

## All'interno le interviste a...



prof.ssa Antonella Polimeni **4**

dr. Enrico Mamoli **9**



dr.ri Claudio e Federico De Nuccio **15**

dr.ssa Consuelo Sanavia **16**

### Fisco & Dintorni

Ultime novità in materia di redditometro **12**

### Ginnastica posturale

Una corretta postura aumenta l'efficienza lavorativa **21**

### Mondo Web

L'importanza di essere specialisti anche del web **22**



La rubrica di "Medicina estetica" a cura del prof. Marco Gasparotti **11**

### Corso di Segreteria 2013



Milano 6 luglio 2013  
Roma 12 ottobre 2013

Per iscrizioni: [info@arianto.it](mailto:info@arianto.it)



## L'odontoiatria mondiale si dà appuntamento a Colonia

35° International Dental Show (IDS) dal 12 al 16 marzo **5**

— A lezione di management sanitario



## Ciò che non possiamo misurare, non possiamo migliorare!

Antonio Pelliccia, Direttore Responsabile Mediamix

L'attività libero professionale, se strutturata in un sistema organizzativo proprio, dove l'odontoiatra ne è il titolare, investendo risorse economiche personali, necessita ormai sempre più dell'acquisizione di competenze manageriali. Oggi saper misurare la propria gestione economica, le risorse umane utilizzate e l'evolversi del mercato è l'unico modo per essere competitivi, perché a nulla serve essere un ottimo dentista, un preparato clinico, se poi non si sanno gestire le risorse economiche, umane e di mercato. Queste competenze extracliniche sono tipiche di una impostazione manageriale. Questa managerialità deve però essere etica e deontologica, non basata solo sulla logica del profitto e se da un lato si deve essere in grado di governare il rischio di impresa, dall'altro non si deve dimenticare che si sta erogando una prestazione alla cui base deve esserci prevalentemente un rapporto di

fiducia con il paziente.

Dobbiamo ammettere che l'attività libero professionale sanitaria oggi sia cambiata, che vada contestualizzata in quel sistema organizzativo di cui ho appena accennato, dove occorre investire sempre più in tecnologie e in risorse umane. È proprio sul "rischio di impresa" che centra la sua sopravvivenza questo libero professionista. In un contesto economico, giuridico, normativo e di mercato come quello attuale, dove la competitività e le strategie di successo transitano anche per la capacità di adottare un management adeguato. Se la cultura economica manageriale non fa parte unanimemente della mentalità degli odontoiatri, è solo per una carenza formativa di base, ma questo adeguamento è in corso e questo articolo ne è una piccola espressione.

Continua a pag.3

## Destinazione: problem solving

[www.arianto.it](http://www.arianto.it): i corsi per chi svolge il proprio lavoro con passione



**Il Corso di Segreteria 2013 è nella nuova versione aggiornata con la comunicazione Internet, Web e Social per lo Studio dentistico, senza dimenticare l'efficacia del Passaparola**

- Gestione dei ritardi
- Implementare il rendimento economico dello studio
- I richiami periodici ed i controlli di igiene
- Come fissare gli appuntamenti
- Gestione della lista d'attesa dei pazienti e ottimizzazione degli appuntamenti
- La determinazione delle modalità di pagamento
- I costi diretti, quelli indiretti, il margine di profitto ed il rischio di impresa
- Come farsi preferire

...questo e molto altro ancora per rendere lo studio più produttivo

**Un evento unico da non perdere anche per chi ha frequentato la precedente edizione. A questi riserviamo, come aggiornamento, uno sconto del 25%**

**Milano 6 luglio 2013 - Roma 12 ottobre 2013 Per iscrizioni: [info@arianto.it](mailto:info@arianto.it)**



**La  
rivista  
di**

Informazione

Economia

Marketing &amp; Comunicazione

Management

**per  
il  
settore  
sanitario****Regalati  
Mediamix,  
abbonarsi  
è gratuito...  
e basta solo  
un click**Inquadra il QR Code  
con la fotocamera del tuo  
cellulare per abbonarti  
gratuitamente online  
www.mediamicxweb.it

## Sommaro

**Ciò che non possiamo misurare, non possiamo migliorare!**

Segue da pag. 1

Non è più come una volta, quando i dentisti ritenevano e si convincevano, a torto, che il management e la cultura aziendale significassero solo "mercificare" la professione. Questa visione anacronistica ha avuto torto nei fatti ed oggi il legislatore stesso ed i mercati hanno indicato la strada, confermando che non è così e che gli odontoiatri devono appropriarsi di queste conoscenze per ottimizzare la qualità gestionale, per dialogare in un sistema comunicazionale che sempre di più è "virale", con internet e web che rappresentano le nuove dimensioni del passaparola, il "Referral Program". È come dire che un farmaco fa male solo perché non lo si sa utilizzare o prescrivere, oppure perché il paziente lo assume nel modo sbagliato. Il management è come un farmaco, la diagnosi deve essere alla base, quindi il sistema di misurazione è centrato sugli obiettivi. Torniamo al tema del miglioramento della competitività e quindi della misurazione: "la congiuntura economica e la crisi di liquidità che coinvolge i pazienti, unita alla presenza ed alla diffusione esponenziale del web che diffonde l'informazione mass mediatica, influenza i consumatori e modifica i processi decisionali".

Continua a pag. 6

Novità editoriale, **Antonella Polimeni**

"Odontoiatria pediatrica", il nuovo libro della prof.ssa A. Polimeni

4

## IDS Colonia 2013

L'odontoiatria mondiale si dà appuntamento a Colonia

5

A lezione di management sanitario, **Antonio Pelliccia**

Ciò che non possiamo misurare, non possiamo migliorare!

6

Architettura & Design, **Nicoletta Gandolfi**

Per abbattere il rumore insonorizza il tuo studio!

9

Intervista a... **Enrico Mamoli**

I vantaggi dell'ortodonzia invisibile targata Invisalign®

10

Medicina estetica, **Marco Gasparotti**

Mastoplastica additiva con lipofilling e cellule staminali

11

Fisco & Dintorni, **Vincenzo Statelli**

Ultime novità in materia di redditometro

12

Intervista a... **Claudio e Federico De Nuccio**

Evoluzione ed innovazione in ortodonzia: il ruolo dell'operatore

15

Intervista a... **Consuelo Sanavia**

Compliance e igiene orale vanno di pari passo

16

Assicurazioni sanitarie, **Antonio Luise**

La polizza di responsabilita' civile professionale

17

Intervista a... **Giancarlo Millevolte**

Nuove opportunità in odontoiatria: l'estetica nel tuo studio

19

Novità, **Danilo Bacchicchi**

ANCRIS, la poltrona polivalente per lo studio dentistico

20

Ginnastica posturale, **Micol Revelli**

Una corretta postura aumenta l'efficienza lavorativa

21

Mondo Web, **Andrea Zucca**

L'importanza di essere specialisti anche del web

22

# “Odontoiatria pediatrica”, il nuovo libro della prof.ssa Antonella Polimeni



**prof.ssa Antonella Polimeni**

Presidente Collegio dei Docenti di  
Odontoiatria

Direttore del Dipartimento di Scienze  
Odontostomatologiche e Maxillo Facciali –  
Università ‘Sapienza’ di Roma

**P**rof.ssa Polimeni, vuole presentarci il suo libro di recente pubblicazione “Odontoiatria pediatrica”?

Il volume, edito da Elsevier, è il frutto della collaborazione con i maggiori esperti della nostra disciplina e di discipline affini, e va nella direzione di colmare una lacuna nell’offerta editoriale italiana nell’ambito dei trattati di odontoiatria pediatrica. Sempre più spesso l’odontoiatra ed il pediatra devono affrontare problemi di pratica clinica connessi con una nuova frontiera della medicina preventiva: la promozione della salute fin dalle prime età della vita. Mi piace ricordare quanto ha scritto il Prof. Alberto Ugazio nel presentare il libro ai colleghi della Società Italiana di Pediatria: “Questo testo aiuta a ricordare che proprio l’odontoiatria pediatrica ci ha abituati da sempre a prevenire nel bambino problemi che in misura preponderante si presentano soltanto in età successive. La prevenzione odontostomatologica, l’individuazione precoce delle anomalie dentarie, la prevenzione ortodontica rappresentano e possono rappresentare le basi, anche dal punto di vista metodologico, per affrontare i problemi della promozione precoce della salute orale nelle età successive. La stessa promozione della salute dentale è andata incontro nel corso di questi ultimi anni a progressi straordinariamente rapidi. Siamo di fronte ad un esempio paradigmatico di quella “rapidly increasing

complexity” che l’Institute of Medicine ha posto al centro delle riflessioni attuali sui problemi che la medicina contemporanea è chiamata ad affrontare e risolvere per raggiungere l’obiettivo ineludibile di una “best care at lower costs” (IOM, 2012).

**Ai giovani professionisti che decidono di dedicarsi all’odontoiatria pediatrica quali consigli vorrebbe suggerire?**

L’odontoiatria pediatrica è una disciplina che richiede una forte spinta motivazionale che non esiterei anche a definire “vocazionale”. La formazione deve mirare al di là degli ineludibili “clinical skills” ad una preparazione specificamente orientata alla comunicazione “binaria” (con il bambino e con il genitore) che va appropriatamente modulata declinandola con tecniche di approccio che si possono apprendere esclusivamente con un training professionale dedicato. Ai nostri giovani colleghi che si vogliono dedicare a tale disciplina consiglio per-

tanto di approfondirla tramite i corsi di master e perfezionamento attivati presso alcune università italiane, in attesa dell’attivazione della Scuola di

specializzazione. Molti di questi corsi danno la possibilità di frequentare anche le strutture cliniche di odontoiatria pediatrica. È il caso del master in odontostomatologia in età evolutiva attivato presso l’Università “Sapienza”, che quest’anno festeggia la sua X edizione, nel quale accanto ad una didattica frontale, gli iscritti frequentano con un programma personalizzato in base alle necessità di approfondimento l’Unità operativa complessa di odontoiatria pediatrica del Policlinico Umberto I di Roma.

