

Nas nei centri ottici: Federottica scrive alla magistratura

L'associazione di categoria ha inviato alle 33 Procure coinvolte dalla [denuncia](#) della Soi un dossier di oltre 50 pagine, «redatto con il contributo del nostro ufficio legale, con argomentazioni che riteniamo convincenti e che giustificano a livello professionale sia la presenza sia l'uso di particolari strumenti da parte del centro ottico», si legge su [federottica.org](#)



«Federottica ritiene, in questo modo, di dare un costruttivo contributo agli organi inquirenti per effettuare le indagini, tenendo però conto anche di tanti aspetti che la Soi, nelle sue segnalazioni, forse non ha ritenuto opportuno prendere in considerazione – prosegue la nota - Federottica, sempre nella sua veste di sindacato di categoria, sta effettuando su tutto il territorio nazionale dei corsi di aggiornamento a livello legale su queste tematiche, organizzati presso le associazioni provinciali richiedenti. Inoltre, mantiene vigile il controllo del territorio attraverso, ovviamente, le Federottica provinciali».

Sono tre i livelli che vanno considerati in questa vicenda, secondo l'associazione di categoria. «Nella denuncia della Soi vengono stigmatizzati strumenti che in un centro ottico si possono, senza dubbio alcuno, regolarmente tenere e utilizzare, quali, ad esempio, schiascopi e topografi corneali. Altri strumenti, con una doppia valenza diagnostica e tecnica, risultano decisamente utili all'ottico applicatore di lenti a contatto (ex D.M. 3 febbraio 2003), purché con finalità puramente tecniche: ad esempio il pupillometro, in particolar modo in fase di applicazione di lenti corneali multifocali. Il terzo e ultimo livello riguarda quegli strumenti, ad esempio il retinografo, che pur non essendo previsti né dalla legge né dalla giurisprudenza servirebbero in una logica costruttiva di collaborazione ottico optometrista-oculista, nella quale il tecnico si limita a scattare una fotografia per poi lasciare in via esclusiva al medico oculista la parte di refertazione e quindi di diagnosi», spiega a b2eyes TODAY il presidente di Federottica, [Andrea Afragoli](#) (nella foto), secondo il quale non si può trascurare l'evoluzione della tecnologia anche nel campo della strumentazione ottica e oftalmologica, purché nel rispetto delle rispettive prerogative professionali.

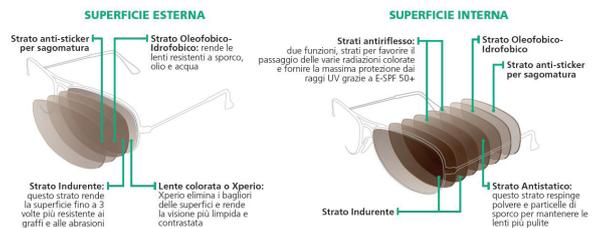
Galileo, cresce l'offerta di prodotti made in Italy

L'azienda oftalmica ha lanciato l'integrazione della colorazione abbinata al trattamento Neva Max Solaire UV nella sede produttiva di Milano

«L'integrazione della colorazione unitamente al trattamento migliorerà il livello del servizio offerto ai partner, garantendo non solo la massima fedeltà rispetto ai colori proposti nel campionario, ma anche una maggiore velocità e la possibilità di abbinare un trattamento premium come il Neva Max Solaire UV pure nelle colorazioni a campione - si legge in una nota della società - Nel sito milanese, in cui si concentra quasi totalmente la produzione delle lenti solari trattate con Neva Max Solaire, made in Italy di Galileo, verranno impiegate tinte vegetali capaci di garantire la massima durata nel tempo e la migliore stabilità cromatica».

Il trattamento può essere realizzato su lenti Galimar 1.5 di serie e di ricetta e Galipius 1.6 di ricetta, disponibili in dodici colorazioni, tra tinta unita e sfumate categoria 3 e 4. «In più, sulle lenti Galipius 1.6, il trattamento garantisce una maggiore resistenza ai graffi, grazie all'impiego di un particolare strato indurente – prosegue il comunicato - Neva Max Solaire UV di Galileo (nella foto, un'immagine illustrativa del prodotto) si compone di una doppia superficie, interna ed esterna, entrambe dotate di uno strato oleofobico-idrofobico, indurente, antistatico e antiriflesso sulla superficie interna. Inoltre è dotato del fattore di protezione E-SPF 50+ e una protezione completa dai raggi UV anche per le lenti in indice 1.5».

