



ANNO XXV n. 1 • 2026

LA VOCE DELL'ORTOGNATODONZIA ITALIANA

SUSONEWS n. 1/2026 - Periodico registrato presso il Tribunale di Torino al nr. 26/2021 in data 29.4.2021 - Spedizione Poste Italiane Spa - Postatarget Magazine autorizzazione n° CENTRO/01319/04.2021/NPCT



4 Campione di qualità ortodontica, l'IBO nasce a Roma nel 1999

Pilastro della cultura ortodontica italiana, l'IBO, Italian Board of Orthodontics, contribuisce a elevare gli standard professionali, garantendo ai pazienti trattamenti più sicuri ed efficaci.



6 Paese che vai ortodonzia che trovi quali i limiti imposti alla disciplina?

Rispettare le caratteristiche etniche e intervenire sulle alterazioni dell'equilibrio dell'apparato stomatognatico con impegno multidisciplinare. E' quanto suggerisce un reportage sull'Africa.



4 Napoli, confronto interdisciplinare della SIMSO sui disturbi del sonno

Il 28 marzo è di scena l'interdisciplinarità. Al Congresso nazionale SIMSO di Napoli confronto multidisciplinare sui disturbi del sonno con particolare attenzione al ruolo dell'odontoiatra.



9 Il consulente fiscale del SUSO passa in rassegna le novità 2026

Una decina le novità fiscali del nuovo anno: dalle detrazioni Irpef ai bonus edilizi, dal regime forfettario alla previdenza complementare fino alla rottamazione e all'iperammortamento.

LA LINGUA BATTE

I Cinquant'anni? Non solo un anniversario, ma la responsabilità di onorare una storia

Il 2026 sarà, per tutti quelli coinvolti nella grande avventura del SUSO, un anno importante.

I traguardi, soprattutto quelli più significativi, dovranno evitare le autocelebrazioni, ma offrire l'occasione per analizzare il percorso fatto e diventare uno stimolo per riflessioni profonde sul futuro.

Sono passati 50 anni da quando a un gruppo di grandi nomi dell'ortodonzia - Bazzarin, Bondi, Di

Gioia, Falconi, Garau, Genone, Governi, Luzi, Mazzuca, Miotti, Patanè, Scozzaro, Tenti, Gatti, Adorni, La Sala, Marini - venne l'idea di creare un gruppo di lavoro impegnato nel supportare i propri colleghi nella loro professione quotidiana.

Siamo passati attraverso generazioni di ortodontisti e diverse ortodonzie. Siamo nati prossimi alla nostra casa culturale, la SIDO, in continuità con essa, per supportarla e affiancarla con una chiara vocazione sindacale.

Siamo cresciuti nel numero dei soci e nell'organico, siamo evoluti nei rapporti con le istituzioni, siamo cambiati nei modi e nei tempi della comunicazione.



Siamo andati lontano e siamo tornati sui nostri passi, provando sempre a non perdere quell'idea e quella visione nata 50 anni prima. Citando una famosa canzone: "abbiamo fatto tutto e tutto c'è da fare". Per questo, nel nostro presente e nel nostro futuro ci sono tanti progetti, tante idee, tanta passione. Perché il vero valore della nostra Associazione sono le persone: il loro esserci e il loro impegno.

Siamo una realtà di professionisti che, nel piccolo mondo in cui operano, non possono cambiare il mondo, ma cercano ogni giorno di fare qualcosa di buono per i colleghi, aiutandoli nella loro attività quotidiana e permettendo loro di dedicare più tempo ed energie alla cura del paziente. Sembra poco, ma non lo è. È impegno, energie, fatica e tempo. Il SUSO è sempre stato questo, fin da quel primo giorno. E io sono orgoglioso di essere una delle persone che oggi sta portando avanti quell'idea.

Fabrizio Sanna
Presidente Nazionale SUSO

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



Corsi FAD: opportunità imperdibili

ATTIVO DAL 1^o GIUGNO 2026 AL 15 DICEMBRE 2026

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

relatori: Domenico ACCIAPPATI, Roberto SCAVONE

Obbligo del 15% della formazione in ECM per il triennio 2026-2028

Per info ed iscrizioni segreteria@suso.it

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

- Modalità FAD on line, 23 crediti ECM
- Attivo dal 1^o giugno al 15 dicembre 2026
- Quote di iscrizione: Soci SUSO, SIDO, SIOF, SIMSO, AIGeDO, SIBOS, SIMSO € 75 iva inclusa.
- Non soci € 150 iva inclusa

Info ed iscrizioni: segreteria@suso.it

ARIANTO
CONTINUING MANAGEMENT EDUCATION

SOLUZIONI PER LA GUIDA DELLA PROFESSIONE ODONTOIATRICA

CORSO CON TEORIA E PRATICA A CONFRONTO

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 quando e il quanto delle radiazioni ionizzanti

A pagina 7



Riparte a marzo il Corso SIOF di Odontoiatria forense

A pagina 11



Dal "particolare" all'universale i due fronti della SIDO

2026 SIDO INTERNATIONAL SPRING MEETING
Riccione, March 13-14, 2026

Update on Class II Malocclusions: Scientific Evidence, Clinical Decisions, and Controversies

SEE YOU IN RICCIONE!

Nell'illustrare il tema su cui si incentra lo "Spring Meeting" di marzo la neo presidente **Garbo** usa una frase che non lascia spazio a dubbi: "Abbiamo scelto di dedicarlo - dice - a un tema tanto diffuso quanto complesso: la gestione ortodontica della malocclusione di II Classe". Con tale precisazione è quasi scontato arrivare a definire il Congresso come un vero e proprio corso "monotematico", come del resto fa lo stesso comunicato. Per arrivare tuttavia alla definizione di quanto poco monotematica ma "molto polivalente" invece, almeno nelle intenzioni, sia l'attività SIDO nell'anno incipiente, basta scorrere la ventina di punti elencati nella particolareggiata relazione che sul primo Consiglio direttivo fa il Segretario SIDO 2025/2026 Maria Francesca Sfondrini. Come dire: dal "particolare" all'universale i due estremi, entrambi fondamentali, alla SIDO si toccano.

Servizi a pag. 3

AIGeDO: programma 2026 al via il 17-18 aprile a Bologna con il Closed Meeting

A pagina 12

Una notizia speciale per mezzo secolo di valore



Per SUSONews (e i suoi "quattro" lettori, per dirla manzonianaamente) questo e i prossimi numeri sono a considerarsi "speciali". Usando questo termine, ci si avvale di un aggettivo abusato, non solo in gastronomia, ma anche nella comunicazione dove sono poche le edizioni veramente tali. Ma, come in altre testate ben più note, anche in questo numero di SUSONews vi è una notizia extra, come si apprende dalla pagina seguente: la fondazione, cinquant'anni fa, a Roma, del Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia, editore tra l'altro di SUSONews. Cinquant'anni ben portati, come vedremo nelle prossime uscite di SUSONews, specchio fedele da qualche anno della vita di un Sindacato, cresciuto bene, al punto da doppiare il mezzo secolo di vita.



Servizio a pag. 2

SUSO nel 2026 compie cinquant'anni (ma non li dimostra)

"Il 1° giugno 1976 a Roma nello studio del Notaio Giovanni Moscatelli sono presenti i Signori Sergio Bazzarin, Mario Bondi, Elio Di Gioia, Paolo Falconi, Agostino Gara, Bruno Genone, Roberto Governi, Cesare Luzi, Titta Mazzuca, Benito Miotti, Armando Patanè, Vincenzo Scozzaro, Federico Tenti, Giovanna Gatti, Mario Adorni Braccesi, Milo La Sala, Giulio Romano Marini, i quali dichiarano di voler costituire il Sindacato denominato SUSO, Sindacato Unitario Specialisti in Ortognatodonzia". Dal verbale fedelmente riportato da "La Cittadella - La Storia dell'Ortodonzia Italiana" pubblicato nel 2016 dall'Editore Martina, si evince come il primo Sindacato di Ortodontia del nostro Paese è stato fondato 50 anni fa. Come tutti gli atti costitutivi che si rispettino, vengono riportati anche gli obiettivi, gli scopi, che i fondatori allora si proponevano. "Potenziare e diffondere l'Ortodonzia - puntualizza il verbale - tutelare gli interessi degli specialisti che vi si dedicano in modo esclusivo, curare i rapporti con analoghi organismi esistenti in altri Paesi e promuovere iniziative atte allo sviluppo della Specialità in Italia". Del SUSO avrebbero potuto far parte "Gli specialisti - elenca il verbale - provvisti di diploma di



Nell'immagine a sinistra l'atto costitutivo del SUSO del 1° giugno 1976. Sopra il logo disegnato per celebrare i cinquant'anni dalla fondazione



Nel prossimo numero
Eliana Di Gioia,
figlia di Elio,
cofoundatore
del SUSO,
ricorda
quegli storici
momenti

perfezionamento in Ortognatodonzia con esercizio di assoluta esclusività. 2) Gli abilitati ad esercitare l'attività di medico dentista, provvisti di specializzazione in odontoiatria, esercenti in modo continuativo l'ortognatodonzia con carattere di esclusività da almeno 3 anni presso istituti universitari o ospedalieri. 3) Gli abilitati ad esercitare l'attività di medico dentista provvisti di specializzazione in odontoiatria con esercizio esclusivo

dell'ortognatodonzia da almeno 5 anni". Al compimento del mezzo secolo di vita del SUSO, abbiamo voluto richiamare l'atto costitutivo e i nomi dei colleghi che diedero vita al Sindacato in vista di una minuziosa ricostruzione che si articolerà nei prossimi tre numeri di SUSO News. Prima di rivivere i momenti salienti di un crescendo che per anni ha trovato eco frequente sulle pagine di questo giornale, sembra utile

anche sottolineare che, "per colpa" del citato statuto, molti ortodontisti non avrebbero potuto diventare soci del SUSO a causa delle rigide norme statutarie che regolavano l'accesso. Furono Pietro Bracco, Pierluigi Balma e Alberto Tessore a invocare l'apertura anche ai colleghi che dichiarassero l'"esercizio preminente" della specialità. Ma questo è già storia.

m.boc

Iscrizioni 2026



Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia

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

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 dei 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

ANNO XXV - N. 1 - 2026
SUSO news

Notiziario d'informazione
del Sindacato Unitario
Specialità Ortognatodonzia

S.U.S.O.
Corso Lecce, 36 - 10143 Torino
Tel. 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 Biancucci

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 Biancucci, Roberto Deli,
Alessandra Leone, Franco Pittoritto,
Santi Zizzo

Esteri
Saverio Padolino,
Maria Grazia Plancino,
Massimo Ronchini,
Raffaele Schiavoni

Young
Angelo Bianco, Giulia Caldara,
Francesca Cancelliere, Elia Ciancio,
Aldo Michele,
Gian Piero Pancrazi,
Gregorio Tortora

Editore
S.U.S.O.
SINDACATO UNITARIO
SPECIALITÀ ORTOGNATODONZIA
Corso Lecce, 36 - 10143 Torino
Tel. 351 566 61 44
segreteria@suso.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

Graffetti Stampati snc
S.S. 71 Umbro Casentinese Km 4,500
01027 Montefiascone (Viterbo)
Italy

R.I.C.F./P.IVA 01427040567

RICERCA E SVILUPPO, COMUNICAZIONE E MARKETING

Arianto
EDIZIONI MEDICHE

Arianto srl
Corso Trieste 175
00198 Roma
info@arianto.it
www.arianto.it

Spedizione Poste Italiane SpA
Postagret 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 30 gennaio 2026

Finito di stampare nel mese di febbraio 2026

Per info più dettagliate
e iscrizioni
www.suso.it

Il Corso Orto-Perio campano alla sua terza edizione

Dopo due edizioni tenutesi a Pozzuoli nel 2022 e a Modena nel 2023, ha fatto ritorno il 30 gennaio a Napoli, presso la sede Saviano, la terza edizione del Corso (organizzato dal SUSO con SIDO e OR-TEC) sul trattamento ortodontico dei pazienti adulti parodontopatici con l'obiettivo dichiarato di fornire un inquadramento teorico, alla luce della più recente letteratura internazionale, su topics specifici della diagnosi e trattamento dei pazienti nei quali ci sia indicazione alla terapia ortodontica ma siano contestualmente presenti condizioni parodontali di differente origine e gravità.

Numerosi i casi clinici illustrati, per ciascuno dei quali è stata mostrata la terapia parodontale non chirurgica (riparativa, resettiva o rigenerativa) seguita dal trattamento ortodontico, attraverso l'utilizzo di tecniche ad arco segmentato, straight wire, allineatori, con discussione del timing (immediato o ritardato) ed integrata da nuovi protocolli per il mantenimento a lungo termine dei



risultati ottenuti. Grande inoltre l'attenzione posta all'estetica dei tessuti molli con la risoluzione di gravi inestetismi attraverso il rimodellamento non chirurgico delle parabolte gengivali e delle papille interdentali nonché della ricopertura non chirurgica delle recessioni gengivali.

I relatori (Carlo Cafiero, Alberto Laino, Renato Tagliaferri e la scrivente), hanno offerto la loro esperienza proponendo un cambio di paradigma

dove l'ortodonzia, da trattamento potenzialmente dannoso e lesivo per i tessuti parodontali, diventa strumento terapeutico per il loro risanamento e la risoluzione di inestetismi non affrontabili dalle singole discipline ma unicamente con una sinergia tra di esse.

Giuliana Laino
SUSO Napoli



NAPOLI
30 Gennaio 2026

Sede del Corso
Centro Magna - Via Europa, 3d
80040 Cercia NA



Nasce il Portale Convenzioni SUSO-Corporate Benefits

Oltre 750 convenzioni e vantaggi esclusivi riservate ai soci.

Per ulteriori informazioni:
segreteria@suso.it



Chiudi il giornale il 30 gennaio 2026

Finito di stampare nel mese di febbraio 2026



Servizio dedicato ai Soci SUSO in regola con la quota di iscrizione 2026

Riccione, Spring Meeting SIDO (13-14 marzo) sulle malocclusioni di II Classe

*Carissime Colleghi e Colleghi,
la nostra disciplina si fonda sull'integrazione tra rigore scientifico, consapevolezza clinica e capacità decisionale. È proprio da questi principi che nasce lo Spring Meeting 2026 della nostra Società Scientifica, che ho l'onore di presiedere, in programma il 13 e 14 marzo 2026 al Palacongressi di Riccione: "Update sulle malocclusioni di seconda classe: evidenze scientifiche, decisioni cliniche e controversie".*

Abbiamo scelto di dedicare l'intero congresso a un tema tanto diffuso quanto complesso: la gestione ortodontica della malocclusione di II Classe. Una condizione clinica che, nonostante decenni di esperienza, continua a generare dibattito per la varietà di approcci disponibili e per le molte variabili che ne influenzano gli esiti.

La struttura del congresso è pensata come un vero e proprio "corso monotematico", venendo incontro alle richieste dei soci, per offrire una **sintesi critica, basata sulle più recenti evidenze scientifiche**, attraverso un confronto tra le diverse strategie terapeutiche oggi disponibili. A guidarci sarà una domanda chiave: **quali scelte cliniche possono essere supportate con rigore dall'evidenza e quali rimangono ancora soggette a variabilità e giudizio individuale?**

Ogni sessione, articolata per fasce d'età (età precoce, adolescenziale, adulta), vedrà il contributo di relatori di alto profilo, chiamati a rispondere a quesiti specifici predefiniti e condivisi in anticipo; tali domande costituiranno il filo conduttore degli interventi e delle discussioni al fine di **facilitare il confronto, stimolare la riflessione critica e ridurre la soggettività clinica**. Un momento centrale sarà rappresentato dalle **tavole rotonde interattive**, durante le quali il pubblico avrà un ruolo attivo nella costruzione del pensiero condiviso.

