

## Materiale Supplementare – Allegato 1

### Questionario

#### Profilo responder

Nome e Cognome -----  
Organizzazione -----  
Unità operativa di appartenenza -----  
Ruolo -----  
Numeri di anni di attività nel ruolo indicato -----  
Numeri di anni da inizio attività lavorativa -----

1. In caso di estensione di indicazione, il prezzo (e/o lo sconto) di un farmaco deve essere ri-negoziato?

- Sì, sempre  
 Sì, sempre, ma con esclusione di estensione alla popolazione pediatrica  
 Sì, ma solo in alcuni casi\*  
 No

*Una sola scelta*

\* Illustrare in quali casi tale rinegoziazione è necessaria

2. In caso di estensione di indicazione, le altre condizioni di accesso (MEA, registri, centri di riferimento, specialisti di riferimento) devono essere ri-negoziate?

- Sì, sempre  
 Sì, ma solo in alcuni casi\*  
 No

*Una sola scelta*

\* Illustrare in quali casi tale rinegoziazione è necessaria

*Procedere con le domande seguenti solo se alla Domanda 1 non si è risposto "No"*

3. Ordinare per importanza (da 1 – più importante a 7 – meno importante) gli aspetti da considerare nella ri-negoziazione del prezzo in caso di estensione di indicazione\*

1. Impatto sulla spesa SSN per la nuova indicazione
2. Gravità della patologia target della nuova indicazione
3. Valore terapeutico aggiunto rispetto ad alternative disponibili sul mercato nella nuova indicazione
4. Impatto sul modello organizzativo della nuova indicazione
5. Incremento di fatturato dell'azienda generato dall'estensione di indicazione
6. Impatto sulla spesa SSN per farmaci per la nuova indicazione
7. Costo-efficacia rispetto ad alternative disponibili sul mercato nella nuova indicazione

\* Il ranking deve essere completo e non devono esserci *ex aequo*

Usare lo spazio sottostante per eventuali commenti (campo non obbligatorio)

4. È auspicabile una semplificazione del processo negoziale che preveda un taglio automatico dei prezzi (od aumento degli sconti) per la nuova indicazione in funzione della dimensione della popolazione target?

- Sì
- No
- Non so

*Una sola scelta*

Usare lo spazio sottostante per motivare la risposta (campo obbligatorio)

5. È auspicabile una semplificazione del processo negoziale che preveda un taglio automatico dei prezzi (od aumento degli sconti) per tutte le indicazioni del farmaco in funzione dell'incremento della popolazione target per effetto dell'estensione di indicazione?

- Sì
- No
- Non so

*Una sola scelta*

Usare lo spazio sottostante per motivare la risposta (campo obbligatorio)

6. In caso di estensione di indicazione, la negoziazione del prezzo dovrebbe ispirarsi
- Ad una logica di *blended price* con rinegoziazione del prezzo unico (o revisione dello sconto) per tutte le indicazioni
  - Ad una logica di prezzo per indicazione, con prezzo unico e sconto / MEA differenziati per indicazione
  - Ad una logica mista che preveda una revisione del prezzo/sconto per tutte le indicazioni e uno sconto / MEA differenziati per indicazione

*Una sola scelta*

Usare lo spazio sottostante per motivare la risposta (campo obbligatorio)

7. Elencare nello spazio sotto quali sono i principali pro e contro del modello “*blended price*”

Usare lo spazio sottostante per indicare i pro

Usare lo spazio sottostante per indicare i contro

8. Elencare nello spazio sotto quali sono i principali pro e contro di un approccio basato su prezzo effettivo differente per indicazione

Usare lo spazio sottostante per indicare i pro

Usare lo spazio sottostante per indicare i contro

9. Nel caso di modello “prezzo effettivo differente per indicazione” con sconti/MEA è preferibile?

- Ricorrere sempre a sconti differenti per le diverse indicazioni
- Ricorrere sempre a MEA differenti per le diverse indicazioni
- Ricorrere a modello misto, con prevalenza di sconti differenti per le diverse indicazioni
- Ricorrere a modello misto, con prevalenza di MEA differenti per le diverse indicazioni

*Una sola scelta*

Usare lo spazio sottostante per motivare la risposta (campo obbligatorio)

10. Nel caso si dovesse applicare un approccio “*blended price*”, quale dovrebbe essere il criterio per determinare il “peso” attribuito ad ogni indicazione, ai fini del calcolo del nuovo prezzo (o sconto) medio ponderato?

- Gravità della patologia target (es. prognosi / impatto sulla qualità della vita)
- Valore terapeutico aggiunto rispetto ad alternative disponibili sul mercato
- Dimensione della popolazione target
- Dimensione della popolazione target che ci si attende di trattare nel triennio successivo alla negoziazione

*Una sola scelta*

Usare lo spazio sottostante per motivare la risposta (campo obbligatorio) e suggerire eventuali altri criteri per la ponderazione