferisce le visite dal proprio medico curante e le interazioni dirette con il personale medico, e si attiene più spesso alle raccomandazioni ricevute². Le loro visite sono più frequenti e più lunghe rispetto a quanto succede per le generazioni più giovani.

Baby Boomer

Nati negli anni: 1946-1964

I rappresentanti della generazione del boom demografico, invece, utilizzano molto di più la tecnologia³. La maggior parte (85%) utilizza Internet e almeno il 68% possiede uno smartphone. Inoltre, il 60% utilizza almeno un sito di social network e il 60% legge blog e altri articoli online. Tuttavia continuano a preferire l'interazione diretta nell'ambito dell'assistenza sanitaria.

Come pazienti, cercano prestazioni mediche della massima qualità confrontando le opinioni su strutture e medici⁴. Questo gruppo generazionale, inoltre, è coinvolto nella cura dei genitori appartenenti alla generazione precedente, così come in quella dei figli e nipoti delle generazioni successive, motivo per cui, secondo gli studi, possono rappresentare la sfida maggiore per il personale medico in termini di comunicazione. Molto più spesso della silent generation, tendono a mettere in discussione le diagnosi e le raccomandazioni ricevute dai medici.



Generazione X

Nati negli anni: 1965-1980

Essendo cresciute in un periodo di trasformazioni, le persone della generazione X sono abituate ai cambiamenti, e per questo, secondo le statistiche, sono inclini a cambiare lavoro, relazioni e opinioni politiche. Leggono giornali e riviste, ascoltano la radio e guardano la televisione⁵. La maggior parte (91%) utilizza Internet ed è attiva sui social media, con oltre il 90% che utilizza Facebook, il 35% LinkedIn e il 25% Twitter.

Secondo gli studi questi pazienti non si trovano ad affrontare gravi problemi di salute⁶. Analogamente ai Baby Boomer, cercano attivamente in rete informazioni su strutture e servizi medici. Generalmente si fidano delle competenze del personale sanitario, ma prima di ogni visita cercano di informarsi più possibile su temi legati alla salute. Non sono però molto fedeli ad un'unica struttura, ma cambiano facilmente e rapidamente.

Generazione Y

Nati negli anni: 1981-1996

I cosiddetti Millennial sono cresciuti in un mondo già digitalizzato. Quasi il 100% utilizza Internet e la stragrande maggioranza (86%) frequenta i social media⁷. Per le loro decisioni di acquisto sono fondamentali i contenuti generati da altri utenti del web (ad es. influencer). La generazione Y apprezza le esperienze e le idee più dei beni materiali, è molto interessata alle condizioni del pianeta e all'impatto ambientale delle aziende private, comprese le strutture mediche.

Come pazienti, frequentano il più delle volte centri di assistenza sanitaria di base (anche privati), mentre ricorrono raramente ai servizi ospedalieri e ambulatoriali e, quando lo fanno, si tratta spesso dei reparti di emergenza o ginecologia/ostetricia⁸. I Millennial apprezzano le opportunità che la tecnologia offre nell'ambito della salute, soprattutto perché dispongono di minor tempo da trascorrere nei centri sanitari. Se perdono la fiducia, sono propensi a cambiare rapidamente medico o struttura.



Generazione Z

Nati negli anni: 1997-2012

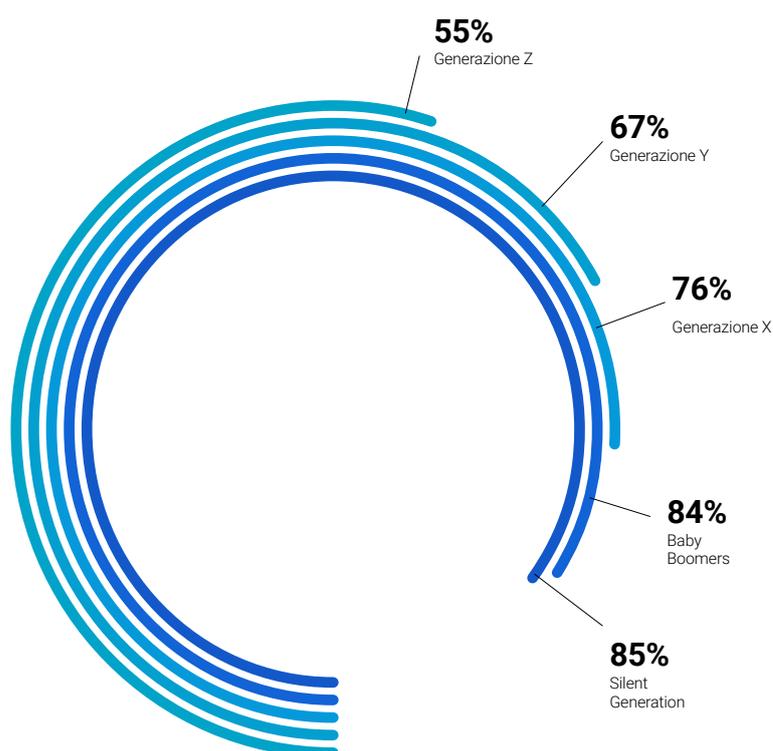
Gli appartenenti alla generazione Z sono di fatto nati con le moderne tecnologie. Per questo motivo, secondo gli studi¹⁰, sono i più inclini a scegliere l'assistenza sanitaria a distanza: il 41% preferisce la telemedicina alle visite mediche in presenza, rispetto al 33% dei Millennial e al 9% dei Baby Boomer.