**A proposito delle caratteristiche che dovrebbe avere uno studio dentistico deputato alla cura dei pazienti in età pediatrica, argomento di cui si parla nel libro, ci dia qualche indicazione.**

L’ambiente dedicato alla cura dei più piccoli, laddove non possa essere specificamente “a misura di bambino” come è ovvio nella maggior parte delle strutture professionali, può essere reso più accogliente con la presenza di “isole di colore”, poster con disegni e personaggi dei cartoons. In sala di attesa la proiezione di un cartone animato sicuramente aiuta a distendere il bambino prima della seduta terapeutica. In una struttura a prevalente attività pediatrica certamente la soluzione dell’open space è la soluzione ambientale ottimale, perchè consente di sfruttare il modello positivo nella compliance al trattamento anche con i più piccoli.

VINCENZO MARRA ■



# L'odontoiatria mondiale si dà appuntamento a Colonia

35° International Dental Show (IDS) dal 12 al 16 marzo

**S**ono i numeri che hanno caratterizzato il 35esimo International Dental Show (IDS) di Colonia a decretarne il successo sempre crescente: 2.058 aziende provenienti da 56 paesi, 150.000 mq di superficie espositiva, circa 125.000 visitatori da 149 nazioni. L'evento di portata internazionale si tiene ogni due anni nella città tedesca e rappresenta, per l'appunto, la fiera del settore dentale più grande del pianeta. Grande soddisfazione è stata espressa dalle aziende espositrici, che in una fase a dir poco complessa dal punto di vista economico hanno avuto di che sorridere. Da più parti è stato sottolineato l'altissimo grado di attrazione a livello mondiale

di IDS, con effetti positivi e significative ripercussioni su tutto il comparto in termini concreti di business. Parole di elogio sono giunte anche dal Sottosegretario alla Salute tedesco Ulrike Flach, che ha aperto la manifestazione.

L'IDS di Colonia fornisce le condizioni ideali per la condivisione di informazioni, contatti e visibilità, e consente ai visitatori di apprezzare una vastissima gamma di prodotti e innovazioni a 360°. E proprio il sondaggio finale realizzato tra i partecipanti parla di un 74% che si dice molto soddisfatto della partecipazione alla fiera.

Anche una nutrita rappresentanza di aziende del made in Italy, capeggiate dalla nostrana UNIDI, ha potuto far apprezzare le nostre eccellenze produttive in terra tedesca.

"IDS è l'evento top per il mercato dentale. Nel 2013, ancora una volta, ha attirato l'attenzione del mondo



odontoiatrico internazionale", ha affermato con soddisfazione il dr. Peter Engel, Presidente della Associazione dentale tedesca (BZÄK).

L'appuntamento con il prossimo IDS è per il 2015, dal 10 al 14 marzo. E in quella data ci auguriamo tutti che gli effetti della crisi avranno lasciato il posto ad una fase di maggiore stabilità e crescita dal punto di vista economico.

A CURA DELLA REDAZIONE ■

## Ciò che non possiamo misurare, non possiamo migliorare!



**prof. Antonio Pelliccia**

Consulente di Direzione per le Strategie di Impresa e per la Gestione Strategica delle Risorse Umane

Prof. a c Università Cattolica del Sacro Cuore Roma Policlinico Agostino Gemelli - Università Vita e Salute Ospedale S. Raffaele di Milano.

Segue da pag. 3

L'aumento dei costi gestionali per l'apertura di uno studio o di una clinica e la modifica delle norme fiscali; la concorrenza sempre maggiore e le varie discutibili forme di pubblicità con cui alcune realtà si presentano sul mercato generano per qualsiasi dimensione organizzativa, piccola o grande struttura che sia, la necessità di un approccio proattivo per poter competere con successo.

Ecco allora che, per queste iniziali ragioni esposte in modo estremamente sintetico, oggi diventa sempre più necessario identificare gli obiettivi da raggiungere e le variabili da misurare, coerentemente con le proprie abilità cliniche e manageriali. Non bisogna perdere questa occasione, non si può continuare a perdere occasioni, molte cose infatti cambiano velocemente...

Pianificare, misurare e controllare sono tre azioni che servono per verificare gli obiettivi ed i risultati conseguiti e definire le eventuali modifiche necessarie da apportare al governo dell'attività. Questo serve per essere competitivi. Siamo davanti ad una particolare situazione, da un lato non sempre si può definire giuridicamente, di "diritto", lo studio dentistico un'impresa, ma dall'altra dobbiamo considerare se di "fatto" sia un'impresa l'attività di odontoiatra, che nella pratica è anche

un imprenditore, investendo risorse economiche personali, gestendo risorse umane, in un contesto concorrenziale e di libero mercato...

Decidiamo quindi se vogliamo esaminare realmente il problema. Consideriamo quindi, di fatto e di diritto, l'odontoiatra titolare di attività propria, grande o piccola che sia, monoprofessionale o societaria, come un imprenditore in un'impresa (vedi nota sotto)

### **Nota.**

*"La Sentenza della Corte di Cassazione nr. 3675 del 16 febbraio 2007 ha poi escluso che l'iscrizione ad un Albo professionale valga di per sé ad escludere il professionista dall'applicazione dell'Irap, tenuto conto che l'attività è da ritenersi soggetta al tributo qualora presenti "un contesto organizzativo esterno, anche minimo, derivante dall'impiego di capitale e/o lavoro altrui reso, che accresca l'attività professionale del singolo". Proprio per questo l'esistenza effettiva dell'autonoma organizzazione deve essere sempre valutata sulla base dei criteri desumibili dalle sentenze appunto della Corte di Cassazione. Infatti l'organizzazione, ad esempio, di uno studio professionale di medico, formata da attrezzature e da dipendenti non può essere considerata autonoma organizzazione in quanto senza la presenza del medico*

*l'organizzazione "non può operare". Per questo proprio nell'attività autonoma libero professionale ove prevale l'"intuitus personae", ovvero l'attività intellettuale del professionista, non si può parlare di autonoma organizzazione...". "...Per la sezione tributaria della Cassazione con sentenza del 27 settembre 2011, n. 19688, infatti, i giudici di legittimità hanno stabilito che un professionista (non dipendente o collaboratore) è soggetto al prelievo fiscale Irap anche nel caso in cui la struttura sia minimale...". Tutti sapete cosa sia l'Irap, ma per semplicità lo ripetiamo: "L'Irap è l'imposta regionale sulle attività produttive. Viene cioè versata su base regionale da tutti coloro che svolgono una attività imprenditoriale, dalle grandi industrie ai commercianti e artigiani. Una delle cose che però non tutti sanno è che viene pagata dalle imprese (tutte, anche quelle considerate tali di cui parliamo in questo articolo) e serve a finanziare proprio la sanità, che è la gran parte della spesa regionale...".*

### **Cosa significa allora essere manager di se stessi?**

In pratica, per prendere decisioni sul futuro della propria attività libero professionale è necessario raccogliere prima le informazioni relative alla performance, analizzare le condizioni che hanno





guadagnare in efficienza e competitività, attraverso un accesso tempestivo e semplice alle informazioni, spesso provenienti dagli stessi pazienti ma non classificate. Vediamo insieme l'elenco dei sistemi di misurazione di base necessari, ma soprattutto non abbiate timore di entrare in questa "forma mentis", si tratta solo di acquisire un protocollo, di adottare un metodo scientifico di organizzazione, un "modus operandi" adattato sulla propria dimensione organizzativa, senza "over treatment" di managerialità.

### Esaminiamo adesso insieme alcuni elementi del management sanitario:

1. Controllo di gestione, che si compone di una serie di analisi, tra cui le principali sono: l'analisi dei costi; l'analisi dei ricavi; l'analisi degli investimenti; l'analisi dei pagamenti dei pazienti e le modalità di pagamento; ...

2. Misurazione della qualità percepita dai pazienti, che si sostanzia nel monitoraggio della reputazione on line di internet, web e social media che il medico ed il suo team possiedono; dalla qualità reale dei servizi e delle prestazioni erogate; dalla qualità della vita degli operatori; dalla implementazione dei pazienti divulgatori che attivano il passaparola; dal controllo delle pubbliche relazioni; dal livello di fidelizzazione dei pazienti; ...

3. Analisi dei rischi imprenditoriali, tra cui analisi dei tempi operativi e della gestione dell'agenda giornaliera e mensile; l'analisi delle collaborazioni e dei rapporti con i fornitori; l'analisi dell'efficacia dei processi decisionali interni ed esterni; la pianificazione fiscale; il ritorno sugli investimenti; ...

4. Analisi della concorrenza e del trend di mercato che si sostanzia con l'analisi delle novità merceologiche e tecnologiche utilizzate in termini di competitività; con il posizionamento all'interno della comunità scientifica; con la valutazione della motivazione dei pazienti "divulgatori" nel passaparola (referral marketing); con la valutazione della cura dell'immagine dello studio e dei dipendenti; ...

5. Analisi dei bisogni formativi e degli indici di performance degli operatori, che include la valutazione degli obiettivi e delle strategie di successo professionale; la valutazione della motivazione interna al team clinico ed il problem solving; l'analisi dei punti di forza e di debolezza dell'organizzazione; ...

Si può, o forse meglio dire "si deve", migliorare sempre. La stessa definizione di qualità è congruente con il principio che si debba tendere ad un "continuo e costante miglioramento". Dire che si è raggiunta la qualità, significa dire che in quel momento la si è persa. La qualità va misurata ed è proprio in questa costante analisi che si migliora. La qualità clinica, unita alla qualità gestionale e manageriale, è il segreto della reale competitività! Per questo, ciò che non possiamo misurare, non possiamo migliorare! Attraverso la figura 1 (sotto) è possibile evincere l'applicazione pratica del sistema sulla base del quale misurare "il clima e la motivazione" nell'ambiente di lavoro, aspetto fondamentale per la competitività.

ANTONIO PELLICCIA ■

determinato questa performance, effettuare previsioni (forecasting) ed elaborare scenari alternativi futuri, distribuire questa conoscenza (reporting) ai manager coinvolti nel processo decisionale, (decision maker = decisori aziendali), prendere quindi le decisioni ed infine pianificare.

Parte integrante di questo approccio sono la condivisione sia dei dati che delle informazioni e sia degli obiettivi da raggiungere. Sono alla base, oltre che la cultura manageriale, un buon sistema informatico, un meccanismo motivazionale del team ed un controllo di gestione (misurazione).

