



LA PROFESSIONE DELL'OTTICO

1. PREMESSE

La crisi che sta attraversando il commercio e investendo le piccole imprese, interessa anche le catene di ottica ed ha sfiorato, se pur marginalmente, anche i negozi di proprietà di coloro che ci lavorano, affiancati, mediamente, da componenti il nucleo familiare e/o da uno o più dipendenti. A fronte di questa situazione la richiesta di professionisti preparati è andata aumentando, vuoi per l'aumento dei negozi di ottica localizzati nei centri commerciali (che richiedono un grande numero di addetti in relazione ad orari di apertura che si articolano in molte ore giornaliere, comprese buona parte delle domeniche), vuoi per gli sviluppi che il settore dell'ottica ha avuto e sta avendo: nelle lenti oftalmiche; nei materiali con cui vengono costruite le lenti a contatto che richiedono, conseguentemente nuove tecniche applicative; nella strumentazione; negli ausili per ipovisione; ecc.

Tali sviluppi, il più delle volte, non sono alla portata di coloro che, nel corso degli anni, non hanno curato il proprio aggiornamento o si trovano oggi nella necessità, oltre a seguire corsi di aggiornamento, di assumere personale qualificato preparato in Istituti di livello.

La necessità di agire ed incidere profondamente sulla preparazione dei nuovi operatori (il più delle volte figli di Ottici) e sull'aggiornamento di una categoria che purtroppo non è stata inserita nel sistema degli ECM, al fine di rendere sempre più competitive le proprie aziende e professionalmente preparati gli operatori che vi lavorano, è stata fortemente sentita, negli ultimi anni, da Confcommercio Toscana e dalla Federottica, associazione degli Ottici-Optometristi.

Da tali presupposti è nata, a luglio 2013, la SIOO, sotto l'egida di Confcommercio Toscana e composta da un team di docenti di rinomata fama e professionalità.



Ad oggi la scuola, in collaborazione sinergica con Mentore Confcommercio Toscana srl (agenzia formativa accreditata dalla Regione Toscana), sta realizzando riconosciuti per l'Abilitazione all'Arte Sanitaria Ausiliaria di Ottico Diploma di Ottico) e promuove attività di aggiornamento per gli ottici associati a Confcommercio.

La presente relazione è il frutto dell'analisi del fabbisogno rilevato tra gli associati Confcommercio e la lunga conoscenza del settore del Prof. Silvano Abati, Direttore della SIOO e docente di fama internazionale sui presenti temi

2. IL CONTESTO NORMATIVO DI RIFERIMENTO

L'attività di ottico (insieme alle attività di odontotecnico, meccanico ortopedico ed ernista e infermiere) è stata definita, all'art. 1 del R.D. n. 1334 del 1928 e all'art. 99 del R.D. n. 1265 del 1934, come "arte ausiliaria delle professioni sanitarie".

A seguito della modifica operata dall'art. 1, comma 1, della legge n. 42 del 1999, anche le "arti ausiliarie delle professioni sanitarie" sono diventate "professioni sanitarie" e sono disciplinate in due provvedimenti normativi:

- il R.D. 27 luglio 1934, n. 1265, contenente i principi generali della materia, in cui è stato trasfuso, fra l'altro, il precedente R.D. 23 giugno 1927, n. 1264;
- il R.D. 31 maggio 1928, n. 1334, costituente regolamento attuativo del R.D. n. 1264 del 1927.

L'attività di ottico è soggetta all'applicazione della direttiva sulla produzione di dispositivi medici, prevista dal Decreto Legislativo 24 febbraio 1997, n. 46 in applicazione della direttiva 93/42/CEE che prevede, tra l'altro, la registrazione al Ministero della Salute dei responsabili dell'emissione in commercio dei dispositivi medici (art. 13).

Infine, come successivamente puntualizzato dal Ministero della salute, l' esercente attività di ottico assume la qualificazione di fabbricante di dispositivi medici su misura e non di assemblatore e, pertanto, è soggetto anche alle disposizioni del D. Lgs. n. 46 del 24 febbraio 1997 per gli adempimenti relativi ai dispositivi medici prodotti e commercializzati.

