



SpineVision

CODICE DI CONDOTTA AZIENDALE

(ITALIANO)

Versione	Data	Riepilogo delle modifiche
AA	16 gennaio 2021	Creazione
AB	10 marzo 2021	Aggiunta dell'articolo 2, modifica dell'articolo 5.3



Codice di condotta aziendale SpineVision

Apponendo la mia firma in basso dichiaro di aver ricevuto una copia del “**Codice di condotta aziendale**” di SpineVision.

Come parte rilevante del mio rapporto di lavoro o collaborazione con SpineVision o della mia associazione con la stessa è mia responsabilità leggere integralmente e nel prosieguo osservare la totalità degli standard legali ed etici. Certifico il mio consenso a rispettare pienamente tutte le disposizioni giuridiche e normative e tutte le altre politiche e procedure di SpineVision.

Comprendo di avere l’obbligo costante di riferire senza indugio qualsivoglia violazione effettiva o sospetta (e qualsivoglia altro elemento che desti preoccupazione) a qualsiasi supervisore o manager, compresi i rappresentanti o i supervisor della conformità della società.

Sono consapevole che la violazione di qualsivoglia disposizione giuridica o normativa o di qualsivoglia altra politica e procedura di SpineVision può comportare azioni correttive fino alla risoluzione del rapporto lavorativo.

NOME IN STAMPATELLO

SOCIETÀ

FIRMA

DATA DI FIRMA



VI PRESENTIAMO IL CODICE DI CONDOTTA AZIENDALE di SpineVision

Con il presente Codice di condotta aziendale, SpineVision è lieta di riaffermare il proprio impegno a favore di una condotta etica e trasparente, al fine di garantire la qualità e l'efficacia dei propri prodotti e di promuovere e gestire l'operato di tutti i dipendenti e dei terzi che agiscono in nome o per conto di SpineVision. Il nostro Codice di condotta aziendale delinea il quadro di riferimento per realizzare la visione di SpineVision: **#Innovation that matters**, ossia fornire soluzioni innovative a beneficio di pazienti, dipendenti e altre parti interessate.

Nel perseguire la nostra visione, dobbiamo operare sempre nel rispetto di standard etici elevati.

I principi cardine di SpineVision, **#Innovation that matters** e *trustworthiness*, "affidabilità", costituiscono le fondamenta di tutte le nostre attività, e, insieme alla nostra attenzione al miglioramento continuo della qualità, sono imprescindibili per mettere a frutto la nostra visione. Il Codice di condotta aziendale di SpineVision continuerà ad evolversi, ma incarna sempre le migliori prassi del settore.

Tutto il Personale SpineVision in tutto il mondo è tenuto a confermare di aver letto e compreso il Codice di condotta aziendale di SpineVision, ad accettarlo e ad applicarlo in tutti gli aspetti applicabili alla funzione ricoperta all'interno dell'azienda. Tale conferma può essere consegnata elettronicamente o su supporto cartaceo.

Ci teniamo ad essere chiari sul fatto che il Codice di condotta aziendale di SpineVision e le relative politiche richiedono l'impegno di tutto il nostro personale.

È la cosa giusta da fare.

Grazie per il vostro continuo supporto.

Peter MARTIN
Presidente
SpineVision

Arnaud Brisard
Chief Executive Officer
SpineVision



Indice

1. PERCHÉ SpineVision si è dotata di UN CODICE DI CONDOTTA AZIENDALE?	5
2. INTRODUZIONE – LE RESPONSABILITÀ DEL PERSONALE	6
3. FA' SENTIRE LA TUA VOCE.	7
4. TRUSTWORTHINESS	9
4.1. L'affidabilità del Personale SpineVision	9
4.2. Conflitti d'interessi	9
5. INTEGRITÀ NEI RAPPORTI COMMERCIALI di SpineVision	10
5.1. Corruzione e scambio di tangenti	10
5.2. Libera concorrenza	11
5.3. Valutazione dei prodotti	11
5.4. Articoli didattici e doni	11
5.5. Riunioni di lavoro	12
5.6. Accordi con gli operatori sanitari	12
5.7. Formazione e istruzione	13
5.8. Conferenze di terze parti	14
5.9. Sovvenzioni e donazioni	14
5.10. Attività di supporto all'accesso dei pazienti	15
5.11. Accuratezza della rendicontazione e della tenuta dei conti / registri.....	16
6. ABBREVIAZIONE, ACRONIMO E DEFINIZIONE.....	17
SPECIFICHE PER CIASCUN PAESE	19



