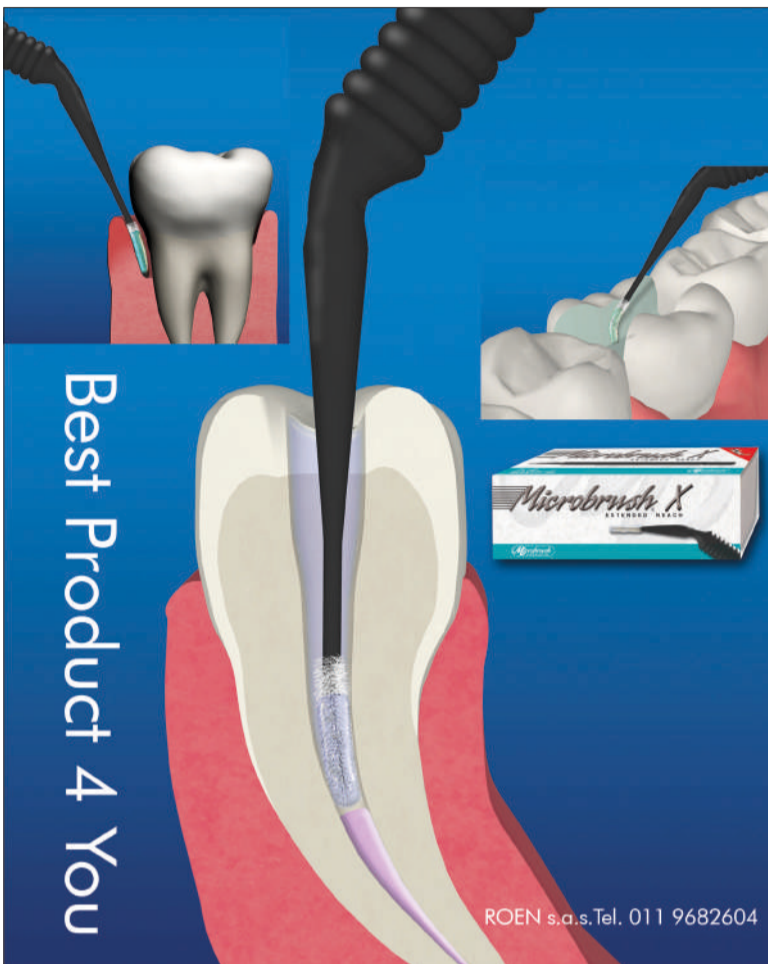


Adv



Best Product 4 You

ROEN s.a.s. Tel. 011 9682604

© AdobeStock

TRATTAMENTI IBRIDI IN ORTODONZIA

I trattamenti ibridi sono sempre più sotto l'attenzione degli esperti in ortodonzia, poiché permettono di sfruttare i vantaggi di differenti dispositivi e tecniche ortodontiche per curare al meglio i pazienti.

Pagina 8

Adv

Scovolini TePe

TePe Angle™, Original ed Extra Soft

TePe® la marca N°1 consigliata dagli Igienisti Dentali*

*Tracking Key-Stone 2024 - *Marketing Information



Approvati con il "Milleproroghe" gli emendamenti su fatturazione elettronica e recupero dei crediti ECM

Dental Tribune Italia

Grazie al lavoro svolto dalla FNOMCeO e dalla nuova CAO nazionale, sono stati approvati dalla Commissione Affari Costituzionali gli emendamenti contenuti nel "Milleproroghe" riguardanti l'esenzione,

per tutto il 2025, dall'obbligo di fatturazione elettronica delle prestazioni sanitarie e l'estensione, al 31 dicembre 2025, del termine per ottenere il recupero dei crediti del triennio 20/22.

Pagina 5

TRENDS
L'evoluzione della domanda odontoiatrica con uno sguardo al 2025 2

ATTUALITÀ
Salute orale per tutta la vita: sì, è possibile 6

NOTIZIE DALLE AZIENDE
Inaugurato il Training Center della Komet Academy Italia a Verona 20



Dalla poltrona al cyberspazio: perché ogni studio dentistico ha bisogno di cybersecurity

Anne Genge, Canada

Il problema informatico in odontoiatria

La rapida ascesa dell'odontoiatria digitale ha offerto ai dentisti di tutto il mondo numerosi vantaggi, ma ha anche aumentato i rischi. I team odontoiatrici devono imparare a sfruttare queste tecnologie in modo sicuro per proteggere le informazioni sensibili dei pazienti. Questo articolo è il primo di una serie di quattro parti progettate per aiutare i dentisti a proteggere i loro studi in un mondo sempre più connesso. Ogni parte tratterà un aspetto critico della sicu-

rezza informatica: l'identificazione delle minacce informatiche, l'adozione di misure proattive e la creazione di un solido piano di ripristino d'emergenza. Le prossime puntate esploreranno minacce e soluzioni specifiche per i professionisti del settore odontoiatrico. Che si legga una sola parte o tutte e quattro, questa serie fornirà spunti per proteggere lo studio da attacchi informatici e salvaguardare i dati dei pazienti.

Pagina 4




CARTA, CONTANTI O PAGODIL



INCASSO IMMEDIATO E SICURO



ESITO IN REAL TIME



INCREMENTO VENDITE E SCONTRINO MEDIO

Con **PagoDIL**, grazie all'accordo con Cofidis, offri ai tuoi clienti la possibilità di pagare a rate, senza costi aggiuntivi e senza interessi i loro acquisti. Non è necessario chiedere al cliente la busta paga.

Scopri di più su www.cofidis-business.it.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni economiche e contrattuali fare riferimento ai Fogli Informativi disponibili sul sito www.Cofidis.it. Il servizio PagoDIL è subordinato all'approvazione di Cofidis e consiste in una cessione di credito tra Esercente Convenzionato (cedente) e Cofidis (cessionario).

Adv



L'evoluzione della domanda odontoiatrica con uno sguardo al 2025

Dopo un periodo di incertezza negli ultimi cinque anni, il settore odontoiatrico ha nuovamente raggiunto una fase di stabilizzazione. Gli effetti della pandemia, che hanno portato a una temporanea contrazione della domanda seguita da una ripresa nel 2021 e un successivo assestamento nel 2022, si sono ora attenuati. Attualmente, il mercato

odontoiatrico mostra segnali di solidità e continuità, con una crescita stimata da KEY-STONE dell'1,5% per il 2024. Sebbene questo dato possa sembrare contenuto, esso rappresenta un equilibrio tra domanda e offerta, dimostrando la resilienza del comparto.

