COSMETIC & ENDO TRIBUNE

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper

DENTAL TRIBUNE ITALIA · ANNIVERSARIO 20 · 2005 - 2025

NOVEMBRE 2025 www.dental-tribune.com ANNO XXI, N. 11

Adv

SISTEMI DI INGRANDIMENTO

I sistemi ingrandenti aumentano precisione, ergonomia e qualità delle cure odontoiatriche. Il focus del giornale approfondisce questo aspetto chiave della pratica clinica.

Pagina 16

Nuovo rapporto FDI: l'odontoiatria illegale è una minaccia crescente per la salute globale

Dental Tribune International

GINEVRA, Svizzera: una nuova e approfondita indagine della FDI World Dental Federation ha rivelato che l'esercizio illegale della professione odontoiatrica rappresenta una minaccia crescente per la salute pubblica a livello globale.

Lo studio, condotto con la partecipazione di 49 associazioni dentali nazionali, evidenzia come operatori non autorizzati e privi di qualifiche continuino a mettere in pericolo i pazienti in tutto il mondo, mentre controlli insufficienti e lacune normative consentono a queste pratiche rischiose di proliferare.

Pagina 3

Adv

NEWS & COMMENTI
Respira Riposa e Sorridi: le chiavi per vivere più a lungo 2

SPECIALE PAGAMENTI
I pagamenti digitali superano il contante 5

MEETING & CONGRESSI 20

Chirurgia con laser a diodo di papilloma squamoso del velo pendulo

M. C. Fioriello, A. Manfuso, P. Lovino, A. Artin, A. Montaruli, G. Pinto, A. Soranna, G. Cianciotta, M. Forte, G. D'Albis, S. Capodiferro

Introduzione

Il laser è una tecnologia innovativa e avanzata che a partire dagli anni Settanta ha segnato una svolta in campo medico, ed in particolare, in quello odontostomatologico. Grazie alla precisione e alla versatilità che lo caratterizzano, è possibile eseguire interventi minimamente invasivi che sarebbero complessi o difficoltosi mediante tecniche tradizionali, specialmente in distretti anatomici di difficile accesso come il palato molle. Questa struttura, situata nella porzione posteriore del cavo orale, è costituita da tessuti muscolari e mucosi che le conferiscono una notevole mobilità e flessibilità, proprietà essenziali per le funzioni che svolge: fonazione, deglutizione e respirazione. Tuttavia, proprio queste caratteristiche rendono la gestione chirurgica di questa regione estremamente complessa. L'accesso al palato molle è difficoltoso per la sua posizione anatomica posteriore che limita lo spazio di manovra e l'utilizzo di strumenti chirurgici tradizionali. Inoltre, la sua struttura notevolmente mobile è costantemente coinvolta nei movimenti per l'espletamento delle sue funzioni fisiologiche, dando origine a ulteriori sfide operative. In più, la ricca innervazione di questa regione può causare l'attivazione del riflesso faringeo, dolore e disagio durante le procedure. Tali condizioni richiedono un approccio chirurgico preciso e poco traumatico. In questo contesto, il laser combina precisione chirurgica, controllo ottimale del sanguinamento e riduzione del trauma tissutale, consentendo così di superare le difficoltà associate alle tecniche tradizionali. Inoltre, la coagulazione contestuale al taglio, minimizza il rischio di complicanze intraoperatorie e migliora sensibilmente l'esperienza del paziente.

Pagina 18

Adv

Respira Riposa e Sorridi: le chiavi per vivere più a lungo

Il titolo di questa recensione è il titolo stesso del libro uscito lo scorso 30 settembre, edito da Sperling & Kupfer, autori Immaculata De Vivo, Tiziano Testori, Giovanni Felisati, Antonio Secchi, con la prefazione di Umberto Galimberti, in quanto sintesi perfetta del messaggio che gli autori vogliono trasmettere ai pazienti. È un libro che parla di longevità dove il naso e la bocca, porte d'accesso alla nostra vita biologica ("le due porte d'accesso al mondo", le definisce Galimberti), diventano protagonisti della salute generale e del rallentamento delle lancette cromosomiche. Un libro che in primis insegna a volersi bene, a creare consapevolezza del fatto che non solo siamo responsabili della nostra salute, ma che possiamo, almeno in parte, cambiare il nostro destino, laddove per destino si intende il nostro famigerato DNA. Sì, questo libro con dati scientifici alla mano, sfata il mito del destino immutabile. Mi sto rivolgendo a medici e sanitari che lo sanno. A tal proposito Immaculata De Vito, che apre la prima parte del libro, docente alla Harvard Medical School, una delle massime autorità mondiali nell'ambito dell'epidemiologia molecolare e genetica del cancro, poeticamente ci introduce nel nostro microcosmo per parlarci dei telomeri, di cui è il punto di riferimento della ricerca internazionale. Li definisce nel primo capitolo "i guardiani del DNA": loro, i telomeri, risiedono all'estremità delle "bacchette cromosomiche" e rappresentano una sorta di clessidra biologica che scandisce il tempo della nostra vita cellulare. All'origine, la loro lunghezza varia tra i 10 e 15 Kilobasi (unità di misura impiegata per descrivere la lunghezza delle sequenze del DNA) e differisce da individuo a individuo. Nel corso delle divisioni cellulari successive, però, i telomeri si accorciano: "è come se la vita stessa, consumasse a poco a poco, il nastro magnetico che contiene registrato il nostro codice genetico". Le recenti scoperte scientifiche hanno dimostrato che lo stile di vita ha una enorme influenza sulla velocità in questo caso, "a dimostrazione che il nostro destino biologico è nelle nostre mani". L'epigenetica studia appunto come l'ambiente e le nostre abitudini influenzano l'espressione del DNA: pur restando invariato il codice genetico, l'epigenetica ne modifica l'interpretazione e l'utilizzo. I telomeri, in questo contesto, rappresentano un biomarcatore genetico le cui alterazioni possono avere effetti anche sulle generazioni future.

