



2 Alla Fortezza da Basso (Fi) la SIDO supera ogni previsione

Il 56° Congresso SIDO di novembre a Firenze ha raggiunto un risultato superiore ad ogni aspettativa. Il merito è da attribuire alla squadra SIDO guidata dal Presidente Lorenzo Franchi.



3 Spring Meeting SIDO: a Riccione a marzo le malocclusioni di Il Classe

Il 13 e 14 marzo a Riccione Spring Meeting SIDO sulle malocclusioni di Il Classe. "Tema complesso – dice Daniela Garbo, Presidente 2026 – oltretutto generatore di un continuo dibattito".



4 6° Congresso Adriatico al Teatro Petruzzelli tra tradizione e divenire

Al Congresso di Bari, svoltosi presso il Teatro Petruzzelli, focus sulle malocclusioni dentarie, metodiche della tradizione e tecnologie del divenire in un fecondo "vis à vis".



6 A marzo a Napoli un approccio completo alla Medicina del Sonno

È rivolto non solo a odontoiatri e igienisti dentali ma a logopedisti e fisioterapisti l'invito per il 28 marzo allo Spring Lab SIMSO. Temi: postura, nutrizione ed altri approcci multidisciplinari.



LA LINGUA BATTE

Il valore della presenza sul territorio: esserci... utilmente è ciò che conta

Il recente Congresso Adriatico, ospitato nella cornice straordinaria del Circolo Unione del Teatro Petruzzelli di Bari, è stato uno di quei momenti che ricordano a tutti noi perché il SUSO esiste.

La partecipazione è stata ampia, autentica, sentita. Ma il vero dato che emerge non è solo la riuscita di un evento: è la conferma che un'idea semplice, perseguita negli anni con costanza dalle presidenze che mi hanno preceduto, continua a fare la differenza. L'idea di esserci. Essere presenti sul territorio, davvero presenti, non può mai essere solo uno slogan. Significa incontrare i colleghi nei loro contesti, conoscere da vicino le esigenze, ascoltare i bisogni professionali che spesso nascono non nei congressi nazionali, ma nella quotidianità degli studi.

Il successo di Bari non è il risultato di un colpo di fortuna, né tantomeno merito di una singola presidenza. È la somma delle scelte, in continuità, di chi ha creduto nella necessità di co-



struire sedi locali, di alimentare reti, di mantenere un filo diretto con i soci, di lavorare realmente sul territorio. Di chi ha tanto lavorato e si è tanto speso per questo.

Oggi possiamo dire che quella strada è stata vincente. Perché quando si lavora accanto ai colleghi, quando si condividono problemi, dubbi, responsabilità extracliniche, allora il sindacato riesce a svolgere la sua funzione più autentica: essere utile e al fianco della Società scientifica italiana di bandiera, la SIDO.

Utile non nell'eccellenza, ma nella quotidianità. Non nei grandi annunci, ma nelle risposte concrete.

Guardando avanti, la sfida non è cambiare direzione, ma continuare a percorrere con determinazione quella tracciata da chi ci ha preceduto.

Fabrizio Sanna
Presidente Nazionale SUSO

"Piccoli" sindacati crescono: SUSO compie 50 anni

Il SUSO è il più antico e importante sindacato professionale in ambito odontoiatrico.

Il Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia, venne infatti costituito nel 1976 a Roma da un gruppo di Ortodontisti con l'intento di "diffondere, potenziare e tutelare l'Ortognatodonzia".



Segue a pag. 4

Successo record a Firenze per il 56° Congresso SIDO

Il giudizio unanime sulla ragione del successo arriso al 56° Congresso Internazionale SIDO di novembre è la qualità scientifica e la fitta affluenza di un pubblico trasversale, composto da giovani e professionisti esperti. Due caratteristiche che hanno consentito all'evento di andare oltre ogni aspettativa, confermandosi come uno degli appuntamenti più rilevanti dell'ortodonzia internazionale e certamente l'evento più importante della vita ortodontica italiana.

All'interno della cornice fiorentina si sono svolti anche il 57° Congresso Nazionale di OR-TEC – che ha confermato l'ottima riuscita, ormai costante, grazie alla presenza di relatori di prestigio e a contributi scientifici di alto valore – e la riunione del Direttivo Nazionale SUSO, significativamente affollata e partecipata.

Servizi a pag. 2 e 3



SPECIALE SUSO NEWS PROFESSIONE, NON SOLO ORTHO - LE REGOLE DEL GIOCO Scoprite la nuova rubrica online sul sito internet www.suso.it



Dal SUSO tre imperdibili opportunità con i corsi FAD

ATTIVO DAL 15 APRILE 2025 AL 30 DICEMBRE 2025

Aggiornamento in Radioprotezione per Odontoiatri D.L. 101/2020

relatori: Domenico ACCHIAZZI, Roberto SCAVONE

Obbligo del 15% della formazione in ECM per il triennio 2023-2025

QUOTE PARTECIPANTI COMPRENSIVE DI IVA:
SOCI SUSO, SIDO, SIOF, SIMSO, ARGADO, SIBOS € 75
NON SOCI € 150

Per info ed iscrizioni: segreteria@suso.it

Aggiornamento obbligatorio in Radioprotezione (art. 162, DI 101/2020)

- Modalità FAD on line, 23 crediti ECM
- Attivo fino al 30 dicembre 2025
- Quote di iscrizione: Soci SUSO, SIDO, SIOF, ARGADO, SIBOS, SIMSO € 75 iva inclusa. Non soci € 150 iva inclusa

Info ed iscrizioni: segreteria@suso.it

ATTIVO DAL 1° LUGLIO AL 30 DICEMBRE 2025

FAD FORMAZIONE A DISTANZA

Corso FAD
Fondamenti biologici e biomeccanici del trattamento ortodontico: un approccio clinico integrato.

La partecipazione al corso dà diritto all'acquisizione di 50 crediti ECM

QUOTE PARTECIPANTI COMPRENSIVE DI IVA:
• Soci SUSO: gratuito
• Soci ALEXANDER, DISCIPLINE SIDO, SIOF, SIBOS, ARGADO, SIMSO, SIOF € 100
• NON SOCI: 100€

Per info e iscrizioni: segreteria@suso.it

Fondamenti biologici e biomeccanici del trattamento ortodontico: un approccio clinico integrato

- Corso FAD, 50 crediti ECM
- Attivo fino al 30 dicembre 2025
- Modalità: formazione a distanza (FAD asincrona)

Info ed iscrizioni: segreteria@suso.it

ATTIVO DAL 1° LUGLIO AL 30 DICEMBRE 2025

SOLUZIONI PER LA GUIDA DELLA PROFESSIONE ODONTOIATRICA

CORSO CON TEORIA E PRATICA A CONFRONTO

Per info e iscrizioni: segreteria@suso.it

Corso FAD per odontoiatri, consulenti, segreteria e team di studio

- On line, svolgimento flessibile
- Quote di iscrizione:
 - Professionisti, Odontoiatri e Igienisti Soci SUSO: € 600 + Iva. Non soci: € 900 + Iva
 - Specializzandi, ASO, Segretarie: € 300 + Iva

Info ed iscrizioni: segreteria@suso.it

Il debito/credito del sapere e dell'esempio

Il richiamo in prima pagina di SUSONEWS di personaggi che hanno illustrato l'ortognatodonzia non è casuale. Se è vero che "panta rei", tutto scorre come dicevano i filosofi e come noi sperimentiamo quotidianamente, è anche vero che ci ha preceduto e ha aggiunto direttamente o meno un tocco alla nostra vita con il suo ingegno e/o esempio, vanta il credito nei nostri confronti. Nel richiamare il Premio alla carriera di **Assumma** celebriamo il suo apporto alla crescita della disciplina mentre nel Memorial **Bracco** l'insegnamento di un Maestro di cui siamo allievi a distanza, anche senza il privilegio di aver attinto direttamente da lui parte della nostre conoscenze.

Servizi a pag. 5



A Firenze successo da record per il Congresso SIDO 2025

La Fortezza da Basso di Firenze ha ospitato, dal 20 al 22 novembre, il 56° Congresso Internazionale della SIDO, un'edizione che ha superato ogni aspettativa sia per qualità scientifica sia per affluenza, confermandosi come uno degli appuntamenti più rilevanti dell'ortodonzia internazionale. Merito del successo è da attribuire a tutta la squadra SIDO guidata dal Presidente Lorenzo Franchi.

Il programma ha preso il via giovedì con il corso pregressuale, che ha registrato il tutto esaurito. Sul palco relatori di primo piano come Luis Carrière, Ana Maria Cantor e Benedikt Wilmes, protagonisti di sessioni teoriche e pratiche che hanno attirato un pubblico trasversale, dai giovani odontoiatri a professionisti più esperti.

Grande la partecipazione anche agli workshop "hands-on", dedicati alle tecniche avanzate e agli allineatori in-house.

L'apertura ufficiale del Congresso è stata affidata alla lectio magistralis di Nikolaos Pandis, che ha dato il tono all'intero evento: rigore scientifico, confronto internazionale e aggiornamento di alto livello.

Venerdì e sabato le due sale congressuali hanno ospitato una maratona di interventi sul tema dell'anno ossia "Ortodonzia personalizzata e centrata sul paziente". Molto seguite le sessioni dedicate al coinvolgimento del paziente nelle scelte terapeutiche e quelle sugli allineatori, al centro di un confronto



Lorenzo Franchi, Presidente SIDO 2025

basato sui risultati di uno studio Delphi internazionale che ha fatto chiarezza su limiti e potenzialità della metodica.

Grande interesse anche per il corso multidisciplinare sul sorriso gengivale, sviluppato in collaborazione con SIdP e focalizzato sull'integrazione tra competenze ortodontiche, parodontali e chirurgiche: uno dei momenti più apprezzati per la completezza clinica dell'approccio.

Spazio anche ai giovani grazie all'impegno della commissione SIDO Young, che ha animato sessioni dedicate, momenti di networking e attività con l'app ufficiale del congresso.



Risultato complessivo? Un'affluenza altissima, con sale sempre piene e una partecipazione vivace anche alla mostra merceologica, dove le aziende hanno presentato le ultime innovazioni tecnologiche.

A fare da cornice, gli eventi sociali come il SIDO Party alla Stazione Leopolda, diventati ormai un punto di riferimento per il networking informale tra professionisti.

Il Congresso SIDO 2025 si chiude così all'insegna della crescita, della ricerca e della collaborazione internazionale, un appuntamento che ha ribadito il ruolo centrale dell'ortodonzia italiana nel panorama mondiale.

Domenico Ciavarella



Turi Bassarelli: per il 2029 eletto un presidente di tutti



Turi Bassarelli è stato eletto presidente della SIDO per il 2029, ottenendo 167 voti sui 254 soci partecipanti al voto. Specialista in Ortodonzia con esercizio della professione nel suo studio a Prato, il dottor Bassarelli è anche Clinical Assistant Professor presso il Dipartimento di Ortodonzia dell'Università di Basilea, Visiting Lecturer all'Università di Aarhus e membro attivo della Angle Society - East Component. Gli altri eletti sono **Gianluigi Fiorillo Tesoriere** (2028-29), **Vincenzo D'Antò** **Revisore dei Conti** (2026-27-28) e **Silvia Allegrini Probo Viro** (2026-27-28).

Segnali forti e concordanti... l'IBO continua a crescere



Negli ultimi anni il Direttivo IBO ha visto crescere entusiasmo e partecipazione, rafforzando il ruolo del Board come riferimento di eccellenza all'interno di SIDO e sottolineando una collaborazione sempre più sinergica.

Al Congresso Sido di Firenze si è svolta la Sessione biennale degli esami IBO: con la supervisione del CD (Ursini, Iodice, Derton), che il mercoledì ha effettuato una prima scrematura dei casi per appartenenza alle categorie, sotto la guida del Presidente Schiavoni una Commissione italiana e internazionale li ha valutati con i consueti criteri di rigore e anonimato. La "quattro giorni" si è chiusa con la proclamazione dei 6 nuovi certificati, momento culminante del Congresso, nella giornata di sabato.

All'Assemblea IBO è emerso un biennio di forte crescita: ridefinizione del perimetro delle categorie d'esame, mentoring anonimo per i candidati e un prestigio internazionale in continua

ascesa, confermato dall'interesse dell'American Board.

Registrato anche un record di iscrizioni agli esami 2025. Il Direttivo ha presentato l'avanzamento delle nuove Linee Guida, la 2ª Cena Sociale del Board ed il programma del Memorial Segù 2026, mentre è stata confermata l'alta qualità e trasparenza dell'esame di certificazione. Tra i punti chiave: apertura ai colleghi esteri con la Specialità, consolidamento e codificazione dei rapporti di cooperazione IBO-SIDO negli anni degli esami, rapporto fisso 1 esaminatore/12 casi e quota del 50% di commissari stranieri.

Franca De Gregorio eletta come nuovo Segretario e annunciata l'idea del 1° Closed Meeting IBO per l'estate del 2029.

Nicola Derton



ITALIAN BOARD OF ORTHODONTICS



OR-TEC, un Congresso nel Congresso



A lato un momento del 57° Congresso OR-TEC a Firenze

La conclusione del Congresso OR-TEC rappresenta sempre un'occasione privilegiata per riflettere sul percorso professionale e associativo. In questo 57° anno, il significato è amplificato dal ruolo da me ricoperto e dalla responsabilità di rappresentare un'Associazione che, nata come Club esprime, evolvendo, un potenziale ancora straordinario. Il congresso si è svolto all'interno del Congresso SIDO, consolidando una collaborazione che eleva il livello scientifico e professionale dell'appuntamento.

Un ringraziamento sentito va al presidente Franchi, per la disponibilità, la visione condivisa e la capacità di valorizzare le sinergie tra le nostre realtà. L'evento ha confermato un successo ormai costante, grazie alla presenza di relatori di riconosciuto prestigio e a contributi scientifici di alto valore. Il tema guida ha posto l'accento sul momento storico che stiamo vivendo: innovazione digitale, nuove tecnologie e l'ingresso dell'intelligenza artificiale impongono una collaborazione sempre più stretta

tra clinico e tecnico, condizione imprescindibile per garantire al paziente terapie efficaci e personalizzate. Le relazioni hanno evidenziato come la chiave del successo terapeutico sta nel dialogo e nella condivisione di know-how tra le due professioni. Dopo aver conferito con soddisfazione il passaggio da socio straordinario a ordinario ai colleghi Bruno Alex e Mimmo Castellana, nell'assemblea annuale è stato eletto all'unanimità il futuro presidente per il biennio 2027-2028: è Vittorio Evangelista, attualmente Segretario nel Consiglio, persona che stimolo profondamente. Il past president Daniele Benatti ha poi offerto una preziosa analisi prospettica sul ruolo del tecnico-ortodontico nel contesto contemporaneo e con riflessioni sulle potenzialità ancora inesprese. È stato inoltre rilanciato il Progetto OR-TEC Young, presentato dal consigliere Paolo Zelli: sarà il Gruppo Telemaco ed avrà un dettagliato organigramma ed una sua autonomia. Di qui l'immediato

interesse e partecipazione attiva tra i giovani presenti. Il consigliere Mimmo Castellana ha a sua volta illustrato i significativi passi in avanti dell'immagine associativa compiuti nell'ultimo anno grazie anche alla collaborazione coi professionisti.