Sono cresciuti con i social media e le applicazioni, quindi si aspettano che anche i servizi di assistenza sanitaria si adattino alle loro abitudini. La comodità è l'aspetto più importante e per cui sono spesso disposti a rinunciare completamente ai contatti personali con il medico¹¹. Le strutture mediche che vogliono attrarre questo gruppo di pazienti, quindi, possono sfruttare la loro presenza sui social media, offrendo servizi come la prenotazione online delle visite e il promemoria via SMS per gli appuntamenti in programma.



Quale percentuale di pazienti di ciascuna generazione ha il proprio medico di base?⁹

Secondo uno studio condotto da Accenture, tra gli americani la percentuale di pazienti con un medico di base diminuisce a ogni successiva generazione, a conferma della tendenza sempre più consolidata verso un approccio più consumistico ai servizi medici e della crescente insoddisfazione per il modello tradizionale di prestazioni mediche. Alcuni dei pazienti più giovani affermano che vorrebbero avere il "proprio" medico, ma di non avere ancora trovato uno che soddisfi le loro esigenze.



Perché conoscere i tuoi pazienti è così importante?

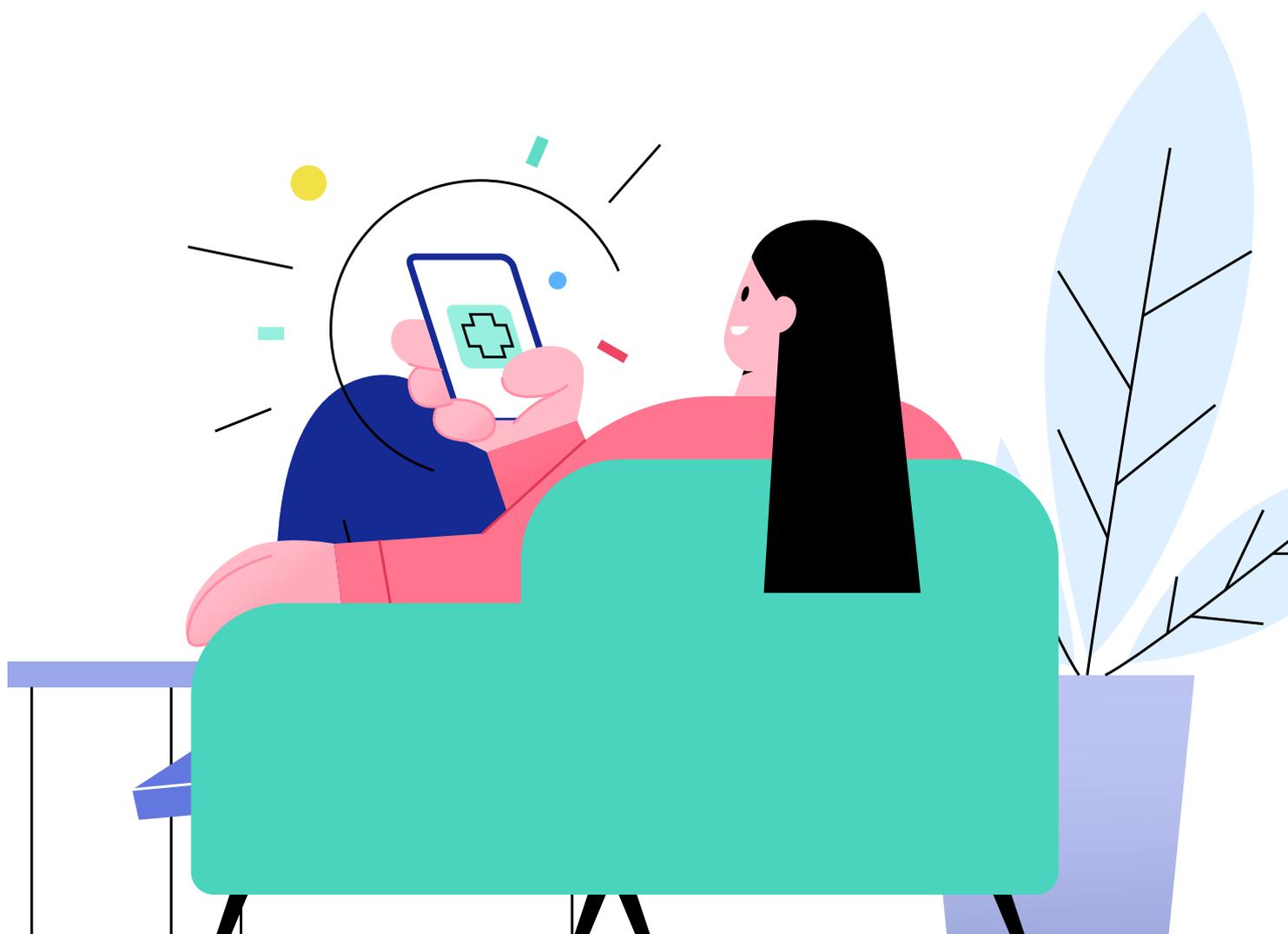
Dal punto di vista dei medici e di coloro che gestiscono strutture mediche, **è importante tenere conto del diverso approccio alla salute e della diversa comunicazione e sensibilità delle varie generazioni di pazienti**, in modo da erogare i servizi più adeguati.

Un esempio può essere l'apertura dei pazienti stessi. Le persone appartenenti alla **Silent Generation e i Baby Boomer sono molto più reticenti nei contatti con il personale medico** rispetto ai membri di gruppi più giovani: spesso hanno problemi a parlare di questioni intime, in particolare di salute mentale¹². Questo può rendere difficile formulare un'anamnesi efficace.

