

Analisi sulla domanda delle prestazioni odontoiatriche e prospettive per il nuovo anno

Pagina 1

Come ho già avuto modo di spiegare anche in altre occasioni, le terapie odontoiatriche sono indispensabili per la popolazione, alcuni trattamenti possono essere postposti nel tempo, ma sono di fatto irrinunciabili. Grazie all'analisi dei consumi dei dentisti italiani e ai dati provenienti da un campione di una ventina di grandi centri e catene odontoiatriche (si tratta di un campione che supera il mezzo miliardo di ricavi all'anno in cure dentistiche), la nostra società Key-Stone ha potuto constatare un pieno recupero nel 2021 di quasi tutti i trattamenti, anche se l'implantologia e la protesi erano e sono tuttora in ritardo. In ogni caso, sta progressivamente e sostanzialmente cambiando il mix delle prestazioni rispetto a quello degli anni precedenti la pandemia, ma affronterò questo tema più avanti in questo stesso articolo.

Torniamo ora al concetto di "recupero dei valori pre-pandemici". Ciò che mi interessa sottolineare è che il raggiungimento o superamento dei ricavi 2019 non significa esattamente aver recuperato la domanda perduta.

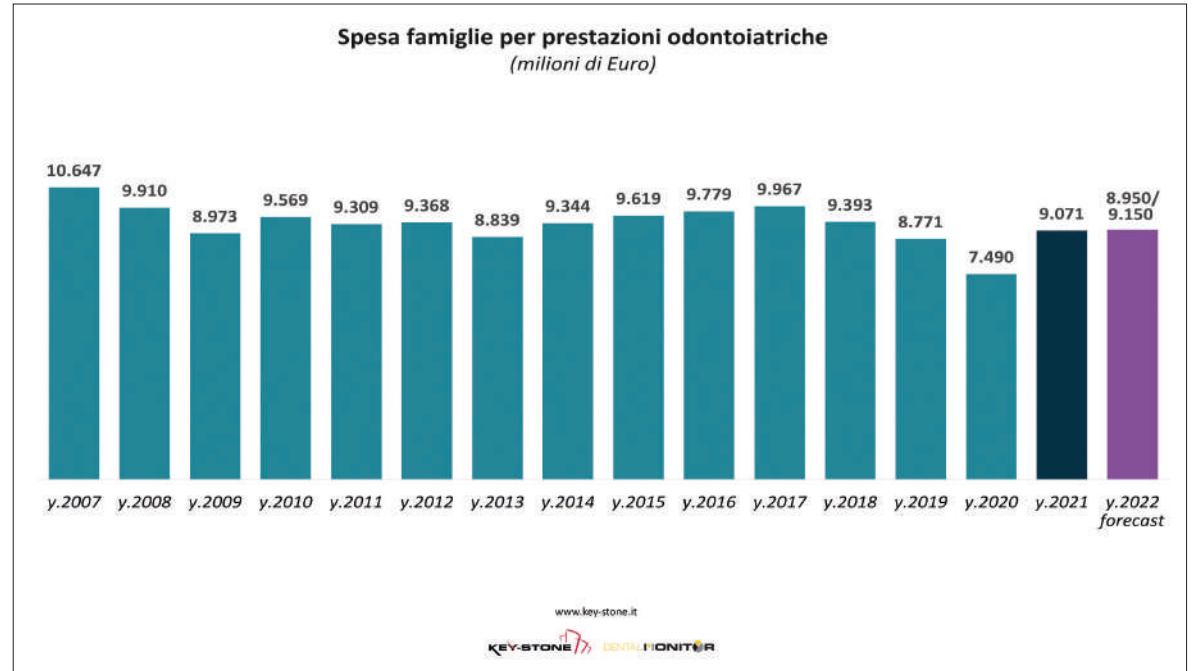
Mi spiego meglio con un esempio. Se i ricavi del 2019 di uno studio dentistico fossero stati pari a 1 milione e quelli del 2020 si fossero ridotti a 800.000, nel caso in cui nel 2021 fosse stato raggiunto il tetto di 1,1 milioni di

euro saremmo stati ancora in ritardo rispetto a quanto perduto, poiché non si sarebbero ancora recuperati i 200.000 € perduti durante l'esercizio precedente.