I telomeri rispondono attivamente sulle scelte di vita quotidiane. Le buone abitudini quali l'attività fisica, l'alimentazione, i pensieri che coltiviamo, la gestione dello stress, la qualità del sonno sono strategie di longevità, non per "allungare la vecchiaia... ma per evitare l'evitabile", come dice Galimberti nella prefazione, per prolungare la qualità della vita che purtroppo "le maschere estetiche" non possono fare.

Inutile dire che tutto il libro si fonda su un concetto di prevenzione al tempo stesso teorico e pratico, in cui la salute della bocca e del naso, le due porte attraverso cui il nostro organismo si relaziona al mondo, rappresenta un elemento fondamentale, troppo spesso ignorato e trascurato dal pubblico.

I capitoli centrali curati da Tiziano Testori, un vostro prestigioso collega, che in queste pagine non richiede presentazioni, e da Giovanni Felisati, otorinolaringoiatra, professore ordinario all'Università di Milano e direttore del Dipartimento Testa-Collo presso l'ASST Santi Paolo di Milano, hanno il compito di trasferire consapevolezza sulla salute della bocca e del naso e quanto i piccoli gesti quotidiani possano cambiare il destino dei pazienti. Prendersi cura ogni giorno, con gesti semplici e consapevoli di questi organi, dirà Testori nelle conclusioni è "come lucidare l'oro della longevità".

A chiarire ciò che ogni giorno anche voi, medici odontoiatri e igienisti, studiate, ricercate e divulgate, ovvero la connessione tra salute orale e malattie sistemiche, ci pensa il noto diabetologo Antonio Secchi che approfondisce la scienza delle connessioni corporee e i processi infiammatori, e cosa significhi allungare la vita prevenendo malattie croniche, come diabete, ipertensione, le dislipidemie, le affezioni respiratorie, l'obesità e le patologie cardiovascolari, che non solo riducono l'aspettativa di vita ma anche la qualità degli anni vissuti. Un libro che attinge anche alle recenti ricerche scientifiche, ma che non manca di dare suggerimenti dietetici, di allenamento fisico, respiratorio e persino spirituale. Un libro che esalta la figura del medico e in particolare dell'odontoiatra a cui ci si deve costantemente rivolgere sin dall'infanzia per fare prevenzione, ma a cui si affida tra le righe, anche quelle inevitabilmente più tecniche, il ruolo antico e contemporaneo di essere il Coach della salute e quindi della vita stessa del paziente.

Apprezzabile lo sforzo di attraversare la salute umana attraverso un linguaggio accessibile ai pazienti; si lodano i molti suggerimenti pratici e gli esercizi delle appendici finali, anche se l'argomento stesso è ancora per un pubblico colto; mentre dalla lettura ogni medico può imparare qualcosa di nuovo e interessante.

L'idea la si deve a Tiziano Testori che, come racconterà nei ringraziamenti, a una conferenza sulla longevità sentì che c'era un grande assente: la saluta della bocca, "che non è solo una questione di confort o estetica, ma un atto di prevenzione profonda, una scelta di benessere che produce un effetto a cascata. L'obiettivo del testo è chiarire il ruolo centrale della salute della bocca e del naso e di chiarire le connessioni con l'organismo nel suo complesso". Il progetto poi si è concretizzato con gli autori che abbiamo citato, in un viaggio affascinante tra "sapienza e scienza contemporanea" anche per gli addetti ai lavori.

Patrizia Gatto

Adv

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 11, Novembre 2025

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

COMITATO SCIENTIFICO
G. Barbon, P. Biancucci, G. Bruzzone, V. Bucci Sabattini, 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. Artin, S. Capodiferro, F. Cerutti, G. Cianciotta, G. D'Albis, M. di Geronimo, P. di Geronimo, M. C. Fioriello, M. Forte, P. Gatto, A. Montaruli, G. Pinto, I. Ramonaite, M. Seracchiani, A. Soranna, A. Zanza.

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 - Giulia Corea

STAMPA
Vela Web S.r.l.
Via Niccolò Copernico, 8
20082 Binasco (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

FSC
www.fsc.org
MISTO
Carta | A sostegno della gestione forestale responsabile
Paper | Supporting responsible forestry
FSC® C101581

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 duplicati, 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 erronee.

Nuovo rapporto FDI: l'odontoiatria illegale è una minaccia crescente per la salute globale

© Caitlin/Adobe Stock

Un nuovo rapporto globale sull'odontoiatria illegale evidenzia che essa prospera ai margini dell'economia mondiale, dove l'accesso a risorse tecniche e conoscenze specialistiche è limitato.

Pagina 1

Basandosi sulle politiche già esistenti della FDI, il rapporto mette in luce la portata e la complessità dell'odontoiatria illegale, definita come l'erogazione di cure dentali da parte di individui privi delle qualifiche, dell'iscrizione o delle licenze necessarie.