Queste soluzioni di "Business Performance Management" aiutano a misurare le proprie performance e a migliorare i propri processi gestionali, per

# Arianto gli strumenti e la formazione per un (ODONTOIATRA)<sup>2</sup>

Leadership

Management

Marketing

Economia

Fisco

Finanza

Pubblicità

Referral Program

Risorse Umane

e molto altro ancora

Dirigerai le tue energie verso un percorso di efficienza e qualità professionale

Un Corso sempre aggiornato, innovativo ed interattivo, grazie al quale imparerai concretamente ad essere competitivo eticamente.



**Prof. Antonio Pelliccia**

Consulente di Direzione per le Strategie di Impresa e per la Gestione Strategica delle Risorse Umane, Marketing & Management.

Prof. a c. Economia ed Organizzazione

Aziendale Università Cattolica del Sacro Cuore Policlinico Agostino Gemelli, Roma ed Università Vita e Salute Ospedale S. Raffaele, Milano.

*"Quelli che s'innamorano di pratica senza scienza son come il nocchiere ch'entra in naviglio senza timone o bussola, che mai ha certezza dove si vada. Sempre la pratica deve essere edificata sopra la bona teorica."*

Leonardo Da Vinci

**Solo 25 posti esclusivi, iscriviti fin da ora!**

Non affidarti ad imitazioni, il Marketing è una cosa seria.  
Per una formazione affidabile, scegli un docente accreditato e preparato.  
Antonio Pelliccia, da 20 anni al fianco dei dentisti italiani

Per info e iscrizioni invia una mail a: [info@arianto.it](mailto:info@arianto.it)







risponde la  
**dr.ssa Nicoletta Gandolfi**  
 Architetto

## Per abbattere il rumore insonorizza il tuo studio!

**N**ello studio dentistico risulta di estrema importanza limitare al massimo la propagazione dei rumori, a cominciare da quelli connessi all'attività operatoria (i quali possono accentuare le paure dei pazienti più facilmente suggestionabili). Qualche consiglio pratico al fine di rendere gli studi odontoiatrici insonorizzati?

L'architetto che progetta e ristruttura studi dentistici deve avvalersi della collaborazione di validi specialisti esperti in acustica, e deve essere egli stesso sensibile agli accorgimenti che si devono adottare per evitare i disturbi creati dal rumore. È necessario fare attenzione ai rumori indesiderati (per esempio quelli connessi all'attività operatoria) e quindi insonorizzare gli ambienti per ottenere una elevata silenziosità sia interna (che incide sullo stato psicologico e di salute del paziente, in particolare bambini, ipertesi, o persone con problemi cardiovascolari) che nei confronti dei confinanti, evitando fastidiosi problemi di vicinato, e dell'ambiente esterno. Il problema del rumore nell'attuale legislazione non è ben definito e si può far riferimento ancora al PDCM 5/12/97 "Requisiti acustici degli edifici".

Il contesto urbanistico in cui è insediabile lo studio deve consentire tale destinazione d'uso e rispettare i minimi di protezione del rumore diurno e notturno. La progettazione interna deve far riferimento al potere fonoisolante delle partizioni fra ambienti (RIW 50 db per la categoria B), fra solai (per calpestio deve essere contenuta entro 63 db) e delle facciate (contenuto in 42 db). Per motivi igienici, per limitare i disturbi del rumore non è certo opportuno abbondare con tendaggi interni ma al contrario eseguire pareti lavabili. La rumorosità prodotta dagli impianti non deve superare i 35 db per i servizi a funzionamento discontinuo e 25 db per i servizi a funzionamento continuo.

Le eventuali griglie di ventilazione devono essere dotate di dissipatore acustico; la messa in opera degli impianti deve essere fatta con tubi tipo "Silent" e ad alto isolamento acustico. Si tratta di precisi limiti da rispettare, che lo specialista deve tenere presente specie per la progettazione di studi in nuovi edifici, mentre per quelli esistenti è possibile ottenere deroghe. Particolare cura va posta anche per le mitigazioni dei rumori provenienti dall'ambiente esterno tramite opportuni infissi e strutture esterne all'edificio, e da quelli dagli impianti di condizionamento

o dalla vicinanza di ascensori. L'isolamento acustico dello studio è quindi condizionato dalla costruzione corretta di solai, pareti ed infissi.

In particolare i serramenti esterni ed interni devono essere pesanti e ben eseguiti, con sezione maggiorata e vetri stratificati con intercapedine d'aria; i pavimenti a contatto o sopraelevati devono poggiare su di uno strato fonoisolante (tipo isolgomma) di adeguato spessore e i controsoffitti devono essere fonoisolanti (ad esempio in cartongesso con fibre). I tramezzi interni devono essere eseguiti da pavimento rustico a soffitto strutturale e devono essere con buona massa. Pertanto sembrano poco idonei le pareti mobili (sebbene progettualmente permettano grande flessibilità) o le pareti in cartongesso, salvo che non abbiano precisi certificati di idoneità acustica. Sono consigliate partizioni, ad esempio in blocchi, di laterizio di cm 20 e muri forati sulle due facce con all'interno un materassino fonoassorbente. Si sono forniti solo alcuni suggerimenti, ricordando che una buona progettazione non è solo un problema di distribuzione ottimale di spazi e gradevolezza estetica, ma anche comfort ambientale.

A CURA DELLA REDAZIONE ■

# I vantaggi dell'ortodonzia invisibile targata Invisalign®



**dr. Enrico Mamoli**  
General Manager Italia – Align Technology

**D**r. Mamoli, esistono evidenze cliniche e studi scientifici che dimostrano l'efficacia e l'affidabilità della tecnica Invisalign®? Potrebbe illustrarci quelli più significativi?

Ci sono numerosi studi clinici condotti da diversi dentisti, specialisti in ortodonzia, e università che provano l'efficacia della tecnica Invisalign®. Sono tutti di grande rilievo e per questa ragione è stato realizzato il sito internet "Publications" dove è possibile avere accesso a tutti gli studi, gli abstract e gli articoli di ogni pubblicazione. L'indirizzo del sito è il seguente:  
<http://intl.invisaligngallery.com/>

**Perché un odontoiatra dovrebbe prescrivere l'apparecchio Invisalign®? Quali sono i vantaggi per il paziente e quali quelli relativi alla gestione clinica del paziente da parte del dentista?**

Invisalign® è una tecnica efficace per allineare i denti con un'ampia applicabilità clinica. Offre una grande serie di vantaggi sia per il paziente che per il dentista. Tra i vantaggi pratici per il paziente evidenziamo le seguenti caratteristiche dell'apparecchio Invisalign®:

- Praticamente invisibile
- Confortevole
- Rimovibile

- Il paziente può mangiare, lavarsi i denti e usare il filo interdentale
- Il paziente può visualizzare i risultati clinici finali del suo trattamento prima ancora di iniziare, tramite la realizzazione di un modello tridimensionale individualizzato grazie al software Clincheck®
- Le sedute dal dentista sono più brevi e meno frequenti



I vantaggi clinici per il dentista sono:

- La programmazione di un piano di trattamento 3D tramite il software Clincheck®
- Tempi più ridotti alla poltrona
- Utilizzo di pochi strumenti operativi
- Utilizzo di una tecnologia d'avanguardia e in continua evoluzione
- La possibilità di raggiungere la fascia di pazienti che vorrebbe allineare i denti senza utilizzare le apparecchiature tradizionali
- La possibilità di offrire una nuova soluzione di trattamento estetico
- Numero ridotto di sedute in urgenza

**Concretamente, potrebbe elencarci con un esempio le fasi, le**

**tempistiche e la procedura di un trattamento Invisalign®?**

La procedura di un trattamento Invisalign® può variare da caso a caso a seconda delle condizioni cliniche del paziente. In generale le fasi e i tempi di un trattamento sono:

1. La trasmissione della prescrizione e dei record ad Align (se vengono spedite impronte fisiche queste vengono ricevute dopo 3 giorni, se invece vengono inviate scansioni intra-orali, quindi impronte digitali, la ricezione avviene immediatamente).
2. La realizzazione di un modello 3D individualizzato per ciascun paziente.
3. La valutazione, la modifica e infine l'approvazione del piano di trattamento Clincheck® (ogni Clincheck® viene sviluppato entro 10 giorni lavorativi dalla data di spedizione dei record fisici, e da 3 a 5 giorni lavorativi se vengono inviate impronte digitali).
4. Produzione, invio al dentista e inizio della terapia (gli aligner vengono ricevuti da ciascun dentista entro 10 giorni lavorativi dalla data di approvazione del piano di trattamento Clincheck®).
5. Il trattamento viene monitorato ogni 6-8 settimane.
6. Fine trattamento e contenzione.

A CURA DELLA REDAZIONE ■





a cura del **prof. Marco Gasparotti**  
Specialista in Chirurgia Plastica ed Estetica  
Membro delle Società Americana, Brasiliana ed Italiana di  
Chirurgia Plastica

## Mastoplastica additiva con lipofilling e cellule staminali

Il lipofilling con cellule staminali è una tecnica nuovissima, anche se il lipofilling, che ormai da decenni pratichiamo sulle nostre pazienti con risultati eccellenti e duraturi, è una tecnica ormai più che consolidata. La differenza sta nel fatto che anni fa non si sapeva ancora che il tessuto adiposo autologo che trapiantavamo fosse in realtà una fonte ricchissima di cellule staminali, e questo, appunto, è il motivo per cui il grasso autologo 'attecchisce' perfettamente, non dà reazioni di rigetto ed è dunque perfettamente tollerato dal nostro organismo.

Questo tipo di intervento è sicuramente indicato per tutte le pazienti, generalmente più sono giovani e migliore è la qualità delle staminali. È indicato anche nei casi di anisomastia, ossia in pazienti che abbiano un seno diverso dall'altro in

quanto a forma e dimensione. Ottimale l'utilizzo di questa tecnica in pazienti mastectomizzate dopo tumore al seno che abbiano subito terapia radiante, perchè il tessuto irradiato talvolta può dare problemi con gli impianti protesici, problemi che, invece, trapiantando il proprio grasso non esistono.

