COMPASS
GRUPPO MEDIOBANCA

Speciale

Cure odontoiatriche e forme di pagamento

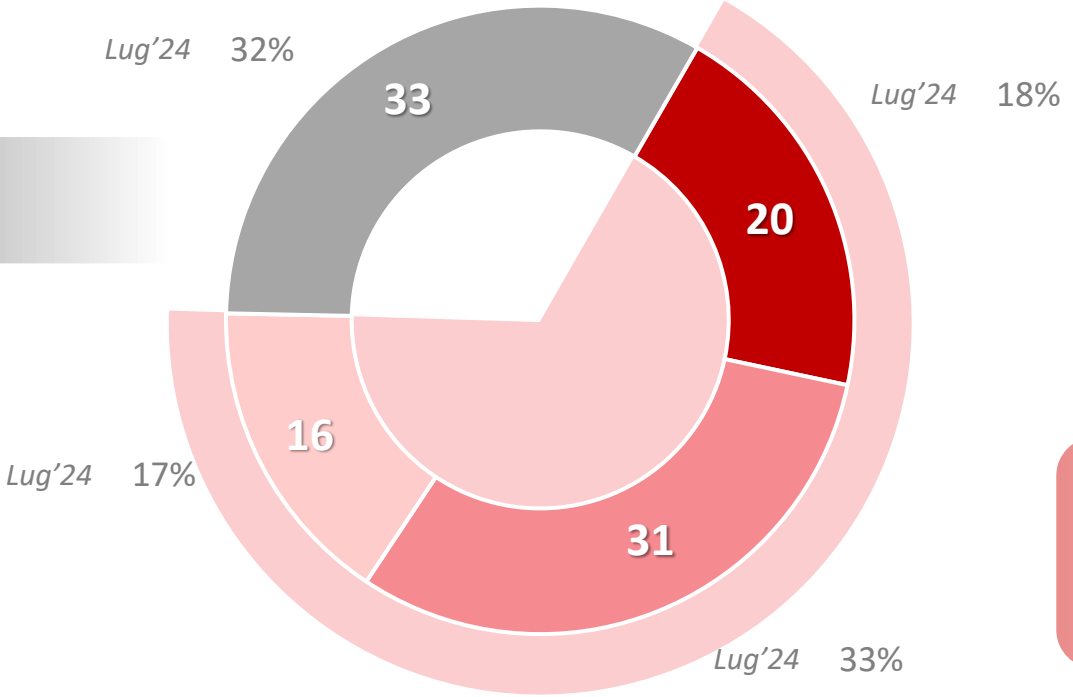
Giugno 2025

1. Le cure odontoiatriche e le forme di pagamento

Cure odontoiatriche: oltre 2 italiani su 3 si sono sottoposti a trattamenti odontoiatrici nell'ultimo anno.

Negli ultimi 12 mesi lei e/o qualcuno della sua famiglia si è sottoposto a cure odontoiatriche presso uno studio dentistico privato?

Sì, solo io	Sì io e altri componenti della mia famiglia	Sì solo altri componenti della mia famiglia	No, nessuno in famiglia, né io né altri componenti



→ 45% silent
→ 44% ceti fragili

67%

È andato dal dentista nell'ultimo anno

→ 71% GenZ
→ 71% GenX
→ 79% figli <18
→ 70% ceti medio-alti

Osservatorio COMPASS

Tra cure per sé e cure per la famiglia, due italiani su tre sono andati dal dentista in uno studio privato nell'ultimo anno. Si sottopongono alle cure soprattutto individui giovani e gli esponenti della Gen X, chi ha figli minorenni e chi ha una condizione economica medio-alta.

Indagine SWG – Marzo 2025. Valori %. Totale rispondenti: N=1.251 soggetti maggiorenni.

COMPASS GRUPPO MEDIOBANCA

La spesa media annuale per cure odontoiatriche si attesta a 1.200€, importo che sale al cresce dell'età anagrafica. Sale a quasi 1.600€ tra coloro che hanno rateizzato

All'incirca qual è stata la spesa complessiva negli ultimi 12 mesi per le cure odontoiatriche sue / della sua famiglia? Faccia riferimento SOLO alle cure pagate di tasca vostra.