In chiusura desidero esprimere riconoscenza alla SIDO, ai relatori e alle associazioni partner (AIGEDO, AIFO, SIBOS, SUSO), al Consiglio e ai partecipanti, la cui presenza e contributi rappresentano la motivazione del nostro impegno. Il lavoro che ci attende è impegnativo, ma la direzione intrapresa è quella giusta. Una doverosa nota di ringraziamento a questa rivista che celebra quest'anno i 50 anni di attività SUSO. Un traguardo di solidità, continuità e valore della cultura ortodontica italiana.

Marco Pardini
Presidente OR-TEC



Model Display, importante occasione di crescita

Si è conclusa in occasione del 56° Congresso Internazionale SIDO di Firenze, l'edizione 2025 del Model Display. L'esame rappresenta uno dei momenti più significativi nella carriera dei Soci Prowvisori della Società Italiana di Ortodonzia (SIDO), certificando la competenza e la serietà necessarie per l'ottenimento del titolo di Socio Ordinario.

Pur essendo un momento di accoglienza, il Model Display richiede il rispetto di una condotta altamente disciplinata da parte dei professionisti in esame. La sfida consiste nel presentare tre casi clinici completi, documentati con meticolosità secondo il regolamento. I criteri di valutazione sono rigorosi, allineati con quelli del Board italiano, e analizzano ogni aspetto: dalla difficoltà dentale, scheletrica e facciale, alla finitura, fino al miglioramento estetico e al risultato occlusale finale. Il livello elevato dei partecipanti conferma la qualità degli specialisti italiani che aspirano a far parte attiva di questa prestigiosa comunità.

L'importanza di questo momento è stata sottolineata da Daniela Lupini, Presidente Model Display SIDO 2025. Intervistata sull'essenza dell'evento, spiega: "Il Model Display è il momento in cui i soci hanno modo di valutare in maniera critica il proprio operato ed è la scelta di chi desidera divenire parte attiva di una Società che gli sta a cuore".

La Presidente aggiunge un dato significativo: l'esame ha visto la predominanza di partecipanti under 40, un chiaro segnale di come i giovani ortodontisti vedano nella SIDO



Daniela Lupini, Presidente Model Display SIDO 2025

il punto di riferimento autorevole e ricercato per raggiungere e mantenere l'eccellenza clinica.

L'edizione 2025 si è distinta per l'inedito impegno sulla preparazione dei candidati. Al centro di questa strategia è stato implementato un innovativo servizio di mentoring con l'organizzazione di due webinar specifici, tenuti nel periodo tra le iscrizioni e il mese prima dell'esame. L'obiettivo era fornire una guida mirata agli esaminandi e prevenire errori comuni, come la scelta non ottimale delle categorie dei casi clinici.

Il prezioso tutoraggio è stato fornito, in modo anonimo, da un gruppo di ortodontisti di grande esperienza, molti dei quali membri della commissione esaminatrice, tra cui

Pasquale Aceto, Nicola Derton, Carmelo Cimmino, Elena Grecolini, Alberto De Vecchi, Angelo Frenna, Massimo Lupoli, Claudia Notaristefano, Pasquale D'Amico, Paola Merlo, Fabio Federici Canova, Luca Contardo e Roberta Lione.

Massima attenzione è stata data anche alla trasparenza. Per garantire l'imparzialità totale, la Lupini ha sostituito gli pseudonimi dei candidati con codici anonimi, sorteggiati per l'assegnazione dei casi in modo totalmente casuale. Inoltre, per rafforzare l'oggettività dei risultati, qualsiasi dubbio sulla valutazione di un caso veniva discusso e giudicato dall'intera Commissione.

Anche quest'anno, il Model Display ha rappresentato un'occasione inestimabile di confronto e crescita, rafforzando il ruolo insostituibile della SIDO nel promuovere e mantenere standard clinici elevati e rigorosi. Emerge, inoltre, un elemento essenziale: l'ortodonzia d'eccellenza è un cammino, non una destinazione. Un eventuale insuccesso, infatti, non è una sconfitta, ma un potente momento di crescita. È la consapevolezza di ciò che manca e il lavoro per colmarlo, che rende l'obiettivo finale non solo più vicino, ma anche molto più apprezzato nel suo compimento.

Carlotta Fanelli
Presidente
SUSO Foggia



Spring Meeting 2026 dal 13 al 14 marzo

All'indomani della felice chiusura del 56° Congresso Internazionale di fine novembre a Firenze, Daniela Garbo, presidente SIDO in carica per il 2026 ha presentato in un messaggio ai Soci quello che sarà il prossimo appuntamento congressuale della Società scientifica ortodontica da lei presieduta, lo "Spring Meeting" che avrà luogo a Riccione il 13 e 14 marzo prossimi. E per illustrarne l'ispirazione e le finalità ricorre al "rigore scientifico, consapevolezza clinica e capacità decisionale", principi (o meglio loro integrazione) su cui si fonda la stessa disciplina ortodontica.

Cita il tema scelto al Palacongresso l'"Update sulle malocclusioni di seconda classe: evidenze scientifiche, decisioni cliniche e controversie", dando la ragione di tale scelta col definirlo un "tema tanto diffuso quanto complesso: la gestione ortodontica della malocclusione di II Classe". Nonostante decenni infatti si tratta di una condizione clinica che "continua a generare dibattito per la varietà di approcci disponibili - dice - e per le molte variabili che ne influenzano gli esiti".

Nelle intenzioni il Congresso di Riccione dovrebbe costituire l'occasione di una sintesi critica, basata sulle più recenti evidenze scientifiche, attraverso un confronto tra diverse strategie terapeutiche oggi disponibili. Alla sintesi si dovrebbe pervenire rispondendo alla domanda fondamentale "Quali scelte cliniche possono essere supportate con rigore dall'evidenza" e quali invece continuano a rimanere soggette alla variabile di un giudizio individuale?".

La presidente richiama l'attenzione su un particolare momento del Meeting, definito "centrale": quello delle



Daniela Garbo, Presidente SIDO 2026

Tavole rotonde interattive "durante le quali il pubblico - sottolinea - avrà un ruolo attivo nella costruzione del pensiero condiviso". Da questo ed altri momenti di confronto ripartiti in varie sessioni dovrebbe scaturire, all'insegna del solido principio degli "scripta manent", la stesura dell'"Update sulle malocclusioni di seconda classe: evidenze scientifiche, decisioni cliniche e controversie", ossia "una sintesi clinico-scientifica - documento ufficiale della Società - a supporto della nostra pratica quotidiana".

La conclusione del confronto che animerà e renderà più vivo e prezioso l'evento si può riassumere così, con la parole usate da Daniela Garbo nel suo primo interpellato ai Soci SIDO: "Il congresso sarà perciò uno spazio di confronto scientificamente fondato, dove il dialogo tra clinica, evidenze e tecnologia permetterà di rafforzare le nostre scelte terapeutiche, con l'obiettivo comune di migliorare la salute dei nostri pazienti".

Direttivo SUSO, far tesoro del passato guardando al futuro

Affollata, partecipata e significativa la riunione del Direttivo nazionale SUSO di venerdì 21 novembre a Firenze. Nel prendere la parola il Presidente Fabrizio Sanna ha illustrato la strategia passata e futura del Sindacato delineandone le linee guida operative e preannunciando l'avvento del 50° anniversario di fondazione. Ai dirigenti e ai soci SUSO intervenuti queste le parole d'ordine indicate dal Presidente: "Affiancare i soci nelle quotidiane esigenze di conduzione professionale con un continuo aggiornamento degli adempimenti di legge nonché di aggiornamento culturale".

Per quanto riguarda il cinquantesimo anniversario nell'ambito del Congresso SIDO di Torino è prevista una sessione dedicata oltre ad una serie di iniziative sul territorio caratterizzate da un apposito brand creato in occasione del cin-

quantesimo.

Il Coordinatore dei presidenti provinciali, Raoul D'Alessio ha sottolineato l'importanza di sviluppare stretti rapporti con le CAO provinciali forieri di interessanti risvolti per gli ortodontisti. Sulla scorta dell'esperienza del direttivo SUSO-Roma, si sente infatti l'esigenza di costituire una commissione ortodontica nell'ambito delle CAO provinciali per promuovere e tutelare la figura professionale degli ortodontisti.

D'Alessio ha inoltre sottolineato l'importanza di iscriversi al corso "Soluzioni per la guida della Professione odontoiatrica" messo a punto dal SUSO in collaborazione con ARIANTO: un corso fondamentale per condurre "cum legis" l'attività autonoma e le collaborazioni professionali.

Il segretario sindacale nazionale Santi Zizzo ha a sua volta illustrato l'iniziativa "Cinquanta co-



pie per i cinquant'anni SUSO" approvata dal Direttivo che ha inteso sottolineare in tal modo la ricorrenza donando ai convenuti una copia del libro "Il DNA di Dio" scritto da Andrea Alberti, consigliere nazionale SUSO presente in assemblea. Il ricavo della vendita del volume prezioso dalla dedica dell'Autore, verrà totalmente devoluto all'Associazione "Il Disegno - Non diversamente abili ma totalmente amati". Una



bella pagina nella grande storia della famiglia SUSO.

Tra i punti all'ordine del giorno infine anche la presentazione del Bilancio illustrato con dovizia di numeri dal Tesoriere Stefano Modica ed approvato peraltro all'unanimità. Al termine, il Coordinatore Nazionale Gianvito Chiarello ha dato a tutti l'appuntamento al Congresso Adriatico in programma a Bari il 6 dicembre.

Al 6° Congresso di Bari “vis à vis” tra tradizione e innovazione

Il Congresso Adriatico sesta edizione, organizzato il 6 dicembre scorso al Teatro Petruzzelli dagli Ortodontisti baresi del SUSO (nella fattispecie, la triade coesa di **Gianvito Chiarello**, **Stefania Saracino** e **Santi Zizzo**), ha mantenuto il suo obiettivo: porsi come un incontro di alta formazione e di aggiornamento in campo ortodontico.

Di grande richiamo per il grosso pubblico è stato l'intervento di Roberta Molinini, Miss Puglia 2025, che ha prestato il suo viso, insieme a Miss Italia Katia Buchicchio per un'analisi matematica tridimensionale effettuata da un team di professori, ortodontisti e ingegneriche. Come è noto, Katia Buchicchio sfidando antiche remore, pur di migliorare il suo sorriso e la funzione masticatoria, ha indossato l'apparecchio, quasi una bandiera, per nulla mortificata (anzi!) da quello che tradizionalmente viene considerato un inopportuno device.

Per gli addetti ai lavori, per i professionisti dell'Ortodonzia, il focus



congressuale è stato incentrato sulla correzione delle malocclusioni dentarie, mettendo a confronto le metodiche della tradizione e le tecnologie del divenire, con le ultime novità, frutto della ricerca e del supporto clinico. Il tutto per quel “primo biglietto da visita nelle relazioni sociali” come il sorriso viene anche definito.

Al Congresso è stato ribadito il concetto fondamentale: quello secondo cui l'Ortognatodonzia deve

conservare la sua connotazione “medica”. Infatti, più di tutte le specialità odontoiatriche ha il compito di curare pazienti in età evolutiva. Non poteva mancare in questo sguardo congressuale proiettato nel futuro il dibattito sull'AI nelle nuove tecnologie, tema reso più avvincente dalla partecipazione degli esponenti istituzionali e sindacali più in vista.

Anche in ambito ortodontico la conclusione sembra essere univoca. Il contributo che l'AI potrà dare alla qualità del trattamento è subordinato all'approccio umano ed empatico del medico al paziente e ai suoi problemi, anche se non strettamente relazionati alla patologia dentale. Occorre una gestione strategica del cambiamento, accogliendolo positivamente, ma bandendo a non farsi travolgere.

A fare da degna cornice di un appuntamento consolidato negli anni,



il congresso ha avuto luogo nel Salone delle Muse del Circolo Unione presso il Teatro Petruzzelli: un “giusto” riconoscimento nel momento più bello della città di Bari, vestita a festa per onorare Nicola da Mira, suo Santo Patrono. Ma anche **un incentivo al coro di apprezzamenti “social” per una scelta di bellezza, non solo di scienza.**

Tra i partecipanti al congresso oltre a vari Ortognatodontisti italiani di fama (uno tra tutti il Direttore della Scuola di Specializzazione in Ortodonzia di Firenze nonché Presidente SIDO, Lorenzo Franchi) gli allievi delle due Scuole di Specializzazione delle Università di Bari e Foggia, dirette rispettivamente da Daniela Di Venere e da Domenico Ciavarella.

Last but not the least il grande seguito (300 partecipanti) al corso ASO tenuto come da tradizione da Marino Bindi.

Riconoscimento alla Scuola di specializzazione dell'Università di Bari e al professor Inchingolo



Un riconoscimento ufficiale significativo è andato alla Scuola di specializzazione dell'Università di Bari, diretta da Francesco Inchingolo, il quale ha recentemente passato il testimone a Daniela Di Venere. Con la motivazione “Per l'attività scientifica svolta e la direzione della Scuola di specializzazione in Ortognatodonzia” il professore ha ricevuto al Teatro Petruzzelli una targa ricordo dal Sindaco Vito Leccese e da Giusy Cascella, Delegato alla Cultura della Città di Bari.

Tesi sperimentale premiata al Congresso



“Analisi cefalometrica e valutazione neuromuscolare con Teethan in soggetti in crescita con morso aperto trattati con Amcop” è il titolo della tesi sperimentale di Angela Di Noia premiata a Bari, nel corso del Congresso Adriatico. È basata su uno studio retrospettivo su nove pazienti in crescita trattati con Amcop Open misurando l'efficacia del dispositivo elastodontico attraverso cefalometrie eseguite a T0 (prima del trattamento) e a T1 (post

trattamento) e la valutazione neuromuscolare mediante il Teethan. I risultati ottenuti hanno dimostrato l'efficacia dell'apparecchio Amcop nella risoluzione del morso aperto e nella stabilità del risultato ottenuto attraverso il miglioramento dei valori cefalometrici (per es. anterotazione mandibolare) e dei valori neuromuscolari quali l'indice di torsione e il miglioramento del baricentro della muscolatura periorale.



Sopra Angela Di Noia.
A lato la premiazione

“Piccoli” sindacati crescono: doppiato il mezzo secolo

Continua da pag. 1



Riconosciuto a livello governativo e dalla FNOMCeO come rappresentante ufficiale dell'Ortodonzia Italiana nelle questioni di carattere sindacale, in ambito europeo SUSO è in continuo contatto con i rappresentanti sindacali degli altri Paesi. L'interesse nei confronti della sua attività sindacale e culturale sta riscuotendo sempre maggior successo ed il numero di associati a livello nazionale è in costante aumento, sfiorando circa i 1000 iscritti.