1. PERCHÉ SpineVision si è dotata di UN CODICE DI CONDOTTA AZIENDALE?

SpineVision intende ribadire il proprio impegno a favore di una condotta etica e trasparente, al fine di garantire la qualità e l'efficacia dei propri prodotti e di promuovere e gestire l'operato di tutti i dipendenti e dei terzi che agiscono in nome o per conto di SpineVision. Nella pratica, tutto ciò si traduce nel far fronte alle nostre responsabilità nell'agire sul piano commerciale e nell'interagire con dipendenti, pazienti, operatori ed organizzazioni sanitarie, pagatori, ospedali, partner commerciali, competitor, governi, il pubblico e con tutti coloro con cui abbiamo a che fare ogni giorno.

Il Codice di condotta aziendale di SpineVision continua a riflettere l'impegno profuso per garantire che la nostra Azienda sia conforme alla lettera e allo spirito di tutte le normative e ai regolamenti che ne regolano l'attività. Il Codice di condotta aziendale di SpineVision si applica a tutto il Gruppo SpineVision e a tutte le attività condotte a livello mondiale. **Tutti** devono osservare e agire nel rispetto dei principi etici: ogni dipendente, di qualsiasi livello, ogni appaltatore e ogni rappresentante di vendita a contratto, in tutti i paesi.

SpineVision prende sul serio le sue responsabilità nei confronti dei suoi stakeholder e il nostro Codice di condotta aziendale delinea quelli che sono gli standard attesi in termini di prestazioni. Il mancato rispetto di questi standard espone SpineVision a gravi conseguenze quali, a titolo esemplificativo ma non esaustivo:

- sanzioni penali;
- sanzioni pecuniarie ingenti, di natura civile e penale;
- danni d'immagine;
- perdita di rapporti commerciali; e
- esclusione da appalti.

I singoli dipendenti che si attuano un comportamento non etico / illegale rischiano personalmente, senza limitazioni:

- multe;
- incarcerazione;
- sanzioni;
- azioni disciplinari da parte di SpineVision, compreso il licenziamento; e
- un danno d'immagine.

Eventuali violazioni del Codice di condotta aziendale di SpineVision **non** saranno tollerate. Prima ancora che per evitare conseguenze negative, occorre rispettare il Codice di condotta aziendale di SpineVision semplicemente perché è la **cosa giusta da fare**.

In effetti è il modo migliore per garantire che SpineVision continui a contribuire al miglioramento della cura dei pazienti, rispondendo e affrontando con responsabilità i loro bisogni e preoccupazioni.

Il nostro Codice di condotta aziendale delinea il quadro di riferimento per realizzare la visione di SpineVision: una **#Innovation that matters**, a beneficio di pazienti, dipendenti e altre parti interessate.



La nostra visione si fonda su tre pilastri fondamentali:

1. Essere il partner **di fiducia in Europa tra le società del settore spinale**, assicurandoci di operare costantemente in tutti i nostri mercati secondo i più alti standard di qualità che ci si aspetta dal settore della tecnologia spinale, assicurandoci inoltre di onorare sempre i nostri obblighi etici nei confronti dei pazienti, nonché dei clienti, dei medici, dei partner aziendali e degli altri stakeholder. Il Codice di condotta aziendale di SpineVision non definisce solo gli standard a cui ci atteniamo, ma anche quelli che stabiliamo per tutti i nostri partner.
2. Disponendo di un'infrastruttura in tutta Europa, SpineVision deve sfruttare a pieno questo investimento, continuando ad arricchire la sua pipeline di prodotti e collaborazioni, concedendo licenze e acquisendo nuovi prodotti per contribuire a migliorare la cura dei pazienti e sostenere la crescita delle vendite.
3. SpineVision ha in cantiere una serie di progetti di Ricerca e Sviluppo, che cerchiamo di portare avanti per creare prodotti innovativi che migliorino, in modo verificabile, la vita delle persone. Il Codice di condotta aziendale di SpineVision esprime la nostra attenzione nei confronti di quelle innovazioni che cerchiamo di porre al centro dei nostri progetti di sviluppo, acquisizione, concessione in licenza e collaborazione, o che cerchiamo di includere nella nostra pipeline di R&S, vale a dire quell'innovazione che, in modo responsabile, si propone di dare risposta a reali esigenze mediche non soddisfatte, e di migliorare la prognosi dei pazienti ad un costo adeguato per la società.