Tra gli esempi segnalati figurano estetisti che applicano apparecchi ortodontici fissi nei saloni di bellezza e persone non autorizzate che eseguono estrazioni o impianti dentali in abitazioni private o in cliniche informali. Secondo la FDI, il 95% dei Paesi coinvolti nell'indagine dispone di leggi che vietano l'esercizio illegale della professione odontoiatrica. Tuttavia, solo il 49% delle associazioni ritiene che tali norme vengano applicate in modo efficace.

Il 56% delle associazioni ha segnalato ostacoli significativi all'applicazione delle leggi, tra cui carenza di risorse, lentezze burocratiche, interferenze politiche e casi di corruzione. Inoltre, il 58% delle associazioni ha riportato episodi accertati di danni ai pazienti, che spaziano da infezioni gravi a deformazioni permanenti e, nei casi più estremi, a complicanze potenzialmente letali. L'indagine ha evidenziato che l'odontoiatria illegale prospera soprattutto nei contesti in cui l'accesso a cure odontoiatriche qualificate e a prezzi accessibili è limitato, in particolare nei Paesi a basso e medio reddito. Tra i fattori principali vengono indicati difficoltà economiche, scarsa consapevolezza e tolleranza culturale. Sebbene l'assistenza informale possa talvolta nascere per rispondere a bisogni comunitari, il rapporto avverte che essa comporta rischi inaccettabili e minaccia la fiducia nella professione odontoiatrica. Le raccomandazioni della FDI invitano a una risposta globale e multilivello: aggiornamento della legislazione con sanzioni efficaci, maggiore collaborazione tra associazioni dentali, enti regolatori e forze dell'ordine e raccolta dati rigorosa per monitorare il fenomeno. La FDI raccomanda inoltre di lanciare campagne di sensibilizzazione pubblica per informare sull'importanza di rivolgersi a professionisti qualificati e aiutare i pazienti a verificare le credenziali dei fornitori di cure odontoiatriche. Il rapporto conclude che affrontare l'odontoiatria illegale richiede non solo leggi più severe, ma anche accesso equo a cure dentali sicure e a prezzi accessibili. Senza interventi decisivi, la professione rischia di perdere ulteriormente la fiducia del pubblico e di aumentare i danni ai pazienti. Come sottolinea la FDI, proteggere i pazienti significa garantire che solo professionisti qualificati e autorizzati possano esercitare la professione, ovunque nel mondo.

Il rapporto, intitolato "Illegal Dental Practice: Results of a Global Survey With National Dental Associations (NDAs)", è disponibile per il download scansionando il qr code.

Dental Tribune International

Espansioni o estrazioni? Un interrogativo a cui il clinico può rispondere con conoscenza e tecnologia

Intervista al Dott. Alessandro Gianolio – DS World Riccione 2025

Nel corso del Congresso DS World, che si è svolto a Riccione nel settembre 2025, ho avuto il piacere di intervistare il Dott. Alessandro Gianolio, libero professionista in uno studio di sola ortodonzia a Bra (CN), al termine della sua interessante relazione nell'ambito della sessione specialistica SureSmile Focus. Il dottor Gianolio è specializzato in ortodonzia presso l'Università di Cagliari, una delle sedi più prestigiose per questa disciplina. In seguito ha approfondito la sua formazione con numerosi master e diplomi di specializzazione a Parma, Firenze e anche negli Stati Uniti, presso la Tweed Foundation for Orthodontic Research a Tucson.

La sua relazione si è concentrata sul tema: "Espansione o estrazioni?", un argomento che, come ci ha spiegato, da sempre genera dibattito e pone interrogativi clinici. Ci ha anche ricordato che su questo tema esistono delle raccomandazioni cliniche del Ministero della Salute, risalenti al 2017.

Assolutamente, è così. Esistono delle linee guida emanate nel 2017 dal Ministero della Salute che raccomandano il trattamento precoce di problematiche come il morso crociato monolaterale o bilaterale, e comunque in tutte quelle situazioni in cui si riscontra un ridotto sviluppo del mascellare superiore. Questo perché sono condizioni che, se non trattate per tempo, diventano molto più complesse da correggere in età avanzata.

E oggi, grazie all'evoluzione dei materiali e delle tecnologie digitali, la situazione è cambiata?

Sì, certamente. L'evoluzione dei materiali, l'uso del digitale e delle nuove tecnologie ci consente oggi di intervenire anche in età più avanzata, adolescenziale o anche in dentizione permanente, con un buon controllo del piano trasversale. Questo è possibile anche grazie all'uso degli allineatori, evitando ausiliari più invasivi e andando sempre più incontro alle esigenze estetiche e di comfort dei pazienti. Quando si parla di discrepanze del mascellare superiore, è fondamentale valutare tutte le opzioni terapeutiche.

Infatti lei ha sottolineato che bisogna sempre cercare di essere il più conservativi possibile, valutando l'espansione prima dell'estrazione.

Esattamente. L'obiettivo è espandere quando possibile, per recuperare la forma e la funzione dell'arcata, rispettando i tessuti ossei, dentali e parodontali. Tuttavia, in alcuni casi più complessi, come quello che ho presentato, l'espansione non è sufficiente.