In questa breve scheda ci limitiamo a ricordare l'imminente ricorrenza e a dare i dati essenziali della sua identità attuale. Nel 2026 al compimento del mezzo secolo di vita SUSO festeggerà “i suoi primi 50 anni” con una serie di iniziative di cui daremo puntuale notizia. Nel frattempo i messaggi di compiacimento per l'importare “giro di boa” rappresentato dal cinquantenario. sono cominciati ad arrivare. Nell'articolo che segue riportiamo quello beneaugurale del Presidente di OR-TEC, sodalizio da sempre in grande sintonia con il SUSO.

Il Presidente OR-TEC al SUSO alla vigilia del 50°

All'approssimarsi del suo 50° anno di fondazione, desidero esprimere il più sincero ringraziamento al SUSO, partner di straordinaria qualità, da molti anni punto di riferimento per la nostra Associazione.

Una collaborazione che non è solo motivo di orgoglio, ma un'opportunità continua di confronto e crescita professionale.

SUSO per OR-TEC ha sempre dimostrato profonda considerazione riconoscendone il livello di specializzazione e serietà. Il costante invito a partecipare alle loro iniziative ci consente di dialogare con clinici, ricercatori e associazioni di alto profilo, ampliando l'orizzonte e rafforzando le competenze tecnico culturali della nostra professione. Un “grazie” particolare al Presidente Fabrizio Sanna e al “past” Pietro di Michele, la cui visione, professionalità e impegno nel guidare il settore hanno tracciato nuove direzioni di sviluppo, favorendo un innalzamento costante degli standard operativi e formativi.

Grazie a loro e al SUSO, il nostro settore si evolve in un clima di collaborazione, di rispetto reciproco e crescita condivisa. OR-TEC è orgogliosa di farne parte e intende continuare a contribuire con dedizione e competenza allo sviluppo dell'ortodonzia italiana.

Marco Pardini
Presidente OR-TEC

Ricordati di rinnovare la quota entro il 28/2/2026

Iscrizioni 2026



Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia

CONVENZIONI SUSO

Convenzione Polizza di Responsabilità Civile Professionale Reale Mutua Edizioni Martina: sconto sul prezzo di listino dei libri pubblicati, non valido sui libri pubblicati entro 18 mesi



Consulta il nostro sito www.suso.it per scoprire servizi e vantaggi dedicati

NEOLAUREATI E SPECIALIZZANDI

€ 20 neolaureati (nei 3 anni dalla laurea)

€ 20 specializzandi (1° anno di specialità)

€ 50 specializzandi (2° o 3° anno di specialità o masterizzandi)

€ 90 specializzandi (1° - 2° - 3° anno specialità)

NB Gli specializzandi che si iscrivono al primo anno della scuola di specialità, usufruiscono del Bonus del 3 anni con quota agevolata di 90,00 euro al SUSO. Mentre per coloro che si iscrivono al secondo o terzo anno della scuola, pagano la quota riservata agli specializzandi di 50,00 euro per anno di iscrizione.

SOCI ORDINARI

€ 130 per rinnovo entro il 28 febbraio dell'anno in corso o prima iscrizione

€ 150 per rinnovo oltre il 28 febbraio

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Carta di Credito

(collegandosi al www.suso.it)

Rid

addebito automatico SEPA

(richiedere modulo in segreteria)

Bonifico bancario

intestato a SUSO
IBAN: IT 27A 03069 09606 100000116255
Banca Intesa Sanpaolo

ANNO XXIV - N. 6 - 2025

SUSO news

Notiziario d'informazione del Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia

S.U.S.O.

C.so Francia 68 - 10138 Torino

Tel. 011 50 28 20

Cell. e Whatsapp 351 566 61 44

segreteria@suso.it

comunicazioni di carattere generale

amministrazione@suso.it

comunicazioni di carattere amministrativo

www.suso.it

Orari di Segreteria:

Lun-Mer-Gio 9:00/13:00

13:30/17:30

Mar-Ven 9:00/13:00

Coordinamento redazionale

Patrizia Bianucci

Comitato di Redazione

Direttore Responsabile:

Pietro di Michele

Presidente Nazionale:

Fabrizio Sanna

Vicepresidente Nazionale:

Stefania Saracino

Segretario Nazionale:

Santi Zizzo

Tesoriere Nazionale:

Stefano Modica

REDAZIONE

Interni

Patrizia Bianucci, Roberto Deli, Alessandra Leone, Franco Pittoritto, Santi Zizzo

Esteri

Saverio Padalino,

Maria Grazia Piancino,

Massimo Ronchin,

Raffaele Schiavoni

Young

Angela Bianco, Giulia Caldara,

Francesca Cancelliere, Elia Giancio,

Aldo di Michele,

Gian Piero Pancrazi,

Gregorio Tortora

Editore

S.U.S.O.

SINDACATO UNITARIO

SPECIALITÀ ORTOGNATODONZIA

C.so Francia 68 - 10138 Torino

Tel. 011 50 28 20

susosindacato@libero.it

Direttore Responsabile:

Pietro di Michele

Vicedirettore:

Gianvito Chiarello

Periodico registrato presso il Tribunale

di Torino al n. 26/2021 in data 29/04/2021

Sindacato iscritto presso il Registro

degli Operatori di Comunicazione

al n° 36866 in data 30/06/2021

Periodico depositato presso il Registro

Pubblico Generale delle Opere Protette

Segreteria di Redazione

Angela Rosso

Stampa

Graffietti Stampati snc

S.S. 71 Umbro Casentinese Km 4,500

01027 Montefiascone (Viterbo)

Italy

R.I./C.F./P.IVA 01427040561

RICERCA E SVILUPPO, COMUNICAZIONE E MARKETING

Arianto S.R.L.
EDIZIONI MEDICHE

Arianto srl

Corso Trieste 175

00198 Roma

info@arianto.it

www.arianto.it

Spedizione Poste Italiane Spa
Posttarget Magazine autorizzazione
n° CENTRO/01319/04.2021/NPCT

La riproduzione delle illustrazioni
è consentita previa richiesta scritta all'editore
e al proprietario
della testata Suso Sindacato.

Chiuso il giornale il 10 dicembre 2025

Finito di stampare nel mese di dicembre 2025

Norme redazionali
La Redazione si riserva la facoltà di apportare modifiche, se necessario. In mancanza di dichiarazione contraria, qualunque articolo sottoposto all'approvazione della Redazione presuppone la tacita conferma alla pubblicazione totale o parziale. Non si assumono responsabilità in merito a libri o manoscritti non citati. Gli articoli non a firma della Redazione rappresentano l'opinione dell'autore, che può non corrispondere a quella dell'Editore. La Redazione non risponde inoltre degli annunci a carattere pubblicitario o equiparati e non assume responsabilità per quanto riguarda informazioni commerciali inerenti associazioni, aziende e mercati e per conseguenze derivanti da informazioni erranee.

Per info più dettagliate e iscrizioni
www.suso.it

Le comunità tecnica e odontoiatrica si stringono nel ricordo di Pietro Bracco

Sabato 8 novembre alla Dental School di Torino si è svolto il Memorial "Pietro Bracco" evento di rilevanza scientifica ed emotiva organizzato da ANTLO Nord Ovest con il patrocinio dell'Università di Torino, del Dipartimento di Scienze Chirurgiche e di AIOI, AIOT, SUSO e OR-TEC, occasione di confronto e riflessione per la comunità odontoiatrica/odontotecnica, convenuta numerosa per rendere omaggio ad un docente stimato, appassionato ricercatore, punto di riferimento per generazioni di professionisti.

Ad indire tale evento in una sede così prestigiosa ha spinto la scelta dei temi trattati e il prestigio dei relatori, oltre al fatto che l'Ortodonzia è in evoluzione costante e di conseguenza la volontà di stare al passo con il cambiamento.

Di alto profilo, infatti, le relazioni di Maria Grazia Piancino, Rosa Maria Laponte, Antonio Castiglia e dei due odontotecnici, Roberto Giammarini e Mario Miceli. Gli argomenti af-



Pietro Bracco. A destra l'omaggio floreale a Savina Bracco, figlia del Professore



frontati? Aspetti della pratica odontoiatrica e odontotecnica, dalla funzione masticatoria alla progettazione protesica e l'importanza del dialogo interdisciplinare promosso dal Professore

nel corso della carriera.

Coinvolgente la proiezione del video commemorativo con le tappe della vita accademico/professionale dell'illustre docente, il suo im-

pegno costante nella ricerca, l'attenzione alla formazione dei giovani e la dedizione verso la crescita culturale del settore.

Il pubblico ha recepito l'eredità umana e scientifica di Bracco "come un maestro di eccezionale intuito". La sua "vision" si è dimostrata quale verità confermata da studi e documenti scientifici: quella di un Maestro che ha illuminato la strada a molti professionisti. Di qui il successo dell'evento dedicato.

Evento reso peraltro possibile grazie al sostegno dei partner Ciro, Dentaltorino, Metalmed, Ormco, Primalux, Romadent, Smart Evolution e Target, che con la loro partecipazione hanno valorizzato l'iniziativa, rafforzando il legame tra mondo accademico, professionale e industriale. Col Memorial, in definitiva, non solo un'occasione per rivivere il ricordo, ma lo spunto per una crescita condivisa in linea con i valori d'innovazione, collaborazione e formazione continua che il Professore ha sostenuto e trasmesso con passione.

Medicina del sonno odontoiatrica: la formazione SIMSO a Rimini

Dal 6 all'8 novembre l'Hotel Sporting di Rimini ha ospitato il **Corso Residenziale "Odontoiatra Esperto in Medicina del Sonno"** ed il **Congresso Nazionale della Società Italiana di Medicina del Sonno Odontoiatrica (SIMSO)**.

Pensata per offrire aggiornamenti clinico-pratici e percorsi di certificazione, l'iniziativa ha richiamato odontoiatri, medici del sonno e specialisti multidisciplinari da tutta Italia, consolidando Rimini come luogo ideale per la formazione residenziale grazie alle strutture congressuali e alla logistica offerta dall'hotel.

Il corso (6-7 novembre) ha mantenuto la formula residenziale sperimentata negli anni precedenti: lezioni frontali teoriche, sessioni pratiche e case-study, esempi di percorsi diagnostici integrati (anamnesi, polisonnografia, test domiciliari), e prove pratiche sull'impiego delle apparecchiature e dei dispositivi orali per i Disturbi Respiratori del Sonno (DRS). L'approccio ha privilegiato la multidisciplinarietà - con sessioni condivise tra odontoiatri, pneumologi, neurologi e clinici del sonno - per favorire protocolli di lavoro sinergici e percorsi terapeutici personalizzati.

L'8 novembre il Congresso ha raccolto i contributi scientifici più rilevanti presentati durante i lavori: comunicazioni sulle nuove evidenze scientifiche riguardanti l'efficacia dei dispositivi di avanzamento mandibolare, risultati di studi clinici, aggiornamenti sui criteri di selezione del paziente e discussioni sulle linee guida italiane ed europee. Come nelle passate edizioni, una sessione è stata dedicata alle migliori tesi e progetti di ricerca (premio Macaluso Award in ricordo del Prof. Guido Macaluso), con l'intento di favorire il ricambio culturale e promuovere il coinvolgimento dei giovani ricercatori nel settore.

Oltre al valore formativo, uno degli aspetti più apprezzati dai partecipanti è stato il bilanciamento tra formazio-



SIMSO
ITALIAN SOCIETY OF DENTAL SLEEP MEDICINE



ne e occasioni di confronto informale: cene di lavoro, tavole rotonde e momenti di networking hanno permesso lo scambio di esperienze cliniche e l'avvio di collaborazioni clinico-scientifiche, anche grazie alla presenza di numerosi sponsor.

Le recensioni e i bilanci delle precedenti edizioni segnalano come questi incontri aumentino la qualità dell'assistenza offerta ai pazienti, perché consolidano percorsi diagnostici condivisi e riducono la frammentazione delle competenze.

L'edizione di Rimini conferma alcune tendenze chiave per la disciplina:

- la necessità di percorsi formativi strutturati e certificati per l'odontoiatra

che si occupa di medicina del sonno;

- l'importanza della multidisciplinarietà e della collaborazione tra specialisti in cui il ruolo dell'odontoiatra non deve essere marginale o secondario;

- l'utilità di momenti residenziali che combinano teoria, pratica e valutazione dell'apprendimento.

Per chi opera nell'ambito odontoiatrico è ormai chiaro che l'aggiornamento su diagnosi, protocolli di trattamento e valutazione dell'efficacia terapeutica (incluse alternative o combinazioni tra dispositivi di avanzamento mandibolare e terapia meccanica con C-PAP o ancora con terapie posizionali) non è più opzionale: eventi come il corso ed il congresso SIMSO rappresentano tappe obbligate per una pratica clinica moderna e basata sull'evidenza scientifica.

Il Corso residenziale e il Congresso Nazionale SIMSO hanno offerto un mix vincente tra aggiornamento scientifico, formazione pratica e confronto interdisciplinare, consolidando percorsi formativi già sperimentati nelle edizioni precedenti e aprendo nuove prospettive per la diffusione di protocolli condivisi in medicina del sonno odontoiatrica.

Per i partecipanti, l'esperienza si è tradotta non solo in crediti formativi, ma in strumenti concreti da applicare quotidianamente nella pratica clinica.

A Napoli una targa ad un "uomo speciale" per l'ortodonzia italiana



A lato un momento della premiazione. Sotto Gianvito Chiarello e Ignazio Assumma

In occasione della giornata sul "Mondo delle Classi III" dell'8 novembre scorso presso l'Ordine dei Medici Chirurghi e degli Odontoiatri di Napoli, abbiamo riconosciuto a **Ignazio Assumma, Segretario Nazionale SUSO degli anni '90**, un attestato di stima e gratitudine per l'impegno costante a favore degli Ortodontisti.

L'incontro era organizzato dalla CAO di Napoli, in collaborazione con il SUSO, e coordinato da Pasquale Aceto (Segretario CAO e Presidente SUSO Napoli).

Conosco Ignazio Assumma da quando muovevo i primi passi nel Sindacato e di lui ricordo soprattutto la disponibilità e l'entusiasmo ad accogliermi come nuovo arrivato, pronto a trasmettermi esperienza nel proposito lodevole di assicurare energie nuove al sodalizio. Un affetto che mi ha accompagnato anche nel mio soggiorno a Napoli per conseguire la specialità, allorché ebbi modo di apprezzarne le capacità organizzative, partecipando alla Campagna di Prevenzione Odontoiatrica "Un Sorriso per la Vita", di cui fu promotore quale Consigliere del Comune di Napoli.

