

# “Sentiment” del dentale: la sfiducia è la reale minaccia per il settore

Un nuovo modello di indagine monitora l'indice di fiducia dei dentisti italiani nei confronti del mercato. Nonostante il calo delle prestazioni sia contenuto, la categoria dimostra una bassa fiducia nel futuro e non è propensa a investire nuove risorse nell'attività

Come ogni anno l'Istituto di ricerche di mercato Key-Stone monitora il percepito dei dentisti attraverso una grande inchiesta telefonica chiamata OmniVision. La ricerca 2013 – realizzata su un campione di 600 dentisti, pienamente rappresentativo della categoria professionale degli studi dentistici tradizionali – è appena terminata e vogliamo dare un'anteprima di alcuni risultati. In particolare, l'edizione di

quest'anno presenta una nuova modalità di analisi delle risposte, tesa a **misurare l'indice di fiducia** degli intervistati. Il metodo prevede l'incrocio dei dati relativi alla percezione dell'andamento del numero di pazienti dello studio con la previsione rispetto al futuro prossimo.

Un po' come il “Sentiment index” misurato negli Stati Uniti per valutare l'andamento della fiducia dei consumatori sulla

situazione economica e finanziaria propria e del paese, l'indice rimanda a qualche cosa che è in parte razionale e in parte no. Gli economisti ritengono che questo “sentiment” incida sull'andamento dei consumi: se penso che le cose andranno bene, sono più disposto a spendere. Per questo negli Usa vengono svolte indagini per capirne l'andamento in ambito economico fin dal 1946.

Analogamente l'Istituto Key-Stone ha voluto adattare il modello al mercato dentale italiano, cercando di misurare il percepito – il “sentiment” appunto – dei professionisti e confrontarlo con i reali andamenti di settore.

#### Poca la fiducia nel futuro

Analizzando i dati e la relazione tra percezione attuale e previsioni per il prossimo anno riguardo all'andamento della

professione, si evidenzia che prevale nella maggioranza una sensazione di sfiducia, nonostante i dati di mercato non confermino tali aspettative negative.

Alla domanda “Come si è evoluto il numero di pazienti trattati in questi ultimi 12 mesi rispetto all'anno passato?” oltre due terzi degli intervistati ha dichiarato una riduzione e un quarto una situazione stabile, mentre soltanto l'8% dei dentisti intervistati ha potuto registrare un aumento nel numero dei pazienti.

Parallelamente è stata indagata la percezione del futuro dei dentisti intervistati: “Pensando ai prossimi 12 mesi, come pensa si evolverà l'attività del suo studio rispetto all'ultimo anno?” Anche in questo caso, la maggior parte delle risposte presenta una valutazione negativa del futuro prossimo, poiché quasi il 60% dei dentisti ha dichiarato che la situazione non cambierà e ben il 30% teme un ulteriore peggioramento, contro soltanto un 13% di intervistati che prefigurano un miglioramento.

Queste risposte sono certamente influenzate dalla componente psicologica e, per poter misurare in modo più oggettivo il livello di fiducia nel futuro, può essere utile incrociare le risposte “situazione attuale” e “previsione per il prossimo anno”. È infatti abbastanza ovvio che una risposta come “Rimarrà all'incirca stazionario” possiede una valenza negativa se il rispondente ha percepito una riduzione, mentre possiamo considerare positiva la risposta quando il campione ha manifestato un recente sviluppo della propria attività.

Alla base del modello vi è la considerazione che quando la situazione attuale è valutata negativamente, l'indice di fiducia potrà essere considerato

un forte recupero per il futuro. Viceversa, se la visione attuale è ottimistica, anche una previsione stazionaria dovrà essere giudicata positivamente. Ma è più semplice comprenderne il funzionamento osservando i colori dello schema nella pagina a fianco: il rosso e l'arancione indicano un indice più o meno negativo, mentre il verde chiaro e il verde scuro quello positivo.

Analizzando quindi la tabella, l'11% degli intervistati manifesta un indice di fiducia positivo, il 23% sono neutrali e ben il 65% mostra sfiducia rispetto alla tendenza per il prossimo anno. L'indice complessivo si assesta quindi a -53%, a indicare uno stato quasi di “prostrazione” della categoria, decisamente non paragonabile con il reale sviluppo del mercato.