Nel caso specifico, c'erano un dente incluso e un altro ectopico in vestibolare, associati a un morso crociato bilaterale. In una situazione del genere è necessario correggere la componente trasversale, ma anche procedere con le estrazioni, per evitare un overtreatment, cioè un trattamento eccessivo, troppo lungo e potenzialmente dannoso per il paziente.

E qui entra in gioco anche la tecnologia SureSmile, che lei utilizza da circa cinque anni. Ci ha raccontato che, con un approccio tradizionale, quel caso avrebbe richiesto un piano terapeutico di almeno tre anni. Invece, con SureSmile, cosa cambia?

I cambiamenti sono notevoli e si basano su tre aspetti fondamentali.

Il primo è la piattaforma digitale, molto più evoluta e vicina alle esigenze dell'ortodontista: non serve solo a produrre allineatori, ma consente diagnosi e pianificazione precise fin dal primo giorno.

Il secondo aspetto è il materiale degli allineatori, che presenta un equilibrio ottimale tra elasticità e rigidità, capace di generare le forze necessarie per espandere anche i settori posteriori, cosa che prima era impensabile.

Il terzo punto riguarda la possibilità di modificare la trimline, ovvero la linea di taglio degli allineatori: si può scegliere tra il taglio festonato (al colletto) o lineare, da 0 a 2 mm. Questo modifica la biomeccanica dell'allineatore, permettendo un miglior controllo, una riduzione dell'uso degli attachment e un'espansione corporea vera e propria, evitando il tipping tipico delle tecniche passate.

E non è stato un caso isolato: lei ha parlato di una performance clinica costante, ottenendo risultati di espansione anche superiori a quelli indicati in letteratura.

Esatto. In molti casi ho ottenuto espansioni di 4-5 mm, anche in pazienti adulti, fino a 30 anni. È un dato che supera quello riportato nella maggior parte degli studi recenti. Sto infatti preparando una pubblicazione proprio su questo tema, per confrontare i risultati ottenuti con SureSmile rispetto ad altri dispositivi attualmente sul mercato.

Ci racconta brevemente cos'è il sistema SureSmile? Non è solo un set di allineatori, ma anche un ecosistema digitale, con due piattaforme principali: Orth e Align, e il collegamento con la piattaforma DS Core.

Certo. SureSmile è una piattaforma molto completa. La piattaforma Aligners è più semplificata, pensata per chi desidera realizzare solo allineatori.

La piattaforma Ortho, che è quella che uso io, consente diagnosi, pianificazione, setup, produzione di allineatori e l'esportazione dei modelli in formato STL per la stampa 3D.

Permette anche il bonding digitale indiretto con qualsiasi tipo di attacco vestibolare.

In più, grazie alla piattaforma DS-Core, è possibile creare un dialogo tra ortodontisti, protesisti, conservatori e chirurghi maxillo-facciali, per pianificare insieme trattamenti complessi fin dalla fase iniziale.

Come ha detto anche un relatore prima di lei, la competenza resta fondamentale. Il digitale ci aiuta, ma non ci sostituisce.

Assolutamente. Ho sempre creduto che, prima di tutto, si debba sapere, poi saper fare, e infine saper essere. Dopo 25 anni di professione, credo di essere ancora nella fase del "sapere", e penso che tutti dobbiamo rimanerci, perché la tecnologia evolve continuamente. Chi non si aggiorna, rischia di restare indietro.

Un aspetto che ho apprezzato è che, nonostante sia un evento organizzato da un'azienda, tutte le relazioni della sessione ortodontica erano supportate da evidenze scientifiche e letteratura. Questo è rassicurante.

Sì, è un valore aggiunto fondamentale. Possiamo usare tutta la tecnologia che vogliamo, ma non dobbiamo dimenticare ciò che ci ha insegnato la letteratura. Solo così possiamo giustificare il nostro operato e mettere sempre il paziente al centro del trattamento.

Concludiamo parlando di prevenzione. Lei ha detto che sarebbe importante fare certe valutazioni prima degli 11 anni, ma spesso i genitori arrivano troppo tardi.

Esatto. La prevenzione in ortodonzia e in odontoiatria infantile in generale dovrebbe iniziare prima ancora della nascita del bambino, parlando con i genitori.

È importante che i genitori capiscano che, oltre al pediatra, ci sono figure come l'odontoiatra infantile e l'ortodontista che possono accompagnarli nella crescita dei figli.

Anche abitudini apparentemente innocue, come l'uso prolungato del succhiotto o il succhiamento del pollice, possono causare malformazioni. Se intercettate per tempo, si possono evitare problemi futuri. Lo stesso vale per alimentazione, igiene orale e altri aspetti. Se visti in tempo, i problemi sono minori e più facilmente gestibili.

Ma anche nei casi più complessi, quando la prevenzione manca, oggi ci sono strumenti e competenze per intervenire con successo.

Per fortuna oggi abbiamo frecce in più al nostro arco: competenza, esperienza, tecnologia. E spesso il "piano B" è proprio quello che salva la situazione, sia per noi professionisti, sia per i pazienti.

Patrizia Gatto

I pagamenti digitali superano il contante

Secondo la ricerca dell'Osservatorio Innovative Payments del Politecnico di Milano, nel 2024 i pagamenti digitali hanno superato quelli effettuati in contatti. Con una crescita dell'8,5% sul 2023, i pagamenti digitali hanno visto per la prima volta in Italia superano il contante in termini di valore transato.