Al conferimento del Premio la sala era gremita di colleghi che lo hanno acclamato a gran voce. Una bella soddisfazione anche per lui che, circondato dai suoi familiari (tutti colleghi, 5 generazioni di odontoiatri) si è lasciato sfuggire qualche lacrima di commozione. Le tappe salienti della sua carriera vanno dalla laurea in medicina (Napoli 1959) e dalla Specialità in Odontostomatologia (Vanvitelli 1961) e in Ortognatodonzia (Milano 1983) sino alla elezione a Consigliere dell'Ordine dei Medici e del Comune di Napoli oltreché di componente della Commissione Sanitaria della Regione campana. Dulcis in fundo, infine, Segretario Nazionale SUSO. Di qui il conferimento della targa celebrativa che è riprodotta a fianco.



Gianvito Chiarello

28 | 2026
marzo

NAPOLI

Per informazioni contattare:
simso.esami@gmail.com

simso

ITALIAN
SOCIETY
OF DENTAL
SLEEP
MEDICINE

Società Italiana di
Medicina del Sonno
in Odontoiatria
IBDSM Italian Board
of Dental Sleep
Medicine

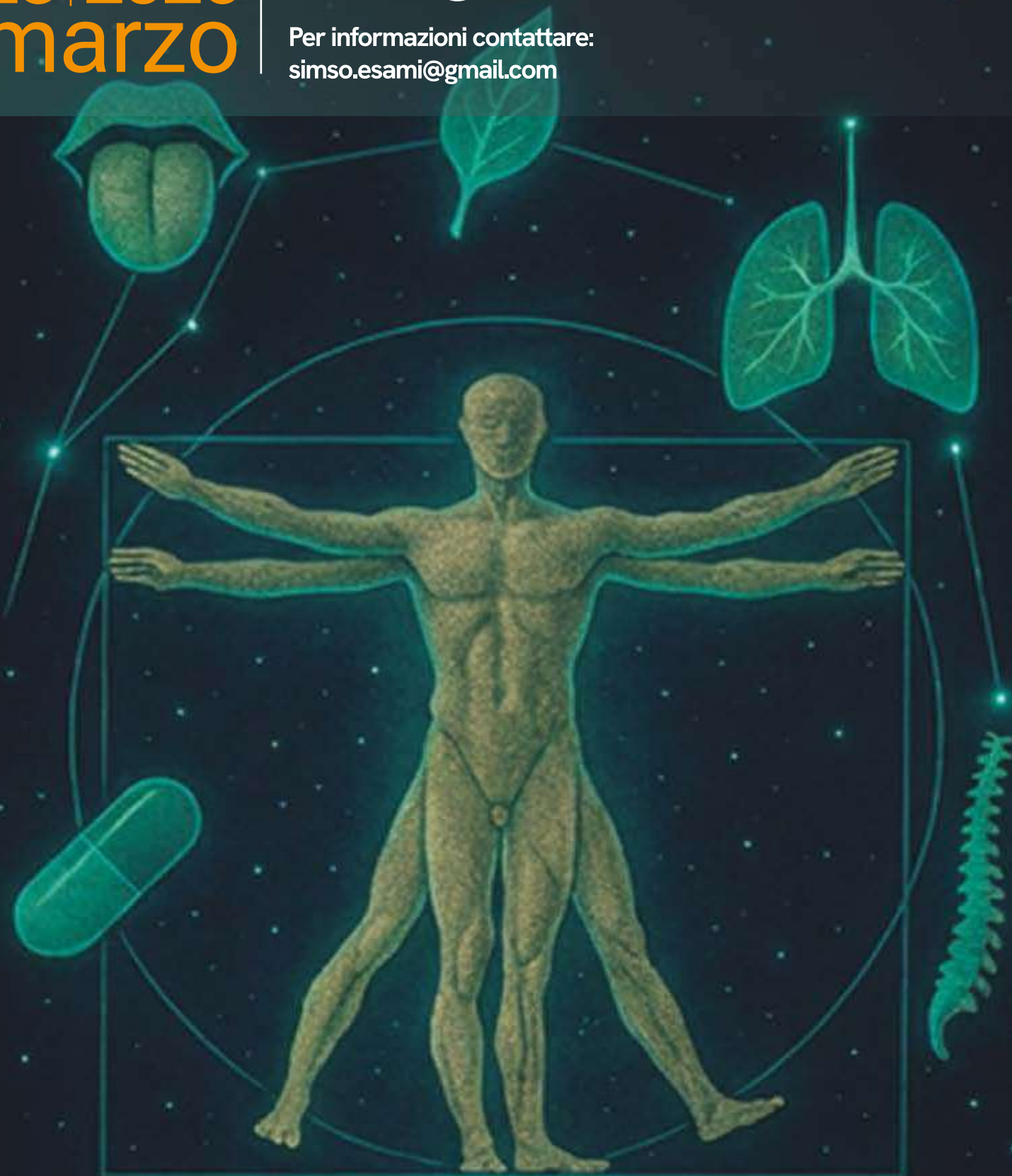
SIMSO Spring Lab:

Oltre il Mad: l'approccio completo alla medicina del sonno.

Postura linguale, nutrizione mirata, farmacologia integrata e approcci multidisciplinari.

Per Odontoiatri • Igienisti dentali • Logopedisti • Fisioterapisti

Gratuito per i Soci SIMSO in regola con la Quota associativa anno 2026



A proposito del costo orario dello Studio odontoiatrico...

In questi venti anni ho pubblicato testi ed articoli sulla necessità della determinazione del **costo orario dello Studio odontoiatrico**, dando corso ad un filone di ragionamenti al riguardo.

Ancora oggi però qualcuno commette alcuni errori che rendono purtroppo teorico il calcolo del costo orario. Un **calcolo sbagliato aumenta il rischio di impresa** e rende inutili gli sforzi di management.

In questa sede mi permetto solo di ricordare a tutti i lettori che si cimentano in questo calcolo, che ogni valore è teorico se non si tiene conto della **variabile "tempo"**.

Impostare il calcolo del costo orario, ipotizzando ad inizio anno le ore di apertura dello Studio, significa solo immaginare astrattamente e teoricamente un numero.

Basta infatti che dopo qualche mese un certo numero di pazienti **disdica** gli appuntamenti, oppure sarà sufficiente **prolungare l'orario** con gli **straordinari** o dover gestire delle **urgenze**, che quel valore delle ore di apertura aumenterà o diminuirà, modificando così il costo orario, che oscillerà tra un valore teorico previsto (sulla carta le ore di apertura) ed un valore reale (effettive ore di apertura dello Studio).

Nell'industria, dove vige la **teoria aziendalistica** esclusiva, lo stabilimento che produce beni può venderli successivamente, beni che possono essere sempre immagazzinati.

Nello **Studio odontoiatrico invece** il costo orario è obbligatoriamente sempre dipendente dalla presenza di un paziente seduto al riunito, senza del quale non si può certo produrre e non si può immagazzinare alcuna prestazione, si tratta quindi di una **prestazione che viene erogata "su misura" e non completamente replicabile staticamente.**

Nell'industria la produzione è statica, non operatore-paziente dipendente e quindi non soggetta a ritardi, disdette ed aumenti di energie e costi..., la catena produttiva di



un'industria produce in base a tanti pezzi/ora, ma nella libera professione pensare di irrigidirsi in un calcolo del costo orario meccanicistico, nel tentativo di semplificare, è rischioso e nella migliore delle ipotesi è inutile, così come pensare che la comunicazione o il marketing possano risolvere tutti i problemi organizzativi...

Nella libera professione il costo orario è sempre "previsionale" e va misurato singolarmente Studio per Studio, va costantemente tenuto sotto controllo e riallineato nel tempo, non basta calcolarlo una volta con la formula, perché può cambiare dopo qualche mese...

Nell'industria e nelle imprese produttive di beni, il costo

orario è e deve essere una costante che va rispettata, ma nella libera professione le variabili della relazione medico-paziente possono anche rappresentare il vero valore aggiunto nella personalizzazione del rapporto di fiducia, rendendo il costo orario un valore "previsionale" e per questo costantemente da riclassificare frequentemente per collegarlo al management.

A proposito del "rischio di impresa" non dimentichiamoci che se non si controlla costantemente la gestione manageriale, misurando la corrispondenza tra le ore di apertura, teoricamente previste e quanto realmente accade nella quotidianità, anche per le spese fisse, continuerai solo a pensare che il tuo Studio costi sempre 40 €, mentre potrebbe adesso costarne 45 € o 30 €. Il calcolo del costo orario, nella libera professione, è sempre un calcolo "preventivo" e va monitorato "rialineandolo" attraverso la gestione (management), in modo da ridurre il rischio di impresa.

Il costo orario, calcolato al tempo zero (teoricamente ad inizio anno) e poi riclassificato per gestire proprio quell'aspetto del rischio di impresa, collegato allo stesso costo orario di cui tu parli, intuendone inizialmente l'importanza.

Una formula non è un "metodo". Soprattutto nel caso dello Studio odontoiatrico, dove si eseguono servizi e prestazioni sanitarie e non produzione di beni materiali tangibili ed immagazzinabili.

Con simpatia.

Antonio Pelliccia

Controlling Management Education

Prof. Economia ed Organizzazione Aziendale Università Cattolica del Sacro Cuore Roma Policlinico Agostino Gemelli - Coordinatore Post Graduate Management e Marketing in Odontoiatria Università Vita e Salute Ospedale S. Raffaele di Milano. Consulente di Direzione per le Strategie d'impresa e per la Gestione Strategica delle Risorse Umane



Academy Member
of American Association

Continuing Management Education

Soluzioni utili, innovative e sempre personalizzate, misurabili per sviluppare la professione di successo

"Non immaginare il tuo futuro, programmallo"

Prof. Antonio Pelliccia



INFO@ARIANTO.IT



Arianto
CONTINUING MANAGEMENT EDUCATION





Il "rush" finale del SUSO dopo un anno vissuto intensamente

La ricorrenza dei 50 anni di vita del SUSO nel 2026 è occasione di un colpo d'occhio su un'istituzione dinamica, presente su vari fronti interdisciplinari



Il SUSO e la riabilitazione muscolo scheletrica all'Ordine di Varese



Dedicata al tema della riabilitazione muscolo-scheletrica orale, la serata di formazione organizzata dal SUSO di Varese si è svolta il 22 ottobre presso il locale Ordine dei Medici. Guidato da Luca Levirini, Direttore della Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia dell'Università dell'Insubria e da Giorgio Ferriero, Direttore della Scuola di Specializzazione in Medicina Fisica e Riabilitativa della stessa Università, l'incontro ha rappresentato un'importante occasione di approfondimento sulle dinamiche della multidisciplinarietà e sull'importanza di integrare le competenze di diversi professionisti sanitari per costruire la migliore sinergia a beneficio del paziente.

Grande la partecipazione di giovani colleghi, attenti ed entusiasti, a conferma dell'interesse verso un approccio moderno, collaborativo e scientificamente fondato alla riabilitazione e alla salute orale. Il professore Ferriero ha commentato con entusiasmo la presenza di così tanti giovani e si è detto soddisfatto per la curiosità presente sui volti di tutti, così come dalla voglia di voler comprendere da parte di tutti i presenti, il ruolo delle differenti figure nell'ambito della riabilitazione muscolo scheletrica.

La Sezione SUSO di Varese esprime un sentito ringraziamento all'Ordine dei Medici di Varese per l'ospitalità e per aver contribuito a rendere possibile un momento di confronto e crescita professionale.

Grazia Viti

Presidente SUSO Como - Lecco - Varese



Equo compenso e turismo dentale alla ribalta assieme a SUSO e alla CAO

Esiste una preziosa sintonia tra SUSO ed AIO: entrambe ricoprono un ruolo sindacale, stanno entrambe crescendo scommettendo sui giovani, insieme possono avere risonanza e autorevolezza su temi di categoria. Ma al 32° Congresso con l'intervento di Stefania, è emerso qualcosa di più. Cresciuta nel Consiglio provinciale AIO Bari, come ortodontista ha vissuto e vive la situazione di collaboratrice di studi odontoiatrici, dove se un tempo si dipendeva dal titolare, ora domina la logica delle Srl, i rapporti di lavoro sono meno personalizzati e vi sono rischi sulla determinazione dei compensi. Servirebbe una regolazione più rigorosa dei rapporti di lavoro. Per contare su questi temi ai tavoli della politica, AIO ha chiesto l'unione tra forze di categoria (sindacati) e della professione (Ordine), senza dimenticare il supporto delle società scientifiche. A Roma, abbiamo trovato la grande sintonia di SUSO e avuto un riscontro del valore della nostra posizione. Oggi i tariffari minimi e la necessità di porre un argine al turismo odontoiatrico in paesi extra-UE sono temi al centro di un'attenzione condivisa ordini-sindacati di categoria dove c'è posto per un forte dialogo AIO-SUSO. Per la cronaca, al nostro Congresso la CAO, rappresentata dal Presidente Andrea Senna, ha sottolineato che il nomenclatore tariffario non deve essere al ribasso e sarà oggetto di proposte di legge condivise tra professione e categoria. Altre sul turismo odontoiatrico la posizione CAO nazionale è di invito al governo a non consentire più all'utenza la detrazione del 19% delle fatture di interventi praticati in paesi extra UE (in genere a prezzi stracciati). Ancora una volta, un plauso da AIO. La posizione è giusta. Siamo qui per trasformarla in una legge insieme a tutte le forze di categoria, a partire dal "fronte" SUSO-AIO.

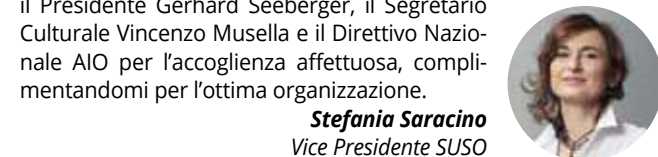
Gerhard Seeberger
Presidente Nazionale AIO



32° Congresso AIO: la rappresentanza SUSO ...come in famiglia

Ho avuto l'onore di rappresentare il SUSO al 32° Congresso Nazionale dell'AIO (24 e 25 Ottobre) presso il Dipartimento di Scienze Odontostomatologiche e Maxillo-Facciali della Sapienza di Roma. Due giorni di comunicazione, confronto e cultura odontoiatrica organizzati in collaborazione con AIO Academy, in cui giovani e promettenti soci AIO hanno fatto da apripista ad ospiti prestigiosi. Pur essendo io iscritta da sempre all'AIO e pur avendo fatto parte del Consiglio Direttivo provinciale AIO, non mi era finora capitato di partecipare ad un Congresso Nazionale ed è stato piacevole constatare lo spirito di appartenenza e la folta partecipazione giovanile grazie anche all'Academy che dà spazio alle "promesse". In occasione dei saluti istituzionali, ho avuto l'onore di parlare in rappresentanza del SUSO dopo Andrea Senna, attuale Presidente CAO, constatando con piacere una comune visione dei problemi che la professione sta attraversando. Di qui, la comunione di intenti sia con CAO che con AIO. Un'altra bella sorpresa per la partecipazione e lo spirito goliardico è stata la serata sociale dove mi sono sentita davvero in famiglia. Ringrazio pertanto il Presidente Gerhard Seeberger, il Segretario Culturale Vincenzo Musella e il Direttivo Nazionale AIO per l'accoglienza affettuosa, complimentandomi per l'ottima organizzazione.

