

meeting e congressi

INCENTIVE
CONVENTION
EVENTI

SPECIALE PER
AGENZIE E PCO

MAG-GIU | 2017

numero

03

ediman



Ale & Franz

«IL COMICO? UN CANALE NON CONVENZIONALE
PER VEICOLARE ANCHE MESSAGGI "SCOMODI"»

FOCUS ON

CONGRESSI MEDICI

TRA NUOVE NORME-CAPESTRO
E FORMAT ORIGINALI

CONGRESSI INTERNAZIONALI

ORA O MAI PIÙ

NON CHIAMATELA (SOLO) TECNOLOGIA

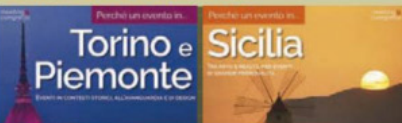
LE ARTI MARZIALI FANNO TEAM BUILDING

LA DESTINAZIONE **PUGLIA**

LA LOCATION

HOTEL MERCURE
VILLA ROMANAZZI CARDUCCI
BARI

PERCHÉ UN EVENTO IN...



Congressi medici: in cerca di equilibrio



Mentre i recenti sviluppi normativi tengono i provider col fiato sospeso, non si rinuncia a sperimentare per migliorare la qualità della formazione e il coinvolgimento dei partecipanti, grazie anche a nuovi format

 MATTEO ROCCA

“Date tre forze applicate a un medesimo punto, determinate il loro equilibrio”. Sembra un problema di fisica dei tempi del liceo; chi lo avrebbe mai detto che quegli esercizi avrebbero potuto tornare utili anche a chi, qualche anno dopo, si sarebbe occupato di eventi e congressi? Già, perché a ben vedere il mondo dei convegni medico-scientifici e dell'EcM ricorda molto da vicino un sistema con tre diverse forze vettoriali in atto, ognuna delle quali punta in una direzione diversa. Da una parte c'è, innanzitutto, lo Stato, ovvero il Ministero della Salute con i suoi organismi (Agenas, Aifa, CoGeAps, etc.) e il relativo corredo di leggi, regolamenti e linee guida volte ad assicurare l'aggiornamento delle persone che lavorano nel campo della

sanità. Ci sono poi le aziende dell'healthcare, che non solo collaborano in veste di sponsor degli eventi ma spesso sono esse stesse produttrici di novità e aggiornamenti di interesse per il pubblico medico-scientifico, in quanto promotrici di studi e ricerche, oltre che di prodotti farmaceutici e presidi sanitari. Last but not least troviamo i provider e i Pco, che come sappiamo hanno il difficile compito di seguire alla lettera i regolamenti statali, mediare tra questi e i codici etici delle aziende, sviluppare i contenuti e trovare le risorse per trasformare i progetti delle società scientifiche in realtà, ovvero in eventi che risultino utili e di interesse per i partecipanti. Riuscendo anche, magari, a non rinunciare a un pizzico di creatività e alla capacità di pensare “out of the box”, per innovare i format e adeguare le metodologie e i linguaggi di comunicazione in una cultura sempre più legata alle tecnologie digitali.

Il sistema, malgrado alcuni evidenti limiti e contraddizioni, ha dimostrato di funzionare, almeno finché c'è sufficiente flessibilità da tutte le parti, insieme alla proverbiale capa-



cià di ventrisi Incontro. Ogni tanto, come ben sappiamo, qualcuna delle forze in campo dà uno strappo, aumenta la tensione della sua trazione. È quel che accade quando cambiano i regolamenti, soprattutto quando lo Stato o le imprese decidono di dare un giro di vite alle norme sull'eterna questione etica - e come vedremo tra poco, potrebbe esserci uno scossone imprevisto in arrivo, che se applicato alla lettera rischierebbe di impattare pesantemente sul lavoro del provider.

