

Commissione Odontoiatri

Presidente

Valerio Brucoli

Segretario

Ercole Romagnoli

Componenti

Dino Dini

Claudio Gatti

Luigi Paglia

Commissione Medici

Referente odontoiatra

Massimo Parise

CONTATTI

CAO: mercoledì dalle ore
10,30 alle ore 13.00

Tel 02.86471-423

E-mail :

odontoiatri@omceomi.it

DENTISTI IN FUGA A MILANO: I FATTI E LE RISPOSTA DELL'ORDINE

Un caso emblematico ed allarmante che porta prepotentemente alla ribalta la problematica delle strutture low cost e di una imprenditorialità lontana dalle esigenze dei pazienti

- **Il caso (dal Corriere della Sera dell'8 Giugno e del 10 Giugno)**
- **La presa di posizione del Presidente CAO nazionale Giuseppe Renzo**
- **La risposta del Presidente CAO Milano Valerio Brucoli**
- **Ulteriore articolo apparso sul Corriere della Sera l'11 Giugno**

La Newsletter odontoiatri nasce con l'intento di essere uno strumento agile e snello di comunicazione e di raccordo tra istituzione e professione odontoiatrica. Aiutateci a renderla tale:scriveteci all'indirizzo odontoiatri@omceomi.it

DENTISTI IN FUGA A MILANO: I FATTI E LE RISPOSTA DELL'ORDINE

L'esposizione mediatica dell'episodio di Milano, dove i responsabili amministrativi di un grosso centro dentistico "low cost", fino a pochi mesi fa affiliato ad una rete in franchising in forte espansione nel nostro paese ([all.1](#) e [2](#)) sono letteralmente scom-

parsi intascando il denaro anticipato dai pazienti conferma, purtroppo, i timori più volte espressi e che non hanno trovato interlocutori attenti, che perlopiù hanno ritenuto le osservazioni dell'ordine un tentativo di mantenere una corporatività lobbistica in aperto contrasto con la liberalizzazione, a questo punto selvaggia, in atto.

Il caso non è isolato, ed è assurdo gli onori della cronaca per il numero dei pazienti che si trovano, ora in serie difficoltà sia dal punto di vista sanitario che finanziario, avendo anticipato cifre importanti ed essendosi impegnati in finanziamenti.

L'ordine attiverà tutte le procedure possibili e concesse dai limiti istituzionali per chiarire la vicenda, nella speranza che la magistratura riesca ad individuare meccanismi di recupero indispensabili per restituire ai pazienti quanto anticipato a fronte di cure non ancora portate a termine.

Non solo, ma anche i colleghi operanti nella struttura si sono trovati pesantemente coinvolti, sia da un punto di vista emozionale che da un punto di vista finanziario, non avendo negli mesi ricevuti i compensi per le prestazioni eseguite.

Allarmate le considerazioni del Presidente CAO Nazionale Giuseppe Renzo ([All.3](#)) ed amare quelle del Presidente CAO di Milano, Valerio Brucoli, che sottolinea come sia fondamentale recuperare e valorizzare il rapporto medico paziente come unico garante della qualità delle cure ([All.4](#))

Parte della replica è inserita in un ulteriore articolo apparso sul Corriere della Sera ([All.5](#)), che in una visione a 360° offre possibili spunti per ulteriori considerazioni, quali il rapporto tra costo alle origini delle protesi e quanto parcellato ai pazienti, omettendo, come sempre, di considerare che non è un semplice passaggio commerciale .