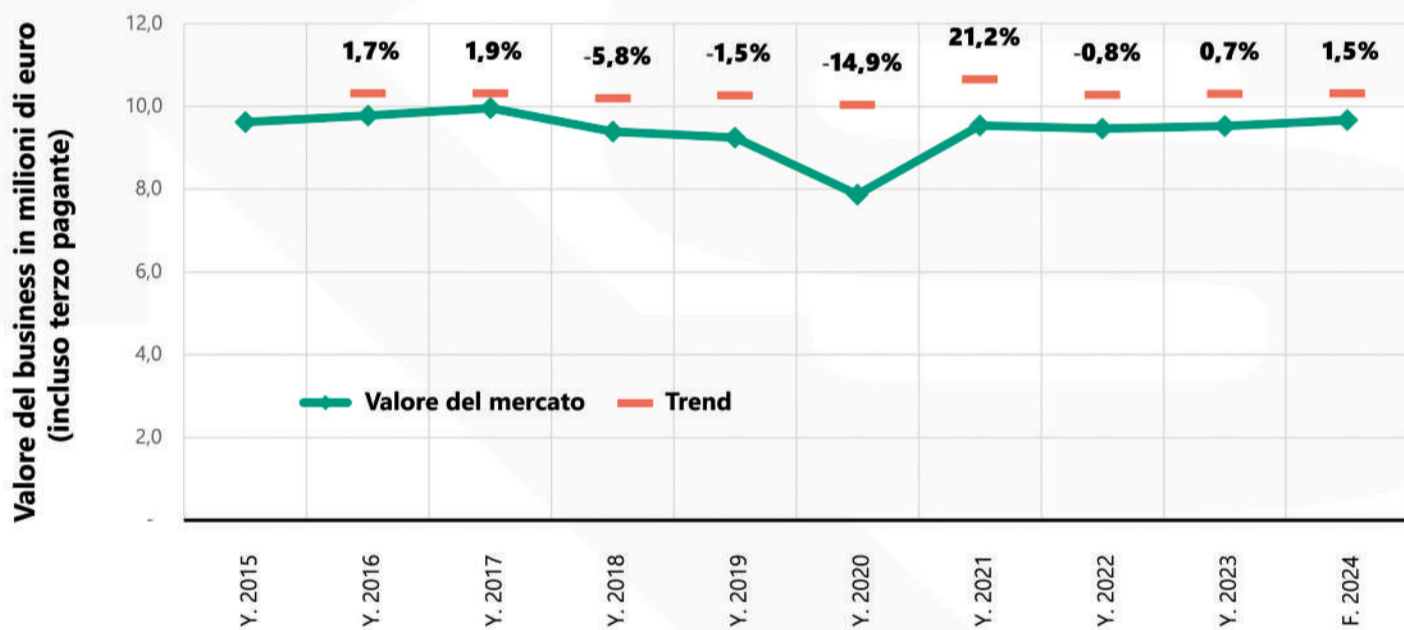
Uno degli aspetti più rilevanti del prossimo futuro riguarda la progressiva riduzione del numero di operatori odontoiatrici, fenomeno che potrebbe tradursi in un aumento del business per ogni singolo professionista,

ma anche un aumento del potere contrattuale dei clinici, con possibile impatto sulle tariffe per i pazienti. Si tratta di un tema complesso, che mi auguro di poter affrontare in modo più specifico in un prossimo futuro, sempre su queste stesse pagine.

Le stime di KEY-STONE, divenuta ormai vero e proprio punto di riferimento in merito alle tendenze di settore, si basano su un'analisi dettagliata del mercato, attraverso il monitoraggio dei volumi di consumo dei prodotti utilizzati negli studi denti-

stici e nei laboratori, il monitoraggio costante del canale DSO attraverso la raccolta di dati di fatturato delle principali catene italiane, che generano oltre mezzo miliardo di euro in prestazioni odontoiatriche. Inoltre, l'indagine annuale OmniVision Salus, condotta su circa 12.000 cittadini, consente di comprendere le abitudini degli italiani in merito alla salute orale, la frequentazione degli studi, le necessità, l'evoluzione delle principali terapie e della spesa odontoiatrica delle famiglie italiane.

TREND EVOLUTIVI DEL MERCATO ODONTOIATRICO



KEY-STONE
research & consulting

Fattori che influenzano la domanda odontoiatrica

L'evoluzione della domanda odontoiatrica negli ultimi anni è stata determinata da diversi fattori. Se inizialmente il settore ha vissuto un effetto "rimbalzo" dovuto alla procrastinazione delle cure durante il periodo pandemico (con un sensibile aumento di carie, parodontiti ed estrazioni), oggi il trend è influenzato principalmente da un generale miglioramento della salute orale della popolazione e un grande orientamento al miglioramento del proprio aspetto.

- Maggiore attenzione alla prevenzione: circa il 60% degli adulti frequentano lo studio dentistico almeno una volta all'anno e, di questi, due su tre si sottopongono regolarmente a visite di controllo e

igiene orale, riducendo la necessità di interventi complessi e costosi. Di conseguenza, si osserva una lieve ma strutturale contrazione del ticket medio, poiché i pazienti ricorrono sempre più spesso a trattamenti meno invasivi e più frequenti.

- Evoluzione della domanda estetica: l'Odontoiatria Estetica sta registrando una crescita costante, trainata dalla maggiore attenzione alla propria immagine e dal desiderio di migliorare l'integrazione sociale. Questo trend riguarda non solo i giovani, ma anche la popolazione più anziana, che grazie all'aumento dell'aspettativa di vita ricerca soluzioni durature e funzionali per mantenere una buona qualità di vita.
- Differenze socio-economiche: le fasce di popolazione con minore istruzione, normalmente redditi in-

feriori e maggiore incidenza di immigrati presentano ancora un'alta prevalenza di patologie che potremmo definire "primarie", come carie e parodontiti, spesso trascurate per motivi economici o culturali. Per queste categorie, così come per gli anziani meno abbienti, l'accesso alle cure odontoiatriche necessita di maggiore sostenibilità economica, non sempre garantita da strumenti di welfare sanitario, fondi integrativi e soluzioni di pagamento rateale (questi ultimi più complessi da ottenere per i meno abbienti).

- Incremento dei costi dei materiali e delle prestazioni: dopo un decennio di stabilità, si registra un aumento dei prezzi di alcune prestazioni, trainato da un rincaro di alcuni punti percentuali di diversi materiali odontoiatrici (in particolare nel biennio 2021-2022). Tutta-

via, la diffusione del "terzo pagante" (fondi integrativi e assicurazioni) sta favorendo un ampliamento dell'accesso alle cure, sebbene spesso a tariffe inferiori rispetto al mercato privato tradizionale, con conseguente impatto sulla marginalità complessiva e difficoltà di gestione della remunerazione dei collaboratori clinici.

- Aumento costante di pazienti e trattamenti a valori unitari inferiori: la crescita del numero di pazienti e trattamenti non è dovuta a una riduzione dei prezzi (che anzi, come accennato precedentemente sono mediamente aumentati), ma a migliori condizioni generali di salute orale. Si tratta di una situazione che avevamo già osservato negli ultimi anni pre-Covid, e alla quale

IMPRINT INTERNATIONAL HEADQUARTERS

PUBLISHER AND CHIEF
EXECUTIVE OFFICER: Torsten Oemus

CHIEF CONTENT OFFICER: Claudia Duschek

Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4847 4302
Fax: +49 341 4847 4173
General requests: info@dental-tribune.com
Sales requests:
mediasales@dental-tribune.com
www.dental-tribune.com

Material from Dental Tribune International GmbH that has been reprinted or translated and reprinted in this issue is copyrighted by Dental Tribune International GmbH. Such material must be published with the permission of Dental Tribune International GmbH. *Dental Tribune* is a trademark of Dental Tribune International GmbH.

All rights reserved. © 2025 Dental Tribune International GmbH. Reproduction in any manner in any language, in whole or in part, without the prior written permission of Dental Tribune International GmbH is expressly prohibited.