1.222 €

La spesa media annuale per cure odontoiatriche

Dettaglio spesa media:	
• *Chi ha rateizzato la spesa*	*1.579 €*
• *Chi non ha rateizzato la spesa*	*952 €*
• *GENERAZIONE Z*	*1.017 €*
• *MILLENNIALS*	*950 €*
• *GENERAZIONE X*	*1.255 €*
• *BABY BOOMERS*	*1.489 €*
• *SILENT*	*1.328 €*

Osservatorio COMPASS

Nell'ultimo anno la spesa media è stata di circa 1.200 Euro. Spesa che sale a quasi 1.600€ tra chi ha rateizzato la spesa.

Indagine SWG – Marzo 2025. Chi ha sostenuto una spesa per cure odontoiatriche nell'ultimo anno per sé e/o per altri (N=830)

COMPASS GRUPPO MEDIOBANCA

Più della metà preferisce la rateizzazione, soprattutto tramite accordi informali con il dentista (36%), mentre il 18% ricorre a finanziamenti classici o in poche rate.

Tramite quali metodi di pagamento, ha coperto questa spesa? / Se ad oggi lei e/o la sua famiglia doveste affrontare delle cure odontoiatriche, attraverso quale metodo di pagamento preferireste pagare?

Pagamento in poche rate senza interessi — 10

Finanziamento classico con più rate, con o senza interessi — 8

Pagamento un po' per volta accordandosi direttamente con il dentista — 36

Pagamento completo al momento della prestazione — 46

54% PREFERISCE UNA FORMA DI RATEIZZAZIONE

→ 15% millennials
→ 12% figli <18
→ 13% ceti fragili

→ 12% millennials
→ 11% figli <18
→ 11% ceti fragili

→ 42% gen X
→ 43% silent
→ 48% ceti fragili

→ 55% gen Z
→ 57% ceti medio-alti

45%
Tra coloro che hanno sostenuto spese per cure odontoiatriche nell'ultimo anno

69%
Tra coloro che NON hanno sostenuto spese per cure odontoiatriche nell'ultimo anno

Osservatorio COMPASS

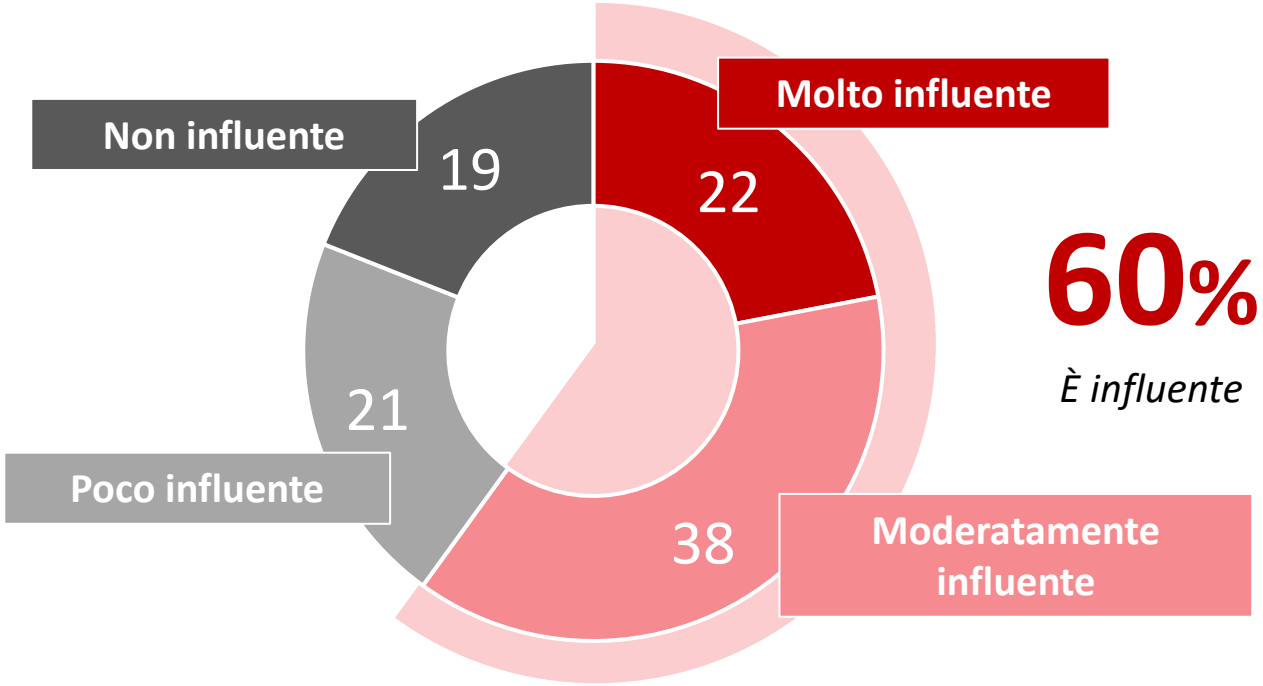
Quasi 1 persona su 5 (18%) preferisce il finanziamento classico o in poche rate, una scelta particolarmente diffusa tra i Millennials e tra chi ha figli minorenni. A questa quota si aggiunge un 36% di persone che suddividono il pagamento del piano di cure, accordandosi direttamente con il dentista. Tra coloro che non hanno sostenuto alcuna spesa, il 69% prenderebbe in considerazione una forma di rateizzazione.