Altri fattori importanti sono la quantità di tempo libero e l'approccio agli impegni lavorativi, familiari e sociali, che vanno conciliati con la cura della salute. **I Millennial sono un gruppo estremamente stressato e impegnato**¹³, e possono avere problemi a ricordare gli appuntamenti delle visite mediche; spesso non hanno tempo di cancellarle, soprattutto se occorre, ad esempio, fare una telefonata alla struttura: bisogna tenere conto che molti non si presenteranno agli appuntamenti e quindi occorre semplificare la possibilità di annullare o cambiare data di una visita.

La generazione Z, invece, è molto sensibile all'identità di genere¹⁴. Tende a esprimere liberamente la propria identità, presta molta attenzione alla cura di sé (anche nel contesto spirituale), motivo per cui chiede ai medici un trattamento soggettivo.

Nella prossime righe ci concentreremo sulle due generazioni più giovani di pazienti, descrivendo in dettaglio le loro esigenze in tema di assistenza sanitaria.



Esigenze mediche della generazione Y

I Millennial costituiscono **la generazione più numerosa** della nostra popolazione. Si tratta soprattutto di trentenni, che teoricamente non hanno esigenze mediche così ampie e urgenti come i gruppi più anziani.

Tuttavia, gli studi prevedono una tendenza diversa per il futuro. Anche se l'83% dei rappresentanti della generazione Y si considera in buona o ottima salute, mostrano **tassi di incidenza molto più elevati per 8 delle 10 malattie più comuni tra la popolazione** rispetto ai membri della generazione X alla loro stessa età¹⁵.

10 malattie più frequenti che colpiscono i Millennial e aumento dell'incidenza

Malattie	Tasso di prevalenza nel 2014 (su 100 persone)	Tasso di prevalenza nel 2017 (su 100 persone)	Aumento della prevalenza (su 100 persone)
1. Depressione	3,8	5,0	31%
2. Abuso di sostanze psicoattive	1,8	2,0	10%
3. Abuso di alcool	1,5	1,5	1%
4. Ipertensione	7,0	8,1	16%
5. Disturbo da deficit di attenzione/iperattività	5,2	6,8	29%
6. Disturbi psicotici	0,8	0,9	15%
7. Morbo di Crohn/colite	0,9	1,0	10%
8. Malattie legate all'alto livello colesterolo	5,5	6,2	12%
9. Dipendenza da nicotina	5,2	5,6	7%
10. Diabete di tipo II	1,9	2,3	22%

Conclusione: crescita a due cifre per 8 malattie su 10

Of these
10 conditions:

6

sono malattie
cognitivo-
comportamentali
che colpiscono la
salute mentale e il
benessere

4

sono malattie
somatiche che
colpiscono
apparati
cardiocircolatorio,
digerente ed
endocrino

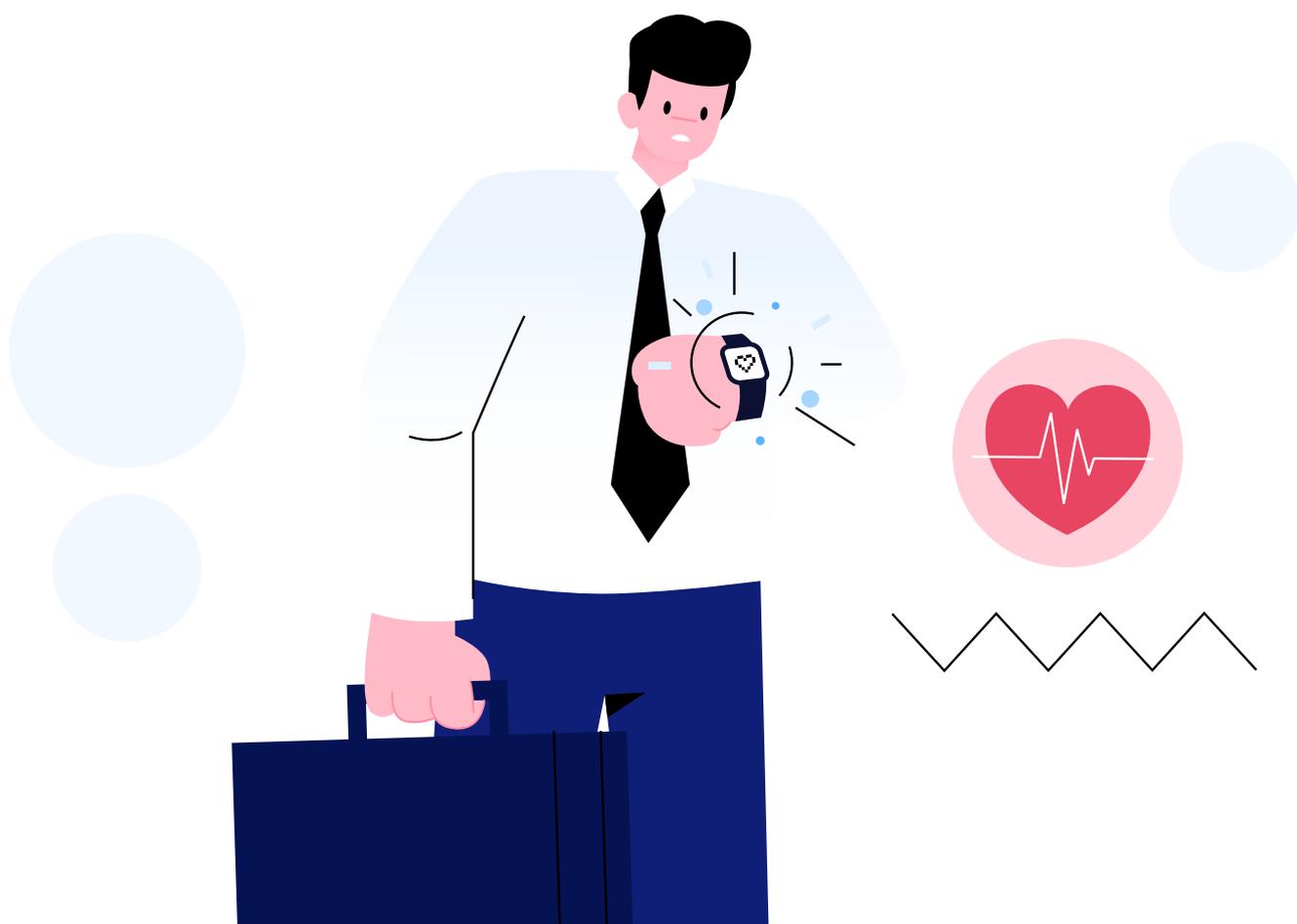
Ciò significa che **le prossime generazioni dovranno affrontare gravi problemi di salute** (principalmente depressione, disturbo da deficit di attenzione e iperattività, diabete di tipo II) **in età sempre più giovane**, e i loro bisogni in questo ambito aumenteranno in proporzione, trasformando nuovamente il sistema sanitario. Ecco perché vale la pena di venire loro incontro come pazienti sin da subito.