Stefania Saracino
Vice Presidente SUSO



AIFO e le problematiche del sistema stomatognatico



Lo scorso 7-8 novembre si è svolto il Congresso AIFO "L'Ortodonzia Funzionale nel 2025: ridefinizione i principi e rivisitiamo le tecniche".

Nella giornata del venerdì si sono svolte le relazioni da parte dei soci su vari e importanti quesiti clinici concernenti la diagnosi causale e le metodiche terapeutiche con apparecchiature funzionali attuabili sia nei soggetti in crescita che nei pazienti adulti con disfunzioni cranio-mandibolari. Sono stati presentati e discussi dispositivi originali o con varianti nell'uso, rispetto alle tradizionali versioni ed indicazioni di Scuola.

Nella giornata successiva siamo andati a svizzerare questi argomenti da un punto di vista clinico e multidisciplinare grazie alla presenza di tre pazienti e di colleghi ortodontisti, di medici osteopati, di logopedisti, osteopati e di altre figure professionali che intervengono nelle problematiche del sistema stomatognatico.

Da ultimo, sono stati presentati gli obiettivi che l'AIFO, con il Presidente Beniamino Volpato (nella foto in basso), si propone di perseguire nel prossimo anno, in continuità con le linee proposte in questo Congresso, organizzando incontri sia in presenza che da remoto mediante incontri online. In base alle modifiche dello statuto recentemente approvate, l'AIFO vuole permettere questa continua crescita professionale e collaborazione reciproca tra coloro che già oggi si trovano a lavorare sullo stesso campo ma senza una vera conoscenza e collaborazione formativa tra di loro.

Può essere un punto di partenza per approfondimenti monodisciplinari e per un confronto con il mondo universitario e di questo ringrazio la Prof.ssa Maria Grazia Pincino per aver presenziato ai lavori congressuali.

Ringrazio tutto il direttivo SUSO per il patrocinio rilasciato ed il Presidente OR-TEC Marco Pardini per la sua presenza e per il suo sostegno alla manifestazione.

Per informazioni: aifoassociazione@gmail.com

Felice Tartaglione
Segretario AIFO



Con gli studenti all'Aquila per un futuro professionale consapevole e di qualità

A nome dell'Associazione Italiana Studenti di Odontoiatria (AISO) esprimo sincera gratitudine a Laura Miriam Pallotta, Consigliere Nazionale SUSO, per il suo intervento durante la 87ª Assemblea Nazionale AISO svoltasi all'Aquila a Novembre. Una presenza che ha dato valore all'incontro, confermando l'attenzione che SUSO dedica alle nuove generazioni di Odontoiatri.

Il sostegno non riguarda solo il dialogo con gli studenti, ma è una vera guida nel passaggio alla professione: tutela sindacale, formazione specialistica, aggiornamento continuo, informazione e supporto nelle questioni normative e deontologiche. Sapere che, subito dopo la laurea, i nostri soci potranno trovare in SUSO un riferimento affidabile e competente è per noi motivo di grande tranquillità e motivazione.

La vicinanza SUSO rafforza il percorso degli studenti e ci aiuta a costruire, insieme, un futuro professionale consapevole e di qualità.

Samuele Parretti
Presidente Nazionale AISO



All'Assemblea dell'AISO nella città risorta dal tragico sisma

Il SUSO era presente alla 87ª Assemblea Nazionale AISO, per la cronaca l'unico, ancor oggi, Sindacato di Studenti di una Facoltà Italiana, svoltasi all'Università dell'Aquila dal 6 all'8 Novembre e che ha richiamato studenti in Odontoiatria da tutta Italia con un programma di livello, nella città rinata dopo il tragico sisma. Durante la tre giorni gli studenti hanno avuto modo di eseguire esercitazioni pratiche con esame elettromiografico e di implantologia.

Dopo aver portato i saluti del Presidente Fabrizio Sanna e dei Consiglieri Nazionali SUSO, la scrivente ha illustrato le offerte formative in presenza e FAD, di consulenza, e di assistenza legale (e non solo) che il Sindacato mette a disposizione dei soci, compresi i più giovani, richiamando la storica fondazione di AISO nel lontano 1982 da parte di alcuni, attuali Colleghi.

Laura Miriam Pallotta
Consigliere Nazionale SUSO



Trattamento ortodontico in età pediatrica all'Ordine dei Medici di Roma

Durante l'incontro "Salute orale e trattamento ortodontico del bambino: un approccio integrato per una cura completa", tema centrale ma spesso sottovalutato, l'8 novembre ho relazionato sul "Trattamento ortodontico in età pediatrica, trip and tricks".

Come presidente della Sezione romana del SUSO nonché coordinatore della Commissione Ortodonzia istituita presso la CAO Roma, considero infatti fondamentale creare momenti di confronto e formazione per rafforzare non solo le competenze tecniche, ma anche per una maggior consapevolezza del ruolo dell'ortodontista nella prevenzione e gestione del paziente in età evolutiva.

Svolgendosi nella sede dell'Ordine dei Medici l'evento ha rappresentato anche un segnale importante testimonianza della volontà di collaborazione tra SUSO e istituzioni ordinistiche. "Solo attraverso un dialogo costruttivo e costante infatti si può istituire un sistema odontoiatrico più forte dal punto di vista etico, preparato ad affrontare le sfide future, inclusa quella - sempre più urgente - della corretta intercettazione ortodontica".

Biagio Pacella
Presidente SUSO Sezione Roma



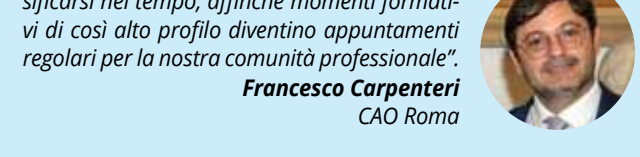
...E il commento convinto di un partecipante all'incontro

Membro della CAO Roma, Francesco Carpentieri, ha seguito il corso come discente e condivide così la sua esperienza.

"Partecipare all'incontro è stato stimolante. Oltre alla qualità dei contenuti scientifici, ho apprezzato il taglio pratico con cui il relatore ha affrontato il tema, centrale per chi, come me, crede nella prevenzione e nell'intercettazione precoce delle malocclusioni.

Il clima dell'incontro è stato aperto e partecipato, ricco di spunti utili anche per chi non si occupa solo di ortodonzia, ma desidera una visione più completa nell'approccio clinico. Eventi così sono fondamentali per creare cultura, stimolare il confronto e accrescere il livello qualitativo della professione. Auspicio che la collaborazione CAO Roma-SUSO possa intensificarsi nel tempo, affinché momenti formativi di così alto profilo diventino appuntamenti regolari per la nostra comunità professionale".

Francesco Carpentieri
CAO Roma



Una "mission inclusiva": unire le diverse anime della professione

Scattare una foto e dividerla, significa trasmettere in un istante ciò che si sta, e come, facendo. E se questa forma di istantaneità può essere considerata un'unità di misura, allora possiamo dire di averla misurata bene.

Perché l'istantanea di sabato 9 novembre racconta, meglio di qualsiasi parola, il grande successo dell'evento: la partecipazione, la qualità del parterre dei relatori, l'attenzione della platea. Gli addetti ai lavori sanno bene quanta dedizione, organizzazione e passione servano perché tutto questo si realizzi.

In un vero lavoro di squadra della Commissione Albo Odontoiatri, posso dire che il contributo del SUSO è stato prezioso, soprattutto nell'approfondimento delle tematiche legate alle malocclusioni di Classe III.

Unire le diverse anime della professione - ordinistica, sindacale, accademica e libero-professionale - è la missione inclusiva che deve continuare a contraddistinguerci e rafforzarsi come comunità professionale.

Pietro Rutigliani
Presidente CAO Napoli



CAO Napoli: dialogo tra clinica, ricerca e formazione nel "Mondo delle Classi III"

Organizzata per l'8 novembre dalla Commissione Albo Odontoiatri di Napoli la giornata dedicata al "Mondo delle Classi III" ha costituito un evento di formazione ad alto livello dedicato alle III classi scheletriche, dal trattamento nel bambino all'adulto. Evento che ha coagulato competenza, passione e confronto scientifico.

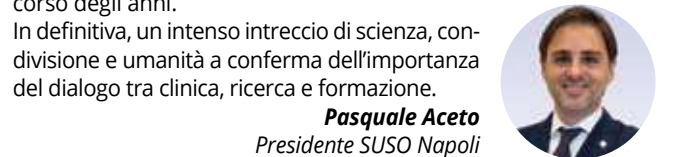
Un ringraziamento va al Presidente OMCeO Bruno Zuccarelli e al Presidente CAO Pietro Rutigliani per il costante sostegno alle iniziative formative. Ma un sentito "grazie" anche a Letizia Perillo, ad Ambra Michelotti e a Rosa Valletta, rappresentanti delle due Università di Napoli, per il continuo impegno nel promuovere la collaborazione tra mondo accademico e professionale clinica.

Grazie ai suoi relatori (Riccardo Nucera, Ludovica Nucci, Vincenzo Grassia, Vincenzo D'Antò, Renato Tagliaferri, Tecla Bocchino, Stefania Perrotta, Valeria Assumma e Michela Giudice) la giornata è stata arricchita da contenuti e approfondimenti scientifici mentre in virtù della loro professionalità Giuliana Laino e Maddalena Vitale han dato prova della loro capacità di moderatori di stimolare il dibattito e guidare con eleganza il confronto tra i relatori e il pubblico.

Agli organizzatori infine va il merito di un'impeccabile organizzazione e la cura del dettaglio, elementi che hanno reso possibile il successo. Un momento toccante nel corso della giornata la consegna del Premio alla Carriera ad Ignazio Assumma, per l'impegno, la passione e il contributo dato alla professione nel corso degli anni.

In definitiva, un intenso intreccio di scienza, condivisione e umanità a conferma dell'importanza del dialogo tra clinica, ricerca e formazione.

Pasquale Aceto
Presidente SUSO Napoli



NOVE PARADIGMI DI MARKETING ODONTOIATRICO
Practice Management & Deontologic Marketing**Antonio Pelliccia**

Economo e consulente di direzione
per le strategie di impresa
e per la gestione strategica
delle risorse umane,
Editore e Direttore Responsabile
iscritto all'Ordine dei Giornalisti

Leggiamo i primi 3 in questo articolo.

1. Il primo paradigma: "Le premesse per dare il giusto significato al Marketing Odontoiatrico"

"Non vendere ma farsi preferire". Questa frase, che ho più volte approfondito nei miei articoli e comunicato durante i miei corsi rappresenta la sintesi della filosofia che ha portato al successo le organizzazioni degli studi dentistici che hanno adottato il Marketing Deontologico, superando anche i periodi di crisi economica e di mercato. In trent'anni di consulenza diretta negli studi odontoiatrici, di relazioni e corsi svolti attraverso un'intensa e costante attività formativa, posso certamente considerare gli effetti del Marketing in Odontoiatria.

Sicuro di aver svolto la più grande ricerca in questo ambito, voglio soffermare la vostra attenzione sulle seguenti importanti premesse.

- Prima di procedere verso una qualsiasi strategia di marketing, occorre adottare il "sistema di misurazione" e fissare gli "obiettivi".
- Il sistema di misurazione migliore è quello economico, non quello emozionale.
- Molti confondono la pubblicità con il Marketing. È un errore gravissimo che porta a credere che basti stampare e distribuire il depliant, realizzare un sito Internet, oppure proiettare un video in sala d'attesa, per consolidare il successo professionale negli anni.
- Le emozioni servono per rendere attraente la strategia di Marketing, per comunicarla, sono i numeri a rendere i risultati incontrovertibili, le opinioni sono soggettive. Quindi dire che il marketing porterà ad un miglioramento dell'immagine, se questa non si abbinerà ad una maggiore richiesta di servizi acquistati da nuovi o vecchi pazienti, significa che il rischio è solo quello di aver buttato dei soldi.
- Al massimo possiamo accettare un mantenimento dei valori economici, in seguito ad una strategia di Marketing, se avevamo però stabilito inizialmente di volere raggiungere un obiettivo di mantenimento.
- Occorre dotarsi sempre anticipatamente di un dato numerico economico di riferimento. In pratica occorre conoscere il proprio bilancio ed analizzarlo in base ai



costi per avere un quadro chiaro della gestione economica e fiscale della propria attività.

- A questo punto, si deve analizzare il mercato. È sicuramente più semplice conoscere il mercato per chi già esercita l'attività e ne ha una sensibilità frutto proprio dell'esperienza e della permanenza. In pratica comunque si tratta di conoscere e gestire i numeri che caratterizzano l'attività, i dati interni economici e fiscali ed i dati esterni provenienti dal mercato e dal suo costante modificarsi.

Una ottima procedura è quella di riclassificare il piano strategico. Anche se non è consuetudine per i liberi professionisti, che non sono obbligati ad avere un piano strategico come le Società di capitali, sarebbe buona norma riclassificare almeno i costi in base ai Centri di Costo (quanto spendo per una data attività e quanto ricavo, quanti oneri fiscali e quanto mi rendono le singole prestazioni o le branche delle specialità praticate). Altra sana abitudine è di raccogliere sempre

un quadro chiaro dal mercato all'interno del quale si svolge la propria attività. Ad esempio conoscere quanti e quali concorrenti, cosa fanno, come comunicano, quali prestazioni o servizi erogano, che prezzi hanno, come si propongono, etc.

2. Il secondo paradigma: "Migliora la Qualità"

"Qualità significa costante e continuo miglioramento. Chi dice di averla raggiunta, in quel momento l'ha persa". Ecco la definizione migliore del concetto di Qualità.

Non è pensabile parlare di posizionamento, oppure di vantaggio competitivo sulla concorrenza e di Marketing Odontoiatrico, se prima non si è acquisita la Qualità Clinica e Chirurgica. Questa Qualità non si raggiunge mai, si può e si deve sempre perfezionare qualcosa in più. I pazienti scelgono i professionisti a cui affidare la cura della propria salute sviluppando una relazione di fiducia nel procedimento decisionale. È proprio quella del "bene fiducia" la strada da percorrere per parlare di Marketing Odontoiatrico

ai pazienti.

In questo ambito il "bene salute" occupa di diritto il primo posto.

A cosa serve essere ottimi comunicatori ed essere riusciti ad ottenere una grande visibilità, se poi i pazienti sono scontenti delle soluzioni terapeutiche? Se non percepiscono la diagnosi? Se non comprendono la terapia? Se non adottano comportamenti consoni al mantenimento post terapeutico con la gestione della prognosi?

