



### 4 Diverse funzioni dell'Ortodonzia all'esame di tre "super-relatori"

Masticazione, deglutizione, linguaggio, bruxismo, postura, equilibrio: saranno affrontati da Gregor, Anastasia e Florian Slavicech, al V Convegno della Clinica Laponte a Milano, dal 7 al 9 maggio.



### 11 CVS e studio odontoiatrico: risk management non più rinviabile

Non basta essere bravi clinicamente ma occorre organizzarsi secondo quanto la legge prescrive, cambiando l'ottica abituale in cui si considera la CVS. Come fare? Lo spiega bene la SIOF.



### 6 "Attenti a quei due", Convegno di Primavera a Bari il 18 aprile

Alta Formazione in Ortognatodonzia: convegno SUSO il 18 aprile a Bari con Daniela Di Venere e Domenico Ciavarella, direttori delle Scuole di Specializzazione di Bari e Foggia: attenti a quei due!



### 12 Closed Meeting: appuntamento con AIGeDO all'Università di Bologna

Evento da non perdere all'Università di Bologna il 17 e 18 aprile: il Closed Meeting 2026 di AIGeDO su "Gli esami strumentali e la loro applicazione nella realizzazione dei modelli occlusali".



## Sguardo dall'alto su mezzo secolo di vita SUSO

Nel 1976 un gruppo di ortodontisti che possiamo tranquillamente definire "visionari" nell'accezione più pregevole che questo termine ha assunto nel tempo, si riuniva dinanzi al notaio per fondare un'associazione professionale prima di tutto, ma anche una

concezione della propria specialità che sapeva di valore e di futuro. Da quel primo giugno della firma sono passati 50 anni e la "visionarietà" di quei padri fondatori, di cui pubblichiamo la storia (e le vicende) nelle due pagine centrali, evidentemente ha contagiato (ortodonticamente parlando) anche figli e nipoti, o più semplicemente ammiratori. Se il SUSO di oggi è divenuto il terzo sindacato odontoiatrico italiano seppur di una singola, e non di varie specialità odontoiatriche, lo si deve a diversi fattori. Nostro intento, nelle prossime uscite di SUSO-News è evidenziarne i momenti più significativi e ravvivare la memoria (e la presenza storica) degli uomini che più si sono spesi per tagliare l'odierno, prestigioso traguardo.

Servizi a pag. 8 e 9

## LA LINGUA BATTE

# SUSO compie cinquant'anni: il 23 maggio il mondo dell'Ortodonzia si riunisce a Torino

Ci sono momenti in cui fermarsi non significa rallentare, ma dare forma e senso al cammino fatto. Il 23 maggio a Torino, non sarà solo un evento. Insieme all'Ordine dei Medici, abbiamo costruito una mattinata che unisce contenuti culturali e riflessione sulla nostra professione, ma il valore più grande sarà nella presenza di ciascuno di noi. Sarà l'occasione per ritrovarci. Per guardarci negli occhi, riconoscerci parte della stessa storia e, allo stesso tempo, della stessa direzione.

SUSO compie cinquant'anni. Un traguardo importante, che non appartiene a un nome, a un direttivo o a una singola stagione. Appartiene a tutte le persone che, nel tempo, hanno dedicato energie, idee e passione a questa comunità scientifica del mondo ortodontico. Colleghi che hanno creduto nel valore del confronto, della crescita condivisa, della rappresentanza. E proprio per questo, esserci conta.

Conta per onorare chi ha costruito prima di noi. Conta per rafforzare ciò che siamo oggi. Conta, soprattutto, per immaginare insieme la direzione futura. In un momento sto-



rico in cui tutto corre veloce e spesso si rischia di perdersi, ritrovarsi diventa un atto quasi necessario.

Sarà una giornata fatta di contenuti, certo. Ma anche di relazioni, di scambi, di quella dimensione umana che nessuna piattaforma può sostituire. Sarà un modo per sentirsi parte di qualcosa che va oltre il singolo studio, oltre la quotidianità, oltre le difficoltà che tutti conosciamo.

Per questo l'invito è semplice, diretto: venite. Venite a Torino non solo per partecipare, ma per esserci davvero. Per portare la vostra esperienza, la vostra storia, il vostro modo di vivere la professione. Perché SUSO è questo: una somma di persone, prima ancora che di ruoli.

Il bello, in fondo, è che il cammino non finisce e non ripartirà da qui. Anzi, probabilmente comincia ogni volta che ci ritroviamo.

Ci vediamo il 23 maggio.

Fabrizio Sanna

Presidente Nazionale SUSO

## A Riccione lo Spring Meeting SIDO è... donna

Il segnale dello Spring Meeting SIDO di Riccione è che la dimensione scientifica faccia il paio con quella umana: una comunità si evolve anche se è capace di incontrarsi. Altro segnale, non meno importante, una rappresentanza femminile più qualificata: la SIDO, a Riccione, è... donna.

A pagina 3



## SAVE THE DATE

Ortodonzia tra clinica, responsabilità e identità professionale

Torino  
sabato, 23 maggio ore 9.00 - 13.15 / 13.30

A seguire light lunch

### Programma

9.00 - 9.30 Apertura istituzionale  
Saluti delle Autorità

9.30 - 10.10 GUALTIERO MANDELLI  
Sessione culturale "Un caso clinico complesso e profili di responsabilità"

10.10 - 10.20 Pausa tecnica

10.20 - 11.00 MATTEO BERETTA  
Sessione culturale "Approccio interdisciplinare e gestione del rischio"

11.00 - 11.30 Coffee break

11.30 - 13.00 Tavola rotonda dialogata: Storia, identità e futuro dell'ortodonzia italiana  
PAOLO PICCHIONI, WILLIAM MANUZZI, PIETRO DI MICHELE, GIANVITO CHIARELLO, GIANLUIGI FIORILLO, SANNA FABRIZIO

13.00 - 13.10 Chiusura

13.10 - 14.00 Uscita con lite lunch



## Enzo Viora, rimpianto per la morte di un amabile Maestro

A pagina 2



## Il fenomeno dell'"ortodonzia parallela"

A pagina 13



## Dal 14 al 16 maggio Expodental a Rimini

Per il successo di una manifestazione collaudata come Expodental, la componente essenziale è l'equilibrio tra area espositiva/formativa e potenzialità relazionali. Per i professionisti del dentale il prossimo Expodental Meeting di maggio si conferma un appuntamento strategico.

A pagina 4



## Intelligenza Artificiale e Ortodonzia

Un'azienda californiana ha licenziato 37 dipendenti qualificati poiché l'Intelligenza Artificiale (AI) è ormai in grado di sostituirli. Se da coloro che usano quotidianamente l'AI si tenta di capire quale sarà il futuro delle popolazioni, quali le professioni appetibili per gli adulti di domani, anch'essi ammettono che non saprebbero cosa consigliare ai loro figli.

Segue a pagina 13



# Enzo Viora, rimpianto per la morte di un amabile Maestro

La morte del grande Pietro Bracco, sei anni fa, provocò una tale ondata di emozione, paragonabile a quella che di solito suscita la dipartita di una persona molto cara, un familiare, un parente a cui si è particolarmente affezionato, un amico fraterno, il "tesoro" citato dal noto proverbio. Il rimpianto fu talmente profondo che SusoNews "dovette" riservare una pagina nel numero successivo per via dei messaggi di cordoglio che continuavano ad affluire incessanti. Qualcosa di simile è successo di recente, con il cordoglio per la morte di Enzo Viora, ortodontista di valore che proprio al fianco di Pietro Bracco spese la sua vita professionale. Ce lo raccontano tre suoi allievi profondamente affezionato anche a lui, amabile "alter ego" del Maestro, Maestro egli stesso di vita oltreché di Ortodonzia.



Il 4 settembre 2020, quando Pietro Bracco se ne andò, questo fu l'ultimo saluto di Enzo Viora: "Ciao, Pietro grande amico e mentore per una vita... ci vediamo... Enzo". Il 7 febbraio scorso Pietro ed Enzo si sono sicuramente "visti" in un mondo dove le anime si ritrovano mentre sulla terra si soffre della loro perdita terrena. A fianco di Bracco dai tempi del liceo per tutta la

vita professionale e accademica, Enzo Viora si autodefiniva "il tappabuchi", un jolly di basso profilo. Però si sa che il jolly è quella carta miracolosa a cui si può assegnare qualsiasi valore. Così è stato lui, presenza silenziosa ma sempre disponibile con gli allievi. L'unico che riusciva ad assorbire e placare le esternazioni a volte iraconde di Bracco, sorta di mediatore rassicurante

dalla personalità pacata, un Maestro che spesso diventava amico di tanti discenti. Poi, dopo la lunga attività clinica e accademica, aveva "tolto il disturbo", come avrebbe detto lui, per dedicarsi alla sua grande passione, la montagna, in solitudine e con l'energia di un giovane escursionista fino a non molto tempo fa, malgrado avesse superato gli Ottanta.

Così commenta su Facebook **Francesco Fava**, uno dei suoi allievi...

"Caro dottor Viora, sabato ho ricevuto una coltellata al fianco. Me l'ha inferta la vita, a freddo e a tradimento. Ho provato a metabolizzare il dolore. Non ci sono riuscito. Il nostro ultimo ricordo insieme è di un anno fa, quando venne ad onorare con la sua presenza l'inaugurazione dello studio aperto dai suoi fedeli allievi della «Tecnica delle molle compresse».



Volemmo ripetere, vent'anni dopo, la stessa fotografia scattata il giorno della mia Specializzazione: lei, Valentina Puccia ed io. Dei tre, quello che era invecchiato meno e meglio era lei e avevo pensato che fossero le sue amate montagne a mantenerla giovane e forte. Mi piace pensare che lei abbia semplicemente scalato la vetta più alta di tutte. E che da lassù mi aspetti, per riabbracciarmi un giorno. Grazie per tutto ciò che mi ha donato, dottor Viora. Fiero di essere stato suo allievo".

Gli fa eco un altro allievo, un apprezzato professionista figura ben conosciuta non solo per essere stato il presidente dell'Ordine dei Medici una ventina di anni fa. **Eugenio Tanteri** descrive così, "col cuore, oltreché con i frammenti della memoria" la sua amara sorpresa nell'apprendere della scomparsa di Viora...

"Ciao Enzo, ho saputo ora che stai raggiungendo la vetta più alta. Mi dispiace molto. Avevo inteso che non stavi molto bene ma non pensavo che accadesse così nell'immediato. Abbiamo trascorso insieme un bel po' di anni, iniziando io ragazzino e tu giovane medico, a crescere vicino all'indimenticabile Maestro di cui sei stato il supporter più valido e prezioso. Sempre sereno, sempre sorridente, mai una parola fuori tono e fuori luogo, anche nei



momenti in cui ne avresti avuto tutti i motivi. Mi piace ricordare tutti i corsi e le trasferte che abbiamo fatto insieme con altri giovani, allievi entusiasti di un tempo, sempre presenti all'impegno e pronti a degenerare nelle immancabili goliardate di cui non eravamo secondi a nessuno. Ciao Enzo. Appena lo incontrai incomincia a dirmi che non è stato dimenticato e che in tanti continuiamo a volergli sempre bene. E dopo che ti sarai rimesso e vi sarete salutati come si deve, incominciate a preparare la sala corsi per dove, quando deciderà l'Eterno, potremo incominciare una nuova avventura. Ti saluto con tanto affetto, riposa in pace, caro dott. Viora". Appresa la terribile notizia sui social, **Patrizia Biancucci**, allieva e collega di lungo corso, va a ricercare una foto fatta con lui nel 2022 al conferimento della Medaglie dell'Ordine dei Medici e la pubblica accompagnandola con questo commosso post: "Da fedele allieva, premiare Enzo Viora uno dei miei Maestri per i suoi 50 anni di laurea, è stato un onore e un'emozione indescrivibile. Ed aggiunge una sorta di flash della memoria, un ricordo ancor vivo: "Quando ci hanno fatto la foto, quel giorno, avevi gli occhi che brillavano... Felicità pura".



Ricordati di rinnovare la quota

## Iscrizioni 2026



### Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia

CONVENZIONI SUSO

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



Consulta il nostro sito [www.suso.it](http://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

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Carta di Credito

(collegandosi al [www.suso.it](http://www.suso.it))

Rid

addebito automatico SEPA (richiedere modulo in segreteria)

Bonifico bancario

intestato a: SUSO Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia  
IBAN: IT 27A 03069 09606 100000116255  
Banca Intesa Sanpaolo

ANNO XXV - N. 2 - 2026

SUSO NEWS  
LA VOCE DELL'ORTOGNATODONZIA ITALIANA

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](mailto:segreteria@suso.it)

comunicazioni di carattere generale

[amministrazione@suso.it](mailto:amministrazione@suso.it)

comunicazioni di carattere amministrativo

[www.suso.it](http://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 Padalino, Maria Grazia Piancino, Massimo Ronchin, Raffaele Schiavoni

Young

Angelo Bianco, Giulia Caldara, Francesca Cancelliere, Elio Ciancio, Aldo di 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](mailto: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

Graffietti Stampati snc

S.S. 71 Umbro Casertinese Km 4,500

01027 Montefiascone (Viterbo)

Italy

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

RICERCA E SVILUPPO, COMUNICAZIONE E MARKETING

**Arianto** S.R.L.  
EDIZIONI MEDICHE

Arianto srl

Corso Trieste 175

00198 Roma

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

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

Spedizione Poste Italiane Spa Postarget 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 18 marzo 2026

Finito di stampare nel mese di marzo 2026

Norme redazionali

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

Per info più dettagliate e iscrizioni [www.suso.it](http://www.suso.it)

## Opportunità imperdibili con i Corsi FAD

ATTIVO DAL 1° GIUGNO 2026 AL 15 DICEMBRE 2026

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

relatori:  
Domenico ACCHIAZZI, Roberto SCAVONE

QUOTE PARTECIPANTI COMPRESIVE DI IVA:  
SOCI SUSO, SIOF, SIOF, SIMSO, ARABO, SIBOS € 75  
NON SOCI € 150

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

Per info ed iscrizioni [segreteria@suso.it](mailto:segreteria@suso.it)

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

• Modalità FAD on line, 23 crediti ECM  
• Attivo dal 1° giugno al 15 dicembre 2026

• Quote di iscrizione: Soci SUSO, SIOF, SIOF, ARABO, SIBOS, SIMSO € 75 iva inclusa.  
Non soci € 150 iva inclusa

**Info ed iscrizioni:**  
[segreteria@suso.it](mailto:segreteria@suso.it)

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](mailto:segreteria@suso.it)

## Nasce il Portale Convenzioni SUSO-Corporate Benefits

Oltre 750 convenzioni e vantaggi esclusivi riservate ai soci.

