

CORRIERE DELLA SERA 

Salute

SEGUICI SU   Cerca [Home](#) [Opinioni](#) [Economia](#) [Cultura](#) [Spettacoli](#) [Cinema](#) [Sport](#) [Salute](#) [Tecnologia](#) [Scienze](#) [Motori](#) [Viaggi](#) [27ora](#)[» Corriere della Sera » Salute » Una guida per orientarsi nella giungla degli impianti](#)L'INIZIATIVA DELLA SOCIETÀ ITALIANA DI [IMPLANTOLOGIA OSTEOINTEGRATA](#)

Una guida per orientarsi nella giungla degli impianti

Informazioni semplici e complete: così il paziente diventa consapevole

Medicina ★ 21

ALTRI 2 ARGOMENTI



Chiarezza e trasparenza: chi non li esigerebbe soprattutto dovendosi districare nella giungla degli impianti dentali? La Società Italiana di [Implantologia Osteointegrata \(SIO\)](#) prova a fare la sua parte con il progetto

“La corretta informazione ed il consenso del paziente in implantologia”, realizzato in collaborazione con la Società Italiana di Medicina Legale e delle Assicurazioni (SIMLA), il Collegio dei Docenti Universitari di Odontoiatria, la Commissione Nazionale dell'Albo degli Odontoiatri (CAO), clinici esperti dei settori implantare e medico-legale, Cittadinanzattiva, l'associazione per la tutela del malato. Si tratta di un'iniziativa importante: in Italia vengono inseriti oltre un milione di impianti l'anno e, in base ad un'indagine della [SIO](#), sono oltre 300 i modelli in circolazione. La [SIO](#) intende diffonderla nel modo più capillare possibile, utilizzando i partner del progetto.

LE «GUIDE» - La società scientifica ha elaborato due documenti, uno destinato ai dentisti e l'altro ai pazienti. «Ho sempre ritenuto che il medico debba ottemperare al dovere di informare il paziente in maniera completa ed efficace - spiega Luigi Guida, presidente della [SIO](#) e docente di Discipline Odontostomatologiche della Seconda Università degli Studi di Napoli -, con un linguaggio chiaro in modo che effettivamente per il paziente di qualunque livello socio-culturale, l'informazione ricevuta a tempo debito possa risultare comprensibile, efficace ed esauriente». Per tradurre il “medichese” in termini comprensibili, si è fatto ricorso all'esperienza di Domenico Del Forno, professore aggregato di Psicopatologia Forense all'Università degli Studi di Napoli Federico II: «Già da tempo - dice Del Forno - la dottrina ha dimostrato che nella professione odontoiatrica le capacità più apprezzate e ricercate dai pazienti sono quelle relazionali, in particolare la disponibilità a fornire spiegazioni chiare ed informazioni esaustive. Anche un intervento eseguito correttamente e con successo può infatti lasciare insoddisfatto il paziente e addirittura determinare in lui un disagio psicologico in casi in cui la relazione sia stata carente». L'innovazione tecnologica del settore ha avuto uno sviluppo notevole e si sono moltiplicate le opzioni di cura, dunque anche l'informazione è



COME TI FA SENTIRE QUESTA NOTIZIA

 153

DA GUARDARE

[Ascolta](#) | [Stampa](#) | [Email](#)[OGGI IN salute >](#)

Camminata veloce: una «cura» per proteggere la retina

Povertà sanitaria, sempre più italiani si rivolgono agli ambulatori sociali

«Terapia di Bella, perché adesso sembra essere rivalutata?»

Tumori, terapie più dolci (ma efficaci)

Pubblicità

PIÙ letti di SALUTE

[OGGI](#)[SETTIMANA](#)[MESE](#)[IN PRIMO piano](#)

Paura a Cortina, valanga su una pista battuta

[POLITICA](#)

Letta tira dritto: “Oggi patto coalizione” Gelo dopo incontro con Renzi | Video

**Il Dizionario della Salute**
in promozione a soli **7.99€**

Un prontuario medico completo da tenere sempre a portata di iPhone!

Disponibile su
App Store

diventata più complessa. L'obiettivo è di consentire al paziente di esprimere il consenso alle terapie in modo davvero consapevole. «Purtroppo - ammette Guida - ancora oggi molto spesso il modulo del consenso informato da firmare viene dato al paziente al momento della terapia». E questo certo non lo aiuta a capire cosa stia firmando.

I «DOVERI» DEL DENTISTA - Qual è il contenuto della "guida" destinata all'odontoiatra? «Il professionista deve illustrare innanzitutto la condizione clinica di partenza in cui si trova il paziente - sottolinea Guida -; le diverse possibilità di trattamento; i lati positivi e i rischi o le complicanze di ciascuna opzione di trattamento; i motivi alla base della scelta fatta, chiaramente condividendola con il paziente ma assumendosene la responsabilità come è giusto che sia; dire come si potrà procedere in caso di complicanze e di fallimenti perché il pericolo c'è sempre. Insomma un quadro completo». Tra i punti salienti del ruolo dell'odontoiatra c'è anche la spiegazione dei "doveri" del paziente. «Il risultato più importante è che l'impianto possa durare tutta la vita o il più a lungo possibile - aggiunge Guida -. Quindi l'informazione mira anche a sottolineare il ruolo di attore protagonista del paziente: prima, nel condividere la scelta; dopo, nel fare sì che lo stile di vita quotidiano, con l'igiene dentale a casa, con i controlli periodici sarà determinante nella possibilità di mantenere il più a lungo possibile in vita e in buone condizioni quanto realizzato».

