

Gli italiani vogliono essere belli. E sono disposti a spendere per avere denti bianchissimi

voglio un **SORRISO** perfetto

Dentisti affaristi. Lo pensa ognuno di noi quando deve pagare le cure odontoiatriche con cifre a molti zeri. Ma anche per gli odontoiatri tira aria di crisi. Una ricerca condotta su 55mila dentisti, in 37mila studi privati, rivela che i pazienti sono diminuiti del 4%: 2,5 milioni in meno tra il 2010 e l'anno precedente.

Ma su qualcosa gli italiani sono disposti a spendere: la bellezza. I denti sono diventati un aspetto fondamentale del look. Ecco **crescere la richiesta di trattamenti per un sorriso luminoso. «Il settore dentale ha avuto una forte impennata nella ricerca del sorriso e dell'estetica.** Lo confermano alcuni interessanti fenomeni, che



tendono a mutare la professione stessa» spiega Roberto Rosso, presidente di Key-Stone, istituto di ricerca specializzato nel settore dentale (www.key-stone.it). «I materiali di ricostruzione estetica si evolvono. Compositi e sistemi adesivi consentono restauri con uno straordinario effetto naturale. I dentisti italiani spendono oltre 50 miliardi di euro all'anno per questi prodotti e si

collocano all'avanguardia in Europa. Da alcuni anni si parla sempre più insistentemente di cosmesi dentale e in questo ambito troviamo le cosiddette faccette, una ricopertura estetica dei denti, e nuovi sistemi di sbiancamento professionale. Insieme al proliferare di dentifrici sbiancanti a uso domiciliare, è nata la nuova disciplina dello sbiancamento nello studio dentistico, un business per i produttori che supera i

cinque miliardi in Italia, con un trend di crescita del 15% nell'ultimo anno».

Secondo le stime Key-Stone, oltre 500mila italiani si sono sottoposti a sbiancamento professionale nel 2010. «Altri fenomeni, forse al margine della professione odontoiatrica ma significativi, riguardano la propensione di una parte di dentisti a effettuare nel proprio studio (direttamente o con l'aiuto di uno specialista) piccoli interventi di medicina estetica, come i trattamenti delle rughe del contorno della bocca, profilo e riempimento delle labbra, trattamento del solco tra naso e guance...» osserva Rosso. «Su 100 pazienti che si rivolgono al mio studio, 10 arrivano per la prevenzione, 60 per dolori o patologie. E 30 per farsi più belli» ▶▶

quanto
mi **costi**

**DA 400
A 1.000**

euro per lo sbiancamento, con gel di perossido di idrogeno e di carbammide o con laser

**DA 700
A 1.500**

euro l'una: faccette in ceramica, sempre più sottili, che si applicano senza alterare il dente e fare interventi invasivi

**DA 4MILA
A 12MILA**

euro per faccette sull'intera arcata (da 6 a 10 elementi)





arriva il **dentista-filosofo**



«**»** conferma Matteo Patarino, odontoiatra di Monza. Il suo studio è aperto dal 2004. «Gli interventi estetici sono richiesti da tutti, fino ai 70 anni e oltre. Ma l'odontoiatra deve verificare sempre la vera priorità: la salute della bocca. Il vantaggio estetico non deve contare di più rispetto alla salute e alla funzionalità» aggiunge Patarino.

L'opportunità in franchising

Conferma Glamsmile, catena internazionale che avvia il suo centro pilota in Italia, a Roma, cui seguiranno il secondo di proprietà, a Milano, e altri in franchising, avviabili con investimenti da almeno 150mila euro: «Gli interventi estetici sono in grande crescita: la gente chiede una bocca bella, prima di una bocca sana» spiega Beniamino Silberstein, responsabile del lancio in Italia. «In base all'andamento dei centri all'estero, ipotizziamo incassi da 100mila euro al mese, in Italia. I nostri servizi (e prezzi) sono competitivi. Nel 90% dei casi non modificano i denti sottostanti e non richiedono anestesia. Possiamo tenere prezzi bassi perché realizziamo le faccette su misura per ogni paziente, con una tecnologia d'avanguardia». I dentisti indipendenti esprimono perplessità sul fatto che una catena possa offrire un servizio personalizzato. Certo, la logica di catena permette di abbassare i prezzi ai clienti e i dentisti che lavorano per un centro hanno meno spese e preoccupazioni di un indipendente. Ma c'è chi cerca di coniugare un servizio personale con un'organizzazione aziendale e di rete. The Smile factory è un franchising di centri odontoiatrici,

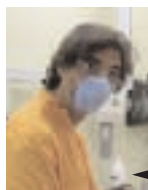


nato nel 2006. Oggi ha 26 sedi, con altre sei in apertura, in 22 città, in quasi tutta Italia.

