



Ancora scarsa la propensione degli italiani alla manutenzione dei denti e delle protesi mobili

UN BUSINESS DA SVILUPPARE: LA PREVENZIONE

Non più del 21% dei pazienti fa abitualmente visite di controllo

PAGINA A CURA
DI PIERO PICCIOLI

Sono circa 5 milioni le persone che utilizzano una protesi dentale mobile, e pensano che il lavoro del dentista finisca con la consegna della dentiera. Ma perché questa funzione bene è necessaria una corretta gestione e manutenzione della stessa. Se poi il tagliando è gratuito, come nel caso del Progetto Protesi dell'Andi e di Polident, tanto meglio. Anche questa è prevenzione, anche se quella vera dovrebbe evitare il ricorso a protesi varie.

Un recente sondaggio ha rilevato che, nonostante le campagne promozionali e le sponsorizzazioni dei produttori di dentifrici e spazzolini, il 60% degli italiani nell'ultimo anno non ha effettuato una visita di controllo dal dentista. Questione di costi ma anche di cultura: tutti sanno che una corretta igiene orale è essenziale per evitare inconvenienti che incidono sulla salute e che, una volta varcata la soglia dello studio dentistico, i costi non sono da poco. Ciononostante, nella prassi quotidiana la prevenzione non solo è an-

cora trascurata ma si sottovalutano i sintomi che segnalano la presenza di problemi ai denti o alle gengive. Carie e malattie parodontali sono le patologie più diffuse, frutto di scarsa attenzione alla prevenzione. Il 57% degli italiani - secondo uno studio dell'Associazione nazionale dentisti - dichiara di essere andato l'ultima volta del dentista meno di



un anno fa e solo il 33% negli ultimi sei mesi (il periodo consigliato per una corretta prevenzione). Tra le singole motivazioni che hanno portato all'ultimo appuntamento dal dentista emerge la visita di controllo (21%), ma la visita per interventi ad hoc (otturazioni, carie,

estrazioni) è leggermente superiore (29%) e indica come si sottovaluti ancora il rischio che, andando dal dentista solo in caso di problemi, ciò comprometta la salute orale.

Da questa constatazione emerge un'altra tendenza: l'aspetto curativo prevale su quello estetico, che pure è sempre più tenuto in conto dagli utenti. Poter sfoggiare un sorriso bianchissimo, con denti perfettamente allineati, è una delle ambizioni più diffuse. I denti sani non servono solo a masticare bene ma anche ad apparire. Diversamente dal passato è sempre più frequente vedere persone adulte con apparecchi correttivi, prima riservati ai bambini. Ormai è il computer che guida l'allineamento dei denti, studia il difetto e valuta gli spostamenti per correggerlo.

Ci sono poi i materiali e le tecniche più avanzate: dalle mascherine invisibili made in Usa, alla tecnica linguale (i ferretti che s'incollano all'interno dei denti) di recente messa a punto in Germania dopo che negli anni 80 ha spopolato nel mondo dei vip. I costi sono doppi

Arriva la One Day Therapy

Si chiama One Day Therapy, e prevede l'applicazione di 4 o 6 impianti nell'osso per sostenere subito la protesi provvisoria. Un metodo innovativo perché prevede di sfruttare regioni della bocca dove l'osso non si riassorbe. Quindi non sono più necessari innesti o aumenti d'osso. Dopo la prima visita e diagnosi viene elaborato il piano di trattamento individuale e adeguato all'esigenze di ogni paziente. Prima sono posizionati gli impianti e dopo viene posizionata la protesi personale, costruita sulle impronte della bocca del paziente. Altri vantaggi di questa tecnica, oltre al pieno rispetto dell'estetica di ogni singolo paziente, sono il ridotto trauma operatorio, il minimo disagio per il paziente e la notevole riduzione dei tempi di intervento. Anche i costi sono contenuti. Tra le prime realtà sanitarie ad applicare la One Day Therapy c'è Cliniche Favero, sviluppatasi in Veneto e ora in espansione a Roma e a Napoli, ma anche a Bucarest e a Londra. In tutte queste sedi i medici operano in continuo contatto con docenti universitari, il che consente un aggiornamento costante. (riproduzione riservata)

(intorno ai 6mila euro) ma il 33% dei pazienti è disposto a questo e altro. Otto italiani su dieci ricorrerebbero subito al dentista per un'otturazione e cinque su dieci per un impianto o una dentiera e per l'apparecchio. Solo un intervistato su dieci rinuncerebbe a questi tre interventi. Dall'analisi emerge che sei italiani su dieci (58%) hanno

una forte propensione all'aspetto curativo. Incrociando le due motivazioni (curativa ed estetica), si evince che per quasi quattro italiani su dieci (il 36%) conta solo l'aspetto curativo. Chiaro che pesano la crisi economica e la conseguente ridotta capacità di spesa per cure non proprio necessarie. (riproduzione riservata)