Da queste discussioni emergeranno i contenuti per la stesura di un documento ufficiale della Società: **"Update sulle malocclusioni di seconda classe: evidenze scientifiche, decisioni cliniche e controversie"** – una sintesi clinico-scientifica a supporto della nostra pratica quotidiana.

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. Non mancheranno inoltre occasioni informali di condivisione e socialità, che contribuiranno a rendere l'esperienza ancora più ricca e memorabile.

Vi invito a partecipare numerosi e a contribuire con il vostro spirito critico e il vostro entusiasmo alla riuscita di questo importante appuntamento.

Un caro saluto,



Daniela Garbo
Presidente SIDO 2026

2026 SIDO INTERNATIONAL SPRING MEETING

Riccione, March 13-14, 2026

Update on Class II Malocclusions: Scientific Evidence, Clinical Decisions, and Controversies



SIDO

Società Italiana di Ortodonzia

INTERNATIONAL SPRING MEETING 2026

LE ISCRIZIONI SONO APerte

Deadline iscrizioni quote agevolate:
13 febbraio 2026

Deadline caricamento Abstract:
21 febbraio 2026

Deadline caricamento E-Poster:
7 marzo 2026

Chiusura iscrizioni:
6 marzo 2026



Inquadra il QR-CODE
per avere maggiori
informazioni e dettagli
sull'evento del 13 e 14 marzo
a Riccione e consultare
il programma completo

Primo Consiglio Direttivo performante su 19 punti

Il 10 gennaio, presso la sede SIDO di Milano in via Gaggia si è tenuto il 1° Consiglio Direttivo SIDO 2026 che ha visto riuniti la Presidente 2026, **Daniela Garbo**, la scrivente **Maria Francesca Sfondrini** (Segretario), **Pietro di Michele** (Tesoriere), **Ambra Michelotti** e **Turi Bassarelli** (Presidenti eletti 2028 e 2029), oltre a **Riccardo Nucera** e **Gianluigi Fiorillo** (eletti rispettivamente Segretario 2027-2028 e Tesoriere 2028-2029), nonché **Lorenzo Franchi** (Junior Past President) e **Mauro Cozzani** (Senior Past President).

Un Consiglio produttivo che ha approfondito ben 19 punti dell'OdG in un clima amichevole e rilassato. Dopo aver ringraziato il suo predecessore per il lavoro svolto non solo in termini di programma scientifico, ma nella costruzione di un metodo di lavoro costruttivo per la Società, la neo Presidente ha illustrato il programma 2026.

Due eventi congressuali, lo Spring Meeting a Riccione (13-14 marzo) e il Congresso Internazionale a Torino (8-10 ottobre), auspicando la collaborazione per renderli partecipati e di successo. Study Club, Webinar, FAD (nel 2026 con crediti ECM anche riservati alla Radioprotezione), Journal club, corsi in presenza, attività formative e di aggregazione per i giovani, tutte attività già iniziate continueranno anche quest'anno.

Obiettivo della Presidenza è anche di strutturare la società SIDO a livello organizzativo e di protocolli, in modo da renderla più funzionale e stabile. Dove il Consiglio è parte integrante di un lavoro comune per i Soci, di cui occorre incrementare la consapevolezza a livello di servizi e di opportunità: attualmente i Soci iscritti sono 3130, di cui 1187 con diploma di specializzazione in Ortognatodonzia. Si contano inoltre quasi 2600 Soci Internazionali.

La società è in salute anche dal punto di vista economico, con la presentazione di un bilancio economico decisamente positivo. Nel 2026 proseguirà l'attività di comunicazione avente quali obiettivi principali le Newsletter, i Social, la comunicazione strutturata ai Soci a partire dalla riorganizzazione dei siti web, la creazione di contenuti di particolare interesse che promuovano la partecipazione diretta dei Soci e la valorizzazione della figura dell'Ortodontista.

Altro obiettivo importante, la modifica dello Statuto SIDO, di cui è stata discussa la bozza embrionale durante la riunione del Consiglio, percorso certamente non breve: le proposte saranno ridiscusse in CD, valutate dal legale SIDO ed eventualmente presentate in assemblea ai Soci.

Anche nel 2026, infine, si darà la possibilità agli sponsor principali SIDO di aderire al programma "SIDO Trusted Partner Company 2026", bollino di qualità e di adesione a principi di etica, trasparenza e correttezza da parte delle aziende partner. Possibile quest'anno anche una distinzione opzionale con "SIDO Trusted Partner Company PLUS", per aziende dall'impegno scientifico e di ricerca particolarmente significativo e nel supporto ai giovani Ortodontisti attraverso borse di studio o premi scientifici SIDO.

Confermato infine l'obbligo per gli Sponsor SIDO, di sottoscrivere l'autocertificazione con cui dichiarano di non svolgere alcuna attività, diretta o indiretta, riconducibile alla cosiddetta modalità "direct-to-consumer".

Di qui l'invito all'iscrizione ai congressi in programma e naturalmente, se non già Soci, alla SIDO!

Maria Francesca Sfondrini
Segretario SIDO 2025-2026



Il Meeting visto da vicino nel commento della neo Presidente

Perché proprio Riccione come sede dello Spring Meeting?

Venendo incontro al desiderio di molti soci di diversificare le sedi degli eventi congressuali abbiamo scelto Riccione per spostarci sulla costa Adriatica, zona in cui SIDO mancava da tempo. Molta l'attenzione data al contenimento dei costi, pianificando il congresso in una sede bella dal punto di vista congressuale, che ha consentito di ridurre le quote di partecipazione e venire incontro alle necessità dei colleghi più giovani.

Le seconde classi nelle varie filosofie di approccio, ma con un forte accento sull'"evidence based in Medicine"?

L'idea di fare un incontro monotematico di approfondimento non può prescindere dall'"evidence based" considerando però anche l'esperienza del clinico e le caratteristiche del paziente. Oltre ad essere molto frequente nella pratica clinica, le seconde classi è una malocclusione che presenta anche una espressione fenotipica molto varia.

Obiettivo dell'incontro è di affrontarla nelle diverse età del paziente ed espressioni, valutando l'approccio più adatto anche alla luce dell'evoluzione dell'ortodonzia dal punto di vista della pianificazione del trattamento e delle terapie proposte.

Verranno proposte linee guida con protocolli adeguati per il timing ed il management delle seconde classi?

Si cercherà per entrambi di trovare una sintesi possibilmente con un documento a disposizione dei soci.

Nuove ed interessanti sinergie tra SIDO e SUSO negli ultimi anni. Come vede il cinquantenario SUSO (1976-2026) nella "sua" Torino?

La sinergia non può che essere elemento positivo, meritevole di essere rafforzato nelle reciproche competenze. Durante gli eventi congressuali non mancherà occasione di celebrare il cinquantenario.

A cura di Santi Zizzo
Segretario Nazionale SUSO

Quasi un "Gran Premio della Montagna" l'accesso all'Italian Board of Orthodontics

Tra le più alte espressioni di competenza e qualità nel panorama ortodontico italiano, l'**Italian Board of Orthodontics (IBO)** nasce a Roma nel dicembre del 1999 in occasione del XV Congresso della Società Italiana di Ortodonzia grazie all'impulso datogli da alcuni ortodontisti italiani, appassionati cultori della materia, sul modello di altri Board (American, European e French) con cui persegue i comuni obiettivi:

- La "Certificazione d'eccellenza in ortodonzia", ossia valutazione rigorosa delle conoscenze e capacità clinica degli ortodontisti
- La "Ricertificazione", ossia la rivalutazione delle conoscenze e capacità clinica acquisite durante la carriera
- Lo sviluppo degli scambi culturali e dell'amicizia tra i Membri del Board attraverso incontri conviviali

Il tutto senza fini di lucro.

Attraverso la formazione e certificazione della qualità clinica, l'IBO rappresenta un pilastro della cultura ortodontica italiana, contribuendo a elevare gli standard della professione, garantendo ai pazienti trattamenti più sicuri, efficaci e personalizzati in stretta collaborazione con la Società Italiana di Ortodonzia: non a caso la maggior parte delle attività si svolge in seno ai suoi principali congressi. Diventare "membro certificato IBO" significa aderire a un percorso d'**eccellenza, d'impegno ed etica**, una sorta di "Gran Premio della Montagna" in Ortodonzia, in riconoscimento non solo delle competenze tecniche, ma anche del valore umano e professionale di chi la esercita.

Il "certificato IBO" è tenuto a rispettare un **codice etico** avendo, al centro, il benessere del paziente e la qualità del trattamento. Il che significa mantenere un alto livello di competenza tramite aggiornamento costante, tecniche scientificamente validate e un'onesta comunicazione con pazienti e colleghi. Un custode di etica e qualità in un settore in cui tecnologia e mode possono facilmente distogliere l'attenzione dai principi fondamentali. Di qui la domanda: la certificazione IBO, ossia un



marchio di qualità professionale? La risposta è quasi scontata: per i pazienti, una garanzia di affidabilità, trasparenza e aggiornamento continuo. Per i colleghi, un simbolo di competenza elevata e dedizione alla professione.

Dietro tale percorso professionale (intrapreso in maniera del tutto volontaria) c'è dell'altro. Se un atleta si allena e raggiunge alte prestazioni, non avrebbe senso non concretizzare i risultati in una gara.

Primo punto, quindi: confrontarsi con i colleghi per averne conferma, uscire dalla "comfort zone" dello studio o ambulatorio, una cornice dorata di persone che collaborano, legate da interessi economici e non e da pazienti o colleghi che hanno fatto la loro scelta. Più interessante, invece, uscirne e mettersi a confronto con colleghi di fama per giudicare i livelli della propria preparazione.

Ancor più importante il secondo punto. Lo specialista deve presentare una serie di casi clinici trattati personalmente, documentati in ogni

fase, dalla diagnosi iniziale alla contenzione post-terapia. Seguendo le Linee Guida aggiornate sul sito ogni anno, significa dover "guardare in faccia" i propri casi con attenzione e senza la fretta che (tra emergenze, competenze e pressioni di vario tipo) "uccide". È un momento catartico applicato all'ortodonzia quotidiana, che costringe a valutare efficacia, tempi e risultati con valori scientifici di riferimento, non solo estetici o considerati tali. Valori valutabili da colleghi con alta formazione clinico-scientifica e ritenuti degni di un marchio d'eccellenza. Segue lo studio accurato dei casi prescelti e la presentazione di motivazioni scientifiche a supporto delle scelte terapeutiche.

E' un percorso di crescita dove l'eventuale bocciatura non è un fatto negativo, ma un'opportunità di crescita professionale. Anzi, se vista con il giusto sguardo, una vera possibilità, culturale e professionale, un processo di valutazione per mettere in luce le capacità cliniche e diagnostiche del candidato attraverso una Commissione



Il Consiglio Direttivo IBO: da sinistra Nicola Derton Vicepresidente, Giorgio Iodice Presidente e Franca De Gregorio Segretario



ITALIAN BOARD
OF ORTHODONTICS

di esperti nominata dal Board su parametri oggettivi, tipo:

- Accuratezza di diagnosi e analisi cefalometrica;
- Pianificazione del trattamento;
- Esecuzione clinica e biomeccanica;
- Risultati finali in termini di funzione, estetica e stabilità;
- Qualità della documentazione.

Per superare il prestigioso traguardo, alla fine, l'esame orale dinanzi alla Commissione dimostrando padronanza teorica, capacità critica e chiarezza espositiva.

Acquisita la certificazione di eccellenza, il terzo punto consiste nell'entrata a far parte della famiglia IBO, che ha affinità, obiettivi e valori condivisi e svolge un ruolo attivo nella formazione della comunità ortodontica italiana: organizzando eventi culturali di livello, corsi, workshop, promuovendo la partecipazione a corsi e congressi non come fine in sé, ma mezzo per migliorare la conoscenza in evoluzione all'interno della disciplina oltre le proprie competenze. Gli ultimi (non certo per importanza) Direttivi IBO stanno promuovendo la possibilità di cementare l'amicizia tra i Membri con un incontro biennale in cui avrà spazio ciò che di comune accordo verrà deciso, ma anche la piacevole condivisione di tempo tra persone dal background analogo.

Franca De Gregorio
Segretario del Consiglio IBO

A Napoli (28 marzo) il sonno protagonista assoluto di interdisciplinarietà

SIMSO
ITALIAN SOCIETY OF DENTAL SLEEP MEDICINE

Sabato 28 Marzo 2026
Grand Hotel Santa Lucia, Via Partenope, 46 - 80121 Napoli, Italy

Simso Spring Lab
Oltre il MAD

Saluti Istituzionali

Presentazione del Congresso: Prof. Domenico Ciavarella Presidente SIMSO

Moderatori: Prof. Gabriele Di Carlo, Dott. Mauro Lorusso, Dott.ssa Doriana Bradascio.

Sessione Mattutina | Parte I

- * 09:00 - 09:30 | Approcci farmacologici ai disturbi respiratori del sonno. (Prof. F. Tucci).
- * 09:30 - 10:00 | Trattamento delle alte vie respiratorie. (Prof. F. Salamanca).
- * 10:00 - 10:30 | La terapia Posizionale. (Dott. F. Gatti).

10:30-11:00 Break

Moderatori: Dott.ssa Simona Russo, Dott.ssa Elisabetta Cretella Lombardo, Dott. Alessandro Koumouli.

Sessione Mattutina | Parte II

- * 11:00 - 11:30 | Terapia miofunzionale per il miglioramento della funzione respiratoria. (Dott.ssa L. Ricci).
- * 11:30 - 12:15 | Oltre il MAD: integrazione nutraceutica nella gestione del paziente OSA. (Dott. P. Cozzolino).
- * 12:15 - 12:45 | Malattia parodontale ed OSA. (Dott. Cesari).
- * 12:45 - 13:15 | Terapia comportamentale per dormire meglio. (Dott.ssa V. Daverio & Dott.ssa S. Familiari).

13:30 | Assemblea Nazionale Soci SIMSO.

Ore 15:00 Esame Scritto ed Orale per i candidati all'Italian Board of Dental Sleep Medicine.

EVENTO GRATUITO PER I SOCI SIMSO IN REGOLA CON LA QUOTA ASSOCIATIVA ANNO 2026.

PARTECIPAZIONE APERTA A: LOGOPEDISTI, IGIENISTI DENTALI, FISIOTERAPISTI ED ISCRITTI ALL'ACADEMIA ITALIANA DI RONCOLOGIA.

INFO SIMSO.ESAMI@GMAIL.COM

Info: simso.esami@gmail.com

Il 14 febbraio per San Valentino speciale invito della SIBOS

A Napoli presso l'Hotel Renaissance Mediterraneo la **SIBOS** presenta il corso avanzato di Biomeccanica degli Allineatori Trasparenti. Essendo l'appuntamento fissato per sabato 14 febbraio "abbiamo pensato - osserva Rosaria Bucci, la presidente - che non ci sia modo migliore di celebrare San Valentino se non dedicandolo al nostro primo amore professionale: la Biomeccanica ortodontica".