Prima occorre lavorare sul prodotto, sul servizio, sulla prestazione, sulla relazione, poi sul sistema per posizionarlo, per renderlo riconoscibile, apprezzato, unico, esclusivo, ...

3. Il terzo paradigma: "Lavora in Team"

"Everybody need somebody too". Chi non ha bisogno di qualcuno? Ecco un altro assunto fondamentale di marketing. Non solo un team interno, composto dal personale e dai collaboratori dello studio, ma anche un team esterno, dato dalla sommatoria dei pazienti che, sentendosi parte attiva e soddisfatta del trattamento terapeutico e dell'organizzazione dello studio dentistico, ne diventeranno divulgatori. Il Team interno deve anche essere il vero motivatore verso il Team esterno (i pazienti). È buona regola comunicare sempre molto con i vostri Team, renderli partecipi delle vostre scelte, coinvolgerli nelle decisioni di tipo clinico, informarli sui prodotti, sugli strumenti e sulle soluzioni che avete deciso di adottare. Sono loro i vostri primi maggiori referenti. Impara a gestire il Team. Su questo tema del Team Building ho scritto molto ed ho sviluppato precisi protocolli manageriali. Ad esempio nel caso delle prestazioni estetiche che volete praticare e promuovere nel vostro studio ai vostri pazienti, fatele prima provare omaggiandole al vostro Team interno. Sbiancamento, radiofrequenza, filler, allineamento con l'ortodonzia invisibile, etc., se conquistano il vostro Team, questi si trasformeranno in un formidabile Opinion Leader. Ma il vostro Team esterno? Quello composto dai pazienti? Diventeranno strategici se sarete capaci di trasformarli in divulgatori ed è per questo motivo che è sempre fondamentale comunicare a questo target le novità e le opportunità delle prestazioni praticate all'interno dello studio. Dovete però saper comunicare in base alle leggi del Marketing ed è per questo che vi parlerò del quarto paradigma nel prossimo speciale. Ma lavorare in Team significa anche "Fare Network con i Partner potenziali", come affronteremo al sesto paradigma...

Seconda parte sul prossimo numero



PRESTAZIONI SANITARIE E FATTURAZIONE ELETTRONICA - DLGS N. 81 DEL 12/06/2025



Loris Vignoli

Commercialista
Revisore Contabile
Consulenza aziendale, societaria
e tributaria

Comprendo che la documentazione sulle **prestazioni sanitarie** e la **fatturazione elettronica** possa sembrare complessa, ma questo aggiornamento è un'importante semplificazione per gli operatori sanitari.

Niente Fattura Elettronica per i Pazienti

La notizia più importante e **definitiva** è questa: con il Dlgs 81/2025 è stato stabilito **a regime** (non più soggetto quindi a proroghe annuali) che non dovrà essere emessa la fatturazione elettronica per le prestazioni sanitarie rivolte ai pazienti (**persone fisiche/privati**).

La **ragione di questo divieto** è quella di **proteggere la privacy dei clienti** ed i relativi dati, considerati particolarmente sensibili in ambito sanitario.



- **Cosa significa per i professionisti?** Continuerete ad emettere al paziente la **fattura "tradizionale" cartacea**, esattamente come prima.
- **Quali prestazioni sono soggette a fatturazione cartacea?** Tutte le prestazioni sa-

nitarie, incluse quelle di medicina e chirurgia estetica, rese nei confronti di persone fisiche.

- **Cosa succede ai dati delle spese sanitarie?** I dati delle spese sanitarie continueranno ad essere inviati al **Sistema Tessera**

Sanitaria (TS), ma **dal 2025** l'invio sarà **unico ed annuale** (anziché semestrale - *Faq agenzia entrate del 24/09/2025*). La scadenza dell'invio sarà stabilita prossimamente con decreto del Ministero dell'economia e delle finanze.

Quando rimane l'obbligo della fattura elettronica

L'obbligo di fatturazione elettronica rimane solo nei seguenti casi:

- **Rapporti BtoB professionista/struttura sanitaria** (es. il medico che fattura alla struttura sanitaria).
- **Paziente non persona Fisica** (es. fatture emesse a società sportive per le visite mediche agli atleti oppure ai datori di lavoro per le visite ai dipendenti).
- **Attività non sanitarie del professionista** (es. consulenze tecniche, docenze a convegni).

In sintesi, la normativa ha messo un punto fermo, **garantendo la riservatezza** dei dati sanitari in modo definitivo. Rimaniamo a vs disposizione per eventuali ulteriori approfondimenti.

SPIEGARE L'IA AL PAZIENTE: NUOVE DINAMICHE COMUNICATIVE NELL'ODONTOIATRIA DIGITALE



Giulia Gori

Ingegnere Biomedico

L'ingresso dell'intelligenza artificiale (IA) nello studio odontoiatrico sta trasformando non solo la diagnosi e la pianificazione terapeutica ma anche la relazione con il paziente. Di fronte a strumenti in grado di analizzare radiografie, suggerire possibili lesioni, prevedere complicanze o simulare piani di trattamento, l'odontoiatra si trova oggi a dover integrare nuove competenze non soltanto tecniche ma anche comunicative. Spiegare come funziona un algoritmo, quali sono i suoi limiti e che ruolo svolge davvero nella decisione clinica diventa parte integrante della pratica quotidiana. Comunicare l'IA al paziente, tuttavia, non è sempre semplice. Da un lato c'è il rischio che l'uso della tecnologia generi entusiasmi e aspettative eccessive, molti pazienti potrebbero interpretare l'IA come un sistema "infallibile", una sorta di garanzia assoluta di accuratezza. Dall'altro lato vi è una percentuale crescente di persone diffidenti verso gli strumenti digitali, preoccupate per la privacy, per la sicurezza dei dati o per la possibilità che l'uso della tecnologia sostituisca il giudizio umano. L'equilibrio tra questi due estremi dipende anche dalla qualità della comunicazione clinica.

Uno degli ambiti in cui l'IA è già ampiamente presente è l'analisi delle immagini radiologiche. Un software può evidenziare carie, lesioni periapicali, perdita ossea parodontale o anomalie anatomiche. Tuttavia, la capacità di

spiegare cosa rappresenti effettivamente quel marcatore visivo o quella zona evidenziata dall'algoritmo è cruciale per evitare fraintendimenti. Una comunicazione efficace parte da un concetto chiave, l'IA non sostituisce la diagnosi clinica ma la supporta. Mostrare l'immagine e dire "il software ha segnalato questa area, ora la valutiamo insieme" permette di mantenere chiaro il ruolo dell'odontoiatra come interprete e decisore, non come semplice esecutore di ciò che propone la macchina. È utile sottolineare che l'algoritmo può "vedere" pattern ricorrenti ma non è in grado di integrare le informazioni anamnestiche, le caratteristiche individuali del paziente o la complessità clinica del caso. L'odontoiatra, al contrario, possiede la capacità di contestualizzare, questo rafforza la percezione del paziente di essere seguito da un professionista competente che usa la tecnologia come strumento, non come sostituto.

Per i pazienti che mostrano scetticismo verso le nuove tecnologie, la trasparenza è la chiave. Spiegare in modo semplice, senza tecnicismi ma senza semplificazioni eccessive, che l'IA non "decide" ma analizza informazioni già presenti nelle immagini, permette di ridurre l'ansia. È altrettanto importante rassicurare su come i dati vengano trattati, ossia dove vengono conservati, per quanto tempo, con quali sistemi di protezione e con quali finalità. La percezione della privacy è oggi un elemento emotivo oltre che normativo, e una breve spiegazione può fare la differenza nella costruzione della fiducia. Un atteggiamento aperto alle domande, all'ascolto e alla personalizzazione della spiegazione aiuta il paziente a sentirsi parte del processo diagnostico. Un rischio spesso citato nella letteratura è la



"disumanizzazione" della relazione clinica in presenza di tecnologie avanzate. In realtà, l'introduzione dell'IA può rappresentare un'opportunità opposta, alleggerendo il carico di lavoro e permettendo al professionista di concentrarsi di più sulla relazione.

L'empatia diventa ancora più centrale in un contesto tecnologico perché deve compensare la distanza percepita tra paziente e dispositivo. Guardare il paziente mentre si spiega l'immagine, modulare il tono di voce, chiedere se ha compreso ciò che vede sullo schermo, sono dettagli che mantengono il rapporto umano come fulcro dell'esperienza di cura.

L'odontoiatra può sfruttare l'IA come un "ponte comunicativo", mostrare un'immagine evidenziata fa da stimolo visivo e facilita la spiegazione. Questo aiuta a migliorare l'adesione tera-

peutica perché ciò che il paziente vede (una lesione evidenziata, un'infezione potenziale, un rischio predittivo) diventa più concreto e comprensibile.

L'IA non cambia solo gli strumenti ma le dinamiche della conversazione clinica. Il paziente diventa più partecipe, più informato e più curioso. Mentre l'odontoiatra deve diventare un interprete critico della tecnologia, capace di integrarla nella narrazione clinica senza sovrastimarla né demonizzarla.

La sfida è trovare il giusto equilibrio: mantenere la competenza tecnica necessaria per risultare autorevoli, senza perdere quell'umanità che rende la comunicazione davvero efficace. In questo senso, empatia e capacità comunicativa rimangono risorse molto più incisive di qualsiasi algoritmo.

ORTHOLIFE^{per} Imagine ORTHODONTICS



LISTEN HERE



ASCOLTA IL PODCAST
ORTHOLIFE FOR IMAGINE
TUTTE LE INTERVISTE
REGISTRATE DURANTE
L'EVENTO DI THE POINT



THE POINT
ORTHODONTIC SOLUTIONS

Odontoiatria, Legge e Medicina Legale

Un nuovo compagno di viaggio per gli odontoiatri

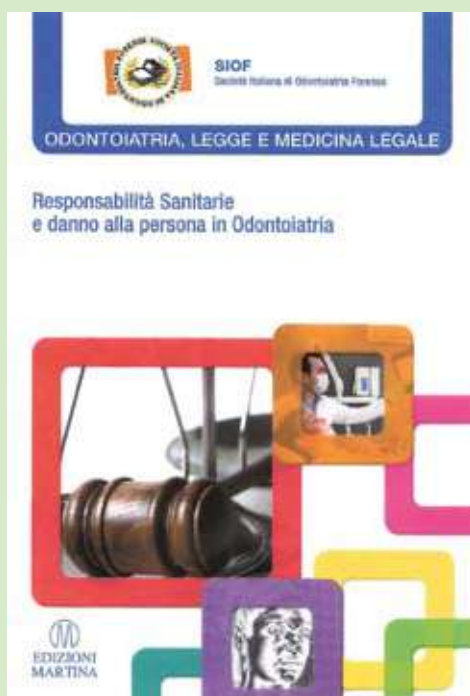
“Odontoiatria, Legge e Medicina Legale Responsabilità Sanitarie e danno alla persona in Odontoiatria”, volume edito da SIOF, costituirà una tappa significativa nella maturazione culturale dell'odontoiatria italiana. A 13 anni dalla prima edizione (2012) dedicata principalmente all'ortodonzia, il nuovo testo, di prossima pubblicazione con la nuova Presidenza di **Pierpaolo Di Lorenzo**, si presenta come un'opera ampliata nei contenuti, aggiornata alle evoluzioni normative quale frutto di un'eccezionale collaborazione tra medici legali, odontoiatri forensi, clinici delle principali Società Scientifiche e cultori del diritto.

Non si tratta solo del risultato di un lavoro collettivo, ma della testimonianza di una vera “compagnia del sapere”, unita in un progetto comune: promuovere rigore, conoscenza e dialogo tra discipline da sempre affini ma oggi necessariamente integrate. Ispiratore e promotore dell'iniziativa, Alberto Laino, affiancato da Raoul D'Alessio che ha contribuito con entusiasmo allo sviluppo del progetto, mentre determinante è stata la guida di Claudio Buccelli, il cui insegnamento rimane un punto di riferimento imprescindibile, per la coerenza data al percorso editoriale, con equilibrio ed autorevolezza.

Con la consueta lucidità e capacità di sintesi, Pietro di Michele ha apportato suggerimenti preziosi a rafforzare l'impianto metodologico e scientifico dell'opera. L'itinerario editoriale è stato seguito, con attenzione costante e ampia visione, da Gabriella Ceretti, Presidente SIOF, e dallo scrivente, garantendo quella rara armonia tra rigore e sensibilità che contraddistingue la SIOF.

Responsabilità sanitaria, terreno sempre più complesso

Come ricordano nelle rispettive presentazioni Claudio Buccelli e il Presidente SIMLA, Francesco Introna, l'evoluzione normativa e giurisprudenziale ha reso la responsabilità sanitaria un terreno complesso, dove competenze tecniche,



etiche e giuridiche non possono più procedere su binari separati.

In un contesto di crescente richiesta di tutela dei diritti del paziente, l'odontoiatra moderno deve sempre più spesso confrontarsi con aspetti contrattuali, obblighi informativi, dinamiche assicurative, documentazione clinica e consenso al trattamento.

Opera completa e interdisciplinare

Imponente la struttura della nuova edizione: 38 capitoli lungo l'intero spettro della responsabilità sanitaria, dall'etica ai profili civilistici e penalistici, alle ricadute medico-legali delle differenti discipline odontoiatriche. Il contributo delle principali Società Scientifiche (AIC, SIDO, SIDP, AIOP, SIOH, SIPMO, SUSO e molte altre) conferisce all'opera un autentico respiro interdisciplinare.

Ogni capitolo segue uno schema chiaro e funzionale con un'introduzione medico-legale, cui segue la declinazione clinico specialistica fino alla prevenzione del rischio e alla corretta gestione del rapporto col paziente, in un modello editoriale che coniuga rigore dottrinale e utilità operativa.

I temi centrali della pratica clinica contemporanea

Il volume affronta questioni oggi imprescindibili per la professione come:

- **Etica, deontologia e relazione di cura**, ribadendo che la responsabilità professionale non può prescindere dall'empatia, comunicazione e dal rispetto della persona, spesso minacciati dalla crescente “spersonalizzazione digitale” delle cure.
- **Il Consenso informato**, analizzato nei suoi requisiti giuridici e medico-legali, essenziale in termini etici ma anche nella prevenzione del contenzioso.
- **Giurisprudenza post Legge 24/2017 (Gelli-Bianco)**, con approfondimenti su responsabilità contrattuale/extracontrattuale, onere della prova, nozione di complicità e gestione del rischio clinico.
- **Profili assicurativi e responsabilità organizzativa**, con indicazioni chiare su polizze, massimali, retroattività e “claims made”.
- **Medicina estetica in odontoiatria**, tratta con attenzione ai rischi di derive commerciali e alla necessità di mantenere rigore deontologico, adeguata formazione e corretta informazione.
- **Impatto dell'intelligenza artificiale**, con un'analisi delle implicazioni medico-legali delle tecnologie emergenti nella diagnosi, nel supporto decisionale e nella gestione dei dati. Dall'implantologia alla protesica, dall'endodonzia alla parodontologia, dall'ortodonzia alla chirurgia orale, dalla patologia dell'ATM alla traumatologia sportiva, fino al paziente fragile e alle OSAS, ogni disciplina è esaminata nei suoi specifici rischi e criteri valutativi.