Per comprendere al meglio come questa spinta verso il "digitale" sia sostenuta da molteplici modalità di pagamento, lo studio mostra che:

- i pagamenti innovativi (cellulare e wearable) raggiungono i 56,7 miliardi di euro (+53%), pari al 12% del transato con strumenti digitali;
- cresce anche il Buy Now Pay Later per un totale di 6,8 miliardi di euro (+46% sul 2023).

Di particolare interesse sono i dati del fenomeno del Buy Now Pay Later (Bnpl), che permette di dilazionare i pagamenti senza interessi, mostrandosi come una delle soluzioni più utilizzate dai consumatori italiani. Questa modalità risulta particolarmente utile in situazioni in cui il costo della spesa da sostenere sia particolarmente ingente o cada in momenti di maggiore pressione economica.

Anche il settore odontoiatrico, ambito tradizionalmente privatistico, ha dovuto aggiornare i propri metodi di pagamento, per rispondere alle nuove esigenze dei pazienti, sempre più orientati verso soluzioni flessibili e digitali. La flessibilità economica, infatti, è oggi un elemento chiave per fidelizzare il paziente, che percepisce lo studio odontoiatrico non solo come un luogo di cura, ma anche come un partner affidabile e attento alle proprie esigenze.

La sicurezza al primo posto

Con la diffusione dei sistemi digitali cresce anche l'attenzione verso la sicurezza dei dati. Gli studi odontoiatrici devono garantire la tutela delle informazioni personali e bancarie dei pazienti, adottando soluzioni conformi alle normative GDPR e ai protocolli di sicurezza informatica più aggiornati. L'utilizzo di POS certificati, gateway di pagamento sicuri e sistemi gestionali integrati consente di ridurre i rischi e aumentare la fiducia reciproca.

Verso un futuro sempre più digitale

La gestione dei pagamenti in odontoiatria non è più un semplice aspetto amministrativo, ma una parte integrante dell'esperienza del paziente. Digitalizzazione, trasparenza e flessibilità stanno ridefinendo il rapporto tra studio e paziente, favorendo una comunicazione più chiara e un accesso più semplice alle cure. La direzione è tracciata: il futuro dei pagamenti odontoiatrici sarà sempre più digitale, integrato e centrato sul paziente, in linea con la trasformazione tecnologica che sta rivoluzionando l'intero settore sanitario. Nelle prossime pagine del giornale vi presentiamo alcuni servizi pensati per rendere lo studio odontoiatrico più moderno e vicino alle esigenze dei pazienti.

Redazione Tueor Servizi

Intervista a Gaetano De Maio: "Con Qomodo rendiamo le cure odontoiatriche più accessibili"

Abbiamo avuto il piacere di dialogare con Gaetano De Maio, co-fondatore e COO di Qomodo, la fintech milanese che ha come missione quella di introdurre nuove modalità di pagamento dilazionato (Buy Now, Pay Later – BNPL) anche nel settore sanitario e odontoiatrico.

Fondata nel 2023 da De Maio e Gianluca Cocco, Qomodo ha già attirato notevole attenzione, finalizzando un series A da 13,5 milioni di euro. Con questa spinta economica, l'azienda ha deciso di investire su un prodotto ancora più competitivo e di qualità, facilitando l'accesso ai pagamenti e, quindi, alle cure.

Complimenti sig. De Maio per la raccolta da 13,5 milioni. Quali sono le priorità nell'allocazione di questi fondi?

Grazie. Questo round è stato un punto di svolta per noi. L'obiettivo principale è accelerare la crescita e ampliare la nostra presenza su tutto il territorio nazionale, puntando a rendere Qomodo parte integrante degli strumenti di gestione e pagamento dello studio odontoiatrico. Inoltre, una quota di investimenti sarà destinata allo sviluppo di nuovi prodotti destinati a facilitare ulteriormente il servizio, come ad esempio il nostro nuovo Pos, che permette di attivare la dilazione dei pagamenti usando semplicemente la propria carta, proprio come in un normale pagamento in studio, rendendo l'esperienza ancora più immediata e veloce.

Cosa rende Qomodo diverso rispetto ad altri metodi di pagamento dilazionato?

Ci sono diversi elementi distintivi che fanno la differenza:

- *Burocrazia azzerata: il paziente non deve presentare busta paga o compilare moduli cartacei; in pochi secondi, può ottenere l'approvazione del piano di dilazionamento.*
- *Incasso immediato per lo studio: Qomodo liquida l'intero importo dovuto allo studio non appena viene approvato il piano.*
- *Tassi zero per il paziente: non applichiamo interessi né costi aggiuntivi ai piani rateali proposti ai pazienti. Questo rende la nostra soluzione molto più attrattiva, soprattutto quando l'importo delle cure è elevato.*
- *Carte prepagate: una delle caratteristiche che ci distingue, è la possibilità di effettuare pagamenti anche con carte prepagate.*
- *Assistenza 7 su 7: andiamo molto fieri del nostro team di customer care, che è attivo dal lunedì alla domenica, dimostrando un impegno e una dedizione incomparabili.*

In sintesi, vogliamo portare anche nel mondo odontoiatrico la stessa velocità, semplicità e sicurezza che i consumatori hanno imparato ad aspettarsi negli acquisti online, ma applicata alla cura della salute orale.