Con la collaborazione di uno specialista psicologo esperto in tecniche comportamentali e dinamiche di mercato, si è voluta tentare un'interpretazione socio-psicologica di ciascuno di questi cluster.

**Gli ottimisti (verde scuro).** Rappresentano una stretta minoranza. Registrano un aumento dell'attività o comunque un andamento stazionario non preoccupante. Tra questi, alcuni prevedono uno sviluppo positivo significativo in futuro mentre altri non si aspettano oscillazioni significative né in positivo né in negativo.

**I positivi cauti (verde chiaro).** Posizionano l'attività su valori stazionari, affrontano la professione con un buona dose di ottimismo confidando nella ripresa futura, nella direzione di un lieve aumento per la maggioranza, mentre solo alcuni si aspettano un incremento più significativo.

**Neutrale fiduciosi... ma solo un po' (giallo).** Registrano per lo più un andamento stazionario, alcuni con leggere oscillazioni in positivo (pochissimi) e



► Roberto Rosso  
Presidente Key-Stone



## ALL YOU NEED IS „U“

- Adesivo universale a doppia polimerizzazione
- Automordenzante, mordenzatura selettiva o mordenzatura totale – a voi la scelta!
- Numerose possibilità di applicazione
  - per restauri diretti e indiretti
  - compatibilità totale con ogni tipo di composito fotopolimerizzabile, autopolimerizzabile e a doppia polimerizzazione senza ulteriore attivatore
  - adesione sicura a vari materiali come metallo, ossido di zirconio, ossido di alluminio e ceramica disilicato di litio senza aggiunta di un primer
- Applicabile in un solo strato – tempo di lavoro totale di soli 35 secondi



\*Tutte le offerte attuali sono disponibili sul [www.voco.it](http://www.voco.it)

## Futurabond® U





in negativo, per il futuro prevale l'idea della stazionarietà, con lievi picchi di crescita per chi ha rilevato una diminuzione e di decrescita per chi ha subito aumento.

**Pessimisti moderati (arancione).** Per la maggioranza si è verificata una diminuzione del flusso di pazienti e prevedono che questa situazione persisterà anche in futuro, senza oscillazioni in alcuna direzione. Chi ha rilevato stabilità, invece, si aspetta un'ulteriore decrescita. Prevalsa una sensazione di sconfortata attesa.

**Negativi (rosso scuro).** Costituiscono – purtroppo – la maggioranza degli intervistati. Hanno rilevato diminuzioni anche significative nell'ultimo anno e non si aspettano miglioramenti. Affrontano il futuro con delusione e impotenza ed è forte l'idea che il mercato non si riprenderà, restando fermo sui valori bassi o decrescendo ulteriormente.

L'analisi psicométrica relativa alla valutazione dei risultati in funzione di aspetti demografici e strutturali consente di affermare con assoluta certezza un forte andamento negativo percepito dagli studi più piccoli, con meno accessi settimanali e condotti da dentisti meno giovani.

Ma, relativamente all'indice di fiducia complessivo, le evidenze più importanti si osservano sotto il profilo anagrafico. Mentre l'incidenza di "ottimisti" è pressoché invariata a prescindere dall'età, ed è quindi un sentimento maggiormente connesso alla personalità intrinseca degli individui, il tasso di "negativi" è straordinariamente influenzato dall'età, con una percentuale che va dal 27% di coloro che hanno meno di 40 anni al 48% degli over 50.

#### Un pessimismo ingiustificato

Tutto questo pessimismo non viene però riscontrato dai dati di mercato: alcune informazioni relative ai consumi permettono di comprendere l'andamento effettivo del business delle prestazioni e del numero di pazienti in cura. Ad esempio, come è possibile che il numero delle fiale di anestetico – o delle cannule aspira saliva – non abbia subito riduzioni sensibili nell'ultimo anno se oltre la metà dei dentisti lamenta un calo di pazienti? L'analisi congiunturale del pri-