Moderata da Vincenzo D'Antò, sarà una giornata intensa, dove si andrà oltre il marketing per esplorare la vera biomeccanica applicata agli allineatori. Di qui il ricorso a relatori di livello per un programma "che farà... battere il cuore (o almeno stimolerà i neuroni!)" come precisa la presidente.

Il programma della giornata si apre con la relazione di Saverio Padalino sul come "Massimizzare il trattamento delle II Clas- si con l'Approccio sagittal first" seguito da Gerarda Buonocore e Lucia Ammendola sull'"Efficacia e protocolli nel morso profondo". È la volta poi di Stefano Marini che riflette sulle "Strategie per la predicitività: ausiliari e tecniche ibride" e da Massimo D'Aversa che riferisce sulla "Semplificazione dei casi complessi e ottimizzazione 3D". In chiusura con Raffaele Buono si va "Oltre i limiti" per via della "Sinergia tra MARPE e allineatori".

La partecipazione al corso è riservata ai Soci SIBOS in regola con la quota associa-



tiva e quindi previa iscrizione alla Società. L'invito, si sottolinea, non è per partecipare "solo" a questa, ma a tutte le iniziative formative, scientifiche e culturali SIBOS previste nel corso dell'anno. A causa di San Valentino, l'invito della Presidente e del Consiglio direttivo a partecipare suona però ancor più caloroso e convincente: "Per trasformarlo in un appuntamento con la scienza e la crescita professionale".



Inquadra il QR-CODE per avere maggiori informazioni e dettagli, consultare il programma completo e iscriverti al corso

28|2026
marzo

NAPOLI

Grand Hotel Santa Lucia
Via Partenope, 46

SIMSO

ITALIAN
SOCIETY
OF DENTAL
SLEEP
MEDICINE

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

Per informazioni contattare:
simso.esami@gmail.com

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



Dall'Africa all'Ortognatodonzia: accettazione, diversità e cura

"Instantanei dal Senegal – Appunti di un viaggio lungo il filo perduto dei miei passi" è il titolo di un libro uscito di recente a firma di Elisabetta Picco, volontaria per quasi due anni in un orfanotrofio del Senegal, che, attraverso le parole e le immagini del cellulare ci rimanda un'Africa lontana dagli stereotipi. Non solo quindi intensità di paesaggi e di sguardi infantili, bensì un contenitore dove paiono concentrarsi i mali del mondo come povertà, violenza, guerre e malattie. Quasi un ritorno alle radici, all'*Homo sapiens* da cui tutti discendiamo, che, pur attraverso percorsi evolutivi differenti, porta a riflettere fino a prendere in considerazione anche aspetti della nostra professione.

In un contesto globale sempre più interconnesso, anche gli ortognatodontisti, non solo i medici, sono portati infatti a prendersi cura di bambini provenienti da etnie, culture e contesti socio-ambientali diversi, visto che le differenze crano-facciali, condizioni nutrizionali, abitudini orali e accesso alle cure, nei primi anni di vita incidono in modo significativo sullo sviluppo dell'apparato stomatognatico. In tale scenario, non ci si può limitare a un approccio esclusivamente tecnico o standardizzato. La presa in carico del paziente richiede una competenza culturale capace di leggere il dato clinico all'interno di una più ampia storia biologico/sociale ed emotiva. Curare significa anche riconoscere l'altro nella sua complessità, evitando modelli rigidi e favorendo un approccio personalizzato, soprattutto se ci si occupa di uno degli organi più importanti dell'equilibrio psico-fisico ed emotionale.

Dal punto di vista ortognatodontico nella prevalenza delle malocclusioni significative sono le differenze nelle popolazioni del mondo: in Africa, ad esempio, prevalgono i quadri di biprotrusione, talvolta associati a un grave sfondamento degli incisivi da parte della lingua, che entro certi limiti può essere anche considerata esteticamente attraente, finché tali limiti non vengono superati e si pone il problema terapeutico.

Elemento etiopatogenetico della malocclusione, gli interventi sulla lingua risultano, inoltre, non sempre facilmente praticabili: qualsiasi apparecchiatura che non affronti la causa rischia di produrre miglioramenti effimeri con ricadute talvolta peggiori della

situazione iniziale. Assai significativa appare pertanto l'obiezione di una madre all'ortognatodontista in dubbio sulla terapia cui sottoporre una bimba africana biprotrusa: "Ma, dottore, noi siamo fatti così!"

In tale frase l'Africa sembra insegnarci un'accettazione della vita che noi, spesso, abbiamo smarrito, convinti di poter modificare ogni cosa. Anche se, come spesso accade, la giusta via sta nel mezzo.

Dal punto di vista ortodontico, accettazione non significa rinuncia alla cura, ma rispetto delle caratteristiche etniche e dovere di intervenire sulle alterazioni funzionali e strutturali che compromettono l'equilibrio dell'apparato stomatognatico a scanso, da adulti,



Paola Caramella Editrice | Foto di Elisabetta Picco



Paola Caramella Editrice | Foto di Elisabetta Picco

di problematiche odontoiatriche complesse. Di qui la necessità di un'ulteriore ricerca e di un reale impegno multidisciplinare (ortodontico, logopedico e chirurgico) per arrivare a protocolli terapeutici efficaci e stabili. Una multidisciplinarietà spesso evocata, ma ancor poco praticata. Ecco come l'esperienza africana diventa allora una chiave di lettura preziosa per ripensare la pratica clinica: non semplice applicazione di protocolli, ma incontro tra competenza scientifica e responsabilità umana... Dove la cura del corpo non può essere disgiunta dal vissuto del paziente.

Maria Grazia Piancino



QuanTx

Il nuovo software che utilizza l'Intelligenza Artificiale (AI) per una diagnosi e pianificazione del trattamento ortodontico veloce e accurata

Analisi e tracciato cefalometrico automatizzati

Analisi 3D dei modelli dentali
Misurazione delle dimensioni dei denti, analisi dello spazio, analisi del deficit trasversale dei mascellari, analisi della simmetria intra-arcata, analisi di Bolton

Simulazioni di trattamento con e senza estrazioni

Generazione automatica del VTO

Classificazione automatica di tutte le immagini con un solo click

- Caricamento rapido di tutti i record
- Soluzione basata su cloud
- Piani di abbonamento convenienti

Visita il sito myquantx.com e inizia ad usare l'AI in modo intelligente!



Il quando e il quanto delle radiazioni ionizzanti

Il D.Lgs. 101/2020 che recepisce la **Direttiva 2013/59/Euratom** costituisce il Testo unico italiano sulla protezione dalle radiazioni ionizzanti. Applicato a ogni situazione di esposizione pianificata, esistente o di emergenza, pone come principi fondamentali:

- **Giustificazione** dell'esposizione;
- **Ottimizzazione** al livello minimo ragionevole;
- **Limitazione** delle dosi.

Applicati anche alla radiologia medica, compresa quella odontoiatrica, questi principi devono risultare da valutazioni documentate che bilancino il **beneficio diagnostico** con il **potenziale danno da esposizione** alle radiazioni.

GIUSTIFICAZIONE DEGLI ESAMI RADIOLOGICI

Secondo il D.Lgs. 101/2020 ogni esposizione medica **dove deve essere giustificata individualmente**, ovvero deve esserci una **valutazione clinica** che ne dimostri l'utilità rispetto ai rischi. Non esistono previsioni di esecuzione radiologica "in via routinaria" senza specifica motivazione clinica (principio di giustificazione). Al di fuori di programmi formali di screening riconosciuti e autorizzati, non è quindi ammessa l'esecuzione sistematica di esami radiologici in assenza di un'indicazione clinica individuale.

SCREENING RADIOLOGICO E PROGRAMMI ORGANIZZATI

La normativa euratomica recepita dal D.Lgs. 101/2020 disciplina separatamente esami diagnostici medici e programmi di screening, nei quali (es. screening di massa per popolazioni asintomatiche), devono esserci procedure autorizzate e strutturate, giustificate da evidenze scientifiche e organizzate con criteri di qualità e sorveglianza.

Le indagini radiologiche a scopo di screening di popolazione non sono previste come attività routinaria nello studio dentistico, salvo eventuali protocolli strutturati e autorizzati contemplati in programmi di prevenzione più ampi (es. campagne pubbliche).

RADIOLOGIA "COMPLEMENTARE" NELL'ATTIVITÀ ODONTOIATRICA

La normativa distingue fra:

- Esposizioni mediche per diagnosi/terapia, svolte in ambito clinico con giustificazione individuale;
- Attività radiologiche "complementari" all'esercizio clinico, necessariamente **contestuali, integrate e indilazionabili** rispetto all'atto odontoiatrico in corso.

In odontoiatria le radiografie (es. endorali o ortopantomografie) devono avere un'**indicazione clinica** legata alla diagnosi o al monitoraggio di un problema identificato. Inoltre, la decisione radiologica deve basarsi sul **principio di giustificazione**, non su abitudini, protocolli standard o automatismi, come avviene in screening di popolazione non mirati.

Nel D.Lgs. 101/2020 viene richiamato implicitamente il ruolo delle linee guida e delle buone pratiche cliniche, coerenti con i principi della Legge 24/2017 (Gelli-Bianco):

- Decisioni clinico-diagnostiche appropriate e documentate;
- Condivisione delle scelte con il paziente (consenso informato);
- Documentazione delle valutazioni di rischio/beneficio.

La necessità di basare la giustificazione radiologica su evidenze e criteri condivisi valorizza il ruolo delle società scientifiche e delle linee guida, ma non richiede una linea guida internazionale per la validità della valutazione: la legge italiana receptiona principi radioprotezionistici già vincolanti.

Riguardo alla radioprotezione e formazione, il decreto sollecita la presenza di esperti in radioprotezione in strutture sanitarie ove previsto, formazione periodica del personale coinvolto nelle pratiche radiologiche e livelli diagnostici di riferimento per ottimizzare la dose.

Da quanto sopra emerge che:

1. Gli esami radiologici in odontoiatria devono essere sempre giustificati individualmente sulla base di una valutazione clinica, bilanciando benefici e rischi.
2. Non è ammessa l'esecuzione routinaria di radiografie in assenza di valutazioni specifiche o di programmi organizzati di screening riconosciuti e autorizzati.
3. Le buone pratiche e linee guida (inter)nazionali servono a supportare la giustificazione e l'ottimizzazione, in coerenza con la Legge Gelli-Bianco e i principi di radioprotezione.

Dunque, la responsabilità dell'odontoiatra riguarda la giustificazione clinica delle esposizioni: no alle radiografie "di routine" senza motivazione clinica individuale. Dell'obbligo formativo triennale (ECM) con almeno il 15% dei crediti in radioprotezione nel triennio (in pratica 22,5 crediti) vanno mantenute documentazione e tracciabilità in apposito registro. Tramite incarico a "Esperti in radioprotezione" sono da mantenere anche sicurezza e conformità delle apparecchiature nonché la protezione di pazienti e operatori.

RADIOGRAFIE E MEDICINA LEGALE

Sono consentite, esclusivamente presso strutture sanitarie in possesso di autorizzazione sanitaria regionale e di requisiti specifici:

1. tecniche diagnostiche nell'ambito di procedure medico-legali o assicurative che non presentano un beneficio diretto per la salute delle persone esposte, su richiesta di un medico prescrivente recante la motivazione;
2. generalmente accettate e giustificate le procedure che comportano esposizioni a basse dosi. Le pratiche comportanti alte dosi (in particolare la tomografia computerizzata) sono da ritenerci non giustificate per scopi non medici, salvo quanto previsto al successivo punto;
3. tutte le singole procedure che comportano esposizioni con metodiche per immagini a scopo non medico devono essere effettuate previa giustificazione individuale sotto la responsabilità clinica di un medico specialista in radiodiagnistica.

Roberto Scavone
Odontologo forense SIOF



All'Università di Messina torna il 27 febbraio l'Orthodontic Winter School

Universita' degli
Studi di Messina

Orthodontic
Winter School

27 febbraio 2026

Relatori
Prof.ssa Flavia Artese
Dott. Raffaele Schiavoni

Aula Magna "G.Terranova"
AOU Policlinico «G.Martino» - Messina



Flavia Artese



Raffaele Schiavoni

Il 27 febbraio torna presso l'Università di Messina l'Orthodontic Winter School. Relatori della giornata, la professoressa Flavia Artese, che tratterà di "Deep Bite: much beyond the surface" e di "Early Class II treatment: a multitude of option when biology is pivotal", e il dottor Raffaele Schiavoni che interverrà su "Il trattamento Ortodontico delle malocclusioni di classe II mediante l'apparecchio di Herbst".

Flavia Artese, laureata in Odontoiatria presso l'Università Federale di Rio de Janeiro nel 1992, dove ha conseguito il Master (1993) e il Dottorato di Ricerca in Ortodonzia (1998), è professore associata all'Università Statale di Rio de Janeiro. Presidente dell'Associazione Brasiliana di Ortodonzia dal 2014 al 2018, è International Ambassador per il Brasile dell'American Association of Orthodontists ed è stata presidente del 10th International Orthodontic Congress della WFO nel 2025.

Raffaele Schiavoni, laureato in Medicina e Chirurgia presso l'Università La Sapienza nel 1973, conseguita la specializzazione in Odontoiatria e Protesi Dentaria nel 1976 e in Ortognatodonzia presso l'Università di Cagliari nel 1979, svolge dal 1982 attività didattica e di ricerca come professore a contratto in diverse sedi universitarie, tra cui Roma, L'Aquila, Perugia, Ferrara, Siena e Pisa. Nel 1998 ha conseguito l'European Board of Orthodontists e nel 1999 l'Italian Board of Orthodontics, del quale è stato Presidente nel biennio 2004-2005. Autore di numerose pubblicazioni scientifiche dal 2013 è Editor in Chief dell'European Journal of Clinical Orthodontics.

Bending for straight: a Reggio Calabria esperienza che cambia la tua ortodonzia

Corso pratico di "Piegatura fili per tecnica Straight Wire" in programma il 17 e 18 aprile



Il direttore
del corso
Nicola
Derton

CORSO PRATICO

**PIEGATURA FILI
PER TECNICA STRAIGHT WIRE**

REGGIO CALABRIA 17-18 APRILE 2026

Segreteria organizzativa:
info@studiodentisticoortodon.com T. +39 333 70 89 678
In fase di accreditamento ECM

La sfida più importante per il dentista

Lo studio dentistico è il luogo dove esercita il dentista.

L'impresa è il luogo dove svolge attività l'imprenditore.

L'obiettivo "istituzionale" dello studio dentistico, inteso come impresa, è quello di creare valore e ricchezza per il dentista, attraverso un sistema organizzato e pianificabile di gestione ottimale su base pseudo-aziendale-stistica.

L'obiettivo "professionale" del dentista è essere imprenditore di se stesso anche se è un libero professionista e soddisfare le necessità terapeutiche ed i bisogni dei pazienti, attraverso capacità cliniche e relazionali su base etica.

Realizzare entrambi gli obiettivi richiede conoscenze specifiche, una formazione approfondita, molta esperienza e forti capacità individuali. Non basta il buon senso e neppure una generalistica cultura del "copia-incolla", come vedo sempre più spesso qualcuno proporre o tentare di provare ad applicare, imitando alcuni concetti di management e di marketing empiricamente, traendone casualmente forse alcuni benefici, ma senza conoscere ed applicare un vero sistema di misurazione oggettivo. Solo chi studia sa porsi le domande giuste e mettere prima di tutto in sicurezza il proprio investimento (ROI - Return On Investment).

