

» Corriere della Sera > Economia > Autoimpiego > *Il medico partita Iva: «Il posto fisso? Non mi attrae, la*

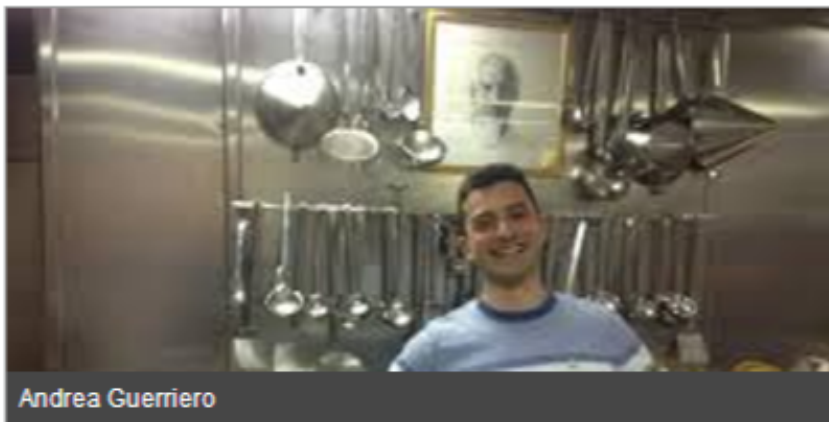
MEDICINA

Il medico partita Iva: «Il posto fisso? Non mi attrae, lavoro con i turisti»

La rete di medici poliglotti e disponibili h24. Nessuna nostalgia della «casta»: presto accordi con gli alberghi

Speciale Autoimpiego ★ 0

UN ALTRO ARGOMENTO



Andrea Guerriero

Andrea Guerriero è un lavoratore freelance a partita Iva. Ventotto anni, è uno dei tanti giovani che in Italia deve essere bravo a «vendere» se stesso, con competenze e servizi annessi. Andrea è medico: uno dei tanti che oggi, usciti da sei anni di studi universitari, non riesce ad accedere a un posto nelle scuole di specialità e decide di intraprendere la libera professione. Che per lui è «normale» e stimolante: «All'estero funziona così da anni – dice – in Italia c'è la cultura del posto fisso anche tra i giovani: sento tantissimi ex compagni di corso felici di avere uno stipendio fisso in una scuola di specialità per cinque anni. Ma dopo? Molti restano disoccupati».

Lui invece, ama la carriera freelance tanto da essere riuscito a unire e finalizzare due trend attuali: il lavoro in



100%
SODDISFATTO
Totale voti: 4

➔ 19 💬 1



DA GUARDARE

Ascolta | Stampa | Email

NOTIZIE CORRELATE

- **Alessandro, ingegnere: «Ho detto basta al posto fisso. Da freelance più soddisfazioni»** (03/02/2014)

proprio e la start up. «Roma è piena di turisti e stranieri tutto l'anno – racconta – parlando con degli albergatori ho constatato quanto sia effettivamente carente il servizio medico: l'unica alternativa sono i pronto soccorsi, certamente poco agevoli per problematiche non gravi. Inoltre in Italia, negli ospedali sono ancora troppo pochi i medici che parlano inglese o altre lingue».

Così a soli 27 anni Andrea inizia a proporsi come «guardia medica 24 ore su 24» in hotel, bad&breakfast e catene: «Se un turista ha un'influenza preferisce non perdere un'intera giornata al pronto soccorso. Io li visito e li curo, arrivando direttamente a domicilio entro un'ora dalla chiamata». Un amico, allora, gli suggerisce di istituzionalizzare il sistema e [iscriversi per partecipare come start up a InnovationLab](#): «Proponiamo il nostro progetto che viene accettato», racconta. Insieme decidono quindi di creare quella che loro chiamano «l'Uber dei dottori», Madinaction, un'applicazione mobile che permette di cercare il medico associato più vicino o che parli una lingua specifica e farlo arrivare entro 50 minuti per una visita: «Le uscite costano 130 euro e le fatturiamo regolarmente. I turisti possono farsele rimborsare dall'assicurazione».

In pochi mesi sono già una quarantina i medici disponibili a Roma, tutti giovani con diverse specializzazioni e che parlano inglese ma anche spagnolo, arabo, russo. Del pagamento Medinaction trattiene 50 euro, parte dei quali vanno in revenue sharing alle catene alberghiere e siti di booking con cui ha instaurato partnership. Un'impresa fin troppo facile dai racconti: ma Andrea e i suoi soci, un informatico e un esperto di economia, riescono a mantenersi con Medinaction? «Per ora no. Abbiamo investito 1500 euro a testa per promuoverci e girare l'Italia per esportare il prodotto e cercare finanziamenti. Nel frattempo lavoro come medico di guardia in una clinica privata». Obiettivi principali attivare una rete Medinaction in tutte le città d'arte e i luoghi di villeggiatura d'Italia e dare lavoro ad altri giovani medici: «Stiamo siglando accordi con grandi nomi dell'accoglienza, come Hilton a Milano. Il nostro sogno è arrivare ad assumere anche risorse fisse». Scardinando il sistema dei medici a partita Iva partendo dal basso.

05 febbraio 2014

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Giulia Cimpanelli

 giuliacimpa