Dental Tribune International GmbH makes every effort to report clinical information and manufacturers' product news accurately but cannot assume responsibility for the validity of product claims or for typographical errors. The publisher also does not assume responsibility for product names, claims or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International GmbH.

dti Dental
Tribune
International

DENTAL TRIBUNE ITALIAN EDITION
Anno XXI Numero 3, Marzo 2025

MANAGING EDITOR - Patrizia Gatto
Coordinamento tecnico-scientifico - Aldo Ruspa

COMITATO SCIENTIFICO
G. Barbon, P. Biancucci, G. Bruzzone, V. Bucci Sabatini, A. Castellucci, G.M. Gaeta, A. Greco Lucchina, M. Labanca, C. Lanteri, A. Majorana, M. Morra, G.E. Romanos, P. Zampetti.

COMITATO DI LETTURA
E CONSULENZA TECNICO-SCIENTIFICA
L. Aiazzi, E. Campagna, P. Campagna, M. Del Corso, L. Grivet Brancot, R. Kornblit, C. Mazza, G.M. Nardi, G. Olivi, B. Rapone, F. Romeo, M. Roncati, R. Rowland, A. Trisoglio.

CONTRIBUTI
A. Alberti, P. Biancucci, R. Consolaro, M. Fazioni, A. Genge, S. Orio, R. Rosso, N. Surico, C. Tu Dalluge Chanhassen.

REDAZIONE ITALIANA
Tueor Servizi Srl - redazione@tueorservizi.it
Coordinamento: Adamo Buonerba
Editor: Carola Murari
C.so Enrico Tazzoli 215/13 - 10137 Torino
Tel.: 011 3110675 - 011 3097363

GRAFICA - Tueor Servizi Srl
GRAPHIC DESIGNER - Caterina Larobina

STAMPA
Roto3 Industria Grafica s.r.l.
Via Turbigo 11/B - 20022
Castano Primo (MI)

COORDINAMENTO DIFFUSIONE EDITORIALE
ADDRESSVITT srl

PUBBLICITÀ
Alessia Murari [alessia.murari@tueorservizi.it]

UFFICIO ABBONAMENTI
Tueor Servizi Srl
C.so Enrico Tazzoli 215/13
10137 Torino
Tel.: 011 3110675
segreteria@tueorservizi.it
Copia singola: euro 3,00



Dental Tribune Edizione Italiana fa parte del Gruppo Dental Tribune International che pubblica in 25 lingue in oltre 90 Paesi.

È proibito qualunque tipo di utilizzo senza previa autorizzazione dell'Editore, soprattutto per quanto concerne duplicazioni, traduzioni, microfilm e archiviazione su sistemi elettronici. Le riproduzioni, compresi eventuali estratti, possono essere eseguite soltanto con il consenso dell'Editore. In mancanza di dichiarazione contraria, qualunque articolo sottoposto all'approvazione della Redazione presuppone la tacita conferma alla pubblicazione totale o parziale. La Redazione si riserva la facoltà di apportare modifiche, se necessario. Non si assume responsabilità in merito a libri o manoscritti non citati. Gli articoli non a firma della Redazione rappresentano esclusivamente 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 le conseguenze derivanti da informazioni erranee.

Pagina 2

si è fisiologicamente ritornati. Questo trend, di maggior lavoro ma di minore valore economico, determina la necessità di una maggiore attenzione alla gestione logistica dello studio dentistico, per evitare la saturazione delle agende con prestazioni strategiche ma a basso ricavo orario.

- L'integrazione digitale: non si può certamente sottovalutare l'impatto dell'integrazione digitale nel miglioramento delle performance dello studio dentistico, non solo in termini di qualità delle prestazioni e riabilitazioni, tema del quale non ho titolo per disquisire, ma dell'indubbio aumento di efficienza ed efficacia commerciale derivanti dall'impiego di nuove tecnologie e applicativi. Le tematiche connesse con l'integrazione digitale, e non intendo il semplice utilizzo di uno scanner intraorale, ma un approccio integrato alla digitalizzazione clinica ed extra-clinica, offrono diversi spunti ambiti di ottimizzazione ed efficacia, che vale la pena di elencare, sia pur in mono non esaustivo.

L'importanza dell'innovazione digitale e della gestione manageriale

L'integrazione delle tecnologie digitali negli studi odontoiatrici sta diventando un elemento chiave per l'ottimizzazione dei processi e il miglioramento dell'efficacia clinica. L'adozione di strumenti avanzati, come la scansione intraorale, la progettazione digitale delle protesi e la pianificazione ortodontica, i software gestionali e la connessione con strumenti e canali di comunicazione digitale, consente di:

- ridurre complessivamente i tempi di trattamento e migliorare la precisione degli interventi grazie a tecnologie e applicativi in costante aggiornamento, che accelerano ulteriormente grazie all'intelligenza artificiale;
- aumentare l'efficienza operativa; non si trascuri a proposito la possibilità di visite in remoto, i tempi di trasferimento dei lavori al laboratorio, etc. con un impatto positivo sulla sostenibilità economica delle cure;
- offrire ai pazienti soluzioni più rapide, anche in termini di durata complessiva dei trattamenti, meno invasive e con risultati maggiormente predicibili;
- migliorare l'efficacia commerciale attraverso più attente attività di profilatura e segmentazione del target, utilizzando processi di automazione tra attività di marketing operativo e gestione della segreteria, aumentando l'efficacia della presentazione dei piani di cura a fronte della visualizzazione della soluzione finale da parte del paziente;
- nel complesso, per chi desidera venire incontro anche a pazienti con meno disponibilità economiche, favorire un maggiore accesso alle cure grazie alla riduzione dei costi operativi per gli studi dentistici, senza rinunciare alla profittabilità complessiva.

In questo contesto, di maggiore sforzo organizzativo a ricavi orari inferiori, occorre sottolineare che sono normalmente le strutture odontoiatriche più grandi quelle che tendono

ad avere maggiore successo e redditività, grazie a una migliore ingegnerizzazione dei processi e una gestione più efficiente delle risorse. Tuttavia, ciò implica una maggiore necessità di competenze manageriali cliniche ed extra-cliniche, per garantire un'organizzazione ottimale dello studio e una gestione efficace della crescente domanda.

Previsioni per il 2025

Per il 2025, le prospettive del settore odontoiatrico indicano una stabilità consolidata, con una crescita

moderata ma costante. Gli elementi chiave per lo sviluppo del mercato saranno:

- l'aumento della domanda di trattamenti estetici e soluzioni protesiche permanenti;
- il consolidamento della prevenzione come principale driver della salute orale;
- la crescente digitalizzazione degli studi dentistici, che migliorerà l'efficienza e la qualità delle prestazioni;
- la necessità di rendere economicamente sostenibili le cure, soprattutto per le fasce meno abbienti e per la popolazione anziana;

- la crescente influenza delle normative sanitarie e fiscali nel settore odontoiatrico, non ultimo l'impatto del recente "concordato fiscale";
- la concorrenza tra studi indipendenti e catene odontoiatriche, con la necessità di differenziarsi attraverso la qualità del servizio (non solo clinico) e la fidelizzazione dei pazienti;
- l'importanza dell'esperienza del paziente, che va oltre la qualità clinica e include trasparenza nei costi, assistenza post-trattamento e flessibilità di pagamento.

L'Odontoiatria del futuro è sempre più orientata a un equilibrio tra innovazione tecnologica, prevenzione e accessibilità economica, senza mai trascurare l'indispensabile relazione interpersonale e di fiducia reciproca con il paziente. Uno scenario in cui l'odontoiatra è sempre consapevole dell'opportunità di poter operare in un settore solido e in continua evoluzione.