Nel perseguire la nostra visione, dobbiamo operare sempre nel rispetto di standard etici elevati. Il Codice di condotta aziendale di SpineVision continuerà ad evolversi, ma incarna sempre le migliori prassi del settore, nonché i tratti distintivi di SpineVision e dei nostri partner e collaboratori.

Il Codice di condotta aziendale di SpineVision è stato raccomandato dal Comitato di Governance e formalmente approvato dal Comitato Esecutivo di SpineVision S.A.S. e di tutte le sue controllate.

2. INTRODUZIONE – LE RESPONSABILITÀ DEL PERSONALE

L'obiettivo del Codice di condotta aziendale di SpineVision è quello di definire i principi fondamentali generali che delineano il modo in cui SpineVision conduce le proprie attività nonché stabilire le responsabilità di tutto il personale SpineVision (compresi dipendenti, studenti, stagisti, rappresentanti commerciali a contratto e appaltatori) in tutto il mondo, in tutti i dipartimenti (collettivamente, "Personale SpineVision"). Tutti i membri del Personale SpineVision sono soggetti al Codice di condotta aziendale di SpineVision e i valori ivi enunciati devono essere rispettati da tutto il Personale SpineVision e dai terzi che agiscono per conto della nostra azienda o con cui intratteniamo relazioni commerciali.

Il Codice di condotta aziendale di SpineVision **non** è stato concepito per sostituire le politiche più dettagliate e le procedure operative standard (SOP) in vigore che regolano l'attività del Personale SpineVision e dei partner contrattuali. I principi guida e i valori cardine del Codice di condotta aziendale di SpineVision vanno ad integrare l'interpretazione di altre politiche, linee



guida e SOP di SpineVision e, nel caso in cui ad una particolare attività si applichino una o più politiche, prevarrà la disciplina più stringente.

Il Codice di condotta aziendale di SpineVision non contempla tutte le casistiche. Se non si è sicuri del comportamento appropriato, occorre porsi in primis le seguenti domande:

- Il comportamento previsto è conforme alle leggi, ai regolamenti e/o ai codici di condotta applicabili?
- Esiste una SOP pertinente di SpineVision che tratti la questione?
- Il comportamento è coerente con il Codice di condotta aziendale di SpineVision e con i suoi valori cardine?
- Se divenisse di dominio pubblico, tale comportamento potrebbe ripercuotersi negativamente sulla reputazione di SpineVision?
- Come ti sentiresti se il comportamento venisse comunicato al tuo superiore gerarchico? Al Comitato esecutivo? Alle parti interessate di SpineVision? Al pubblico?
- Applicando la logica e il buon senso, c'è una linea d'azione da preferire?
- Alla luce delle domande di cui sopra, quale azione / alternativa è nel migliore interesse di SpineVision?

Se hai ancora dei dubbi, il passo successivo è quello di contattare il tuo superiore gerarchico per chiedere aiuto e un consiglio, o il rappresentante delle risorse umane, oppure inviare un messaggio a compliance@SpineVision.com.

3. FA' SENTIRE LA TUA VOCE.

I membri del personale SpineVision hanno la responsabilità di comunicare eventuali timori, in buona fede, del fatto che qualcuno che lavori per SpineVision (ad esempio un dipendente o un collaboratore) o per conto di SpineVision (ad esempio un fornitore di servizi o un partner) non si stia comportando in modo coerente con i valori del Codice SpineVision. Occorre ricordare che le eventuali preoccupazioni dovrebbero essere sollevate, se possibile, prima dell'insorgere di problemi. Qualora non si sia a conoscenza della totalità dei fatti ma si nutra un ragionevole sospetto, si deve riferire il timore specifico riportando tutti i fatti a propria disposizione.

SpineVision indagherà poi nel modo appropriato a seconda delle circostanze. **Non aspettare.**

Eventuali preoccupazioni dovrebbero essere portate all'attenzione di:

- il proprio diretto superiore gerarchico; oppure
- il proprio rappresentante HR locale.

