

Fernanda Ceneviva, Diretora Executiva SINOG – Associação Brasileira de Planos Odontológicos

Nos últimos anos, a Odontologia Suplementar viveu um processo acelerado de transformação. O que antes era visto como um setor tradicional, tornou-se um ambiente em que dados, tecnologia e inteligência analítica passaram a determinar competitividade, sustentabilidade e qualidade assistencial. E essa mudança não é uma tendência passageira: é uma necessidade definitiva.

A sustentabilidade da Odontologia Suplementar não depende apenas de eficiência operacional, mas de decisões mais estratégicas e inteligentes. Para isso, é preciso enxergar padrões que não aparecem na rotina diária: concentração de custos por procedimento, variação geográfica de demanda, comportamento de Rede Credenciada, migração de risco dentro da carteira e impacto econômico de determinados tipos de utilização.

Como Entidade representativa de 73% do mercado de Planos Odontológicos, a SINOG entende que tem um papel determinante na agenda do Setor: estimular padrões, organizar iniciativas, promover capacitação e incentivar o uso inteligente da informação dentro das Operadoras. Isso significa apoiar a modernização das Operadoras, ampliar visão setorial com dados agregados e dialogar com o Regulatório com embasamento técnico. A quantidade de dados já disponível nas Operadoras é imensa. São milhões de interações registradas entre Beneficiários, Rede Credenciada, Prestadores e sistemas internos. Imagine que, hoje, o país soma mais de 35 milhões de Beneficiários de Planos Odontológicos e mais de 315 Operadoras ativas com Beneficiários, segundo dados da ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar). Durante muito tempo, esses dados ficaram espalhados, fragmentados e subutilizados, transformando um tão ativo estratégico em um problema cotidiano. Em um cenário cada vez mais pressionado por custos, expectativas crescentes dos Beneficiários, atualizações regulatórias constantes e operar sem informação qualificada se tornou um risco. para o negócio – e, mais do que isso, um risco para a qualidade do cuidado em Saúde Bucal.

As Operadoras não sofrem pela falta de dados. Sofrem pela falta de organização, consistência e capacidade de transformar dado bruto em inteligência acionável. E isso se reflete diretamente nos temas que mais afetam o Setor: sinistralidade, auditoria, eficiência operacional, planejamento de Rede, criação de produtos, prevenção a fraudes e questões regulatórias.

A boa notícia é que o Setor já mostra que, quando se investe na jornada certa, com integração de sistemas, governança da informação, uso de analytics e inteligência artificial, os resultados aparecem.

Há no mercado hoje exemplos concretos de Operadoras que reduziram sinistralidade de forma expressiva, ampliaram controle, otimizaram Rede e melhoraram a experiência do Beneficiário graças ao uso da tecnologia e informação estruturada. Um dos casos mais recentes e ilustrativos é o da atual RisoMed (ex-ARM Planos Odontológicos), que, ao reorganizar sua operação com base em analytics e inteligência de dados, reduziu sua sinistralidade de cerca de 43% no pós-pandemia para 26% no último ano.

O que se ficou provado é que com informação qualificada, a Operadora deixa de ser reativa e passa a ser estrategicamente preventiva. Deixa de apagar incêndios e passa a desenhar cenários. Deixa de olhar de olhar apenas o passado e passa a antecipar o futuro. E isso é essencial para um Setor que cresce de forma consistente e hoje já ultrapassa 35 milhões de Beneficiários, dos quais mais de 26 milhões estão nas Operadoras Associadas à SINOG.

Esses resultados não são exceção. São um sinal claro de que o Setor tem capacidade de avançar. Não se trata apenas de tecnologia e sim, de maturidade na gestão, de reconhecer que o futuro da Saúde Bucal e da Odontologia Suplementar passa, necessariamente, por um cenário mais analítico, mais integrado e mais preparado para tomar decisões com base em evidências.

No fim das contas, o avanço da inteligência de dados não é um tema tecnológico. É um tema assistencial. É sobre garantir que o Beneficiário receba uma Odontologia mais acessível, mais eficiente, mais resolutiva e mais personalizada. É usar a pressão por reduzir custos e aumentar eficiência a seu favor. É utilizar dados disponíveis nas Operadoras, dispersos e pouco aproveitados, como um ativo inteligente de negócio. É sobre identificar desigualdades regionais, fortalecer o cuidado preventivo, reduzir desperdícios e proteger o equilíbrio econômico que sustenta o modelo.

A tecnologia não substitui o olhar humano, mas amplifica a capacidade de fazer escolhas melhores. É nesse contexto que convido, vocês a assistirem a live “Do caos de dados à inteligência de dados”, em que eu como Mediadora compartilho o tema com experts no mercado sobre o assunto: Anderson Farias, CEO da Top Saúde Hub e parceira SINOG e Erik Zucchelli, Head de Contas e Regulamentação da RisoMed, Operadora Associada à SINOG e cliente Top Saúde Hub.

(07.01.2026)