IL NUOVO ACCORDO STATO-REGIONI

Una novità in buona parte imprevista è legata all'approvazione del testo dell'ultimissimo Accordo Stato-Regioni relativo alla "formazione continua nel settore salute", varato lo scorso 2 febbraio. Nel complesso, si tratta di una sistematizzazione di varie norme contenute nei precedenti accordi. Tra le pieghe dei suoi 98 articoli, tuttavia, si annida un potenziale "bug" che potrebbe avere serie ripercussioni, come spiega **Susanna Priore**, titolare di Formedica e rappresentante dei provider in seno a Federcongress: «In realtà, il testo del nuovo Accordo apre uno scenario poco rassicurante per noi provider, perché inasprisce alcuni vincoli legati al tema del conflitto di interessi, da cui però, data la quantità di norme che siamo già tenuti a rispettare, dovremmo essere al riparo. Il problema è che questo giro di vite non tiene conto delle reali conseguenze sull'operatività e sul mercato degli eventi. Secondo il nuovo accordo, i provider non dovrebbero avere più alcun rapporto con le aziende sponsor al di fuori del perimetro Ecm. Peccato che questo non sia possibile: pensiamo semplicemente ai simposi, organizzati dalle aziende nell'ambito dei congressi, che però non sono eventi di formazione medica in senso stretto e quindi non danno

diritto a crediti Ecm. È del tutto naturale che un organizzatore di eventi medico-scientifici che intrattiene rapporti trasparenti con le aziende farmaceutiche collabori anche con le stesse per realizzare altri meeting ed eventi per loro. Ma con le nuove regole sembra che non si voglia tenere conto di tutto questo.

Vediamo il testo dell'Accordo, consultabile online sul sito Agenas. Quello contenente le nuove disposizioni sul conflitto di interessi è l'art. 76 (che per completezza riportiamo integralmente nel box della pagina successiva) che al comma 3 dà in effetti la seguente prescrizione: "Il provider non può organizzare e gestire eventi con soggetti che producono, distribuiscono, commercializzano e pubblicizzano prodotti di interesse sanitario". Messa così, sembra a tutti gli effetti una direttiva decisamente tranchant, che esclude categoricamente la possibilità che un provider/Pco possa organizzare d'ora in avanti anche solo un coffee break per un'azienda del mondo healthcare. In altre parole, è come se il legislatore stesse dicendo: o fate esclusivamente i provider Ecm, e vivete solo di quello, o lavorate come Pco per le aziende farmaceutiche, ma senza entrare nel campo della formazione; e pazienza se nel frattempo vi eravate dotati di tutte le carte in regola per operare anche come provider, superando in decenni tutte le procedure di accreditamento, strutturando un comitato scientifico e adempiendo per anni a tutte le numerose regole previste dalla legge.

La cosa suona tanto più grottesca e paradossale se si pensa che è stato lo stesso legislatore, nel corso degli ultimi anni, a fissare le condizioni per ottenere l'accREDITAMENTO da provider, e ora con questo giro di vite - peraltro di dubbia utilità - rischia di mutilare pesantemente la stessa libertà economica di quegli stessi provider a cui aveva concesso la patente.



SUSANNA PRIORE
titolare di Formedica

«Secondo il nuovo Accordo, i provider non dovrebbero avere più alcun rapporto con le aziende sponsor al di fuori del perimetro Ecm. Peccato che questo non sia possibile: pensiamo semplicemente ai simposi, organizzati dalle aziende nell'ambito dei congressi, che però non sono eventi di formazione medica in senso stretto e quindi non danno diritto a crediti Ecm».





IL NUOVO ARTICOLO SUL CONFLITTO DI INTERESSI

Un estratto dell'Accordo Stato-Regioni 2/2/2017, art. 76



1. Il conflitto d'interessi è ogni situazione nella quale un interesse secondario interferisce o potrebbe interferire con l'interesse primario consistente nell'obiettività, imparzialità, indipendenza della formazione professionale del settore della salute connessa al Programma di educazione continua in medicina (Ecm).
2. Il provider, in quanto responsabile dell'obiettività, indipendenza e imparzialità dei contenuti formativi dell'evento, adotta un regolamento interno che definisce le modalità per prevenire ed escludere le situazioni di

conflitto di interessi anche potenziale.

