

→ l'intervista

su come creare un legame di fiducia anche attraverso piccoli gesti. I miei pazienti, ad esempio, hanno tutti il mio numero di telefono personale: è un segno di attenzione molto apprezzato perché autentico.

Quando ha iniziato ad appassionarsi davvero all'odontoiatria?

Quando ho iniziato a esercitarla in modo autonomo, dopo essermi formato adeguatamente. In quanto figlio d'arte, rispetto ai miei coetanei ho avuto il vantaggio di potermi dedicare con maggior agio a questo aspetto. Poi, ho avuto anche la fortuna di crescere in un ambiente stimolante sotto questo profilo, perché all'età di 5 anni ho iniziato a frequentare con mio padre i congressi di ortodonzia di mezzo mondo. Dopo la laurea, il mio interesse si è concentrato sull'ortodonzia e sull'implantologia, ma lavorando nello studio di mio padre, insieme a mia sorella specialista in protesi e mio cognato in parodontologia, ho avuto anche la possibilità di confrontarmi con queste altre discipline. Poi, alla fine degli anni '90 mia sorella si trasferì nel Veneto insieme a suo marito e io mi ritrovai nelle condizioni di dover operare autonomamente, dato che mio padre comunque stava riducendo la sua attività. A quel punto mi sono concentrato sulla protesi, la disciplina che permette di gestire un trattamento nella sua complessità, praticando però anche tutte le altre branche dell'odontoiatria. Mi sono appassionato a questo lavoro



quando ho iniziato a gestire casi clinici complessi, quelli che richiedono creatività per trovare le giuste soluzioni.

Nel 2007, alla vigilia della crisi economica, ha aperto lo studio in cui esercita tutt'oggi, nel centro di Milano: dunque si riesce a lavorare anche nei periodi di crisi?

Sì, nonostante le difficoltà che senza dubbio esistono, tuttavia il mio ottimismo mi spinge a credere che nella vita, se ci si mette di impegno, qualcosa si riesce a realizzare. D'altronde, lo vedo anche nei colleghi che come me si sono affermati in questi ultimi anni. La cosa importante è essere capaci e affidabili. Poi, è giusto che esista la concorrenza, anche se nel mondo sanitario la troppa competizione, soprattutto se basata prevalentemente sul prezzo, può andare a discapito del paziente che per risparmiare si rivolge ai centri low-cost, senza avere la consapevolezza del fatto che sovente di lì a qualche anno dovrà sottoporsi nuovamente ad altre cure di migliore qualità, vanificando il risparmio presunto.

Milano è un crocevia di storie e di interessi: chi sono i suoi pazienti?

In realtà, sono persone di tutte le estrazioni sociali, anche se non mancano illustri personaggi della cultura e dell'imprenditoria. Ma la soddisfazione più bella è quella di curare intere famiglie alla loro terza generazione: una tradizione inaugurata da mio padre che io cerco di portare avanti con la stessa dedizione.

E i pazienti stranieri, invece....

Negli ultimi anni sono arrivati, ad esempio russi, persone che solitamente hanno problemi legati a una cattiva odontoiatria e che ora hanno tempo, possibilità e mezzi economici per curarsi: per questo chiedono di poterlo fare nel miglior modo possibile.

Quanto è importante per un libero professionista la formazione?

È fondamentale. Lo è stata per me e continua a esserlo, e lo è per le nuove generazioni. Oggi ho la fortuna di partecipare a corsi e convegni come relatore, in Italia, ma anche all'estero. Poche

settimane fa, ad esempio, sono stato negli Stati Uniti, ospite dell'86° Congresso dell'American Prosthodontic Society: unico italiano invitato a parlare. È stata una grande soddisfazione personale, ma anche per l'odontoiatria italiana, molto apprezzata all'estero per il livello scientifico di cui è espressione, oltre che per i risultati estetici di cui è capace.

A proposito di formazione, di cosa parlerà il prossimo 3 ottobre a Milano, al convegno organizzato da Il dentista moderno?

Presenterò una relazione dal titolo, "La riabilitazione protesica dei casi complessi: il protocollo d'intervento", dove cercherò di spiegare quando è conveniente adottare un approccio multidisciplinare, ma soprattutto come attuarlo perché sia davvero vantaggioso per il paziente.

Cosa si aspetta dal futuro?

Non lo so. In questo momento è davvero difficile fare previsioni. Ogni giorno amici, colleghi e pazienti raccontano di una realtà sempre più complicata. Speriamo in una ripresa dell'economia. Per contro, mi tranquillizza l'idea che, tutto sommato, noi odontoiatri abbiamo il vantaggio di avere nelle nostre mani una professione che può essere esercitata ovunque, in qualunque angolo del mondo. Forse questa consapevolezza può esserci utile per affrontare il presente e progettare meglio anche il nostro futuro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA ■