

Esta semana, [aqui no Blog](#), apontamos o ingresso de mais 1,5 milhão de beneficiários nos planos exclusivamente odontológicos entre fevereiro de 2019 e o mesmo mês do ano anterior, de acordo com a [última edição da Nota de Acompanhamento de Beneficiários \(NAB\)](#). O segmento, contudo, vem apresentando crescimento expressivo desde 2000. Mesmo nos períodos de crise econômica.

Enquanto os planos médico-hospitalares registraram o rompimento de mais de três milhões de vínculos desde 2014, o segmento exclusivamente odontológico passou a atender quatro milhões de novos beneficiários. Movimentos completamente antagônicos.

O crescimento acelerado do segmento tem algumas explicações. Já pontuamos que a quantidade total de beneficiários é um deles. Apesar da diferença em ritmo de contratação nos últimos anos, o setor de planos exclusivamente odontológicos conta “apenas” com 24,4 milhões de vínculos, enquanto os planos médico-hospitalares atendem quase o dobro disso, 47,3 milhões. Ou seja, ainda há muito espaço para crescer.

O preço é outro fator decisivo. Como já indicamos em uma série de análises que podem ser encontradas em nossa [Área Temática](#), o preço mais acessível atrai as pessoas e não “pesa” tanto no orçamento familiar mesmo em momentos de crise.

Por fim, temos dito que o mercado de trabalho tem oferecido esse benefício com mais frequência, tanto para atrair quanto reter talentos, mas também para combater absenteísmo e, conseqüentemente, melhorar a produtividade da empresa. Faltava, contudo, uma comprovação empírica desta percepção. O que sanamos com a análise especial da última edição da NAB.

De acordo com nosso levantamento, a representatividade de planos coletivos empresariais (aqueles oferecidos pelas empresas aos seus colaboradores) no total do mercado saltou de 29,1%, em 2000, para 73,3% em dezembro de 2018. Um avanço de 44,2 pontos percentuais (p.p.). Para se ter uma ideia do que isso significa, no mercado de planos médico-hospitalares, os planos coletivos empresariais respondem por 67% do total de vínculos.

Outro resultado interessante do levantamento é que a contratação de planos individuais ou familiares continua crescendo e em ritmo superior ao de planos coletivos por adesão. Um movimento inverso ao registrado entre os planos médico-hospitalares, em que a contratação de planos coletivos por adesão é a segunda maior e a de planos individuais ou familiares está diminuindo.

Fonte: IESS, em 12.04.2019.