

Il mercato dell'implantologia dentale sta vivendo una giungla comunicativa pericolosa.

Se si naviga sul web, oggi **qualsiasi studio odontoiatrico dichiara di praticare l'implantologia senza osso**. Termini complessi come "All-on-Four", "BSS (Bilateral Sinus Solution)" o "carico immediato" sono diventati esche pubblicitarie per attirare i pazienti affetti da gravi atrofie. Ma quanti di questi centri sanno davvero operare in assenza di osso, rispettando l'anatomia profonda e la biomeccanica del massiccio facciale? La realtà è drammatica: pochissimi. La maggior parte copia i testi online ma non possiede né l'esperienza né la conoscenza anatomica necessarie per gestire i casi complessi.

le dinamiche e le storture di questo settore, **Nicola Lettera ha intercettato un grave pericolo per la salute dei pazienti** e ha deciso di intervenire posizionandosi come un ente terzo di verifica. Sul campo, *de facto*, Lettera ha conquistato un ruolo inedito: è diventato il garante del metodo, un punto di riferimento etico a cui i malati si rivolgono prima ancora che ai medici iscritti all'Albo.

Perché si è arrivati a questo punto? La risposta è dura ma trasparente: la credibilità che i medici un tempo avevano, oggi è stata spesso barattata con le logiche commerciali delle grandi aziende di impianti e con la corsa al profitto. Di fronte al silenzio del settore, Lettera ha creato gli strumenti per l'autodifesa del paziente.

Lo Strumento di Autodifesa: Le 5 Domande per Smascherare il Bluff

Il paziente non deve più "bersi" passivamente tutto ciò che il dentista gli dice in prima visita. Deve poter verificare l'effettiva competenza del chirurgo. Per farlo in modo efficace, Lettera ha strutturato **le 5 domande chiave** da porre a bruciapelo durante il colloquio. Se il medico tentenna, si arrampica sugli specchi o non fornisce risposte idonee, il paziente ha il dovere di **scartarlo subito**.

1. **"In questo studio eseguite la tecnica BSS originale? Mi mostra i casi clinici analoghi al mio risolti senza rigenerazione ossea negli ultimi 12 mesi?"**

- *Obiettivo:* Capire se conoscono il protocollo biologico o se usano il termine solo come esca di marketing.
2. **“Se la mia TAC mostra un’atrofia estrema nei settori posteriori, utilizzerà gli impianti pterigoidei o mi proporrà un grande rialzo del seno mascellare a metà intervento?”**
 - *Obiettivo:* Sgammare il medico che, davanti alla reale mancanza d’osso, devia verso i vecchi e dolorosi innesti ossei artificiali.
 3. **“Chi eseguirà materialmente l’intervento è un chirurgo con specializzazione maxillo-facciale ed esperienza specifica sulle gravi atrofie, o un odontoiatra generalista?”**
 - *Obiettivo:* Accertarsi che l’operatore abbia una conoscenza anatomica profonda delle strutture nobili del volto.
 4. **“Il carico immediato entro 24-48 ore è garantito da protocollo per iscritto o dipenderà da fattori variabili decisi solo post-operatorio?”**
 - *Obiettivo:* Tutelarsi dalle false promesse di “denti fissi subito” che poi si trasformano in mesi di protesi mobile (dentiera).
 5. **“Quanti denti reali conterrà la protesi definitiva? Arriveremo a coprire i molari posteriori (14 denti) o vi fermerete ai premolari masticando solo davanti?”**
 - *Obiettivo:* Valutare la reale stabilità biomeccanica della tecnica proposta rispetto alla BSS nativa.

Come Funziona il Servizio di Verifica dei Preventivi

Oggi qualsiasi paziente ha la possibilità di inviare a Nicola Lettera il proprio **preventivo cartaceo unito alla radiografia panoramica o TAC 3D** .

Lettera analizza i documenti non come medico, ma come controllore metodologico indipendente. Esamina le condizioni del paziente e valuta se la tecnica prospettata nel preventivo sia **realmente nell'interesse del paziente** o se sia solo una soluzione commerciale obsoleta. Se riscontra anomalie, Lettera spiega chiaramente cosa non quadra e perché sia il caso di fermarsi e continuare a cercare.

Il Futuro: Il Marchio e il “Bollino” sulle Pagine Web

Il posizionamento di Nicola Lettera sta evolvendo verso la creazione di un vero e proprio **marchio brand di certificazione etica** .

Presto, quando i pazienti cercheranno online informazioni sull'implantologia grave o sull'implantologia senza osso, esigeranno di vedere immediatamente **il Bollino di Validazione del Metodo** nella pagina web del centro. Quel bollino certificherà tre parametri fondamentali: la conformità del metodo, la reale esperienza dell'équipe chirurgica e la validità dei protocolli applicati. Chi non mostrerà il bollino, verrà automaticamente percepito dal mercato come un centro non verificato e potenzialmente non idoneo.