Per ulteriori informazioni:  
[segreteria@suso.it](mailto:segreteria@suso.it)



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

# Riccione: lo Spring Meeting SIDO è... donna Daniela, Rosy, Ambra e Letizia protagoniste

Presidente SIDO 2026, allo Spring Meeting di Riccione del 13 e 14 marzo, a **Daniela Garbo** sono stati tributati unanimi complimenti (vedi le considerazioni di Fabrizio Sanna e Dorian Bradascio in questa pagina) per l'alto valore scientifico e, altrettanto significativo, per il clima amichevole del congresso.

**Presidente Garbo, un suo bilancio su questo SPRING distintosi per il valore di relazioni sulle II Classi nell'età evolutiva e in quella adulta...**

L'obiettivo era costruire un incontro approfondito su un tema comune nella nostra partita quotidiana, e allo stesso tempo multiforme, come le seconde classi, nella sua espressione clinica. L'idea era di dare informazioni utili, cliniche, fondate sull'evidenza ed esperienza di relatori esperti, dare ai partecipanti spunti, riflessioni, magari per approcciare i pazienti in modo diverso o con diversa consapevolezza. Insomma, un incontro didattico oltre che di aggiornamento e spero di esserci riuscita. Ringrazio ancora i relatori, moderatori e partecipanti che hanno reso l'incontro un momento di crescita ed aggregazione, cose cui tenevo moltissimo. Vi aspetto tutti al prossimo **57<sup>th</sup> International Congress di SIDO** in programma a Torino dall'8 al 10 ottobre.

**Migliorare la vita dei piccoli pazienti... come si traduce nella pratica clinica ortodontica quotidiana?**

Significa evidenziare i problemi del paziente, contestualizzarli all'età e alle possibili soluzioni; proporre terapie in modo etico sfruttando le conoscenze e le esperienze professionali acquisite.

Terapie utili, fatte al momento giusto, di provata efficacia e necessità con un impatto equilibrato in termini di tempo, tipo di dispositivi e costi biologici per il paziente.

**Quanto importante è l'adesione alla terapia ortodontica?**

E' fondamentale. Anche questo un aspetto che va considerato quando si propone una terapia, suggerendo per il singolo paziente quella più in grado di seguire, individualizzandola.



Società Italiana di Ortodonzia

Da sinistra Daniela Garbo, Presidente SIDO 2026; Rosalia Maria Leonardi, Presidente eletta SIDO 2027; Ambra Michelotti, Presidente eletta SIDO 2028; Letizia Perillo, Presidente WFO e relatrice allo SPRING Meeting SIDO



**Quale giusto compromesso per il trattamento ortodontico?**

Può esser parte del piano di trattamento nella misura in cui si decide dall'inizio, mai essere un mancato raggiungimento degli obiettivi prefissati. L'occlusione "ideale" non è detto che sia l'unica possibile; un buon risultato può anche prevedere compromessi accettabili, soprattutto in pazienti adulti.

**Missione primaria per un ortodontista è migliorare la qualità di vita dei piccoli pazienti? Chiediamo conferma a Letizia Perillo, Presidente WFO e relatrice allo SPRING...**

Assolutamente sì. L'ortodonzia in età evolutiva non riguarda solo l'allineamento dei denti, ma il benessere globale del bambino. Come ortodontisti, dobbiamo cercare il sorriso nei loro occhi, non solo sulle loro labbra. Nostra "mission" è aiutarli a sentirsi sereni nel vivere e nel sorridere. **Come scegliere le tecniche più appropriate nelle seconde Classi?**

La diagnosi di Classe II richiede sempre una diagnosi differenziale approfondita: bisogna capire se il problema sia dentale, scheletrico o funzionale. Molte derivano da retrusione mandibolare, che può essere posizionale, rotazionale o dimensionale. Nei casi complessi, la diagnosi deve integrare anamnesi, esame oclusale, valutazione funzionale, analisi cefalometrica ed estetica, oltre alla stadiazione di crescita e al grado di collaborazione del paziente. Oggi l'intelligenza artificiale offre strumenti avanzati di supporto in grado di fornire indicazioni e analisi. Tuttavia, interpretare i dati e decidere il percorso terapeutico, resta sempre responsabilità esclusiva del clinico.

**Come spiegare questa affermazione: "Il gold standard delle nostre terapie si deve leggere negli occhi dei pazienti..."**

Il successo di una terapia ortodontica non si misura solo con parametri tecnici o cefalometrici. Fondamentali sono una diagnosi differenziale accurata, un timing corretto e una pianificazione

precisa. Il vero risultato emerge quando si migliora l'armonia del volto e il paziente diventa più sicuro e sereno. Il vero gold standard della nostra terapia si legge nei suoi occhi, non solo nel sorriso sulle labbra. Li vediamo concretamente il miglioramento della sua autostima e qualità di vita.



Per mancanza di spazio rinviamo le interviste alle altre due protagoniste del SIDO Spring Meeting: **Rosalia Maria Leonardi**, eletta Presidente SIDO per il prossimo anno. E **Ambra Michelotti**, cui abbiamo recentemente dedicato un ampio servizio al termine della sua decennale esperienza di Direttore della Scuola di Napoli. A lei, la Leonardi cederà infatti il testimone essendo la Michelotti stata designata come presidente per l'anno 2028.

**Santi Zizzo**



## Un clima sereno nella comunità ortodontica

**Pubblichiamo i commenti di Fabrizio Sanna e di Dorian Bradascio sullo Spring Meeting le cui analogie rispecchiano sentimenti diffusi tra i partecipanti**

Il recente Spring Meeting SIDO di Riccione, ha rappresentato molto più di un semplice appuntamento scientifico, ma soprattutto, il segnale di un clima rinnovato, più sereno e costruttivo nella nostra comunità ortodontica. Per chi ha partecipato è stato evidente fin dalle prime ore.

La sala del Palacongresso pieno fino all'ultimo posto a sedere, le discussioni cliniche partecipate, i momenti di incontro e scambio nelle pause e congressuali, hanno restituito la sensazione di confronto aperto e cuore autentico, da sempre, della vita scientifica di una società. Non solo relazioni di livello e casi clinici di grand'interesse, ma anche piacere di ritrovarsi, confrontare esperienze e visioni professionali.

Una qualità scientifica decisamente elevata: il rigore delle relazioni accompagnato da approfondimenti clinici concreti e reali, ha permesso un confronto tra generazioni di ortodontisti che ha arricchito l'evento rendendolo formativo per chi ha già qualche anno di lavoro sulle spalle e chi si sta affacciando alla professione. Tuttavia, ciò che ha reso significativa que-



sta edizione è stata l'atmosfera: un clima disteso, fatto di rispetto reciproco, curiosità intellettuale e voglia di costruire insieme.

In un momento in cui la professione sta attraversando cambiamenti rapidi e nuove sfide professionali, ritrovare spazi di dialogo è fondamentale.

Riccione ha dimostrato l'importanza che la dimensione scientifica si accompagni sempre a quella umana e relazionale. La crescita di una comunità professionale

passa non solo attraverso ricerca e clinica, ma attraverso la capacità di incontrarsi e riconoscersi parte di un percorso comune. Riccione ci ha ricordato che la forza di una società scientifica sta nelle persone che la vivono e nella qualità di relazioni che riesce a generare. Un patrimonio che merita d'essere custodito e fatto crescere nel tempo.

**Fabrizio Sanna**



### Brainstorming di un Congresso un po' speciale

Se cuore del congresso sono gli interventi dalla diagnosi precoce alle più avanzate strategie biomeccaniche, che hanno "esplorato" le Seconde Classi, a renderlo "un po' speciale" è stato il contesto rilassante, disteso, finanche divertente grazie ad un'organizzazione che ha facilitato il dialogo tra esperti e giovani professionisti, trasformando pause e momenti conviviali in vere e proprie sessioni di "brainstorming informale". Perché, come noto, "la qualità di un congresso non si misura solo dal valore scientifico delle relazioni, ma dalla loro profondità e da un ambiente che mette a proprio agio chiunque."

Un aggiornamento scientifico d'eccellenza, quindi, su Classi meritevoli di una vasta riflessione, senza trascurare, tuttavia, il benessere, infondendo così, nei partecipanti da un lato, nuovi stimoli clinici, dall'altro una rinnovata energia professionale

**Doriana Bradascio**



# Dal 14 al 16 maggio Expodental Meeting: una manifestazione in costante crescita

Expodental Meeting è l'appuntamento di riferimento per il dentale nel panorama fieristico (inter)nazionale: organizzato dall'UNIDI del presidente **Fabio Velotti**, conferma anche quest'anno un percorso di crescita solido. Positivi gli indicatori chiave: metri quadrati fatturati aumentati del 12%, dell'8% il numero di espositori e visitatori unici del 7%. Dopo l'edizione 2025, che ha visto la partecipazione di oltre 21.000 visitatori e più di 400 aziende espositrici, quella di quest'anno si prepara ad essere una manifestazione ancor più ricca a conferma dell'interesse del mercato, con 300 espositori confermati. "Molto più di una fiera" e "piattaforma d'eccellenza per formazione, innovazione e networking, capace di integrare business, aggiornamento professionale e nuove tecnologie", rappresenta un'occasione unica per scoprire le soluzioni guida del futuro della professione, partecipare a corsi dedicati, assistere a dimostrazioni pratiche, creare nuove relazioni professionali. Il programma culturale propone aree tematiche strutturate e specialistiche, come Expo3D, dedicata al flusso digitale in odontoiatria, Expodental RDH, rivolta agli igienisti dentali, Medaesthetics, focalizzata sulla medicina estetica applicata all'odontoiatria, Tecnodental Forum, con il programma per odontotecnici. A completare l'offerta, cuore pulsante della manifestazione, Expodental Live on Stage ospita interventi e dimostrazioni dal vivo su pazienti reali di chirurgia, medicina estetica e oral care.

Info: <https://visitors.expodental.it/login.php?ide=403>  
s.marotti@unidi.it



## Venerdì 15 maggio a Rimini di scena l'AI in una Tavola Rotonda FNOMCeO e UNIDI

Si parla molto (ma forse ancora neanche troppo viste le straordinarie implicazioni) dell'uso dell'intelligenza artificiale, sensibilmente presente ormai in molteplici ambiti e grazie all'apparente somma utilità di applicazione dei suoi contenuti ed conseguenti applicazioni. Impossibile quindi non cogliere un'occasione come l'Expodental, punto fermo di sviluppo e di riferimento dell'industria e dell'odontoiatria italiana e di quella mondiale, per nuovi ed indispensabili approfondimenti, di cui necessità l'attuale, quotidiano, utilizzo dell'IA, senza contare gli immancabili "scenari evolutivi" di cui parla l'annuncio, cioè il futuro.

Organizzata per la mattinata del 15 maggio a Rimini grazie alla fattiva collaborazione tra CAO e UNIDI, l'ambito in cui si tiene la Tavola Rotonda si svolge e non è un caso, nel triangolo forse più meditato e dibattuto dell'IA: quello etico, deontologico e medico legale su cui si intratterranno figure di spicco, non solo rappresentative, che in quello odontoiatrico/industriale dell'UNIDI.