Autentico compagno di viaggio

Il libro si configura come strumento pratico, nato da una comunità di professionisti con un ideale comune: costruire una medicina più consapevole, rigorosa e dialogante. Non un testo destinato a restare sullo scaffale, ma manuale operativo da consultare nelle situazioni concrete della pratica quando:

- 1) si prepara un consenso informato;
- 2) si gestisce un paziente complesso;
- 3) sorgono dubbi su responsabilità, linee guida o obblighi documentali;
- 4) è necessario prevenire un potenziale conflitto.

Prevenire è un atto etico

L'intera opera trasmette con chiarezza un messaggio centrale, ossia che la prevenzione del contenzioso non è difensivismo, ma una forma di alta etica professionale. Prevenire significa comunicare con chiarezza e trasparenza, rispettare l'autonomia del paziente, documentare correttamente l'iter diagnostico e terapeutico, adottare protocolli appropriati, collaborare con i colleghi, conoscere propri limiti e responsabilità. Il volume offre gli strumenti concettuali e pratici per farlo con competenza e consapevolezza.

Con *“Responsabilità Sanitarie e danno alla persona in Odontoiatria”*, la SIOF consegna alla comunità scientifica un'opera di ampio respiro, multidisciplinare e aggiornata, capace di unire rigore dottrinale, applicazione clinica e un forte richiamo ai valori etici della professione. Un testo destinato – come auspicato dagli Autori – a diventare vero compagno di viaggio per ogni odontoiatra, utile per la formazione, indispensabile nella pratica quotidiana, destinato a rappresentare un saldo punto di riferimento nella cultura della responsabilità professionale contemporanea.

Gianni Barbuti
Segretario Nazionale SIOF



Pierpaolo Di Lorenzo nuovo Presidente SIOF eletto al XXVII Congresso di Napoli

Il 29 novembre si è svolto a Napoli il XXVII Congresso Nazionale SIOF *“Insuccessi e complicanze in Odontoiatria”* sotto la presidenza di Claudio Buccelli, Emerito dell'Università Federico II nonché Presidente Emerito SIOF e di Massimo Niola, Ordinario di medicina legale, e Decano nello stesso Ateneo. Congresso partecipato da un folto e qualificato uditorio, per le tematiche di notevole interesse affrontate, con ricadute immediate nell'esercizio dell'attività assistenziale e forense in ambito odontoiatrico. Nel corso dell'evento si è svolta anche l'Assemblea nazionale SIOF che ha visto l'elezione a Presidente della Società di Pierpaolo Di Lorenzo, Associato di Medicina legale della Federico II di Napoli. “Ho accettato di buon grado il

prestigioso incarico – dice il neo eletto – con il precipuo intento di dare seguito al lavoro svolto sinora da chi mi ha preceduto e di curare sempre più le problematiche medico-legali che da sempre ricorrono nell'attività dell'odontoiatra”.

Altri componenti del Consiglio Direttivo, eletto all'unanimità, sono, in qualità di Vicepresidente, Valeria Santoro, Associato di Medicina Legale all'Università Aldo Moro di Bari e Giuseppe Davide Albano, Ricamatore di Medicina Legale all'Università di Palermo, Tesoriere. Gianni Maria Barbuti, medico legale, mantiene il ruolo di Segretario Nazionale e Dario Betti, medico legale perfezionato in Bioetica, quello di Segretario Culturale.



Torna anche nel 2026 il Corso SIOF di Odontoiatria Forense

Si rinnova il **Corso SIOF di odontoiatria forense** per preparare l'odontoiatra ad una fattiva collaborazione con il medico legale nella valutazione della responsabilità sanitaria nei nuovi profili giuridici e nella valutazione del danno alla persona di pertinenza odontoiatrica in ambito civile e/o penale nonché nell'infortunistica privata e del lavoro. Il corso si svolgerà sulla piattaforma Zoom, che permetterà di interagire a distanza, le lezioni si terranno il venerdì pomeriggio e il sabato, mattina e primo pomeriggio, con grande spazio dedicato anche alla pratica. Previsto un accreditamento di **50 punti ECM**. Il **primo incontro** avverrà il **20/21 marzo**. Info: segreteria@siofonline.it

La rilevanza del contratto di consulenza

Ultimamente l'Agenzia delle Entrate in vari accertamenti non ha riconosciuto la deducibilità di costi sostenuti dallo studio odontoiatrico relativi a collaboratori o consulenti per la presunta non esistenza o inerenza del costo sostenuto.

La fattura emessa per le prestazioni erogate deve permettere di individuare l'inerenza del costo dedotto dallo studio che riceve la fattura ed anche la corretta valorizzazione del corrispettivo richiesto per la prestazione ricevuta. L'inerenza e la corretta valorizzazione del corrispettivo sono gli elementi presi in considerazione dall'Agenzia delle Entrate in sede di controlli fiscali per l'ammissione dei costi sostenuti in deduzione. Da quanto evidenziato emerge, quindi,

che quanto indicato in sede di fattura rileva soprattutto per il professionista/studio che riceve la fattura.

Risulta, comunque, estremamente opportuno per entrambe le parti, stipulare, prima di ogni consulenza, un contratto con gli elementi distintivi dei servizi offerti e dei criteri per la valorizzazione del corrispettivo.

L'Agenzia delle Entrate deve essere in grado di determinare autonomamente con i criteri indicati nel contratto la valorizzazione del corrispettivo. Inoltre, il contratto può anche essere utile per circoscrivere eventuali responsabilità del consulente.

Con la stipula del contratto nella fattura emessa si può tranquillamente far riferimento al con-

tratto stesso, in cui sono dettagliatamente indicati i servizi forniti ed i criteri per la determinazione del corrispettivo.

Per meglio giustificare l'inerenza e la corretta determinazione del corrispettivo, si suggerisce anche di allegare alle fatture, facendo riferimento al contratto stipulato tra le parti, un prospetto in cui si evidenziano i pazienti nei confronti dei quali sono state effettuate nel periodo considerato prestazioni odontoiatriche ed un prospetto per la determinazione del corrispettivo indicato nella fattura.

Maurizio Tonini
Consulente fiscale SUSO



Dopo un intenso biennio, Stefano Vollaro passa il testimone ad Andrea Deregibus

L'approssimarsi della fine dall'anno 2025, rappresenta per l'AIGeDO una data importante coincidendo con la fine di un mandato biennale caratterizzato dal passaggio di un testimone più che significativo: in parole povere il cambio di presidenza dell'Associazione. L'attuale presidente Stefano Vollaro sta infatti per lasciare il passo ad Andrea Deregibus.

E come succede in questi casi, capita di voler fare un passo indietro nel tempo e trarre una sorta di summa del biennio testé trascorso. Opinione concorde che si sia trattato di due anni intensi, pieni di incontri culturali, molti di successo, culminati quest'anno con il 38th International AIGeDO Congress cui hanno partecipato relatori provenienti dalle Università più famose. Non solo: in concomitanza anche il Simposio riservato agli odontotecnici, il tutto contornato da una splendida location dell'Università Federico II, il Complesso SS. Marcellino e Festo di



Napoli, che ha riscontrato un grandissimo successo. Per non parlare della cena di gala, raffinatissima ad un tavolo imperiale nella sala del Museo Filangieri, circon-

condati da innumerevoli opere d'arte. E quale pregevole introduzione allo squisito banchetto, la deliziosa descrizione della storia del luogo e dei suoi capolavori, direttamente dal Direttore che con poche e sapienti parole, ha trasportato gli astanti in un mondo dorato facente parte di un passato lontano.

Il professor Vollaro lascia la presidenza, dopo un'impegnativa esperienza per svolgere al meglio il proprio incarico ma i traguardi raggiunti con il suo mandato, hanno un valore senza uguali, rendendo un piacere le fatiche affrontate.

Dal primo gennaio 2026, la nuova presidenza sarà del professor Andrea Deregibus il quale auspica di poter proseguire, con le sue capacità, sulla linea dei suoi predecessori. Tra gli obiettivi vi è anche l'ampio coinvolgimento delle Scuole di specialità, essendo la Gnatologia parte integrante dei curricula degli specia-

lizzandi in ortognatodonzia. In una fase di transizione come l'attuale è tempo di auspici e di obiettivi che risuonino attuabili a confronto con quelle che saranno le future re-

altà. Il tempo di nuove realizzazioni e conquiste sta per cominciare: non resta quindi che un cordiale augurio di buon lavoro alla nuova presidenza.



Stefano Vollaro, presidente uscente, e Andrea Deregibus, presidente per il 2026-2027. A lato e sotto alcuni momenti del 38th International AIGeDO Congress che ha avuto luogo a Napoli



Gli appuntamenti AIGeDO in programma per il 2026



ASSOCIAZIONE ITALIANA
GNATOLOGIA
E DOLORE OROFACCIALE

**Teorico
Pratico**

Crediti formativi ECM n. 50

8° Corso Annuale di Formazione Continua 2026

Diagnosi e terapia dei disordini temporomandibolari

**22-23
maggio** Introduzione ai DTM, dolore orofacciale e disturbi della respirazione

**18-19
settembre** La terapia dei DTM ed uso pratico di strumentazioni

**12-13
giugno** Il dolore orofacciale, la classificazione e i principi di diagnosi dei DTM

**21
novembre** Terapie complementari e consegna dei diplomi

Per informazioni: segreteria@aignatologia.it

* programma preliminare

SAVE THE DATE

**TORINO
2026**

**5-6-7
NOVEMBRE**

**39th INTERNATIONAL
AIGeDO CONGRESS**



Riabilitazioni Orali, Disordini Temporo-Mandibolari e Dolore Orofacciale: la sfida terapeutica dopo la diagnosi
La pratica clinica nei pazienti sintomatici e non

Per info: segreteria@aignatologia.it

aignatologia.it

La cura del paziente “special needs” anche grazie all’Ortognatodonzia

Se ci riferiamo alla nostra amata ortognatodonzia, i bimbi disabili (special needs) per cui la conoscenza e il rispetto della fisiologia sono essenziali, salveranno quelli del normosviluppo sottoposti con nonchalance e superficialità a terapie altamente traumatiche dello splancno e del neurocranio. Quella ortognatodonzia che oggi sappiamo essere in grado di influenzare non solo lo sviluppo osseo, ma il neurosviluppo ritroverà il suo faro nella nebbia, ossia la fisiologia della bocca e delle sue funzioni?

Un esempio da approfondire è quello fornito dalla **Società Italiana di Odontostomatologia per l’Handicap (SIOH) della Lombardia**, la quale ha organizzato a fine ottobre di quest’anno una giornata di aggiornamento annuale nel Centro CR2 Sinapsi di Cremona (sede più che azzeccata) dedito “prendersi cura” dei pazienti con patologie del neurosviluppo.

L’approccio colpisce in primis per l’evoluzione dal concetto di “cura del paziente” al “prendersene cura”. Il che significa non solo curare, ma farsi carico dell’individuo con le sue problematiche. Andare oltre al distretto patologico, accogliere e creare un ambiente confortevole dove le più gravi disabilità trovano una serenità tangibile anche dall’esterno.

Parliamo di patologie del neurosviluppo caratterizzate da diagnosi, spesso nebuloze, che



A lato il Centro CR2 Sinapsi. Per chi fosse interessato a conoscere da vicino l’esperienza del “prendersi cura”, il centro, situato nel Parco del Morbasco a Cremona (ingresso tramite vialetto pedonale da via Serio 34, o da Cascina Moreni tramite sentiero attraverso il parco) è visitabile contattando il numero 0372 1786698 o inviando una mail a info@occhiazurionlus.org

poco spiegano e tolgono molto, a volte anche la vita. Dopo pellegrinaggi di anni in vari centri specializzati e non, alla ricerca di una diagnosi chiara e di una terapia efficace, tolgono spesso anche l’attesissima speranza di cura, restituendo un figlio che non è più quello di prima, per sempre diverso dagli altri, con ritmi, capacità, disabilità, esigenze e problematiche tutte sue. Perché anche nella disabilità c’è l’individualità che distingue ogni essere umano. Ne consegue che prendersi cura delle patologie del neurosviluppo è molto complesso: le

problematiche si presentano a 360° ed allora la strada è una sola: lavorare al meglio e al massimo.

La multidisciplinarietà che per il normosviluppo, fino ad oggi è stracitata nei congressi, è raramente realizzata se non con l’inizio del paziente al collega. E nemmeno sempre, con terapie a favore di funzioni a scapito di altre. Per queste patologie è tassativo che i professionisti lavorino insieme: nel Centro di Cremona sono previsti ampi studi per dare spazio a diverse professionalità in modo che il bambi-

no non debba essere trasportato in continuazione e i professionisti possano confrontarsi per la miglior cura di tutti i distretti e funzioni. Anche il normosviluppo ne avrebbe bisogno, ma per adesso viene raramente realizzato. Inoltre tutte le stanze del Centro sono state progettate per avere la vista degli alberi da qualsiasi finestra, visto l’effetto calmante su stress e ansia in aumento esponenziale nel normosviluppo bisognoso anch’esso di alberi. Inaugurato da circa un anno in un bel parco l’originalità sta nella capacità di accoglienza del Centro unita alla tecnologia e al fatto di avere un riunito odontoiatrico. L’ideatore e animatore ha saputo unire le sue capacità ingegneristiche a quelle di accoglienza fondamentali per la serenità, la stessa che si legge negli occhi dei bambini e dei ragazzi che lo frequentano.

Per la cura di bambini con disabilità così complesse, ci vogliono tecnologie avanzate: una stanza multimediale li allena ad affrontare il mondo esterno, una piscina avveniristica recupera le abilità motorie in 3 mesi contro i 18/24 normalmente necessari. Sono in funzione anche una cucina, un bar, un ristorante, perché anche essi, come per il normosviluppo, sono maestri di vita.

Maria Grazia Piacino



Dispositivo ultrabrevettato per le asimmetrie mandibolari in età pediatrica

Nel numero precedente abbiamo dato notizia di un brevetto depositato in Italia e nel mondo da Clelia Lettieri, medico odontoiatra, specialista in ortognatodonzia alla Federico II di Napoli, che in collaborazione con Alberto Laino, professore associato confermato, docente di Materiali dentari ed Ortognatodonzia nella stessa Università, ha inventato un apparecchio funzionale (L.A.®) per il trattamento intercettivo delle asimmetrie mandibolari per difetto. A seguire è stata depositata la tecnologia (know how) di costruzione per la produzione customizzata ed industriale dell’apparecchio. Vengono date ora informazioni dettagliate su questo brevetto di portata mondiale.