Va aggiunto che la generazione **Y è un gruppo eccezionalmente diversificato**¹⁶ – dal punto di vista economico, etnico, culturale, razziale, religioso, di genere e psicosessuale. Chi ne fa parte si aspetta che **nella comunicazione e nei materiali divulgativi, lo studio medico rifletta questa eterogeneità**.

Un'ulteriore esigenza importante per questa generazione di pazienti è la **trasparenza dei costi**, derivante da un approccio alla salute molto più consumistico. I Millennial effettuano la maggior parte dei loro acquisti online e sono molto più consapevoli dei prezzi dei vari servizi rispetto alle generazioni più anziane¹⁷. Ricorrono con molta più frequenza all'assistenza medica privata (secondo gli studi, in Polonia apprezzata principalmente per la maggiore accessibilità e la migliore qualità dei servizi¹⁸), che è molto chiara nei prezzi delle prestazioni.

In questo contesto è opportuno notare che **la generazione Y ha bisogno di qualcosa di più di un semplice medico** – man mano che l'età dei pazienti si abbassa, cresce l'interesse per metodi e cure non tradizionali. Quasi la metà dei giovani pazienti (47%) si rivolge a prestazioni commerciali in caso di emergenza¹⁹, mentre la maggioranza esprime insoddisfazione per la qualità delle cure tradizionali negli ambulatori e negli ospedali. I Millennial sono anche la prima generazione che si aspetta che le strutture mediche offrano nuovi servizi, come lezioni di yoga o terapia psicologica.

Quest'ultimo dato conferma che i pazienti più giovani sono molto più aperti a parlare dei propri problemi di salute, non solo fisici, e hanno **una visione più olistica della medicina**. Dagli studi svolti²⁰ emerge che i Millennial sono molto più propensi delle generazioni precedenti a definire la "salute" in termini di dieta, esercizio fisico e equilibrio tra lavoro e vita privata, mentre la generazione X e i Baby Boomer tendono a identificarla con il non essere malati ed effettuare regolari controlli raccomandati dai medici. Pertanto, nel comunicare con questa generazione di pazienti è importante promuovere uno stile di vita sano e mantenere l'equilibrio psicofisico, oltre che evitare le malattie.



Esigenze mediche della generazione Z

I pazienti della generazione Z sono molto più concentrati sulla loro salute e il loro benessere rispetto ai rappresentanti delle generazioni precedenti. Anche se dispongono di minori risorse finanziarie, **mostrano il maggiore interesse verso i dispositivi mobili per il monitoraggio dei parametri vitali**, disponibili – proprio come le piattaforme di streaming o alcuni mezzi di comunicazione – **in abbonamento**, in base al principio del noleggio. Gli studi²¹ dimostrano che sono proprio i pazienti più giovani a utilizzare con maggiore frequenza soluzioni di e-Health, molti di loro usano app per automonitorarsi e generare rapporti sullo stato di salute.

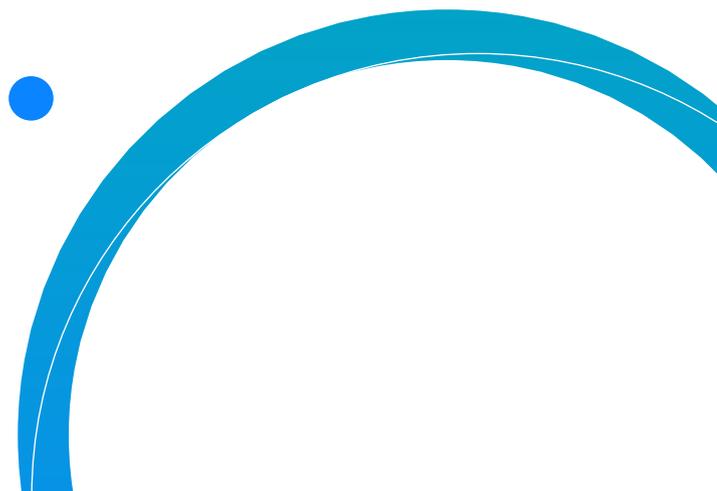
Secondo il Becker's Hospital Review²², il gruppo più giovane di pazienti **è generalmente più propenso all'assistenza sanitaria a distanza**. Gli appartenenti alla generazione Z vogliono, in misura maggiore rispetto a qualsiasi altro periodo precedente, **integrare la tecnologia nelle loro esperienze come pazienti**. Per questo può essere utile fornire loro una serie di servizi e tecnologie come, ad esempio, degli schermi interattivi nelle sale d'attesa che consentono di registrarsi evitando la fila, oppure la possibilità di compilare un'anamnesi e di leggere materiale didattico.