Roberto Rosso,
Presidente KEY-STONE

INFIAMMAZIONI GENGIVALI?

DIAMO IL GIUSTO PESO ALLA TERAPIA MECCANICA



SPAZZOLINO, SCOVOLINO e FILO sono strumenti indispensabili per la rimozione della placca. Nel trattamento di problematiche parodontali le loro **caratteristiche e il loro corretto utilizzo hanno la medesima importanza terapeutica del collutorio e dentifricio.**

Gli spazzolini **CURASEPT SOFTLINE** sono studiati per l'utilizzo **in fase di trattamento e per consentire il mantenimento dello stato di salute orale raggiunto.** Setole extra morbide, flessibili e ad alta densità, testina corta anatomica e manico con movimento correttivo, garantiscono un'**efficacia superiore nella rimozione della placca nel massimo rispetto di smalto e gengive.** È possibile scegliere tra 4 spazzolini SOFTLINE con diversa morbidezza e densità delle setole, dal **più delicato SOFTLINE 0.10, indicato per infiammazione gengivale grave, fino allo 0.17 indicato in fase di risoluzione della problematica.**

Video utilizzo corretto spazzolino



curasept.it



CURASEPT
FIRST BECAUSE WE CARE



Dalla poltrona al cyberspazio: perché ogni studio dentistico ha bisogno di cybersecurity

Parte 1 di una serie di quattro parti su come aiutare gli studi medici ad essere preparati

Anne Genge, Canada

Pagina 1

La sicurezza informatica è più importante che mai

La sicurezza informatica è una delle maggiori sfide del XXI secolo. Non si tratta solo di un problema per i governi o le grandi aziende: il rischio informatico riguarda tutti. La maggior parte delle persone ha ormai la tecnologia incorporata in ogni aspetto della propria vita. Ogni connessione, ovunque si verifichi, comporta un certo livello di rischio. Attualmente, sul dark web, un mercato in cui i criminali informatici vendono, commerciano e utilizzano dati rubati per attaccare persone e organizzazioni, sono accessibili oltre 13 miliardi di dati provenienti da violazioni¹. Questa statistica indica che quasi tutti hanno subito una violazione di qualche tipo. Sebbene questo non significhi che tutti noi diventeremo vittime nel peggiore dei casi, significa che siamo tutti potenziali bersagli. Poiché la maggior parte degli attacchi di successo avviene tramite e-mail e più del 90% dei cyberattacchi inizia con il phishing, è facile capire perché chiunque abbia un indirizzo e-mail² debba agire per valutare la legittimità dei messaggi ricevuti. I criminali informatici sfruttano le debolezze umane utilizzando tattiche di ingegneria sociale per ingannare le persone e indurle a concedere l'accesso o a fornire le credenziali di accesso.

Perché gli studi dentistici sono a rischio?

Spesso le piccole e medie imprese, compresi gli studi dentistici, sottovalutano il rischio di attacchi informatici, ma i criminali informatici sono consapevoli di questa mentalità e la sfruttano. Questo punto di vista è comprensibile, dal momento che la sicurezza informatica sembra riguardare solo le grandi aziende. In realtà, gli studi dentistici gestiscono dati sensibili come cartelle cliniche, informazioni finanziarie e anamnestiche, tutti dati preziosi per i criminali informatici. Questo tipo di dati può essere venduto sul dark web, utilizzato per rubare identità o per estorcere denaro allo studio e ai suoi pazienti. A differenza delle grandi aziende, molti studi dentistici non dispongono delle risorse necessarie per una sicurezza informatica avanzata e le piccole imprese non hanno generalmente le stesse difese delle grandi aziende, il che le rende più vulnerabili³. Considerando che sul dark web sono attualmente presenti oltre tredici miliardi di dati rubati, ogni organizzazione, indipendentemente dalle sue dimensioni, è un potenziale bersaglio⁴.



L'alta posta in gioco di un attacco informatico

Se vi state chiedendo quali possano essere le conseguenze peggiori di un attacco informatico, considerate quanto segue:

- Perdite finanziarie: il costo del recupero da un attacco informatico può essere notevole. Per il settore sanitario, compresi gli studi dentistici, il costo medio per record in caso di violazione dei dati è di circa 429 dollari (412 euro), secondo il Cost of a Data Breach Report 2024⁵ di IBM. Questa cifra riflette diversi fattori, come le spese di notifica, di recupero, legali e la perdita di attività. Il settore dell'assistenza sanitaria, che ha requisiti rigorosi in materia di privacy dei dati, è generalmente quello che sostiene i costi più elevati per le violazioni in tutti i settori.
- Danni alla reputazione: la fiducia è alla base del rapporto con i pazienti. Se i loro dati personali vengono compromessi, la fiducia dei pazienti può essere danneggiata, con conseguente perdita di pazienti e una reputazione difficile da ricostruire.
- Violazione della conformità alla privacy: le normative sulla privacy variano a livello globale, ma i fornitori di servizi sanitari hanno l'obbligo universale di proteggere i dati dei pazienti. La mancata conformità può comportare multe significative e problemi legali, in particolare in relazione alla legge statunitense Health Insurance Portability and Accountability Act del 1996 e al Regolamento (UE) 2016/679 del Parlamento europeo

e del Consiglio (General Data Protection Regulation).

Sistemi operativi e cloud: comprendere i rischi del proprio ambiente tecnologico

Non esiste una soluzione di cybersecurity universale per gli studi dentistici. I sistemi operativi e il cloud introducono diversi rischi per la sicurezza informatica:

- Microsoft Windows: la maggior parte degli studi dentistici utilizza Windows, che offre flessibilità. Tuttavia, sono spesso presi di mira dai criminali informatici. Oltre l'80% del malware è progettato per i sistemi Windows⁶. È essenziale eseguire aggiornamenti regolari del software, installare strumenti antivirus e adottare solide difese di rete, come firewall, protezioni e formazione sulla sicurezza. Scegliete con cura anche i servizi di posta elettronica per garantire un adeguato filtraggio, poiché la maggior parte degli attacchi informatici avviene proprio tramite la posta elettronica.
- MacOS di Apple: anche se meno frequentemente preso di mira, MacOS non è invincibile. Con l'aumento delle pratiche che prevedono l'utilizzo di dispositivi Apple, il potenziale di attacchi informatici aumenterà. Gli utenti di MacOS devono tenersi aggiornati ogni volta che sono disponibili gli aggiornamenti, utilizzare strumenti di sicurezza come firewall e protezioni, nonché corsi di formazione sulla sicurezza per tutti i membri del team. Scegliete con cura anche i servizi di posta elettronica per ga-

rantire un filtraggio adeguato, dato che la maggior parte degli attacchi informatici avviene proprio tramite la posta elettronica.

- Cloud: l'adozione di piattaforme cloud da parte degli studi dentistici comporta ulteriori problemi di sicurezza nella gestione delle cartelle cliniche e della fatturazione. L'80% delle violazioni del cloud è causato da una configurazione errata, come controlli di sicurezza impropri, una gestione degli accessi che lascia i dati esposti, backup non protetti e l'assenza di un'autenticazione a due fattori che aggiunge un secondo importante livello di difesa in caso di furto delle credenziali⁷. L'utilizzo di password forti e di un'autenticazione a più fattori, nonché la revisione regolare delle impostazioni di sicurezza, sono dunque fondamentali.