All.1

IL CASO | CLINICA IN VIALE MONZA, CENTINAIA I RAGGIRATI. PROTESTE E PRESIDI

Chiude studio dentistico Scomparsi i titolari I clienti: ci hanno truffati

Fuggiti con acconti dei pazienti e stipendi

Un mare d'impronte e nessuna traccia. Gli armadietti degli studi sono pieni di calchi delle dentature di mezzo viale Monza e tanta Milano. Urla e pugni picchiati e «rivoglio i miei soldi!» della gente imbestialita. Sono seimila, spiega una, nonostante tutto il trambusto, gentile dipendente alla reception, i pazienti passati negli ultimi due anni dalla «Clinica odontoiatrica». Quattordici dentisti, dieci centraliniste e segretarie, due titolari, spagnoli, Angel Aranda Gonzalez e Carlos Munoz Penalver, entrambi di 39 anni. Dal 31 maggio non si fanno vedere e sentire (cellulari spenti). Dove sono finiti? Sono finiti, questo è certo, i soldi in cassa. Soldi frutto, anche, degli acconti versati dai pazienti. Che si ritrovano con impianti in sospeso, dentiere non consegnate, rate da pagare con finanziarie e banche che hanno anticipato il denaro.

Siamo in viale Monza 79, alla «Clinica odontoiatrica»; saracinesche abbassate, un foglio con sopra scritto «Chiuso». Qui davanti, stamane, medici, dipendenti, pazienti, tutti quanti, si ritroveranno per parlare, più che altro per fare, i dipendenti per recuperare gli stipendi che non riceveranno. Già ieri una prima delegazione è andata alla Guardia di finanza per denunciare, oggi la seconda potrebbe essere più numerosa.

Aranda Gonzalez e Munoz Penalver sono amministratori della «Milan quattro srl», società registrata alla seguente voce: «Gestione uffici temporanei e residence». Al 31 dicembre 2008, ultimo aggiornamento che abbiamo potuto leggere, i ricavi erano stati di un milione e 539 mila euro.

«Milan quattro srl» si era affiliata in franchising al marchio di centri dentistici «Vital Dent». A ottobre, per inadempienze contrattuali, «Vital Dent» aveva disdetto l'accordo. Fino alla metà di novembre «Milan quattro srl» aveva continuato a operare con quel marchio, prendendosi (il 17 dello stesso mese) un esposto da «Vital Dent», che, per voce del direttore della comunicazione Jaime Varela, fa sapere: «Siamo pronti ad aiutare i pazienti in passato nostri clienti».

Il problema sono gli altri clienti, i nuovi, che da novembre sono finiti nelle mani di Gonzalez & Penalver: sono senza paracadute. Di Aranda Gonzalez c'è un riferimento geografico (residenza a Cubelles, paesino in Catalogna), mentre dell'altro no. In ufficio il duo ha lasciato una valigia. Valigia-trucco. Ricorda un'impiegata: «Arrivarono, la posarono. Dissero: "Siamo di fretta, un incontro di lavoro, poi dobbiamo ripartire. Torniamo a prenderla entro qualche ora"». Non tornarono. Nella valigia un paio di calzini e delle scarpe logore, da buttare. Raggiunta a casa sua, la responsabile del centro dentistico, un'italiana, cade giù dalle nuvole, lei pure raggirata, non sa da dove girarsi; poveretta, è al nono mese di gravidanza ed è fresca di matrimonio, sabato.

In clinica anziani e mamme aprono la bocca e mostrano voragini, mostrano ricevute di pagamenti a grosse cifre, e che tenerezza gli ignari pazienti che entrano, «buongiorno, ho un appuntamento con il dottor...», però li guardano come marziani, sono un po' fuori luogo, fuori posto, fuori tempo, allora loro: «Scusate, per caso sono troppo in anticipo?».

