Odontologia Suplementar avança na construção de Modelos de Remuneração orientados por desfechos clínicos e eficiência assistencial

A Odontologia Suplementar brasileira começa a trilhar um caminho já consolidado na Saúde Médica: a transição do modelo tradicional de pagamento por procedimento (*fee-for-service*) para um **Modelo de Remuneração baseada em valor** (*value-based care*). O movimento busca alinhar qualidade assistencial, sustentabilidade econômica e foco no desfecho clínico do Beneficiário.

Enquanto o modelo *fee-for-service* remunera o volume de atendimentos e procedimentos realizados, a remuneração por valor considera a efetividade do tratamento, a resolutividade dos casos e a Prevenção de novas intercorrências. A lógica é incentivar o cuidado integral e contínuo, com alinhamento entre Operadoras, Prestadores e Beneficiários em torno de resultados assistenciais e eficiência de recursos.

“Modelos de pagamento orientados por valor representam uma evolução natural da Odontologia Suplementar. Eles estimulam a prática preventiva e o uso inteligente de recursos, favorecendo tanto a Sustentabilidade das Operadoras quanto a qualidade do atendimento prestado”, afirma Dr. Roberto Seme Cury, Presidente da SINOG – Associação Brasileira de Planos Odontológicos.

Entre os principais desafios para implantação estão a ausência de indicadores padronizados de qualidade odontológica, a necessidade de interoperabilidade entre sistemas e a limitação na coleta e análise de dados assistenciais em escala. Soma-se a isso a resistência cultural de parte da Rede Credenciada, habituada a um modelo de remuneração vinculado ao volume de procedimentos realizados.

De acordo com o Dr. Cury, a transição exige o engajamento de toda a cadeia: “É preciso construir métricas de valor específicas para a Odontologia, investir em integração de dados clínicos e promover um ambiente de confiança entre Operadoras e Prestadores. Só assim será possível mensurar resultados e transformar o Modelo de Remuneração em um instrumento de qualificação da assistência”, defende.

Segundo ele, a adoção de modelos baseados em valor tende a gerar impactos positivos. Entre os benefícios esperados estão a redução de custos associados a procedimentos repetitivos ou desnecessários, a melhor alocação de recursos, o fortalecimento de práticas preventivas, além do alinhamento dos objetivos das Operadoras com as necessidades dos Beneficiários, criando um ambiente mais colaborativo e focado na melhoria contínua da experiência do Paciente.

“Mais do que uma tendência, a remuneração por valor representa uma mudança estrutural de paradigma no Setor”, afirma Cury. Para ele, à medida que a Odontologia avança, a consolidação de modelos de pagamento vinculados a resultados deve redefinir a relação entre Operadoras e Prestadores. “O foco deixa de ser o procedimento e passa a ser o Paciente — e essa transição, embora gradual, tende a se tornar um dos vetores centrais de qualificação e sustentabilidade da Odontologia Suplementar nos próximos anos”, conclui.

Sobre a SINOG

Criada em 1996, atua desde então como agente de crescimento e aperfeiçoamento do setor. Pelos números mais recentes da ANS, são mais de 35 milhões de Beneficiários que aderiram a alguma modalidade de Plano Odontológico, quase todas elas com cobertura abrangente do rol da ANS.

Além disso, a SINOG divulga e amplia o conceito de Plano Odontológico como facilitador do acesso à Assistência à Saúde Bucal pela população, promovendo a integração das empresas junto à classe odontológica. É a criadora do Movimento “Julho Neon, Salve o Sorriso Brasileiro”, que busca ampliar a importância da Saúde Bucal no País, e ainda, é responsável pela concepção e organização do maior Evento do Setor de Planos Odontológicos da América Latina, que após 19 Edições passa de

SIMPLO para o agora Congresso SINOG.

Fonte: Agência Pub, em 08.12.2025