La comprensione della varietà di rischi presenti nei diversi ambienti tecnologici è fondamentale per adottare un approccio globale alla sicurezza informatica. Sia che il vostro studio utilizzi Windows o macOS, sia che si affidi al cloud, gli articoli di questa serie vi forniranno le informazioni necessarie per proteggere i dati

dei pazienti, garantire la continuità operativa e costruire uno studio cyber-resistente.

Cosa potete fare ora?

Valutate il livello di sicurezza informatica del vostro studio rispondendo alle seguenti domande:

- I sistemi sono protetti da difese adeguate e vengono monitorati per individuare eventuali intrusioni?
- Il personale è addestrato a riconoscere le e-mail di phishing?
- Avete un piano di risposta a un attacco informatico?

Se non siete sicuri di una di queste risposte, non preoccupatevi: non siete i soli. La maggior parte degli studi dentistici si sente inizialmente impreparata. L'obiettivo di questa serie è aiutarvi a prendere provvedimenti gestibili per ridurre il rischio.

La sicurezza informatica può essere semplificata e, seguendo le indicazioni di questa serie, potrete migliorare significativamente la sicurezza del vostro studio.

Rimanete sintonizzati per la seconda parte, in cui parleremo delle minacce specifiche alla sicurezza informatica che gli studi dentistici devono affrontare, come le truffe di phishing e i ransomware, e delle tattiche utilizzate dai criminali informatici e di come contrastarle.

*Calcolato sulla piattaforma OANDA per il 24 novembre 2024.

Scansiona il Qr code per visualizzare i riferimenti bibliografici.



L'articolo è stato pubblicato per la prima volta su *digital international magazine of digital dentistry* No. 4, 2024.

Anne Genge

Anne Genge è un'esperta di privacy e cybersecurity pluricertificata che ha ricevuto premi a livello mondiale per il suo lavoro nella gestione del rischio informatico, nella prevenzione del ransomware e nella formazione sulla cybersecurity per gli operatori sanitari. Da oltre 20 anni è un'innovatrice tecnologica e un'educatrice in Canada, dove lavora a stretto contatto con titolari di studi medici, équipe odontoiatriche e fornitori di tecnologie informatiche per proteggere i dati dei pazienti e degli studi medici e garantire la conformità alle normative sulla privacy.



Approvati con il “Milleproroghe” gli emendamenti su fatturazione elettronica e recupero dei crediti ECM



Pagina 1

Pertanto, in merito alla fatturazione elettronica, l'esenzione dall'obbligo slitta dal 1° aprile al 1° gennaio 2026. Sempre in tema di fatturazione elettronica, la Commissione ha approvato l'estensione delle disposizioni che escludono i soggetti tenuti all'invio dei dati al Sistema tessera sanitaria, ai fini dell'elaborazione della dichiarazione dei redditi precompilata, dall'obbligo di emettere fatture elettroniche.

Per quanto riguarda il recupero dei crediti ECM, la normativa prevede:

- Proroga del termine per il completamento dell'obbligo ECM relativo al triennio 2020-2022: il termine per l'assolvimento dell'obbligo formativo relativo al triennio 2020-2022 è prorogato al 31 dicembre 2025; eventuali crediti ECM maturati negli anni 2024 e 2025 potranno essere trasferiti, su richiesta del sanitario, sul triennio 2020-2022 per completare il debito formativo individuale e risultare così certificabili.
- Ampliamento del recupero crediti ECM: la certificazione dell'assolvimento dell'obbligo formativo per i trienni 2014-2016, 2017-2019 e 2020-2022 può essere conseguita, in caso di mancato raggiungimento degli obblighi formativi nei termini previsti, attraverso crediti compensativi definiti con provvedimento della Commissione Nazionale per la Formazione Continua.

In riferimento a queste tematiche, il nuovo presidente della CAO Nazionale, Andrea Senna, ha rilasciato a Dental Tribune Italia le seguenti parole: «Voglio ringraziare il presidente Anelli che ha ascoltato le istanze, soprattutto riguardo all'esenzione dall'obbligo della fatturazione elettronica fino al 2025, una cosa che interessa soprattutto i liberi professionisti.

Lo ringrazio molto per aver ascoltato questa istanza che proveniva in gran parte anche dal mondo odontoiatrico e questo è una conferma dei concetti secondo cui, unendo le forze, si possono ottenere e conquistare tanti traguardi per la professione».

Dental Tribune Italia



UniSR

Università Vita-Salute San Raffaele



Post Graduate Laser 2025 Odontoiatria ed Igiene Orale 10^a edizione

Anche quest'anno la scuola Post Universitaria Vita-Salute San Raffaele, in collaborazione con il servizio di Odontoiatria dell'Ospedale San Raffaele, propone un programma formativo sull'utilizzo del Laser in Odontoiatria. Il corso è legato all'Odontoiatria Laser assistita e le lezioni avranno un preciso tema applicativo con docenti dedicati in base alla loro specifica esperienza. A conclusione della giornata, grazie ad un confronto diretto con i docenti, sarà possibile approfondire i temi trattati e le conoscenze acquisite attraverso delle esercitazioni pratiche con tutte le lunghezze d'onda dei laser disponibili sul mercato, dalle varie lunghezze d'onda dei diodi, ai laser neodimio ed erbio di ultima generazione.

Il corso fornisce 50 crediti ECM per gli Odontoiatri, in ottemperanza agli obblighi annuali ministeriali e circa 40 crediti per gli Igienisti Dentali. Inoltre il corso fornisce la qualifica di addetto sicurezza laser.

Sede del Corso: Dipartimento Odontoiatria Ospedale San Raffaele
Via Olgettina 48 - Milano - Aula Rotelli



PER INFORMAZIONI
E ISCRIZIONI
SCANSIONA IL QR CODE



EVENTO PATROCINATO DA



EMMECI 4 S.r.l.
info@emmeciquattro.com
postgraduatehsr.emmeciquattro.com



Salute orale per tutta la vita: sì, è possibile



Oral health
throughout
life

EFP DENTAIID
Oral health. Better life.

La Federazione Europea di Parodontologia e Dentaïd lanciano la campagna "Salute orale per tutta la vita", per promuovere la conoscenza della cura orale dall'infanzia alla fine della vita. Dentaïd e la European Federation of Periodontology (EFP), nell'ambito della Giornata mondiale della salute orale, hanno presentato la campagna "Oral Health Throughout Life" (OHTL), un'iniziativa internazionale che mira a sensibilizzare la popolazione sull'importanza della cura orale per tutta la vita. Attraverso materiali scientifici ed educativi, la campagna fornisce informazioni chiave sia per la popolazione che per gli operatori sanitari del settore, mettendo a disposizione risorse per la cura della salute orale in base alle esigenze specifiche di ogni età.

Un impegno per la salute orale in ogni fase della vita

La salute orale è un indicatore fondamentale del benessere generale, con un impatto diretto sull'alimentazione, la comunicazione, l'autostima e, in definitiva, sulla qualità della vita. Tuttavia, le malattie orali continuano a essere altamente diffuse in tutto il mondo. Più del 50% dei bambini ha la carie, fino al 90% degli adulti presentano gengivite e il 23% degli anziani è edentulo.

Di fronte a questi dati Dentaïd, azienda esperta in salute orale con marchi quali Vitis, Interprox e Perio. Aid, si impegna a promuovere la salute orale tra un numero sempre maggiore di persone, puntando sulla prevenzione e sulle evidenze scientifiche.