L'aumento che si ottiene con il lipofilling è generalmente di una taglia, ed è necessario che la paziente venga sottoposta, contestualmente, ad una liposuzione per il prelievo del grasso e delle cellule staminali, dunque bisogna avere del tessuto adiposo da prelevare.

È un intervento che si esegue generalmente in anestesia generale, e prevede una notte di ricovero in clinica. Una minima parte del tessuto adiposo trapiantato con questo tipo di intervento si riassorbe nel giro di alcuni anni.

### Protesi mammarie o lipofilling: vantaggi e svantaggi di queste due tecniche

#### Protesi:

il vantaggio è che si possono ottenere ingrandimenti anche di 2 o più taglie, l'intervento si esegue anche su pazienti

magrissime (che non abbiano, dunque, il grasso da prelevare per il lipofilling). Le protesi in gel coesivo di silicone di ultimissima generazione, oltre ad avere tutte le forme e misure possibili, non vanno più cambiate come avveniva anni fa, a parte rarissimi casi di incapsulamento. Dunque una mastoplastica additiva con protesi, generalmente, è per sempre. Non ci sono problemi per l'allattamento né per esami ecografici e mammografici, perchè le protesi vengono messe al di sotto della ghiandola mammaria.

#### Lipofilling con staminali:

il vantaggio maggiore, lo ripeto, è che si trapianta tessuto autologo, dunque nessun problema di rigetto. Il problema sostanziale è che comunque la paziente deve avere del grasso da prelevare (dunque ad una ragazza magrissima non si può eseguire), e che comunque nel tempo una parte, se pur minima, del grasso viene riassorbita. Inoltre l'aumento del seno con lipofilling generalmente ha dei limiti in quanto a volume, dunque se si vuole un seno molto grande bisogna necessariamente usare impianti protesici. Il risultato che si ottiene con il lipofilling, di contro, è estremamente naturale.



## Ultime novità in materia di redditemetro

A cura del dr. Vincenzo Statelli, Ragioniere Commercialista



L'attività di verifica sul corretto adempimento degli obblighi fiscali da parte dei contribuenti rientra tra i compiti istituzionali affidati dal Ministero dell'Economia e delle Finanze all'Agenzia delle Entrate, ed è finalizzata oltre che a contrastare i fenomeni evasivi ed elusivi, anche a favorire l'adempimento spontaneo del contribuente (tax compliance) che è alla base del nostro ordinamento fiscale e tributario. Da un lato, quindi, l'Agenzia delle Entrate ha il compito di contrastare i comportamenti fiscalmente non corretti, dall'altro di stimolare quanto più possibile l'adesione spontanea ad un comportamento di corretta equità fiscale. Tale risultato è raggiunto quasi sempre attraverso mezzi repressivi e invasivi, raramente mediante sistemi di comunicazione persuasivi. Ricordiamo tutti gli ultimi spot televisivi "pseudo scientifici sulla parassitologia", sui cui risultati mi astengo dall'effettuare ogni commento. I mezzi invasivi, invece, sono quelli che vengono utilizzati per la verifica dell'avvenuto corretto adempimento degli obblighi tributari. Tra i tanti ricordiamo: i controlli automatizzati e formali delle dichiarazioni fiscali, gli inviti al contraddittorio, i questionari, le attività istruttorie esterne (per esempio, controlli mirati e verifiche fiscali), le indagini finanziarie, l'attività di tutoraggio nei confronti delle imprese di più rilevante dimensione, ed in ultimo **spesometro** e **redditemetro**. Utilizzando questi metodi, spesso, l'Agenzia delle Entrate giunge alla rettifica della posizione reddituale del contribuente che viene formalizzata attraverso l'avviso di accertamento, che altro non è che l'atto con il quale l'Agenzia delle Entrate chiude il controllo e rappresenta il risultato dell'attività istruttoria o dei singoli metodi accertativi utilizzati: in parole semplici è l'atto con il quale l'Agenzia "ci presenta il conto".

Nelle ultime conferenze stampa tenute dalla direzione generale dell'Agenzia delle Entrate vengono spesso diffusi dati presuntivi sull'evasione in Italia con cifre impressionanti. Ciò oltre a far comprendere come da un lato sia assolutamente difficile far radicare il principio della "tax compliance" con aliquote impositive

così alte, a cui corrisponde un ritorno di servizi non sempre all'altezza delle tasse pagate dai contribuenti, dall'altro lato rivela l'assoluta incapacità di riuscire a scovare e contenere l'evasione, soprattutto quella totale ovvero quella totalmente sconosciuta al fisco, che è la più eclatante. Ebbene, per poter meglio comprendere i passi da gigante effettuati negli ultimi cinque anni in materia di accertamento, occorre comprendere come si è evoluta l'attività di accertamento, che negli anni passati aveva origine solo dall'acquisizione di elementi presso il contribuente (verifiche, ispezioni, accessi, richieste di documenti, questionari, ecc.), oppure dagli elementi comunicati spontaneamente dal contribuente ed in possesso quindi dell'Agenzia delle Entrate (dichiarazioni, atti registrati, comunicazioni varie). Da cinque anni a questa parte, facendo seguito alle numerose variazioni legislative, l'Agenzia delle Entrate ha acquisito sempre maggiori dati ed informazioni accentrando a sé numerose banche dati esterne per costituire un'enorme database dettagliatissimo su ciascun cittadino, e non solo quindi sui contribuenti titolari di partita iva, mettendo di fatto nelle mani degli 007 del fisco un potentissimo strumento molto più incisivo e dettagliato nella lotta all'evasione. Nel cervello di Serpico, infatti, da gennaio 2013 confluiranno anche 40 milioni di depositi: in sostanza è la nuova arma impugnata dall'Agenzia delle Entrate per scovare l'evasione. Tale novità è stata prevista dal decreto "Salva Italia" che dispone l'obbligo per banche, operatori finanziari e assicurazioni di riversare nei computer dell'Anagrafe tributaria oltre ai dati identificativi del rapporto anche i saldi e tutti i movimenti, con l'evidenza del dare e dell'avere. Si tratta di 400 milioni di dati che fanno capo a 40 milioni di conti correnti. Fino ad oggi se l'Agenzia voleva conoscere le coordinate bancarie di un sospetto evasore doveva interpellare l'intero sistema bancario, e una volta conosciuti i rapporti chiedere i movimenti che invece adesso saranno già in possesso dell'amministrazione per ogni singolo contribuente. Ma le novità non si fermano qui. A tutto quanto fino ad oggi noto, si aggiunge un altro tassello sui controlli rivolti alla generalità dei cittadini. Un



ulteriore controllo, molto invasivo sulla sfera personale e che misura il peso del denaro speso o investito dal contribuente, è quello presentato lo scorso novembre dal Direttore dell'Agenzia delle Entrate sotto il nome di REDDITEST, e che salvo proroghe verrà utilizzato dal primo gennaio 2013. Tale nuovo software messo preventivamente a disposizione dei contribuenti permetterà anticipatamente di conoscere la propria posizione reddituale come verrà valutata dal fisco. E a tal proposito bisogna dire che il software non è indenne da critiche. Uno dei punti più controversi è quello del diverso "peso del denaro". In soldoni – giusto per restare in tema – cento euro potrebbero non essere sempre cento euro. Possibile mai? Ebbene sì, secondo le stime dell'ultimo software. Se utilizziamo una determinata cifra per un bene di lusso, quale una beauty farm, è un conto, mentre se gli stessi soldi vengono sfruttati per beni meno "elitari" è un altro. In termini spicci, i cento euro usati per concedersi un vizio sono un primo indicatore: dietro a tale scelta potrebbe celarsi un possibile evasore. Una sorta di morsa che non mette d'accordo neanche chi l'ha ideata, perché se è chiaro che alcune voci del redditometro – molto diverse tra loro – non possono essere pesate allo stesso modo, l'assurdità è che il valore fiscale delle singole spese potrebbe cambiare all'interno della stessa voce o almeno della stessa categoria. Tale software prevede infatti sette categorie. Lo strumento, come ampiamente anticipato, sarà molto invasivo in quanto conterrà più di cento voci di spesa, dagli alberghi fino agli immobili, passando per gioielli e centri benessere. Cento parametri per scovare gli evasori fiscali. Le 100 voci si potranno aggregare in 7 differenti categorie. E l'Agenzia ha elaborato tre soglie (massima, intermedia e minima) in base alle quali far scattare, o meno, gli accertamenti presuntivi.

### Soglia massima

Si tratta della massima soglia di rischio, una sorta di allarme rosso che scatta quando il

redditometro registra uno scostamento molto significativo tra la stima effettuata e la dichiarazione che un cittadino ha intenzione di presentare alle Entrate. Se poi gli indicatori specifici di spesa non confermassero l'incoerenza tra calcolo presuntivo del redditometro e la reale dichiarazione, la posizione del contribuente verrebbe declassificata nella categoria inferiore. Se, al contrario, gli indicatori confermassero l'incoerenza, si diventerebbe il bersaglio di un controllo fiscale approfondito.

### Soglia intermedia

Si tratta di una sorta di semaforo giallo, "meglio rallentare" altrimenti si incorre in accertamenti e sanzioni. Si verifica nel caso in cui in base ai parametri del redditometro emerge un reddito che risulta essere dichiarato dal contribuente in misura leggermente inferiore ed entro una "soglia di coerenza", rientrando nella fascia di rischio medio, una fascia segnalata per eventuali accertamenti di natura preventiva.

### Soglia minima

Semaforo verde, nessun pericolo né accertamento: avviene quando la dichiarazione dei redditi risulta coerente o si discosta di poco dal calcolo del redditometro. Insomma, non si accende alcuna spia d'allarme. Il reddito familiare infatti viene stimato prima della dichiarazione e può essere confrontato con quello che si ha intenzione di dichiarare.



Purtroppo, e soprattutto nella fase iniziale, sarà facile ipotizzare che oltre ai numerosi evasori emergeranno numerose incongruenze e difformità di risultato che toccherà come sempre al contribuente onesto e corretto andare a giustificare con ulteriore aggravio di costi e tempi.

# Vola in alto!

## Fai crescere la tua professione

### Coltiva la cultura del Management e del Marketing

La strategia di Marketing che puoi misurare, adattando l'investimento alle tue esigenze  
Anche nel Marketing, diagnosi prima della terapia.