Indagine SWG – Marzo 2025. Valori %. Totale rispondenti: N=1.251 soggetti maggiorenni.

COMPASS GRUPPO MEDIOBANCA

La possibilità di accedere ad un finanziamento favorisce chi necessita di sottoporsi a interventi più costosi.

Nello scegliere se intraprendere trattamenti complessi e di importo elevato (es. ortodonzia, implantologia, trattamenti estetici) quanto influisce per lei in generale la possibilità di pagare tramite finanziamento?



60%

È influente

*Dettaglio **40%** poco + non influente*

54%	silent
48%	ceti medio-alti
51%	chi preferisce non rateizzare la spesa

*Dettaglio **60%** molto + moderatamente influente:*

64%	millenials
68%	figli < 18
67%	ceti medi e ceti fragili
69%	chi ha rateizzato la spesa

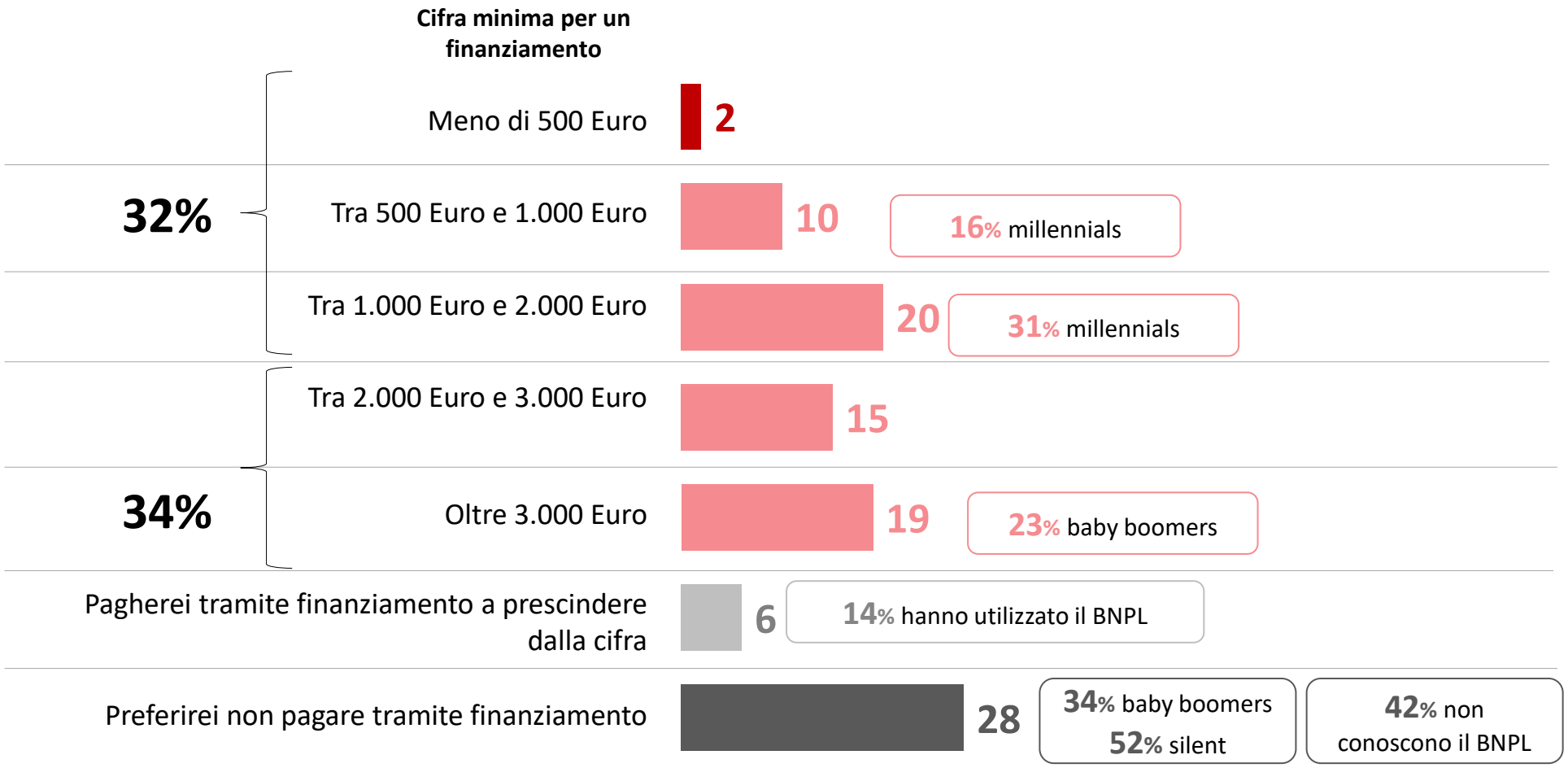
Osservatorio COMPASS

Il finanziamento incoraggia chi intende sottoporsi a trattamenti più complessi e più costosi, in particolare i Millenials, chi ha figli piccoli e chi appartiene ai ceti meno abbinamenti. È invece meno influente per i Silent, i ceti medio-alti e chi non è incline in generale a rateizzare.

Indagine SWG – Marzo 2025. Valori %. Totale rispondenti: N=1.251 soggetti maggiorenni.