Cresciuti con social media e app, i membri della generazione Z sono affamati di informazioni disponibili su richiesta e in diversi formati. Arrivano nello studio medico già **in possesso delle conoscenze di base sulla materia** su cui vogliono consultarsi, e pongono domande alle quali si aspettano risposte concrete. Come i pazienti della generazione Y, cercano un rapporto paritario con i medici, e preferiscono instaurare una collaborazione piuttosto che seguire raccomandazioni autoritative. Hanno bisogno di una guida, non di un'ulteriore figura genitoriale.

Proprio come nei Millennial, nella generazione più giovane di pazienti si assiste ad un aumento di specifici problemi di salute. Gli esperti richiamano l'attenzione su **un problema sempre più diffuso tra gli adolescenti, in particolare dopo lo scoppio della pandemia di Covid-19: la miopia e altre patologie legate alla vista**²³. Si tratta del risultato di un'esposizione prolungata agli schermi di smartphone e computer, e una minore quantità di tempo trascorso all'aperto. In questo contesto, aumenterà la necessità di cure oculistiche adeguate, con esami regolari e completi degli occhi.

Analogamente, **crescerà anche la dietetica**. Dalle ricerche²⁴ emerge che la generazione Z si preoccupa del proprio peso più di qualsiasi generazione precedente, ed è molto più probabile che sperimenti problemi legati all'obesità, come le malattie cardiovascolari. Secondo l'ultimo rapporto²⁵ dell'Organizzazione mondiale della sanità (WHO), dal 1975 il tasso di obesità globale è quasi triplicato nel gruppo degli adolescenti - da pochi punti percentuali a una quindicina. I nutrizionisti indicano, però, che i pazienti di questa generazione sono più aperti al cambiamento e alla ricerca di supporto nell'ambito dell'alimentazione rispetto ai loro predecessori, per cui **le strutture mediche che desiderano attrarre questi pazienti potrebbero ampliare la loro offerta** con servizi legati a questo settore della salute.

Un altro elemento importante è il bisogno di parlare di argomenti considerati tabù per le generazioni più anziane, anche (e paradossalmente) nello studio del medico curante. Dagli studi²⁶ emerge che, a differenza dei propri genitori e nonni, questa generazione tende ad affrontare e superare questi tabù. In particolare, in campi della medicina come la ginecologia e l'ostetricia. In altre parole, sia la generazione Z che la generazione Y si aspettano che i loro medici comunichino in termini completamente diversi rispetto ai loro predecessori.



L'organizzazione americana Medical Liability Trust ha formulato delle linee guida²⁷ per quanto riguarda la comunicazione con i pazienti delle generazioni più giovani. Nella relazione con loro, gli aspetti più importanti sono:



Empatia

Manifestare apertura e sincero interesse ed evitare il gergo medico sono elementi molto apprezzati dai pazienti delle generazioni più giovani.



Risparmio di tempo

I rappresentanti delle generazioni Y e Z comunicano spesso online, di solito utilizzando dispositivi mobili, perciò sono abituati a comunicazioni veloci e concrete.



Rispetto per le loro conoscenze

Porre domande e coinvolgere i pazienti in un dialogo aperto può aiutare a determinare il loro livello di conoscenza e a guadagnare la loro fiducia, quindi a costruire una relazione.



Forme alternative di comunicazione

Questa tipologia di pazienti predilige i messaggi di testo e le e-mail rispetto alle telefonate o alle conversazioni faccia a faccia.



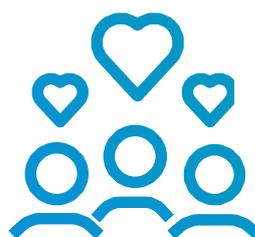
Soluzioni web e mobile

Ottimizzare il sito web della struttura per i dispositivi mobili è oggi una necessità, come la possibilità di fissare e annullare le visite online.



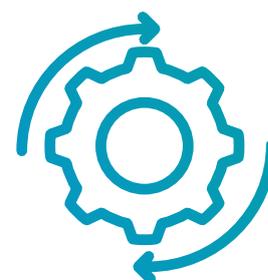
Essere un "marchio" medico fidato

I Millennial e i membri della Generazione Z sono fedeli ai brand con i quali hanno avuto esperienze positive, e prestano attenzione alle recensioni online. Pertanto, è necessario curare l'immagine della struttura o del medico su Internet.



Responsabilità sociale e attivismo

I pazienti più giovani scelgono strutture o medici che riflettono i loro valori personali. L'utilizzo di fonti di energia verde o l'impegno nel volontariato sono esempi di attività molto apprezzate.



Supporto per orientarsi all'interno del sistema

Il personale medico sa perfettamente quanto possa risultare labirintico il sistema sanitario. Ridurre le formalità e fornire suggerimenti concreti è molto utile per consolidare la reputazione della struttura medica.

Prepara le tue competenze per le prossime generazioni di pazienti

Sulla base dell'analisi effettuata, si può concludere che nel contesto delle esigenze mediche **le priorità comuni delle giovani generazioni di pazienti sono la comodità, la facilità e la rapidità di accesso ai servizi**. Per rispondere efficacemente a questi bisogni e conquistare la fiducia di questi pazienti, occorre implementare **nuove tecnologie**. Le giovani generazioni ne fanno largo uso in ogni ambito della vita, e si aspettano di poterlo fare anche per quanto riguarda la cura della propria salute.