La Consulenza di Marketing & Management di Arianto è veramente unica, esclusiva, etica. Il metodo è il frutto delle consulenze svolte in quasi venti anni di professione dal **prof. Antonio Pelliccia** che ha coordinato ed unito odontoiatri, psicologi, sociologi, economisti, fiscalisti, giuristi, ingegneri ed esperti della comunicazione.

I numeri spiegano più di ogni parola: oltre **200** studi dentistici in consulenza; **480** corsi di formazione svolti nel settore odontoiatrico; quasi **16.000** dentisti hanno frequentato il corso di Management; più di **10.000** assistenti e segretarie hanno frequentato il corso di Segreteria per le Aree di Crisi; la formazione annuale, attraverso il CPA (Corso Pratico Annuale), in dieci anni è stata frequentata da **670** partecipanti; più di **180** relazioni ai Congressi nazionali ed internazionali; **5** libri di Management e Marketing pubblicati, di cui l'ultimo "Marketing Odontoiatrico" nel 2012. Il **prof. Pelliccia** è inoltre fondatore di **Mediamix**, la rivista periodica di gestione ed economia sanitaria e del portale **mediamixweb.it**.

# Arianto

# MEDIAMIX

Sito web: [www.arianto.it](http://www.arianto.it)

Sito web: [www.mediatrixweb.it](http://www.mediatrixweb.it)

E-mail: [info@arianto.it](mailto:info@arianto.it)



Arianto management sanità



**Prof. Antonio Pelliccia:** docente a contratto di economia ed organizzazione aziendale, Università Cattolica del **Sacro Cuore** - Policlinico Gemelli di Roma ed Università Vita e Salute - Ospedale **S. Raffaele** di Milano. Consulente e relatore **Ordine dei Medici Chirurghi ed Odontoiatri**; consulente nazionale dell'**Andi** e già consulente nazionale in più mandati della **Sido**.

Un'esperienza ed un'innovazione perfettamente bilanciati. Un metodo composto da diagnosi manageriale, terapia e controllo gestionale delle risorse umane, di mercato ed economiche. Deontologia, etica e sviluppo delle potenzialità. Tutto nella forma più equilibrata, tarata sulle esigenze personali di ogni singolo studio e dentista, ottimizzando i costi.

**Trasforma i costi in un investimento, trasforma i tuoi pazienti in divulgatori**  
*Arianto per le tue strategie di successo*





# Evoluzione ed innovazione in ortodonzia: il ruolo dell'operatore



dr. Claudio De Nuccio  
Direttore U.O.C. di Odontoiatria ed  
Ortodonzia - Ospedale Nuovo Regina  
Margherita, Roma



dr. Federico De Nuccio  
Direttore U.O.C. di Odontoiatria Gene-  
rale Ospedale George Eastman, Roma

**D** r.ri De Nuccio, la pratica ortodontica continua a subire innovazioni continue. Quali sono quelle più evidenti degli ultimi tempi?

L'innovazione tecnologica dell'ultimo ventennio in ambito ortodontico ha significato una vera e propria rivoluzione epocale per gli specialisti. Da un lato ha consentito di semplificare il lavoro alla poltrona, e, allo stesso tempo di raggiungere un più alto livello di eccellenza. Gli attacchi con le informazioni e gli archi con le leghe super-elastiche hanno permesso allo specialista di rendere la pratica ortodontica sempre meno operatore dipendente, riducendo drasticamente l'uso di pieghe, loop e torsioni sul filo e per questa caratteristica queste apparecchiature sono state denominate ad arco continuo o ad arco dritto. Con il passare degli anni però ci si è resi conto che la prescrizione di inclinazione in-out e torque inserita negli attacchi non può soddisfare tutti i casi e talvolta si rende necessaria una personalizzazione dell'apparechiatura attraverso l'uso del set-up individuale e del posizionamento indiretto degli attacchi. La ricerca della precisione nel posizionamento degli attacchi ha indotto eminenti ortodontisti ad affermare che oggi come oggi l'ortodontista che ricerca l'eccellenza "non è colui che sa piegare bene i fili, ma colui che posiziona correttamente gli attacchi". Questa frase in

sé può essere fuorviante soprattutto per i neofiti; sembrerebbe che per ottenere l'eccellenza in ortodonzia sia necessario raggiungere un corretto allineamento della dentatura e una buona intercuspidazione senza porsi il problema di come raggiungere tali obiettivi.

Due sembrano essere i talloni d'achille delle tecniche a filo continuo: l'attrito dello slot con il filo ed il controllo del piano oclusale. Il primo di questi problemi è stato risolto con l'introduzione degli attacchi auto leganti. L'uso di tali apparecchiature ha aperto scenari nuovi. Se da un lato ci regala una velocizzazione del trattamento, soprattutto nelle prime fasi di allineamento,

dall'altra ha consentito agli specialisti di ricercare soluzioni conservative anche nei casi con grave affollamento, contravvenendo a quella che viene da sempre considerata una delle leggi basilari dell'ortodonzia: l'inviolabilità della forma d'arcata. La corretta gestione del piano oclusale, invece, sembra essere un problema non risolto con tecniche a filo continuo. L'intrusione degli incisivi, l'uso degli elastici di II classe, il livellamento posteriore dell'arcata inferiore, la chiusura degli spazi per mesializzazione dei settori posteriori, il raddrizzamento dei molari mesio-inclinati, sono solo alcuni dei problemi relativi al piano oclusale.

È possibile aprire il morso intrudendo gli incisivi inferiori senza alterare l'asse facciale? È possibile livellare una curva di Spee posteriormente intrudendo i secondi molari? È possibile manipolare correttamente il piano oclusale con l'uso delle apparecchiature ortopedico funzionali? È possibile l'uso degli elastici di II classe senza ruotare il piano oclusale? Sì, è certamente possibile! Ma per raggiungere tali obiettivi è necessario ricorrere alle tecniche segmentate, e l'uso di tali tecniche inevitabilmente ci riporta alla piegatura dei fili, all'uso di anse e loop, al corretto uso del torque applicato sul filo, in poche parole a quel bagaglio di conoscenze e tecniche tipicamente operatore-dipendenti.

A CURA DELLA REDAZIONE ■



# Compliance e igiene orale vanno di pari passo



**dr.ssa Consuelo Sanavia**

Igienista Dentale

Docente in Scienze e Tecniche di Igiene Dentale  
Università degli Studi di Genova

**S**enza ombra di dubbio un adeguato grado di compliance con odontoiatra e igienista dentale porta il paziente ad avere maggiore cura della propria igiene orale, e a seguire con più attenzione consigli e suggerimenti. Quali sono i comportamenti che consiglia di adottare ai professionisti affinché ci sia un alto livello di compliance con i propri pazienti?

Per ottenere una buona compliance è fondamentale instaurare un rapporto di empatia con il paziente; chi informa non si deve porre su di un piedistallo e lasciare l'interessato in un totale ascolto silenzioso dell'esperto. La comunicazione, viceversa, ha necessità di confronto, di feedback, di interattività tra chi parla e chi ascolta. L'obiettivo del terapeuta non dev'essere quello di fare eseguire le istruzioni date, ma influenzare i comportamenti a volte radicati in abitudini scorrette.

**A proposito, invece, di scarsa aderenza alle indicazioni fornite, quali sono gli errori più frequenti commessi dai professionisti?**

Fornire delle istruzioni igieniche senza empatia e dare per scontato che i nostri obiettivi, a noi chiari, siano stati compresi ed interiorizzati dai pazienti o fornire delle tecniche difficili da attuare.

**Perché è importante misurare il grado di compliance?**

Misurare la compliance è il modo per quantificare il grado di aderenza, per

verificare quanto la comunicazione sia stata efficace. Cosa bisogna fare quando, ad esempio, noi prescriviamo al paziente di spazzolare i denti due volte al giorno almeno per due minuti, e nel momento in cui lo rivediamo, nonostante lui ci riferisca di aver eseguito tutto alla lettera, rileviamo che i risultati clinici e gli obiettivi sono stati scarsi? Da questa incongruenza è necessario ripartire per cercare di riprendere il percorso comunicativo e capire dove stia il problema.

**Con i pazienti in età pediatrica per raggiungere un buon grado di compliance è necessaria, ovviamente, un'attenzione maggiore. Quali accorgimenti bisognerebbe adottare per far sì che i bambini abbiano un rapporto sano con l'igiene orale?**

I bambini non hanno bisogno di maggiore attenzione, anzi, con loro è più facile instaurare delle buone abitudini in quanto sono aperti all'apprendimento. Per ottenere dei risultati duraturi nel tempo però è necessario il supporto genitoriale ed è per questo che è indispensabile attuare un "training familiare" dando i giusti suggerimenti su come stimolare e rinforzare positivamente il comportamento del bambino affinché si radichi l'abitudine corretta.

**In quale misura gli strumenti e i presidi adottati possono aumentare, e perfino condizionare, l'aderenza alle indicazioni date dal terapeuta e aiutare a mantenere**

**costante l'abitudine ad una corretta igiene orale?**

Diverse ricerche hanno dimostrato che se il filo interdentale è aromatizzato i pazienti lo usano di più e più volentieri; altri studi clinici attestano che la sensazione che dà un tipo di filamento posto sulla gengiva ne determina la buona accettazione da parte del paziente. Questo la dice lunga sul comportamento umano: se una cosa è più piacevole la si fa con maggiore frequenza.

Un forte contributo alla compliance all'igiene orale in questi anni lo ha dato lo spazzolino elettrico rotante e oscillante, il quale attraverso le sue caratteristiche di maneggevolezza e la sensazione di pulizia profonda dei denti ha aumentato sia la qualità dell'igiene orale sia l'utilizzo dello spazzolino in generale.

Sono inoltre di grande aiuto alla compliance gli spazzolini elettrici che hanno un indicatore o visualizzatore del tempo impiegato per lo spazzolamento, in quanto è dimostrato che il tempo è un fattore determinante per la qualità dell'igiene orale (e che dev'essere almeno di due minuti), mentre mediamente lo spazzolamento viene effettuato in circa 40 secondi.