### INTELLIGENZA ARTIFICIALE IN ODONTOIATRIA

Profili di Etica e Deontologia, dalla Responsabilità Sanitaria agli Scenari Evolutivi

Moderatori: **Pietro di Michele** - **Norberto Macagno**

- 10:00** - Apertura Istituzionale e Saluto Autorità
- 10:20** - Autonomia professionale e deontologia dott. **Andrea Senna**
- 10:40** - IA e i modelli di applicazione in Sanità: roadmap 2026-2030 prof. **Saverio D'Amico**
- 11:00** - IA oggi in odontoiatria: realtà e rivisitazione prof. **Luca Levrini**
- 11:20** - Il ruolo dell'industria e la produttività etica dott. **Fabio Velotti** (UNIDI)
- 11:40** - Responsabilità professionale ed errore mediato da IA prof. **Claudio Buccelli**
- 12:00** - Privacy, dati sensibili e IA, profili giuridici e limiti normativi avv. **Roberto Longhin**
- 12:20** - Bioetica Clinica e IA: fiducia e vulnerabilità nella relazione di cura prof. **Ludovica De Panfilis**
- 12:40** - Il punto di vista e la tutela del paziente/consumatore avv. **Laila Perciballi**
- 13:00** - **13:30** Discussione plenaria e conclusioni operative



TAVOLA ROTONDA EXPODENTAL 2026



## Superospiti al Convegno Laponte: confronto di qualità ed esperienza formativa

Il Quinto Convegno Clinica Laponte si terrà, come di consueto, a Milano nei giorni 7, 8 e 9 maggio 2026, presso l'NH Collection Hotel City Life. L'edizione 2026, articolata su tre giornate di approfondimento scientifico, vedrà la partecipazione di rinomati professionisti e docenti universitari che discuteranno gli aspetti multidisciplinari dell'espansione del palato, confrontando indicazioni, protocolli ed evidenze cliniche. Come già sperimentato con successo, sarà confermata la tavola rotonda: un momento di confronto diretto tra specialisti di diverse discipline, volto a favorire la collaborazione scientifica e a promuovere un approccio integrato alla cura del paziente.

L'accesso al convegno è garantito dall'iscrizione, obbligatoria e a numero limitato, per assicurare un confronto scientifico di alta qualità e un'esperienza formativa ottimale. Superospiti del venerdì saranno Gregor Slavicek, Anastasia Slavicek e Florian Slavicek, che interverranno su "Ortodonzia dal



punto di vista dello sviluppo della masticazione, della deglutizione, del linguaggio, del bruxismo, della postura e dell'equilibrio". Lo sviluppo delle funzioni oclusali è un processo lungo che inizia in utero e si completa definitivamente dopo la pubertà. Il compito dell'odontoiatria è fornire un supporto ottimale a que-

sta maturazione funzionale. Per farlo, è necessario identificare precocemente l'eventuale presenza di deficit funzionali e capire se una malocclusione stia causando compromissioni. In questo contesto, è fondamentale non equiparare una piccola carenza di funzione con una disfunzione.

I relatori metteranno in evidenza e discuteranno i punti cruciali riguardanti lo sviluppo delle funzioni oclusali e l'impatto sulle interferenze odontoiatriche nei bambini e negli adolescenti: sviluppo delle funzioni oclusali nel bambino e nell'adolescente, rilevazione precoce dei deficit funzionali nel bambino e nell'adolescente, indicazioni ocluso-funzionali per le terapie ortodontiche, causalità oclusale nello sviluppo delle disfunzioni e delle cosiddette disfunzioni cranio-mandibolari, effetti della malocclusione e della disgnazia sulle funzioni oclusali, strategie terapeutiche e necessità di trattamento vs ortodonzia guidata da meccanica.

## Orthodontic Winter School a Messina: maratona su malocclusioni e biologia nelle terapie

Si è svolta a fine febbraio la Winter School dedicata all'ortodonzia promossa dalla Scuola di Specialità di Ortognatodonzia dell'Università di Messina, diretta dal prof. **Riccardo Nucera** che ha organizzato e ospitato l'evento. Patrocinato dal SUSO, il convegno di alto profilo scientifico ha rappresentato un momento di aggiornamento qualificato e di confronto tra accademia e pratica clinica, con attenzione alla gestione delle malocclusioni complesse e alla centralità dei principi biologici nelle scelte terapeutiche.

**Pietro di Michele**, nel suo ruolo di moderatore, ha evidenziato l'importanza della formazione continua e della condivisione delle evidenze scientifiche come pilastri di crescita professionale sottolineando l'impegno del Sindacato nel promuovere cultura ortodontica e qualità delle cure su tutto il territorio nazionale. Presente anche il SUSO Messina, con l'intero direttivo, a testimonianza della forte sinergia tra nazionale e realtà locale nella promozione di iniziative scientifiche. Di grande rilievo la presenza di **Flavia Artese**, che già



nei giorni precedenti si era dedicata al percorso della Winter School con momenti formativi da lei condotti. Nel suo primo intervento, la professoressa Artese ha affrontato il tema del deep bite con un'analisi approfondita che ha superato la dimensione puramente morfologica, focalizzandosi sugli aspetti funzionali e biologici che influenzano diagnosi e piano di trattamento. Nel suo secondo intervento dedicato al trattamento precoce delle seconde classi, ha messo in evidenza come la comprensione dei tempi biologici

e della crescita rappresenti un fattore determinante nella scelta terapeutica ed illustrato le diverse opzioni cliniche disponibili in età evolutiva.

Il trattamento ortodontico delle malocclusioni di Classe II mediante apparecchiatura di Herbst è stato approfondito da **Raffaele Schiavoni** con la proposta di un inquadramento clinico rigoroso, basato sull'evidenza. L'analisi dei protocolli operativi, delle indicazioni e dei limiti biomeccanici del dispositivo ha stimolato un vivace dibattito scientifico, arricchito dal confronto con i partecipanti.

La Winter School di Messina si conferma così un appuntamento di riferimento per l'aggiornamento specialistico, nel segno di un'ortodonzia fondata su solide basi scientifiche e sulla collaborazione tra professionisti ed il sostegno attivo del SUSO.

**Angela Mirea Bellocchio**  
Presidente SUSO Messina



### Flavia Artese

Laureatasi nel '92 in Odontoiatria all'Università federale di Rio de Janeiro, dopo aver conseguito il Master nel '93 e il Dottorato di ricerca in Ortodonzia nel '98, Flavia Artese è Professore Associato di Ortodonzia all'Università Statale di Rio de Janeiro e presidente del Programma Post Graduate di Ortodonzia.

### Raffaele Schiavoni

Si è laureato in Medicina alla Sapienza nel '73, specializzato in Odontoiatria nel '76 e in Ortodonzia all'Università di Cagliari nel '79. Ha conseguito nel 1998 l'Ebo e successivamente l'IBO diventandone presidente nel biennio 2004/5. Dal 2013 è Editor in Chief dell'European Journal of Clinical Orthodontics.

20 | 21 novembre 2026  
FOGGIA



**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](mailto:simso.esami@gmail.com)

# Consensus Conference

## Il Mondo della Medicina del Sonno Pediatrica: Un Approccio Multidisciplinare.

Dalla diagnosi alla terapia: un confronto tra esperti in ambito Neurologico,  
Pneumologico, Pediatrico, Otorinolaringoiatrico, Odontoiatrico,  
Logopedico e Psicologico.

## Grazie all'ancoraggio scheletrico riscoprire scelte terapeutiche

L'ancoraggio scheletrico ha trasformato l'ortodonzia, ampliando le possibilità terapeutiche e fornendo strumenti più versatili. L'uso dei TADs diretti e/o indiretti<sup>(1)</sup> permette scelte biomeccaniche più mirate, in base al quadro diagnostico e agli obiettivi di trattamento. Si riscoprono quelli diretti, integrati nella pratica grazie alla facilità d'uso e carattere poco invasivo. Inseriti a mano libera o con sistemi guidati (vedi NO FEAR SYSTEM) per certe necessità cliniche evitano l'applicazione di apparecchiature complesse, con approccio più immediato. Dal punto di vista biomeccanico, l'utilizzo intra ed extra-alveolare offre ampie possibilità. Malocclusioni di Classe II e III, come il morso aperto, si affrontano con strategie specifiche adatte per allineatori, con intrusioni e distalizzazioni ed un elevato controllo dei movimenti dentari.

L'integrazione dei TADs nei protocolli terapeutici ibridi è un passo verso un'ortodonzia più personalizzata.

Con l'ancoraggio stabile, più prevedibili sono le disinclusioni e controllo tridimensionale dei movimenti radicalari. Obiettivo della moderna formazione è dare al professionista una visione d'insieme per una diagnosi critica e scelte consapevoli: percorsi formativi focalizzati all'esperienza pratica per acquisire confidenza con l'inserimento a mano libera dei TADs, orientamento e inclinazione verso le superfici di riferimento e da ultimo la gestione consapevole delle forze a livello manuale. Dopo tali skills manuali, l'uso di sistemi guidati e stampa 3D supporta una tecnica più precisa.



Il valore di questa professionalità, nuova e radicata nella tradizione, sta nella capacità di scelta, in un'analisi approfondita del percorso terapeutico, dispositivi e protocolli più adatti al paziente, evitando l'approccio inverso che lo seleziona secondo la tecnica o il dispositivo disponibile: l'orientamento etico su di lui sviluppa competenze e una differenziazione in unicità ed eccellenza. Nell'ancoraggio scheletrico si possono affrontare malocclusioni anche di elevata complessità con un approccio razionale e semplificato, basato su dispositivi biomeccanici realizzati alla poltrona, come sezionali e leve su TADs.

L'evoluzione dell'ancoraggio scheletrico, in particolare l'uso dei TADs diretti, sembra orientarsi quindi verso una semplificazione del paradigma terapeutico: meno dispositivi complessi, maggior controllo clinico e un approccio essenziale ed efficace.

Nicola Derton



<sup>(1)</sup> Resolution of lower second molar impaction through miniscrew-supported biomechanics: A proposal for a simplified classification Derton et al. International Orthodontics 2021; 19: 697-706

## Cross-bite posteriore: nuove evidenze di squilibrio neuromuscolare

Il cross-bite posteriore è una delle malocclusioni più frequenti nei bambini in dentizione mista, con una prevalenza stimata tra il 7,5% e il 22%. La forma più comune è quella monolaterale, caratterizzato da uno shift mandibolare verso il lato del cross, aumentando il rischio di sviluppare asimmetrie scheletriche e muscolari. Nei bambini con cross-bite posteriore si osservano spesso pattern masticatori alterati, con cicli di chiusura mandibolare invertiti o ridotti sul lato coinvolto, accompagnati da una minore attività dei muscoli masticatori, in particolare del massetere, con conseguente sviluppo muscolare ridotto e disarmonia funzionale.

Un recente studio condotto presso l'Università di Foggia ha gettato nuova luce sulla discrepanza tra forma e funzione. I ricercatori hanno analizzato un campione di 104 bambini (52 con cross-bite e 52 in normocclusione, età media 9 anni) utilizzando il dispositivo Innobyte, che a differenza delle valutazioni empiriche, ha permesso di quantificare la forza occlusale reale, grazie a un sensore intraorale a trasmissione liquida.

I risultati hanno evidenziato che i bambini con cross-bite presentano una forza complessiva inferiore rispetto al gruppo controllo, mentre il lato del cross mostra una forza maggiore rispetto al quello opposto, confermando l'esistenza di una significativa asimmetria funzionale dei muscoli masticatori probabilmente correlata ad adattamenti strutturali e neuromuscolari del lato interessato.



I dati emersi suggeriscono che la diagnosi del cross-bite posteriore possa beneficiare di un'analisi che vada oltre il semplice esame morfologico. L'integrazione di strumenti per la valutazione della forza occlusale può fornire al clinico parametri utili per personalizzare il piano di trattamento. L'intervento precoce, attraverso l'espansione mascellare o l'uso di dispositivi funzionali, rimane il gold standard non solo per correggere la discrepanza trasversale, ma anche per favorire un recupero graduale della simmetria masticatoria.

In quest'ottica, l'obiettivo terapeutico si amplia, mirando a un equilibrio che integri correttamente la componente dentale, ossea e muscolare, con il fine di migliorare la stabilità dei risultati nel tempo.

Mauro Lorusso  
Direttore SUSO Foggia



## SUSO presenta a Bari la Specialità in Ortognatodonzia

Suso Bari Bat Brindisi presenta il suo Convegno di Primavera, dedicato all'Alta Formazione in Ortognatodonzia. Fino a 10 anni fa chi voleva dotarsi del titolo di Specialista doveva varcare i confini della Puglia; oggi i nostri laureati hanno un'occasione importante per elevare la loro professionalità grazie alle due Scuole di Specializzazione istituite a Bari e Foggia, dirette da due Soci SUSO, la Professoressa Daniela Di Venere e il Professor Domenico Ciavarella: due ottimi cattedratici che faranno certamente parlare di sé, da cui il titolo

del Convegno, "Attenti a quei due", in omaggio alla celebre serie televisiva poliziesca degli anni '70. "Indicazioni e limiti del trattamento ortodontico: valutazione dei casi complessi": è questo il tema congressuale che verrà sviluppato dai due relatori il 18 aprile nella Sala Consiliare del Comune di Bari.

Per l'occasione le due Università di Bari e Foggia hanno accordato i crediti ADE per gli studenti in Odontoiatria degli ultimi anni. Il Convegno è aperto a tutti gli Odontoiatri.

## Incontro al Ministero per una miglior comunicazione sanitaria



A seguito dell'incarico demandatogli come rappresentante del Sindacato dal Presidente Fabrizio Sanna, il 16 marzo Raoul D'Alessio ha preso parte al Ministero della Salute all'incontro tecnico operativo con le Società Scientifiche italiane tenutosi a Roma sotto l'egida

dell'Alleanza per la Comunicazione Sanitaria. "In tale circostanza - riferisce D'Alessio - si è parlato di avviare un percorso di collaborazione strutturata per rafforzare la qualità scientifica delle informazioni sanitarie rivolte ai cittadini, promuovere un modello di comunicazione

sanitaria fondato sulle evidenze scientifiche, sviluppare strumenti condivisi di contrasto alla disinformazione sanitaria e favorire il contributo della comunità scientifica nella progettazione e validazione delle campagne istituzionali".