In sanità i due obiettivi, creare valore e soddisfare i bisogni dei pazienti, devono coincidere, bilanciando il risultato economico con i principi dell'etica professionale. E' da questo binomio, apparentemente purtroppo per qualcuno ancora dicotomico, che nascono il

Marketing Etico e l'Etica del Marketing, ma anche la Qualità.

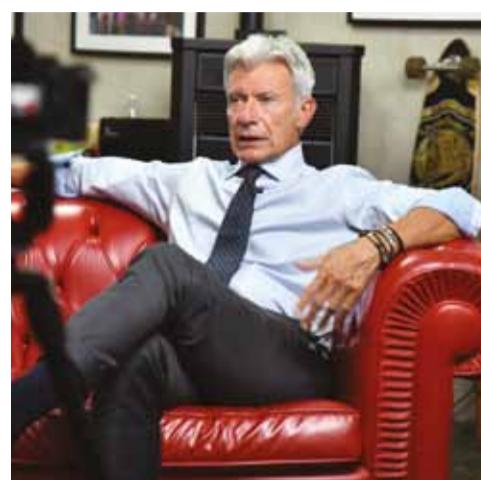
Questi obiettivi, infatti, non si ottengono per caso, **non basta il controllo dei costi**, né tanto meno il consiglio di un amico dentista che ha percorso una qualche esperienza manageriale.

Per creare valore clinico e ricchezza economica **è necessario prima di tutto sapersi porre delle domande**. Per creare valore servono le domande giuste, focalizzazione, impegno, pianificazione, organizzazione, conoscenza e capacità di governo. Non basta l'esperienza! Anzi, secondo me è rischioso, e spesso controproducente, copiare ciò che viene raccontato da un collega sulla base della sua esclusiva esperienza, può essere utile come raccolta di opinioni, ma non è detto che ciò che è stato per lui, funzioni adeguatamente anche con voi, rischiando di produrre invece alcuni effetti avversi.

Il Management ed il Marketing sono come un farmaco, non si assumono senza diagnosi, terapia e prognosi, senza una posologia ed un sistema di misurazione...

Se lo studio dentistico fosse un sistema di organizzazione orientato al business, dovrebbe costruire il proprio intento strategico considerando che è attivo all'interno di un **sistema sanitario**, quindi dove la salute viene affidata alle persone di cui abbiamo fiducia, i medici ed i loro team.

Parliamo di salute come di un "bene primario" della fiducia e quindi deve essere molto ben comunicato: vision, mission, valori e principi. La **business strategy** è imposta e misurata per assicurare la convergenza delle



politiche verso la vision e creare l'architettura strategica del sistema di gestione e le strategie chiave per raggiungere la propria missione e vision che è Etica, quindi: "soddisfare le necessità terapeutiche ed i bisogni dei pazienti attraverso capacità cliniche e relazionali". Esistono diversi modelli concettuali, mentali e applicativi che indicano come modellare il business e di conseguenza come modellare l'architettura non solo organizzativa ma includendo i processi della libera professione in odontoiatria.

Ecco la **prima sfida**: saper conoscere e governare i criteri di analisi di uno studio dentistico.

Se consideriamo che lo studio dentistico, pur non essendo esattamente un'impresa, può essere confrontato con una serie di criteri analoghi, possiamo distinguere due macroaree:

Fattori Manageriali (cosa fa l'azienda-studio dentistico per raggiungere buoni risultati):

- Leadership (cultura e coinvolgimento del management)
- Gestione del personale
- Politiche e strategie
- Gestione delle risorse
- Processi (regole e procedure, misurazione delle attività)

Risultati Gestionali (cosa produce l'azienda-studio dentistico):

- Soddisfazione del personale (crescita professionale, motivazione, per il coinvolgimento)
- Soddisfazione del cliente (soddisfazione, idealizzazione)
- Impatto sulla società (Etica, reputazione, CRM Customer Relationship e sempre Management)
- Risultati di business (risultati economici e finanziari)

La conoscenza di queste due macroaree è già una strategia. Occuparsene diventa una delle soluzioni per ottenere il successo professionale e si trasforma in una importantissima sfida personale!

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



L E R E G O L E D E L G I O C O

NOVE PARADIGMI DI MARKETING ODONTOIATRICO

Practice Management & Deontologic Marketing

**Antonio Pelliccia**

Economista 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

Arianto 

Seconda parte

Dopo quelli che sono stati già scritti da me e pubblicati nell'ultimo speciale, vi espongo gli altri paradigmi di marketing Odontoiatrico qui di seguito.

**4. Il quarto paradigma:
"Abbina la comunicazione razionale
e quella emozionale"**

"Occorrono 8 secondi per capire se una persona ti attrae, un'ora per capire se sia interessante, un mese per capire se fidarsi, ma non basta una vita per capire se va bene per te!". Bisogna risolvere un grande dilemma: quando e cosa comunicare in modo razionale e quando e cosa in modo emozionale. Partiamo dall'assunto che i pazienti, ovviamente, si fidano del dentista che hanno scelto, ma consideriamo anche che molti di loro, per differenti motivazioni nella loro vita, lo cambiano ed a volte, anche più di una volta.

La fiducia è un concetto emozionale/razionale, si forma sulle percezioni dell'esperienza, si basa su fattori oggettivi ma anche su aspetti personali, empatici ed emotivi.

Come comunicare in modo emozionale-razionale?

Inserisci in una Cartella Clinica Visiva® il Preventivo e la Diagnosi con il Piano di Trattamento, il Consenso Informato, il piano degli appuntamenti e dei pagamenti (Antonio Pelliccia. Marketing Odontoiatrico. Edizioni Acme. 2012 www.ariano.it).

Utilizza immagini, fai percepire il "prima/dopo" della terapia, utilizza la comunicazione visiva addirittura per presentare i preventivi attraverso immagini proiettate sulla parete con il video proiettore oppure sullo schermo del tuo computer.

Le emozioni abbinate alle informazioni razionali, rendono non solo interessante, ma anche più memorizzabili le comunicazioni che stai fornendo ai pazienti.

Consegna la Cartella Clinica Visiva® al paziente, questi la utilizzerà per rileggere ed osservare le tue comunicazioni, memorizzando e sedimentando al meglio ogni notizia e diventando all'occorrenza anche il tuo miglior divulgatore. Abbina la comunicazione razionale a quella emozionale: significa che mai devi dimenticare questo segreto.

Infatti molti dentisti credono che basti esporre dei depliant in sala d'attesa o sul banco della segreteria, pensando che i pazienti li prendano. Ma anche se li prendono, è diverso se vengono consegnati direttamente ed illustrati dalla segretaria.

Il livello di coinvolgimento all'ascolto modifica il fattore motivazionale nella scelta del consumatore.



5. Il quinto paradigma:

"Non parlare del prezzo ma del valore"

"Il prezzo di un bene o di un servizio, non è dato dal suo costo, ma da quanto sei disposto a pagare per averlo".

Molti dentisti pensano che sia meglio comprovare il costo delle prestazioni erogate. Credono che sia opportuno dimostrare al paziente le proprie spese per dimostrare la congruità di un preventivo.

È un errore. Il rischio è che il paziente percepisce una sorta di giustificazione che invece connota e caratterizza il dentista "caro". Come dicevano i latini: "Excusatio non petita, accusatio manifesta" (scuse non richieste, accuse manifeste).

Nel Marketing quindi ci teniamo molto alla distinzione tra "caro" e "costoso". Quest'ultimo deriva dalla percezione netta di un valore, mentre il primo da uno spreco. Ed oggi proprio non è periodo di sprechi...

Nel far percepire il valore devi adottare un segreto fondamentale, quello di frammentare le azioni professionali e di comunicare.

Ad esempio, la prima visita ortodontica, da un semplice tempo che il paziente spende al riunione mentre l'ortodontista esamina lo stato della sua dentatura e dell'articolazione, diventa un protocollo di comunicazione attraverso la frammentazione in quattro fasi della stessa visita:

- A. valutazione matrice funzionale;
- B. valutazione dentatura;
- C. valutazione ATM;
- D. valutazione estetica.

Il segreto è proprio quello di far percepire al paziente la "Visita Specialistica" che, scomposta in queste quattro fasi, viene così percepita nel suo valore completo ed esclusivo.

Aggiungi valore in ogni tua azione, è uno dei nove segreti del Marketing Odontoiatrico, non banalizzare il tuo lavoro, non semplificare ogni cosa, credendo di trasmettere in questo modo le tue abilità.

Il prezzo deve essere l'ultima cosa di cui parlerai con i tuoi pazienti, e se per loro è questa la prima domanda che ti porranno, significa ancora che il valore della terapia per la loro salute e la percezione della tua professionalità, ancora non sono chiari.

Questo non significa che tu non sia un ottimo professionista, è solo questione di Marketing.

Nei casi più difficili può esserti di aiuto un metodo e la presenza della tua assistente che, avendoti prima affiancato al riunito durante la visita, dopo che tu avrai spiegato al paziente la diagnosi ed il piano di trattamento, illustrerà poi il preventivo sotto il profilo economico.

Se invece hai assunto una segretaria, per non mercificare troppo il rapporto economico, dando la sensazione di esserti dotato di un contabile, volendo mantenere un profilo relazionale elevato nel valore clinico e terapeutico, devi fare in modo che il paziente percepisca il lavoro della segretaria come una razionale raccolta di informazioni che tu stesso,

solo attraverso la Cartella Clinica Visiva® le avrai comunicato. Il prezzo anche qui sarà la fase finale della sua presentazione che avverrà attraverso lo strumento "Piano Terapeutico Contabile®" (Antonio Pelliccia. Marketing Odontoiatrico. Edizioni Acme. 2012 e Corso pratico Annuale www.ariano.it).

**6. Il sesto paradigma:
"Referral Program"**

"Non vendere ma fatti preferire". La tua risorsa più importante? I tuoi veri finanziatori? I tuoi datori di lavoro? Sono i pazienti. Devi conoscerli e farti conoscere, ascoltarli e farti ascoltare. Il feedback è il segreto. Detto questo, detto tutto.

Devi sempre pensare a loro come partner centrali in tutte le attività che svolgi, ed in ogni decisione che prendi. Sono i pazienti che parlando di te contribuiscono al tuo successo, devi alimentare questa catena di valore. Come?

Con il Referral Program, un vero programma di sviluppo, una metodica manageriale di mantenimento e di incremento del successo personale e professionale. Esistono diversi profili e metodi di programmi di "Referral Program" ne ho parlato da tantissimi anni nei miei libri e nei miei corsi, ma ricorda che il "tuo programma" deve essere elaborato in base ad una diagnosi precisa, tenendo conto degli obiettivi, degli investimenti, del ROI (Return On Investment) che questa campagna di comunicazione e di Marketing può rappresentare per te, per il tuo studio, per il mercato dove svolgi l'attività professionale. Non emulare, progetta.

7. Il settimo paradigma:

**"Offri un Servizio,
ma non essere Servizievole"**

"Una bella assenza è sempre meglio di una brutta presenza".

Prova ad immaginare un odontoiatra che per non volersi imporre nei confronti dei suoi pazienti, continui ad erogare terapie parodontali a persone che non si lavano i denti. Oppure pensa ad una segretaria che deve continuamente sottostare ai cambi di appuntamento dei pazienti sempre comunque ritardatari. Per avere successo nel Marketing Odontoiatrico, serve leadership, serve posizionamento del servizio, serve valorizzare la professionalità.

Ecco perché bisogna sempre comunicare il valore ed i vantaggi di una collaborazione reciproca con i pazienti, soprattutto fissare i ruoli. Meglio un sano "no" che un remissivo "sì" che poi produrrà solo insuccessi e perdita di competenze professionali.

Non fraintendetemi, in senso positivo i pazienti vanno "educati"! Il Marketing Odontoiatrico è la massima espressione della comunicazione motivazionale, sempre nel rispetto di quell'etica e deontologia professionale di cui ho sempre affermato essere di fondamento negli studi delle teorie di Marketing.

Segue a pagina 2



RECESSO DEL SOCIO IN UNA SRL STP: UNA GUIDA TRA REGOLE SOCIETARIE E FISCO

**Loris Vignoli**

Commercialista,
Revisore Contabile
Consulenza aziendale, societaria
e tributaria

Arianto

La Società tra Professionisti (STP) è uno strumento ibrido affascinante: permette di unire le logiche d'impresa con il prestigio delle professioni protette (avvocati, commercialisti, medici, ecc.).

Tuttavia, quando un socio decide di "scendere dal treno", la situazione si fa più complessa rispetto a una normale Srl. Il recesso in una STP non tocca solo il portafoglio, ma può mettere in gioco la stessa identità professionale della società.

Quando e perché un socio decide di andarsene?

Il diritto di recesso è la "via d'uscita" che la legge garantisce al socio in determinate circostanze.

In una Srl STP, i motivi possono essere di tre tipi:

1. Le cause previste dal Codice Civile

(recesso legale):

come in ogni Srl, se la società cambia radicalmente natura (ad esempio modifica l'oggetto sociale, si fonde con un'altra realtà o sposta la sede all'estero), il socio che non ha approvato la scelta può chiedere la liquidazione della sua quota.

2. Le regole dello Statuto

(recesso statutario):

i soci, al momento della firma dal notaio, possono inserire clausole personalizzate. È molto comune, ad esempio, prevedere il recesso se viene meno il rapporto di fiducia tra i colleghi o se un socio decide di smettere di esercitare l'attività professionale.

3. Il recesso "obbligato":

questa è la vera particolarità delle STP. Se un socio professionista viene radiato dall'albo o sospeso, non può più far parte della compagnie sociali. In questi casi, lo statuto solitamente prevede un'uscita obbligata per evitare che la società perda i requisiti di legge.

Il "pericolo" per la sopravvivenza della STP

L'uscita di un socio non è solo una questione di burocrazia.

Nelle STP vige una regola ferrea: **i professionisti devono detenere la maggioranza dei voti** (2/3). Se chi recede è un socio "pesante", la società rischia di scendere sotto la soglia legale.

In questo caso, scatta un countdown: **6 mesi di tempo** per ripristinare la prevalenza dei professionisti. Se non si corre ai ripari, la società viene cancellata dall'albo professionale e non può più operare come STP.

Cosa succede alla cassa? (profili patrimoniali e fiscali)

Liquidare un socio significa, concretamente, dargli il valore della sua fetta di società.

Le strade sono tre:

- gli altri soci comprano la quota;
- acquisto da parte della società: la società usa le proprie riserve di denaro;
- riduzione del capitale sociale (l'ultima spiaggia, se non ci sono fondi disponibili).



E le tasse...?

Dal punto di vista fiscale, è bene sapere che la somma pagata al socio uscente **non è un costo deducibile** per la società: si tratta di una movimentazione di capitale, non di una spesa d'esercizio. Inoltre, l'operazione è **fuori dal campo IVA**, poiché non stiamo venden-

do un servizio, ma rimborsando una quota di partecipazione.

Il lato umano e professionale

Oltre ai numeri, c'è la gestione dello studio. L'addio di un socio può trascinare con sé un pacchetto clienti o minare la reputazione del-

la società. Per i soci che restano, l'impegno non è solo finanziario (per liquidare il collega), ma anche organizzativo: bisogna ridisegnare la governance e assicurare ai clienti che la qualità del lavoro rimarrà invariata.