Se non ti senti a tuo agio nell'utilizzare questi canali, ricorri a uno di questi metodi alternativi:

- indirizzo email di assistenza: compliance@spinevision.com
- indirizzo postale: SpineVision SAS Batiment E, 10 Rue de la renaissance 92160 ANTONY – FRANCIA all'attenzione di: Human Resources

Sono disponibili questi indirizzi di assistenza come integrazione degli altri canali di segnalazione.

Inoltre, qualsiasi frode o illecito finanziario, siano essi effettivi o presunti, deve essere immediatamente segnalato al rappresentante finanziario locale o della sede centrale oppure contattando l'indirizzo email di cui sopra.

Non smetteremo mai di ribadire quanto sia importante che tutto il personale rispetti il Codice SpineVision. I membri del personale SpineVision, compresi i manager e i supervisori, che



ignorino una condotta vietata o che abbiano la certezza, una ragionevole convinzione, che si sia verificata, o possa verificarsi, una condotta impropria e che si astengano dal condurre ulteriori indagini o non pongano rimedio alla condotta in questione saranno soggetti ad azioni disciplinari.



4. TRUSTWORTHINESS

4.1. L'affidabilità del Personale SpineVision

Tutto il personale SpineVision deve conoscere e rispettare tutte le leggi, i regolamenti e i codici di condotta che regolano le proprie attività, nonché le SOP pertinenti di SpineVision. Inoltre, quando si viaggia all'estero per motivi di lavoro, il Personale SpineVision deve assicurarsi di essere a conoscenza delle leggi, dei costumi e delle pratiche locali, agendo in modo sensato, rispettoso e conforme.

Nel corso del proprio rapporto di lavoro, sia nel proprio "paese d'origine" che all'estero, i membri del personale rappresentano SpineVision. Occorre sempre fare eco alla migliore immagine possibile dell'azienda.

4.2. Conflitti d'interessi

SpineVision si aspetta che, nello svolgimento delle proprie funzioni lavorative, tutto il Personale SpineVision sia libero da conflitti di interesse effettivi, apparenti o potenziali. Sebbene SpineVision apprezzi la necessità di coltivare interessi personali ed esterni, gli interessi particolari dei membri del Personale SpineVision non devono essere in conflitto con quelli di SpineVision, né devono influenzare, o sembrare influenzare, il loro giudizio durante il corretto espletamento delle loro responsabilità professionali.

Il Personale SpineVision è tenuto a rivelare tempestivamente qualsiasi conflitto di interessi, effettivo o percepito, tra i propri interessi personali e SpineVision.



5. INTEGRITÀ NEI RAPPORTI COMMERCIALI di SpineVision

5.1. Corruzione e scambio di tangenti

SpineVision si impegna a sostenere elevati standard di condotta etici e ad osservare le normative anticorruzione applicabili in tutti i territori in cui opera. SpineVision applica una stringente politica di tolleranza zero nei confronti della corruzione e delle tangenti.

La corruzione è una condotta disonesta o fraudolenta che distorce il libero mercato e un comportamento che, quando attuato da una società, minaccia la sua posizione economica e ne danneggia la reputazione.

Lo scambio di tangenti costituisce una forma di corruzione che consiste nel dare a qualcuno un'utilità economica, o di altra natura, per spingere tale persona o entità a esercitare le proprie funzioni o attività in modo inopportuno, ovvero per ricompensare tale persona o entità per avere già agito in tal senso. Per vantaggi impropri si intendono sconti illegali, tangenti, bustarelle, pagamenti sottobanco e qualsiasi altro beneficio materiale analogo inappropriato.

In molti paesi in cui il gruppo SpineVision opera la corruzione configura di per sé un reato, indipendentemente dal fatto che il fatto abbia luogo nel territorio di quella giurisdizione o in un altro paese.

SpineVision condanna la corruzione e lo scambio di tangenti e non tollera alcuna condotta ascrivibile a tali fattispecie, siano esse direttamente imputabili al personale SpineVision o indirettamente, per interposta persona. Questa direttiva si applica ai rapporti con gli individui che agiscono per conto di agenzie governative o istituzioni pubbliche, nonché con imprese e privati, come gli operatori sanitari, le organizzazioni di pazienti, agenti e fornitori.

Nessun potenziale guadagno, di nessun ammontare, può giustificare una condotta corruttiva, e nessuno all'interno di SpineVision subirà ripercussioni in ragione di eventuali perdite, o ritardi, di apparenti opportunità di business riconducibili all'osservanza del Codice di condotta aziendale di SpineVision.

SpineVision **non** attua e non tollera alcun atto corruttivo nelle proprie attività commerciali.

SpineVision **non** tollera la corruzione o lo scambio di tangenti da parte dei suoi partner commerciali per o per suo conto.



5.2. Libera concorrenza

SpineVision promuove una concorrenza libera, solida e aperta e promuove tutti gli sforzi tesi a incoraggiare una concorrenza leale. Tutte le società SpineVision rispettano le leggi in materia di concorrenza e antitrust dei paesi in cui operano.

Gli amministratori di SpineVision, i responsabili di linea e tutte le altre persone che esercitano un'autorità di controllo hanno la responsabilità di garantire che tutto il Personale SpineVision e i terzi che agiscono per conto di quest'ultima siano consapevoli di questo obbligo, e che lo onorino.

Nello specifico, e a titolo meramente esemplificativo, il Personale SpineVision e i terzi che agiscono per conto di quest'ultima **non** possono condurre nessuna delle seguenti attività vietate con i competitor:

- fissare i prezzi (comprese eventuali sovvenzioni, riduzioni, ecc.);
- manipolare le offerte;
- spartirsi/assegnare quote di mercato (in base alle regioni geografiche, i clienti, ecc.);
- condividere informazioni commercialmente sensibili (non di dominio pubblico) (ad esempio, il costo di beni e servizi, utili, margini di profitto); e
- stipulare accordi per limitare la produzione.

SpineVision compete in modo attivo e corretto sul mercato e non tollera condotte anticoncorrenziali.

Il Personale SpineVision non può utilizzare le informazioni dei competitor ottenute in modo improprio, anche qualora tale uso apporterebbe un beneficio economico a SpineVision.

5.3. Valutazione dei prodotti

È possibile valutare attentamente la normativa locale e le relative SOP di SpineVision quando si forniscono gratuitamente beni strumentali, prodotti multiuso, monouso, prodotti impiantabili o prodotti usa e getta a un professionista del settore sanitario a scopo di valutazione.

5.4. Articoli didattici e doni

Salvo in circostanze molto limitate, e in conformità con le leggi e i regolamenti nazionali, i doni agli operatori sanitari non sono ammessi. Occasionalmente è possibile fornire articoli, di valore modesto, che abbiano un beneficio legato all'attività professionale. SpineVision aderisce alle leggi e ai regolamenti nazionali per quanto concerne l'opportunità di donare omaggi di valore simbolico a un operatore sanitario o a un suo familiare stretto. Si prega di consultare le normative e le procedure locali in merito agli standard specifici del paese in relazione agli articoli che è consentito fornire agli operatori sanitari, nonché i limiti di spesa relativi a tali articoli. In caso di dubbi, contattare il proprio Compliance Team (compliance@SpineVision.com).



Per esempio, la fornitura di libri di testo o modelli anatomici può risultare appropriata.

Non è consentito regalare contanti o valori assimilati (ad esempio, carte regalo) né oggetti personali.

5.5. Riunioni di lavoro

Le riunioni di lavoro devono svolgersi in ambienti che favoriscano discussioni scientifiche, educative o commerciali in buona fede. Ove possibile, è opportuno programmare le riunioni presso o nelle vicinanze della sede di lavoro dell'operatore sanitario.

Oltre a fornire occasionalmente modesti pasti e rinfreschi nel corso di tali riunioni, ove necessario SpineVision può farsi carico delle spese di viaggio ragionevoli e di alloggio, non di lusso, per i partecipanti alla riunione. I costi delle riunioni devono rispettare i limiti dei rispettivi paesi. Le visite agli impianti e altri meeting di lavoro orientati al prodotto o alla produzione con gli operatori sanitari devono attenersi ai processi approvati.

Non è consentito condurre riunioni di lavoro in concomitanza con occasioni di intrattenimento (ad esempio, discoteche, spa,...) o per il solo o principale scopo di socializzare.