Quindi, se lo strumento aumenta il comfort del paziente e lo aiuta a raggiungere risultati positivi in termini di salute e benessere orale, verrà da sé che le buone abitudini saranno mantenute nel tempo.

VINCENZO MARRA ■



a cura del **dr. Antonio Luise**  
Broker assicurativo

## La polizza di responsabilità civile professionale

### **P**REMESSA **Obbligo di copertura assicurativa per i professionisti sanitari.**

Com'è noto, l'art. 3, comma 5, del D.L. 138/2011, convertito, con modificazioni, dalla L. 148/2011, ha previsto l'adozione di un Decreto del Presidente della Repubblica per la revisione degli ordinamenti professionali, stabilendo tra i criteri di riforma anche l'introduzione dell'obbligo di copertura assicurativa per tutti i professionisti iscritti all'albo.

L'art. 5 del D.P.R. 137/2012 ha, dunque, previsto per i professionisti due specifici obblighi, con decorrenza dal 15 agosto 2013, la cui violazione costituisce illecito disciplinare.

Fatta questa premessa poniamo attenzione a quali passi dobbiamo fare prima di contrarre una polizza di Responsabilità Civile Professionale.

#### **1) A COSA SERVE LA POLIZZA DI RCT - RCO**

La polizza di Responsabilità Civile è generalmente composta di due ambiti:

**RCT:** Responsabilità Civile Terzi - La compagnia di assicurazione si obbliga a tenere indenne l'assicurato nei limiti dei massimali convenuti quale civilmente responsabile ai sensi di legge per danni cagionati a terzi per morte, lesioni personali e danneggiamenti a cose in relazione all'attività assicurata.

**RCO:** Responsabilità Civile Operai (Prestatori di Lavoro) - E' una forma di

copertura quasi sempre presente ma con limite di indennizzo per singola persona lesa, normalmente inferiore al massimale RCT che tiene indenne l'Assicurato, quale civilmente responsabile per gli infortuni sofferti dai prestatori di lavoro da lui dipendenti o di altre categorie di lavoratori. E' importante verificare che tutte le categorie di lavoratori, comprese quelle atipiche (parasubordinati, stagisti etc.) siano contemplati nel novero degli assicurati.

La garanzia tiene indenne l'Assicurato dall'azione di regresso esperita dall'Inail o dalle maggiori pretese avanzate dagli aventi diritto per sinistri causati con colpa della struttura.

#### **2) COSA E' NECESSARIO DICHIARARE QUANDO CHIEDIAMO UNA POLIZZA DI RCT - RCO**

Quando chiediamo una polizza ad un assicuratore dobbiamo farlo con la massima precisione poiché le dichiarazioni che rilasciamo, solitamente compilando un questionario, sono alla base della risposta che poi ci darà l'assicuratore.

E' pertanto fondamentale che le stesse siano veritiere e complete poiché sulla base di essere viene accettato dalla compagnia assicurativa il rischio.

Può capitare che i questionari non chiedano tutte le informazioni necessarie ma l'assicurando è tenuto ugualmente a comunicare ogni aspetto della propria attività sia essa principale o accessoria.

Ogni omissione relativa all'attività costituisce motivo per limitare o negare la

garanzia assicurativa.

#### **Dichiarazioni preliminari da effettuarsi ai sensi di legge (per tutte le polizze di assicurazione)**

**Articolo 1892 cc.** Le dichiarazioni inesatte e le reticenze del contraente, relative a circostanze tali che l'assicuratore non avrebbe dato il suo consenso o non lo avrebbe dato alle medesime condizioni se avesse conosciuto il vero stato delle cose, sono causa di annullamento del contratto quando il contraente ha agito con dolo o con colpa grave.....

**Articolo 1893.** Se il contraente ha agito senza dolo o colpa grave, le dichiarazioni inesatte e le reticenze non sono causa di annullamento del contratto, ma l'assicuratore può recedere dal contratto stesso, mediante dichiarazione da farsi all'assicurato nei tre mesi dal giorno in cui ha conosciuto l'inesattezza della dichiarazione o la reticenza.

Se il sinistro si verifica prima che l'inesattezza della dichiarazione o la reticenza sia conosciuta dall'assicuratore, o prima che questi abbia dichiarato di recedere dal contratto, la somma dovuta ridotta in proporzione della differenza tra il premio convenuto e quello che sarebbe stato applicato se si fosse conosciuto il vero stato delle cose...

...  
**Continua la lettura sul sito**  
[www.mediamixweb.it](http://www.mediamixweb.it)

...

VINCENZO MARRA ■





# MEDIAMIX

da 10 anni 7000 abbonati  
alla versione magazine...

...e da oggi anche  
versione web

# MEDIAMIX *web*

## www.mediamixweb.it

ARIANTO SRL | IVOIESTRECONSULENTI.IT | CONTATTI

**MEDIAMIX** *web* | Il portale di marketing e management sanitario

**Arianto**

HOME | MARKETING SANITARIO | PRIMO PIANO | INTERVISTE | MEDICINA ESTETICA | ARCHITETTURA & DESIGN | FISCO & DINTORNI

MONDO WEB E TECNOLOGIE | OPPORTUNITIES | COMUNICAZIONE IN ODONTOIATRIA | DIRITTO SANITARIO | LIFESTYLE & BENESSERE

**NEWS**

**Comunicato stampa**

Il 15 gennaio si è svolta a Firenze la serata organizzata dalla sezione ANO Firenze sul tema del Filler in odontoiatria. I relatori hanno illustrato le opportunità di sviluppo e le...

**Management e Marketing sanitario**

**Ciò che non possiamo misurare, non possiamo migliorare!**

L'attività libero professionale, se strutturata in un sistema organizzativo proprio, dove l'odontoiatra ne è il titolare, investendo risorse economiche personali, necessita ormai sempre più dell'acquisizione di competenze manageriali. Oggi saper misurare la propria gestione economica, le risorse umane utilizzate e l'evolversi del mercato è l'unico modo per essere competitivi, perché a nulla serve essere un ottimo dentista, un preparato clinico, se poi non si sanno gestire le risorse economiche, umane e di mercato. Questo

**A LEZIONE DI MANAGEMENT SANITARIO**  
**ANTONIO PELLICCIA**

**Solo un sistema di misurazione ci salverà dalla "moda" del marketing**

Il titolo è un po' forte, lo so, ma la premessa lo sarà ancora di più...  
Premessa: La formazione manageriale sta diventando una "moda" e come tutti i fenomeni che per un certo tempo transitano nello scenario socio-culturale di una "economia in crisi", anche in odontoiatria assistiamo ad un panorama che si ...[continua]

L'informazione professionale che hai sempre cercato sulla gestione del tuo studio, Marketing e strategie di successo, gestione delle risorse umane. Tante novità, interviste, innovazione, casistica, ...e molto altro ancora!  
Direttore responsabile: prof. Antonio Pelliccia.



**ing. Giancarlo Millevolte**  
General Manager Gruppo GMV

## Nuove opportunità in odontoiatria: l'estetica nel tuo studio

### **ing. Millevolte, ci vuole illustrare nel dettaglio di cosa si occupa Dermosmile?**

Dermosmile opera nel settore della medicina estetica non invasiva rivolgendosi esclusivamente agli studi odontoiatrici. Affianca gli odontoiatri che intendono praticare la medicina estetica nel proprio studio attraverso un'offerta completa che consente al professionista di decidere in piena autonomia quale sia il proprio livello di coinvolgimento sia in termini economici che operativi. Il professionista potrà decidere liberamente, in funzione delle proprie aspettative, se acquistare il macchinario, noleggiarlo, averlo in comodato d'uso, ovvero attivare l'innovativa formula del *service* che non prevede per il professionista alcun impegno di carattere economico ed operativo se non quello di fissare, presso il proprio studio, gli appuntamenti con i propri pazienti.

Con la formula *service*, Dermosmile

affianca lo studio odontoiatrico supportandolo nell'individuare le forme più idonee di coinvolgimento dei pazienti, nell'organizzazione delle giornate dimostrative e nei trattamenti che verranno svolti nello studio da medici estetici del team Dermosmile.

### **Quali peculiarità specifiche caratterizzano i servizi che erogate e quali tecnologie mettete a disposizione degli odontoiatri?**

Ritengo sia prima di tutto importante sottolineare che i macchinari Dermosmile sono dispositivi medici con certificazione CE0434 Medica completa *made in Italy*.

Per quanto attiene alle tecnologie utilizzate, i macchinari Dermosmile hanno al proprio interno 2 tecnologie utilizzate in sinergia tra loro: **radiofrequenza** e **veicolazione transdermica**.

La radiofrequenza è una tecnologia fortemente innovativa nei trattamenti *antiaging* e nel rilassamento cutaneo che,

attraverso il calore controllato e localizzato trasmesso dai manipoli passati sulla pelle,

stimola l'attività dei fibroblasti, ossia delle cellule deputate alla sintesi di nuovo collagene, stimolando la formazione e la crescita di nuovo collagene anche quando il rinnovamento cellulare è rallentato a causa dell'età.

La pelle trattata appare più compatta, tesa e consistente anche dopo il primo trattamento. Oltre ad un effetto immediato di distensione cutanea, si ottiene, nel tempo, un miglioramento generale di tutta la pelle trattata che avrà così un aspetto più giovane e sano. L'esito di un trattamento con la radiofrequenza è paragonabile ad un *microlifting* non chirurgico, ossia tonificazione generale, spianamento delle rughe ed un ringiovanimento globale del viso. La radiofrequenza dona ai pazienti la sensazione di un massaggio piacevole ed una sensazione di calore confortante.

La veicolazione transdermica è invece una tecnica di trasporto di principi attivi all'interno dell'organismo mediante la polarizzazione di questi elementi che vengono poi veicolati nella pelle o nei muscoli senza ago e senza bucare la pelle, quindi in modo totalmente indolore.

...  
**Continua la lettura sul sito**  
[www.mediamixweb.it](http://www.mediamixweb.it)

...  
A CURA DELLA REDAZIONE ■





# ANCRIS, la poltrona polivalente per lo studio dentistico



## prof. Danilo Bacchiocchi

Professore a c. presso il CdL in Odontoiatria  
Università "G. D'Annunzio" Chieti-Pescara  
Segretario regionale Marche ANDI e SIED

**D**a alcuni anni l'**Estetica** e la **Dermocosmetica** si stanno interessando e rivolgendo all'**Odontoiatria**. Nel frequentare le conferenze su tali argomenti ho spesso sentito le opinioni dei colleghi sulle difficoltà di inserire queste discipline per mancanza di spazio e stanze aggiuntive: è economicamente impensabile, sia un rifacimento strutturale - anche parziale dello studio -, sia una sottrazione di ore all'Odontoiatria.