Conclusioni

Per gestire il recesso senza traumi, il segreto sta in uno **statuto scritto su misura**. Non basta accontentarsi di modelli standard, ma è necessario assicurarsi di aver definito con chiarezza:

- **come si calcola il valore della quota** (per evitare liti sulle perizie);
- **i tempi di pagamento** (per non mandare la società in crisi di liquidità);
- **clausole di non concorrenza**, per tutelare il portafoglio clienti dello studio.

Una corretta pianificazione statutaria e una valutazione preventiva delle conseguenze patrimoniali e fiscali sono fondamentali per garantire stabilità, continuità operativa e rispetto delle norme di settore.

Tramite il portale sarà possibile approfondire i criteri di valutazione della quota o le clausole di salvaguardia più adatte al tuo caso specifico.

Rimaniamo a vostra disposizione per eventuali ulteriori approfondimenti.

NOVE PARADIGMI DI MARKETING ODONTOIATRICO

Continua da pagina 1

8. L'ottavo paradigma: "Sorridi"

"La figura terapeutica del medico guarisce tanto quanto gli strumenti che utilizza". Tutti, indistintamente tutti i pazienti, amano l'interazione con il proprio medico.

Un professionista motivato e capace, come dicono i pazienti in una parola "bravo", lo si vede dal fatto che svolge il proprio lavoro con passione, che trasmette il piacere che emana nell'esercizio della professione.

Lo si vede dal sorriso, dalla sicurezza che traspare dietro ad un sorriso rassicurante offerto con gli occhi.

Mettere passione nel proprio lavoro significa apparire più capaci, meno affaticati, meno nervosi, meno tesi. Nulla allontana dal concetto di Marketing quanto un professionista teso, nervoso, con il suo personale e con i pazienti. Un mio cliente pubblico e regalò a tutti i suoi pazienti un libretto contenente le 100 migliori barzellette che aveva raccolto e fu un successo.

Perfino i nuovi pazienti, che ne avevano evidentemente sentito parlare, ne chiedevano una copia... Sorridere significa anche interagire con i pazienti in sala d'attesa e qualche volta salutarli accompagnandoli all'uscita.

Non potete neanche immaginare quanto sia apprezzata l'educazione del medico dai pazienti. Il medico è una figura di riferimento nella vita pubblica delle persone, occupa un rango elevato della scala sociale del valore professionale ed è per questo che deve comportarsi in modo da non deludere questa basica percezione della leadership che gli viene naturalmente, di diritto, conferita dall'immaginario collettivo.

Non sorridere ai pazienti significa perdere leadership. Sorridere cura, ha un effetto positivo e terapeutico nella relazione dialogica tra medico e paziente.

9. Il nono paradigma: "Non isolarti, mai."

"L'avere ragione, la leadership ed il successo, sono tre status che non puoi assegnarti da solo, sono gli altri a conferirteli".

Se ti trovi sempre in disappunto polemico con gli altri, i fattori

sono due: o sei un genio, oppure c'è qualcosa in te che non va (ammesso che essere un "genio" sia del tipo "incompreso" ed allora comunque sarebbe un genio problematico). Quindi significa che il successo è sempre più vicino alle persone che ottengono maggiori consensi, che creano Community. Crea quindi consensi. Come?

Ecco alcuni esempi:

• Raccogli gli indirizzi di posta elettronica dei tuoi pazienti e spedisci a tutti loro una tua Newsmail mensile. Inserisci piccole news sull'odontoiatria ma anche notizie sulla salute scritte da tuoi amici specialisti di altre branche della medicina, dal pediatra allo pneumologo, dal cardiologo al medico sportivo... Anche la collaborazione di un farmacista sarebbe auspicabile con consigli sui farmaci e sulle sempre più numerose molecole dei prodotti distribuiti anche dalla dermocosmetica da banco.

• Organizza una o due volte l'anno un "evento" per i tuoi pazienti sulla prevenzione o sulla medicina, ma inserisci nel programma anche un tema o un personaggio capace di stimolare interesse.

• Dota il tuo Team di un biglietto da visita personale, in modo che possano lasciarlo quando ne hanno occasione. La tua Assistente può essere un vettore molto costruttivo della tua Community.

• Partecipa a serate di beneficenza, ad attività sportive e sociali in generale, frequenta la tua Associazione e dedicati alle attività pubbliche di volontariato se ne hai la possibilità, anche solamente attraverso la divulgazione della prevenzione o della corretta cultura sanitaria.

• Frequenti amici, circoli sportivi e generalmente cerca di non condurre una vita da "orso". Concediti sistematicamente una serie di impegni da condividere con amici e cerca gruppi "aperti", come ad esempio partecipare ad attività sportive, culturali o musicali.

• Scuole, fabbriche, aziende, sono tutti luoghi dove puoi divulgare la cultura della qualità della vita attraverso una corretta funzionalità masticatoria e dove puoi spiegare la prevenzione, le malattie sistemiche che dipendono da una scorretta igiene orale, dove puoi centrare l'obiettivo di farti preferire.

In una parola, il nono paradigma significa riuscire a farsi percepire come un "Lovely Brand". Un dentista amato dalla gente, non solo dai suoi pazienti.

Buon Marketing.



Tra AI, algoritmi e clinica chi decide davvero in Ortodonzia?

Come dentista specializzato in ortodonzia, con un costante confronto con le dinamiche professionali e sindacali della categoria, credo sia indispensabile oggi aprire una riflessione profonda su come stia cambiando il nostro lavoro e su quale debba essere il ruolo dell'ortodontista in uno scenario sanitario ed economico in rapida evoluzione.

L'ortodonzia sta vivendo una fase di grande visibilità mediatica e commerciale, ma quest'esposizione non sempre coincide con una corretta informazione scientifica né con una reale tutela della salute dei pazienti. Proprio per questo, una rivista sindacale non può limitarsi a raccontare l'innovazione, ma deve interrogarsi sulle sue conseguenze. Negli ultimi anni abbiamo assistito a una diffusione capillare delle tecnologie digitali: scanner intraorali, software di pianificazione virtuale, intelligenza artificiale e, soprattutto, allineatori trasparenti. Questi strumenti rappresentano senza dubbio un progresso importante, capace di migliorare l'accuratezza diagnostica, la comunicazione con il paziente e l'efficienza dei trattamenti.

Tuttavia, parallelamente, si è sviluppato un modello di ortodonzia sempre più orientato al mercato, in cui la velocità, il prezzo e l'apparente semplicità del trattamento rischiano di prevalere sulla qualità clinica e sulla personalizzazione della cura.

L'ortodonzia non è un prodotto standard, né può essere ridotta a una sequenza preconfezionata di mascherine, ma una disciplina medica complessa che richiede una diagnosi approfondita, basata su anamnesi, esame clinico, valutazioni cefalometriche e funzionali e un monitoraggio continuo nel tempo. Ogni paziente risponde in modo diverso alle forze applicate e solo la presenza costante del professionista consente di intercettare precocemente eventuali effetti collaterali, adattando il piano di trattamento alle reali esigenze biologiche.

In questo contesto, destano forte preoccupazione i modelli che tendono a marginalizzare il ruolo dell'ortodontista, quando non addirittura a escluderlo, affidando decisioni cliniche a piattaforme digitali o a logiche commerciali.

Si tratta di una deriva che non solo mette a rischio la salute del paziente, ma svaluta anche il valore culturale e scientifico della nostra professione. Difendere l'atto medico ortodontico significa difendere il principio secondo cui la tecnologia deve essere uno strumento al servizio del clinico, non un suo sostituto.

Di qui il ruolo centrale e strategico del sindacato. Compito delle organizzazioni sindacali è il promuovere regole chiare, contrastare l'abusivismo e tutelare la centralità della diagnosi e della responsabilità medica.

Allo stesso tempo, è fondamentale sostenere i colleghi, in particolare i più giovani, che spesso lavorano in contesti organizzati con scarsa autonomia clinica e contratti poco tutelanti. La qualità delle cure passa anche attraverso condizioni di lavoro dignitose, tempi clinici adeguati e un giusto riconoscimento economico delle competenze specialistiche. L'ortodonzia del futuro può essere digitale, moderna e accessibile, ma non può rinunciare alla sua identità medica ed etica. Come professionisti e come categoria sindacale, abbiamo il dovere di governare il cambiamento, non di subirlo, mettendo sempre al centro la salute del paziente e il valore del nostro lavoro.

Solo così l'innovazione potrà rappresentare una reale opportunità e non una minaccia per la professione ortodontica.

Andrea Eliseo

Segretario Culturale SUSO



Le principali novità fiscali introdotte nel 2026

Ecco le principali novità fiscali introdotte dalla L. 30/12/2025 n. 199 (Legge di Bilancio 2026).

ALIQUOTE E DETRAZIONI IRPEF

Dal 2026 l'aliquota del secondo scaglione di reddito imponibile IRPEF viene ridotta dal 35% al 33%. Gli scaglioni di reddito e le aliquote IRPEF risultano così fissate:

- fino a 28.000 euro, aliquota del 23%
- oltre 28.000 euro e fino a 50.000 euro, 33%
- oltre 50.000 euro, 43%

Per i titolari di un reddito complessivo superiore a 200.000 euro prevista una riduzione di 440 euro dall'importo delle detrazioni d'imposta per determinati oneri detraibili.



INTERVENTI DI RECUPERO EDILIZIO ECOBONUS E BONUS MOBILI

Prorogate anche per l'anno 2026 le aliquote fissate per il 2025 in relazione alle detrazioni IRPEF spettanti per il recupero del patrimonio edilizio (c.d. bonus casa). Le detrazioni IRPEF sono quindi così fissate:

- 36% se le spese sono sostenute nel 2026 con un limite massimo di spesa di 96.000 euro;
- 30% se nel 2027 sono sostenute con un limite massimo di 96.000 euro.

Ai proprietari o titolari di diritti reali che adibiscono l'unità immobiliare ad abitazione principale competono invece le seguenti detrazioni:

- 50% se le spese sono sostenute nel 2026 con un limite massimo di 96.000 euro;
- 36% se nel 2027 sono sostenute con un limite massimo di 96.000 euro.

Confermato per il 2026 il bonus mobili con una detrazione del 50% su un massimo di 5.000 euro di spesa, se il recupero del patrimonio edilizio è iniziato dopo il 1° gennaio 2025.

REGIME FORFETTARIO

Esteso al 2026 l'aumento da 30.000 a 35.000 euro stabilito per il 2025, del reddito di lavoro dipendente sotto cui sono permessi accesso e permanenza al regime forfettario.

Quindi nel 2026 si potrà applicare il regime forfettario se il reddito (dipendente o assimilato) conseguito nel 2025 è sotto i 35.000 euro.

Nulla viene variato sulle altre cause di esclusione per l'applicazione del regime.

PREVIDENZA COMPLEMENTARE

Con decorrenza dal periodo di imposta 2026, passa da 5.164,57 euro a 5.300 euro la deducibilità dal reddito complessivo IRPEF per i contributi versati alle forme pensionistiche complementari.

ROTTAMAZIONE QUINQUIES

Nuova definizione agevolata per i debiti affidati all'agente della Riscossione, dal 1° gennaio 2000 al 31 dicembre 2023, da mancato versamento di imposte da dichiarazioni annuali presentate e da attività di liquidazione automatica e di controllo formale delle dichiarazioni, da omesso versamento di contributi INPS dichiarati e non pagati, esclusi quelli da accertamento e violazioni a norme del Codice della Strada. I benefici consistono nello stralcio delle sanzioni amministrative, degli interessi compresi nei carichi, di quelli mora e dei compensi di riscossione.

La rottamazione dovrà essere richiesta telematicamente entro il 30/4/2026. Pagamento in un'unica soluzione entro il 31 luglio oppure in max. 54 rate bimestrali all'interesse del 3% annuo. La rottamazione decade se non viene pagata l'unica rata, oppure due anche non consecutive o l'ultima. Nessuna tolleranza nel ritardo dei pagamenti dei 5 giorni. La decadenza fa riemergere il debito con sanzioni, interessi da ritardata iscrizione a ruolo, di mora ed aggi di riscossione.

to) per imprese che dal 1° gennaio 2026 al 30 settembre 2028 effettuano investimenti in beni materiali e immateriali strumentali compresi negli elenchi di cui agli Allegati IV e V annessi alla legge di Bilancio 2026, interconnessi al sistema aziendale di gestione della produzione. L'agevolazione non riguarda gli esercenti l'attività odontoiatrica in forma professionale, ma solo quelli attività di impresa. I beni devono essere prodotti in uno degli Stati UE o aderenti all'Accordo sullo Spazio economico europeo, nonché destinati a strutture situate nel territorio dello Stato.

Le maggiorazioni da applicare al costo degli investimenti sono pari a:

- 180% per investimenti fino a 2,5 milioni di euro;
- 100% per oltre 2,5 milioni e fino a 10 milioni di euro;
- 50% per investimenti oltre 10 milioni e fino a 20 milioni di euro.

Il beneficio opera con riferimento alla detrazione delle quote di ammortamento e dei canoni di locazione finanziaria.

PAGAMENTI DALLA PA A PROFESSIONISTI

Prima di pagare compensi spettanti ad esercenti arti e professioni dal 15 giugno 2026 le Pubbliche Amministrazioni devono verificare se sono morosi verso l'Agenzia delle Entrate Riscossioni per mancato pagamento di cartelle.

In tal caso le PA devono procedere al pagamento all'Agenzia fino a concorrenza del debito verificato e al professionista nei limiti della somma eccedente l'ammontare del debito. Fino a quella data la verifica è obbligatoria solo per compensi oltre i 5.000 euro.

Maurizio Tonini
Consulente fiscale SUSO



IPER AMMORTAMENTO

Nuova disciplina agevolativa (maggiorazione dell'ammortamento, c.d. iper ammortamen-

Iscrizione al RENTRI, no all'obbligo per gli odontoiatri libero professionisti



MINISTERO DELL'AMBIENTE
E DELLA SICUREZZA ENERGETICA

come questa norma risponda alle richieste portate avanti da anni dalle rappresentanze ordinaristiche. "Si tratta di un allineamento normativo atteso e doveroso - ha commentato Senna - che finalmente chiarisce gli obblighi per le attività sanitarie non imprenditoriali".

Anelli ha aggiunto che "la tutela della salute e dell'ambiente resta garantita, poiché l'obbligo di tracciabilità digitale resta in capo ai gestori dei rifiuti, senza ricadere ulteriormente sui professionisti".

Biagio Pacella
Presidente SUSO Roma



Portfolio Invisalign® per gli adolescenti

Con soluzioni dedicate e clinicamente testate per il trattamento della malocclusione di Classe II.

30-40%
dei casi di
adolescenti.¹

Correzione AP/sagittale **Classe II**

Iniziale*



Finale*



Invisalign® Comprehensive Package

Trattamento di un'ampia gamma di malocclusioni, da lievi a complesse.



Scansiona il QR Code per visualizzare altri casi di adolescenti

Classe II dentale/scheletrica

Per il trattamento delle malocclusioni scheletriche di Classe II con allineamento simultaneo dei denti.



MA con
occlusal block



MA con Enhanced
Precision Wing

Classe II dentale

- **Feature SmartForce:** Precision Cut da combinare con elastici, Aligner activation, Optimized Attachment.
- **Protocolli clinici:** distalizzazione sequenziale per aumentare l'ancoraggio.



Precision Cut
(ganci o tagli
per bottoni per
elastici)

* Immagini per gentile concessione della Dott.ssa Daniela Lupini.