5.6. Accordi con gli operatori sanitari

SpineVision può stipulare un accordo clinico, di consulenza o di sviluppo del prodotto con un operatore sanitario, se tale accordo:

- risponde a uno scopo commerciale specifico e legittimo, e a un bisogno che è stato identificato in anticipo e documentato;
- ha forma scritta;
- ha una durata prestabilita e fissa;
- descrive tutti i servizi che saranno prestati dall'operatore sanitario;
- è stato pre-approvato;
- è stato stipulato prima dell'inizio dei servizi e del pagamento; e
- è stato sottoscritto dalle parti.

È necessario:

- Conservare la documentazione opportuna che attesti i servizi ricevuti in cambio dei pagamenti.
- Selezionare gli operatori sanitari che forniscono servizi in base alle loro qualifiche, competenze e capacità di affrontare lo scopo identificato. (Anche se le qualifiche possono includere l'esperienza, l'uso o la familiarità con un prodotto o una terapia SpineVision, **non** è possibile selezionare gli operatori sanitari per premiare il loro utilizzo in passato o per indurli illegalmente a fornire affari futuri a SpineVision)
- Informare gli operatori sanitari di qualsiasi restrizione alla promozione del prodotto.
- Valutare la remunerazione degli operatori sanitari al giusto valore di mercato.



- Per qualsiasi accordo di royalty con un operatore sanitario, assicurarsi che quest'ultimo apporti, o abbia apportato, un contributo significativo o innovativo, corredato dell'opportuna documentazione.

Non è consentito pagare un operatore sanitario:

- in assenza di un accordo scritto, stipulato prima di ricevere i servizi (“i contratti di consulenza con l'operatore sanitario”).
- un importo superiore rispetto al valore equo di mercato dei servizi prestati.
- In base al volume o al valore dell'attività passata, presente o prevista dell'operatore sanitario.

5.7. Formazione e istruzione

È possibile organizzare sessioni per istruire, educare e formare gli operatori sanitari sull'uso sicuro ed efficace dei prodotti SpineVision, compresa la formazione “pratica” sui prodotti e la didattica su argomenti associati all'utilizzo appropriato dei prodotti SpineVision, delle terapie e dei relativi servizi e programmi di supporto. Il personale qualificato di SpineVision e gli operatori sanitari muniti delle qualifiche e delle competenze adeguate possono condurre questi programmi di formazione e istruzione.

È possibile pagare gli operatori sanitari per condurre le sessioni di formazione e istruzione di SpineVision e rimborsare le spese di viaggio degli operatori sanitari in base a un contratto di consulenza con gli operatori sanitari di cui al punto 4.6, se:

- si informa l'operatore sanitario che state parlando, scrivendo e presentando programmi di formazione e istruzione coerenti con le restrizioni di legge locali in materia di promozione dei prodotti.

Non è consentito corrispondere un onorario o una commissione di servizio agli operatori sanitari che sono meri partecipanti all'evento di formazione e istruzione.

I punti all'ordine del giorno **non** possono includere:

- Indicazioni d'uso di prodotti o terapie SpineVision ritenute non idonee secondo la legge locale
- Intrattenimento
- Ricreazione



5.8. Conferenze di terze parti

È consentito sostenere conferenze e riunioni professionali indipendenti di carattere educativo, scientifico e politico, se:

- promuovono la conoscenza scientifica, rendono possibili progressi in campo medico o migliorano la fornitura di un'assistenza sanitaria efficace
- sono generalmente riconosciute e rispettate all'interno della comunità sanitaria

È consentito elargire sovvenzioni a:

- gli organizzatori di conferenze per ridurre i costi complessivi delle stesse, coprire i costi dei docenti e le spese, sostenere pasti o ricevimenti modesti e permettere la partecipazione di operatori sanitari tirocinanti.
- Gli istituti di formazione devono consentire agli operatori sanitari tirocinanti di partecipare a una conferenza o a una riunione professionale di terzi

È obbligatorio rispettare tutte le normative e i regolamenti riguardanti i requisiti di approvazione o gli obblighi di informativa associati alla sponsorizzazione. In assenza di tali prescrizioni, mantenere un'adeguata trasparenza.