Nel contesto di uno studio dentistico, come si integra concretamente il modello "Buy Now, Pay Later" (BNPL)? Può farci un esempio pratico?

Certamente. Immaginiamo un paziente che debba sostenere un intervento implantare, con un preventivo totale di 4.000 €. Di solito, il paziente dovrebbe pagare una parte upfront e rimborsare la rimanenza, oppure ricorrere a finanziamenti. Con Qomodo, invece:

1. *Lo studio invia al paziente il preventivo con link dedicato per il pagamento.*
2. *Il paziente clicca, inserisce i dati richiesti (carta attiva, documento) e richiede l'approvazione del piano in pochi secondi, senza documenti aggiuntivi.*
3. *Una volta approvato, tendenzialmente in meno di 10 secondi, Qomodo trasferisce allo studio l'intero importo del preventivo.*
4. *Il paziente continua a pagare le rate ogni 30 giorni, a seconda della durata scelta.*

In questo modo lo studio mantiene pieno flusso di cassa e il paziente può dilazionare pagamenti che avrebbe difficoltà a sostenere in una volta sola. Una soluzione che va incontro alle necessità di tutti!

Dental Tribune Italia

Adv

Pagamenti digitali nello studio medico: dall'amministrazione all'esperienza del paziente

C'è un momento preciso in cui tutto può andare storto: quando il paziente tira fuori il portafoglio. Fino a ieri, pagare dal medico era una formalità nascosta dietro le quinte amministrative. Oggi è diventato "il momento della verità". Le cifre raccontano una rivoluzione silenziosa: in Italia, le transazioni cashless sono destinate a quadruplicare nei prossimi anni. Ma dietro questi numeri c'è qualcosa di più profondo. Quella gestualità ormai automatica – un "tap" per il biglietto del treno, un altro per il caffè, un terzo per il taxi – si è fatta strada anche negli ambulatori. E non è solo comodità: è un cambio di paradigma culturale. Ecco il paradosso: un medico può essere puntualissimo, il suo staff cortese e la diagnosi cristallina, ma se il POS si blocca o se chiede un bonifico, l'esperienza si sgretola. Sembra assurdo, eppure oggi il giudizio di un paziente si forma tanto in sala visita quanto "alla cassa". Perché? Semplice: l'ultima impressione è quella che conta.

Ma perché il pagamento è diventato così critico? La risposta sta nell'economia dell'attenzione. Ogni frizione – un POS che «non legge» la carta digitale, una fila in segreteria, una richiesta di bonifico cartaceo – interrompe il flusso emotivo di un percorso sanitario che il paziente vorrebbe fluido e rassicurante. Chi prenota online si aspetta di poter pagare la prima visita, ad esempio, con Apple Pay o Google Pay, così come chi affronta un trattamento impegnativo desidera rate mensili leggere e, soprattutto, automatiche: una volta autorizzate, non ci pensa più. Quando queste aspettative vengono disattese, l'attrito si traduce in ritardi, insoluti, piani rifiutati e calo di fiducia.

Un sondaggio interno condotto da AlfaDocs su oltre mille professionisti ha confermato che quasi nove studi su dieci subiscono pagamenti tardivi e che più di un quinto dichiara di perdere fra il 5% e il 15% del fatturato mensile a causa degli insoluti. Il problema non risiede quasi mai nella mancanza di volontà: spesso il paziente paga in ritardo perché il processo è complicato, il POS non accetta la carta digitale o non è arrivato un promemoria. Proprio in questa zona grigia di frustrazione reciproca l'innovazione diventa una necessità. Il modulo di pagamento automatico sviluppato da AlfaDocs nasce proprio dall'esigenza di trasformare l'intero flusso economico in un processo invisibile ma sicuro. Preventivo, acconto, piano rateale, pre-autorizzazione, reminder, incasso e riconciliazione in prima nota: tutto avviene in un unico ecosistema integrato con i dati clinici e amministrativi. Il paziente riceve un link di pagamento via SMS o WhatsApp, autorizza le transazioni future e da quel momento le rate scorrono da sole; lo staff, invece, non deve più inseguire ricevute o aggiornare fogli di calcolo. Dietro il fascino del «pagamento invisibile» c'è una complessa architettura normativa. Ogni transazione viaggia sotto l'ombrello della PSD2 con autenticazione forte e tokenizzazione dei dati. I server risiedono in data center europei certificati ISO 27001, mentre la fatturazione elettronica – quietanzata o non quietanzata – viene emessa nel momento corretto, proteggendo lo studio da sanzioni e scivoloni fiscali. Anche l'integrazione con i gateway assicurativi (PreviMedical, UniSalute, ecc.) si svolge in background: il risultato è una radicale riduzione degli errori di trascrizione e delle attese per i rimborsi. Il salto di qualità, tuttavia, non si misura solo in efficienza o compliance. L'effetto branding di un'esperienza di pagamento senza frizioni è