3. Il provider non può organizzare e gestire eventi con soggetti che producono, distribuiscono, commercializzano e pubblicizzano prodotti di interesse sanitario.
4. Il provider riceve e conserva una dichiarazione dei docenti e dei moderatori dell'evento avente a oggetto l'esistenza di rapporti di natura finanziaria e lavorativa con imprese commerciali operanti in ambito sanitario intrattenuti nei due anni precedenti all'evento. L'esistenza di tali rapporti deve essere dichiarata ai partecipanti all'inizio dell'attività formativa [...]
5. Qualora il provider svolga anche attività di natura commerciale non in ambito sanitario consentite dal presente Accordo, dovrà garantire che la stessa si svolga in maniera tale da non influenzare in alcun modo l'attività Ecm.
6. Ai fini di quanto previsto ai commi che precedono, le Amministrazioni firmatarie del presente Accordo convergono sin da ora che il tema del conflitto di interessi nell'ambito della formazione professionale del settore della salute connessa al Programma di educazione continua in medicina (Ecm) sia oggetto di specifico approfondimento in raccordo con altre Istituzioni competenti.

«I provider privati sono aziende, e come tutte le aziende hanno degli obiettivi di sostenibilità economica da rispettare. Non siamo enti pubblici o università» commenta Priore. «E del resto anche le università hanno accordi di collaborazione scientifica con il mondo corporate. Non è pensabile che un provider Ecm privato debba essere vincolato per legge a fare solo quello. Sembra invece che questo nuovo accordo Stato-Regioni voglia limitare la libertà di impresa e di iniziativa economica di un soggetto privato, il che non è ovviamente ammissibile. Con Federcongressi stiamo studiando la situazione e le possibili contromisure, e siamo in attesa di scoprire se e come queste indicazioni saranno recepite nel nuovo regolamento Ecm e nei manuali che dovrebbe arrivare nei prossimi mesi».

Resta lo sconcerto di fronte all'atteggiamento ambivalente dello Stato nei confronti del mercato degli eventi medico-scientifici: da una parte si prevede (per non dire "si pretende") che siano le aziende farmaceutiche e sanitarie a finanziare la formazione in veste di sponsor, e si individua nel provider il soggetto garante dell'indipendenza e della qualità dei contenuti erogati; dall'altra parte si erigono barriere su barriere per impedire che provider e aziende possano dialogare. In tutto questo, come osserva Priore, ci si dimentica delle persone, i medici in primis, che dovrebbero essere al centro del sistema Ecm. «Il tema del conflitto di interessi è fondamentale, ma è già stato abbondantemente regolamentato, per cui questa esasperazione, oltre che non essere necessaria, ci appare davvero fuori luogo. In più, non sembra esserci una reale attenzione alla qualità della formazione, le nuove norme dovrebbero mirare a migliorare ed elevare gli standard della formazione medica, e invece si continua a penalizzare i provider, dopo aver affidato loro tutta la responsabilità della già complessa macchina Ecm».



STEFANO MONTALBETTI, amministratore delegato di Mz Congressi

«Non si può pensare di dividere il mercato tra chi lavora con le aziende e chi si occupa solo di Ecm, non è realistico e finirebbe solo per togliere risorse e qualità alla stessa Ecm. Siamo quindi fiduciosi che nei manuali e nelle linee guida i criteri di applicazione saranno espressi in modo più circostanziato».