1. Prevalenza della malocclusione di Classe II nei casi ortodontici di pazienti adolescenti (dentizione mista) nel mondo. Lombardo G, Vena F, Negri P, et al. Worldwide prevalence of malocclusion in the different stages of dentition: A systematic review and meta-analysis. Eur J Paediatr Dent. 2020;21(2):115-122.

Quasi una tradizione il Corso di Odontoiatria forense 2026



Divenuto ormai tradizionale, il **Corso SIOF di Odontoiatria forense** ha lo scopo di preparare l'odontoiatra ad una fattiva collaborazione con il medico legale nel valutare la responsabilità sanitaria nei suoi nuovi profili giuridici e in quella del danno alla persona di pertinenza odontoiatrica sia nell'ambito civile e/o penale che nell'infortunistica privata e del lavoro.

A tali argomenti si lega oggi buona parte delle problematiche della vita professionale quotidiana. Una più approfondita conoscenza in tale ambito aiuta il professionista ad acquisire maggior sicurezza ed avere linee comportamentali utili nel rapporto con il paziente e la struttura in cui quale svolge l'attività.

Anche nel 2026 il corso si svolgerà **in modalità telematica**, sulla **piattaforma ZOOM meeting**, semplice da usare che permette di interagire anche a distanza. Le lezioni, in programma **il venerdì pomeriggio, il sabato, mattina e primo pomeriggio**, sono tenute da relatori scelti: docenti universitari e liberi professionisti.

Oltre alle lezioni teoriche, **notevole spazio** verrà dato **alla parte pratica** con simulazioni di perizie, consulenze tecniche di ufficio e di parte, dove i corsisti saranno via via guidati a sostenere con appropriatezza il ruolo di perito per il PM, consulente d'ufficio per il Tribunale Civile (CTU), consulente tecnico di parte (CTP) sia attrice (il danneggiato) che convenuta (l'odontoiatra) nell'ottica di una collaborazione con il medico legale e le parti in causa. Al termine di ogni incontro verrà inviato materiale didattico per approfondimento.

In aggiunta ai cinque incontri già programmati, ci sarà **un ulteriore incontro con una rappresentazione di "processo simulato"**. Anche quest'anno verrà inserito il **modulo "L'Odontoiatria in ambiente INAIL"** per formare gli odontoiatri nella valutazione del danno in ambito di infortunio sul lavoro: nell'ottica, quindi, di una collaborazione con INAIL.

È previsto accreditamento per 50 punti ECM.

Requisiti per l'ammissione al corso: laureati in Odontoiatria e Protesi Dentaria, in Medicina e Chirurgia iscritti all'Albo Odontoiatri, Specialisti in Medicina Legale, Avvocati e altri cultori del Diritto.

- | | |
|--------------------------|------------------------|
| 1° incontro | 20/21 marzo |
| 2° incontro | 17/18 aprile |
| 3° incontro | 15/16 maggio |
| 4° incontro | 19/20 giugno |
| 5° incontro | 25/26 settembre |

Gli incontri si terranno **venerdì (14.30 - 18.00) e sabato (09.00 - 13.00; 14.30 - 18.00)**.

Per iscriversi al corso di Odontoiatria è sufficiente seguire le istruzioni contenute nel sito Web della SIOF o scrivere per informazioni alla mail segreteria@siofonline.it

Il coordinamento del corso di perfezionamento è affidato al dott. Roberto Scavone, che risponderà ad eventuali richieste di informazioni (mail: segreteria@siofonline.it).

L'ultimo incontro verrà organizzato in presenza a Modena per la consegna degli attestati e una cena "alla modenese"!

Segreteria scientifica: Claudio Buccelli, Alberto Laino, Pietro Di Michele, Gabriella Ceretti, Pierpaolo Di Lorenzo, Gianni Barbuti.

Coordinatore del corso: Roberto Scavone.

Docenti: Gianni Barbuti, Claudio Beltrame, Dario Betti, Claudio Buccelli, Paola Buccelli, Gabriella Ceretti, Enrico Ciccarelli, Raoul D'Alessio, Alessandra De Palma, Nicola Di Gennaro, Pierpaolo Di Lorenzo, Pietro Di Michele, Alberto Laino, Vania Maselli, Chantal Milani, Sarah Nalin, Giuliano Nicolin, Franco Pittoritto, Francesca Pittoritto, Enrico Spinas, Antonio G. Spagnolo, Roberto Scavone.

Gianni Barbuti

Segretario Nazionale SIOF



Dal 20 marzo al 26 settembre 2026

live
webinar

23 docenti



Inquadra il QR-CODE
per scaricare
il programma
completo,
e il modulo
per l'iscrizione

Tornano "I Lunedì della SIOF": l'opportunità di acquisire strumenti utili per la pratica quotidiana

Se in passato l'odontoiatra poteva permettersi di non approfondire gli aspetti di medicina legale, oggi questo scenario è profondamente cambiato.

Essere un buon clinico non significa più soltanto saper diagnosticare e curare, ma anche conoscere le regole che disciplinano la professione e saperle applicare correttamente nella pratica quotidiana. Oggi, rispetto a ieri, il professionista sanitario opera in un contesto più complesso, più regolamentato e più esposto al giudizio e alle valutazioni di pazienti, colleghi e istituzioni.

La necessità di tutelarsi e di sapersi difendere è ormai ben chiara a tutti i sanitari. Nonostante questo, sono ancora molti gli odontoiatri che non adottano strumenti adeguati allo scopo di prevenire o affrontare eventuali contestazioni, spesso per mancanza di informazioni o di un corretto approccio al tema.

Accanto all'aggiornamento continuo, diventa quindi fondamentale conoscere gli aspetti etici, deontologici e medico-legali della professione: elementi divenuti indispensabili per esercitare in modo con-



Pierpaolo Di Lorenzo
nuovo Presidente Siof

sapevole e ridurre il rischio che l'attività sanitaria venga messa in discussione o contestata.

La Società Italiana di Odontoiatria Forense (SIOF), da sempre impegnata nella promozione scientifico-culturale e nell'aggiornamento sulle tematiche medico-legali in ambito odontoiatrico, ha ideato l'iniziativa **"I Lunedì della SIOF"**. Un ciclo di incontri pensato per offrire a tutti gli odontoiatri, anche non iscritti alla SIOF, l'opportunità di confrontarsi con esperti autorevoli, condividere esperienze concrete e acquisire strumenti utili per la pratica professionale quotidiana.

Partecipare a **"I Lunedì della SIOF"** significa investire nella propria crescita professionale, imparando non solo ad agire correttamente dal punto di vista clinico, ma anche a comportarsi in modo consapevole e responsabile.

Per informazioni sul programma vi invitiamo a consultare il sito istituzionale <https://siofonline.it/>
Per l'iscrizione scrivere a:
segreteria@siofonline.it

PROGRAMMA 2026

26 gennaio 2026	ARNALDO MIGLIORINI Linee indirizzo per una condivisa metodologia della ATP ex 696bis.
23 febbraio 2026	CESARE FIORE Il Comitato valutazione sinistri (CVS) nella gestione del Rischio sanitario: obbligo o opportunità?
16 marzo 2026	FRANCO MAROZZI Il Danno differenziale.
13 aprile 2026	CHIARA LONGHIN Supervisione umana e responsabilità professionale nell'uso dell'IA.
18 maggio 2026	VALERIA SANTORO Segni orali ed extra orali di abuso o neglect, il ruolo dell'odontoiatra nel loro accertamento.
22 giugno 2026	ROBERTO SCAVONE Radiologia odontoiatrica: quello che non avete mai osato chiedere!
14 settembre 2026	RICCARDO ZOJA Errore, complicanza, responsabilità.
5 ottobre 2026	LUCA BOSCHINI La gestione del trauma avulsivo: cosa riportano le linee guida internazionali.
23 novembre 2026	TIZIANO TESTORI Atrofie dei mascellari: Implicazioni medico legali.
14 dicembre 2026	CLAUDIO BUCELLI Etica e Deontologia nella Consulenza tecnica.

AIGeDO presenta il nuovo Direttivo e il ricco programma culturale per il 2026

Durante l'Assemblea annuale tenutasi nell'ambito del 38° Congresso Internazionale AIGeDO, svoltosi a Napoli dal 9 all'11 ottobre 2025, è stato approvato il **nuovo Consiglio Direttivo dell'AIGeDO**, che si è insediato con questo nuovo anno.

Il nuovo Consiglio è composto da: Presidente Prof. Andrea Deregibus, Vicepresidente Dott.ssa Giulia Tanteri, Segretario Dott. Francesco Tortorella, Tesoriere Dott. Andrea Gisdulich, Consiglieri Dott.ssa Maria Francesca Cirigliano, Prof. Stefano Pagano, Prof. Roberto Rongo, Presidente Junior Dott. Gianfranco Albergo, Vicepresidente Junior Dott. Fabrizio Panti, Presidente Senior Prof. Stefano Vollaro, Vicepresidente Senior Prof.ssa Ida Marini.

Come si vede la scelta assembleare è stata quella di inserire anche volti nuovi e giovani in Consiglio.



Teorico Pratico

8° Corso Annuale di Formazione Continua 2026

Crediti formativi 50 B.C.M.

Diagnosi e terapia dei disordini temporomandibolari

22-23 maggio	Introduzione ai DTM I disturbi della respirazione nel sonno	18-19 settembre	La terapia dei DTM: i trattamenti conservativi e gli allineatori
12-13 giugno	Il dolore orofacciale I principi di diagnosi dei DTM	20-21 novembre	Le Terapie complementari Tesi e consegna dei diplomi

Per informazioni: segreteria@aignatologia.it



Il nuovo Consiglio ha pianificato il **programma culturale per il 2026**.

Continueranno e saranno aumentati i Webinar del lunedì, che tanto successo hanno riscontrato negli anni passati, con il sicuro inserimento di nuovi argomenti.

Il **Closed Meeting** è in fase di organizzazione, e si svolgerà a **Bologna**, il **17-18 aprile 2026**, presso l'Università. L'argomento scelto per quest'anno è molto accattivante e pratico: "Gli esami strumentali e la loro applicazione nella realizzazione dei modelli occlusali". Si ricorda che il Closed Meeting è aperto solo ai Soci, per cui se qualcuno fosse interessato all'argomento, sarebbe un motivo in più per iscriversi all'AIGeDO.

Il **Congresso** si svolgerà invece a **Torino**, presso il Museo dell'Automobile, **dal 5 al 7 novembre**, con il titolo: "Riabilitazioni orali, Disordini Temporo-Mandibolari e Dolore Orofacciale: la sfida terapeutica dopo la diagnosi. La pratica clinica nei pazienti sintomatici e non". Per quest'anno si è voluto indirizzare la discussione per rispondere alla classica domanda che tutti ci facciamo: "...e ora cosa faccio al mio paziente?".

Il **Corso Annuale di Formazione**, si svolgerà a **Roma**, con parte teorica presso il Dipartimento di Odontostomatologia dell'Università La Sapienza, e, per la prima volta, una parte pratica che si svolgerà presso lo studio dell'Incoming President Dott. Gianfranco Albergo. Il fatto di poter svolgere una parte pratica, ci consente, per il primo anno, di poter fornire ai partecipanti **50 ECM**. Per motivi organizzativi, l'iscrizione è limitata a 20 posti.

È riconfermata la partecipazione dell'AIGeDO all'**Expodental di Rimini**. Quest'anno il titolo della sezione assegnatoci è: "Riabilitazione e disfunzione: cosa fare e cosa non fare". I relatori sono: Dott. Francesco Ravasini (Past President dell'AIGeDO) che tratterà: "Dalla prima visita alla terapia: spunti di riflessione", Dott. Alessandro Nanussi (altro Past President) con: "Bilanciare

l'occlusione, tips & tricks clinici e strumentali", ed infine Dott. Andrea Gisdulich (attuale Tesoriere) con: "Molaggio dentale e coronoplastica per bilanciare l'occlusione: cosa evitare". Tutti argomenti interessanti e pratici.

Altro aspetto rilevante, sono gli importanti e stretti legami della nostra Associazione con la **SIOF** (Società Italiana di Odontoiatria Forense), legami iniziati sotto la Presidenza del Dott. Rampello e approfonditi durante la Presidenza del Prof. Vollaro, che ci hanno portato a Patrocinare il **Corso di Perfezionamento** di questa Società dall'interessante titolo "Etica e Odontoiatria Forense".

Per finire, siamo riusciti a consolidare degli ottimi rapporti con tre importanti Società che si occupano di Odontoiatria nello Sport.



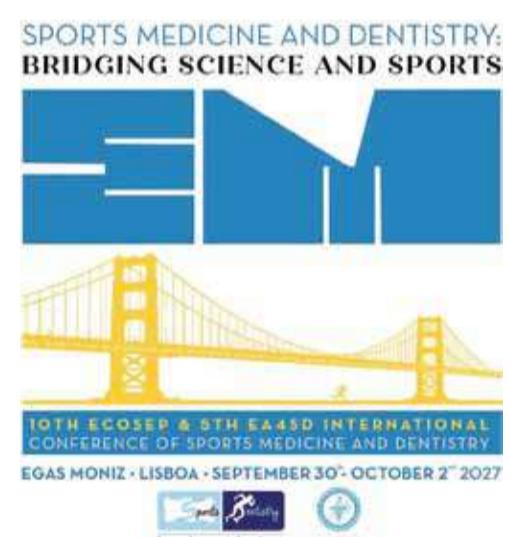
La prima è la **SIOS** (Società Italiana di Odontostomatologia dello Sport), società gemellata con l'AIGeDO, presieduta dalla Dott.ssa Elena Giannotti, che ha appena concluso a Pisa il

suo **XV Congresso Nazionale** dal titolo "Eccellenza in campo". La società da oltre venti anni segue e controlla la situazione orale degli atleti agonisti e amatoriali, con particolare attenzione e personalizzazione dei controlli e delle indicazioni terapeutiche agli atleti agonisti e ai giovani iscritti alle scuole di avvicinamento e propedeutiche allo sport agonistico consigliando e instaurando protocolli personalizzati in funzione delle varie discipline sportive e delle varie età degli atleti, con personalizzazione delle indicazioni, per quanto riguarda: la prevenzione delle patologie e dei traumi, la diagnosi delle dismorfosi e delle disfunzioni funzionali dell'apparato stomatognatico e la cura di tutti gli aspetti attinenti al cavo orale durante l'attività sportiva.



La seconda è la **IASMeD** (Italian Academy of Sports Medicine and Dentistry), presieduta dal Dott. Franco Di Stasio, che terrà il suo **Convegno a Napoli il 26 e 27 giugno**. Questa Accademia tende a raccogliere le esperienze di tutte le figure professionali che ruotano intorno al mondo dello Sport. La multidisciplinarietà come metodo di ricerca e di lavoro, una sinergia finalizzata a promuovere la salute del pa-

ziente sportivo, dal professionista ai dilettanti agli sportivi con disabilità. La necessità della prevenzione nell'età evolutiva ed il ripristino della funzione dentale e della salute orale per gli anziani sono alcuni degli obiettivi di questa Accademia.



La terza è la **EA4SD** (European Association for Sports Dentistry), presieduta dal nostro Past President Prof. Alessandro Nanussi, finalizzata al coordinamento e allo sviluppo dell'odontoiatria a livello internazionale. Ha partecipato attivamente alla pubblicazione delle prime linee guida per l'odontoiatria sportiva della World Dental Federation (FDI) e ha prodotto pubblicazioni internazionali sui protocolli e ricerche. Le associazioni partner di diversi paesi ne sono il supporto essenziale.