Servizi di base da digitalizzare per attirare i pazienti più giovani:

- promemoria degli appuntamenti (tramite SMS e/o e-mail)
- comodo portale paziente con moduli che danno accesso a:
 - registrazione elettronica
 - documentazione medica
 - teleconsulti e videoconsulti
- applicazioni mobi
- soluzioni di telemedicina
- assistenza medica a distanza

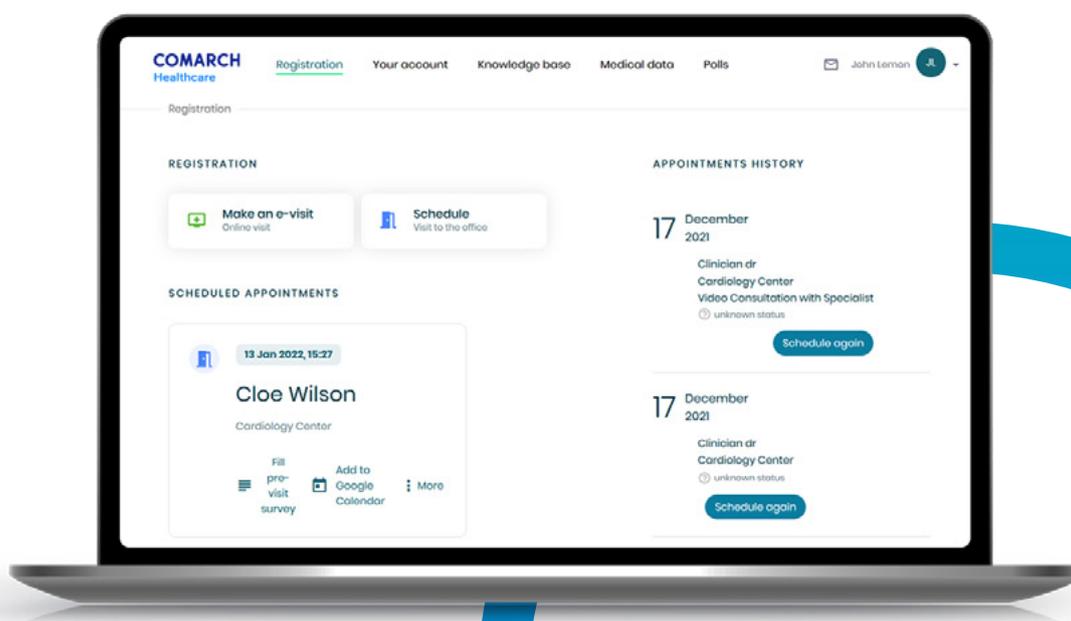
In Comarch da molti anni supportiamo i fornitori di servizi medici nella digitalizzazione dei servizi ai pazienti, offrendo sistemi informatici di telemedicina, software per la gestione delle strutture, assistenza a distanza, applicazioni mobile e prodotti medici di nostra ideazione. Di seguito scoprirai come utilizzarli per proporre un'offerta moderna e attraente per i pazienti delle generazioni Y e Z. Puoi implementare queste soluzioni singolarmente o combinarle in pacchetti per costruire un ecosistema completo.

Sistemi informatici di telemedicina

Comarch Concierge Medico

Si tratta di un portale paziente strutturato, che costituisce **un ulteriore canale di contatto con il medico al di fuori dello studio**. La soluzione permette di fare consulti online su sintomi o risultati degli esami da qualsiasi luogo con accesso a Internet. Consente inoltre di prenotare online visite in studio e consulti a distanza, scaricare i risultati degli esami e controllare i dettagli delle raccomandazioni mediche. In altre parole, si tratta di un pacchetto **completo di moduli per la gestione digitale dei tuoi pazienti**, che sarà particolarmente apprezzato dalle giovani generazioni. La soluzione permette nello specifico di:

- prenotare le visite a distanza
- compilare tutti i documenti richiesti prima della visita, accorciando i tempi di attesa
- consultare i risultati delle analisi e alle raccomandazioni mediche delle visite precedenti
- richiedere le ricette a distanza
- fare domande sui risultati delle analisi
- compilare questionari medici
- ottenere consulti e consigli online (chat, audio, video)
- accedere ad un ampio database digitale di conoscenze mediche
- avere consigli personalizzati basati sulla storia sanitaria del paziente e sulle sue malattie
- utilizzare una casella di contatto sicura per comunicare con il medico



Comarch e-Consultant

Si tratta di un **servizio clienti virtuale** universale, poiché utilizzabile efficacemente in molti settori oltre quello medico. Grazie alla semplice **prenotazione delle visite a distanza**, da un lato i tuoi pazienti usufruiscono di consulti medici senza uscire di casa, dall'altro le strutture mediche possono evitare le lunghe file per le visite in loco. Comarch e-Consultant risponde a una delle sfide più importanti della digitalizzazione dei servizi medici: garantire la sicurezza dei dati di medici e dei pazienti. Consente una **connessione completamente sicura in grado di proteggere i dati sensibili** e la **verifica dell'identità** durante la conversazione.



Select a topic for an e-visit to ZUS



Businesses and Employees



National pensions
and disability pensions

I have only worked in Poland.



Benefits



Reliefs and remissions



International pensions

I have worked in Poland
and abroad or I live abroad.