Secondo Manel Vera, CEO di Dentaïd, «in Dentaïd abbiamo lo scopo di promuovere e migliorare la salute orale delle persone per tutta la vita, basandoci sull'innovazione e sulla ricerca costante. Oltre a ricercare, sviluppare e offrire soluzioni e prodotti adatti a ogni esigenza, abbiamo una responsabilità nella sensibilizzazione sociale sulla salute orale. Con questa campagna, in collaborazione con la Società Europea di Parodontologia, vogliamo fornire informazioni di qualità e referenziate affinché le persone possano avere una migliore salute orale, una migliore qualità di vita e salute in tutte le fasi della vita».

L'EFP (European Federation of Periodontology) concorda sul fatto che la mancanza di informazioni ostacola la prevenzione dei problemi orali. Secondo Anton Sculean, presidente del Comitato Progetti dell'EFP, «gli sforzi delle società mediche, dei governi, degli operatori sanitari e delle aziende private per promuovere la salute orale, insieme ai miglioramenti nello stile di vita e nelle abitudini delle persone, hanno portato a migliori risultati nella salute orale. Tuttavia, esiste ancora un significativo divario di conoscenze: il 75% della popolazione mon-



Jüratė Zekoniė, dott.ssa all'Università di Vilnius ed EFP member

diale riceve un'istruzione insufficiente su come mantenere una buona salute orale per tutta la vita. Per questo motivo noi dell'EFP, un'organizzazione no-profit che rappresenta le società nazionali di parodontologia in Europa e oltre, stiamo lanciando questa campagna di sensibilizzazione per educare più persone sull'importanza di mantenere la salute orale in tutte le fasi della vita».

Alla luce di questo scenario, diventa evidente la necessità di informare ed educare la società sull'importanza della cura orale in ogni fase della vita, dall'infanzia alla vecchiaia. La mancanza di informazioni, insieme alle barriere economiche e di accesso alle cure odontoiatriche, contribuisce a far sì che milioni di persone soffrano di problemi orali che potrebbero essere prevenuti.

Secondo la dott.ssa Jüratė Zekoniė, direttrice di questo progetto, dottoressa all'Università di Vilnius e presidente della Società Lituana di Parodontologia: «La salute orale è un impegno che dura tutta la vita e che si evolve in ogni fase. Dall'infanzia alla vecchiaia, i nostri denti e le nostre gengive hanno bisogno di approcci specifici per mantenere un cavo orale sano, che ci aiuti a vivere con una migliore qualità della vita. Oltre a un bel sorriso, una buona salute orale ci permette di ridere liberamente, mangiare comodamente e parlare con sicurezza».

«Attraverso questa campagna in collaborazione con Dentaïd, vo-



Anton Sculean, Chair EFP

gliamo fornire alle persone le conoscenze e le abitudini necessarie per prendersi cura della propria salute orale in tutte le fasi. Non è mai troppo presto o troppo tardi per dare priorità al proprio sorriso. Ogni piccolo passo che facciamo oggi, che si tratti di spazzolare meglio i denti o di visitare regolarmente il dentista, ci avvicina ad un futuro più sano e felice».

Uno dei grandi valori della campagna OHTL (Oral Health Today) è il suo duplice approccio; da un lato cerca di generare consapevolezza nella società, offrendo informazioni accessibili sulle sfide e le cure specifiche in ogni fase della vita, dall'altro funge da base di riferimento per i professionisti della salute orale, fornendo dati su prevalenze, fattori di rischio e strategie preventive scientificamente provate.

Questa risorsa è stata progettata per essere utilizzata da dentisti, igienisti e altri professionisti nella loro pratica quotidiana, contribuendo a migliorare la prevenzione e la diagnosi precoce delle malattie parodontali.

Secondo Daniel Fernandez, Country Manager Dentaïd in Italia: «noi di Dentaïd siamo impegnati da 45 anni nella salute orale delle persone, fornendo soluzioni efficaci e scientificamente fondate per aiutare più persone a mantenere un cavo orale più sano. Allo stesso tempo, siamo sempre vicini ai professionisti, condividendo e promuovendo la co-



Daniel Fernandez, country manager Italia

noscenza sulla salute orale. Collaborare con l'EFP in questa campagna ci permette di continuare a promuovere la salute orale raggiungendo più persone in ogni fase della vita».

Esigenze diverse in ogni fase della vita

La campagna sottolinea l'importanza di adattare la cura orale a ogni età, mantenendo sempre una dieta equilibrata, effettuando una completa igiene orale che includa l'igiene interprossimale e rivolgendosi idealmente ai professionisti due volte l'anno.

Il materiale della campagna "Salute orale per tutta la vita" si concentra su alcune delle sfide chiave di ogni fase:

- **Infanzia:** la carie è la malattia cronica più comune nei bambini. Si raccomanda di iniziare a spazzolare i denti con il fluoro quando spunta il primo dente e di andare dal dentista fin dalla tenera età. È fondamentale acquisire abitudini in questa fase per poterle mantenere per tutta la vita. L'igiene interdentale è già essenziale in questa fase.
- **Adolescenza:** fattori come i cambiamenti ormonali, l'elevato consumo di zuccheri e abitudini come il *vaping* o i piercing possono influenzare la salute delle gengive e favorire l'erosione dentale.



Manel Vera, CEO Dentaïd

- **Età adulta:** la gengivite e la parodontite raggiungono il loro punto più alto in questa fase. Lo stress e l'influenza di malattie sistemiche come il diabete rendono la prevenzione fondamentale.
- **Anziani:** secchezza orale, maggiore probabilità di edentulia e impianti dentali, oltre alla correlazione tra salute orale e patologie come l'osteoporosi o le malattie cardiovascolari richiedono un approccio specifico e integrato.

Una partnership strategica per un maggiore impatto

La collaborazione tra EFP e Dentaïd è stata fondamentale per lo sviluppo di questa campagna, che combina il rigore scientifico con l'esperienza nell'educazione e nella sensibilizzazione alla salute orale.

La salute orale continua a essere una sfida globale che richiede azioni concrete basate su evidenze scientifiche. Questa campagna dimostra che la salute orale non è associata solo ad un'età ma che ogni età ha esigenze specifiche in materia di salute orale. Prima iniziamo a prenderci cura della nostra bocca, migliore sarà la nostra qualità di vita, sempre.

Adv

CORSO FAD 50 ECM

COME INTERCETTARE E SODDISFARE I BISOGNI DEI PAZIENTI ATTRAVERSO L'ORGANIZZAZIONE DELLO STUDIO ODONTOIATRICO

AUTORI
Patrizia CASCARANO, Franco CELLINO, Patrizia GATTO

PER ISCRIZIONI O MAGGIORI INFORMAZIONI
Tueor Servizi Srl
Tel. 0113110675 - info@tueorservizi.it
corsiecmst.tueorservizi.it

tueor SERVIZI
marketing & comunicazione

Trattamento ibrido: quando gli allineatori servono ma... solo al momento giusto!

Andrea Alberti

Introduzione

In questo articolo verrà mostrato il caso di MM, una giovane paziente che presenta una marcata tendenza alla classe III scheletrica. In questo situazione gli allineatori sono stati sicuramente un'arma utile ed efficace ma solo al momento giusto e quindi, in questo caso, solo dopo una prima fase con espansore, maschera, 4x2 e Frankel III.