Andrea Galli

Cesare Giuzzi

08 giugno 2010 © RIPRODUZIONE RISERVATA

AII.2

Sanità I titolari, tutti spagnoli, hanno assunto medici senza esperienza

I dentisti low cost spariti Migliaia di clienti truffati

Tre casi a Milano: via con gli anticipi di 4.500 pazienti

MILANO - Sdentati e indebitati: sono gli effetti di questo strano morbo spagnolo. Non dite loro di sorridere che tanto è uno scherzo. Intanto, è truffa vera. E poi, come si fa ad aprire bocca con impianti e ponti mancanti o rimasti a metà, e peraltro, lì che affligge ulteriormente, già pagati? Tre cliniche dentistiche, tutte di proprietà di spagnoli, ora scomparsi, latitanti, hanno chiuso di colpo a Milano. Intascati i soldi dei clienti (secondo le ultime stime, almeno 4.500), soldi anticipati da finanziarie che esigono lo stesso dai pazienti il pagamento delle rate, gli spagnoli, in totale cinque, hanno anche lasciato a spasso una trentina di dipendenti. Centraliniste, assistenti di poltrona, impiegate, contabili, sono stati tutti licenziati; non così i dentisti, liberi professionisti. Sono in maggioranza giovanotti freschi di laurea, ancora privi di uno studio dentistico proprio, orfani di noviziato e tirocinio, qualcheduno talmente inesperto, si maligna, da utilizzare per le otturazioni, per le corone, senza fiatare, senza fregarsene, forse senza accorgersi, materiale di risulta, proveniente da una sorta di mercato nero che, si viene a sapere, ha origini in Francia. L' Aio, l' Associazione italiana odontoiatri, sta esaminando, «allarmata», la situazione. È un momento delicato, per il settore. Saltano regole e paletti, c' è l' invasione dei low cost, vince e conquista (clienti) chi ribassa di più. Prendiamo una corona: una di buona ceramica, a Milano, al dentista, che la compra in laboratorio, in media costa tra le 320 e le 450 euro; al paziente verrà rivenduta caricata del doppio. Nei centri dentistici di ultima generazione, e quelli degli spagnoli ne facevano parte, per risparmiare il dentista chiede in laboratorio una corona al massimo di 120 euro, con le conseguenze del caso, e comunque, non pensate, la rivenderà al quadruplo. Tra i 35 e i 45 anni, nessuna esperienza imprenditoriale, nessun incarico in altre aziende, il sospetto che siano prestanome. Ecco il profilo degli spagnoli. Angel Aranda Gonzalez e Carlos Munoz Penalver, il primo dicono sia in dolce fuga in Brasile, erano i proprietari della «Clinica odontoiatrica»,

questo il nome, in viale Monza. Un loro amico, Luis Guinle Barbeito, aveva messo in piedi, in via Meda, la «Dental Plus», in una notte riempita con l'arrivo di un tir, di macchinari e medicinali (di marche spagnole), e in un'altra notte svuotata e abbandonata. José Lopez Torreblanca e Francisco Perez Rubio erano i padroni, in viale Monte Nero, della «Dental Line». Fuori c'è ancora l'insegna. «Io, in viale Monte Nero, ci ho lavorato. Parlo ma resto anonima. Credo che sotto ci sia davvero qualcosa di brutto, verrà fuori il botto, nei prossimi mesi, mi creda, lavoro da una vita nel settore e questi stranieri... Ho una certa paura perfino a denunciare». È stata assunta come assistente alla poltrona. Racconta: «Vengo a sapere che assumono, vado al colloquio. Giocano al ribasso. Ho bisogno di uno stipendio. Accetto. Al terzo giorno comincio a farmi delle domande. Non c'è un dirigente sanitario e la strumentazione è vecchia. Mi hanno cacciata con una telefonata. "Si chiude". Ho più di cinquant'anni, mi dica lei, dove vado a trovarla, di questi tempi, un'altra occupazione, come faccio?». Ancor prima di nascere, le cliniche low cost organizzano l'arruolamento dei clienti. Pubblicità a tappeto. Promozioni su promozioni. Giocano sulla crisi. Prima visita gratuita, primo intervento gratuito, porta il figlio che lo curiamo gratis, porta il marito che la prima otturazione è regalata. La fidelizzazione del paziente. L'importante è cuocerlo fino alla firma. Si mettono in cantiere tot lavori: anticipo in contante, il resto con la firma sul contratto con una finanziaria. Racconta un cliente tradito: «Legga con me il contratto. Guardi questo passaggio: in caso di fallimento della società "il cliente deve rivolgersi esclusivamente alla stessa, non restando, nel frattempo, né escluso né sospeso l'obbligo di effettuare i rimborsi"». Li hanno fregati, colpiti. Ma non abbandonati. In redazione sono arrivate email di altri dentisti che si offrono volontari. Uno scrive: «Stiamo aprendo una catena di studi... Una nostra prima idea sarebbe quella di aiutare questi pazienti e fare un prezzo di favore. Ovviamente gratis non potremmo farlo, però cercheremmo di venire incontro il più possibile alle loro esigenze». Ci chiede se possiamo intercedere per lui. Andrea Galli agalli@corriere.it RIPRODUZIONE RISERVATA La scheda I centri Tre centri dentistici spagnoli, aperti a Milano, in diverse zone della città (in via Meda, in viale Monza nella foto, e in viale Monte Nero), sono stati chiusi improvvisamente lasciando a spasso dipendenti e clienti. Gli spagnoli sono spariti intascando i soldi dei pazienti (le vittime dei raggiri,