**ANCRIS** rappresenta quindi la soluzione più economica per inserire e sviluppare nuove aree di business in uno studio odontoiatrico sfruttando maggiormente i riuniti (rendendoli piani), in contemporanea al lavoro dell'Odontoiatra e/o quando quest'ultimo non lavora. Con **ANCRIS** uno studio odontoiatrico ha la possibilità di aprirsi alla collaborazione di altre discipline professionali, offrendo più servizi ai propri pazienti, e di rendersi visibile a pazienti di altri professionisti (aumento di flusso di persone nella struttura), contribuendo in tal senso a calmierare i costi di gestione.

Una figura che da anni collabora con l'Odontoiatra è quella dell'Osteopata: averla in studio, soprattutto per pazienti disfunzionali e ortodontici, è di grandissima utilità; averla in studio vuol dire dargli la possibilità di lavorare su un lettino piano, lavorare per esempio su **ANCRIS**.

PROF. DANILO BACCHIOCCHI ■



### Cos'è

È un Biomaterassino adattabile a tutti i riuniti odontoiatrici ed ha i seguenti vantaggi:

- Non è necessaria una stanza aggiuntiva
- Non occupa altro spazio se non quello già occupato dal riunito
- Trasportabile facilmente da un riunito all'altro
- Sfrutta i motori elevatori del riunito
- Sfrutta la lampada del riunito ed i piani di appoggio della sala operativa
- Schienale reclinabile
- Accantonabile in verticale in uno spazio ridotto
- Rapidissimo posizionamento e rimozione
- Prodotto interamente Made in Italy

### Utilizzo

- Dermocosmetica (Radiofrequenza, cavitazione, luce pulsata, ecc.)
- Chirurgia Estetica (piccola chirurgia con o senza sedazione cosciente)
- Chirurgia Plastica
- Dermatologia (Laser, Laserlipolisi, ecc.)
- Osteopatia
- Agopuntura
- Ecografia
- Massaggi

### Scheda Tecnica

- IGNIFUGO
- ANTIACARO
- SFODERABILE
- TRASPIRANTE
- LAVABILE
- FUNGICIDA
- CONFORTEVOLE
- RECLINABILE





a cura di **Micol Revelli**  
Personal Trainer  
([micolreve@yahoo.it](mailto:micolreve@yahoo.it))

## Una corretta postura aumenta l'efficienza lavorativa

Il mal di schiena, a causa di un'elevata incidenza tra la popolazione, è una delle patologie socialmente più costose, sia per il numero di giornate lavorative perse che per il costo delle cure mediche, talvolta, va detto, inadatte. Mai come nel caso del mal di schiena è il caso di ricordare che "prevenire è meglio che curare".

Gli esercizi di ginnastica posturale che andremo ad analizzare, proposti in modo graduale, ci avvicineranno a prestare attenzione al nostro corpo e alle sue esigenze, liberandolo dai dolori posturali, dalle cattive abitudini motorie e dallo stress. Conquistare una postura corretta non è facile, per riuscirci è necessario praticare esercizi di ginnastica che migliorino la percezione del corpo e favoriscano la facile acquisizione della posizione corretta nella stazione seduta, eretta e in movimento.

Una postura corretta consente maggior economia energetica e l'assenza di dolore, infatti anche solo una lieve alterazione di essa può dare ripercussioni nelle performance lavorative e sportive.

Consideriamo che il sistema posturale è in continuo opporsi alla forza gravitazionale ed alle forze esterne naturali o artificiali, e l'uomo oscilla attorno al proprio asse di gravità per consentire il mantenimento dell'equilibrio. Quindi, se lo schema posturale non viene correttamente compensato, nel corso degli anni può determinare una serie di squilibri

muscolari, con disturbi della statica alla base di tensioni anomale e determinando così: stanchezza muscolare, ridotto funzionamento del sistema nervoso e tensioni muscolari (cause di rigidità e contratture).

Va ribadito che le posizioni ed i movimenti scorretti alterano le curve fisiologiche della colonna e provocano elevate pressioni sui dischi intervertebrali.

Le attività lavorative costringono ad assumere atteggiamenti dannosi se vengono mantenuti a lungo e soprattutto ripetuti nel tempo.

Per esempio, quando stiamo in piedi la pressione sui dischi è di circa 80 chilogrammi. Se questa posizione viene mantenuta a lungo, la normale lordosi tende ovviamente ad accentuarsi per effetto della forza di gravità.

Quindi, per evitare che i dischi siano quotidianamente compressi posteriormente, è bene eseguire la retroversione del bacino come posizione di difesa, soprattutto se siamo costretti a rimanere a lungo in piedi, per evitare che si accentui la lordosi lombare. È indispensabile saper controllare il bacino perché su di esso è appoggiata la colonna e se il bacino è in posizione corretta, lo è anche la colonna.

### Semplici e utili esercizi

**1.** In posizione eretta con il dorso appoggiato ad una parete, prendiamo coscienza dei punti di contatto e delle curve

fisiologiche, con i piedi spostati di circa 20 centimetri in avanti, con gli arti inferiori leggermente piegati, testa appoggiata e sguardo in linea con l'orizzonte.



Poi cerchiamo l'aderenza della zona lombare (**figura 1** antero-retroversione del bacino in posizione supina).

**2.** Per chi lavora tanto in piedi è utile posare alternativamente un piede su uno sgabello della giusta altezza per diminuire la lordosi, così facendo si rilascia il muscolo psoasiliaco e si riduce la pressione sui dischi (**figura 2**).



Concludo ricordandovi che:

*"La ginnastica posturale è utile a tutti. A chi vuole ritrovare la salute, ma anche a chi desidera ritrovare l'armonia tra il corpo e la mente per migliorare la qualità della sua vita."* ■

# L'importanza di essere specialisti anche del web



Risponde  
**Andrea Zuca**  
Web & Graphic Designer

**Perché il mio sito non riceve visite? Perché dal mio sito non ricevo contatti?**

Queste domande sono la logica conseguenza di alcuni aspetti che, nella realizzazione di un sito, vengono troppe volte sottovalutati. Proviamo a capirne di più.

## La regola della "nicchia"

Individuare una nicchia veramente proficua è la parte più difficile, ma nello stesso tempo più importante, se si cerca la massima visibilità sul web attraverso campagne marketing davvero efficaci. È sempre importante partire con il piede giusto: fare indagini di mercato accurate e capire quali siano le carenze delle offerte esistenti.

Infatti internet è globale e contiene tutti i maggiori brand del mondo, ma la vera forza del web è il mercato di nicchia, che trova maggiori difficoltà ad essere individuato nel mondo reale, mentre nella rete risulta molto più facile da raggiungere e scoprire.

## Il termine "long tail"

L'espressione (che tradotta significa "coda lunga"), introdotta dal giornalista americano Chris Anderson nel 2004, serve a spiegare come un sito internet possa dare un'alta visibilità al proprio prodotto

utilizzando un numero elevato di parole chiave di nicchia piuttosto che termini particolarmente gettonati (La SEO, ottimizzazione per i motori di ricerca, è lo strumento più adatto per ottenere il massimo della visibilità). Seguendo questa filosofia uno studio dentale non dovrà promuovere se stesso attraverso il suo sito vendendosi come il miglior studio dentale, ma piuttosto puntando sui propri punti di forza, spiegando ed illustrando, cioè, nel dettaglio la propria specializzazione, in modo che gli utenti del web trovino la nicchia di loro interesse e la colleghino allo studio che può soddisfare quel bisogno.

## A proposito della keyword

Ipotizziamo di dover promuovere attraverso il canale internet il nostro studio dentistico. Alcuni potrebbero pensare che l'ideale sarebbe avere la massima visibilità utilizzando la *keyword* "dentista"

dato che si tratta di una keyword molto ricercata secondo le statistiche pubblicate da Google. In realtà, per massimizzare il ritorno sulle singole visite, è molto meglio puntare ad ottenere visibilità con *keyword* secondarie, come ad esempio "specialista sbiancamento", "impianti dentali", etc. Questo perché la somma delle visite ottenute attraverso ciascuna "micro-area" è maggiore, come rendimento, alle visite ottenute dalla "macro area".

I visitatori che entrano nel sito attraverso ricerche specifiche si aspettano e pretendono materiali specifici (testi, immagini, tabelle, etc.) ed è quindi strategico creare interesse e soddisfare i loro bisogni. In poche parole è necessario, ai fini di un'adeguata promozione di se stessi, apparire esperti del proprio settore!

Per fidelizzare l'utente sarà importante inoltre offrire materiale gratuito sul sito. Applicazioni, materiali, immagini gratuite sono sempre ben viste e ben accette.

Sfruttando al meglio il materiale offerto avremo così l'occasione di chiedere ai vari utenti interessati la loro email, creando così un interessante ed esclusivo database che ci consentirà di contattarli in seguito con informazioni, curiosità e notizie che riguardano il nostro settore di attività attraverso l'imprescindibile strumento della *newsletter*.





# AMICI DI BRUGG

L'APPUNTAMENTO DEL 2013

## Congresso Amici di Brugg Rimini 23 - 24 - 25 maggio

Il 56° Congresso degli ADB, tradizionalmente innovativo, quest'anno onorerà il qualificato programma scientifico con 4 interessanti novità, tese a rendere sempre più fruibili gli insegnamenti pratici dei nostri Relatori di fama internazionale:

- ▶ **Proiezione in 3D dell'intervento in diretta satellitare:**  
per essere virtualmente al fianco degli operatori nello studio e nel laboratorio.
- ▶ **Proiezione in HD di tutte le relazioni Odontoiatri e Odontotecnici:**  
per consentire di verificare nel dettaglio ogni particolare delle relazioni.
- ▶ **Accreditamento ECM sia Residenziale che FAD:**  
per un qualificato aggiornamento continuo, con la possibilità di rivedere le relazioni nel corso dell'anno.
- ▶ **DUE nuovi Quaderni di Aggiornamento Odontoiatrico in omaggio:**  
perché leggere dei testi scientifici resta sempre il più classico degli approfondimenti culturali.