Descrizione

La paziente arriva alla mia attenzione per la prima volta all'età di

9 anni. Il viso è ovoidale ed allungato con una buona proporzione dei terzi e sicuramente simmetrico. Il profilo lascia pensare ad una tendenza alla classe III iperdivergente che verrà successivamente confermata dalla Tele LL. Il papà avalla l'ipotesi di familiarità, confermando che nella sua famiglia il prognatismo è presente nella nonna e nello zio di MM (Figg. 1, 2).

Dal punto di vista intraorale emerge un cross bite anteriore con palato lievemente contratto, affollamento superiore e inferiore e una super prima classe molare che a 9



anni fa immediatamente "drizzare le orecchie" (Figg. 3, 4).

Pagina 10

Innovazione nel trattamento ortodontico con allineatori: l'importanza clinica della trimline

Stefano Orio, Mauro Fazioni, Rita Consolaro, Nicolò Surico

Il Dipartimento di Odontostomatologia dell'Ospedale Sacro Cuore di Negrar, in collaborazione con AIOD (Accademia Italiana Odontostomatologia Digitale), ha consolidato in 8 anni di ricerca un nuovo protocollo operativo basato su tecnologia CAD/CAM per la terapia con allineatori AI-Aligner. L'integrazione tra progettazione digitale avanzata e taglio automatizzato mediante il sistema E3 di VHF camfacture AG garantisce oggi una predicibilità dei risultati senza precedenti, elevando lo standard qualitativo del trattamento.

La trimline: elemento chiave nel successo terapeutico

Oltre a parametri come timing degli spostamenti, spessore e tipologia del materiale, la progettazione della trimline (linea di taglio dell'allineatore) riveste un ruolo biomeccanico cruciale. Questa definisce:

- ritenzione del dispositivo: capacità di aderire alle superfici dentali;
- direzionalità delle forze: modulazione dell'efficacia nei diversi movimenti ortodontici.

Le configurazioni principali possono suddividersi in: taglio smerlato, taglio dritto, taglio ibrido. Ciascun

tipo di taglio può essere eseguito a livello del margine gengivale o avere un'estensione oltre il margine fino a 2 mm. L'estensione oltre il margine gengivale è proporzionale alla ritenzione che offre l'allineatore e alla forza impressa nei movimenti.

Il taglio smerlato segue il contorno gengivale, mantenendo un profilo ondulato (Figg. 1, 2). Questo tipo di taglio offre un aspetto più naturale ed è adatto per tutti i movimenti vestibolo-palatali (espansione, contrazione, inclinazione e torque coronale). Il taglio dritto aumenta la ritenzione e la forza applicata (Figg. 3, 4).

Pagina 12

Synergy® Brackets

I brackets Synergy® sono i più versatili sul mercato. Il design a tre ali offre più opzioni di trattamento rispetto ai tradizionali attacchi gemellari, con funzionalità aggiuntive che riducono drasticamente l'attrito e il tempo totale di trattamento.

REDUCED FRICTION

CONVENTIONAL CONTROL

MAXIMUM CONTROL

MODERATE ROTATION

MAXIMUM ROTATION



Friction Selection Control® (FSC)

FSC® fornisce il massimo controllo dente per dente durante tutto il trattamento

- Attrito ridotto per una migliore meccanica di scorrimento
- Rotazioni moderate per un controllo essenziale
- Rotazioni forzate per il massimo controllo
- La legatura convenzionale garantisce ancoraggio quando e dove ne hai bisogno
- Massima possibilità di controllo e ancoraggio durante le fasi di finitura

CLEAR SYSTEM ITALIA Srl

Via XX Settembre 5, 20024 Garbagnate Milanese (MI)
T 02 93581764 E commerciale@clearsystemitalia.it



Adv

Trattamenti "ibridi" in ortodonzia

Negli ultimi anni, l'ortodonzia ha subito trasformazioni significative grazie all'integrazione di tecnologie avanzate e approcci terapeutici innovativi. Tra questi i trattamenti ibridi stanno guadagnando sempre più attenzione in campo ortodontico, combinano diverse metodologie ortodontiche, come l'uso di apparecchi fissi e rimovibili, per ottimizzare i risultati e migliorare l'esperienza del paziente. Considerando che ogni caso è unico e che un solo sistema terapeutico potrebbe non risolvere specifiche complessità, ne abbiamo parlato con il dott. Daniel Celli, laureato in Medicina e Chirurgia, specialista in Odontostomatologia e in Ortognatodonzia, socio attivo della SIDO (Società Italiana di Ortodonzia) e membro di importanti società scientifiche internazionali. Il dott. Celli coniuga la lunga esperienza come libero professionista con l'attività accademica presso l'università di Ferrara.



Dott. Celli, sappiamo che esistono tanti sistemi per allineare i denti, ognuno con i propri pro e i contro. Cosa la spinge ad utilizzare i trattamenti ibridi?

Il concetto di ibridità nasce nei primi anni duemila, quando abbiamo cominciato a fare tanti casi con un approccio che differenziasse la forza e la frizione nelle diverse fasi del trattamento e nei diversi settori dell'arcata. Questo perché ritenevamo, e riteniamo ancora, che ci siano dei momenti del trattamento ortodontico in cui è necessario avere una frizione leggera con delle forze leggere per essere coerenti con lo spostamento dentale mediato da un parodonto che non deve subire sollecitazioni eccessive.

Che cosa significa "ibrido"? In pratica, che cos'è un trattamento ibrido?

Se vogliamo, il trattamento ibrido è quello che coniuga gli ossimori, cioè la forza con la velocità, la scorrevolezza con la frizione, il concetto di sliding con il concetto di ingaggio e di trasmissione di informazioni di secondo e terzo ordine, quindi di controllo tridimensionale.

Possiamo fare un esempio? È possibile usare gli allineatori insieme ad altre tecniche?

Fino ad ora, essenzialmente, si utilizzavano le tecniche Straight-Wire con tutte le problematiche che potevano presentarsi nei trattamenti particolarmente complessi o con grandi affollamenti, grandi ectopie, ecc. Poi il concetto di ibridità si è trasferito ovviamente anche al mondo degli allineatori, che adesso la fanno da padrone, ma anche loro hanno potenzialità e limiti. Gli allineatori, se utilizzati in maniera acritica e di default, come fanno molti ortodontisti poco avveduti cliccando il primo clincheck proposto nelle piattaforme digitali, non possono ovviamente soddisfare i criteri di eccellenza.

Facciamo un esempio pratico: importante affollamento con rotazioni dei premolari inferiori, molto difficili da correggere con gli allineatori. Io posso cominciare con un trattamento fisso all'arcata inferiore e con gli allineatori all'arcata superiore, per poi utilizzare gli allineatori inferiormente, che ne pensa?

Certo può essere un esempio perché l'ortodontista a mio avviso deve partire con i punti deboli del trattamento eseguito esclusivamente con allineatori cioè il tipping coronale, ad esempio durante le procedure di espansione, oppure l'insufficiente trasmissione di tip con un parallelismo coronale non perfetto, oppure l'estrusione di singoli denti che è difficile con allineatori, o anche una finitura spesso non eccellente, che è il tallone d'Achille dei trattamenti con

allineatori, per non parlare dei casi estrattivi in cui la perdita di ancoraggio, se noi utilizziamo solamente allineatori, è alle porte così come la perdita di torque anteriore nei casi appunto estrattivi. In casi del genere meglio utilizzare degli accorgimenti anche attingendo alle tecniche fisse.