secondo le ultime stime, sono almeno 4.500), somme anticipate da finanziarie che ora esigono dai clienti il pagamento delle rate, anche a fronte di lavori incompiuti I materiali low cost I dentisti assoldati per lavorare in questi centri erano perlopiù giovani freschi di laurea, privi di uno studio dentistico proprio, forse talmente inesperti da utilizzare per i lavori (otturazioni, corone) materiale di risulta, proveniente da una sorta di mercato nero con origini in Francia I prezzi Nei centri dentistici di ultima generazione, e quelli degli spagnoli ne facevano parte, il dentista chiede in laboratorio una corona al massimo di 120 euro. Ma una di buona ceramica costa ai medici (sono i prezzi di Milano) tra 320 e 450 euro

Galli Andrea

Pagina 23

(10 giugno 2010) - Corriere della Sera

AII.3



FNOMCeO

*Il Presidente
della Commissione per gli iscritti
all'Albo degli Odontoiatri*

FNOMCEO 10/06/10
RGP.0006457 2010
CI. 20.01/13

Dr. M. Poladas

Dott.ssa S. Buongiorno

**Ai Presidenti delle Commissioni Provinciali
degli Iscritti all'Albo degli Odontoiatri**

Indirizzi e-mail: ORDINI

Indirizzi e-mail: PERSONALI

Oggetto: Strutture "Low Cost"

Cari Colleghi,

notizie giornalistiche sempre più preoccupanti confermano la correttezza della posizione che abbiamo sempre assunto di contrasto al proliferare di iniziative di "odontoiatria low cost" che dietro la "consueta motivazione" di abbassare i costi nascondevano soltanto il desiderio di guadagni immediati a tutto scapito di una vera tutela della salute odontoiatrica.

La magistratura, mi auguro, farà i suoi accertamenti e le gravi conseguenze che si stanno verificando troveranno i responsabili a cui addebitare penalmente e civilmente i gravissimi danni causati.

Nel contempo, anche gli Ordini, svolgeranno, come sempre al meglio il proprio ruolo, nei limiti e nel rispetto delle norme di legge e dei dettami del codice deontologico.

Nel recentissimo Consiglio Nazionale del 4 Giugno u.s., avevamo deciso all'unanimità l'intervento di tutti i Presidenti CAO al fine di convocare i direttori sanitari di queste cliniche: Vitaldent, Dental Pus e quant'altro, allo scopo di rendere edotti i giovani colleghi che spesso vengono coinvolti in questi incarichi, sfruttando anche la loro ingenuità, sulle responsabilità penali che la legge attribuisce loro per quanto concerne la qualifica degli operatori che lavorano nei centri, la diffusione di messaggi pubblicitari distorsivi ed ingannevoli e l'adeguatezza delle strutture sanitarie.

La questione assume ora ulteriore urgenza considerando quanto si sta verificando e pertanto, oltre a rinnovarvi l'invito ad attivarvi per dare concreta attuazione alle decisioni del nostro Consiglio Nazionale, Vi invito a dare collaborazione attraverso l'apertura di un dibattito permanente fra noi su queste problematiche che stanno dimostrando tutta la loro pericolosità con il conseguente allarme sociale.

Non posso esimermi dal ricordare le molte istituzioni, prima fra tutte l'Antitrust, che ci hanno sempre accusato di corporativismo, "inneggiando" alla libera concorrenza che avrebbe finalmente ricondotto alla ragione i dentisti italiani troppo esosi e chiusi nei loro privilegi!

