iDentale

Tutto il mondo dentale, ogni giorno

Approfondimenti

Il futuro dell'odontoiatria tra demografia, nuovi bisogni e valore della cura

Dalla longevità alle nuove aspettative dei pazienti, all'Italian Dental Summit 2026 di Key-Stone una lettura delle trasformazioni del settore dentale

Redazione ilDentale · 30 ottobre 2026 · 8 min di lettura

Il futuro dell'odontoiatria non dipenderà soltanto dal numero dei pazienti, dalle tecnologie disponibili o dalla crescita del mercato. Dipenderà sempre più da come cambiano i bisogni delle persone, dalla possibilità di accedere alle cure e dal valore che la società attribuisce alla salute, al benessere e al sorriso.

È una delle principali chiavi di lettura emerse al Key-Stone Italian Dental Summit 2026, organizzato il 30 ottobre a Torino in occasione del trentesimo anniversario di Key-Stone, con il patrocinio della Città di Torino e di UNIDI. L'incontro ha riunito rappresentanti dell'industria, della distribuzione, dell'odontoiatria organizzata e delle istituzioni per analizzare le trasformazioni strutturali del settore e le prospettive del prossimo decennio. Hanno portato il loro indirizzo di saluto la vice sindaca di Torino **Michela Favaro**, **Giampaolo Damilano** in rappresentanza della CAO Nazionale, **Stefano Checchi** per la Commissione di

albo nazionale degli igienisti dentali, il Vicepresidente ANDI Nazionale **Massimo Gaggero**, il past president SIdP **Claudio Gatti**, per il CNEL il prof. **Francesco Riva**, il direttore di UNIDI **Linda Sanin**.

Dal dolore al piacere: come cambia il significato della cura

Nell'intervento di apertura, **Roberto Rosso**, presidente di Key-Stone, ha proposto una lettura dell'odontoiatria lungo un asse che va dal dolore al piacere, dalla malattia alla bellezza, attraversando urgenza, cura, funzione, prevenzione, estetica e identità.

L'odontoiatria risponde alla necessità di risolvere problemi clinici, ma anche a desideri e aspirazioni che cambiano con l'evoluzione della società. La funzione terapeutica resta centrale, mentre acquistano crescente rilevanza la prevenzione, la conservazione della salute nel tempo, l'estetica e il benessere personale. Non scompaiono i bisogni tradizionali: si amplia l'insieme delle motivazioni che portano le persone dal dentista.

Per comprendere queste trasformazioni, l'analisi ha individuato sei grandi forze del cambiamento: demografica, epidemiologica, sociologica, economica, tecnologica e organizzativa. Si tratta di fattori interdipendenti che influenzano non soltanto il volume della domanda odontoiatrica, ma anche la sua composizione, le motivazioni di accesso e il valore delle differenti prestazioni.

Tra queste direttrici, due assumono un'importanza particolare: la demografia, che modifica la struttura della popolazione, e la sociologia, che contribuisce a trasformare bisogni percepiti, comportamenti e aspirazioni.

La trasformazione demografica: meno popolazione, più anziani e nuovi equilibri sociali

Il cambiamento demografico sta modificando contemporaneamente la dimensione e la composizione della popolazione italiana. Tre fenomeni agiscono in modo interdipendente: la denatalità, i movimenti migratori e l'allungamento dell'aspettativa di vita.

Secondo ISTAT, nel 2025 in Italia sono nati circa 355.000 bambini, il 4% in meno rispetto al 2024, mentre l'età media della popolazione, pari a 46,6 anni, potrebbe raggiungere i 50,8 anni nel 2050. L'immigrazione contribuisce alla natalità, modifica la composizione sociale e generazionale del Paese e compensa una parte del saldo naturale negativo, senza tuttavia annullare la tendenza alla progressiva diminuzione della popolazione.

Ne derivano due trasformazioni strutturali: una popolazione mediamente più anziana e, contemporaneamente, una sua progressiva contrazione numerica. Per l'odontoiatria questo significa che cambiano sia il numero dei potenziali pazienti sia la loro distribuzione per età, condizioni sociali e bisogni sanitari.

