2019-10-07

**陳如月**

Decision Resources Group 2019 ePharma Physician報告發現美國醫師忙到沒有時間見醫藥代表

Decision Resources Group (DRG)，一間為醫療保健行業提供高價值資料、分析和洞察產品與服務首屈一指的供應商，9月17日公布其年度ePharma Physician®報告的結果。2019年的報告顯示，醫師與醫藥代表的互動有所減少。2019年的調查突顯出，醫師獲取處方藥和生物製劑資訊的方式發生了重大轉變。

今年的研究發現，與去年的調查相比，醫師親自與醫藥代表見面的比例有所下降（從67%降至54%）。最值得注意的是，受訪醫師強調，時間緊縮是減少面對面時間的主要原因，增加的病人負載、電子病歷維護和花在其他行政任務上的時間，導致與醫藥代表見面的可用時間減少。

報告發現，在過去六個月內沒有與醫藥代表聯繫的醫師人數(從24%增至39%）躍升，但"無接觸"的醫師人數上升的程度依專業而異。例如，報告和沒有醫藥代表互動的基層醫療醫師比例從2018年的21%飆升到2019年的40%，而迴避醫藥代表的腸胃科醫師的比例從2%上升到8%。

由於這種轉變，醫師不再使用遠距方式與藥商溝通。遠距醫藥代表-醫師溝通（亦即透過電子郵件或電話）或遠距推銷或多或少持平，12%的醫師報告使用它們，儘管在那些對遠距推銷感興趣或已經在使用的醫師中，有一半會更頻繁地使用它們，如果有更多的藥商提供，幾乎一半的人說它們是醫藥代表兩次拜訪之間寶貴的補充資訊來源。

* **與醫藥學術專員(Medical Science Liaisons，簡稱MSL)的溝通**

與MSL的溝通和五年前相比變化不大。在過去6個月中，只有28%的醫師與MSL有過互動。

資深分析師Dale Kappus表示："我們可能期望看到從醫藥代表到MSL參與的轉變。考慮到越來越高的科學化、專業性和利基治療的趨勢，但它尚未得到實現。"

* **自助服務的衝擊**

受訪醫師強調，自助服務是衝擊其何時有空的另一個關鍵因素。醫師更依賴他們自己在網上查找資訊的能力。受訪者指出，他們在線上查找資訊，以了解更多關於市場上現有藥品的更多資訊，其中有一半(49%)的人說，他們從未向醫藥代表提出過在網上找不到答案的問題。在過去幾年中，藥商的網站在醫師中獲得很高的可信度，2019年有46%的醫師認為它們是可靠的資訊來源，而2017年只有27%。結果，它們對醫師的臨床決策產生了更大的影響，現在有37%的人認為藥商的網站具有影響力（2016年為25％）。

* **最有價值的內容**

這項研究顯示，醫師對內容需求在產品生命週期中的變化。在美國FDA核准後的第一年，醫師最樂於進行產品溝通。對於新上市的藥品和生物製劑，56%的醫師希望醫藥代表分享有關適應症、治療指引和樣品的資訊。上市第一年後，重點轉移到樣品和病人資源上。隨著產品的成熟，醫師對產品資訊的接受程度降低，並開始優先考慮來自藥商的增值服務，如病人資源和財務支持，建議藥商可以透過推廣這類資源來促進產品生命週期後期的參與。

* **方法學**

DRG 2019 ePharma Physician報告由1285位美國執業醫師于2019年4月至2019年5月完成。2019年的調查是由醫師在線上進行的，他們需要確認自己的專業領域並滿足以下各項標準：在自己的專業領域獲得認證或合格（家醫科/一般診療除外），並且每週看一個或多個病人。最後資料集按年齡、性別、地區、執業環境和專業，與已知的美國執業醫師的全國範圍進行比較，以準確反映當前美國執業醫師的總體人數。

※　　　※　　　※

美國醫學會(American Medical Association)的一項研究發現，基層醫療醫師每天有50%以上的時間花在電子病歷上，而不是會見病人。

在台灣，醫師在診間多半一邊問診一邊忙著按電腦鍵盤，隔著簾幕另一個病人正在等著。再者，醫師處方受到醫院採用品項、健保給付規定、總額的限制等多重因素影響。面對忙碌的醫師，MR必須掌握客戶類型，進行效益高的營業活動。

(取材自FierceHealthcare)

–End–