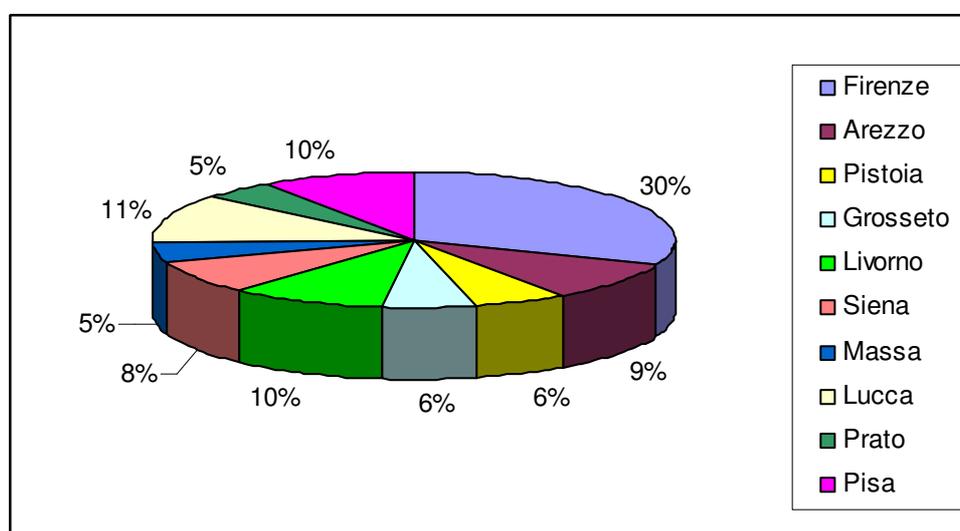
3. IMPRESE OPERANTI IN ITALIA E IN TOSCANA

Il numero di attività commerciali presenti in Italia è piuttosto consistente; è una professione che sembra non conoscere crisi in cui si contano oltre 10.500 unità.

Tra queste, circa 1500 appartengono a catene (*Salmoiraghi Viganò, Avanzi, Randazzo, Angiolucci*, ecc) mentre le altre sono di proprietà di singoli imprenditori che possono possedere anche più di un negozio. A loro volta, i “singoli imprenditori” possono consociarsi in gruppi (quali *Vision Service, Green Vision, Visionet, Gol, Ottici Associati, Opto IN, Occhibelli Group*, ecc) che possono arrivare ad avere anche più di 200 associati.

Il numero degli addetti del settore è ancora più rilevante, si stima che gli ottici diplomati siano più di 15mila.

Per quanto riguarda la Toscana, i dati parlano di circa 950 attività localizzate in maniera pressoché omogenea su tutte le province, con un ovvia superiorità nel capoluogo.

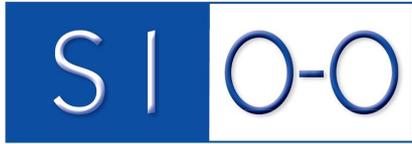


Se si escludono i negozi posizionati nei centri commerciali, si tratta in prevalenza di aziende in cui opera il proprietario con un numero di dipendenti che, mediamente, può andare da uno a sei. In alcuni casi all’interno del negozio lavorano solo persone facenti parte il nucleo familiare.

Da sottolineare inoltre che la professione di ottico generalmente si tramanda di padre in figlio; un trasferimento da una generazione all’altra di un patrimonio di know-how e competenze di gestione, acquisite in anni di esperienza che deve essere supportato da una formazione specifica e tecnica, e non solo per gli obblighi di legge legati all’abilitazione alla professione.

4. PROFESSIONE OTTICO: CARATTERISTICHE E COMPETENZE PROFESSIONALI

La figura professionale dell’Ottico regolamentata dal Decreto 28 Ottobre 1992 del Ministero della Sanità ed il cui Profilo Professionale e contenuti didattici sono stabiliti con DGR 1132 del 30 Ottobre 2000 stabilisce che “L’Ottico, alla luce delle possibilità date dallo sviluppo scientifico e



tecnologico del settore, è un professionista che, munito di necessaria abilitazione, confeziona, appresta e vende direttamente al pubblico occhiali e lenti su prescrizione del medico, a meno che si tratti di occhiali protettivi o correttivi dei difetti semplici di miopia e presbiopia, esclusi l'ipermetropia, l'astigmatismo e l'afachia (R.D. 31 Maggio 1928, n 1334, art.12)".