"Facendo il SUSO parte del gruppo di Società scientifiche interpellate dal Ministero della Salute, tale argomento, così importante da discutere insieme, riguarda non solo la nostra professione - sottolinea D'Alessio - ma anche la tutela dei cittadini. Immagino pertanto che potrà far parte degli argomenti meritevoli di essere trattati nel corso della prossima SUSO SCHOOL".

**Con il contributo scientifico delle Scuole di Specializzazione in Ortognatodonzia delle Università degli Studi di Bari e Foggia**  
Facoltà di Medicina e Chirurgia  
Corso di Laurea in Odontoiatria e Protesi Dentaria

**Relatori**  
PROF. SSA DANIELA DI VENERE  
Direttore Scuola di Specializzazione Ortognatodonzia UNIBA  
PROF. DOMENICO CIAVARELLA  
Direttore Scuola di Specializzazione Ortognatodonzia UNIFG

**Interviene**  
DOTT. GIUSEPPE CASCELLA  
Consigliere delegato Comune di Bari  
Promozione Eventi medico scientifici

**Attenti a quei due!**

## Indicazioni e limiti del trattamento ortodontico: valutazione dei casi complessi

Comune di Bari  
Palazzo di Città  
Sala Consiliare Enrico Dalfino  
Corso Vittorio Emanuele II, 84

Bari,  
Sabato 18 aprile 2026  
ore 8.30 - 12.30

# Dal bambino all'adolescente: ortodonzia digitale integrata per la gestione del paziente in crescita

Negli ultimi anni l'ortodonzia del paziente in crescita ha visto un'evoluzione: dalla sola intercettazione delle discrepanze alla **progettazione digitale del percorso di cura**, che affronta in modo coordinato fase intercettiva e trattamento in dentizione permanente. In questo contesto, la piattaforma **Invisalign®** offre strumenti specifici per l'età pediatrica e per l'adolescente che consentono una pianificazione più predicibile e una gestione operativa coerente con le aspettative di famiglie e clinici.

## SOLUZIONI CLINICHE PER LA FASE I

La Fase I pone sfide peculiari: dentizione mista, corone cliniche corte, elementi in eruzione e spazi in evoluzione. La conseguenza clinica è la necessità di **controllo biomeccanico e temporizzazione** accurati, per guidare forma d'arcata, gestione degli spazi e traiettorie eruttive, bilanciando efficacia, comfort e igiene.

Il sistema **Invisalign First™** è progettato per operare proprio in questo scenario, consentendo movimenti su denti decidui e permanenti in eruzione, favorendo il recupero dello spazio e guidando lo sviluppo trasversale dento-alveolare in modo programmato.

Un'ulteriore opzione è l'**Invisalign® Palatal Expander System**, che introduce un'**espansione trasversale guidata digitalmente**: acquisizioni 3D, pianificazione dell'attivazione e protocolli di controllo favoriscono il dialogo tra clinico e famiglia, semplificando il monitoraggio e aumentando l'aderenza al piano terapeutico.

## SOLUZIONI CLINICHE PER IL PAZIENTE ADOLESCENTE

Per la dentizione dei pazienti adolescenti, la piattaforma **Invisalign®** offre strumenti biomeccanici avanzati, pensati per affrontare malocclusioni anche complesse.

Le **SmartForce® features** sono concepite per generare sistemi di forza calibrati per i diversi movimenti (rotazioni, estrusioni/intrusioni, torque, traslazioni), mentre la **tecnologia SmartStage®** ottimizza la progressione per ridurre interferenze e massi-



mizzare la predicibilità. In fase di dentizione permanente, tali strumenti si integrano con **prescrizioni personalizzate** per discrepanze trasversali, verticali e sagittali, incluse strategie come **avanzamento mandibolare e distalizzazioni**.

Nell'età adolescenziale, inoltre, la **compliance** diventa un elemento cruciale. Gli **indicatori di usura** (puntini blu che sbiadiscono con l'uso) aiutano a monitorare l'aderenza al piano di trattamento, mentre **Invisalign® Virtual Care** abilita un **follow up da remoto** per intercettare precocemente deviazioni dal piano, limitare visite non essenziali e migliorare l'esperienza del paziente senza rinunciare al controllo clinico.

## BENEFICI OPERATIVI PER LO SPECIALISTA

- **Workflow digitale end to end**, dalla presa d'impronta alla definizione degli step clinici: maggiore tracciabilità delle decisioni e dialogo più efficace con il paziente e la famiglia.
- **Ampio spettro di movimenti controllati** con integrazione di features dedicate e pianificazione predicibile: utile nei casi con affollamenti severi o combinazioni di discrepanze sagittali/trasversali.
- **Gestione dell'eruzione** nelle fasi precoci e **strumenti per movimenti complessi** in dentizione permanente, con rifiniture mirate all'estetica del sorriso e alla funzione.
- **Monitoraggio strutturato** e comunicazione digitale: migliore compliance, meno visite non necessarie e migliore esperienza percepita.

## CONCLUSIONI

La comprensione del **"perché ora"** da parte dei genitori e del **"come funziona"** da parte del giovane paziente è parte integrante dell'outcome. La combinazione di **comfort, igiene facilitata e visualizzazione del percorso** rafforza l'alleanza terapeutica e sostiene la continuità tra Fase I e trattamento in dentizione permanente, creando un **filo clinico unico** dal bambino all'adolescente.

L'integrazione di **strumenti digitali dedicati alla crescita** e di **features biomeccaniche avanzate** per l'adolescente consente di pianificare la cura in modo coerente con la biologia dell'eruzione e con le esigenze del contesto odierno. Per lo specialista, significa poter disegnare **percorsi predicibili e personalizzati**, mantenendo salda la regia clinica e il controllo della qualità in ogni fase.

Per approfondire le **soluzioni cliniche** di Invisalign® dedicate alla Fase I e al trattamento del paziente adolescente, Align



Technology sta organizzando un percorso in collaborazione con SIDO, dedicato alla crescita professionale degli ortodontisti su questo tema. **Vi aspettiamo per esplorare insieme la nuova ortodonzia del paziente in crescita.**

Scopri di più inquadrando il QR code.



# 1976-2026

# SUSO COMPIE CINQUANT'ANNI... MA NON LI DIMOSTRA



## Una via molto stretta al neo sindacato divenuta scorrevole dopo tre anni

## Dopo Bruno Genone ha inizio nel 1982 l'era Ferrini

La firma di quel fondamentale documento il primo giugno del 1976, non rappresenta solamente l'atto di nascita di un sindacato, ma anche del primo sindacato di tale specialità, visto che altri sodalizi del genere vennero fondati negli anni a seguire. In questo, come in tutti gli atti costitutivi, il momento focale sono quasi sempre gli obiettivi, gli scopi che l'istituzione si propone.



### Rigide norme di adesione

Dalla lettura dei primi fogli dell'accordo e dalle pagine della "Cittadella" la Storia dell'Ortodonzia italiana che qualche decennio dopo ne ricorderà l'istituzione, apprendiamo che gli allora cofondatori si proponevano di:

potenziare e diffondere l'Ortodonzia,

tutelare gli interessi degli specialisti che vi si dedicavano in modo esclusivo,

curare rapporti con analoghi organismi esistenti in altri Paesi,

promuovere iniziative atte allo sviluppo della specialità in Italia.

A quel punto del neo sindacato potevano entrare a far parte "solo" gli specialisti con diploma di perfezionamento ed esercizio di assoluta esclusività, gli abilitati all'esercizio dell'attività di dentista provvisti di specializzazione in odontoiatria ed esercenti in esclusività e in modo continuativo l'Ortodonzia da almeno tre anni presso Università o ospedali. Altrimenti, per gli altri l'esercizio esclusivo doveva protrarsi per almeno cinque anni.

Norme rigide che avrebbero favorito la specificità, ma anche ostacolato l'affluenza al neo sindacato. Di qui, nell'ottobre 1979, al Congresso SIDO di Abano Terme, su proposta di Pietro Bracco, Pierluigi Balma e Alberto Tessore, l'approvazione a larga maggioranza della modifica dello Statuto, con l'accesso al SUSO consentito anche ai dichiaranti la "prevalente pratica della specialità ortodontica". Salvo dimostrazione contraria.

### Mossa strategica per la crescita

Se non si può parlare di nascita, avvenuta tre anni prima, parliamo per lo meno di un primo scatto verso l'alto, verso una crescita accelerata. Perché dopo tre anni, a tutti gli abilitati ai sensi della legge 409 "con esercizio esclusivo o prevalenza dell'Ortodonzia" venne concessa una agevolazione nell'iscrizione, decisamente provvidenziale per una più rapida crescita del nuovo sindacato. Quale diretta conseguenza della scarsità delle Scuole di specialità esistenti all'epoca in quel momento storico il numero degli specialisti in Italia era infatti particolarmente esiguo. Soprattutto se viene messo a confronto con le Scuole (una ventina abbondanti) che abbiamo registrato e descritto attraverso una rubrica loro dedicata.

## La nascita del SUSO nel ricordo della figlia di un cofondatore

La cronaca dell'atto notarile che nel 1976 a Roma istituì il Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia ha risvegliato in Eliana Di Gioia, figlia di Elio, cofondatore, un qualche ricordo legato all'evento, ancor vivo malgrado siano decorsi ben 50 anni. Tracce mnemoniche di un passato dove il sentimento filiale si mescola alle osservazioni riguardanti l'Ortodonzia d'allora, dettate dall'essere Eliana, a sua volta, "figlia d'arte".

Ricordo quanto mio padre fosse orgoglioso e fiero della fondazione del SUSO, che seguiva di pochi anni la rinascita SIDO, quale sindacato degli ortognatodontisti italiani esclusivamente dediti a questa particolare branca specialistica.

L'opportunità di riservare l'iscrizione solo a specialisti ed esclusivisti era dettata dalla volontà di radunare le eccellenze professionali del campo per creare un team di lavoro omogeneo e compatto, che potesse agire da volano per la crescita culturale e sindacale della categoria.

Obiettivo della nascita del SUSO era innanzitutto far convergere, confrontare e dialogare tra loro le figure italiane più carismatiche del mondo ortodontico, agendo da stimolo alla divulgazione della branca e all'approfondimento delle nascenti problematiche sindacali annesse, suscitando il coinvolgimento di un numero più ampio di colleghi attirati dalla qualità del lavoro che si intendeva svolgere in SUSO.

Mio padre, una tra le figure professionali meno divisive mai conosciute, ricordo apprezzava anche e molto il dialogo costruttivo, il confronto leale e la possibilità di collaborare nell'interesse del bene comune della professione. In tale ottica ha sempre vissuto la sua partecipazione al SUSO nei vari ruoli da lui ricoperti; di contro, non apprezzava affatto le dispute sterili, poco costruttive o la personalizzazione dello scontro.

Ricordo ancora i suoi commenti a tal proposito: fortunatamente, con eccezione di alcuni anni caratterizzati da aspre discussioni e grandi battaglie (battaglie epocali quasi ideologiche), il clima da lui vissuto in SUSO è sempre stato positivo e sereno, nello spirito di "casa comune della nostra professione", dove ognuno potesse liberamente apportare il suo piccolo o grande contributo, a vantaggio della collettività.



Eliana Di Gioia



Da sinistra il professor Robert M. Ricketts Richetts, Elio Di Gioia e Carl Gugino

### L'ALBUM DEI RICORDI



In contemporanea con l'atto costitutivo del primo giugno '76 viene creato anche il primo Comitato Direttivo nelle persone dei Consiglieri **Giovanna Gatti, Elio Di Gioia, Cesare Luzi, Roberto Governi, Armando Patanè e Federico Tenti**, mentre **Bruno Genone** viene nominato Segretario Centrale, ruolo in cui durerà fino all'anno 1982, allorché rassegnò la dimissioni.

Ma forse o senza forse, quell'anno costituisce uno dei più significativi della vita del SUSO, avendo inizio quella che si potrebbe definire, senza enfasi, "era Ferrini".

Non solo perché **Attilio Ferrini** rimarrà in carica alla guida del Sindacato per ben 25 anni, ma perché "da quel momento - come afferma con decisione la Cittadella - la storia del Sindacato appare indissolubilmente legata alla sua figura e a quella di alcuni suoi collaboratori storici che riuscirono nell'impresa di trasformare un sogno di pochi pionieri in una realtà dell'Ortodonzia italiana".



In alto: Bruno Genone, che ricoprì la carica di Segretario Centrale del SUSO dal 1976 al 1982. A lato, da sinistra: Carol Murillo, professore a Barcellona, Paolo Falconi, Valeriano Luzi figlio di Cosè, Mario Adorni Braccesi, Cesare Luzi e Attilio Ferrini

## L'"imperatore", anzi due, in un'epoca storica

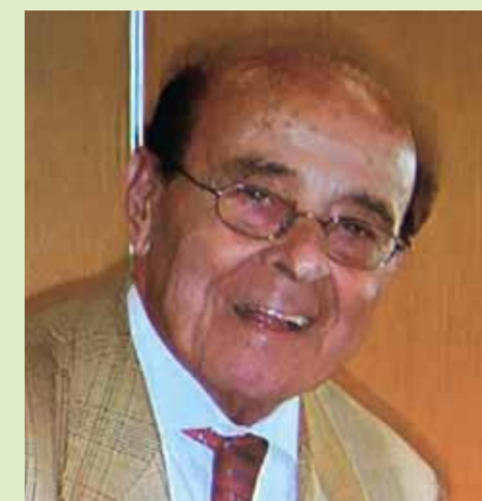
Le dimissioni di Bruno Genone nell'82 segnano una svolta fondamentale nella vita di un Sindacato giovane per età ma (non per questo, anzi), disposto a rinunciare a legittime aspirazioni. Nel 1982 a succedere a Genone viene designato Attilio Ferrini, di Torino, altrimenti denominato in futuro l'"imperatore" appellativo che già dice molto sulla considerazione acquisita in ambito SUSO e oltre i suoi confini.