La maggiore longevità, in particolare, modifica l'orizzonte temporale delle cure. Una persona che riceve una riabilitazione implantoprotesica a 65 anni potrebbe aver bisogno di mantenerla funzionale per altri

venti o trent'anni. Secondo una ricerca Key-Stone, il 35% degli implantologi italiani dichiara un aumento dei pazienti con più di 70 anni. Prevenzione, controlli periodici e mantenimento dei restauri assumono quindi un'importanza che va ben oltre la singola prestazione.

D'altra parte, la riduzione delle generazioni più giovani può influenzare nel lungo periodo la composizione della domanda pediatrica e ortodontica, mentre la crescente presenza di popolazione di origine straniera introduce ulteriori differenze nei bisogni e nelle condizioni di accesso alle cure. Sono trasformazioni che non si traducono automaticamente in una crescita o diminuzione dei singoli mercati, ma ne modificano progressivamente il contesto.

La trasformazione sociologica: salute, benessere e nuove aspirazioni

Accanto alla demografia, la seconda grande forza del cambiamento è quella sociologica. L'evoluzione delle generazioni, dei modelli familiari, della relazione con il proprio corpo e delle aspettative rispetto alla longevità modifica il significato attribuito alla salute, sempre più intrecciata con autonomia, immagine personale e qualità della vita.

Persone con bisogni clinici simili possono esprimere aspettative differenti verso la cura, in relazione ai propri valori, alle esperienze e alla fase della vita. Anche il rapporto con l'invecchiamento sta cambiando: vivere più a lungo non significa soltanto affrontare nuove necessità sanitarie, ma desiderare di mantenere autonomia, relazioni sociali e continuità della propria immagine.

Questa trasformazione culturale si riflette nei comportamenti dichiarati dalla popolazione. Secondo una ricerca Key-Stone condotta nel luglio 2025 su 2.985 adulti italiani, il 63% ha introdotto almeno una nuova pratica di benessere dopo la pandemia, mentre il 67% indica il desiderio di sentirsi bene con se stesso fra le principali motivazioni della cura personale.

L'attenzione alla salute tende quindi ad allargarsi dalla risposta a una patologia a una ricerca più continua di benessere, prevenzione e qualità della vita. In questo contesto, anche il sorriso acquisisce significati che vanno oltre la dimensione strettamente funzionale.

Dalla prevenzione alla sostenibilità economica della domanda

Le trasformazioni demografiche e sociologiche si intrecciano con l'evoluzione epidemiologica. Il miglioramento della salute orale e la maggiore conservazione dei denti naturali contribuiscono a modificare il mix delle cure, mentre la longevità rende più rilevante il mantenimento dei trattamenti effettuati.

Un segnale emerge dalle ricerche sui comportamenti dei pazienti: tra coloro che sono stati dal dentista negli ultimi quattro mesi, il 71% dichiara una seduta di igiene professionale, contro il 66% dell'anno precedente, mentre la quota di chi dichiara otturazioni passa dal 24% al 19%. Sono indicatori riferiti ai pazienti intervistati, non una misura diretta dei volumi nazionali delle prestazioni, ma suggeriscono un cambiamento che merita attenzione.

Questa evoluzione introduce anche una questione economica. Una maggiore frequenza delle prestazioni preventive e di mantenimento non determina necessariamente una crescita proporzionale del valore complessivo delle cure, perché le diverse attività presentano valori medi, organizzazione e impiego delle risorse differenti.

Per interpretare il mercato diventa quindi necessario considerare insieme il numero dei pazienti, la frequenza degli accessi, il valore medio delle prestazioni e il loro mix.

A ciò si aggiunge il problema dell'accessibilità. In Italia, secondo le elaborazioni Key-Stone, il paziente sostiene direttamente il 94% della spesa odontoiatrica. Negli ultimi dodici mesi si è recato dal dentista il 79% degli adulti con un profilo socioeconomico medio-alto, contro il 56% di quelli con un profilo medio-basso.

Il bisogno clinico, così come il desiderio di una determinata soluzione, non si trasforma automaticamente in domanda effettiva. Reddito, istruzione, modalità di finanziamento e sistemi di rimborso continuano a influenzare la quantità e la tipologia delle cure utilizzate.

Le altre due direttrici, tecnologica e organizzativa, contribuiscono a modificare le modalità di risposta a questi bisogni. Il digitale e l'intelligenza artificiale introducono nuove possibilità nei processi clinici, gestionali e produttivi, mentre l'evoluzione delle strutture professionali richiede modelli organizzativi capaci di integrare competenze, tecnologie e sostenibilità economica.