Il 32% rateizzerebbe per cifre inferiori ai 2.000 Euro, per il 34% la soglia minima è a partire dai 2.000 Euro, circa un terzo preferirebbe evitare il finanziamento.

A partire da quale spesa complessiva per le cure dentistiche prenderebbe in considerazione la possibilità di pagare tramite un finanziamento?



Osservatorio COMPASS

Con il crescere dell'età aumenta il potere di acquisto e si alza la cifra a partire dalla quale il finanziamento verrebbe preso in considerazione. L'età elevata è anche una barriera al suo utilizzo. Chi già usa il BNP è più incline a rateizzare, a prescindere dalla cifra, viceversa chi non lo conosce preferirebbe non ricorrere al finanziamento.

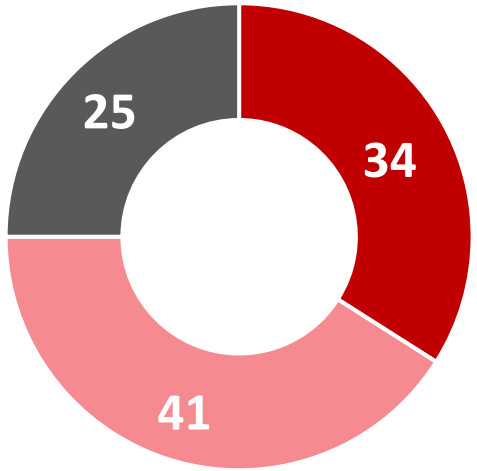
Indagine SWG – Marzo 2025. Valori %. Totale rispondenti: N=1.251 soggetti maggiorenni.

COMPASS GRUPPO MEDIOBANCA

Se non fosse possibile utilizzare il finanziamento delle cure la maggior parte rimanderebbe nel tempo la spesa.

A inizio intervista lei ha detto di preferire il finanziamento come metodo di pagamento per le cure dentistiche: se non avesse la possibilità di pagare le cure tramite finanziamento, cosa farebbe?