In tale attività egli applica le acquisizioni scientifiche dell'ottica oftalmica, dell'ottica fisiologica e dell'Optometria che utilizza le strumentazioni che l'evoluzione tecnico-scientifica rende sempre più complesse. Egli, quindi, provvede alla determinazione delle caratteristiche ottiche delle lenti oftalmiche, ed alla individuazione e localizzazione dei loro difetti, secondo i dati della prescrizione del medico, a collocare correttamente nell'armatura (la 'montatura' degli occhiali) le lenti oftalmiche dotate delle caratteristiche individuate sulla base della diagnosi e prescrizione compiuta dal medico o dei dati rilevati in proprio. Provvede, inoltre, ad aggiustare o modificare meccanicamente le lenti a contatto alle stesse condizioni di quelle oftalmiche.

L'ottico esercita la sua attività in larghissima prevalenza all'interno di attività commerciali, dove può assumere una posizione di lavoro autonomo, quando è titolare dell'impresa commerciale, e una posizione di lavoro dipendente, operando con mansioni di impiegato tecnico presso imprese commerciali di altrui proprietà. A queste attività – che potremo definire più classiche – si aggiungono anche l'attività di ricercatore e sviluppatore in ambito aziendale che si occupa della realizzazione vera e propria delle diverse tipologie di lenti correttive, rappresentante di prodotti per ottica con specifiche competenze tecniche.

Quella dell'ottico-optometrista è una professione sempre più richiesta da parte delle aziende e sempre più persone si indirizzano verso questo settore per creare la propria professionalità. Si tratta, infatti, di un settore in continua evoluzione in cui le innovazioni nei prodotti e nelle strumentazioni impongono un'alta professionalità; non si tratta di semplici commessi - con competenze legate alla comunicazione e l'attenzione al cliente - ma di professionisti con competenze tecniche specialistiche.

In particolare, alcuni fattori hanno influito negli ultimi anni sull'incremento di richieste di ottici diplomati:

- a) l'apertura di negozi all'interno dei numerosi centri commerciali che sono sorti negli ultimi anni e che hanno un'apertura di oltre 10 ore, comprensiva anche di numerose domeniche, obbliga la proprietà ad avere - in relazione alle dimensioni del punto vendita - circa 4/8 dipendenti che,



generalmente sono diplomati o, invitati dalla proprietà, a frequentare una scuola ed acquisire il diploma di ottico;

- b) gli sviluppi tecnologici nelle lenti oftalmiche (lenti progressive, lenti progressive personalizzate, lenti per vicino–intermedio, lenti asferiche di ultima generazione, lenti filtranti foto selettive, lenti per patologie oculari, ecc) stanno imponendo ai rappresentanti delle aziende di essere figure in grado di presentare tecnicamente e consigliare tali novità;
- c) gli sviluppi nei materiali e nelle tecniche costruttive delle lenti a contatto che “obbligano” gli operatori a continui corsi di aggiornamento e/o assumere giovani ottici con una preparazione al passo dei tempi (lenti a porto continuo, lenti a geometria inversa, lenti per la correzione di alti astigmatismi, lenti per ortocheratologia, ecc.);
- d) l’introduzione sul mercato di una enorme quantità di sostituti lacrimali. Tali prodotti altamente innovativi sono stati inseriti in un mercato non adeguatamente e correttamente informato sulle possibilità di sviluppo economico che tali prodotti possono apportare all’attività commerciale, non fosse altro perchè implicano che il cliente si rechi con regolarità nel punto vendita;
- e) all’interno delle aziende produttrici di lenti e all’interno delle aziende di montaggio è ormai “obbligatoria” la presenza di dipendenti diplomati in ottica al fine di essere in grado, per quanto possibile, di rispondere alle richieste degli ottici che, lavorando all’interno di un negozio, non sono sufficientemente aggiornati sulle novità di prodotto;
- f) il passaggio generazionale da padre a figlio tipico di questo settore, fa sì che i figli degli ottici appena terminato il ciclo d’istruzione si iscrivano a corsi abilitanti per poter portare avanti l’impresa di famiglia ampliarla, eventualmente, con un altro punto vendita.

5. FABBISOGNI FORMATIVI

I fabbisogni formativi del settore si distinguono in tre grandi rami:

- formazione iniziale necessaria per l’abilitazione alla professione (corso per tecnico qualificato ottico);
- formazione continua per l’aggiornamento delle competenze tecnico professionali (corsi e seminari su tematiche specialistiche);
- formazione continua per l’aggiornamento delle competenze trasversali (tecniche di comunicazione e vendita, gestione aziendale, lingua inglese, ecc).



L'utenza dei corsi è assolutamente varia sia in termini di età che di competenze e professionalità pregressa e cambia, ovviamente, a seconda della tecnicità dei corsi.