Con il suo subingresso nel delicato incarico di far crescere l'istituzione fondata nel '76, ha inizio anche quella che senza enfasi può essere tranquillamente denominata come "era Ferrini". Non solo per la durata del mandato (25 anni) ma anche per lo stretto legame che in quegli anni si venne a creare tra il "Padre nobile" del SUSO e i collaboratori che, come sottolinea la Cittadella, "riuscirono nell'impresa di trasformare il sogno di pochi pionieri in una realtà ben presente nell'ortodonzia italiana".

In primo luogo: l'articolazione SUSO sull'intero territorio, dai livelli regionali alle sezioni provinciali fino quasi a coprire l'intero Paese. Se come si diceva in altri tempi e con ben altri significati, "il numero è potenza", nel caso del SUSO, il numero allora come oggi, è presenza, rappresentanza, oltre i confini locali per un dialogo più efficace con le istituzioni. In parallelo, oltre al numero degli aderenti, una crescita che si avvale di una rete virtuosa di consulenti per dare forza al meglio alla rappresentanza.

Nella storia del SUSO, era Ferrini, compagno i primi, autorevoli nomi di professionisti come l'avv. Dal Piaz, celebre a livello nazionale, l'avv. Funari, l'avv. Roberto Longhin, tuttora a fianco del SUSO. Tra i consulenti a carattere fiscale, due nomi, Imbrioscia e Marino, mentre a Zunino viene affidata la consulenza nel diritto del lavoro.

Le nuove normative, dallo smaltimento rifiuti alla sicurezza sul lavoro, dall'assicurazione per la responsabilità civile alla previdenza complementare, dai qualificati esperti hanno risposte puntuali e rapide nell'interesse della categoria. Per non parlare della collaborazione e del coinvolgimento SUSO



Attilio Ferrini e Pietro Bracco



con le rappresentanze sindacali dei Paesi aderenti alla Comunità Europea, tra cui la Federazione Europea delle Associazioni degli Specialisti in Ortodonzia (EFOSA) fondata da Charles Bolender nello stesso anno di nascita del SUSO. Nel suo ambito si tengono riunioni annuali per il conseguimento e l'applicazione di regole comuni nell'educazione e nella formazione.

L'azione del SUSO si svolge tuttavia principalmente in Italia per fronteggiare i profondi cambiamenti in corso, talvolta in senso negativo, mettendo gli esperti a dura prova per la tutela degli operatori del settore. Di questo periodo è la notizia di una causa vinta dal SUSO contro l'USL 27 di Bologna contro l'ammissione a forme dirette di pagamento con alcuni laboratori odontotecnici. In altri ambiti da segnalare le convenzioni con Fondi integrativi e Mutue volontarie affinché nessuna prestazione venisse concordata ad personam ma normata da regole precise e/o a tariffe libero professionali. Il 1989 è un anno da ricordare. In unità di intenti con altri sindacati odontoiatrici SUSO partecipa infatti a una laboriosa trattativa fino alla firma di un importante documento con l'ASSIPIL SIP, che tuttavia non riesce ad entrare in vigore per l'azione di non meglio definiti, dalla storica Cittadella-

la, "poteri forti" che fecero naufragare l'accordo in cui SUSO si era reso protagonista nella stesura delle normative e nella individuazione di un tariffario congruo. A condividere con Ferrini l'onore e l'onere della trattativa Pietro Bracco, altro "imperatore" anche se non comunemente appellato con questo nome, figura di tale spessore da lasciare un'impronta incancellabile nella storia SUSO oltretutto nel cuore e nella mente di molti "colleghi", allievi o non. Intanto sul territorio nazionale procede la

fioritura delle sezioni SUSO. Nel 1990, a 14 anni dalla fondazione del Sindacato, gli "avamposti" provinciali del Sindacato, hanno ormai raggiunto quota 76 (su 95 province), mentre l'anno dopo a Torino, nella città dell'"imperatore" si provvede a istituire anche il quartier generale del SUSO. La scelta della sede nazionale cade su un'elegante stabile di Largo Re Umberto, destinata a diventare fulcro sindacale per decenni, fino ai recenti trasferimenti in corso Francia e nella sede di corso Lecce.

Animatore instancabile della crescita espansiva, sempre Ferrini in prima linea, con un nucleo di valorosi. Ma sul fronte organizzativo/gestionale a dividerne le sorti Pietro Bracco, da noi scherzosamente definito "l'altro imperatore". Docente di Ortodonzia all'Università di Torino, ha, in questa veste, una motivazione in più per dedicare parte delle sue energie al SUSO, assieme ad altri pionieri di lungo corso come Roberto Longhin, consulente legale, da decenni. Per non parlare di William Manuzzi, che nel 1980, su "caldissimo invito" del prof. Bracco, si iscrisse al Sindacato, e a cui dopo 10 anni vissuti come semplice socio venne chiesto di sostituire come Tesoriere nazionale l'amico Pierluigi Balma. "Solo per poche settimane" lo assicurarono, ma che in realtà andranno avanti sino al 2018: in tutto, 28 anni.



Da sinistra: Pietro Cambria, Pietro Campo, Giampietro Farronato, William Manuzzi, Attilio Ferrini, Gabriele Greco, Bruno Anelli, Maurizio Zanè, Salvatore Calderone, Benito Fancello

# Accenni legali nell'ambito della compravendita di Studi odontoiatrici

Innanzitutto, è opportuno premettere che l'acquisizione di uno studio odontoiatrico può essere attuata tramite diverse modalità e strutture giuridiche, ciascuna con i suoi pro e i suoi contro, sia sotto il profilo fiscale che sotto quello giuridico. In questa sede mi sembra opportuno concentrarsi sulla struttura più comunemente utilizzata nella prassi di settore (ma non necessariamente la più evoluta dal punto di vista "tecnico" e fiscale), ossia la compravendita dello studio per il tramite della cessione d'"azienda" (da intendersi come complesso di beni e di risorse organizzati al fine dell'esercizio di un'impresa). In relazione a tale operazione è bene premettere che, molto spesso, vengono "trascurati" alcuni particolari di non scarsa importanza, quali per esempio:

## A) Rischi interpretativi in relazione al divieto di concorrenza previsto per legge.

Infatti, chi acquista uno Studio tramite acquisto d'azienda è tutelato dalla previsione dell'art. 2557 cod. civ. che, tuttavia, ha dei contorni "applicativi" alquanto incerti, visto che vieta al venditore di condurre un altro Studio che per "ubicazione o altre circostanze sia idoneo a sviare la clientela" dello Studio ceduto.

Infatti uno Studio aperto dai venditori a 3 km di distanza da quello venduto, in una città di provincia, è o meno idoneo a sviare la clientela dello Studio ceduto? Probabilmente sì ma la valutazione in concreto non potrà che essere rimessa all'interpretazione del giudice.

È quindi sempre meglio inserire, tra le disposizioni contrattuali, una clausola che delimiti in modo chiaro il perimetro territoriale in cui l'acquirente intende "proteggersi", all'interno del quale il venditore non potrà operare.

## B) La responsabilità solidale dell'acquirente per qualsiasi debito afferente allo Studio



## compravenduto, purché esso risulti dai libri contabili obbligatori.

Pertanto, anche nel caso in cui cedente e acquirente abbiano escluso uno specifico debito dal trasferimento, l'acquirente sarà comunque responsabile nei confronti del terzo creditore, in solido con l'acquirente. Tale responsabilità solidale dell'acquirente risulta ancor più gravosa con riguardo ai debiti verso i dipendenti e ai debiti di natura tributaria. Infatti, con riferimento ai primi, dei crediti che il lavoratore trasferito aveva al momento del trasferimento, ne risponde in solido anche il cessionario, indipendentemente sia dal fatto che a quel tempo essi risultassero, o meno, nelle scritture contabili, sia dalla conoscenza o conoscibilità degli stessi da parte dell'acquirente medesimo. Con riferimento ai debiti tributari, il cessionario d'azienda è solidamente responsabile con il cedente per il pagamento delle imposte e delle sanzioni riferibili a violazioni commesse nell'anno in cui è avvenuto il trasferimento e nei due anni precedenti, ancorché non contestate o irrogate alla data della

cessione, violazioni già contestate (e alle sanzioni già irrogate) nel medesimo periodo anche se commesse in epoca anteriore.

## C) La possibilità che, successivamente all'acquisto dello Studio, l'acquirente debba sostenere dei costi o delle spese (anche, per esempio, riguardanti un giudizio) per atti o fatti intervenuti antecedentemente al perfezionamento della compravendita e, quindi, riferibili alla parte venditrice (basti pensare ad un contenzioso per un intervento effettuato prima della cessione).

Questi sono solo alcuni degli aspetti che denotano l'importanza di un'assistenza specialistica nel corso delle operazioni straordinarie. Nella negoziazione e nella documentazione contrattuale relativa all'operazione non possono non essere considerati, analizzati e disciplinati puntualmente. Anche nelle acquisizioni che possono sembrare "piccole" si nascondono delle criticità che possono avere una rilevanza sostanziale.

Un ulteriore aspetto rilevante nelle negoziazioni aventi ad oggetto la compravendita di studi odontoiatrici è ovviamente quello del prezzo.

Ritengo che le compravendite di Studi professionali, come quelli odontoiatrici, molto spesso siano giustamente influenzate dal timore che l'"avviamento" (rappresentato principalmente dalla clientela di Studio) sia legato a doppio filo con la persona del venditore (molto spesso l'odontoiatra titolare dello Studio). È infatti indiscutibile che il legame "fiduciario" che lega il paziente al proprio odontoiatra (soprattutto nelle strutture più piccole) possa in qualche modo costituire una variabile non facilmente "controllabile" nell'ambito del trasferimento dello Studio. Per questo può capitare che ci siano delle diverse "vedute" tra le aspettative di prezzo dei venditori e le prospettive di valorizzazione da parte dell'ac-

quirente. Talvolta viene richiesto al venditore di "accompagnare" la clientela nel trasferimento, continuando a collaborare con lo Studio anche nell'immediato periodo post-vendita.

Tuttavia, questa soluzione non è sempre percorribile e, soprattutto, non mette l'acquirente al riparo dal rischio che una parte della clientela (e del correlato fatturato) venga persa quando l'Odontoiatra ex titolare smetterà di collaborare con la clinica.

Pertanto, una soluzione tecnica che può servire a superare l'impasse che si viene talvolta a creare nelle trattative, è rappresentata dal cd «earn out» o prezzo condizionale. Tale meccanismo (che nelle operazioni dimensionalmente più rilevanti viene di solito utilizzato per considerare una crescita di valore prospettica attesa dai venditori) nella sua formulazione più "semplificata" prevede che una parte del prezzo venga riconosciuta solo nel caso in cui lo Studio, nel primo o nei primi anni successivi alla compravendita, raggiunga determinati risultati (solitamente di fatturato o di marginalità).

Questa clausola di prezzo permette molto spesso di diminuire le distanze tra le valutazioni di parte acquirente e le aspettative della parte venditrice.

Articolo scritto in collaborazione con il consulente legale

### 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



# 16 marzo, CVS e studio odontoiatrico: il risk management non è più rinviabile

La gestione del sinistro non è materia da assicuratori o grandi strutture, ma parte integrante della sicurezza delle cure, dell'organizzazione dello studio e della tutela del professionista. Da una lezione dell'avv. Cesare Q. Fiore nell'ambito de "I lunedì della SIOF", emerge un messaggio secondo cui il Comitato Valutazione Sinistri non è un accessorio burocratico, ma uno strumento che traduce, in pratica, il principio secondo cui la sicurezza delle cure, parte del diritto alla salute, interessa da vicino ogni odontoiatra.

Per anni molti dentisti hanno percepito il rischio clinico come un tema quasi riservato agli ospedali, a grandi gruppi o realtà più complesse. Ma la lezione dell'avv. Fiore ha rovesciato l'impostazione. Il punto di partenza è culturale prima che tecnico. La legge 24/2017 lega la sicurezza delle cure alla qualità della prestazione ma anche alla prevenzione e alla gestione del rischio, con l'uso appropriato delle risorse strutturali, tecnologiche e organizzative. La responsabilità professionale non può più essere osservata solo a partire dall'errore del singolo: conta, e sempre di più, l'assetto organizzativo entro cui l'odontoiatra opera.

È qui che il decreto attuativo n. 232/2023 diventa decisivo. Il Titolo III collega la gestione del sinistro alla costruzione di un sistema di governo del rischio: congruità degli accantonamenti, protocolli obbligatori tra assicuratore e struttura, valutazione tecnico-giuridica delle richieste risarcitorie, monitoraggio attuale e prospettico dei rischi. In particolare, l'art.15 prevede che la struttura gestisca il sinistro avvalendosi di un CVS interno o in convenzione; l'art.16 richiede competenze minime in medicina legale, perizia assicurativa, ambito giuridico-legale e risk management, con eventuale ricorso a tecniche probabilistico-attuariali per stimare i fondi; l'art.17 impone inoltre una valutazione continuativa dei rischi e una relazione annuale sull'efficacia dei processi adottati.