PRESENTE	PREVISIONE PER IL FUTURO					INDICE DI FIDUCIA	
	diminuirà abbastanza o molto	diminuirà leggermente	rimarrà all'incirca stazionario	aumenterà leggermente	aumenterà abbastanza o molto		
è abbastanza aumentato		0,2%	0,4%	0,2%	0,4%	4,0%	11,5%
è leggermente aumentato		0,2%	4,4%	2,3%	0,2%	7,6%	
è rimasto all'incirca stazionario		3,4%	18,2%	2,5%	0,4%	22,6%	58,3%
è leggermente diminuito		10,8%	20,1%	4,3%	0,2%	25,9%	
è abbastanza o molto diminuito		5,9%	13,7%	2,4%	0,2%	38,9%	64,8%

mo semestre 2013 presenta sì una contrazione del mercato, rilevando un segno negativo in tutti i segmenti – con un -4% complessivo e nei prodotti consumabili per lo studio – ma non paragonabile al percepito.

Perché allora tanto pessimismo? In questo contesto, è importante tenere in considerazione i cambiamenti "fisiologici" che nel tempo hanno delineato un nuovo profilo dell'odontoiatria, rinforzando una percezione negativa degli sviluppi del settore. In primo luogo, la professione del dentista ha perso le connotazioni che l'hanno contraddistinta negli anni precedenti rendendola, nell'immaginario collettivo, una delle attività mediche più redditizie e di successo e spingendo molti a intraprendere questa carriera attirati dalla facilità di realizzazione. Oggi, invece, la recessione da una parte e l'impatto sociale dei grandi centri/catene dentali, sempre più diffusi, hanno minato il potere del singolo studio mettendo i dentisti di fronte alla necessità di una gestione imprenditoriale dell'attività, un modo di gestire lo studio cui la maggioranza, per formazione e mentalità, non è preparata.

Inoltre, secondo ulteriori ricerche qualitative realizzate da Key-Stone, anche i pazienti sono più informati e critici, non si affidano più a un unico professionista ma preferiscono valutare diverse proposte, alla ricerca del piano terapeutico più efficace e conveniente con ricaduta negativa sulle dinamiche di fidelizzazione che garantivano un flusso costante di pazienti e rappresentavano una sicurezza – sia oggettiva che psicologica – per lo studio.

Questo insieme di fattori e reazioni, che caratterizza in modo ampio il settore, sta provocando una situazione recessiva molto importante degli investimenti in tecnologie, rinnovamenti, ampliamenti, ecc. Questa è la vera minaccia per la categoria e per il settore più in generale, che in effetti

nell'ambito delle apparecchiature ha marcato un segno molto negativo a fine 2012, che ha sfiorato il -15%.

Alcune ricerche dimostrano come l'ambiente, la struttura e le tecnologie siano uno dei principali aspetti di valutazione e scelta del paziente. Il rischio di involuzione a questo

livello, con un rallentamento comprensibile ma probabilmente inopportuno degli investimenti, potrebbe indebolire l'immagine e innescare un circolo vizioso verso un'ulteriore riduzione dell'attività. Ma sappiamo che l'odontoiatria privata italiana è sempre stata caratterizzata da un forte

orientamento all'innovazione e all'avanguardia nelle tecnologie, c'è quindi da auspicare un pronto ritorno agli investimenti, indispensabili per ridefinire le strategie dello studio dentistico in uno scenario che non potrà più essere quello trascorso.

Roberto Rosso



► L'andamento del mercato dei materiali di consumo non è positivo, ma la percezione dei dentisti circa la situazione economica della loro attività è ancora più negativa

## Nuovi orizzonti per l'implantologia

Roxolid® SLActive®: meno invasività grazie a nuovi standard

Con gli impianti Roxolid® SLActive® svolgiamo un ruolo precursore:

- eliminando procedure di innesto invasive
- aumentando l'accettazione da parte del paziente

La nostra nuova generazione di impianti vi offre un materiale di straordinaria resistenza combinato alle eccellenti proprietà di osteointegrazione, per una maggiore sicurezza.

Ora disponibili:

- tutti i diametri
- linea di impianti corti 4 mm
- componente di transfer Loxim™

Scoprite tutti i vantaggi su [www.straumann.com/roxolid](http://www.straumann.com/roxolid)  
Per contattarci chiamare il numero 02 393 2831



#### Previsione per il futuro (a un anno)