### IL PROGRAMMA DEL CONGRESSO

#### VENERDÌ 24 MAGGIO

SALA A ODONTOIATRI	
08.30	<b>APERTURA</b> della segreteria ed iscrizioni
08.45 - 09.00	<b>IL CASO CLINICO</b> <i>Mauro Merli</i>
09.00 - 09.15	<b>APERTURA DEL CONGRESSO</b> <i>Nicola Perrini</i> <i>Presiede Gian Edilio Solimei</i>
09.15 - 10.15	<b>ANATOMIA E CLINICA PER UNA CHIRURGIA D'ECCELLENZA</b> <i>Mauro Lubanca</i> <i>Luigi Fabrizio Rodella</i>
10.15 - 11.00	<b>RIALZO DEL SENSO MASCELLARE CON APPROCCIO CRESTALE</b> <i>Ferdinando Cosci</i>
11.00 - 11.45	Intervallo
11.45 - 12.00	PRESENTAZIONE AUTORI QUADERNI DI AGGIORNAMENTO
12.00 - 13.00	<b>SAGOMATURA E DETERSIONE DEL CANALE RADICOLARE CON IL SISTEMA NITI BIDRAGE</b> <i>Gilberto Debelian</i>
13.00 - 14.30	Pausa <i>Presiede Alberto De Chiesa</i>
14.30 - 15.30	<b>IMPIEGO DELLA RADIOLOGIA 3D A BASSO DOSAGGIO IN ODONTOSTOMATOLOGIA: DALLA RICERCA ALLA PRATICA CLINICA</b> <i>Roberto Cocchetto</i>
15.30 - 16.30	<b>LA CONNESSIONE CONOMETRICA MONOCONE-IMPIANTO NEL MANTENIMENTO DEI TESSUTI PERIMPLANTARI: ASPETTI BIOLOGICI E BIOMECCANICI</b> <i>Carlo Mangano</i>
16.30 - 17.15	Intervallo
17.15 - 18.15	<b>RIABILITAZIONI CONSERVATIVE CON RESTAURI ADESIVI ESTETICI NEI SETTORI ANTERIORI E POSTERIORI: STATO DELL'ARTE.</b> <i>Marco Veneziani</i>
18.30	<b>ASSEMBLEA DEI SOCI EFFETTIVI</b>

#### VENERDÌ 24 MAGGIO

AUDITORIUM ODONTOTECNICI	
08.30	<b>APERTURA</b> della segreteria ed iscrizioni
8.45 - 9.15	<b>GIOVANI ALLA RIDALTA</b> <i>Federico Folegatti</i>
9.15 - 9.30	<b>APERTURA CONGRESSO</b> <i>Nicola Perrini</i> <i>RIABILITAZIONE/PROTESI/CAFISSA: STATO ATTUALE, SVILUPPI FUTURI</i> <i>Presiedono Stefano Biacchessi</i> <i>Massimo Nuvina</i>
9.30 - 10.15	<b>PROGETTO TECNICO, CAD-CAM: CONFRONTO E RIPRODUZIONE DEL DETTAGLIO</b> <i>Fabio Carboncini</i> <i>Stefano Petreni</i>
10.15 - 11.15	<b>STATO ATTUALE NELL'IMPLANTOPROTESI</b> <i>Giuseppe Pellitteri</i> <i>Paolo Smaniotto</i>
11.15 - 12.00	Intervallo
12.00 - 13.00	<b>RICOSTRUZIONI IN PROTESI FISSA SU ANCORAGGI NATURALI E ARTIFICIALI</b> <i>Alessandro Agnini</i> <i>Luca Donati</i>
13.00 - 14.15	Pausa
14.15 - 15.00	<b>PROTESI RIMOVIBILE PARZIALE E TOTALE: MATERIALI E NUOVE ATTREZZATURE</b> <i>Rodolfo Colognesi</i>
15.00 - 16.00	<b>INTEGRAZIONE PROTESI RIMOVIBILE E PROTESI A SUPPORTO IMPLANTARE</b> <i>Giovanni Bonadea</i> <i>Ugo Covani</i>
15.00 - 16.45	Intervallo
16.45 - 17.45	<b>RISULTATI ESTETICI IN PROTESI COMPLESSE</b> <i>Paolo Folegatti</i> <i>Antonio Lazzeri</i>
17.45 - 18.15	<b>IL BREVETTO NEL SETTORE DENTALE: ONERE O STRUMENTO DI COMPETITIVITA'?</b> <i>Stefano Biacchessi</i> <i>Licia Garotti</i>
18.30	<b>ASSEMBLEA DEI SOCI EFFETTIVI</b>

#### SABATO 25 MAGGIO

SALA A ODONTOIATRI ODONTOTECNICI	
08.30	<b>APERTURA</b> della segreteria ed iscrizioni
08.45 - 09.15	<b>IL CASO CLINICO E DI LABORATORIO</b> <i>Marco Brignoli</i> <i>Marco Iorio</i> <i>Presiedono Nicola Perrini</i> <i>Luigi Scatola</i>
09.15 - 10.00	<b>QUALE FUTURO NELLA PROTESI RIMOVIBILE NELL'ERA DELLA IMPLANTOPROTESI</b> <i>Lilla Bortolotti</i>
10.00 - 11.15	<b>SOLUZIONI ESTETICO-PROTESICHE MINI-INVASIVE E CEMENTAZIONE ADESIVA</b> <i>Francesco Milano</i> <i>Giuseppe Mignani</i> <i>Nikolaos Perakis</i>
11.15 - 12.00	Intervallo
12.00 - 12.15	PRESENTAZIONE DEI PREMI BIAGGI 2013 E DEI VINCITORI DELLE BORSE DI STUDIO IVANO CASARTELLI
12.15 - 13.00	<b>INTEGRAZIONE ESTETICA DEL SORRISO: SCELTE CLINICO - TECNICHE</b> <i>Alessandro Devigis</i>
13.00 - 14.15	Pausa
14.15 - 16.15	<b>DIRETTA SATELLITARE 3D</b>  <b>STRATIFICAZIONE CORONA METAL FREE E CEMENTAZIONE ADESIVA</b> <i>Roberto Bonfiglioli</i> <i>Stefano Valbonesi</i>
16.15	<b>CONCLUSIONE DEL CONGRESSO</b>
20.00	<b>CENA DI GALA</b>

### LE SESSIONI COLLATERALI

#### GIOVEDÌ 23 MAGGIO

SALA A ODONTOIATRI ODONTOTECNICI	
<b>CORSO PRE-CONGRESSUALE</b>	
<b>COMPONENTI ESTETICHE E FUNZIONALI IN PROTESI FISSA</b> <i>Presiedono Guido Garotti</i> <i>Cesare Robello</i>	
15.00 - 16.45	<b>LA COMPONENTE ESTETICA</b> <i>Christian Coachman</i> <i>Galip Gurel</i>
16.45 - 17.30	Intervallo
17.30 - 19.00	<b>LA COMPONENTE FUNZIONALE</b> <i>Roberto Bonfiglioli</i> <i>Stefano Valbonesi</i>
20.00	<b>CENA DEI SOCI EFFETTIVI</b>

#### VENERDÌ 24 MAGGIO

SALA CATERINOLA IGIENISTI DENTALI	
<i>Presiede Carlo Guastamacchia</i>	
<b>CORSO MONOTEMATICO PERIMPLANTATI: PREVENZIONE, DIAGNOSI E TERAPIA</b> <i>Sabrina Guerra</i> <i>Carlo Tinti</i>	
15.15 - 16.00	<b>PRIMA PARTE</b>
16.00 - 16.45	Intervallo
16.45 - 18.00	<b>SECONDA PARTE</b>

#### SABATO 24 MAGGIO

AUDITORIUM ASSISTENTI DENTALI	
<i>Presiede Gian Edilio Solimei</i>	
<b>CORSO MONOTEMATICO AGGIORNAMENTI SUL RUOLO DELL'ASO IN: CONSERVATIVA, PROTESI, CHIRURGIA.</b>	
09.00 - 09.45	<b>CONSERVATIVA</b> <i>Andrea Fabianelli</i>
09.45 - 10.30	<b>PROTESI</b> <i>Sandro Pradella</i>
10.45 - 11.30	Intervallo
11.30 - 12.00	<b>CONSEGNA PREMI FEDELTA'</b>
12.00 - 12.45	<b>CHIRURGIA</b> <i>Massimo Galli</i>

#### MOSTRA MERCEOLOGICA

Giovedì 23 maggio	h.9.00 - 18.30
Venerdì 24 maggio	h.9.00 - 18.30
Sabato 25 maggio	h.9.00 - 16.30

VISITA IL SITO PER CONOSCERE IL PROGRAMMA COMPLETO, GLI INTERESSANTI CORSI TECNOLOGICI DEL GIOVEDÌ E I NUMEROSI VANTAGGI PER COLORO CHE SI ISCRIVONO ENTRO IL 15 APRILE!

ISCRIZIONI ONLINE AL SITO [WWW.AMICIDIBRUGG.IT](http://WWW.AMICIDIBRUGG.IT)



# ivostriconsulenti.it



## Rivista della Sala d'Attesa

Odontoiatria e medicina specialistica

n. 1, gennaio 2013

Diabetologia Pediatrica  
**Bambini e diabete:  
cosa sapere**  
pag 4

Prevenzione/Pedodonzia  
**Il bambino non  
ha paura del  
dentista...è  
un'utopia?**  
pag 6

Prevenzione/Pedodonzia  
**Carie da Biberon**  
pag 7

Ansia/Pollinosi/Acne  
**Che cos'è, consigli,  
cure e trattamenti**  
pag 8

Falso paura e luoghi da  
sfatare  
**Consigli utili**  
pag 12

**Apri il  
odontoiatri  
specialistica**

Uno strumento effi-  
cace ed incisivo per  
far percepire la tua  
qualità ai pazienti.

Per INFO e dettagli scrivi a [info@arianto.it](mailto:info@arianto.it)