

# Numai pentru profesie!

În vremuri tulburi, doi medici români au ales să-și plaseze banii în cel mai sigur activ: propria pregătire profesională. De Diana-Florina Cosmin

**D**acă performanțele profesionale ale lui Dan Căminescu și Victor Borziac ar putea fi strânse laolaltă și „ambalate” sub forma unui produs financiar complex - precum pachetele de credite ipotecare ce făceau furori în SUA înainte de izbucnirea crizei financiare - agenția de rating Fitch nu le-ar putea acorda altă cotație decât „triplu A”. Investiție solidă! Departe de adrenalina piețelor financiare și de balonul imobiliar, cei doi medici au obținut pentru banii lor un randament la care alți investitori doar visează: peste 100%. Pe lângă avantaje financiare, cursurile de perfecționare, informația de ultimă oră și echipamentul de top le-au adus cel mai important câștig: o listă lungă de clienți fideli!

**UN DOCTOR CA „BRAND”.** Dacă investitorii la bursă își selectează titlurile pe care să le includă în portofoliu bazându-se pe ratingul lor în piață, Dan Căminescu (29 de ani) își bazează orice decizie pe un criteriu la fel de strict: standardele profesionale. „În medicină nu trebuie să existe tratamente mai scumpe sau mai ieftine. Asemenea termeni se aplică la mașini sau la detergenți, nu la sănătate”, crede Căminescu.

Pentru ca orice pacient să poată beneficia de cea mai bună soluție de tratament, există însă două căi. Una mai scumpă și una mai ieftină. Dan Căminescu a ales, încă din facultate, prima cale, impunându-și câteva reguli clare: cel puțin două congrese de specialitate din străinătate, în fiecare an, plus cât mai multe cursuri „hands

on”, unde accentul cade pe demonstrația practică, nu doar pe cunoștințele teoretice. Dacă un curs de specializare în străinătate, cu durata de o săptămână, poate costa și 1.000 de euro, un congres unde doctorii să poată lua „pulsul noutăților” sare lejer de câteva mii. Pasionat de endodonție - ramura stomatologiei care se ocupă cu tratamentele de canal - Dan Căminescu a cheltuit recent, dintr-un singur foc, 2.200 de euro pentru un congres desfășurat la Amsterdam. Asta pe lângă investițiile



Victor Borziac a investit 50.000 de euro în profesia sa

„mărunte” - de 200-300 de euro fiecare - în cărți străine sau abonamente la cele mai celebre publicații medicale.

Rezultatul: la cabinetul său se lucrează de dimineața și până la ore târzii din noapte, iar fiecare minut înseamnă și el, vorba americanilor, bani. „Pacienții se miră când le propun programări la zece seara, dar câteodată numai atunci am timp!”, recunoaște medicul, care a investit numai în echipamentul endodontic cir-

ca 16.000 de euro. O investiție importantă și cu termen de expirare scurt, având în vedere că „în timp apare uzura morală a aparatelor, care trebuie înlocuite”, apreciază Căminescu.

**PASIUNI COSTISITOARE.** În orice investiție apar, însă, și cheltuieli neprevăzute. Nu doar din înlocuirea unor echipamente, ci și din... descoperirea unor noi pasiuni. Pe Victor Borziac (46 de ani), tot medic stomatolog, interesul pentru implantologie l-a „costat” peste 50.000 de euro. De la cursul de limba franceză, de câteva sute de euro, la Institutul Francez din București și până la investiția de 30.000 de euro în echipament medical, totul s-a făcut cu multă răbdare și voință. „Mi-am dat seama că o certificare profesională în afară ar fi atât în avantajul meu cât și al pacienților mei”, povestește Borziac despre decizia de a urma un curs postuniversitar de implantologie în Franța, la Universitatea Louis Pasteur din Strasbourg. Timp de un an de zile, medicul a făcut naveta București-Strasbourg, petrecând, în fiecare lună, cel puțin o săptămână pe meleaguri franceze. Înainte de începerea cursurilor, Borziac a petrecut o lună întreagă în Franța, în recunoaștere. Doar acel „început de studenție” l-a costat 4.000 de euro. Ulterior, fiecare săptămână i-a mai scos 1.000 de euro din cont, însă fiecare ban cheltuit a meritat: „A fost o investiție într-o nouă ramură a carierei mele, unde contează rezultatele, nu cheltuielile”. Iar rezultatele s-au văzut rapid. Singurul student străin într-o grupă formată exclusiv din francezi, Borziac a înce-



**Dan Căminescu mizează pe calitatea serviciilor stomatologice**

put să aplice cele învățate încă de la jumătatea cursului. Adesea, ducea colegilor din Franța

radiografii ale cazurilor sale din țară. „Toți ajunseseră să mă întrebe, de fiecare dată: «Ce cazuri ai mai adus?»”, își amintește Borziac. Cea mai importantă lecție pe care și-a însușit-o de la profesorii săi, medici reputați din Franța, Germania și Elveția, este scurtă și cuprinzătoare: „Este mai ușor să conduci un Mercedes ultimul tip decât să pui un implant scurt”.

Dincolo de glumă, conceptul pe care și l-a însușit este unul de maximă importanță pentru un bun medic. „Am învățat că medicina occidentală este orientată spre soluții, nu spre probleme, tocmai de aceea doctorii își permit să fie relaxați și joviali”, rezumă Borziac. Încearcă, în prezent, să aplice aceleași principii și în activitatea cu proprii săi pacienți, practicând un marketing diferit, bazat pe pachete de servicii și pe abordare directă. „Decât să-i spui pacientului că-i oferi o reducere de 8%, mai bine îi vorbești pe limba lui: un implant gratuit la fiecare zece implanturi plătite, de exemplu”, crede Borziac.

**PE TERMEN LUNG.** Merită investiția în propria pregătire profesională? Chiar dacă orice medic este conștient că în anumite etape ale investiției se poate considera, din punct de vedere financiar, în pierdere, contează doar scopul final.

Pentru Victor Borziac, un an întreg în care a avut de schimbat câte două avioane și trei trenuri pentru a ajunge de la București la Strasbourg i-a deschis apetitul de investiții: „Peste două zile plec la Seul, la un alt curs de specializare, care a costat 900 de euro”. Cât despre Dan Căminescu, filosofia sa de „investitor” este una clară: „Dacă aș fi un produs, n-aș vrea să fiu unul care vinde puțin și la prețuri exorbitante, ci un produs la fel de bun, dar care excelează prin volumul vânzărilor”, glumește el.

Pentru investitorii de pe Wall Street, o asemenea remarcă ar suna a umor negru. Pentru Dan Căminescu și Victor Borziac, însă, este o dovadă în plus a faptului că au știut să-și gestioneze cu inteligență cel mai important „portofoliu”: propria persoană. Mai ales în stomatologie... cine râde la urmă, râde mai bine. **F**