Composizione di una lente trattata Neva® Max Solaire UV



PROMO WOW 2.0
PROROGATA fino al
31 Dicembre 2017



Eyezen™



con EYE PROTECT SYSTEM™

Scopri di più su [myessilor.it](#)



Se il prezzo dell'occhiale lo fa il cliente

Per un giorno solo una catena regionale di ottica lancia una promozione che offre al cliente finale l'opportunità di decidere su montature selezionate il prezzo che intende pagare. Che sia l'ultima frontiera?



Nel Veneto di queste cose ne abbiamo già viste. Una in particolare ci è rimasta nel cuore. Quella dell'esperienza dell'osteria senza oste vicino a Valdobbiadene, la patria del Prosecco. In questa osteria le persone potevano sedersi, servirsi da sole vino e salumi per poi lasciare il denaro che ritenevano opportuno. Il tutto senza che l'oste intervenisse, se non per sistemare a fine serata e raccogliere le offerte elargite dai commensali. Una bella favola interrotta dalla Finanza che nel 2014 inflisse una multa all'oste di 64 mila euro, indignando l'intero paese e perfino *Le Iene*, che ne fecero un servizio.

Sempre in Veneto, il 24 giugno Ottica Veneta, già SpacciOcchiali, ha proposto al cliente, oltre al 50% di sconto applicato sul valore dell'occhiale che lui stesso sceglie, di indicare l'effettivo prezzo che intendesse pagare alla cassa quella montatura (*nella foto, la pubblicità dell'iniziativa*). Se in prima battuta questa promozione "run and win" può sembrare un'idea simpatica partorita da un pubblicitario o dallo stesso titolare dei negozi per creare un grande afflusso in una giornata di sole e di mare, in sé la cosa nasconde il serpente della mela di Adamo ed Eva. In un contesto di mercato dove tutto nell'ottica è rimesso in discussione, aggiungere anche la variabile decisionale del prezzo mi sembra una bella miccia.

Se nel caso dell'oste la discrezione dell'offerta sta all'educazione del commensale, qui rischiamo che a breve l'occhiale commerciale diventi come il telefonino. Venduto o regalato, immaterialmente, a rate in abbonamento telefonico.

L'ottica non è nuova a queste magie. In passato è toccato alla scomparsa della prestazione professionale e ancora oggi essa rappresenta la "civetta" di molti operatori. E se si riuscisse anche in questa magia? La scomparsa del premontato, della contattologia e in un prossimo futuro della lente progressiva commerciale non ci hanno insegnato nulla. Evidentemente se toccasse anche la montatura, questo gioco di magia, ci potremmo trovare paradossalmente lanciati in uno scenario avveniristico. Dove, ad esempio, il cliente finale cambia, alla scadenza di un contratto, ogni 18 mesi le sue lenti con una montatura compresa nel pacchetto. Suona meglio così, vero? Ma quand'è che la strategia nel retail dell'ottica inizieranno a farla i negozi professionali anziché le catene commerciali? pillole@nicoladilernia.it

ConfOttici Pisa sostiene il gioielliere indagato per omicidio

A metà giugno Daniele Ferretti, durante una rapina nel suo punto vendita, ha reagito e ucciso a colpi di pistola uno dei due ladri: lunedì scorso si è tenuto un presidio davanti alla sua attività in via Battelli cui ha partecipato in segno di solidarietà anche l'Assopto locale

Un centinaio di persone ha preso parte al sit in del 26 giugno (*nella foto, tratta dalla pagina Facebook di Confcommercio Provinciale di Pisa*) a supporto di Ferretti, «una persona perbene». Così **Alessandro Simonelli**, presidente di ConfOttici Pisa, la sezione degli ottici all'interno della Confcommercio provinciale, descrive a b2eyes TODAY l'orefice, 69 anni, attualmente indagato per omicidio volontario. «Il suo punto vendita è sì una gioielleria, ma anche un centro ottico – afferma al nostro quotidiano il professionista toscano – Come ConfOttici gli siamo molto vicini: personalmente ho subito furti con scasso, ma, negli anni Ottanta, sono stato coinvolto in una rapina a mano armata nell'oreficeria e ottica di famiglia. Ero molto piccolo, però quell'evento mi ha lasciato comunque un segno indelebile. Per Ferretti si trattava, invece, dell'ennesimo episodio». Simonelli segnala che Ferretti è stato anche uno dei primi docenti dell'istituto Fascetti di Pisa, dove è attivo il corso di Ottica.

«Il presidio ha rappresentato per ConfOttici Pisa un segnale molto importante – sottolinea il presidente dell'associazione – La nostra città non è più sicura come una volta: soprattutto di sera, verso le 20, all'ora di chiusura delle attività, quando l'incasso è maggiore, chiediamo alle Istituzioni un presidio in tutte le zone».



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