Hanno pagato le cure dentistiche con un finanziamento



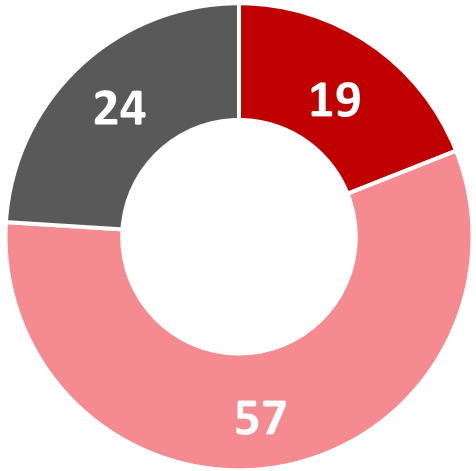
N=114 chi ha detto di aver pagato le cure con una forma di finanziamento

Rinuncerebbe al piano di cure

Rimanderebbe nel tempo il piano di cure

Ridurrebbe l'entità delle cure per ridurre la spesa

Pagherebbero le cure dentistiche con un finanziamento



N=93 chi non ha sostenuto spese per le cure odontoiatriche, ma se dovesse farlo ricorrerebbe a qualche forma di finanziamento

Osservatorio COMPASS

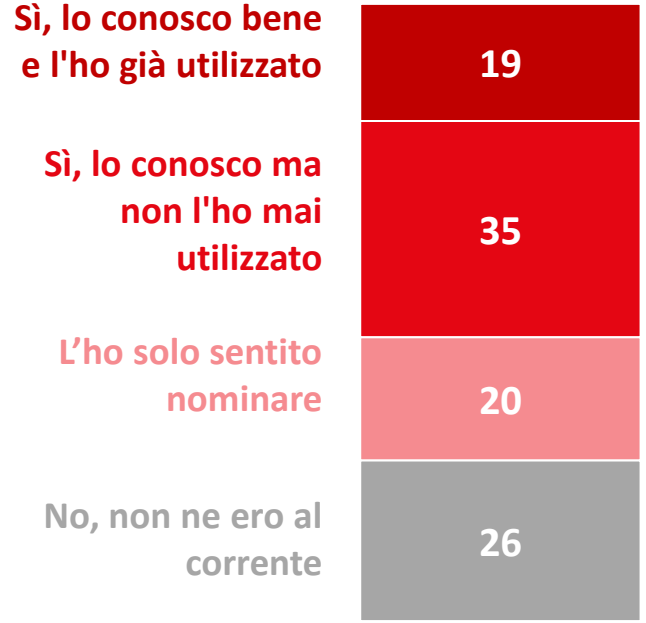
La maggior parte, sia tra chi ha utilizzato il finanziamento (classico o in poche rate senza interessi) sia tra chi non ha sostenuto alcuna spesa ma preferirebbe il finanziamento come forma di pagamento, avrebbe procrastinato la spesa. Un quarto avrebbe rinunciato ad una parte del piano di cure al fine di ridurne il costo.

Indagine SWG – Marzo 2025. Valori %. - soggetti maggiorenni.

COMPASS GRUPPO MEDIOBANCA

Buy Now, Pay Later,
per più di 1 su 3 consente di affrontare spese odontoiatriche più elevate o più frequenti.

BNPL: Aveva mai sentito parlare di questa nuova forma di pagamento? Se avesse la possibilità di pagare con il BNPL pensa che prenderebbe in considerazione di sottoporsi più frequentemente o di destinare un budget più alto alle cure odontoiatriche per sé e/o per la sua famiglia?