E ciò è quanto realmente accaduto nel 2021, come possiamo osservare nel grafico che rappresenta i dati relativi alla spesa delle famiglie italiane, nel quale abbiamo inserito anche le previsioni di chiusura del 2022 sulla base dei dati in possesso di Key-Stone.

Premesso che la misurazione del mercato proviene da una rielaborazione dei dati forniti da ISTAT, e che tali valori non comprendono l'eventuale intermediario diretto di terzi paganti, se eseguiamo banalmente la media tra la spesa del 2020 (7,49 miliardi) e quella del 2021 (poco meno di 9,1 miliardi) ci rendiamo immediatamente conto che tale media si colloca intorno agli 8,3 miliardi, quindi di gran lunga a un livello inferiore rispetto a quello del 2019, il che significherebbe che la spesa complessiva si trova ancora al di sotto della soglia del 2019.

Ci si aspettava, quindi, il proseguimento del ciclo espansivo anche nel 2022, ma ciò non è avvenuto. L'esercizio era iniziato con un difficilissimo mese di gennaio, che ha visto un picco di quasi tre milioni di italiani contagiati dal Covid nella terza settimana, poi si sono registrati ottimi dati complessivi, anche nei consumi di prodotti dentali,



fino al mese di settembre e quindi, nuovamente, si è osservata una fase di rallentamento che ha portato il 2022 a chiudere all'incirca agli stessi valori dell'anno precedente ma, se anche fossero stati superiori, possiamo affermare che il comparto non ha ancora recuperato completamente i valori perduti nel 2020.

Sarà con ogni probabilità il 2023 l'anno in cui si esaurirà il cosiddetto rimbalzo fisiologico, di cui ho ampia-

mente scritto sulle pagine di Dental Tribune Italian Edition nel maggio 2021, articolo che invito a rileggere poiché vengono presentate esattamente le fasi che avremmo vissuto e che si stanno puntualmente verificando.

Ci si aspetta, quindi, un 2023 ancora abbastanza incerto a causa della situazione economica generale e dell'impatto della crisi geopolitica ma, in ogni caso, è previsto un ulteriore recupero della domanda considerando due grandi driver che stanno caratterizzando il contesto attuale: da un lato si deve ancora colmare un certo ritardo nell'ambito implantoprotesico, dovuto alla procrastinazione dei trattamenti da parte di una, sia pur piccola, porzione di italiani e, dall'altro lato, non può essere sottovalutata la forte crescita di domanda in ambito estetico, che si sta traducendo in un rilevante aumento della richiesta di igiene orale, sbiancamenti e trattamenti di allineamento.

A questo proposito si considerino gli aumenti dei consumi dei dentisti italiani, che sono strettamente correlati al numero di trattamenti. Nel 2022 rispetto al 2019, ad esempio, le vendite di sbiancanti sono aumentate del 25%, quelle dei prodotti di profilassi professionale del 37% e, tra questi, le polveri prophyl di quasi il 50%, a dimostrazione di un grande cambiamento anche nella tipologia di trattamenti richiesti. In ultimo, con un impatto davvero elevato sui risultati degli studi dentistici, nel 2022, nonostante una frenata nella crescita, sono stati realizzati circa l'80% in più di trattamenti ortodontici con allineatori trasparenti.

Infine, ai lettori più attenti non sarà sfuggito l'andamento della spesa nel triennio 2017-2019, già in discesa strutturale. Ciò è dovuto (oltre che a temi competitivi che condizionano i prezzi, stagnanti o in deflazione nell'ultimo lustro) proprio a un aumento del peso di trattamenti di prevenzione, con un sostanziale mutamento nel mix delle prestazioni che presentano valori unitari sempre più bassi grazie alla progressiva riduzione dei trattamenti riabilitativi. A ciò si aggiunga, anche se non indicato nei valori esposti, il pro-

gressivo aumento del peso di terzi paganti, che non fanno altro che ridurre ulteriormente il cosiddetto "ticket medio paziente".