Il tema non riguarda solo "se" esiste una polizza, ma "come" è governato il rischio. Se i collaboratori sono correttamente coperti, se esistono procedure per istruzione e gestione del sinistro, se la documentazione clinica è solida, se l'organizzazione interna è proporzionata alle prestazioni offerte e se i fondi destinati a rischio e sinistri sono valutati con criteri congrui. Il sinistro, insomma, non comincia all'arrivo della sentenza, ma molto prima, nella qualità dei processi.

Il passaggio più stimolante della relazione Fiore è però un altro: è l'idea che anche lo studio professionale, quando è organizzato con beni, servizi, tecnologie, collaboratori e dipendenti, non possa sentirsi automaticamente estraneo all'evoluzione normativa. Il titolare deve interrogarsi sulla propria qualificazione organizzativa e necessità di dotarsi di un CVS, verosimilmente esterno nelle realtà meno gran-

di. È una tesi interpretativa, ma sposta il dibattito dal formalismo alla sostanza.

Di qui un messaggio, molto utile al lettore odontoiatra: il CVS non va letto come struttura "contro" il professionista, bensì come spazio di prevenzione, per valutare la fondatezza delle richieste, costruire risposte coordinate, evitare improvvisazioni, dar coerenza ai rapporti con assicuratore e paziente e, soprattutto, trasformare il contenzioso in un miglioramento organizzativo. Definendo tali attività come "tempo cura", Fiore mette a fuoco un aspetto essenziale: prevenire, documentare, verificare e gestire il rischio non è tempo sottratto alla professione, ma investito nella sua qualità.

La sfida, allora, è chiara: non basta più essere clinicamente bravi, ma occorre essere anche organizzativamente maturi.

In uno scenario in cui aumentano complessità tecnica, aspettative del paziente, rilevanza della documentazione e peso delle dinamiche assicurative, il CVS è a pieno titolo tra i temi che ogni odontoiatra dovrebbe conoscere. Non per vivere la professione con timore, ma per esercitarla con maggiore consapevolezza, solidità e capacità di governo.

**Gianni Barbuti**  
Segretario Nazionale SIOF



## SIOF 2026: FORMAZIONE E APPUNTAMENTI DA SEGNARE IN AGENDA

### Corso SIOF di perfezionamento in Etica e Odontoiatria Forense 2026



Il 20-21 marzo parte la XIII edizione del Corso di Perfezionamento SIOF in Etica e Odontoiatria Forense.

Formula telematica, venerdì pomeriggio e sabato: + 50 crediti ECM, un percorso per concrete conoscenze sulla responsabilità professionale, valutazione del danno odontoiatrico e rapporto tra odontoiatra, medico legale, avvocato e assicuratore.

Lezioni teoriche e momenti pratici con simulazioni di perizie CTU e CTP ed una giornata SIOF/INAIL, con ultimo incontro in presenza a Modena.

Info e iscrizioni: segreteria SIOF, [segreteria@siofonline.it](mailto:segreteria@siofonline.it)

### I lunedì della SIOF



Prosegue il ciclo "I lunedì della SIOF", per offrire agli odontoiatri un aggiornamento agile ma autorevole sui temi clinico-forensi più attuali.

La pagina ufficiale SIOF precisa che gli incontri sono aperti anche ai non soci, con iscrizione gratuita via richiesta alla segreteria. Il calendario comprende temi come ATP ex 696-bis, CVS e rischio sanitario, danno differenziale, IA e responsabilità professionale, abuso e neglect, radiologia odontoiatrica, trauma avulsivo, implicazioni medico-legali delle atrofie mascellari ed etica della consulenza tecnica.

Sul danno differenziale si è tenuto un appuntamento il 16 marzo con Franco Marozzi.

### Save the date: XXVIII Congresso Nazionale SIOF, Bologna



Da segnare fin d'ora il XXVIII Congresso Nazionale SIOF in programma il 20 e 21 novembre prossimi si terrà all'Università di Bologna

Il tema di quest'anno si incentrerà su "Tecnica e professionalità nelle consulenze in odontoiatria" e sull'ampio confronto tra clinica, medicina legale, diritto, deontologia ed etica.

Il programma è ancora in fieri: ottimo motivo per considerarlo sin d'ora come uno degli appuntamenti scientifici più attesi dell'anno.

Per rimanere informati seguite le notizie e gli aggiornamenti: [www.siofonline.it](http://www.siofonline.it)

## Senza crediti ECM niente assicurazione: l'ultima finestra utile e le soluzioni gratuite del SUSO

L'aggiornamento continuo in ambito sanitario ha subito negli ultimi anni una trasformazione radicale, passando da un piano puramente deontologico e di crescita scientifica a un pilastro fondamentale della protezione legale e patrimoniale del professionista. Il legame tra l'obbligo formativo ECM (Educazione Continua in Medicina) e la validità della copertura assicurativa RC Professionale è oggi il tema centrale del dibattito di settore, soprattutto alla luce delle recenti evoluzioni normative che hanno ridefinito le regole del gioco per il triennio in corso.

La notizia più rilevante per tutti i colleghi riguarda la conferma di un'ulteriore proroga di un anno concessa per mettersi in regola con il recupero dei crediti mancanti. Il termine ultimo per completare l'acquisizione dei crediti formativi relativi al triennio precedente è stato infatti spostato al 31 dicembre 2026. Estensione non da interpretare come un invito alla procrastinazione, quanto piuttosto come ultima "finestra di tolleranza" prima che il sistema diventi pienamente operativo e, purtroppo, sanzionatorio sul piano contrattuale.

Il cuore della questione risiede nell'applicazione dell'articolo 38-bis del Decreto Legge 152/2021, che ha stabilito un principio senza precedenti nel nostro ordinamento: l'efficacia delle polizze di responsabilità civile professionale è ora condizionata all'assolvimento di almeno il 70% dell'obbligo formativo individuale del triennio. In termini pratici, dal 2026 le compagnie assicurative hanno il diritto di verificare la posizione ECM dell'assicurato prima di confermare la copertura.

Le cronache di settore e i portali d'informazione professionale stanno già riportando i primi casi concreti in cui, incrociando i dati, le compagnie hanno iniziato a inviare comunicazioni di disdetta unilaterale o avvisi di inefficacia della polizza per i sanitari non in regola. Il rischio non è solo quello di ricevere una sanzione dall'Ordine di appartenenza, ma ben più grave, di trovarsi privi di protezione assicurativa in caso di sinistro.

Qualora il professionista non risulti in regola con la soglia del 70%, la compagnia potrebbe infatti eccipere l'inefficacia della copertura, lasciando il sanitario a rispondere personalmente con il pro-



prio patrimonio dei danni richiesti in sede civile. In questo scenario di incertezza, l'atteggiamento delle assicurazioni sta diventando estremamente rigoroso: molte stanno già contattando i sanitari per richiedere la certificazione dei crediti o per preannunciare la risoluzione del contratto al prossimo rinnovo. Per non correre rischi inutili, è fondamentale che ogni collega provveda immediatamente a monitorare la propria posizione sul portale CoGeAPS, verificando il numero esatto di crediti mancanti per raggiungere il target richiesto entro la nuova scadenza del 2026.

In questo contesto, è bene ricordare che il SUSO (Sindacato Unitario Specialità Ortognatodonzia) sostiene concretamente i propri associati garantendo loro gli strumenti necessari per adempiere a questi obblighi in totale serenità. Il sindacato, infatti, da sempre mette a disposizione gratuitamente a tutti i propri iscritti in regola con la quota associativa i pacchetti di crediti ECM necessari per regolarizzare la propria posizione relativa al triennio formativo.

Si tratta di un servizio storico e consolidato, pensato per permettere ai soci di sanare il proprio debito formativo senza costi aggiuntivi e, soprattutto, per garantire la continuità della protezione assicurativa e la piena validità della propria RC. Rimanere aggiornati, dunque, non è più soltanto una scelta di eccellenza clinica, ma la principale e più efficace strategia di difesa legale per ogni professionista sanitario.

**Biagio Pacella**  
Presidente SUSO Roma



# Gli esami strumentali in gnatologia: verso linee guida condivise

L'uso clinico delle strumentazioni gnatografiche rappresenta uno degli argomenti più dibattuti nell'ambito della gnatologia e dell'odontoiatria in senso più ampio. Indicazioni e controindicazioni, limiti di utilizzo, impatto sulle fasi terapeutiche, vantaggi e svantaggi: questi temi continuano a generare discussioni accese, sia nelle pagine delle riviste scientifiche che nei contesti congressuali nazionali e internazionali.

Le opinioni degli esperti sono spesso divergenti, e la comunità scientifica non ha ancora raggiunto un consenso univoco su molti degli aspetti fondamentali legati all'impiego di questi strumenti nella pratica clinica quotidiana.

È proprio in questo contesto di dibattito aperto che l'**AIGeDO** - Associazione Italiana di Gnatologia e Dolore Orofaciale - ha individuato il tema degli esami strumentali come fulcro del proprio appuntamento scientifico più esclusivo dell'anno: il **Closed Meeting 2026**, dal titolo "Gli esami strumentali e la loro applicazione nella realizzazione dei modelli occlusali".

L'evento si svolgerà a **Bologna il 17 e 18 aprile 2026**, presso l'Università, grazie alla preziosa ospitalità della Professoressa **Ida Marini**, Senior Past President dell'Associazione. La scelta della sede non è casuale: Bologna rappresenta da sempre un punto di riferimento per la formazione e la ricerca in campo odontoiatrico, e la presenza della Professoressa Marini garantisce un contesto scientifico di alto profilo, capace di favorire un confronto autentico e costruttivo tra i partecipanti. Il Closed Meeting di quest'anno si prefigge un obiettivo ambizioso e, al tempo stesso, quanto mai necessario: non limitarsi al solo dibattito scientifico, ma **arrivare alla stesura**

## 3° Closed Meeting AIGeDO

Gli esami strumentali e la loro applicazione nella realizzazione dei modelli occlusali

Bologna, 17-18 aprile 2026

Clinica Odontoiatrica Università Alma Mater  
Via San Vitale n. 59



per info: [segreteria@aignatologia.it](mailto:segreteria@aignatologia.it)

**di linee guida condivise** sull'utilizzo degli strumenti gnatografici nella pratica clinica. Si tratta di un passaggio fondamentale, considerato che ad oggi tali linee guida **non esistono**. La loro assenza lascia i clinici privi di un riferimento autorevole e omogeneo, rendendo difficile sia la standardizzazione dei protocolli diagnostici che la

comunicazione con i pazienti e con le altre figure professionali coinvolte nel percorso di cura.

L'elaborazione di linee guida condivise rappresenta quindi una sfida concreta che l'AIGeDO intende raccogliere, mettendo a confronto le esperienze e le competenze dei propri soci in un formato volutamente ristretto

## PROGRAMMA

### Venerdì 17 Aprile

Ore 10.00 Saluti e Introduzione al tema congressuale.

**A Deregibus, L. Breschi (Università di Bologna), L. Coradeschi, E. Tanteri**

Ore 10.30 **A. Pavone**: "Quali modelli occlusali, tra natura, clinica, letteratura, antropologia ed esami strumentali?"

Ore 11.30 Coffee break

Ore 12.00 **S. Palla**: "Strumentazione: diagnosi o effetto placebo"

Ore 13.00 Lunch

Ore 14.00 **M.F. Cirigliano, N. Cirigliano**: "Indicazioni strumentali per la pianificazione del Trattamento Ortodontico"

Ore 15.00 **N. Bassetti**: "La Riabilitazione Occlusale multidisciplinare: aspetti programmatici e realizzativi"

Ore 16.00 Coffee Break

Ore 16.30 **Odt. M. Veronese**: "Indicazioni strumentali per la programmazione ed esecuzione della Ceratura Diagnostica"

Ore 17.30 Discussione

Ore 20.30 Cena Conviviale

### Sabato 18 Aprile

Ore 09.00 **A. Nanussi**: "Predittività del movimento mandibolare e controllo del carico occlusale: oltre la clinica"

Ore 10.00 **A. Gizdulich**: "Analisi EMG a basso livello, limiti e nuovi obiettivi dell'EMG"

Ore 11.00 Coffee break

Ore 11.30 **C. Martini**: "Occlusione neuromuscolare e Tens: un binomio imprescindibile"

Ore 12.30 Discussione ed eventuale elaborazione di protocolli procedurali, condivisibili.

Definizione del programma del Closed Meeting 2027

e interattivo, che favorisce la partecipazione attiva e il raggiungimento di posizioni condivise.

È bene ricordare che il **Closed Meeting è riservato esclusivamente ai Soci AIGeDO**. Questa formula, che distingue l'evento dai convegni aperti al pubblico, permette di creare un ambiente di lavoro più raccolto e produttivo, dove il confronto può avvenire con maggiore libertà e profondità.

Per chi non fosse ancora iscritto all'Associazione e fosse interessato a partecipare a questo importante momento scientifico, l'appuntamento di aprile rappresenta senza dubbio un'ulteriore, concreta ragione per valutare l'adesione all'AIGeDO.