Quello che sta accadendo, Vi allego le notizie riportate in più occasioni dal Corriere della Sera, è la migliore dimostrazione che forse non sbagliavamo quando pur fra tante difficoltà denunciavamo i problemi di un'odontoiatria "imprenditoriale", dimentica della sua natura di professione intellettuale fatta secondo le regole del commercio e della vendita e non della deontologia professionale.

Nel ringraziarVi per quello che potrete fare, Vi saluto cordialmente.

Giuseppe Renzo



All.4

Gentile Direttore,

l'articolo di ieri, 8 giugno, sulla chiusura di uno studio dentistico a Milano per fuga (truffaldina) dei titolari mi ha indotto ad inviarLe qualche riflessione su di un certo modo di fare odontoiatria. Non per il caso in sé, in qualsiasi tempo o settore si sono registrate delle truffe, ma per il contesto che propone e di cui nessuno si meraviglia più.

E' significativo l'elenco dei tanti personaggi nominati nell'articolo, a vario titolo afferenti alla "poltrona" di quello studio: i due titolari, con un ruolo non meglio definito di imprenditore/finanziatore/amministratore/gestore; dieci tra centraliniste e segretarie, di cui una alla reception che si oppone alla debacle con calma e gentilezza; una responsabile (deduco dal fatto che non fosse presente) amministrativa, aggirata e meravigliata; un responsabile sanitario, figura sottointesa ma obbligatoria per legge, che non mi meraviglierei se neanche ci fosse; il direttore della comunicazione della Vitaldent, ex fornitrice del marchio in franchising fino allo scorso novembre, disposto ad aiutare i vecchi clienti non si sa se per questione di immagine o per il senso di colpa di aver promosso pubblicitariamente qualcuno di indegno; quattordici dentisti che immagino con l'amletico dubbio (vista la differenza tra ciò che si razzola, il libero mercato, e ciò che si predica sempre meno, il Codice Deontologico) se la prima responsabilità fosse verso il datore di lavoro o il proprio paziente.

"Last but not least", quella parte dei seimila clienti/pazienti (sarebbe interessante sapere come venivano considerati nello studio in questione) "imbestialiti" perché, tra l'altro, si trovano a pagare molto di più quello che probabilmente pensavano di pagare molto di meno (questione resa drammaticamente più grave dalla crisi). Persone alle cui storie si aggiungerà, oltre al furto di soldi, il danno della fiducia tradita. Una fiducia che, seppur confermata da quel 75% di pazienti che identificano lo studio dentistico (inteso come studio medico-odontoiatrico e non come supermarket della sanità) con il proprio dentista, sembra patire l'attacco di un sistema sempre più ricco di "businessman" maggiormente interessati alla vendita di prestazioni che alla tutela della salute. Lo dimostra l'episodio riportato che purtroppo, però, non è unico.

Quello che serve è accelerare al massimo una riforma delle professioni che dovrebbe definire quando si deve fare informazione e non pubblicità; stabilire il ruolo delle società nell'ambito delle professioni protette; confermare le peculiarità delle professioni intellettuali quali garanti di diritti costituzionali (salute, giustizia, ecc.) oltre che di parte.

Il tutto prima che un certo tipo di rapporto medico/paziente (quello basato sull'Alleanza Terapeutica) faccia la fine dei calzini e delle scarpe logore lasciate nella valigia – trucco dai nostri due titolari: da buttare.

Nel ringraziarLa per l'attenzione Le invio i miei più cordiali saluti.

