

€ 2

N. 20 SETTIMANALE - 13 MAGGIO 2026

VANITY FAIR



SAYF

LE SUE MILLE
VITE, LA MUSICA
E I SOLDI CHE
«NON COMPRANO
IL TEMPO
E L'AMORE»

MATERNITÀ

UNA SCRITTRICE
RACCONTA LA STORIA
DI SUA FIGLIA,
NATA CON
LA GESTAZIONE
PER ALTRI

E POI:

BIENNALE ARTE

GUIDA D'AUTORE
A VENEZIA, TRA LA GIOIA
E QUALCHE POLEMICA

Marion Cotillard

VI SVELO LA FORMULA
DELLA MIA LIBERTÀ

IN EDICOLA IL 6 MAGGIO 2026

ISSN 1723-6673

60020



9 771723 667009



«L'OBIETTIVO È MANTENERE LE CARATTERISTICHE DEL VOLTO»

L'ASCESA DELL'ORAL CARE

Un approccio che alimenta una nuova domanda, sempre più a misura di individuo, quella dello *smile design*. Tra gli investimenti di bellezza, infatti, il più diffuso è quello dell'*oral care*, come confermano ricerche di mercato che provano l'espansione del settore dell'applicazione di faccette dentali, che si prevede arrivi a valere 3,4 miliardi di dollari entro il 2028 (dati di *KBV Research*), in un mercato globale di 610,4 miliardi di dollari entro il 2030 (analisi di *Grand View Research*). Nascono così cliniche specializzate per valorizzare il sorriso a 360°. «L'obiettivo è la ricerca dell'identità, come è successo con la medicina estetica, che prima proponeva solo filler riempitivi e oggi cerca invece di mantenere le caratteristiche del volto. Oggi l'odontoiatria punta sulla salute e sul miglioramento impercettibile», chiarisce Clotilde Austoni, specialista in chirurgia odontostomatologica, che in giugno aprirà il suo *Atelier del Sorriso* a Milano. «Per un progetto di *smile design* si parte dalla raccolta di informazioni

per studiare il caso e poi si modella digitalmente la nuova forma della bocca, la lunghezza dei denti e si fa una simulazione in 3D. Poi è la volta della prova fisica in poltrona, lo *Smile Mockup*, con un materiale provvisorio. Il paziente così, oltre a vedere il progetto digitale, lo prova in bocca e può guardarsi allo specchio. I restauri oggi sono sempre più conservativi, a partire dall'allineamento con apparecchi invisibili, fino alle faccette in composito in resina che non intaccano il dente naturale. Poi, se necessario, si procede ad armonizzare le proporzioni della bocca, con l'intervento del medico estetico».

COME PER LA PELLE

Nella routine di benessere l'oral care è sempre più sofisticata anche nelle fasi di mantenimento a casa. A partire dallo spazzolino – che i dentisti consigliano rigorosamente elettrico – per garantire una pulizia profonda. Non a caso, è anche il preferito di Andy Sachs, che lo usa nella prima scena del *Diavolo Veste Prada 2*. Sempre più brand di skincare lanciano poi linee specifiche per la cura della bocca. È il caso di Dr. Hauschka, marchio di cura biologica della pelle che propone i trattamenti *MED* al 100% naturali, sia per la pulizia, sia per rinforzare le gengive e stabilizzare la flora.

IL RE DELLE FACCETTE: SOLO CERAMICA E TUTTO IN UN GIORNO

Da tradizionale dentista a odontoiatra estetico convinto: questo il percorso del dottor Neri Pinzuti, con studio a Milano in via Santa Radegonda 11, oggi considerato il mago delle faccette. «Da anni mi sono specializzato in questo: a differenza della metodologia tradizionale, le appoggio sopra il dente, senza limarlo, attraverso una tecnica super sofisticata. Mi occupo praticamente solo di faccette, quindi anche la mia mano agisce ormai con una sensibilità naturale. Adoro il mondo dell'estetica, aiuto le persone a sentirsi bene anche psicologicamente, a ritrovare l'autostima. Riesco a sistemare anche 10 denti in un giorno perché ho un laboratorio interno che segue la genesi del lavoro dall'inizio alla fine. Nell'arco di 12 ore faccio tutto, compreso far vivere un'esperienza piacevole, senza traumi. Il cliente esce come nuovo. È questo il plus, il servizio extra: la gente non ha più tempo». Pinzuti, che usa solo ceramica di altissima qualità, conferma di avere target eterogenei e di sostenere la personalizzazione, anche se c'è chi chiede appositamente il «finto effetto Hollywood». MARTA CAMELLI