Adv

Pagina 7

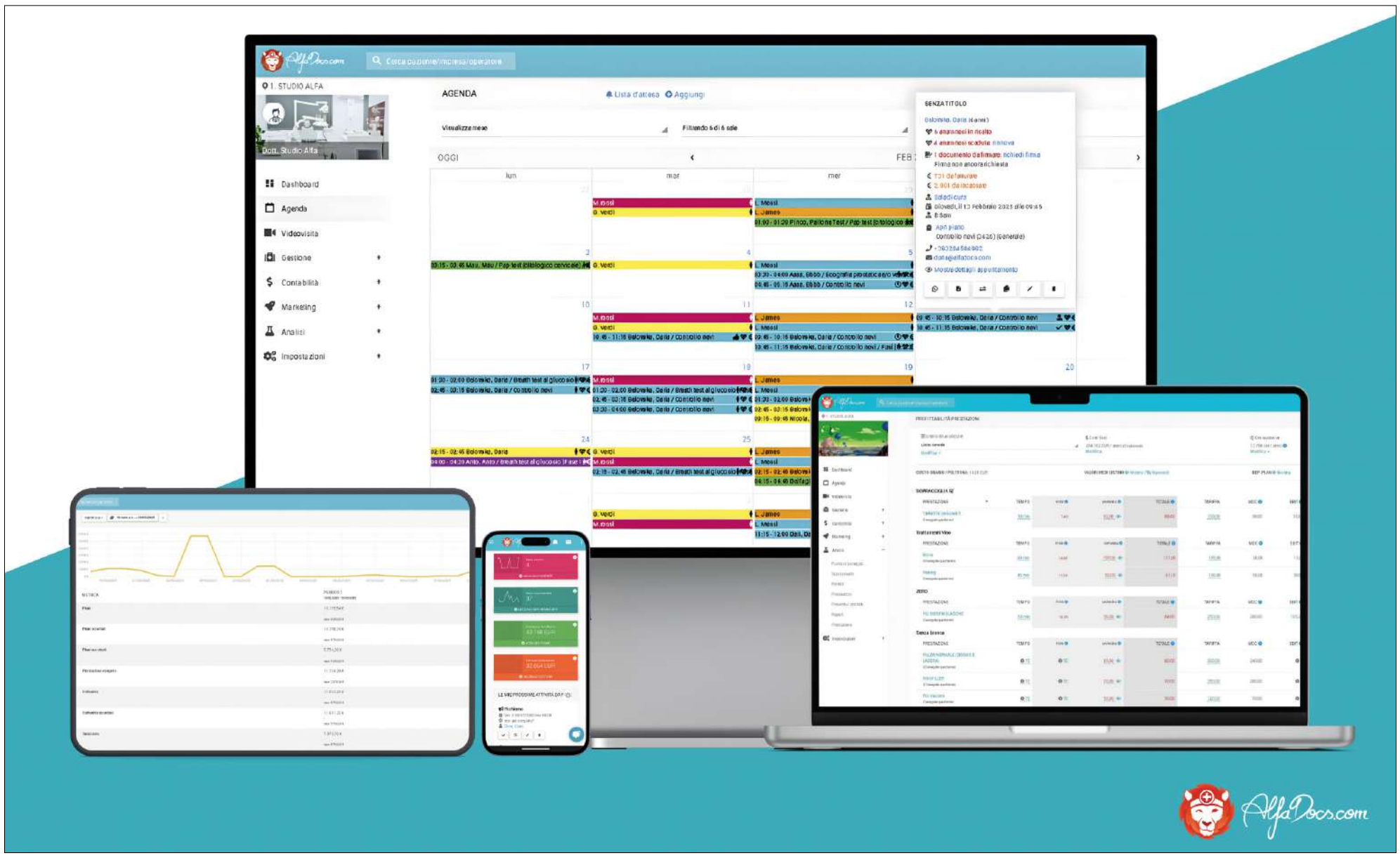
Pagina 6

sorprendente. Pubblicare sul sito il badge «Apple Pay e Google Pay accettati», inserire un QR-code sul biglietto da visita per saldare l'acconto istantaneamente sono, ad esempio, tutti micro-segnali che comunicano modernità e rassicurano in particolare i pazienti digital native, poco inclini a fare bonifici o a consegnare contanti.

Sul versante dei costi, l'economia parla chiaro: la commissione Stripe, ad esempio, è quasi la metà di quella di una finanziaria tradizionale e non richiede fee annuali né modulistica cartacea. Lo studio trattiene più margine, il paziente evita interessi e la relazione resta diretta. Ma esistono anche benefici meno tangibili eppure cruciali: la serenità emotiva del personale, che smette di fare solleciti; la tutela del rapporto terapeutico, che non viene contaminato da discussioni economiche; la possibilità, per il medico, di concentrarsi su consulenze di valore invece che su quadrature di cassa. In una sanità dove la competizione si gioca sempre più sulla customer experience, questi fattori diventano vantaggi competitivi difficili da eguagliare.

In un ecosistema sanitario che corre verso l'interoperabilità totale, non è più sufficiente curare bene; bisogna anche "far pagare bene", al momento giusto e nel modo più naturale possibile.

AlfaDocs



PagoDIL by Cofidis: il pagamento dilazionato che semplifica gli acquisti

In un contesto in cui i consumatori cercano sempre più soluzioni flessibili e sicure per i propri acquisti, i sistemi di pagamento innovativi assumono un ruolo centrale. Cofidis, attiva in Italia da più di 25 anni e parte del gruppo bancario Crédit Mutuel Alliance Fédérale, si distingue per la sua capacità di interpretare i bisogni dei clienti e dei partner commerciali. Tra le soluzioni di maggior successo c'è PagoDIL, il servizio di pagamento dilazionato che consente di acquistare subito e pagare a rate senza costi aggiuntivi per il cliente finale.