Nei corsi di abilitazione, si riscontra un buon numero di neo diplomati che si affacciano *ex novo* a tali tematiche ma anche persone con competenze specifiche nel settore con titoli che da soli non abilitano alla professione (laureati in ortottica, laureati in ottica optometria, tecnici di laboratorio ottico) ed infine soggetti che lavorano già nel settore e che vogliono prendere l'abilitazione per ampliare il proprio bagaglio professionale. Tra quest'ultimi si individuano sia giovani che hanno iniziato come commessi in negozi di ottica, sia rappresentati di materiali ottici, sia proprietari e soci di negozi che fino ad oggi si sono avvalsi di professionisti abilitati per la gestione delle attività. Il bagaglio culturale pregresso quindi è spesso vario e difforme: si rende di conseguenza sempre necessario il ricorso a prove in ingresso così da riuscire ad omogeneizzare al meglio le classi e dar vita a programmi formativi tarati sull'utenza.

Il riconoscimento crediti è d'obbligo per chi già lavora nel settore e chi ha lauree o diplomi nel settore (in particolare la stessa normativa regionale prevede un riconoscimento credito pari all'80% per i laureandi e all'85% per i laureati in ottica e optometria, e l'accesso diretto al secondo anno per i laureati in ortottica)

Per quanto riguarda i corsi di aggiornamento, l'utenza si fa più omogenea in termini di competenze pregresse: per questi soggetti la molla fondamentale alla formazione è spesso un forte interesse per singoli argomenti, o per passione personale o perché sono temi che si sono presentati frequentemente in azienda.

L'abilitazione alla professione – Corso biennale e corso triennale

L'abilitazione alla professione si consegue esclusivamente attraverso i corsi di formazione di competenza regionale (in Toscana, di competenza delle province a cui – ad oggi e fino all'entrata in vigore della legge regionale di riordino delle funzioni provinciali ai sensi della *legge n. 56 del 7 aprile 2014* – è stato in capo il riconoscimento di suddetti percorsi).

In tutta Italia sono operanti sette Università dove è attivo il Diploma di Laurea in Ottica e Optometria che però non abilita all'esercizio della professione e quindi i laureati hanno comunque la necessità di completare il loro percorso formativo con gli insegnamenti tecnico pratici previsti dai suddetti corsi ma non dai piani di studio universitari. Stessa situazione deve essere considerata per i laureati in Ortottica assistente di oftalmologia.



Per accedere alla professione sono previsti due percorsi: il **biennale** a cui si accede a seguito del conseguimento del diploma di maturità (1980 ore complessive) e il **triennale** per il quale è sufficiente l'ammissione al terzo anno di scuola media superiore (3060 ore complessive). I contenuti sono stabiliti a livello nazionale ed entrambi recepiti in Toscana nel Repertorio Regionale dei Profili Professionali.

Questo il dettaglio delle conoscenze e competenze stabilite dalla DGR 1132 del 30 Ottobre 2000:

- Conoscere l'ottica fisiologica, le ametropie dell'occhio
- Conoscere gli strumenti optometrici ed oftalmologici
- Conoscere le tipologie delle lenti a contatto e le metodologie per la loro applicazione
- Conoscere il linguaggio tecnico del settore ottico
- Conoscere le basi dell'anatomia, della citologia e dell'istologia
- Conoscere le basi della chimica e della fisica
- Conoscere le norme di settore e il diritto aziendale e commerciale
- Essere in grado di scegliere la lente più idonea in funzione dell'ametropia, delle esigenze visive e dell'attività lavorativa del cliente
- Essere in grado di approntare l'occhiale con i relativi controlli e riparazioni
- Essere in grado di determinare la lente a contatto più appropriata, di applicarla e consigliarne la manutenzione.
- Essere in grado di relazionarsi con il cliente, capirne le esigenze e fidelizzarlo
- Essere in grado di utilizzare il personal computer, i software di gestione del magazzino prodotti e i database per la gestione dei clienti

Si spazia da materie squisitamente tecniche a materie più trasversali ma assolutamente importanti per lavorare al pubblico che rendono il corso completo a tutti gli effetti.

Una attenta analisi ha portato alla luce un forte abbandono scolastico negli ultimi anni e che ha messo in evidenza che molte persone sono rimaste escluse dalla possibilità di accedere a tale professione non avendo un diploma di scuola media superiore. Tale scelta ha colpito sia imprenditori/proprietari di negozi di ottica che hanno dei figli in tale situazione sia coloro che, impiegati da anni in una attività commerciale ma senza l'abilitazione, si sono visti tagliati fuori dalla possibilità di svolgere mansioni più remunerative all'interno del proprio ambiente di lavoro.

