

Cobertura diferenciada e preço fixo mensal, chama atenção da população, inclusive de classe baixa e faz crescer o produto em mais de 24% nos últimos meses

A preocupação com dentes brancos, bonitos e saudáveis virou 'febre' entre os brasileiros nos últimos anos. A harmonização facial e demais tratamentos estéticos mais acessíveis ganharam espaço e as pessoas começaram a priorizar os dentes como 'cartão de visita', e estampar as redes sociais com sorrisos aparentes. Além da beleza externa, os tratamentos pela saúde bucal tornaram-se rotina.

Apesar da grande procura, uma das dificuldades do brasileiro são os preços que, para muitos, são considerados elevados de acordo com a média salarial e realidade socioeconômica de grande parte da população. Nesta mesma situação, a estudante Juliana Teixeira, relata que buscou uma alternativa. "Eu precisava fazer alguns tratamentos, mas ao me deparar com o orçamento vi que saía um pouco da minha realidade financeira. Então busquei alternativas. Vi que pagando um seguro odontológico, por exemplo, uma saída mais em conta que o próprio tratamento completo e que entre os benefícios do meu seguro, cobria o que eu precisava", relata ela.

O seguro odontológico entra como uma facilidade em casos assim e funciona, basicamente, como um convênio médico focado na saúde bucal. É o que explica Antonio Carlos Fois, diretor Regional Centro-Sudeste da Lojacorr, maior rede de corretoras de seguros independentes do país. "O seguro pode cobrir ou reembolsar parte do valor de consultas, atendimentos de urgência ou emergência, tratamentos de canais e até mesmo procedimentos mais complexos (de acordo com o plano contratado/apólice). Isso gera uma facilidade e um excelente custo-benefício para o usuário do plano ou seguro odontológico", explica. Ainda de acordo com ele, um dos principais benefícios é que diferente das alternâncias nos valores pagos para cada tipo de tratamento que o dentista poderá cobrar, o seguro gera uma parcela fixa. "Nesse caso o paciente consegue realizar exames e tratamentos nos consultórios, pagando somente o valor mensal do seguro".

Não só o aumento do interesse estético do brasileiro fez com que esse tipo de seguro aumentasse exponencialmente. Segundo Thiago Vieira Furtado da Corretora de Seguros - Sempre Bem Seguro, além desses benefícios mencionados, também podemos elencar a segurança e o imediatismo. “Assim como ocorre com o plano de saúde, quando temos um plano odontológico nos sentimos muito mais seguros e em casos de urgência e emergência, principalmente quando sofremos com dores repentinas, quedas, acidentes, pancadas ou traumas, o atendimento emergencial é liberado de imediato”, explica.

Dados de crescimento

Toda essa facilidade e benefícios chamaram a atenção dos brasileiros. Dados da Lojacorr mostram que, somente na rede, de janeiro a março de 2021 para os mesmos meses de 2022, houve um crescimento de 53,9% nas aquisições desse produto, somando o Seguro Odontológico em Grupo e Individual. O mesmo aumento é notado de 2022 para o primeiro trimestre deste ano. Em que houve o crescimento de 24,5%. Para Fois esse crescimento é considerável e que foi gerado pela própria preocupação pela saúde bucal,

Quanto ao perfil, Thiago Vieira Furtado afirma que hoje são mais de 30 milhões de usuários de plano dental no Brasil, sendo 18% utilizando o formato de plano individual/familiar e 82% no formato Coletivo (empresarial ou adesão). Além disso, relata ainda que a maioria dos contratos é no formato empresarial e, por isso, a divisão por sexo fica praticamente empatado, sendo 49% homens e 51% mulheres. Quanto à distribuição por faixa etária, novamente pelo fato da predominância de planos empresariais, apenas 20% são usuários na faixa de 00-18 anos, 72% entre 19-58 anos e apenas 8% acima dos 59 anos. Por fim, ele diz que o produto tem um apelo mais popular, no qual apenas 30% possuem curso superior completo.

Fonte: Lide Multimídia, em 24.05.2023