In conclusione, possiamo affermare che il completo recupero della spesa odontoiatrica perduta nel 2020 è oggettivamente complesso a causa di un trend che era comunque in calo per le ragioni espresse. Nonostante ciò, fatto salvo inaspettate e gravi problematiche congiunturali, possiamo attenderci un completo recupero entro la fine del 2023, con un ritorno a quella che proprio nell'articolo pubblicato nel maggio 2021 definivo come "nuova normalità", senza cadere nell'errore di credere che si tratti di un ritorno alle condizioni precedenti al Covid-19. Ci troviamo infatti di fronte a una mutazione epocale, grazie alla quale alcuni fondamentali dell'organizzazione sociale e del sistema economico stanno subendo profondi mutamenti, che riguardano anche la domanda di prestazioni. Tali cambiamenti riguardano però anche il sistema competitivo, poiché è già iniziata una riduzione strutturale del numero di operatori che, principalmente per ragioni anagrafiche e in assenza di un cambio generazionale in famiglia, stanno progressivamente avviandosi verso la quiescenza. A fronte di un mercato che potrebbe ridursi nei valori complessivi diminuiranno gli esercenti, e chi avrà lavorato bene in questi anni, investendo in competenze cliniche, struttura, tecnologie, formazione e gestione imprenditoriale, potrà probabilmente trovarsi in una situazione più florida di quella in cui si trovava prima di questa impressionante catastrofe che è stata la pandemia.

Roberto Rosso, Key-Stone

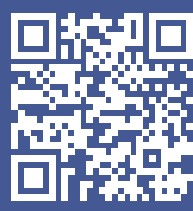


Roberto Rosso

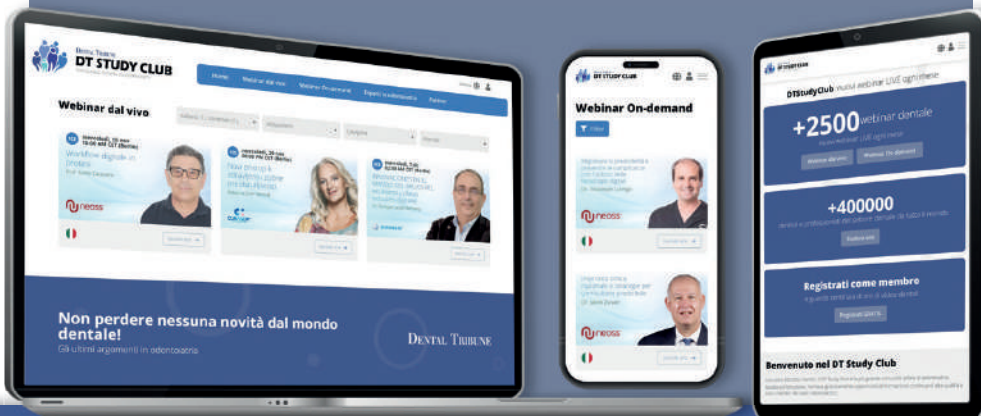


DENTAL TRIBUNE
DT STUDY CLUB
THE GLOBAL DENTAL CE COMMUNITY

REGISTRATI GRATUITAMENTE
DT Study Club – comunità virtuale di e-learning



www.dtstudyclub.com/it



ADA CERP® Continuing Education Recognition Program

Tribune Group

dti Dental Tribune International

Tribune Group è un provider riconosciuto dall'ADA CERP. ADA CERP è un servizio dell'American Dental Association che aiuta i professionisti del settore dentale a identificare fornitori di qualità per la formazione continua dei dentisti. L'ADA CERP non approva o sostiene singoli corsi o istruttori, né implica l'accettazione di ore di credito da parte delle commissioni odontoiatriche. Questa attività di formazione continua è stata pianificata e realizzata in conformità con gli standard dell'ADA Continuing Education Recognition Program (ADA CERP) attraverso gli sforzi congiunti di Tribune Group e Dental Tribune Int. GmbH.