TOT. CONOSCENZA

74%

Lug.'24 74%

80% Millennials

82% figli < 18

CONOSCENZA DEL BUY NOW, PAY LATER

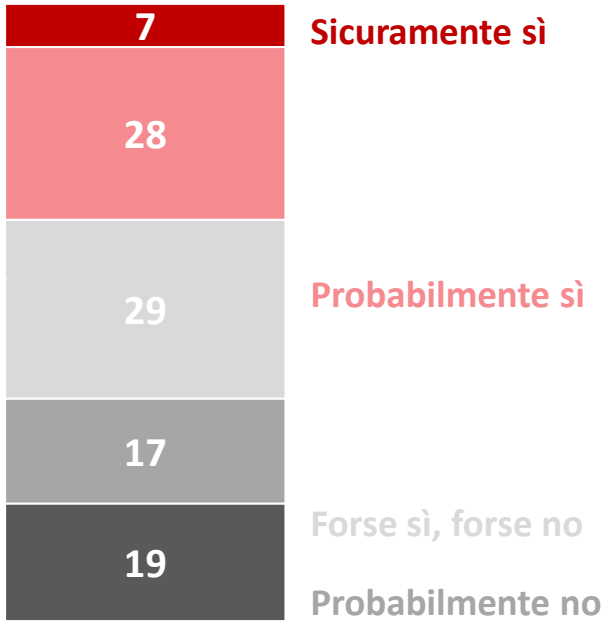
TOT. UTILITÀ PER SPESE PIÙ ELEVATE

35%

Lug.'24 30%

Millennials **42%**

figli < 18 **50%**



PROPENSIONE ALL'UTILIZZO DEL BUY NOW, PAY LATER PER SPESE ODONTOIATRICHE PIÙ ELEVATE O PIÙ FREQUENTI

Osservatorio COMPASS

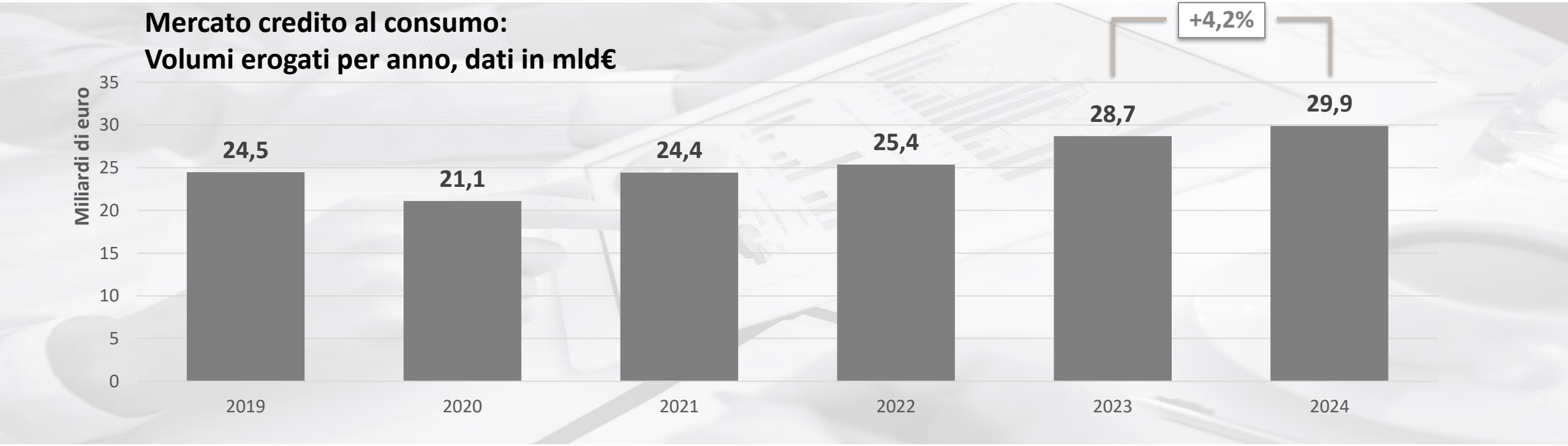
La possibilità di potere pagare tramite un servizio di BNPL consentirebbe a oltre un terzo degli intervistati di affrontare spese odontoiatriche più frequentemente o di importo più elevato. La propensione sale ulteriormente tra coloro che hanno figli sotto i 18 anni (50%) e tra i Millennials (42%).

Indagine SWG – Marzo 2025. Valori %. Totale rispondenti: N=1.251 soggetti maggiorenni.