Teorico  
Pratico

## 8° Corso Annuale di Formazione Continua 2026

Crediti formativi  
50  
ECM

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](mailto:segreteria@aignatologia.it)



TORINO  
2026  
5-6-7  
NOVEMBRE

ASSOCIAZIONE ITALIANA  
GNATOLOGIA  
E DOLORE OROFACCIALE

39<sup>th</sup> INTERNATIONAL  
AIGeDO  
CONGRESS

Riabilitazioni Orali, Disordini  
Temporo-Mandibolari  
e Dolore Orofaciale:  
la sfida terapeutica dopo la diagnosi

La pratica clinica nei pazienti sintomatici e non

Museo Nazionale dell'Automobile, Torino [aignatologia.it](http://aignatologia.it)

# Intelligenza Artificiale e Ortodonzia

Continua da pag. 1

Non a caso la notizia arriva dalla California, perché spesso i cambiamenti in Italia sono preceduti da quelli negli USA. Sembra sempre che il cambiamento sia “di là da venire”, ma un bel giorno ci si accorge che la novità è arrivata anche da noi, ma ormai sarà tardi perché non abbiamo saputo prevenire un cambiamento che ci può danneggiare.

L'ortodonzia non è esente da quest'evoluzione. Al di là dell'oceano, ormai, si può entrare in un supermercato, firmare, recarsi a prendere le impronte, pagare e le mascherine raddrizzanti arrivano comodamente a casa. E l'ortodontista dov'è? Comodamente seduto davanti al PC della ditta produttrice che detta le regole per lo spostamento dei denti.

A questo punto pensiamo davvero che questa realtà sia ancora “di là da venire”? Il pensiero va ai giovani cui è stato fatto credere che le moderne tecnologie rendano improvvisamente banale una materia complessa. Non solo: li spingono ad

abbandonare i ragionamenti clinici a favore di ore dinanzi al computer di cui vanno fieri senza rendersi conto che non è la professione per la quale hanno studiato tanto. Se non si conosce la diagnosi cefalometrica e la bio-meccanica tradizionale, la programmazione delle mascherine sarà fallimentare e si chiederà agli allineatori una terapia che non possono realizzare.

Il lavoro al computer è di competenza dell'informatico, non del medico per cui la diagnosi è il faro nella nebbia che consente di chiedere consapevolmente al tecnico lo spostamento di denti, tempi, sequenze ecc. E per imparare la diagnosi ci vogliono tempo, esperienza, dedizione, come per i medici.

Se il lavoro al computer attira i giovani, cosa auspicabile nell'automazione, gli ortodontisti operano con esseri umani non standardizzabili, con individualità di crescita, di funzione, di compensi, di patologie ecc. L'appello ai giovani è, più che mai, non farsi illudere da percorsi facili e luccicanti “da gatto e la volpe” perché fanno perdere l'occasione di imparare

le fondamenta della futura professione. E, in nome del “tutto facile”, li rendono vulnerabili e preda di un mercato che evolve (o involge dipende dai punti di vista) con rapidità difficile da controllare.

Gli allineatori sono un mezzo terapeutico come tanti, è la capacità diagnostica che fa scegliere il mezzo più adeguato per il paziente. In ortodonzia, purtroppo, non esiste apparecchiatura miracolosa con risultati adeguati nel 50-100% dei casi.

Per ottenere risultati stabili, un dovere che abbiamo nei limiti del possibile, bisogna imparare da giovani (dopo sarà troppo tardi!) a correggere le malocclusioni prima dell'allineamento. Altrimenti, dopo anni di trattamento, saremo costretti a dire alla mamma, che ci ha affidato suo figlio e pagando non poco, che l'apparecchio di mantenimento dovrà essere portato per tutta la vita... Non esiste peggior fallimento professionale.

Maria Grazia Piancino



## Responsabilità professionale: rischi crescenti in un mercato aggressivo

Negli ultimi anni l'ortodonzia sta attraversando una fase di profonda trasformazione. L'evoluzione tecnologica, la diffusione di terapie sempre più “commercializzate” e un mercato altamente competitivo hanno ampliato l'accesso alle cure, ma al tempo stesso hanno incrementato in modo significativo i rischi medico-legali.

Come ortodontisti, non possiamo ignorare che l'aumento del contenzioso non è un fenomeno casuale, bensì la conseguenza di alcune criticità ricorrenti nella pratica clinica quotidiana.

Quattro aspetti meritano particolare attenzione: il consenso informato, la diagnosi incompleta, l'uso di terapie standardizzate e il conseguente incremento delle azioni legali.

### Consenso informato: da formalità a strumento di tutela

Rappresenta uno dei pilastri della responsabilità professionale. In ortodonzia, tuttavia, viene ancora troppo spesso vissuto come un mero

adempimento burocratico, ridotto alla firma di un modulo standard.

In realtà, è un processo comunicativo complesso che deve garantire al paziente una reale comprensione:

- della diagnosi,
- delle opzioni terapeutiche disponibili,
- dei benefici attesi,
- dei limiti della terapia,
- dei possibili rischi e complicanze, anche a lungo termine.

In un contesto di mercato aggressivo, dove le terapie vengono talvolta presentate come rapide, semplici e prive di rischi, il divario tra aspettative del paziente e realtà clinica si amplia.

Questo scollamento è una delle principali cause di contenzioso.

Un consenso informato chiaro, personalizzato e documentato non è solo un obbligo deontologico, ma una fondamentale forma di tutela medico-legale.

### Diagnosi incompleta, origine di molti contenziosi

La diagnosi ortodontica è un atto medico complesso che richiede tempo, competenze e un'analisi globale del paziente. Diagnosi frettolose o parziali – spesso legate a modelli organizzativi orientati alla velocità e al volume – rappresentano un rischio elevato.

Una diagnosi incompleta può derivare da:

- insufficiente raccolta anamnestica,
- mancata valutazione funzionale (respirazione, deglutizione, ATM),
- analisi cefalometrica approssimativa o assente,
- scarsa considerazione della crescita residua o delle condizioni parodontali.

Dal punto di vista medico-legale, un errore diagnostico è difficilmente difendibile, soprattutto se la documentazione clinica risulta carente. Molti contenziosi nascono proprio dalla percezione, da parte del paziente, che il trattamento non fosse adeguato alla sua specifica condizione.

### Terapie standardizzate: il rischio dell'omologazione

L'avvento di sistemi ortodontici “preconfezionati”, allineatori e protocolli standardizzati ha indubbiamente semplificato alcuni aspetti della pratica clinica. Tuttavia, il rischio è quello di applicare soluzioni uguali a pazienti diversi, sacrificando la personalizzazione terapeutica. In ambito medico-legale, la standardizzazione eccessiva può diventare un punto debole: il medico è sempre responsabile delle scelte cliniche, anche quando utilizza sistemi validati o supportati da aziende. Delegare implicitamente la diagnosi o la pianificazione a un software o a un protocollo commerciale non esonera dalla responsabilità professionale. Ogni piano di trattamento deve essere giustificabile sulla base di una diagnosi individuale e documentata. In caso contrario, eventuali insuccessi terapeutici vengono facilmente interpretati come colpa professionale.

### Aumento del contenzioso: un fenomeno multifattoriale

L'incremento delle azioni legali in ortodonzia è il risultato di più fattori concomitanti:

- pazienti più informati (e talvolta disinformati),
- aspettative estetiche elevate,
- comunicazione mediatica aggressiva,
- riduzione del rapporto fiduciario tradizionale medico-paziente.

In questo scenario, il fallimento terapeutico – reale o percepito – viene sempre più spesso tradotto in richiesta risarcitoria. È importante ricordare che in ortodonzia l'obbligazione è generalmente di mezzi e non di risultato, ma questa distinzione è comprensibile solo se adeguatamente spiegata e documentata fin dall'inizio del percorso di cura.

### Conclusioni

La responsabilità medico-legale in ortodonzia non può essere affrontata solo in chiave difensiva. È necessario un cambio di prospettiva: qualità diagnostica, personalizzazione terapeutica e comunicazione efficace devono tornare al centro della pratica clinica.

In un mercato sempre più aggressivo, l'ortodontista che investe tempo nella diagnosi, nel consenso informato e nel rapporto umano con il paziente non solo riduce il rischio di contenzioso, ma tutela la dignità e il valore della professione. La vera prevenzione medico-legale inizia, come sempre, dalla buona medicina.

Andrea Eliseo  
Segretario Culturale SUSO



## Il fenomeno dell'“ortodonzia parallela”

Negli ultimi anni il panorama dell'ortodonzia italiana è cambiato più rapidamente di quanto molti siano disposti ad ammettere. Una quota rilevante dei trattamenti ortodontici – secondo stime informali anche il 30-40% – è oggi eseguita da odontoiatri che non sono specialisti in ortodonzia, che non hanno seguito percorsi formativi post-lauream in Ortodonzia, e che non appartengono neanche alla categoria dei cosiddetti “esclusivisti”. Un fenomeno che potremmo definire, senza intento polemico, ortodonzia parallela.

Il punto di partenza è chiaro: in Italia qualsiasi odontoiatra può legittimamente praticare ortodonzia. Non è una concessione né un'anomalia, ma una conseguenza del nostro ordinamento professionale. Il problema quindi non è chi può farla, ma come viene fatta. L'introduzione degli allineatori trasparenti e dei flussi digitali ha abbassato molte barriere tecniche di accesso alla disciplina.

Oggi molti odontoiatri generalisti si avvicinano all'ortodonzia attraverso sistemi che promettono pianificazioni semplificate e protocolli guidati. Questo ha ampliato l'offerta terapeutica, anzi - oserei dire - l'offerta commerciale, ma ha anche prodotto un cambiamento culturale: la percezione che l'ortodonzia possa essere ridotta a una sequenza di dispositivi.

La realtà clinica, naturalmente, è più complessa. È vero, esistono frequenti situazioni relativamente semplici che possono essere affrontate con competenze limitate, ma esistono casi (la gran parte) che richiedono diagnosi approfondita, conoscenze biomeccaniche e capacità di gestione clinica non improvvisabili. Per questo il tema non dovrebbe essere affrontato in termini corporativi o difensivi. Ignorare il fenomeno non lo farà scomparire. Al contrario, è probabile che continui a crescere.

Qui entra in gioco il ruolo delle società scientifiche e delle associazioni professionali. Organizzazioni come SUSO e SIDO hanno oggi una respon-



sabilità culturale: non limitarsi a rappresentare gli ortodontisti, ma contribuire a elevare la qualità dell'ortodonzia praticata nel Paese, accogliendo chi si avvicina alla disciplina con interesse e scoraggiando chi si limita a cimentarsi, offrire formazione, promuovere criteri diagnostici solidi, suggerendo il ricorso a mezzi terapeutici gestibili e in grado di ridurre il rischio potenziale.

In altre parole, trasformare un fenomeno spontaneo in un percorso di crescita professionale e di apertura. Evitando i corporativismi e puntando sulla responsabilizzazione.

Gianluigi Fiorillo



# ARC ANGEL



Sintesi trasparente di *qualità*,  
*estetica* e *passione italiana*.



[www.thepointorthodontics.com](http://www.thepointorthodontics.com)



# Nuovi talenti: Andrea Alberti e "Il DNA di Dio"

Dell'opera prima di Andrea Alberti del suo primo romanzo-giallo come lui lo definisce, intitolato "Il DNA di Dio", si è già parlato seppur brevemente nel penultimo numero di SUSONews 2025, corredato da una breve immagine della copertina. Dichiaratolo "disponibile su Amazon.it", l'Autore aveva precisato che tutti i proventi del libro andranno ad una Associazione di volontariato, "Il Disegno" di cui parlerà tra poco, alla quale è legato da molti anni. Ponendo comunque al lettore una duplice, efficace proposta: "Se dopo averlo letto ti dovesse piacere - dice ai colleghi - sarebbe bello che tu facessi un po' di pubblicità tra gli amici. Se invece non ti piacesse, avrai almeno partecipato con il tuo contributo ad aiutare l'Associazione".

L'indubbio interesse con cui il libro è stato nel frattempo accolto ha fatto sorgere spontanea in chi scrive una domanda sul come, in quali circostanze in un valente ortodontista come Alberti, sia nato il desiderio di scrivere un libro giallo mettendo al centro un "qualcosa" talmente insolito da definirlo addirittura il "DNA di Dio".

Interrogativo che merita una risposta immediata: "Scriverlo è stata un'avventura personale incredibile. Ma il bello è arrivato dopo - dice - nel confronto continuo con chi lo ha letto e ha scelto di condividere con me pensieri, domande, inquietudini. Parlare di Dio con i colleghi è stato un dono inatteso e potentissimo. Mi sono arrivati messaggi di ogni tipo: telefonate, email, parole scritte spesso di notte. E dentro ognuna sempre la stessa cosa: il desiderio di confrontarsi, di ragionare insieme sul perché siamo qui e su quale sia il nostro destino".

"Il libro nasce da una convinzione semplice e scomoda - continua - Dio non è prevedibile. Non possiamo ingabbiarlo nei nostri schemi, né aspettarci che si comporti come vorremmo. E, soprattutto, ha sempre scelto di manifestarsi nella fragilità, mai nella potenza. Questa verità mi è chiarissima ogni volta che partecipo alle attività del Disegno".

