

Federottica Trento: un regolamento deontologico a tutela dei cittadini

Il neo eletto presidente Sergio Prezzi ha esposto al direttivo della territoriale il suo programma, che prevede un accordo tra professionisti della visione, oculisti e associazioni dei consumatori locali volto a chiarire in maniera trasparente le diverse competenze

Sergio Prezzi (*nella foto*), titolare del Centro Ottico Optometrico di Mori, in provincia di Trento, è stato eletto alla presidenza della Federottica provinciale, succedendo all'uscente Celestino Oliana. Nell'ambito del rinnovo delle cariche sociali, si è proceduto anche alla nomina di Rolando Zambelli a vice presidente, Gianfranco Passuello a segretario e tesoriere e Patrizia Oliana come consigliere. In occasione della prima riunione del direttivo, che si è tenuta l'8 novembre scorso, il neo presidente ha esposto quella che nei suoi intenti sarà la linea politica da seguire, per quel che riguarda la comunicazione sia verso i medici oculisti sia verso i cittadini e clienti. «L'intenzione è quella di gettare le basi per un accordo tra optometristi, oftalmologi e associazioni dei consumatori, sottoposto alla verifica da parte di un'organizzazione esterna di controllo che dovrebbe essere l'ente di certificazione UNI, che ha come scopo principalmente la tutela dei cittadini – dichiara a b2eyes TODAY Sergio Prezzi – L'obiettivo è dare vita a una sorta di regolamento deontologico, un atto condiviso di autodisciplina e di trasparenza, in modo che si definisca in maniera inequivocabile quelle che sono le aree di competenza dell'oculista e dell'optometrista.



Da portare a conoscenza dei cittadini anche tramite cartelli, evidenti e chiaramente leggibili, da esporre nei nostri studi e nei nostri negozi, dove si sottolinei che per un controllo periodico efficace che escluda la presenza di patologie è consigliata una visita oculista effettuata con regolarità». Tutto questo dovrebbe servire per evitare fraintendimenti nella presa in carico di un soggetto. «Nella convenzione sarà specificato che l'optometrista può anche seguire persone con una patologia per le problematiche della visione, purché ci sia il nullaosta del medico oculista, ma anche del neurologo o di un altro specialista, quale il pediatra o il neuropsichiatra nel caso dei disturbi dell'apprendimento: una figura di riferimento, che abbia indicato che siamo il professionista adeguato per quel tipo di problematiche e che ci ha coinvolto nel trattamento». Questo programma, che ha trovato il consenso del direttivo della territoriale trentina, si attuerà in più step che prevedono il contatto con i medici oculisti del territorio che desiderino aderire, «ma solo dopo un confronto in merito con la presidenza nazionale di Federottica, per averne l'avallo», conclude Prezzi.

Nau!, con Ferrara cresce in Emilia Romagna

Il nuovo store, di proprietà, è il nono nella regione del marchio italiano di occhiali con negozi



Lo spazio (*nella foto*) è situato all'interno del Centro Commerciale Il Castello, «uno dei più grandi dell'Emilia Romagna e punto di riferimento per lo shopping estense con, al proprio interno, oltre 100 negozi, bar e ristoranti», si legge in una nota di Nau!. Il nuovo negozio, che ha una metratura di circa 100 metri quadrati e impiega cinque addetti, va ad affiancarsi agli altri del brand in Emilia Romagna, dove è già presente a Bologna, con due punti vendita, Forlì, Imola, Parma, Piacenza, Reggio Emilia e Rimini. Con la nuova apertura sale a 105 il numero complessivo degli store Nau! in tutta Italia.

Ma gli occhiali devono proprio costar poco?