INCENTIVARE LA FORMAZIONE

Se è vero che per chi lavora nella sanità l'aggiornamento professionale è un dovere deontologico, non bisogna trascurare l'utilità di incoraggiare sempre di più i medici a seguire corsi, partecipare ai convegni e ai congressi e rispettare i tempi della formazione. Tra le novità più discusse dell'ultimo periodo figura per esempio il dossier formativo, individuale o di gruppo, che dovrebbe per l'appunto favorire un percorso virtuoso di questo tipo; anche se, come ci racconta **Stefano Montalbetti**, amministratore delegato di Mz Congressi, si tratta di uno strumento da perfezionare: «Il dossier formativo consiste in pratica nella possibilità per il medico di programmare in anticipo la sua formazione, stabilendo dieci obiettivi da raggiungere per il triennio. Se riesce a rispettarli in buona parte, riceve un bonus. Tuttavia è proprio la natura di questo bonus che lascia qualche perplessità, perché di fatto consiste solo in uno sconto sul totale dei crediti da acquisire: dieci in meno per il triennio 2017-2019, e altri venti in meno che però valgono addirittura solo per il triennio successivo. L'idea di base è certamente buona, ma il meccanismo non è molto premiante, e rimane sostanzialmente legato alla volontà del singolo professionista».

I professionisti che vogliono essere in regola con la formazione lo sono a prescindere, mentre quelli più pigri non saranno certo invogliati dalla promessa di qualche credito in meno da acquisire. Inoltre, come precisa l'altro amministratore delegato di Mz Congressi, **Monica Sellari**, «in questo modo poi si svaluta lo stesso meccanismo dei crediti, e non si fa nulla per elevare la qualità dell'aggiornamento professionale. Sarebbe diverso se il rispetto degli obiettivi contenuti nel dossier aprisse maggiori opportunità di carriera in termini di punteggio ai concorsi, per esempio, se cioè servisse a certificare davvero l'aggiornamento delle conoscenze del medico. Allo stato

attuale, però, resta ancora molta strada da fare». Tornando al tema del nuovo giro di vite sul conflitto di interessi, i vertici di Mz Congressi non nascondono le loro perplessità rispetto a uno scenario decisamente poco realistico. «Così com'è scritta, la norma dell'Accordo Stato-Regioni semplicemente non è applicabile. Basta pensare ai simposi o a tutte le iniziative di ricerca, sviluppo e comunicazione promosse dalle case farmaceutiche, dai loro laboratori, che hanno comunque un contenuto scientifico e vengono valorizzate attraverso eventi, meeting e presentazioni», commenta Montalbetti. «Non si può pensare di dividere il mercato tra chi lavora con le aziende e chi si occupa solo di Ecm, non è realistico e finirebbe solo per togliere risorse e qualità alla stessa Ecm. Siamo quindi fiduciosi che nei manuali e nelle linee guida i criteri di applicazione saranno espressi in modo più circostanziato».

Parlando della possibilità di innovare realmente i modelli Ecm "lato Pco", invece, Sellari osserva l'esigenza di distinguere tra l'evoluzione tecnologica – in rapido e costante mutamento – e i format: il mondo dei congressi medici sembra abbastanza conservatore, ma la ragione va cercata nella necessità di favorire un incontro e uno scambio diretto tra i partecipanti al dibattito, che è alla base degli eventi scientifici. «Nel campo medicoscientifico si evolvono gli strumenti e i linguaggi, ovviamente; c'è stata una consistente crescita del digitale, dei social, delle app, ma i format rimangono in massima parte gli stessi. Questo dipende anche dalle esigenze di comunicazione e di incontro tra medici e specialisti. Prendiamo per esempio la classica area poster: è possibile digitalizzare il contenuto della ricerca e trasformarlo in e-poster, ma l'incontro diretto e la discussione di persona con l'autore dello studio sono fondamentali. Spesso interi nuovi progetti di ricerca nascono proprio così, a partire dalla chiacchierata tra colleghi davanti a un poster

Mettetevi comodi...



... ai vostri eventi
ci pensiamo noi!

MZ INTERNATIONAL GROUP

Via Carlo Farini 81 • 20159 Milano

Tel. +39.02.66802323 • fax +39.02.6686699

www.mzcongressi.com



MONICA SELLARI,

amministratore delegato di Mz Congressi

«Format molto tradizionali e se vogliamo "semplici", come il dibattito tra i pro e il contro di una certa procedura clinica, rimangono tra i più proficui e i più apprezzati. L'evoluzione degli strumenti non deve perdere di vista l'esigenza di contatto umano e personale, e anche i nuovi format che comunque di tanto in tanto si affacciano all'orizzonte tendono ad andare nella medesima direzione».

