



Salute: turismo dentale per 200mila italiani, lâ??esperto: â??Non Ã? solo per questione di prezzoâ?•

Descrizione

(Adnkronos) â?? Continua a crescere il fenomeno del turismo dentale: nel 2025 ha raggiunto un valore di mercato globale di 4,5 miliardi di dollari, ma si stima una crescita del 14,8% annuo fino al 2035. Mentre circa 200mila italiani scelgono ogni anno di recarsi allâ??estero per le cure odontoiatriche, un dato ancora piÃ¹ allarmante emerge dal fronte interno: 4,5 milioni italiani, nel 2023, hanno completamente rinunciato alle cure dentistiche per problemi economici. Secondo alcuni esperti del settore la questione non Ã? tanto di prezzo.

Max Calore, Ceo di DentaLead, azienda specializzata nel settore odontoiatrico con ventâ??anni di esperienza e oltre 500 studi dentistici seguiti in Italia, offre una lettura diversa del fenomeno. â??Il problema principale non Ã? il prezzo in sÃ©, ma la totale mancanza di comunicazione chiara ed elementare tra dentista e paziente â?? afferma â?? I pazienti non comprano ciÃ² che non capiscono, e purtroppo la maggior parte dei preventivi odontoiatrici sono incomprensibili per il paziente medioâ?•. La questione della comunicazione â?? si legge in una nota â?? emerge come elemento centrale nella crisi del settore. Mentre le cliniche estere e le catene low-cost possono permettersi di utilizzare un linguaggio semplice e diretto, basato principalmente sul prezzo, i professionisti italiani sono vincolati da un codice deontologico che impedisce loro di fare promozioni dirette o comparazioni con i colleghi. Questo crea un paradosso: lâ??eccellenza clinica italiana, riconosciuta a livello internazionale, viene penalizzata da una comunicazione inefficace e troppo tecnica. â??Abbiamo creato una situazione paradossale â?? spiega Calore â?? Il dentista italiano Ã? mediamente piÃ¹ preparato e offre cure di qualitÃ superiore, ma non riesce a comunicarlo efficacemente. Nel frattempo, il turismo dentale â??prodottizaâ?? le cure in pacchetti all-inclusive facili da comprendere, anche se spesso inadeguati alle reali necessitÃ del pazienteâ?•.

Un altro aspetto critico riguarda la gestione del tempo e delle aspettative. Nellâ??era della digitalizzazione e della gratificazione immediata, i pazienti si aspettano precisione e puntualitÃ . Le cliniche estere â?? riferisce la nota â?? hanno compreso questa esigenza, offrendo pacchetti con tempistiche definite: quattro giorni allâ??estero e il problema Ã? presumibilmente risolto. Al contrario, molti studi italiani continuano a operare con ritardi cronici e piani di cura che si protraggono per mesi, creando frustrazione e sfiducia.

La percezione del ritardo cronico dal dentista è uno dei principali fattori di attrito sottolinea Calore. Quando un paziente sa che ogni appuntamento comporterà mezz'ora o un'ora di ritardo, la resistenza psicologica a intraprendere un percorso di cura aumenta esponenzialmente. Il problema si aggrava quando si considera che molti pazienti tendono a procrastinare le cure fino a quando non si presenta un'urgenza. Questo comportamento, alimentato dalla scarsa comunicazione e dalla mancanza di fiducia, trasforma problemi risolvibili con interventi da pochi euro in situazioni complesse che richiedono investimenti di migliaia di euro. Secondo Calore non si tratta solo di semplificare il linguaggio, ma di ripensare completamente il modo in cui lo studio dentistico interagisce con il paziente, dalla prima accoglienza alla presentazione del preventivo, dalla gestione degli appuntamenti al follow-up. Stiamo lavorando per aiutare i dentisti a organizzare meglio la loro attività, evidenzia Calore. L'obiettivo è creare cliniche che dedichino tempo ai pazienti, che comunichino in modo chiaro e trasparente, che rispettino gli appuntamenti e che sappiano valorizzare la qualità del loro lavoro senza violare il codice deontologico.

Un elemento innovativo che nel recente futuro potrebbe essere implementato e che può cambiare le dinamiche del settore è l'introduzione di tecnologie predittive basate sull'intelligenza artificiale per prevedere l'evoluzione delle problematiche dentali dei pazienti, permettendo interventi preventivi e una pianificazione più accurata delle cure. Questo approccio non solo migliorerebbe gli outcome clinici, ma aumenterebbe anche la fiducia del paziente attraverso una comunicazione proattiva e personalizzata.

La sfida per il settore odontoiatrico italiano è quindi duplice: da un lato, deve competere con un turismo dentale sempre più aggressivo e organizzato; dall'altro, deve superare le proprie resistenze culturali e abbracciare un nuovo modo di comunicare e relazionarsi con i pazienti. Solo attraverso questa trasformazione sarà possibile recuperare la fiducia perduta e valorizzare l'eccellenza clinica che caratterizza la professione odontoiatrica italiana. Il futuro del settore conclude la nota dipenderà dalla capacità dei professionisti di adattarsi a un mercato in rapida evoluzione, dove la qualità clinica da sola non è sufficiente. La comunicazione chiara, la gestione efficiente del tempo e l'utilizzo di tecnologie innovative saranno gli elementi chiave per contrastare il fenomeno del turismo dentale e garantire cure di qualità accessibili a tutti i cittadini.

?

salute

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione

Marzo 23, 2026

Autore

redazione

default watermark