Confirmation of PUE profile



Assistenza a distanza

Punto Diagnostico

Esami comodi in qualsiasi luogo e in qualsiasi momento, senza limitazioni. Il Punto Diagnostico è una postazione fissa o mobile, dotata di **software integrato con apparecchiature mediche** che consente di eseguire esami di base, tra cui: event ECG, misurazione della pressione, della saturazione, del peso e della temperatura. Il punto può essere collocato **ovunque per venire incontro ai tuoi pazienti delle generazioni Y e Z**: ufficio, scuola, centro commerciale, stazione ferroviaria, palestra, aeroporto o nella stessa struttura medica. Le misurazioni vengono effettuate dagli stessi utenti e poi valutate dai medici tramite una piattaforma di telemedicina.



CardioNow Lite

I problemi cardiaci interessano **gruppi di pazienti sempre più giovani**, che si trovano ad affrontare uno stress crescente. CardioNow è un **holter per il monitoraggio dell'attività elettrica del cuore**, fornito insieme al suo software. Grazie alla sua mobilità, risulterà utilissimo per i pazienti delle giovani generazioni, che, come già sappiamo, si affidano volentieri a questo tipo di soluzioni. **Le tre modalità operative del dispositivo (holter, event holter e teleholter)** consentono di scegliere il modello di erogazione del servizio più adatto alle esigenze delle persone con uno specifico profilo cardiologico.





CardioVest

Un altro esempio di soluzione telecardiologica è CardioVest, uno speciale indumento mirato alla diagnostica, alla prevenzione e al monitoraggio dei disturbi cardiaci. Lo strumento **risulta estremamente comodo per i pazienti, non disturba il loro stile di vita** e si può utilizzare al di fuori della struttura medica. Gli elettrodi speciali consentono un **esame ECG sicuro, affidabile e confortevole** in una prospettiva di lungo termine. Il trasferimento dati wireless consente l'analisi dopo ogni 24 ore di esame. Il set è composto, tra gli altri elementi, da 2 registratori indipendenti, da cambiare ogni giorno. Mentre uno è in uso, l'altro invia la registrazione della parte già completata dell'esame.



Sleep Polygraph

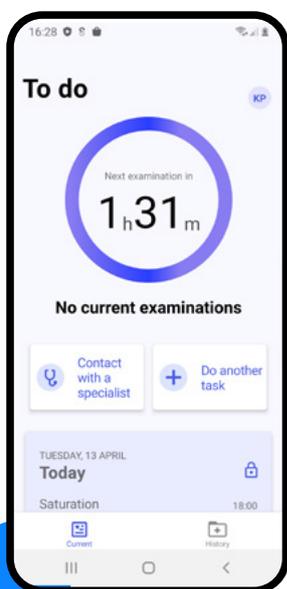
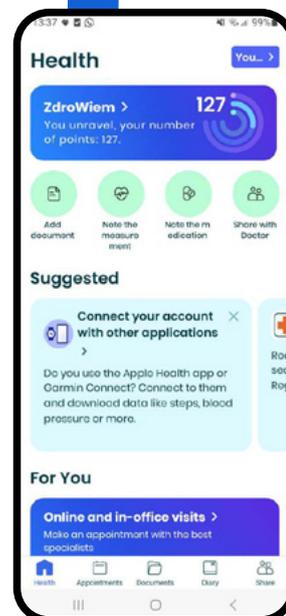
L'apnea del sonno colpisce ben l'8% della popolazione. Se non trattata, può condurre a problemi di salute molto più gravi, quali infarto, ipertensione o decadimento cognitivo. Sleep Polygraph è **una soluzione innovativa creata per una diagnostica dell'apnea notturna sicura e comoda per il paziente**. L'esame non richiede il ricovero in ospedale: viene eseguito di notte, a casa del paziente. Gli algoritmi di intelligenza artificiale (AI) aiutano a stabilire la diagnosi.



La salute nello smartphone – applicazioni e dispositivi associati

HealthNote

I giovani pazienti usano il loro telefono come un **centro di comando mobile**. L'applicazione Comarch HealthNote inserisce in questo paradigma anche la salute, consentendo ai pazienti di **salvare facilmente misurazioni** (come pressione, glicemia, saturazione e peso) e tracciare sintomi preoccupanti. Permette inoltre di fissare appuntamenti e pagare per le **visite mediche**, raccogliere e ordinare la **documentazione medica** in formato elettronico, e condividere comodamente queste informazioni con i medici durante le visite di persona o a distanza. L'applicazione consente anche ai giovani genitori di **creare un profilo per il proprio figlio**.



HomeHealth 2.0:

Questa ulteriore applicazione mobile Comarch è destinata a quei pazienti che hanno bisogno di **monitorare lo stato di salute a distanza e utilizzano la soluzione HomeHealth 2.0, che include anche dispositivi di misurazione integrati**. L'app li guida passo dopo passo **attraverso la programmazione delle attività previste**, come l'esecuzione di esami, l'assunzione di farmaci e la compilazione di questionari medici. Effettua anche **un'analisi preliminare dei risultati delle misurazioni mediante algoritmi di intelligenza artificiale**, e i risultati vengono inviati in tempo reale alla **piattaforma di telemedicina Comarch e-Care 2.0**, a cui ha già accesso il personale medico che monitora costantemente la salute dei pazienti.



Comarch ConTe

Genitori e nonni dei pazienti più giovani spesso si trovano ad affrontare malattie che richiedono un monitoraggio costante. Tuttavia, per svariati motivi, come la distanza o la moltitudine di impegni, un'assistenza continua da parte di figli e nipoti non è sempre possibile. L'ultima applicazione è dedicata **ai caregiver delle persone che utilizzano il dispositivo Comarch ConTe**. Grazie all'applicazione, i caregiver hanno **comodo accesso ai dati raccolti dal braccialeto, ad es. posizione, attività e frequenza cardiaca dell'assistito**. Possono inoltre **creare una comunità di caregiver**, condividendo il profilo dell'assistito con altre persone care. Direttamente dall'applicazione, possono anche modificare i numeri di contatto o impostare il volume del braccialeto, oltre a chiamare la persona che lo indossa. Un'altra funzione fondamentale è costituita dagli **avvisi in situazioni di emergenza** che richiedono un intervento, ad esempio la chiamata di un'ambulanza.