Valerio Brucoli

Presidente Albo Odontoiatri Ordine dei Medici Chirurghi e Odontoiatri di Milano

AII.5

IN VIALE MONZA CONTROLLI NEI PC. UNO SPORTELLO DI ASSISTENZA LEGALE PER I RAGGIRATI

Dentisti in fuga, denunce e debiti

«Io, costretto a vendere l'auto»

Le segnalazioni dei clienti truffati. L'Ordine: troppi medici manager

MILANO - Alessandro M. è un ex paziente della «Clinica odontotecnica» di viale Monza. Racconta: «Ho 35 anni. Ho perso circa 5.000 euro emi toccherà vendere la macchina per ovviare all'esborso, nonostante abbia ancora mezza bocca da sistemare». Nicolas Charles è un ex dentista dello stesso centro: «Ho 32 anni, laureato a 23, da allora master, tirocinio, specializzazioni, studio, molto studio. Non è vero che noi giovani medici manchiamo di deontologia. A me spiace che tanti si ritrovino con ponti e impianti interrotti. Mi fa più male questo che i due mesi di stipendio che non avrò mai più».

Uno in viale Monza, appunto. Il secondo in via Meda. L'ultimo in viale Monte Nero. Tre centri dentistici, tutti di proprietà di spagnoli, cinque in tutto, forse prestanome, tutti scappati, chissà dove. Un morbo spagnolo gira per il settore dentistico. Qualcheduno del mestiere dice che è soltanto l'inizio. Che arriverà il botto. Che ci sarà altra gente rovinata. Che fare? Gli odontotecnici di Confartigianato chiedono «l'intervento dell'Ordine dei dentisti». Eccolo, l'Ordine, con il presidente milanese Valerio Brucoli. Dice: «La tradizionale fiducia nei nostri medici sembra patire l'attacco di un sistema sempre più ricco di businessman, maggiormente interessati alla vendita di prestazione che alla tutela della salute». Infatti li chiamano dentisti low cost. Hanno prezzi più bassi. Se alla fine fossero «prezzi più giusti»? Il dubbio, ieri, con numerose email al giornale, è stato posto dagli odontotecnici, che in laboratorio realizzano i lavori utilizzati dal dentista.

Racconta Cesare G.: «Mediamente moltiplicano per quattro il prezzo delle nostre protesi...». Alberto Battistelli è presidente del Cio, il Collegio italiano odontotecnici. Dice: «Inizieremo una campagna "trasparenza". Contro gli scandali delle protesi low cost ma anche contro gli scandali creati dai dentisti». Alessandro Cristiano Staffelli, a capo dell'Aio (Associazione italiana odontoiatri) della Lombardia annuncia la nascita di un «Dipartimento legale» per i raggirati. Aggiunge, Staffelli, che «è importante regolamentare la pubblicità sanitaria. Ai liberi professionisti impone restrizioni, mentre alle società sembrerebbe di no».

Difatti, queste ultime, sulla pubblicità, ossessiva, martellante, ci costruiscono basi, fortune e ricchezze. Il secondo passaggio è attrarre clienti da solleticare con i primi interventi gratuiti o scontati, infine da ancorare a vita, con i contratti con le finanziarie, che versano subito la somma al dentista e poi esigono a prescindere il rispetto delle rate, senza se e senza ma. Ancora il presidente dell'Ordine Brucoli auspica «l'accelerazione di una riforma delle professioni e lo stabilire il ruolo delle società nelle professioni protette». E ancora gli odontotecnici di Confartigianato chiedono al Governo di «garantire la regolarità nella produzione delle protesi minata dai dispositivi provenienti da Paesi esteri», da una concorrenza insomma «sleale».

Il settore è in subbuglio, stranito e sconvolto dall'invasione estera. Gli studi diciamo tradizionali da una parte e i low cost dall'altra. I dentisti più anziani e i giovani, che tendono — in prospettiva, garantiscono, è più redditizio — a non aprirsi uno studio bensì a rimanere liberi professionisti. C'è il made in Italy e ci sono gli arrembanti spagnoli. Rapidi, furbi, spregiudicati, così almeno raccontano dei cinque. Con delle eccezioni, certo. Prima di darsi alla latitanza, i due di viale Monza — Angel Aranda Gonzalez e Carlos Munoz Penalver — avrebbero ripulito i computer d'ogni dato sconveniente. Ma, pare, si sono lasciati dietro qualcosa: tabelle, nomi di telefono, informazioni varie, forse tracce.

Andrea Galli
11 giugno 2010