



Trasparenza nei rapporti tra aziende e SSN

Best Practices di una strategia win-win tra aziende ed istituzioni

Valentino Confalone
VP e General Manager Gilead Sciences

Bologna, 2 Aprile 2019



Background situation

- Proposta di Sunshine Act per l'Italia
- Richiesta dell'Italia riguardo la pubblicazione dei risultati degli studi clinici
- Proposta Italiana all'OMS di standard internazionali per la trasparenza sui prezzi



Disclosure Codes EFPIA e Farmindustria

Strumento di incremento di trasparenza sui trasferimenti di valore

- EFPIA Disclosure Code on Transfers of Value
 - Codice Dentologico Farmindustria sui trasferimenti di valore
 - Prima pubblicazione dati su trasferimenti di valore
- 2014
↓
2015
↓
2016
-
-
- *Pubblicazione rapporto GIMBE sui trasferimenti di valore 2017*
- 2019



Rapporto Osservatorio GIMBE

Un importante passo avanti ed aspetti di miglioramento

Report Osservatorio GIMBE 2/2019
Trasferimenti di valore 2017
dall'industria farmaceutica a
operatori e organizzazioni sanitarie

- €288M di trasferimenti di cui solo €46M (16%) ad operatori
- Trasferimento medio 1.520€ (range 727€ - 2638€)
- Per il 29.6% degli operatori i dati sono riportati in maniera aggregata

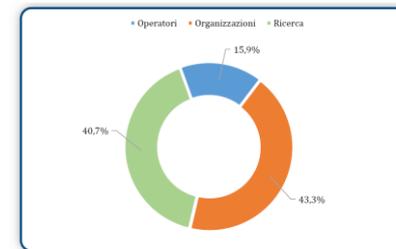
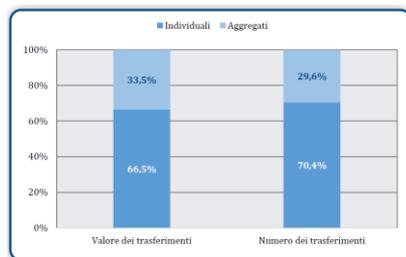


Figura 2. Distribuzione percentuale dei trasferimenti di valore 2017



- Rendere più fruibili i dati, ed incrementare l'uniformità dei reports aziendali
- Creare un DB unico
- Fornire più dati facoltativi
- Riportare i dati R&S in maniera più dettagliata
- Ridurre la percentuale di dati aggregati
- Risolvere la questione trasparenza dei trasferimenti indiretti

Pricing Transparency

Impatto dell'External Reference Pricing su prezzi ed accesso



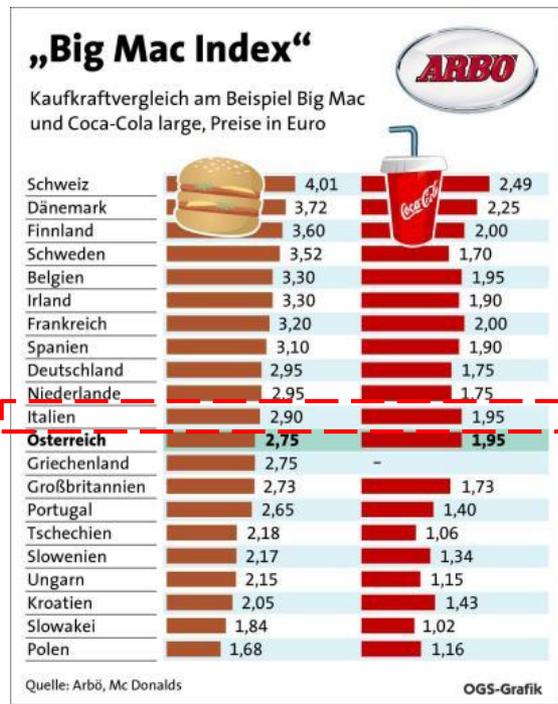
Study on enhanced
cross-country coordination
in the area of pharmaceutical
product pricing

- “ERP has proven to be effective in generating substantial savings for public payers ...it might be possible to achieve major impacts by referencing to discounted prices”
- “With regards to patients access, ERP is likely to have a negative impact ...since it may inhibit (the pharmaceutical industry) from offering medicines at lower prices in lower priced countries (...) or refrain from entering the market in lower-priced countries”
- “Differential pricing, the strategy of having different prices to different customers, (...) serves as a policy option to ensure short term access to medicines, particularly new on-patent medicines”

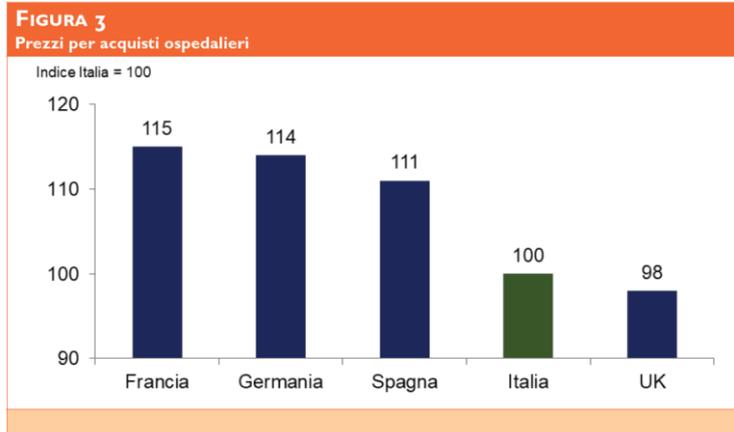


Pricing Transparency

Trasparenza degli sconti confidenziali, a chi giova?



Allogeneic Transplant Index	Tariffa di rimborso massima trapianto allogeneico*
GERMANIA	€ 110.000
SPAGNA	€ 82.000
FRANCIA	€ 69.820
ITALIA	€ 59.800
UK	€44.300 (£38.000)



Proposte per una strategia win-win tra aziende ed istituzioni

- Continua evoluzione delle modalità di applicazione della trasparenza sui trasferimenti di valore
- Focus su meccanismi di P&R incentrati sul *Value Based Pricing* ed *Health Outcome Based Pricing Agreements* basati sulla *Real World Evidence*
- Definizione di criteri e processi trasparenti di *assessment* del valore dei farmaci da parte di AIFA