Riepilogo

Anche se le generazioni Y e Z non utilizzano ancora l'assistenza sanitaria quanto i loro genitori e nonni, stanno già tracciando la direzione per il futuro del settore medico. Si aspettano comodità e facilità di accesso ai servizi medici tramite l'uso delle nuove tecnologie.

Con le nuove generazioni, centri medici, ospedali, ambulatori e altre entità sono coinvolti in una serie di cambiamenti fondamentali nel modo in cui viene fornita l'assistenza sanitaria. Si tratta di una grande sfida, ma anche di un'opportunità di ulteriore crescita. Cambiare il paradigma dell'approccio all'assistenza sanitaria, ampliare la propria offerta con nuovi mezzi e avviare la digitalizzazione dei servizi medici sono i metodi più efficaci per attirare e fidelizzare i pazienti appartenenti alle generazioni Y e Z.

In Comarch Healthcare lavoriamo in questa direzione da molti anni, supportando le entità mediche nella modernizzazione della loro offerta ai pazienti. Le nostre soluzioni consentono di digitalizzare i servizi medici per soddisfare i bisogni delle prossime generazioni di pazienti. Se desideri il nostro supporto in questo ambito, [visita il nostro sito](#) e scopri di più sui nostri prodotti o [contattaci](#) direttamente.

Endnote

- 1 <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2019/09/09/us-generations-technology-use/>
- 2 <https://www.hmpgloballearningnetwork.com/site/ihe/article/how-generational-factors-impact-patient-engagement>
- 3 <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2019/09/09/us-generations-technology-use/>
- 4 <https://www.hmpgloballearningnetwork.com/site/ihe/article/how-generational-factors-impact-patient-engagement>
- 5 <https://www.kasasa.com/exchange/articles/generations/gen-x-gen-y-gen-z>
- 6 <https://www.hmpgloballearningnetwork.com/site/ihe/article/how-generational-factors-impact-patient-engagement>
- 7 <https://rixrewards.com/silents-boomers-gen-x-millennials-gen-z-and-alphas-who-how-why/>
- 8 <https://www.hmpgloballearningnetwork.com/site/ihe/article/how-generational-factors-impact-patient-engagement>
- 9 <https://www.accenture.com/us-en/insights/health/todays-consumers-reveal-future-healthcare>
- 10 <https://rendia.com/resources/insights/gen-z-patients-and-how-to-cultivate-them/>
- 11 <https://www.fiercehealthcare.com/practices/industry-voices-generation-z-a-game-changer-for-healthcare>
- 12 <https://therapist.com/generations/silent-generation/>
- 13 <https://www.betterup.com/blog/millennials-and-burnout>
- 14 <https://glocalities.com/reports/meet-gen-z>
- 15 https://www.bcbs.com/sites/default/files/file-attachments/health-of-america-report/HOA-Millennial_Health_0.pdf
- 16 <https://rendia.com/resources/insights/secrets-reaching-millennial-patients/>
- 17 https://www.aafp.org/pubs/fpm/blogs/inpractice/entry/millennial_patients.html
- 18 <https://punkta.pl/akademia/uncategorized/prywatna-opieka-medyczna-coraz-popularniejsza/>
- 19 <https://www.mdconnectinc.com/medical-marketing-insights/medical-marketing-insights/millennials-and-gen-z-are-driving-changes-in-healthcare>
- 20 <https://thescript.zocdoc.com/how-well-do-you-understand-millennial-patients/>
- 21 <https://www.abbott.com/corpnewsroom/products-and-innovation/how-gen-z-is-affecting-healthcare.html>
- 22 <https://www.beckershospitalreview.com/digital-marketing/how-gen-z-is-shaking-up-healthcare-the-workplace-5-things-to-know.html>
- 23 <https://www.optometrytimes.com/view/covid-19-pandemic-increases-myopia-prevalence-in-children>
- 24 <https://www.khaleejtimes.com/article/uae-gen-z-diet-and-worry-about-weight-more-than-previous-generations-say-experts>
- 25 <https://www.hps.scot.nhs.uk/publications/hps-weekly-report/volume-56/issue-18/who-report-highlights-the-dangers-of-obesity/>
- 26 <https://www.the3rdeye.com/does-gen-z-go-to-the-doctor/>
- 27 <https://hub.tmlt.org/tmlt-blog/communicating-with-millennial-patients>

Comarch S.A.

Comarch S.A. è un'azienda multinazionale con oltre 25 anni di esperienza globale. Siamo una software house che sviluppa sistemi end-to-end per la Sanità orientati alle esigenze dei nostri clienti. Siamo sempre pronti a fornire una soluzione su misura rimanendo fedeli ai nostri valori fondamentali: essere flessibili e garantire la soddisfazione dell'utente finale. Offriamo un ecosistema completo di prodotti, composto da EHR, Telemedicina, Hospital e Medical AI Clouds. L'integrazione di queste piattaforme garantisce un'assistenza sanitaria coordinata e supporta i pazienti, le loro famiglie e il personale medico. L'esperienza di implementazione, maturata in numerosi enti sanitari, ci ha permesso di fornire soluzioni che razionalizzano i processi amministrativi e aumentano la qualità dei servizi medici.