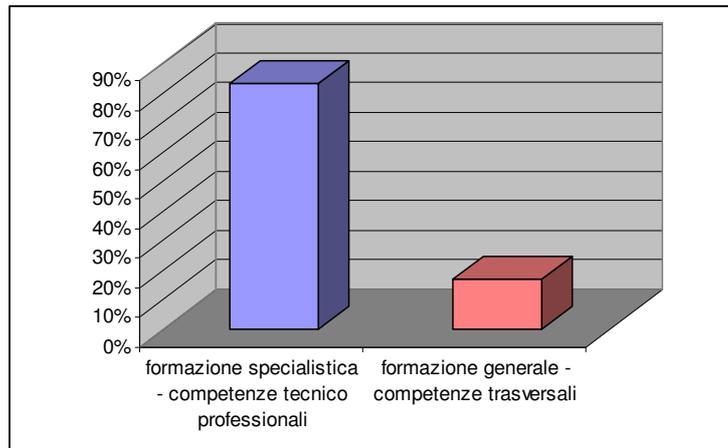


Dall'altro lato va anche detto che l'attivazione dei corsi triennali è difficile in quanto – essendo molto lungo e richiedendo un approccio agli argomenti più scolastico (per colmare le lacune degli allievi su argomenti che solitamente vengono trattati nelle scuole, es geometria e disegno) sono molti costosi e con un alto tasso di abbandono.

L'aggiornamento professionale

Gli sviluppi continui: nelle lenti oftalmiche, nei polimeri per lenti a contatto, nelle tecniche applicative, nelle attrezzature di uso dell'ottico sempre più sofisticate, nell'uso di sostituti lacrimali all'interno di attività commerciali, nel recupero funzionale dei soggetti ipovedenti mediante l'uso di ausili sempre più tecnologici, nella compensazione dei soggetti con vista fragile (soggetti ai limiti dell'ipovisione), stanno trasformando radicalmente quelle che erano le necessità dei vecchi operatori, richiedendo un aggiornamento continuo. Si rileva quindi la necessità dell'acquisizione di una professionalità più ampia ed estesa e che non si limiti all'acquisizione e l'aggiornamento di competenze specialistiche ma inquadri l'ottico in una sinergia di collaborazione con altre figure professionali: ortottista assistente di oftalmologia; l'oculista; il medico di base, ecc. La crescita e l'arricchimento professionale costituiscono un mezzo e non un fine per l'eccellenza del centro ottico: erogare professionalità significa aumentare il valore professionale che il cliente percepisce nel centro ottico e quindi fidelizzarlo. In questa logica i giovani diplomati spesso proseguono – in soluzione di continuità - i loro studi facendo corsi di Optometria e/o di Contattologia.

Per la maggior parte, gli ottici prediligono percorsi formativi specialistici, anche se ultimamente si nota anche un certo interesse per corsi più trasversali sulle tecniche di comunicazione, sul marketing e l'uso delle nuove tecnologie, sul business management., lingua inglese.



Si rileva anche poi un forte interesse per corso tecnico pratici, con esercitazioni in laboratorio

Tra i temi specialistici più richiesti:

- Corsi di ipovisione e riabilitazione visiva mediante ausili ottici ed elettronici.
- Corsi modulari di ipovisione (corsi che entrano nello specifico dell'ipovisione articolati su più incontri che permettano, a chi li segue, di avere un quadro generale sull'iter per trattare un ipovedente e nello specifico il proprio ruolo in relazione alle competenze).
- Corsi sulle lenti progressive a porto abituale e per vicino-intermedio.
- Corsi di preparazione sull'utilizzo di sostituti lacrimali.
- Corsi sulla protezione oculare e sull'uso di lenti foto-selettive per patologie oculari.
- Corsi sull'uso di strumentazione quali il pachimetro e la lampada a fessura.
- Corsi di contattologia e sull'applicazione delle lenti a contatto morbide.
- Corsi di contattologia specialistica, come ad esempio sul tema dell'uso delle lenti in età pediatrica e adolescenziale.
- Corsi sull'astigmatismo adattivo-funzionale.
- Corsi sulle abilità visive.

Firenze, 4 Giugno 2014

Mentore

Dott.ssa Stefania Bernocchi

Il direttore SIOO

Dott. Silvano Abati