Quando usiamo le miniviti per aumentare l'ancoraggio nel trattamento con allineatori, stiamo facendo un sistema ibrido?

Ho dato l'assist proprio per parlare di un utilizzo per me frequente che io auspico a tutti, cioè utilizzare i Tads come supporto per esempio di quelle meccaniche di classe II in cui è necessaria una distalizzazione dell'arcata superiore e in cui occorre un supporto di ancoraggio veramente importante.

Io, ad esempio, utilizzo molto spesso i tads infrazigomatici o ho messo a punto dei sistemi di stabilizzazione dell'arcata superiore che utilizzano delle miniviti interradicolari che abbiamo pubblicato su "International Orthodontics". Ma l'utilizzo degli allineatori e dei Tads non deve essere preso come un comando perché si tratta di mezzi per raggiungere il successo clinico, integrandoli spesso e volentieri tra loro. Questo garantisce una maggiore velocità con un maggiore controllo della dentatura.

Lei pensa che la gran parte dei giovani odontoiatri e dei generalisti sia a conoscenza di quanto stiamo dicendo?

Ha messo un po' il dito nella piaga. Io credo che occorra un ritorno alle conoscenze di base, che peschino addirittura nella biomeccanica. Qualsiasi tipo di tecnica o di allineatore si basa sempre sulla stessa forza, una coppia di forze che, miscelate tra loro, producono uno spostamento dentale. Partendo dalla definizione di intelligenza, intesa come capacità di adeguarsi a mutate condizioni, l'ortodontista dovrebbe essere in grado di adattarsi a eventuali imprevisti che possono verificarsi durante un trattamento ortodontico. Se non si hanno le conoscenze di base sull'ortodonzia e sulla biomeccanica, è difficile cavarsela senza mandare il paziente all'ortodontista della porta accanto.

Forse quello che stiamo dicendo spiega perché, in terza posizione tra i contenziosi in ambito odontoiatrico, troviamo l'ortodonzia. C'è il rischio che aumenti sempre di più a causa del dilagare di operatori ortodontici non specialisti e non preparati?

Probabile, ma non bisogna arrendersi.

3M Healthcare è ora Solventum

Scopri la potenza della precisione stampata in 3D

3M™ Clarity™ Precision Grip Attachments



Estremamente preciso

Gli attachment Clarity Precision Grip, pre-caricati, stampati in 3D e completamente polimerizzati, sono progettati e sagomati in modo ottimale per aumentare la consistenza e la prevedibilità del processo di bonding degli attachment. Questa tecnologia rivoluzionaria cambierà il tuo modo di lavorare, per sempre.



Bondaggio senza eccesso di composito

Progettati per aderire con agenti di adesione specifici che non lasciano residui di composito



Precisione di stampa 3D

Il primo attachment stampato in 3D al mondo, progettato su misura per ogni paziente e che si adatta all'anatomia individuale dei denti



Ottimizza il tuo tempo

Affida con sicurezza al tuo staff una soluzione semplice da utilizzare che riduce in media di 12 minuti il tempo necessario per ogni appuntamento di bonding

Contatta il tuo rappresentante Solventum per saperne di più o chiama il numero 0282955184

3M Healthcare Italy srl
Dental Solutions
Via Norberto Bobbio 21
20096 Piosello (MI)

©Solventum 2024. Tutti i diritti riservati. Solventum e Clarity sono marchi registrati di Solventum

3M Healthcare è ora Solventum. Dispositivi medici marcati CE, ad uso professionale. Informazioni tecnico-scientifiche riservate a medici dentisti. Leggere attentamente le avvertenze e le istruzioni per l'uso

Dental Tribune Italia

L'utilizzo delle nuove tecnologie tra etica e sicurezza

Quali prospettive per il futuro di un'odontoiatria moderna al servizio del paziente



Aristotele e Ippocrate già nel 300-400 a.C. avevano inventato metodiche per raddrizzare i denti.

Fino agli anni '70 si usavano le bande avvolte intorno al dente, prima dell'invenzione dei brackets incollati sui denti. Negli anni '80 sono comparsi i brackets in ceramica come alternativa estetica. Bisogna aspettare il 1999, anno di comparsa sul mercato della sistemica Invisalign, per realizzare setup multipli dei denti da una singola impronta, grazie all'utilizzo della tecnologia CAD/CAM.

E questa è stata una iniziale rivoluzione che nel tempo si è evoluta diffondendosi in tutto il mondo e andando a soddisfare le esigenze estetiche del paziente e dunque allargando l'utilizzo della metodica a tutte le fasce d'età anziché alla sola età evolutiva.

Ma è solo negli ultimi anni che la digitalizzazione dell'odontoiatria come branca medica sfrutta gli algoritmi per migliorare la diagnosi, il monitoraggio e il trattamento delle malocclusioni.

Attraverso piattaforme online che consentono videochiamate e il monitoraggio della terapia, la teleodontoiatria è diventata utile per la consultazione a distanza. L'analisi di grandi quantità di dati, effettuata mediante algoritmi d'intelligenza artificiale, può aiutare nella diagnosi e nel trattamento ortodontico, offrendo una maggiore comodità ai pazienti, sebbene ci siano persone che hanno una minore dimestichezza con le tecnologie digitali o che preferiscono un approccio più tradizionale alla cura della propria salute orale.

Ma dietro le quinte si annidano anche interrogativi cruciali: chi è responsabile se un algoritmo sbaglia? E come garantiamo che le decisioni prese dalle macchine siano etiche e imparziali?

"L'intelligenza artificiale deve essere uno strumento al servizio dell'uomo, non un suo sostituto", ha affermato il presidente emerito SIOF, prof. Claudio Buccelli, in un recente convegno svoltosi a Torino, durante il quale molti relatori hanno sottolineato la necessità di un controllo umano costante sulle decisioni prese dall'IA, evitando di affidarsi ciecamente agli algoritmi, strumenti non ancora affidabili come quelli redatti dalle società scientifiche e che rischiano di semplificare eccessivamente un processo decisionale complesso. Qualcuno parla addirittura della cosiddetta "black box", nel senso che gli algoritmi di deep learning sono spesso delle scatole nere, difficili da interpretare e da comprendere appieno.

In conclusione, seppur promettente, l'IA in medicina orale è un'arma a doppio taglio che richiede un attento monitoraggio da parte degli operatori sanitari e una precisa regolamentazione per garantire l'etica e la sicurezza dei pazienti.

Patrizia Bianucci

Brevettato
Leaf Expander Series

no home activation



INIZIO TRATTAMENTO



FINE TRATTAMENTO



Scopri di più



*"Utilizzo con successo la **Leaf Expander**® ogni volta che devo risolvere una discrepanza trasversale nei pazienti giovani e adulti. Le balestre in nichel-titanio offrono forze calibrate e continue che consentono un'espansione prevedibile e indolore. Inoltre, poiché non devo fare affidamento sulla collaborazione dei genitori, riesco a ridurre drasticamente il numero delle visite di controllo, ottimizzando il tempo alla poltrona, con reciproco vantaggio della clinica e dei genitori."*

Prof.ssa **Valentina Lanteri**

Professoressa Associata in Ortodonzia | UNIMORE Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

Leone®

Leone S.p.A.
Via Ponte a Quaracchi 5050019
Sesto Fiorentino - Firenze - ITALIA

Ufficio Vendite Italia
055 3044600 - italia@leone.it
leone.it