COMPASS GRUPPO MEDIOBANCA

2. Il mercato del credito al consumo nel settore delle spese sanitarie e trattamenti benessere

Credito al consumo: Andamento dei volumi finanziati tramite convenzionati



Osservatorio COMPASS

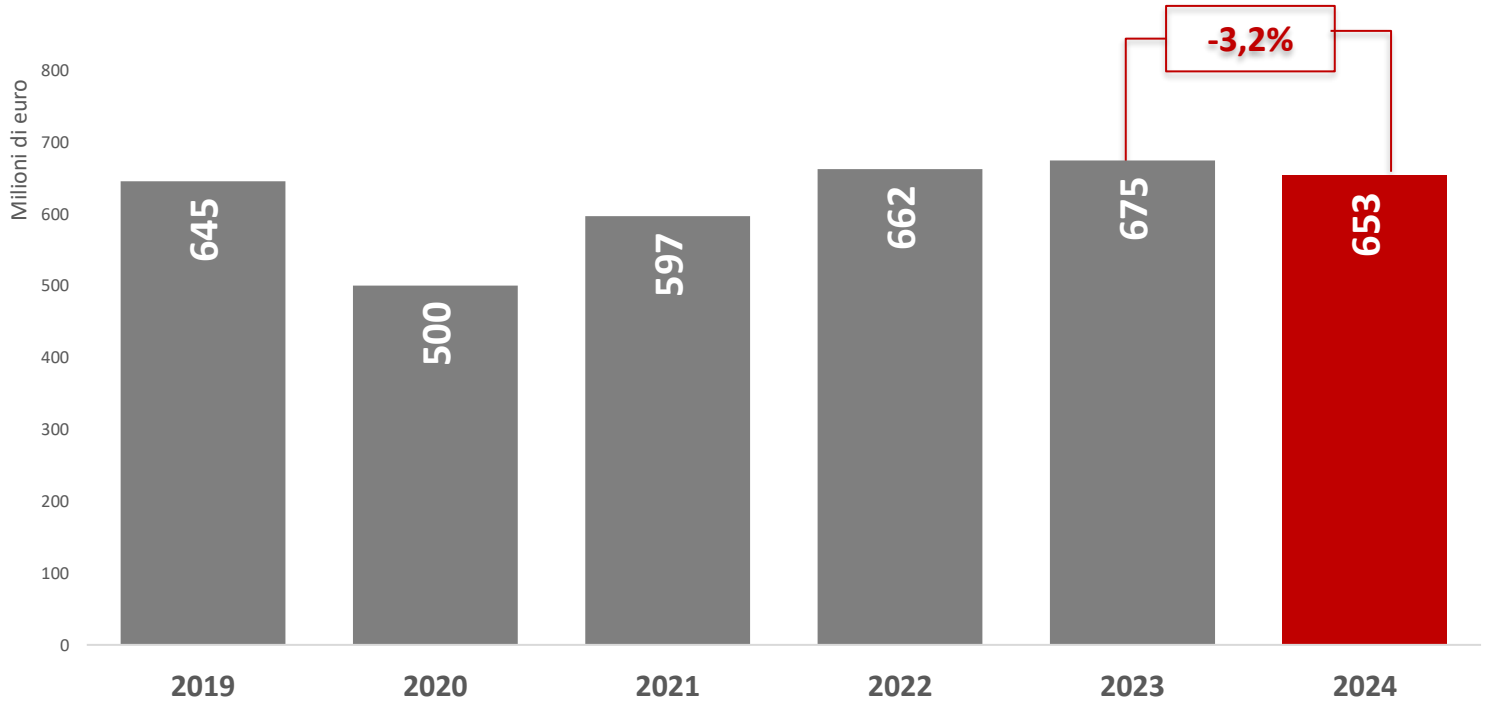
Le erogazioni di credito al consumo tramite convenzioni nel 2024 hanno sfiorato i 30 miliardi di euro, in crescita del 4,2%% rispetto all'anno precedente.

