

# Nuovi servizi online fiscali e strategici per medici e dentisti

Roberto Scurto rilancia Partitaiva24.it con una mossa controcorrente: la creazione di un verticale dedicato esclusivamente ai professionisti della salute.

ANDREA FERRETTI *Milano*

**P**ARTITAIVA24 volta pagina. La società milanese fondata nel 2012 da Roberto Scurto — oggi punto di riferimento nell'assistenza contabile, software e formativa online per professionisti e piccole imprese, con oltre mille duecento clienti attivi e sedi a Milano e Alcamo — annuncia per il 2026 una svolta strategica: la creazione di *P24 Medical*, un verticale interamente dedicato a odontoiatri, medici e professionisti della salute che vogliono gestire la propria attività come una vera impresa.

«Abbiamo centinaia di clienti nel mondo della sanità», racconta Scurto. «Per anni li abbiamo serviti come tutti gli altri. Poi ci siamo resi conto che i loro bisogni sono specifici, complessi, e quasi completamente ignorati sia dai commercialisti tradizionali che dalle piattaforme digitali low-cost. Lì ci stanno migliaia di persone scontente che attendono solo noi.»

L'idea centrale è semplice ma radicale: il dentista, il medico, il professionista sanitario non è solo un clinico. È un imprenditore. E come tale ha bisogno di qualcuno che lo guidi non solo sulle scadenze fiscali, ma sulle scelte strutturali della sua attività: forma giuridica, regime fiscale, investimenti, crescita, successione.

## NEL DETTAGLIO

Il cuore dell'offerta è il *Metodo P24*, una scala di prodotti consulenziali costruita attorno alla diagnosi strategica. Si parte dal **Personal Plan** — 149 euro, una sessione di 45 minuti più un report personalizzato con garanzia di rimborso incondizionata — e si arriva fino al **Tax Plan** per le strutture societarie più articolate.

«Il Personal Plan nasce per capire il professionista sanitario dove si trova attualmente, che aspettative e obiettivi personali e professionali ha e come li vuole raggiungere. Chiarito ciò si passa poi al business plan e al tax plan», spiega Scurto. «In 45 minuti diamo una diagnosi reale. Non vendiamo false speranze: se la situazione è già ottimale, lo diciamo. Se ci sono criticità, le mettiamo sul tavolo senza giri di parole. Per questo c'è anche la garanzia di rimborso: se il cliente non ritiene di aver ricevuto valore, restituiamo tutto, senza domande.»

## «IN P24 NON ESISTONO SCORCIATOIE: OGNI STRATEGIA CHE PROPONIAMO È LEGALE, TRASPARENTE E SOSTENIBILE. L'ETICA FISCALE NON È UN LIMITE — È IL NOSTRO PRINCIPALE VANTAGGIO COMPETITIVO»

La scelta di concentrarsi sul settore sanitario non è casuale. In Italia operano oltre cinquantamila studi dentistici, la grande maggioranza gestita da professionisti con una formazione clinica di eccellenza ma una cultura gestionale quasi nulla. «Il dentista medio guadagna bene, paga molto, e non capisce perché», dice Scurto. «Noi vogliamo essere la risposta a quella domanda. Non come piattaforma. Come partner.»

Un elemento che distingue P24 in modo netto dalla concorrenza è la posizione intransigente sull'etica fiscale. «Non facciamo strategie borderline. Non aiutiamo nessuno a evadere o a stare in zona grigia», afferma Scurto. «Ogni soluzione che proponiamo è legale, difendibile davanti all'Agenzia delle Entrate e sostenibile nel lungo periodo. Per noi la compliance totale non è un vincolo burocratico: è il fondamento della fiducia dei nostri clienti.»

Una posizione che, in un mercato dove proliferano consulenti disposti a tutto pur di acquisire clienti, si traduce in un differenziatore credibile e difficile da imitare.

Il modello di Partitaiva24 si distingue nettamente sia dai colossi digitali come Fiscozen sia dal commercialista tradizionale. «Non vogliamo digitalizzare la burocrazia», precisa Scurto. «Vogliamo trasformare il professionista in imprenditore consapevole. È una cosa completamente diversa.» Abbiamo scelto di non fare tutto per tutti: la specializzazione è l'unico modo per dare valore reale al cliente e differenziarci in modo credibile in un mercato sempre più affollato.

Parallelamente alla svolta Medical, Scurto ha rilanciato la propria presenza digitale come brand personale. Dopo quasi due anni di assenza, è tornato su Instagram e YouTube con video brevi in formato verticale, una newsletter e nuovi progetti editoriali che verranno completati e resi disponibili già a partire dai primi mesi del 2027. La sua missione personale, sintetizzata in una frase: «Spiego quello che i consulenti non dicono, i guru non sanno e il mercato non vuole sentirsi dire.»

Tra le novità operative del 2026 anche un nuovo sito con architettura verticale e campagne pubblicitarie mirate. «Prima costruiamo credibilità, poi investiamo in distribuzione. Non al contrario», precisa il fondatore. I professionisti interessati possono prenotare il Personal Plan su [partitaiva24.it](http://partitaiva24.it).