MADDALENA MILONE,
di Meeting Planner

«Si è trattato di un ciclo di eventi Ecm con un unico sponsor e per noi è stata una magnifica sfida: ci sono voluti sei mesi di lavoro preliminare per capire come adattare la metodologia Lego Serious Play a un evento medico-scientifico. Abbiamo dovuto convincere l'azienda sponsor dimostrandole la bontà dello strumento attraverso numerose evidenze scientifiche e una prova pratica. Abbiamo cioè fatto sperimentare all'azienda sponsor ciò che avrebbero fatto i medici in aula, e il gradimento è stato immediato».

scientifico. Anche format molto tradizionali e se vogliamo "semplici", come il dibattito tra i pro e il contro di una certa procedura clinica, rimangono tra i più proficui e i più apprezzati. L'evoluzione degli strumenti non deve perdere di vista l'esigenza di contatto umano e personale, e anche i nuovi format che comunque di tanto in tanto si affacciano all'orizzonte tendono ad andare nella medesima direzione».

UN GIOCO SERIO

Proprio su format nuovi e sperimentazioni nel panorama degli eventi medici verte la nostra conversazione con **Maddalena Milone** di Meeting Planner, che lo scorso anno ha fatto notizia per aver proposto, per la prima volta in assoluto in un contesto scientifico – con tanto di crediti Ecm – l'utilizzo del metodo Lego Serious Play, che prevede l'impiego dei celebri mattoncini colorati con cui tutti abbiamo giocato nel corso della nostra infanzia. «Si è trattato di un ciclo di eventi Ecm con un unico sponsor: 14 appuntamenti in diverse città italiane nel corso del 2016. E che si sia trattato di una scelta vincente lo dimostra il fatto che ora anche altre realtà stanno mostrando un grande interesse verso questo metodo formativo, con tanti altri eventi basati su questo format già in calendario. Per noi è stata una magnifica sfida: ci sono voluti sei mesi di lavoro preliminare per capire come adattare la metodologia Lego Serious Play a un evento medico-scientifico. Abbiamo dovuto convincere l'azienda sponsor, dimostrandole la bontà dello strumento attraverso numerose evidenze scientifiche e una prova pratica condotta insieme a **Fabrizio Faraco**, il formatore certificato Lego con cui abbiamo lavorato al progetto. Abbiamo cioè fatto sperimentare all'azienda sponsor ciò che avrebbero fatto i medici in aula, e il gradimento è stato immediato».

Vediamo quindi nel dettaglio cos'è e da dove arriva questo metodo, parlando direttamente con **Fabrizio Faraco**, formatore certificato Lego Serious Play: «Il metodo nasce alla fine del '900 in casa Lego, in Danimarca. Era un momento di crisi nel settore del giocattolo, e l'azienda ha fatto quello che fa finalmente tutte le aziende in crisi: si è affi-



data a dei consulenti. Ma poi il Ceo di Lego, con un'intuizione, ha capito che la risposta ai loro problemi ce l'avevano già in mano: hanno utilizzato creativamente il mattoncino colorato, ovvero il loro stesso prodotto, come strumento per elaborare internamente nuove soluzioni strategiche. Il tutto è stato sviluppato su solide basi scientifiche, messe a punto grazie a professori dell'Istituto di Losanna e del MIT di Boston. Il metodo è stato affinato tra il 2007 e il 2010, poi è stato reso disponibile e open source, e oggi ci sono circa duemila formatori certificati, nell'arco degli ultimi cinque anni gli eventi di formazione si sono moltiplicati».

Cerchiamo quindi di capire come funziona in pratica, e quali benefici possano derivare dal suo impiego in un contesto altamente professionale e specializzato come quello di un evento scientifico.

«Attraverso i mattoncini i partecipanti costruiscono ed elaborano delle metafore tridimensionali, che vengono utilizzate come risposta a delle domande aperte fatte dal formatore», spiega Faraco. «Il vantaggio dell'uso del Lego è che sono immediatamente accessi-