METODOLOGIA

È stata creata la regola che ha definito un algoritmo di costruzione e di attivazione usando i reperti clinici e radiologici a tempo zero, creando un un’apparecchiatura da remoto, senza entrare in diretto contatto con il paziente e con attivazione “non operatore dipendente” (foto 1, 2).

RISULTATI

In seguito all’uso dei prototipi in tenera età (4-6 anni) per un tempo breve (16-18 mesi) e solo di notte è stata corretta l’asimmetria allungando il ramo affetto (foto 3, 4), ricreando la funzione articolare, creando ex novo la cavità glenoide e il tuber assenti ad inizio trattamento. Il condilo solo abbozzato si è sviluppato e posteriorizzato (foto 5, 6, 7). Stabilità a distanza 14 anni (foto 8).

VANTAGGI

L’inizio precoce e la rapida azione oltre ad evitare lo sviluppo di problemi gnatologici e masticatori prevengono quei problemi psicosociali di esclusione e bullismo che affliggono i bambini affetti da deformità facciali afferenti alle scuole primarie e dell’obbligo. Facile costruzione e attivazione già programmata e non alla poltrona (poco tempo alla poltrona), scarsa la collaborazione richiesta (uso notturno). Progettazione non operatore dipendente e da remoto, innovativo work flow produttivo. L’apparecchio è stato negli ultimi anni usato con successo in gnatologia (blocchi articolari) e in maxillo facciale (recupero delle fratture articolari) (foto inizio e fine riassuntive).

Clelia Lettieri, Alberto Laino



Foto 1



Foto 2



Foto 3



Foto 4

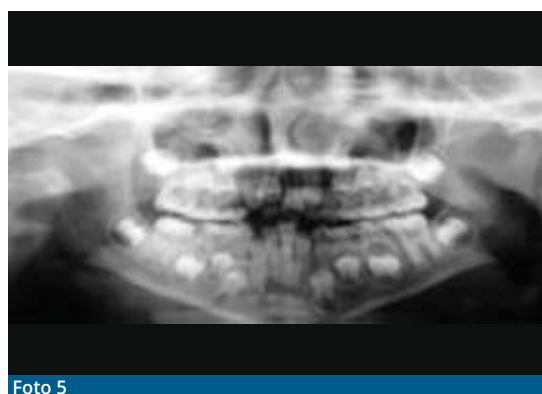


Foto 5



Foto 6



Foto 7



Foto 8 - DISTANZA



ATM INIZIO - ATM FINE



TELE INIZIO - TELE FINE

Mostrare ai pazienti il loro stato di salute orale in modo comprensibile è un utile stimolo per l'accettazione del trattamento.



Align™ Oral Health Suite.

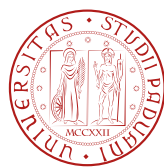
Una suite digitale completa che fornisce un framework clinico innovativo per supportare conversazioni coinvolgenti sulla salute orale che aiutano i pazienti a comprendere meglio la propria condizione clinica, aumentando la fiducia nel trattamento e favorendone l'accettazione.¹

1. A discrezione dell'operatore sanitario qualificato.



La Scuola di Padova: il futuro semplice si fa presente nella “vision” di Antonio Gracco

Della Scuola di Padova, decisamente proiettata nel futuro, incontriamo Antonio Luigi Gracco, giovane direttore dalle idee chiare che intende offrire agli specializzandi l'eccellenza formativa attraverso collaborazioni internazionali e nazionali di prestigio. Ecco come Gracco presenta ai lettori la Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia da lui diretta.



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA



Nell'ultimo decennio l'ortodonzia sta vivendo grandi cambiamenti e molti di questi si devono ancora compiere. Le recenti novità ministeriali rischiano di ridimensionare l'attrattività delle Scuole quindi un cambio di passo è doveroso. Se penso alla realtà lavorativa di oggi e dei prossimi anni devo farmi una domanda precisa: cosa posso fare come Direttore per alimentare il talento dei ragazzi garantendo loro un futuro roseo, ricco di soddisfazioni? A questa domanda da sempre mi sono dato una sola risposta: voglio che vivano un ambiente culturalmente stimolante e vivace, che li metta a confronto con professionisti di alto livello in modo da dar loro, quale obiettivo preciso, "l'eccellenza".

Gli specializzandi a Padova vivono due percorsi paralleli: uno didattico/formativo ed uno clinico. In questo secondo ambito la nostra attività prevede giornate dedicate esclusivamente all'ortodonzia e altre dedicate al trattamento dei disturbi respiratori del sonno. Al termine del loro percorso triennale, i ragazzi devono presentare casi di ortodonzia intercettiva, fissa vestibolare, allineatori, linguale, ma anche casi OSAS, dalla diagnosi al trattamento e follow up.

Attraverso l'utilizzo di piattaforme dedicate, gli studenti devono mensilmente discutere il progress dei loro casi con alcuni professori della Scuola. Referenti sono per la tecnica vestibolare Valerio Maccagnola, per la tecnica linguale Mariano Gallone, per gli allineatori Camilla Molinari e per le OSAS Francesca Milano. Ho voluto inoltre implementare una didattica fatta di esperienza diretta nello studio dentistico di alcuni professori della Scuola. Gli specializzandi frequentano pertanto ogni anno lo studio di Silvia Rapa a Parma, quello di Federico Saverio a Milano, etc.

Di quali collaborazioni si avvale la sua Scuola?

Ho deciso di internazionalizzare il percorso formativo degli studenti attivando da qualche anno alcuni Master in lingua inglese e dei percorsi condivisi con altre Scuole di Specializzazione dell'area del Nordest. Per quanto riguarda i Master gli specializzandi frequentano il nostro Linguale gestito da Dirk Wiechmann. Si confrontano con studenti e professori che arrivano da tutta Europa e devono obbligatoriamente presentare ogni mese il progress clinico dei casi linguali trattati in reparto.

Da quest'anno abbiamo il piacere di avere tra i docenti della Scuola anche Gang Shen e abbiamo quindi attivato dei percorsi di scambio



culturale che prevedono la frequenza dei nostri specializzandi nei centri di ricerca e clinica di Shanghai in Cina. Nell'arco del triennio di specialità gli studenti frequentano anche il Master del Sonno di Bologna che io gestisco insieme a Giulio Bonetti.

Ogni anno infine prevediamo due appuntamenti di "Intensive Learning Experience I.L.E.", lezioni intensive di 3 giorni monotematiche. Generalmente un incontro più pratico è solo per gli specializzandi di Padova (abbiamo da poco concluso

l'ILE sulla medicina estetica), mentre un altro è aperto agli studenti di altre Scuole. Ad Aprile per esempio avremo un ILE dedicato alla chirurgia ortognatica con Moser e Schneider, Cocconi e Raffaini. Da quest'anno si è aggiunto un corso intensivo di tecnica Tweed coordinato da Giovanni Biondi a La Spezia che prevederà la partecipazione di più di 80 specializzandi, italiani e stranieri.

L'Ortognatodonzia italiana è ben presente nelle figure apicali delle associazioni euro-

pee e mondiali. Quali le ragioni di questi prestigiosi riconoscimenti?

Da sempre è stata una eccellenza mondiale. Sono convinto che molti di questi meriti siano dei Direttori di Scuola che in questi decenni hanno voluto creare un substrato culturale fertile, imponendo una cultura di serietà e qualità. Sono felice e orgoglioso di vedere che molti amici, che sono stati per me un riferimento culturale quando ero uno specializzando, siano diventanti i Presidenti di società scientifiche internazionali. Questo è un premio a loro, ma anche a tutta l'ortodonzia italiana.

Come l'Intelligenza Artificiale può supportare gli odierni ortodontisti?

Sono incuriosito dai risvolti dell'AI nel mondo "salute e benessere". Credo debba essere sfruttato soprattutto in ambito comunicativo e per l'ottimizzazione di alcuni processi. Tuttavia niente potrà avere più valore dell'empatia e delle abilità cliniche di un medico. Nell'ambito dell'AI ho una certezza: saranno i miei specializzandi ad insegnare a me. La loro curiosità sarà per me grande fonte di ispirazione.

Quale sogno nel cassetto ha il Prof. Gracco?

Ho avuto la fortuna di crescere in un momento storico dove la carriera universitaria era un sogno difficile, ma appagante. Diventare Professore da giovane mi ha dato prospettive a lungo termine ed ogni conquista ottenuta consolida la credibilità della mia Scuola. Oggi mi rendo conto che l'attrattività dell'Università è molto ridimensionata. Il mio augurio è che ci possano essere molti giovani che vogliano ancora investire in un percorso accademico.

Santi Zizzo



SUSONEWS si veste di nuovi contenuti

Il SUSONEWS riveste sempre più interesse nel panorama editoriale odontoiatrico in generale ed ortodontico in particolare. Infatti sono diverse le associazioni scientifiche interessate a pubblicare le loro pagine sul giornale per l'autorevolezza e il seguito di lettori. Determinante a questo proposito la volontà dei Past-President Pietro di Michele e Gianvito Chiarello, confermata dall'attuale Presidente Fabrizio Sanna nel volere mantenere la formula cartacea del nostro giornale.

Nell'ottica della continua crescita di un "appeal" che si vuole consolidare e nello stesso tempo nel voler dare ai lettori utili strumenti di formazione e di informazione si è pensato a nuovi contenuti tra cui spicca la nuova rubrica "LAVORI IN CORSO" (titolo provvisorio) che prevede, in stretta sinergia con le Scuole di specializzazione, la pubblicazione dei "must" di ricerca e di pratica clinica nel campo ortodontico in queste stesse Scuole.

Dall'ortodonzia intercettiva ai disturbi dell'ATM, dall'ortodonzia funzionale alle correlazioni tra postura del capo ed occlusione, dalla psicoterapia alla meccanoterapia, giusto per fare alcuni esempi. Si pensa così di poter pubblicare diversi protocolli scientificamente validati per il giusto approccio alle varie tipologie di malocclusione. Protocolli che possano dare conferme o revisione critica nella pratica ortodontica ambulatoriale quotidiana. In definitiva si ottimizzerebbe il canale privilegiato che il SUSO ha da sempre nell'ambito delle Scuole di Specializzazione. Inoltre sempre contando su questo asse privilegiato si potranno porre i temi per una successiva rubrica che dovrebbe riguardare le correlazioni tra l'apparato masticatorio e gli altri apparati, giusto viatico per un costruttivo approccio multispecialistico e necessario approfondimento professionale per poter interagire compiutamente con gli altri medici specialisti.



DistalPlan: un'innovativa sinergia per un approccio terapeutico personalizzato

Il DistalPlan è un trattamento ortodontico innovativo che prevede l'utilizzo di due dispositivi, un Equiplan e un distalizzatore ad ancoraggio palatale, progettati in modo non convenzionale per coesistere funzionalmente nel cavo orale.

È indicato per il trattamento di seconde classi scheletriche gravi con morso profondo, nelle quali è necessario distalizzare i molari superiori evitando effetti collaterali come tipping o perdita di ancoraggio, e contemporaneamente avanzare la mandibola per una corretta reimpostazione occlusale. Questa sinergia tra le due componenti permette un approccio terapeutico personalizzato, agendo sia a livello dento alveolare che scheletrico.

Il dispositivo si compone di un distalizzatore fisso, attivo 24 ore su 24, e di un Equiplan modificato da indossare durante la notte; tale combinazione consente una duplice azione di distalizzazione e avanzamento mandibolare, evitando interferenze occlusali grazie alle piste inclinate dell'Equiplan, che mantengono la mandibola avanzata e sollevano il morso, prevenendo collisioni tra le arcate. Inoltre, il piano metallico anteriore contribuisce all'appiattimento della curva di Spee, favorendo la risoluzione del morso profondo (Foto 1).

Il distalizzatore in cromo cobalto è progettato digitalmente, e comprende due bande customizzate con braccio di congiunzione che culmina con un tubo di scorrimento, una barra dal diametro di 1,2 mm ancorata a mini-viti palatali tramite viti di fissaggio, due stop e due molle di distalizzazione. La barra è progettata il più medialmente possibile per lasciar spazio alla costruzione del dispositivo mobile (Foto 2).

L'Equiplan invece, è realizzato completamente in analogico, con piegatura di fili da 0,8 e 0,9 mm per gli archi vestibolari, filo da 1,1 mm per braccio posteriore di congiunzione tra la placca superiore e quella inferiore e un equi-bite metallico in battuta sugli incisivi inferiori.

Questo dispositivo dovrà essere costruito secondo l'avanzamento mandibolare stabilito dal clinico tramite un morso di costruzione. Rispetto alla versione "classica" dell'Equiplan, questo dispositivo presenta delle piste inclinate di seconda classe, una placca superiore che non si estende fino ai sesti e una superficie palatale ridotta per accogliere il distalizzatore (Foto 3 e 4).

Terminata la distalizzazione, l'Equiplan, potrà essere facilmente modificato per poter proseguire il trattamento utilizzando solo il dispositivo funzionale, nella sua versione più classica (Foto 5 e 6).



Odt. Francesco Mai



Foto 1 - Piste di seconda classe combacianti e piano metallico anteriore

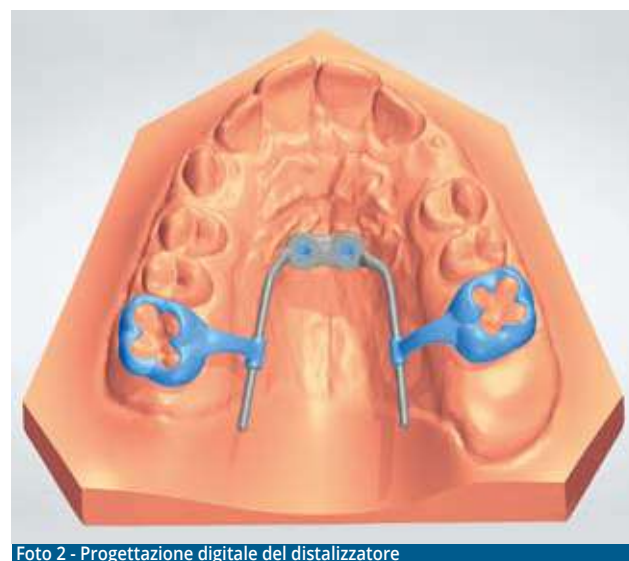


Foto 2 - Progettazione digitale del distalizzatore



Foto 3 - Posizionamento fili e distalizzatore



Foto 4 - Placche con piste, ma ancora separate



Foto 5 - Dispositivo completo



Foto 6 - Componenti

Partner Ufficiali OR-TEC 2025

GOLD

Leone

ortodonzia
Target 35
universally

CLEAR SYSTEM ITALIA Srl

SILVER

METALMED

Ortho+
Orthodontics

yen co.
Graphy

BRONZE

D
DENTURUM
1886

3 IN3DLAB
Innovation 3D technology

HENRY SCHEIN®

CADdent®

STANDARD

ROMADENT 2C
Capital Quality

THE POINT
ORTHODONTICS SOLUTIONS