Per aprirne uno, si richiedono da 150mila a 210mila euro. L'affiliato può non essere odontoiatra, ma nel centro ne lavora almeno uno, come direttore sanitario. Spiega Maria Grazia Monteleone, responsabile dei rapporti tra fornitori e affiliati di The Smile Factory: «I clienti si preoccupano della salute dei loro denti solo quando sono compromessi quelli che si vedono. Il franchising ci permette di stabilire listini comuni e tenere sotto controllo i prezzi in tutti i centri, visibili su www.smilefactory.it.



Si chiamano **dentosofi** e il loro guru è Michel Montaud, autore di **Denti & Salute**. Dalla salute della bocca alla salute del corpo, un metodo rivoluzionario che mette in luce il legame tra denti, corpo e psiche (Terra Nuova, 13 euro). È un medico chirurgo dentista che in Francia, a Lione, ha creato una scuola che diffonde le sue convinzioni e i suoi metodi di lavoro. Alla base di tutto c'è un apparecchio in caucciù, oggi prodotto anche in altri materiali, che va portato per un'ora al giorno e durante la notte, e ripristina l'armonia della bocca e delle sue funzioni vitali (respirazione nasale, deglutizione, masticazione) per ritrovare l'equilibrio. Conseguenze? Benefici psicofisici, miglioramento della qualità della vita. E la regolarizzazione della posizione dei denti. «L'armonia dei denti è una conseguenza dell'attivatore, ma non è la finalità principale» spiega Francesco Santi, medico chirurgo dentista, vicepresidente dell'Associazione italiana di Dentosofia, esperto in metodiche non



invasive. «Le metodiche sono diverse da quelle dell'ortodonzia convenzionale. Si fa leva sulla capacità di autoguarigione del paziente e sul miglioramento funzionale. Dopo una prima visita, che comprende anche l'analisi della postura e del resto dell'organismo, inizia il percorso terapeutico con l'attivatore (assomiglia a un paradenti da pugile). La terapia ha un costo che va da 1.500 a 1.800 euro all'anno con controlli ogni mese e mezzo circa. I primi miglioramenti devono essere evidenti entro sei mesi, altrimenti si decide di sospendere». Ma il dentosofo interviene se i denti hanno patologie? «Nel mio caso sì, privilegiando trattamenti non invasivi. Per esempio, la carie può essere individuata con una diagnosi precoce, tramite laser, e affrontata con l'ozonoterapia. In questo modo, si limita l'uso dell'anestesia. Il laser inoltre permette trattamenti più conservativi e ha un'azione rivitalizzante sulle gengive». L'approccio soft piace. I prezzi? «L'uso del laser è discrezionale e non fa aumentare il costo di un'otturazione, che va da 140 a 180 euro. Lo sbiancamento va da 400 a 800 euro». **INFO:** www.abilitatalladentosofia.it



tra gli interventi più richiesti, le otturazioni e ricostruzioni in composito, l'ortodonzia tradizionale e quella invisibile, con mascherine trasparenti, per riallineare i denti. Poi le faccette estetiche, con lo spessore di una lente a contatto, applicate preservando i denti naturali. Costano 800-900 euro e si applicano in genere sugli otto denti superiori e sugli otto inferiori più visibili. Lo sbiancamento, sempre più frequente, consente di schiarire di tre tonalità lo smalto. Costa da 250 a 300 euro. Poi, da consigliare almeno due volte l'anno, l'ablazione del tartaro, cui abbiniamo gratuitamente una lucidatura con flusso d'aria. Prezzo: 70 euro. <<<

«Negli ultimi tempi, la gente chiede una bocca bella prima di una bocca sana»