Soi, Aci e non solo: sembra che alcuni opinion leader li amino a basso prezzo dichiarato

Li ama la [Soi](#) che applaude campagne dove il prezzo al pubblico è se non gratuito, previa visita oculistica, ai minimi del mercato. Lo sostiene l'[Aci](#) che partecipa alla campagna sulla visione alla guida concependo una partnership con la più grande catena dell'ottica che permetterebbe al guidatore di acquistare occhiali e lenti performanti a meno di 100 euro. Lo ribadisce occhiali24.it, un sito Internet con i suoi banner su Virgilio, che decide autonomamente che il prezzo medio di un occhiale progressivo dall'ottico sia 600 euro e che loro lo forniscono, non prima di un controllo della vista da un ottico aderente all'iniziativa, a quasi il 70% in meno. Il prezzo basso dell'occhiale sembra tornare a essere la cartina di tornasole dell'ottica italiana nonostante la storia viaggi all'incontrario. Da dieci anni si fa bagarre di prezzo sugli occhiali progressivi e l'Italia resta fanalino di coda europea per penetrazione. Da vent'anni si fa guerra di prezzo sulle scatole di lenti a contatto e il numero di portatori attivi non cresce e il contattologo – ape regina – resta imbrigliato nelle trame dell'e-commerce casereccio. La memoria invece ricorda che solo l'investimento in cultura ha creato nuove opportunità. Oggi e non prima il pubblico paga il servizio della refrazione. Ora e non anni addietro il cliente apprezza prodotti oftalmici con trattamenti performanti. Adesso e solo adesso la personalizzazione delle lenti sta diventando un optional irrinunciabile per chi paga e una specializzazione per chi lo propone. E molte più persone amano gli occhiali belli e costosi.

In ultima analisi lavorare sul prezzo mi sembra ingeneroso per un settore che aspira a legittimazioni professionali serie e pericoloso per molti che vi appartengono. Se l'ottica è sopravvissuta numericamente alle crisi ricorrenti degli ultimi anni oggi, ad assestamento in corso, potrebbe perdere una fascia media che ha fatto la fortuna di tanti (il muscolo sta in piedi grazie all'osso) ma che vive una crisi di identità. Un consiglio da Robin Hood a chi si sente un po' prosciutto e mozzarella in mezzo alle due fette di pane? Uscite dal vostro negozio e ispiratevi a qualcosa che vi piace, anche agli esempi sopracitati. Introducetelo immediatamente nel vostro lavoro, fatelo "rotolare" tra la routine quotidiana e auguratevi che da questo piccolo sasso possa scatenarsi un cambiamento progressivo nella vostra azienda. Fatelo ora, non è mai troppo tardi. Anche i Rolling Stones continuano a cantare nonostante i loro settant'anni. pillole@nicoladilernia.it (foto di Fabio Bressanello)



iFast Cut, la telesagomatura è online

Dai Optical Industries ha attivato la nuova sezione dedicata, integrata all'interno dell'applicativo web per l'invio degli ordini iFast, che non richiede alcuna installazione su pc



Il nuovo sistema per la telesagomatura delle lenti online iFast Cut (nella foto, la locandina pubblicitaria), utilizzabile in procedura automatica o libera, propone all'ottico una serie di vantaggi in quanto «elimina i rischi legati agli errori in fase di montaggio e indica con chiarezza se la lente selezionata è di serie o di ricetta – si legge in una nota di Dai Optical – Inoltre, permette di inviare l'ordine online in tempo reale, è adatto a ogni tipo di montatura, garantisce estrema precisione nella definizione e nell'esecuzione dell'occhiale ed è preciso e funzionale su ogni tipologia di lente, con qualsiasi geometria, anche lenti bifocali». Tra le novità proposte da iFast Cut rientrano, ad esempio, «la nuova sezione traccia e sagomatura, l'invio automatico delle info di sagomatura dal tracer all'applicativo web, il calcolo spessori ad altissima precisione anche su lenti free form e la visualizzazione real 3D delle lenti», conclude il comunicato.



DUAL VISION

L'OCCHIALE **GIÀ PRONTO**
PER UNA VISIONE CORRETTA
DA VICINO E INTERMEDIO

SOLO DALL'OTTICO
OPTOMETRISTA

www.dualvision.it