Con PagoDIL, Cofidis ha introdotto sul mercato italiano un modello win-win: il consumatore ottiene la libertà di rateizzare un acquisto senza interessi né spese accessorie, mentre l'esercente beneficia di uno strumento che favorisce la conversione, incrementa lo scontrino medio e rafforza la fidelizzazione. L'esperienza d'acquisto diventa più serena, accessibile e trasparente.

Il funzionamento è semplice: il cliente sceglie il prodotto, presenta un documento di identità, il codice fiscale, una carta di debito o un bancomat e in pochi istanti ottiene l'esito della richiesta. Nessuna burocrazia complessa, nessun documento di reddito, nessuna attesa: il bene o servizio viene subito consegnato, mentre il pagamento viene suddiviso in comode rate mensili addebitate direttamente sul conto corrente. Tutto senza costi e né interessi per il cliente finale.

PagoDIL non è solo un vantaggio per i consumatori. Per gli esercenti, la partnership con Cofidis si traduce in un supporto completo: dall'integrazione del servizio nei punti vendita fisici e online, alla formazione del personale, fino al marketing dedicato. La rapidità del processo e la totale digitalizzazione dell'esperienza rendono PagoDIL uno strumento agile e semplice da utilizzare.

In un mercato in continua evoluzione, Cofidis conferma il proprio posizionamento come attore capace di coniugare innovazione, affidabilità e responsabilità. L'obiettivo è chiaro: offrire soluzioni che migliorino la vita quotidiana delle persone e sostengano lo sviluppo del business dei partner.

Come diventare Partner di Cofidis

Diventare partner di Cofidis è semplice: basta visitare il sito www.cofidis-business.it, entrare nella sezione "Diventa Partner" e compilare il modulo con le informazioni richieste. Un consulente dedicato fornirà tutto il supporto necessario e potrà fissare un incontro per approfondire i dettagli.

Con PagoDIL, il pagamento non è più un ostacolo ma un alleato: semplice, trasparente, inclusivo.

Cofidis

Cofidis

PagoDIL by Cofidis

PIÙ FACILE DI COSÌ? PAGODIL

ZERO COSTI PER I TUOI CLIENTI, ZERO PENSIERI PER TE.

PagoDIL by Cofidis è la soluzione di credito che permette ai tuoi clienti di pagare a rate senza interessi, e a te di incassare subito l'intero importo senza rischi.
Facile, veloce, PagoDIL.

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).

Cosmetic & Endo Tribune

The World's Cosmetic & Endodontic Newspaper

Novembre 2025 www.dental-tribune.com Anno VII, N. 2

Oltre l'estetica: uno studio valuta gli effetti funzionali del rimodellamento facciale con tossina botulinica

Dental Tribune International

BANGKOK, Tailandia: considerata la crescente richiesta di rimodellamento facciale non chirurgico e il continuo dibattito sugli effetti funzionali dei trattamenti che rilassano la muscolatura, come le iniezioni di tossina botulinica, un recente studio condotto a Bangkok ha indagato se la tossina botulinica di tipo A (BTX-A), iniettata nei muscoli masseteri, possa ridurre il volume della parte inferiore del volto senza compromettere la funzione masticatoria. I risultati suggeriscono che le iniezioni di BTX-A nei masseteri possono offrire miglioramenti estetici efficaci senza una perdita percepibile della funzione orale negli adulti sani.

Sebbene la tossina botulinica di tipo A (BTX-A) sia nota per i suoi risultati estetici, esistono poche evidenze riguardo ai suoi effetti sulla funzione masticatoria quando viene utilizzata a scopo cosmetico.

Pagina 11

Approccio clinico e strumentale al trattamento di un molare inferiore con tronco canalare comune

A. Zanza, M. Seracchiani

Presentazione

Un paziente di 25 anni di sesso maschile si presenta alla nostra osservazione con dolore non meglio specificato in zona IV quadrante. In fase di anamnesi patologica prossima, riferisce di essere stato trattato recentemente, circa 30/40 giorni prima, da un dentista a causa di una sintomatologia diffusa nella parte destra della bocca e di aver trattato un dente in basso a destra riportando che, sebbene in un primo momento la sintomatologia sia migliorata, non è mai scomparsa completamente.

Pagina 10

La crescente influenza dei social media alimenta l'interesse per i cosmeceutici

Iveta Ramonaite

© Liubov Levytska/Adobe Stock

Filadelfia, USA: l'aumento dell'uso dei social media dopo la pandemia di COVID-19 ha attirato l'attenzione del pubblico sull'aspetto personale, stimolando l'interesse per la dermatologia e i prodotti per la cura della pelle. Tra questi, i cosmeceutici hanno registrato una popolarità senza precedenti online. In risposta a questa tendenza, un recente studio condotto da ricercatori statunitensi ha fornito la prima analisi completa dei dati di Google Trends e delle visualizzazioni su TikTok per gli agenti cosmeceutici più ricercati, offrendo ai dermatologi spunti preziosi per adeguare l'educazione dei pazienti alle tendenze attuali.

Secondo la dottoressa Emily Correia, medico specializzando presso il Dipartimento di Dermatologia e Biologia Cutanea della Thomas Jefferson University negli Stati Uniti, autrice principale dello studio, esso è stato ispirato dalla crescente intersezione tra il comportamento dei consumatori, le piattaforme digitali e l'evoluzione dell'industria della bellezza e della cura della pelle.

Pagina 11

Adv