

# Le succès fou de l'assurance soins dentaires

**Les mutualités sont unanimes : l'assurance facultative soins dentaires** rencontre un succès fou. Un produit que dorénavant chacune d'entre elles propose.

● **Magalie BEGON**

« **O**n tablait sur 500 affiliés d'ici la fin décembre. Mais moins de quatre mois après le lancement de Dentalis, on en est déjà à six fois plus ! Nos prévisions explosent. » Maurizio Dal Molin, directeur opérationnel de la SMA Neutra, le dit et le répète : oui, on peut parler de vif succès pour l'assurance facultative soins dentaires. Une assurance qui permet aux personnes qui y souscrivent d'obtenir des remboursements complémentaires pour certaines interventions (orthodontie, prothèses...).

À ce niveau, l'année 2015 est à marquer d'une pierre blanche : dorénavant, toutes les mutualités proposent leur propre assurance soins dentaires. On a déjà évoqué Dentalis, lancé le 1<sup>er</sup> juillet 2015 par les Mutualités neutres (du côté francophone s'entend). Il y a aussi Dentalia + (Mutualités libres, apparu le 1<sup>er</sup> mai 2007), Dento + (Mutualité chrétienne, avril 2014), Denta plus (Mutualités libérales, 1<sup>er</sup> janvier 2015) ou encore Optio Dentis (Solidaris, avril 2015). « C'est le jeu de la concurrence, souffle l'un de nos interlocuteurs. Et puis, on ne pouvait ignorer la forte demande venant de nos membres... »

« Ce produit répond à un réel besoin », ajoute un autre.

« En huit mois, on dénombrait déjà 32 064 souscriptions. Et son succès ne se dément pas. »

Fas de chiffre global qui permettrait de savoir combien de Belges sont couverts par une telle assurance via leur mutualité, toutes ne sont pas promptes à communiquer leurs statistiques, mais une chose est sûre : l'engouement est général et ne touche pas que les Mutualités neutres.

## La faute au coût des soins dentaires

« Chez nous, cette assurance a très vite attiré des affiliations, assure Jean Vigeron, responsable du produit Dentalia +. En huit mois, on dénombrait déjà 32 064 souscriptions. Et son succès ne se dément pas. » Ces dernières années, aux Mutualités libres, le nombre d'affiliations ne cesse d'ailleurs d'augmenter : en 2014, il y a eu 39 813 nouvelles souscriptions pour l'assurance facultative soins dentaires, 35 653 en 2013 et 31 230 en 2012. « Et pour 2015, nous avons déjà 30 927 nouveaux affiliés en date du 31 août », se réjouit Jean Vigeron.

Même constat du côté des Mutualités libérales : « La demande dépasse largement les attentes, et cela d'environ 200 %, souligne Margaux Daenen. Actuellement, nous comptons environ 4 000 assurés. Un nombre qui croît en moyenne de 100 par semaine alors que nous n'avons pas mené d'action commerciale de grande envergure jusqu'à présent. »

La raison de son succès ne doit pas être cherchée bien loin. Il est dû au coût des soins dentaires. « Ceux-ci représentent beaucoup d'argent pour la population », s'insurge Claire Huysegoms, porte-parole chez Solidaris. Exemple donné par la Mutualité chrétienne : pour une couronne et un implant, comptez en moyenne 1 800 €... non remboursés par l'assurance obligatoire.

Bien sûr, via l'assurance complémentaire de votre mutualité, l'un ou l'autre avantage en matière de soins dentaires peut vous être octroyé et ainsi alléger la facture. De même, si vous avez souscrit une assurance hospitalisation (facultative celle-là), certaines interventions peuvent être aussi prévues.

Mais malgré tout, bien des citoyens veulent jouir d'une meilleure protection encore. « Parmi nos affiliés à l'assurance soins dentaires, la moitié d'entre eux ont en plus une assurance hospitalisation... alors que cette dernière leur donne déjà droit à certains remboursements dans ce domaine en particulier. On ne s'attendait pas à ça, remarque Maurizio Dal Molin. Preuve en est que les soins dentaires coûtent cher. Et que les Belges en sont conscients. » ■

« Les changements dans le remboursement des soins dentaires par l'assurance maladie obligatoire à partir de 2016 ont été amplement relayés par les médias. Cela a provoqué une conscientisation accrue de la population. »

**Margaux DAENEN, Mutualités libérales**

« Le produit a été créé pour favoriser la prévention en remboursant mieux ceux qui ont un comportement préventif (minimum une visite chez le dentiste l'année précédente) par rapport aux autres. »

**Jean VIGNERON, Mutualités libres**

# «Les mutualités ont une politique intelligente»

## L'émergence de l'assurance facultative ? Une évolution positive selon Michel

Devriese. Mais il faut veiller à garder un socle commun solidaire fort.