A giugno di quest'anno saremo ospiti di **IASMeD** con un closed meeting finalizzato ad impostare linee guida internazionali sul parodonti, mentre il **Congresso internazionale** si svolgerà a **Lisbona nel 2027**.

Tra storia e futuro la Società Italiana di Odontoiatria Infantile compie 70 anni

Fondata l'8 Maggio 1956 la S.I.O.I. (Società Italiana di Odontoiatria Infantile) è la più antica società scientifica odontoiatrica d'Italia. In occasione del suo Spring Meeting che si terrà a Milano l'8 e il 9 Maggio festeggerà i suoi primi 70 anni. E poiché, come mi ha insegnato il mio Maestro Damaso Caprioglio, il futuro si costruisce partendo dalla storia, per poterlo fare è necessario conoscerla, raccontarla e renderla coinvolgente, dal momento che tra storia e futuro si fondono gli ingredienti migliori nel rispetto per ciò che è stato.

Far parte di questa storia e aver ricevuto la chiave S.I.O.I. che si tramanda negli anni da Presidente in Presidente, sono privilegi assoluti, un impegno a guidarla con responsabilità e visione. So di poter contare sul Direttivo, su saggi Past President, sull'impegno dei rappresentanti regionali e dei nostri delegati. Ma so bene che ci sarete anche tutti Voi, odontoiatre e odontoiatriti infantili, igieniste e igienisti dentali pediatrici, che vi prendete cura ogni giorno con amore dei bambini e delle loro famiglie, facendo prevenzione, quella vera, disegnando esperienze di salute e benessere con un tratto d'artista, ma sempre con scienza, coscienza (e diligenza) del medico.

Voi sapete cosa accade quando l'Odontoiatria Infantile s'incontra con l'Ortodonzia pediatrica: si guardano con complicità, augurandosi buon lavoro, perché sono cresciute insieme, amiche da sempre, lavorando fianco a fianco tutti i giorni. Affrontano problemi e necessità, analizzandoli, scambiandosi consigli, decidendo chi fa che cosa e quando, perché dove non arriva l'una, l'altra va in suo soccorso.



Foto di gruppo al XXIII Congresso Nazionale di novembre a Roma sul tema "Odontoiatria pediatrica in evoluzione". Sotto la chiave S.I.O.I. che si tramanda negli anni da Presidente in Presidente



Una bella squadra, un rapporto discreto dove rispetto, collaborazione e riconoscimento degli specifici ruoli restano ogni giorno solidi principi grazie ad un lavoro basato sui fatti, non su voli pindarici. Insieme cercano e trovano soluzioni, precoci, rapide, semplici ed efficienti. Fanno del loro meglio per prevenire e quando non arrivano in tempo per fare una prevenzione primaria, intercettano. Abitando nella stessa casa, si prendono cura dei loro bambini, e così, tra uno scambio e l'altro, nascono nuovi spunti. Riflettono sulla storia comune, gli sbagli commessi e le soluzioni trovate, in un continuo sforzo di miglioramento.

SPRING MEETING S.I.O.I.

8-9 MAGGIO
2026
MILANO



La più antica Società Scientifica Odontoiatrica d'Italia festeggia i suoi primi 70 anni...

tra Storia e FUTURO

A questo punto non posso che rivolgermi soprattutto alle nuove generazioni di specializzandi e specialisti in Odontoiatria pediatrica, per stimolarli a guardare alla salute e al benessere complessivo dei loro pazienti nell'ambito di un approccio globale pedo-ortodontico precoce, che va molto al di là della pura clinica. Perché non conta solo il risultato terapeutico, ma è soprattutto il "viaggio del prenderci cura" che è importante.

Vi aspetto in S.I.O.I.
Con passione

Matteo Beretta
Presidente S.I.O.I.



Le alterazioni morofunzionali in ortodonzia e i... delfini

Molti colleghi si chiedono il perché di un delfino nel logo di AIFO, l'Associazione Italiana Funzionalisti Orofacciali. La spiegazione sta nell'identificazione del delfino come esempio di mammifero che, anche se entrato in contatto con l'uomo, non ha subito alcun cambiamento nell'alimentazione. Il che non ha portato alcuna alterazione morofunzionale alla sua occlusione, cosa invece avvenuta in tutti gli altri mammiferi venuti in contatto con l'essere umano.

L'ortodonzia funzionale verrà messa in risalto nella programmazione AIFO 2026 sia come arma nella prevenzione dei quadri disfunzionali che come vero supporto nella loro risoluzione. Fino al



termine della crescita. Molto spesso si pensa di limitarla ad una fase ristretta del trattamento ortodontico o di racchiuderla in determinate fasce di età. In effetti dove termina la crescita, continua lo sviluppo con un progressivo adattamento alle componenti funzionali o disfunzionali.

Per approfondire la diagnosi clinica e cefalometrica Jarabak-Bondi sono in programma nel corso del 2026 diversi webinar online, nonché confronti clinici tra i soci con protocollo di studio sui bumpers.

Grazie alla collaborazione tra diversi professionisti operanti nella sfera orale nel corso dell'anno, si terranno infine ulteriori approfondimenti sulle

disfunzioni dell'apparato stomatognatico ed extrastomatognatico. A settembre sotto la guida del Presidente AIFO, Beniamino Volpato, è previsto un ampio approccio, dalla deglutizione alla respirazione, quali genesi di quadri disfunzionali anche in soggetti adulti.

L'appuntamento con il Congresso Nazionale AIFO è in programma per il 13 e 14 novembre, con un corso congressuale al sabato mattina dedicato ai Bumpers, dispositivi largamente utilizzati in casa AIFO da parte dei soci.

Felice Tartaglione
Segretario AIFO

Info: scrivere ad aifoassociazione@gmail.com, mail dell'Associazione.



Università e Facoltà di Bari: "eccellente" il giudizio dell'Anvur

L'Università di Bari continua il brillante percorso delle Scuole di specializzazione di Ortognatodonzia, Odontoiatria infantile e Chirurgia orale. Pur essendo tra le più giovani sedi le Scuole hanno, in breve tempo scalato le classifiche della produzione scientifica. **Francesco Inchingolo**, già direttore della Scuola di specializzazione di Ortognatodonzia, stila un bilancio dei primi sette anni: "Sorte nel febbraio 2019, - dice - hanno raggiunto riconoscimenti sia per rilevanza scientifica sia sotto l'aspetto assistenziale alla luce dell'attività clinica espletata. La loro sinergia con il corso di laurea di Odontoiatria ha portato alla crescita di tutta la clinica odontoiatrica qualificando sia neolaureati che gli specializzati".

Sottoposti alla verifica dell'**Anvur** (Agenzia nazionale di valutazione del sistema universitario e della ricerca), la Scuola di Medicina ed il Corso di laurea in Odontoiatria anno ottenuto il giudizio di "eccellente". La clinica odontoiatrica ha avuto anche un restyling con una nuova aula manichini, una sala operatoria per narcosi, ambulatori con 15 poltrone odontoiatriche e tre nuove aule all'avanguardia.

Grazie al lavoro di squadra (Marco Tatullo, Gianfranco Favia, Francesco Inchingolo, Daniela Di Venere e Massimo Corsalini) la Scuola baresa ha posto le basi per essere considerata un riferimento accademico di eccellenza nell'ambito del panorama odontoiatrico.

Il bando di ammissione alle tre Scuole di specializzazione scade il 10 febbraio.

A Francesco Inchingolo, neo Direttore della Scuola di Chirurgia Orale dell'"Aldo Moro" di Bari è subentrata ad Ortognatodonzia dal 1° ottobre 2025 la prof. **Daniela Di Venere**: un incarico prestigioso che premia una carriera accademica e professionale iniziata con la Spe-

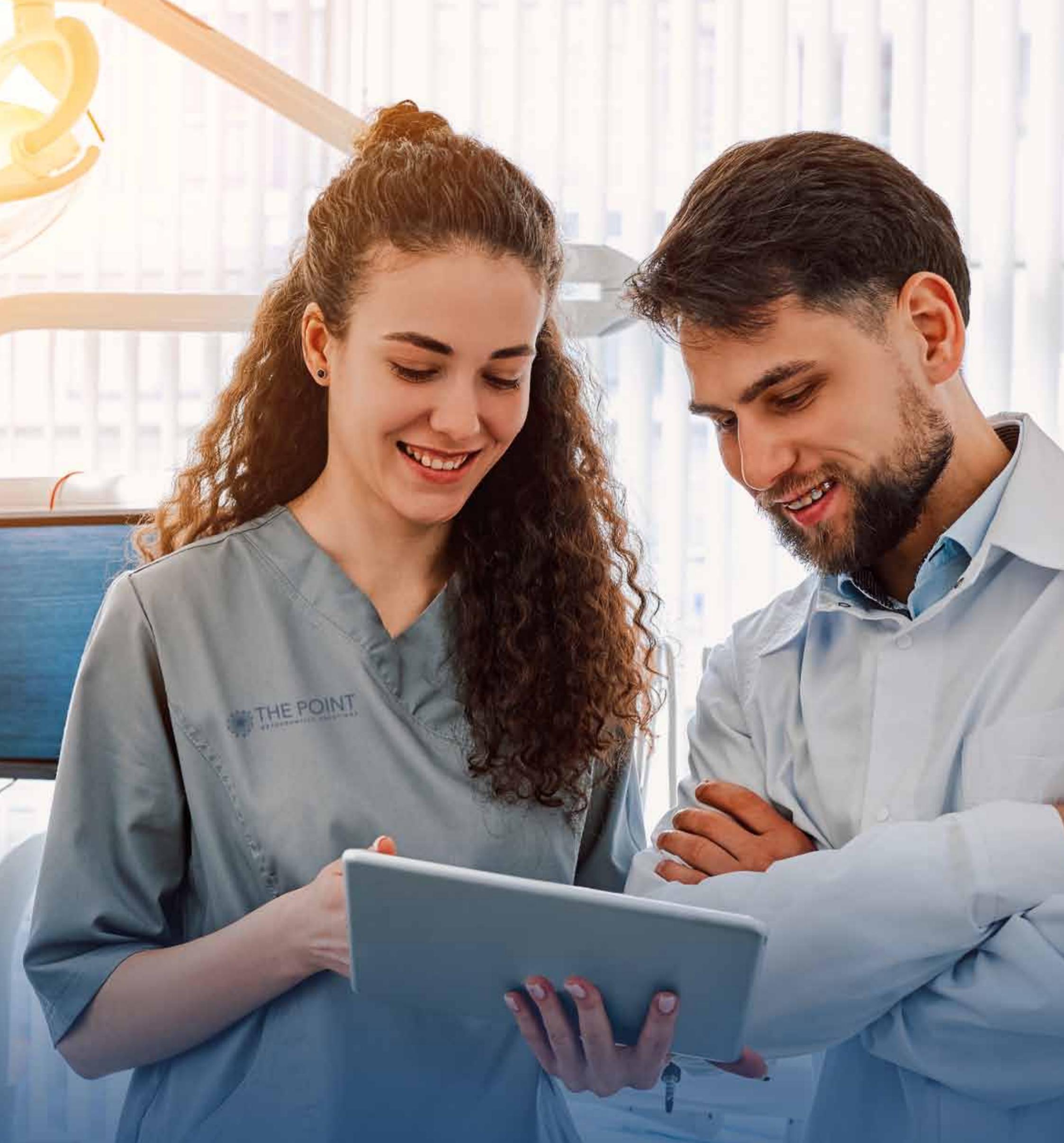


Francesco Inchingolo e Daniela Di Venere



**UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DI BARI
ALDO MORO**

cializzazione conseguita nel '92 all'Università di Napoli (Direttore, il Maestro **Adolfo Ferro**) e da sempre dedicata all'Ortognatodonzia. Il grande lavoro clinico, didattico e scientifico compiuto a partire dai primi anni Duemila dal primo della UOC di Odontoiatria e Referente del Settore Malattie Odontostomatologiche, Gianfranco Favia, da Francesco Inchingolo, da Massimo Corsalini e dagli altri docenti del settore, concorda la neo Direttrice, non solo ha portato all'apertura delle 3 Scuole di specializzazione di Area Odontoiatrica, ma viene ora coronato dal riconoscimento di eccellenza conferito all'Università e alla Facoltà di Bari. **"Della quale cosa - dice la Di Venere - non posso che compiacermi profondamente"**.



Soluzioni ortodontiche
per l'eccellenza dei tuoi trattamenti





Alla Cattolica una Scuola d'eccellenza fortemente orientata all'attività clinica

Fondata da Roberto Deli, successivamente diretta da Cristina Grippaudo, la Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia dell'Università Cattolica a Roma è retta dal 2019 dall'attuale Direttore, Massimo Cordaro che ne illustra le caratteristiche salienti.

Si tratta di una realtà formativa di alto profilo, strutturata secondo criteri di rigore scientifico e solidità clinica volta a offrire una formazione fortemente orientata all'aspetto pratico e organizzativo dell'attività clinica. Pilastro centrale è indubbiamente l'attività professionalizzante, che si svolge presso la Fondazione Policlinico Universitario A. Gemelli e prevede la partecipazione dello specializzando a tutte le attività clinico-diagnostico-terapeutiche. Nel corso delle tre annualità, sotto controllo tutoriale matura quotidianamente un'esperienza clinica progressiva e strutturata che comprende visite ortodontiche, diagnosi e pianificazioni terapeutiche, terapie intercettive e correttive, casi gnatologici, multidisciplinari e malformazioni dento-maxillo-facciali in collaborazione con la chirurgia maxillo-facciale.

L'Ortognatodonzia presenta oggi aspetti che volgono al flusso digitale. Cosa ne pensa?

Nella nostra Scuola l'ortognatodonzia trova nel flusso digitale una delle più significative espressioni di innovazione e progresso. L'impiego di scanner intraorali di ultima generazione e di sistemi digitali avanzati per la gestione dei dati clinici consente una acquisizione estremamente accurata e affidabile delle informazioni. A questi si affianca l'utilizzo di apparecchi d'avanguardia, quali la spettrofotogrammetria 3D, che permette una lettura globale e raffinata delle strutture cranio-facciali. L'approccio rende la pianificazione terapeutica più predittiva e personalizzata, elevando sensibilmente la qualità del percorso



Massimo Cordaro, Direttore della Scuola di Specializzazione in Ortognatodonzia dell'Università Cattolica a Roma



clinico-formativo. All'interno della Scuola il digitale si configura così come un autentico motore di evoluzione culturale e scientifica.

Tads, allineatori, elastodoncia fanno parte dei moduli di insegnamento della Scuola?

Tali tematiche rientrano pienamente nei moduli di insegnamento secondo un'impostazione rigorosa e scientificamente fondata. La Scuola si avvale di docenti di comprovata esperienza che offrono corsi all'avanguardia sull'impiego degli allineatori, utilizzati nella gestione di casi accuratamente selezionati dagli specializzandi. Per quanto concerne i TADs, il loro utilizzo è parte integrante della formazione in casi più complessi, laddove sia richiesto un ancoraggio scheletrico avanzato per il raggiungimento di obiettivi terapeutici di elevata difficoltà. In tal modo, una preparazione critica e aggiornata da parte della Scuola capace di coniugare innovazione tecnologica e giudizio clinico.

L'OMS ha posto l'accento sulla necessità di ampliare la platea di persone con accesso alla prevenzione e alla promozione della salute orale. Com'è raggiungibile questo traguardo in Italia?