"È un'associazione di volontariato - spiega - che fa parte della mia vita da oltre trentacinque anni. Accompagna famiglie con figli disabili che hanno bisogno di molte cose, sì, ma prima di tutto di compagnia e di amicizia vera. Per que-



In alto Andrea Alberti con il volume "Il Dna di Dio". A lato la presentazione in occasione del Direttivo nazionale SUSO del novembre scorso a Firenze

sto tutto il ricavato del libro va a loro. Perché è lì che scopro, giorno dopo giorno, quanto DNA di Dio abiti la fragilità umana".

Le copie vendute stanno per superare il migliaio e, tolte le commissioni Amazon e le spese di stampa, sono già stati destinati all'associazione 3.000 euro: abbastanza per permettere ad almeno 4 ragazzi di vivere una settimana di ferie estive in Trentino, a Ferragosto. "C'è ancora tempo, però. E spero che le vendite continuino - anzi, crescano - per poter essere ancora più utili al Disegno e alle persone che sostiene. Grazie a chi ha già acquistato il libro e a chi lo farà. E grazie, davvero, a chi mi scrive e accetta di entrare nel dialogo che questo libro, spesso, inevitabilmente accende".

Questa vicenda suggerisce un'altra importante considerazione, ossia vedere come un valente professionista come l'autore abbia trovato il tempo e lo slancio per inoltrarsi con successo

in altri e misteriosi territori che non siano solamente legati alla propria professione. Di qui l'idea di avviare su SUSONews una nuova rubrica nella quale illustrare personaggi ed episodi "legati e distinti" dall'Ortodonzia, da cui si prendono le mosse per conseguire altri pregevoli traguardi, come ha fatto l'ortodontista Alberti, trasformandosi in avvincente scrittore di gialli. Che siano traguardi letterari, come nel suo caso, oppure sportivi, filantropici, sociologici, o altro, poco conta. Purché siano di valore. Si può già immaginare anche il nome della nuova rubrica, che ci auguriamo in futuro molto ben frequentata. Potrebbe essere "Non solo Ortodonzia", titolo semplice ma eloquente ma anche un invito, neanche tanto indiretto, a dimostrare che oltre nella specialità, un ortognatodontista può dimostrare la propria versatilità, eccellendo in altri campi. Come Alberti. La gara è aperta.

m.boc

## Andrea Alberti

Laureato nel '99 in Odontoiatria all'Università di Bologna, dopo un biennio quale "resident student" alla TUFTS University di Boston apre il proprio studio esclusivamente ortodontico a Cesena, specializzandosi nel 2011 in Ortognatodonzia all'Università di Chieti dove dal 2012 al 2016 è professore a contratto. Nel 2013 fonda il blog clinico [www.lacompagniaortodontica.it](http://www.lacompagniaortodontica.it) (ad oggi più di 3.000 iscritti).

Certificato IBO nel 2017, partecipa quale Relatore (dal 2018-22) a numerosi Master universitari in collaborazione con le relative Scuole di specializzazioni in Ortodonzia. Nel 2022-2023 è responsabile scientifico del Master Cool di II livello sulla creazione dello studio ortodontico presso l'Università Vaticana Unicamillus.

Relatore a congressi (inter) nazionali limita da sempre la propria attività all'ortodonzia e ai disordini temporo-mandibolari.



## Legge Gelli-Bianco: l'impatto sulle polizze di responsabilità civile per gli esercenti della professione ortodontica

Con l'entrata in vigore della Legge 8 marzo 2017, n. 24, nota come Legge Gelli-Bianco, il panorama della responsabilità civile sanitaria ha subito importanti cambiamenti, che riguardano da vicino anche i professionisti del settore odontoiatrico. La normativa, volta a migliorare la sicurezza delle cure e a tutelare sia i pazienti che i professionisti sanitari, ha introdotto obblighi specifici per i dentisti, con un impatto diretto sulle polizze di responsabilità civile.

Di seguito, analizziamo i principali aspetti della Legge Gelli-Bianco e le implicazioni per la professione odontoiatrica.

### 1. Obbligo di copertura assicurativa per i dentisti

Uno dei punti centrali della Legge Gelli è l'obbligo per tutti i professionisti sanitari, inclusi i dentisti, di dotarsi di una polizza di responsabilità civile. Questo obbligo si applica ai dentisti che operano come liberi professionisti e a coloro che lavorano all'interno di strutture sanitarie pubbliche o private.

• **Polizza del libero professionista:** nel caso di attività libero-professionale la polizza dovrà garantire ogni genere di colpa (grave e lieve) riconducibile alla propria attività per errori professionali.

• **Polizza per la colpa grave:** nel caso di attività esclusiva all'interno delle strutture sanitarie, i dentisti, come tutti i professionisti sanitari, devono stipulare una polizza personale che copra i danni limitatamente derivanti da colpa grave. Questo tipo di copertura è fondamentale per tutelarsi da eventuali richieste di risarcimento in caso di errori professionali.

• **Collaborazione con strutture sanitarie:** sempre nel caso in cui il dentista operi all'interno di una struttura sanitaria, quest'ultima è obbligata a stipulare una polizza assicurativa per coprire i danni causati dal personale sanitario, inclusi i liberi professionisti che collaborano con essa.

### 2. Azione diretta del paziente contro l'assicurazione

La Legge Gelli prevede che il paziente danneggiato possa agire direttamente nei confronti della compagnia assicurativa del dentista o della struttura sanitaria: un'importante novità, poiché semplifica il processo di risarcimento per il paziente garantendo maggior tutela.

• **Impatto sulle polizze:** le compagnie assicurative devono garantire

coperture adeguate per far fronte alle possibilità, aumentando i massimali e prevedendo clausole specifiche per la gestione dei sinistri.

• **Trasparenza:** sono obbligate anche a comunicare l'apertura di un sinistro all'IVASS, garantendo maggiore controllo e trasparenza.

### 3. Fondo di garanzia per i danni da responsabilità sanitaria

Un ulteriore elemento di tutela per i pazienti è il Fondo di garanzia per i danni da responsabilità sanitaria, istituito dalla Legge Gelli e gestito da Consap. Interviene nei casi in cui:

• **Il dentista o la struttura sanitaria non siano assicurati.**

• **La compagnia assicurativa sia insolvente.**

Per i dentisti, ciò significa che, anche in situazioni di difficoltà, i pazienti danneggiati possono ottenere un risarcimento, aumentando la responsabilità di essere sempre in regola con gli obblighi assicurativi.

### 4. Differenziazione tra responsabilità contrattuale ed extracontrattuale

La Legge Gelli distingue tra responsabilità della struttura sanitaria e quella del professionista sanitario, con implicazioni dirette per i dentisti:

• **Responsabilità contrattuale:** se il dentista ha un rapporto diretto con il paziente (ad es. in studio privato), risponde a titolo di responsabilità contrattuale. Termine di prescrizione 10 anni.

• **Responsabilità extracontrattuale:** se il dentista opera come collaboratore di una struttura sanitaria, risponde a titolo di responsabilità extracontrattuale, con un termine di prescrizione di 5 anni.

Distinzione fondamentale per la scelta della polizza assicurativa, che deve essere adeguata al rapporto professionale instaurato con il paziente.

### 5. Obblighi di gestione del rischio per gli studi dentistici

La Legge Gelli pone l'enfasi sulla prevenzione degli eventi avversi, introducendo obblighi di gestione del rischio clinico riguardanti anche gli studi dentistici. Tra le misure previste:

• **Adozione di protocolli e linee guida:** i dentisti devono attenersi alle linee guida validate e alle buone pratiche clinico-assistenziali per ridurre il rischio di errori (consigliabile anche avvalersi di analisi effettuate da professionisti specializzati).

• **Documentazione accurata:** fondamentale mantenere una documentazione dettagliata delle procedure eseguite e informazioni fornite ai pazienti, per garantire trasparenza e tutelarsi in caso di contenziosi.

• **Formazione continua:** la legge sottolinea l'importanza della formazione continua per i professionisti sanitari, per garantire un costante aggiornamento sulle migliori pratiche e sulle innovazioni tecnologiche.

### 6. Impatti specifici sulle polizze di responsabilità civile per i dentisti

Le novità introdotte hanno portato a una revisione delle polizze di responsabilità civile per i dentisti, con alcune implicazioni specifiche:

• **Massimali adeguati:** le compagnie assicurative hanno rivisto i massimali delle polizze secondo quanto previsto dalla Legge per garantire una copertura sufficiente in caso di azione diretta da parte del paziente.

• **Personalizzazione delle polizze:** per i dentisti devono essere adattate alle specifiche esigenze della professione, tenendo conto del tipo di attività svolta (ad es. chirurgia orale, implantologia, ortodonzia) e del contesto lavorativo (studio privato o collaborazione con strutture sanitarie).

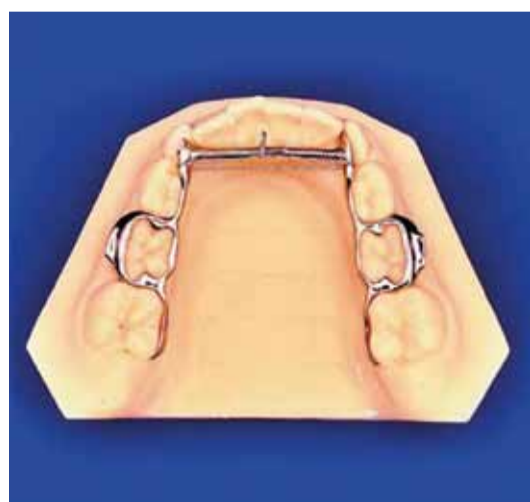
### Conclusioni

La Legge Gelli-Bianco rappresenta un cambiamento significativo per la professione odontoiatrica, introducendo obblighi e responsabilità che richiedono un'attenta pianificazione e gestione. Per i dentisti, fondamentale adeguarsi alle nuove disposizioni, scegliendo polizze assicurative per una copertura completa e conforme alla normativa come la nostra **convenzione SUSO TUTELA** studiata insieme a **Reale Mutua**. Allo stesso tempo, l'adozione di buone pratiche cliniche e di una gestione efficace del rischio rappresenta un elemento chiave per prevenire contenziosi e garantire la sicurezza dei pazienti.

Giuseppe Dilena  
REALE MUTUA ASSICURAZIONI  
Agenzia di Udine



# Sliding Expander: espansione dento-alveolare nell'arcata inferiore in pazienti in età evolutiva



Lo Sliding Expander è un dispositivo ideato e progettato per ottenere l'espansione dento-alveolare nell'arcata inferiore, senza collaborazione, in un paziente in età evolutiva.

Il suo campo di applicazione massima è laddove viene coadiuvato ad un'espansione dell'arcata superiore a mezzo di dispositivi fissi, come ad esempio E.R.P., Leaf/Self-Expander, Palatal Expander, Quad-Helix, etc.

Questo dispositivo è costituito da una parte attiva ed una di ancoraggio.

La parte attiva, che si estende da canino a canino sulla superficie linguale, parallela agli incisivi, è composta da un sistema telescopico a scorrimento con un "maschio" di sezione da 0.9 mm (0.36 inch), una canula "femmina" con sezione interna di 1.0 mm (0.40 inch) ed una molla in Ni-Ti a grammatura pretarata a sviluppo di forza di 200 gr quando l'ancoraggio termina su 75-85 o 300 gr quando sono coinvolti 3.6 e 4.6.

La parte di ancoraggio può essere costruita in modo analogico con l'utilizzo di bande convenzionali posizionate sempre su 75 e 85 ed una struttura in filo tondo rigido elastico di sezione di 1.1 mm (0.44 inch) saldata al sistema telescopico e si estende distalmente fino agli E/Sesti.

Su ogni banda è presente uno stop oclusale di sezione 0.8 mm (0.32 inch) per favorire il corretto posizionamento delle bande e quindi del dispositivo stesso.

Lo Sliding Expander può anche essere realizzato con una struttura interamente disegnata con il digitale e realizzata in Laser Melting, comprendente le bande custom su 75 ed 85 con estensioni mesiali fino ai canini e se richieste distali su 3.6 e 4.6, in questo caso, per una migliore precisione il corpo telescopico viene saldato in seguito.

A differenza della struttura in analogico, quest'ultima presenta molti vantaggi, come l'omogeneità della distribuzione delle forze, infatti a differenza dell'impiego del filo che costituisce un contatto tangente lungo la palatale degli elementi interessati, qui abbiamo una vera e propria superficie d'appoggio che va ad emiavvolgere ogni dente; inoltre questa struttura è molto più facile da installare per il professionista, le bande custom non vanno sotto mucosa dando un ancoraggio più preciso ed al paziente non recano alcun tipo di dolore o fastidio.

L'assenza di forze per l'inserimento non va che a giovare al dispositivo dato che, essendo telescopico, potrebbero crearsi degli attriti al corpo telescopico e una poca precisione di quest'ultimo non andrebbe ad agire al suo massimo.

In entrambe le sistematiche, il dispositivo viene sempre fornito passivizzato da una legatura metallica che verrà rimossa a cementazione avvenuta ottenendo così l'espansione desiderata senza attivazioni.

**Odt. Federico Pardini**



Partner Ufficiali OR-TEC 2026

**Leone**

ortodonzia  
**Target** 35<sup>th</sup>  
anniversary s.r.l.

**CLEAR** SYSTEM ITALIA s.r.l.

**METALMED**

**ORTHODONTICS**  
High Design

**D**  
DENTAURUM  
1886

**3** IN3DLAB  
innovation 3D technology

**CAD**dent

**ROMADENT** 2C  
Capital Quality