Dal consumo funzionale al consumo identitario

La trasformazione forse più significativa sul piano culturale riguarda il progressivo ampliamento del significato attribuito alla cura.

Il sorriso non rappresenta soltanto una funzione biologica o un risultato estetico. Può contribuire alla sicurezza personale, all'autostima, alle relazioni sociali e al modo in cui ciascuno percepisce la propria identità.

Per una persona anziana, una riabilitazione fissa può significare autonomia e continuità della propria immagine. Per un adulto, un trattamento ortodontico può rispondere contemporaneamente a esigenze funzionali, estetiche e relazionali. La prevenzione può essere vissuta come parte di un progetto personale di salute e longevità.

Il consumo identitario non sostituisce quello funzionale: ne amplia il significato

Un secondo fenomeno riguarda quella che possiamo definire *democratizzazione delle aspirazioni*. Salute, bellezza, benessere e qualità della vita diventano obiettivi condivisi da gruppi sociali differenti, anche quando le risorse economiche restano molto diseguali.

La diffusione delle aspirazioni non equivale tuttavia alla democratizzazione dell'accesso. Le condizioni economiche, culturali e organizzative continuano a determinare la possibilità concreta di trasformare un desiderio in domanda di cura.

In questa prospettiva, comprendere il paziente richiede una lettura più ampia delle sole caratteristiche demografiche o della capacità di spesa. Assumono importanza anche i valori personali, le motivazioni, le aspettative e il significato che ciascuno attribuisce ai trattamenti.

Per l'odontoiatria, il cambiamento non riguarda dunque soltanto ciò che viene richiesto, ma anche il motivo per cui una determinata soluzione viene considerata desiderabile e il valore che le viene riconosciuto.

Le conseguenze per il mercato e per la filiera

Le trasformazioni della domanda costituiscono una chiave di lettura dell'evoluzione del mercato professionale, pur non spiegando da sole gli andamenti delle singole categorie, sui quali incidono anche prezzi, innovazione e sostituzione tecnologica.

Nel corso del Summit, **Simone Gala** ha approfondito l'evoluzione del sell-out italiano e delle principali famiglie merceologiche, distinguendo le dinamiche in valore e volume e analizzando le prospettive del mercato fino al 2030. **Elisabetta Bauducco** ha invece affrontato i cambiamenti organizzativi degli studi, il ricambio generazionale dei professionisti, le trasformazioni dei laboratori odontotecnici e l'evoluzione dei comportamenti d'acquisto e dei canali distributivi.

La riflessione sul futuro è stata ampliata dall'intervento del sociologo **Francesco Morace**, dedicato ai paradigmi del cambiamento e alle differenze generazionali, mentre i Vision CEO Talks conclusivi hanno posto al centro le prospettive del go-to-market e le relazioni tra industria, distribuzione e professionisti.

Il quadro emerso richiama l'interdipendenza tra paziente, studio dentistico, laboratorio odontotecnico, distribuzione e industria. In questa filiera, il contributo dell'innovazione non si esaurisce nelle prestazioni del singolo prodotto o della tecnologia, ma riguarda anche la capacità di migliorare processi, qualità delle cure e sostenibilità delle attività.

La trasformazione demografica modifica la struttura della domanda, quella sociologica contribuisce a ridefinirne il significato. Comprendere entrambe sarà sempre più importante per interpretare il futuro dell'odontoiatria e per sviluppare un sistema capace di rispondere, in modo accessibile e sostenibile, ai bisogni di salute e di qualità della vita della popolazione.

La tavola rotonda finale "Vision CEO Talks" ha portato il parere dei principali CEO delle aziende del settore dentale: presenti **Andrea Albertini**, CEO Global Distribution and Technology Henry Schein; **Paolo Bussolari**, CEO Cefla Group; **Aurelio Gisco**, Area Vicepresidente SEMENA & Northeast Asia Ultradent; **Fausto Grossi**, Vicepresidente Italy & Iberia Align Technology; **Roberto Rosso**, presidente Key-Stone. Ha moderato **Simona Grieco**, Head of Business Development Surveys Key-Stone.

© 2026 ilDentale - YouKey S.r.l.
P.IVA IT13495670013 · Via Severino Doppi 18 ter, 10095 Grugliasco (TO)