È indispensabile promuovere una comunicazione chiara, autorevole e continuativa tra professionista e paziente, fondata su informazione e consapevolezza. Solo attraverso tale approccio la prevenzione può essere percepita non come intervento sporadico, bensì come componente strutturale e imprescindibile della tutela della salute generale della persona. Il raggiungimento dell'obiettivo è reso possibile grazie alla stretta collaborazione in atto con la Scuola di Specializzazione di Odontoiatria Pediatrica (Direttore Patrizia Gallenzi), che realizza una opera di sensibilizzazione capillare sulla popolazione pediatrica sull'importanza della prevenzione primaria, strumento essenziale per ridurre in modo significativo l'insorgenza delle più comuni patologie infettive del cavo orale promuovendo comportamenti orientati alla salute sin dall'infanzia.

Altre sinergie?

In parallelo quella con la Scuola di Specializzazione in Chirurgia Orale (Direttore, Carlo Lajolo) garantisce un'osservazione attenta e sistematica dei pazienti con disordini potenzialmente maligni.

Considerato che assieme al carcinoma orale figurano tra le condizioni più diffuse e sotto diagnosticate a livello mondiale, il cittadino deve poter esercitare il diritto di accedere a controlli periodici finalizzati all'identificazione precoce delle alterazioni delle mucose, con interventi tempestivi prima del loro evolversi in quadri clinici più complessi.

Santi Zizzo



Università di Bologna e di Padova: ottava edizione ricca di novità del Master in Odontoiatria del Sonno

Nell'ultima settimana di gennaio ha preso avvio l'edizione 2025-26 del Master del Sonno per Odontoiatri presso la Clinica Odontoiatrica di Bologna. Organizzato congiuntamente dalle Università di Bologna e Padova l'ottava edizione si presenta particolarmente ricca di novità. È stata infatti introdotta una modifica della struttura didattica, che prevede l'alternanza di lezioni in presenza e online, insieme a un significativo incremento dell'attività pratica sui pazienti, resa possibile grazie al nuovo reparto di ortodonzia della Clinica di via San Vitale.

Gli incontri in presenza articoli in tre giorni consecutivi, dal giovedì al sabato, saranno caratterizzati dall'alternanza di lezioni frontali tenute da medici e odontoiatri esperti in disturbi del sonno e nella gestione clinica di pazienti affetti da OSA, la Sindrome delle Apnee Ostruttive nel Sonno. I 24 masterizzandi avranno l'opportunità di approfondire ogni aspetto di queste patologie grazie al contributo di esperti di rilievo nazionale nei campi dell'anatomia, della fisiologia, della neurologia, della pneumologia, dell'otorinolaringoiatria e di molte altre

discipline coinvolte nella gestione di tali pazienti.

Il successo del Master risiede nella sua unità e specificità formativa. I discenti potranno apprendere ed interagire direttamente con medici e odontoiatri che si occupano quotidianamente di pazienti con disturbi del sonno, approfondendo non solo le basi fisiopatologiche dell'OSA, ma anche gli approcci diagnostici e terapeutici di una patologia che interessa circa un miliardo di persone.

Durante la frequenza clinica di reparto verranno visitati pazienti con diagnosi di OSA, saranno analizzati gli specifici questionari anamnestici, prescritti e interpretati gli esami strumentali e, infine, consegnati i dispositivi intraorali (MAD), effettuando la titolazione e valutandone nel tempo l'efficacia. Un percorso quindi completo: dalla prima visita alla terapia con MAD. Al termine del Master, i discenti discuteranno un elaborato di tesi e potranno ottenere il riconoscimento da parte dell'AIMS (Accademia Italiana di Medicina del Sonno) di "odontoiatri esperti in medicina del sonno", con conseguente inserimento nel relativo Albo.



Medicina del Sonno: come elevare la pratica clinica con un Master di II Livello all'Università di Foggia

Dormire bene è un pilastro fondamentale della salute sistemica. Eppure una vasta fetta della popolazione soffre di disturbi del sonno cronici, condizioni spesso sottovalutate ma con effetti seri sulla produttività e benessere psicofisico dei pazienti. In questo scenario l'odontoiatra esperto in medicina del sonno, emerge come figura chiave: grazie allo screening clinico, all'utilizzo di dispositivi orali e alla collaborazione interdisciplinare, diventa parte attiva nella gestione della salute complessiva del paziente.

Per formare in eccellenza gli specialisti che desiderino integrare nella loro pratica clinica la diagnosi e il trattamento dei disturbi del sonno, l'Università di Foggia propone nell'Anno Accademico 2026/2027 il Master di II Livello in Medicina del Sonno. Coordinato da Domenico Ciavarella, il Master ne affronta in modo multidisciplinare le frontiere più avanzate. Il vero cardine del percorso formativo è lo sviluppo di una diagnostica avanzata e integrata, competenza essenziale per intercettare e gestire precocemente quadri clinici complessi come la Sindrome delle Apnee Ostruttive del Sonno (OSAS). Lezioni frontali, casi clinici, attività pratiche e confronto diretto con docenti esperti a livello nazionale orientano il Master verso la pratica clinica quotidiana.

Con l'avvio del Master l'Università di Foggia conferma il proprio impegno nel promuovere una formazione innovativa e di alto



livello, attenta ai bisogni reali della sanità contemporanea e capace di rispondere alle sfide attuali e future della pratica clinica moderna. In sintesi: dormire meglio per vivere meglio.

Carlotta Fanelli
Presidente SUSO Foggia



Info e bando sul sito dell'Università di Foggia, Sezione dedicata all'Alta Formazione.

Dispositivo MARA più espansore palatale per malocclusioni complesse di Classe II

L'ortodonzia moderna utilizza diversi dispositivi per correggere malocclusioni e guidare la crescita corretta delle ossa mascellari nei bambini e negli adolescenti. Due di questi dispositivi sono, l'espansore palatale e il dispositivo MARA, utilizzati per trattare casi complessi di malocclusione di Classe II (**Fig. 1**) con restringimento del palato.

Il presente articolo contribuisce ad illustrare le fasi di realizzazione combinata dei due dispositivi sopra indicati.

L'uso combinato dei due dispositivi (**Fig. 2**) permette un intervento ortodontico efficace che sfrutta al massimo il potenziale di crescita del paziente, migliorando non solo l'occlusione dentale ma anche l'armonia del viso. L'utilizzo del software, 3shape "appliance design", consente di ottenere un approccio completamente digitalizzato della lavorazione oltre che un maggior livello qualitativo e riduzione delle tempistiche per realizzarlo.

La **Fig. 3** descrive la realizzazione del dispositivo MARA così composto: 2 bande digitali di spessore 0,7 mm collegate da un arco linguale di 2 mm di diametro e 2 barre vestibolari.

La **Fig. 4** rappresenta l'espansore palatale, realizzato digitalmente, attraverso l'utilizzo di bande con appoggi palatali fino a 53/63 di spessore 0,7 mm e bracci di congiunzione da 2,2 mm e vite centrale da 10 mm. Si evidenzia nella zona vestibolare di 16/26 la presenza di 2 tubi che permetteranno l'inserzione delle baionette per l'avanzamento mandibolare.

La **Fig. 5** raffigura il movimento mandibolare che si realizza grazie alla lavorazione combinata dei dispositivi di cui alle **Fig. 3** e **Fig. 4**, i quali vengono bloccati insieme tramite delle legature elastiche.

TRATTAMENTO ORTODONTICO COMBINATO: MARA + ESPANSORE PALATALE

Fase 1 - Espansione del mascellare superiore

Dispositivo: Disgiuntore rapido del palato (RPE)

Obiettivo: Espansione della sutura palatina mediana, correzione trasversale

Durata: 2-3 settimane di attivazione + 3-6 mesi di contenzione

Benefici: Miglioramento respirazione nasale, spazio per allineamento dentale

Fase 2 - Correzione sagittale con MARA

Dispositivo: MARA

Obiettivo: Stimolare la crescita mandibolare, correggere Classe II

Durata: 8-12 mesi

Meccanismo: Reindirizza la chiusura mandibolare in avanti

Esempio Clinico

Paziente: Maschio, 10 anni

Diagnosi: Classe II scheletrica, Overjet 7 mm, palato contratto

Trattamento: Espansore, contenzione, MARA

Risultati: Classe I, miglioramento profilo, respirazione migliorata (**Fig. 6**).

Odt. Stefano De Leo

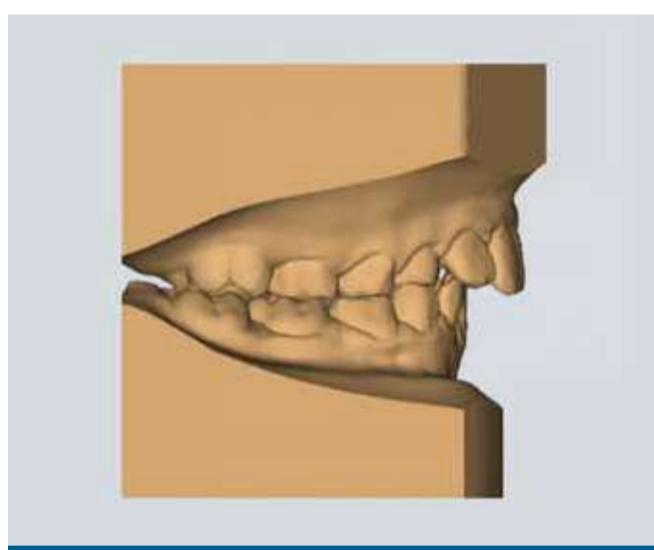


Figura 1

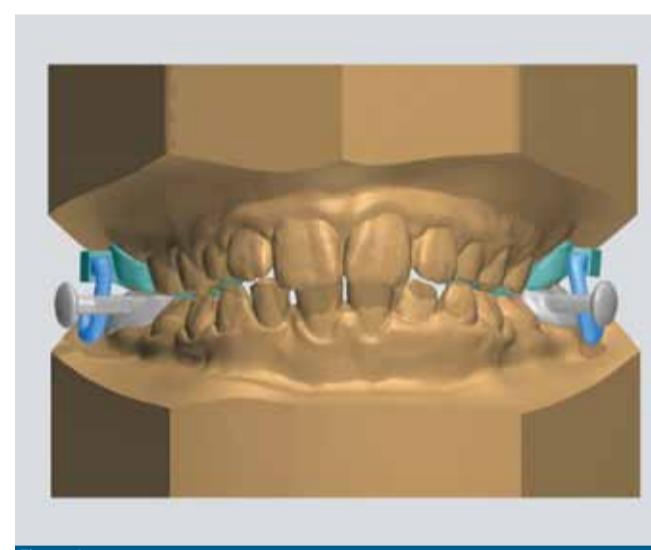


Figura 2

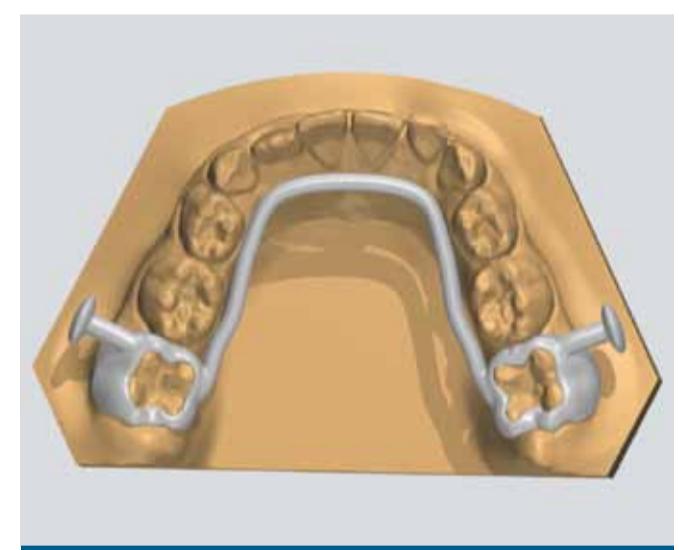


Figura 3

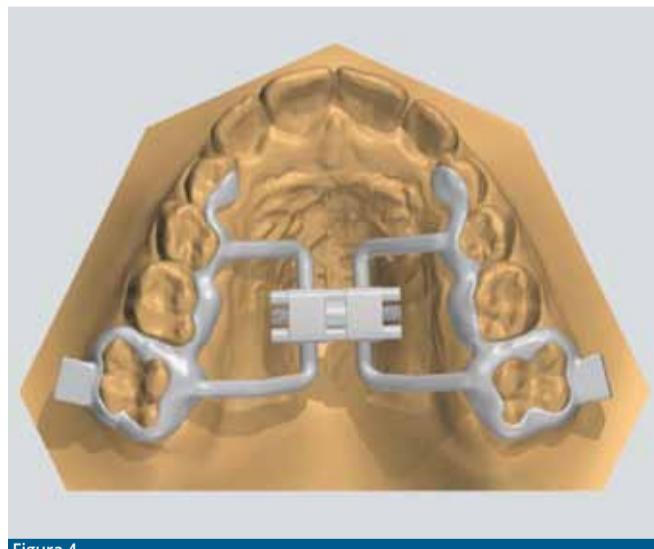


Figura 4

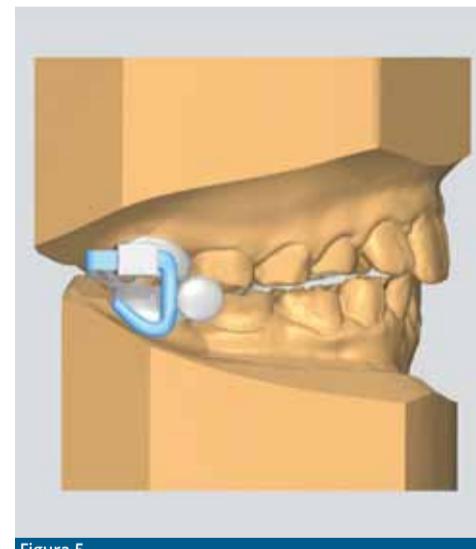


Figura 5

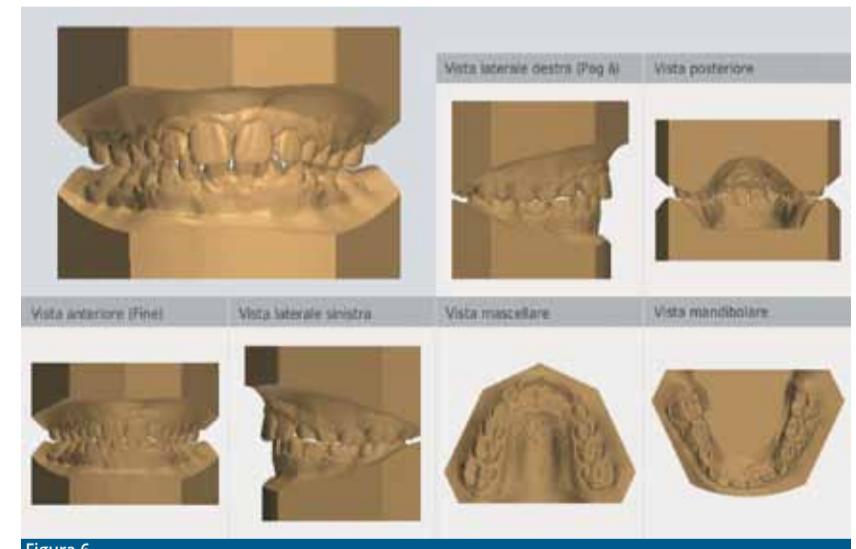


Figura 6

Partner Ufficiali OR-TEC