Elaborazione interna su dati Crif

COMPASS GRUPPO MEDIOBANCA

DETTAGLIO SPESE MEDICHE E TRATTAMENTI BENESSERE

Andamento annuale erogato



Numero operazioni finanziate

185mila

-4,3% vs 2023

Ticket medio

3.540€

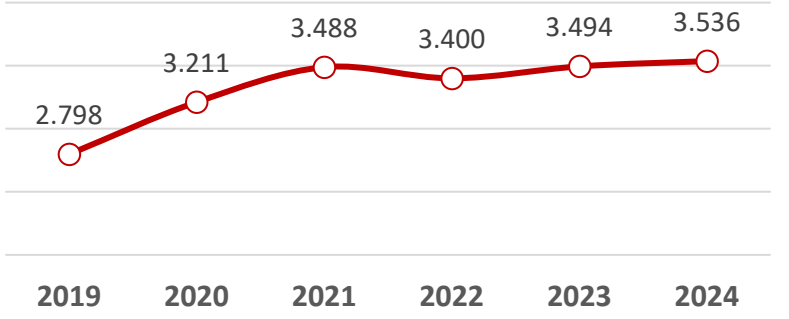
+1,2% vs 2023

Elaborazione interna su dati Crif

DETTAGLIO SPESE MEDICHE E TRATTAMENTI BENESSERE

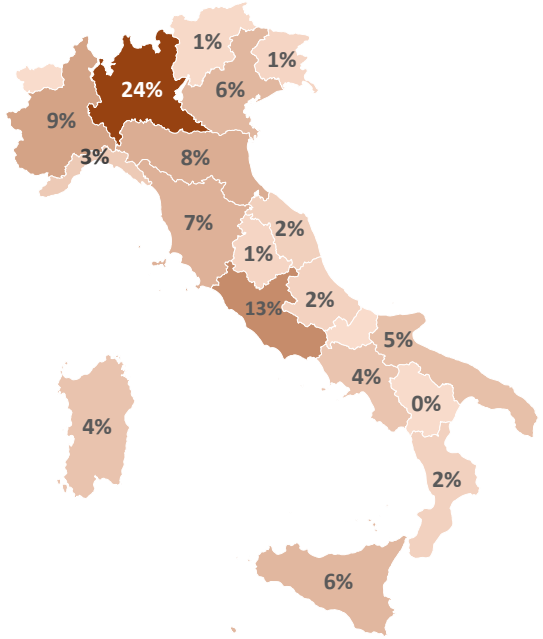
Andamento ticket medio erogato

Dati in €



Rip% volumi finanziati per regione

Dati sul 2024



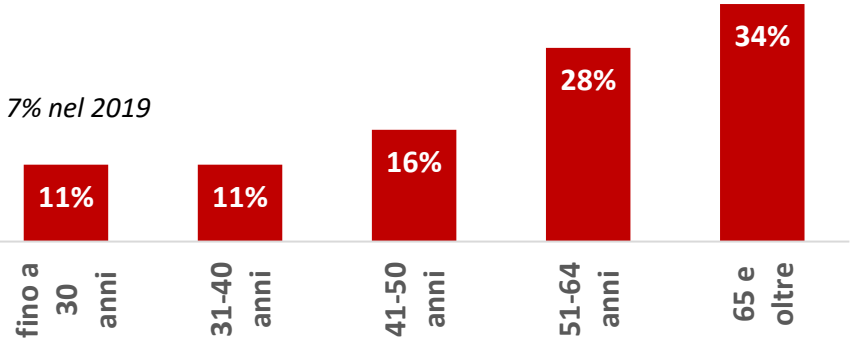
Con tecnologia Bing
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Rip% volumi

0% 24%

Rip% n. pratiche erogate per età cliente

Dati sul 2024



Elaborazione interna su dati Crif

3. Nota metodologica

Nota metodologica

DISEGNO DI INDAGINE E CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE

Indagine Cawi (*Computer Aided Web Interview*) svolta da SWG per Compass a **Marzo 2025 su 1.251 soggetti maggiorenni**, attraverso un campione stratificato per quote di genere, fascia d'età e area geografica di residenza. La rilevazione è stata condotta all'interno dell'Omnibus SWG, rilevazione settimanale con focus su temi di politica, attualità e consumi.

I metodi utilizzati per l'individuazione delle unità finali sono di tipo casuale, come per i campioni probabilistici. I dati sono stati ponderati per genere, età, area di residenza e livello scolare secondo i più recenti dati forniti da ISTAT al fine di garantirne la rappresentatività rispetto alla popolazione di riferimento.

Questa numerosità campionaria consente di **contenere l'errore statistico assoluto sotto la soglia del 3,0%** (a un intervallo di confidenza del 95%).

Tra le **caratteristiche richieste ai rispondenti**, alcune proprietà rilevanti sono state ricodificate per rendere più chiara ed efficace la presentazione dei risultati:

GENERAZIONI	Classi d'età
Generazione Z	da 18 a 27 anni
Millennials	da 28 a 42 anni
Generazione X	da 43 a 58 anni
Baby Boomer	da 59 a 75 anni
Generazione Silent	più di 75 anni

AUTOPERCEZIONE ECONOMICA	*Arriva a fine mese…*
Ceti medio-alti	senza difficoltà
Ceti medio-bassi	con qualche difficoltà
Ceti fragili	con molte difficoltà

AMPIEZZA CENTRO	Range di abitanti
Piccoli centri	Meno di 10.000
Centri medi	10.000 – 100.000
Grandi città	Più di 100.000

COMPASS
GRUPPO MEDIOBANCA

COMPASS

GRUPPO MEDIOBANCA