

# Tra Mmg e informatori scientifici è una questione di fiducia

*Il rapporto fiduciario resta al centro della relazione tra medici di famiglia e ISF. È quanto rivelano i dati di una recente indagine del Centro Studi Fimmg secondo cui oltre l'80% dei Mmg è favorevole a un'informazione scientifica tradizionale e il 95% preferisce avere tali informazioni nel proprio studio*

**R**imane basata su un rapporto fiduciario la relazione tra Mmg e informatori scientifici del farmaco (ISF) nonostante i notevoli mutamenti di questi anni che hanno riguardato le nuove tecnologie e le modalità informative. Da un'indagine condotta dal Centro Studi della Fimmg, su un campione di 512 Mmg, emerge che rimane fortemente consolidata tra i Mmg l'abitudine di ricevere nel proprio studio gli ISF (solo un 5% dei medici riferisce di non riceverli), per accesso libero o per appuntamento. Oltre l'80% dei professionisti si dice favorevole a un'informazione scientifica tradizionale con visita in studio e alla frequenza di congressi e di convegni. Gli incontri per appuntamento sembrano essere preferiti al Nord (il 59% rispetto al 43% del Sud) e soprattutto dai Mmg che lavorano in gruppo (il 65% vs 36% del medico singolo). Quest'ultimo dato è probabilmente relativo alla migliore capacità organizzativa del gruppo, spesso dotato anche di personale di studio. Il numero degli accessi settimanali appare ancora consistente, con un dato medio di 6.5 accessi settimanali per medico. "Il quadro che ne risulta è quello di un Mmg orientato a non rinunciare a modalità gradite e consolidate per ricevere l'informazione sul farmaco - spiega **Paolo Misericordia**, responsabile del Centro studi della Fimmg - la visita dell'ISF in

studio appare ancora bene accettata e sostanzialmente preferita. Il medico sembra disponibile a ricevere online l'informazione sul farmaco, ma più restio a utilizzare per questo le modalità più avanzate dell'ICT, come quelle dei *social network*, pur se disponibili oramai a larghe fette della professione".

## ► L'informazione al centro della relazione

"Viene soprattutto segnalata l'esigenza di avere, da parte dell'ISF, informazioni utili per l'attività professionale - aggiunge - anche il rapporto basato sulla fiducia e sulle buone relazioni personali costituisce aspetto gradito al medico, maggiormente rispetto ad altre caratteristiche come la formazione professionale dell'ISF o l'azienda che l'ISF rappresenta". Il 58% del campione riferisce che ha ricevuto "qualche volta" (il 16% "spesso") l'invito a partecipare a un'informazione sul farmaco per via telefonica. Il giudizio che ne viene dato è negativo: la maggioranza dei medici pensa che non sia proficua dal punto di vista informativo, né che faccia risparmiare tempo. Un buon livello di accettazione hanno l'accesso a portali e servizi informativi offerti dalle aziende e le *newsletter* dedicate all'informazione medico-scientifica (giudizi positivi per oltre il 60% del campione).