IL PERCORSO DEL PAZIENTE - Abbiamo chiesto al professor Guida di inserire il documento informativo elaborato, all'interno di un percorso "ideale" per il paziente che si rivolge all'odontoiatra. In primo luogo, bisogna verificare che il professionista abbia le carte in regola. Come? «Basta andare su Internet e digitare: Ordine dei medici. Verrà fuori il sito www.fiomceo.it. Nella home page, in alto a destra, cliccare sulla voce "ricerca anagrafe". È sufficiente inserire nome e cognome del professionista e subito si sa se è iscritto oppure no all'Ordine dei medici e all'albo degli odontoiatri». Se non si è in grado di farlo online basta telefonare all'Ordine (06.362031). Altrimenti, si può chiedere direttamente al professionista di dare il numero di iscrizione all'Ordine.

LE INFORMAZIONI - Una volta accertata la regolarità del dentista, si parte con il primo colloquio. La scheda informativa preparata dalla **SIO** specifica che l'odontoiatra ha l'obbligo di fornire le informazioni verbalmente, adattando le spiegazioni al livello culturale e sociale del paziente. La scheda stessa non può sostituire il colloquio, ma serve soltanto a mettere le informazioni nero su bianco e consentire così al paziente di rileggerle e potere fare poi ulteriori domande. «Mi deve essere spiegato - elenca Guida - quando serve il trattamento impianto-protetico, quando non lo posso fare, quali esami devo fare e come. Il dentista mi deve indicare come viene eseguito l'intervento, i possibili fastidi del decorso post-operatorio, se dovrò sottopormi ad altri interventi magari necessari, cosa si intende per protesi implantare, i tempi di recupero, i miei compiti per collaborare alla buona riuscita, la durata prevedibile dell'impianto».

PERCENTUALI DI SUCCESSO - Nella scheda informativa del paziente non vengono indicate. «Lo abbiamo fatto per diversi motivi - dice Guida -. Non ci sono linee guida sulle percentuali di successo. Ci sono numerosi lavori scientifici sulla durata nel tempo, ma la maggior parte fa riferimento alla percentuale di sopravvivenza dell'impianto e non alla percentuale di successo. La prima è riferita agli impianti che

sono ancora presenti in bocca dopo un certo intervallo di tempo (ad esempio dopo 10 anni o più) indipendentemente dall'eventuale insorgenza di complicanze. La seconda indica la percentuale di impianti presenti in bocca dopo un certo intervallo di tempo, senza l'insorgenza di complicanze di alcun tipo». Per quanto riguarda la sopravvivenza, gli studi scientifici dimostrano una percentuale molto elevata (intorno al 90%) a distanza di 10, 15 o 20 anni. Peccato però che si riferiscano ad impianti in commercio in quegli anni, dunque molto diversi da quelli usati oggi. «Inoltre - aggiunge Guida - i parametri di successo e insuccesso degli impianti sono legati per larga parte alla reattività biologica individuale e alla capacità del paziente di seguire con precisione i consigli relativi all'igiene orale quotidiana, allo stile di vita e al rispetto dei controlli periodici. Pertanto non è possibile prevedere in maniera sufficientemente attendibile la percentuale di successo o la durata nel tempo».

I COSTI E LE GARANZIE SUI MATERIALI - Nel documento preparato dalla **SIO** lo si dice esplicitamente: i costi delle procedure impianto-protesi devono essere indicati prima dell'inizio del trattamento nel piano economico complessivo. Per quanto riguarda i materiali, il concetto importante per il paziente è la tracciabilità. «Gli impianti devono avere un numero di codice e devono essere autorizzati dalla legge per quanto riguarda standard di fabbricazione e standard di decontaminazione - precisa il presidente della **SIO** -. Quando il dentista apre qualunque confezione sterile, deve esserci un'etichetta adesiva che può essere incollata sulla scheda del paziente o nel caso di alcuni sistemi su un apposito libricino, il cosiddetto "passaporto", che consente la tracciabilità dei materiali. Le protesi sono accompagnate da una dichiarazione di conformità del laboratorio, che va data in copia al paziente». Le garanzie sui materiali sono invece fornite dalle case produttrici: «Quella per i difetti di fabbricazione è illimitata. Se un impianto si frattura per questi motivi, anche dopo 10 anni, viene sostituito».

IL CAPITOLO CONSENSO - Grazie al confronto con Cittadinanzattiva, un'attenzione particolare è stata data al problema del consenso informato. «Nel documento spieghiamo che dare il consenso non significa soltanto firmare il modulo - dice Guida -. Chiediamo di specificare in che data il paziente ha ricevuto il documento perché deve essere informato prima dell'intervento. Specificiamo che il modulo non solleva il professionista in caso di errori e che il consenso può essere revocato in qualsiasi momento». Senza nascondere le difficoltà del percorso effettuato con **SIO**, il presidente di Cittadinanzattiva, Tonino Aceti, esprime soddisfazione per l'iniziativa. «Per noi è un passo in avanti - rimarca - soprattutto in materia di assistenza odontoiatrica dove l'informazione e la trasparenza sono molto critiche. È un primo passo al quale deve seguire un'attività di sensibilizzazione culturale sull'importanza concreta di un consenso informato. Bisogna fare capire alla classe medica quanto sia strategico e importante nella realtà avere un consenso informato e dare una corretta informazione al paziente altrimenti ci troveremo sempre a considerarla solo come una pratica burocratica».

11 febbraio 2014 (modifica il 12 febbraio 2014)



© RIPRODUZIONE RISERVATA