**Michel Devriese, vous êtes le président de la Société de médecine dentaire. Quel regard portez-vous sur l'assurance facultative soins dentaires ?**

En matière de santé bucco-dentaire, les problèmes sont hautement prévisibles à l'exception des traumatismes. Globalement, un dentiste peut dépister un problème bien avant que le patient ne ressent les premiers symptômes. Ce n'est pas pour rien qu'on conseille à la population de se rendre chez son dentiste une fois par an ! On peut donc considérer cette as-

urance soins dentaires comme une forme d'épargne. Dans cette optique, ce produit apporte une bonne réponse aux ménages désireux de maîtriser leur budget.

### À qui le conseillerez-vous ?

Pour les familles avec des enfants en bas âge, cela vaut la peine de s'y intéresser. Notamment pour les remboursements en orthodontie. Idem pour les personnes qui ont déjà connu des problèmes dentaires... Attention toutefois aux exclusions pratiquées par les compagnies d'assurances privées : les dents suspectes peuvent être exclues de la couverture. Les mutualités n'ont par contre pas ce genre d'exclusions mais le plafond de leurs interventions est, lui, plus bas. Tout comme les primes demandées...

**Les mutualités le disent : ce produit rencontre un succès fou. Comment expliquez-vous ce phénomène ?**

Les soins dentaires sont relativement peu couverts par l'assurance maladie obligatoire. Le budget national qui y est consacré, via l'Inami, est pourtant assez important : comptez en moyenne 85 euros par an par habitant (\*) Mais si tous les patients faisaient une visite de contrôle et un détartrage, on serait déjà pratiquement au-delà du budget ! En parallèle, les techniques ne cessent d'évoluer. Elles permettent aujourd'hui de faire des choses fantastiques mais tout cela a un coût. Par conséquent, même si le budget de l'Inami augmente, il ne croît pas aussi vite que le coût de ces techniques de pointe.

**Le développement de cette assurance ne risque-t-il pas de pousser la population à moins soigner sa dentition ?**

À mon avis, non. Premièrement, les mutualités mènent une politi-

que intelligente ayant pour but de responsabiliser leurs membres. La hauteur des remboursements peut ainsi être moindre si vous n'êtes pas allé chez le dentiste au moins une fois durant l'année précédente. Deuxièmement, on parle ici d'une assurance facultative. La question est alors de savoir qui va prendre ce genre de produit. Réponse : probablement les individus qui font davantage attention à leur dentition.

En même temps, il faut veiller à ce que l'existence de cette assurance n'ait pas pour effet de rendre moins solidaire notre système de santé. Il faut garder un socle de base fort ! Pour l'instant, on ne ressent pas de menace. Mais il faut rester vigilant. ■ **M.B.**

>(\*) L'Inami indique avoir eu, en 2014, des dépenses moyennes de 76 euros par assuré pour les soins dentaires. Son budget 2015 s'élève à 875,4 millions € (867,4 millions en 2014).

## VITE DIT

**Des familles séduites** Quel est le profil des personnes qui souscrivent une assurance facultative soins dentaires ? Interrogées par nos soins, bien des mutualités se montrent prudentes. Et pour cause, la plupart n'ont lancé leur produit que récemment et n'ont pas encore eu l'occasion d'étudier en détail les affiliations.

Mais les premières tendances indiquent que ce produit est

particulièrement prisé par les familles. Ce que nous confirme Jean Vigneron des Mutualités libres : « *La pyramide d'âge de Dentalia + présente la particularité de regrouper majoritairement des familles avec leurs parents et leurs enfants* ». « *La majorité de nos assurés sont des familles* », acquiesce Claire Huysegoms.

« **Shopping** » Michel Devriese (Société de médecine dentaire) voit de manière positive le

développement de l'assurance facultative soins dentaires. Par contre, avec ce produit, il déplore ce qu'il appelle « *l'ingénierie à l'assurance* ». « *Certains patients qui sont au pied du mur font leur petit shopping pour voir quelle compagnie est la plus intéressante dans leur cas et téléphone chez l'une ou l'autre société. C'est un comportement curieux* ». Rappelons que pour souscrire une assurance facultative chez une mutualité, il faut y être... affilié.