5.9. Sovvenzioni e donazioni

Gli accordi con un'associazione, un'istituzione o un'organizzazione sanitaria di terza parte sono l'UNICO modo di procedere in termini di trasparenza per quanto segue:

- formazione dei pazienti (comprese campagne di sensibilizzazione del pubblico)
- miglioramento delle condizioni del paziente (ricerca scientifica o clinica)
- formazione pubblica (eventi formativi organizzati da terzi quali patrocinio della Eurospine Education Week, borse di studio per partecipanti selezionati presso centri di riferimento identificati)

Gli accordi con associazioni di terza parte, istituzioni e organizzazioni sanitarie sono da preferirsi nei seguenti casi, ma è possibile stipulare accordi con un operatore sanitario in presenza di una chiara documentazione relativa all'allocazione e all'uso del contributo:

- cura degli indigenti
- progetti umanitari e donazioni in caso di disastri naturali
- sostegno a eventi il cui ricavato vada in beneficenza.

Prima di stipulare l'accordo, il contributo o la donazione devono essere **documentati e approvati** dalla HQ compliance.



5.10. Attività di supporto all'accesso dei pazienti

È consentito supportare l'accesso dei pazienti ai prodotti e alle terapie SpineVision fornendo informazioni sulla copertura, sul rimborso e sulle condizioni economiche sanitarie agli operatori sanitari se tali informazioni sono esatte, obiettive e relative a prodotti, terapie, procedure e servizi SpineVision.

Di conseguenza, è consentito:

- Collaborare con gli operatori sanitari per ottenere la copertura dei pagatori governativi e commerciali e livelli di rimborso adeguati
- Condurre attività di sviluppo del mercato approvate
- Fornire programmi di gestione della salute e delle malattie (utilizzando il materiale di rimborso pre-approvato dal team SpineVision Healthcare Economics Policy & Reimbursement applicabile), tra cui
 - Doni
 - Servizi
 - Strumenti di gestione della salute del provider e del paziente (come i percorsi critici, il monitoraggio remoto, l'aderenza del paziente e il supporto di tipo educativo)
- Indirizzare i clienti alla Linea Reimbursement Support approvata per il supporto alla codifica
- Condurre in altro modo attività approvate in conformità con la politica, la procedura o la guida applicabile (ad esempio, programmi di sensibilizzazione alla terapia)

Non è consentito:

- Fornire servizi che non siano stati approvati secondo i requisiti locali
- Suggestire modalità per:
 - fatturare servizi che non sono necessari sotto il profilo medico
 - ottenere un rimborso inappropriato o non conforme alle regole del pagatore
 - promuovere indicazioni terapeutiche non approvate per i prodotti SpineVision



5.11. Accuratezza della rendicontazione e della tenuta dei conti / registri

È essenziale che libri, registri e rapporti siano mantenuti aggiornati sotto tutti i profili secondo le politiche finanziarie di SpineVision, le SOP e le leggi e procedure contabili applicabili. I libri, i registri e i rapporti di SpineVision devono riflettere chiaramente e accuratamente la natura delle operazioni sottostanti, con un sufficiente livello di dettaglio. Rientrano nel succitato obbligo di rendicontazione, a titolo meramente esemplificativo, spese, ricavi, risultati dei test di ricerca, dati di produzione e qualità, i dati delle sperimentazioni cliniche e altre informazioni aziendali.

SpineVision fa del suo meglio per fornire ai suoi revisori e alle parti interessate una visione veritiera e corretta della sua situazione patrimoniale e finanziaria. Non è consentito costituire o mantenere alcuna passività o attività non dichiarata o non registrata.

I dipartimenti aziendali devono mantenere e conservare registri e informazioni in conformità con i requisiti legali, finanziari e normativi.

Falsificare o fornire una rappresentazione non veritiera dei registri e di altre informazioni può integrare il reato di frode, con la possibilità di sanzioni significative a carico sia di SpineVision sia degli individui coinvolti in tale attività illegale.

Il Personale SpineVision non deve mai distruggere documenti pertinenti a procedimenti governativi o giudiziari, intimati o pendenti.

In caso di domande o dubbi su quali informazioni siano richieste e sulle opportune modalità di presentazione, contattare il proprio rappresentante locale del Dipartimento Finance.



6. ABBREVIAZIONE, ACRONIMO E DEFINIZIONE

Accessori	Articoli che facilitano l'uso o il funzionamento dei prodotti SpineVision acquistati da un cliente, che talvolta possono essere venduti ai clienti da SpineVision.
Agente (o agente SpineVision)	Gli individui, compresi i rappresentanti di vendita indipendenti, che agiscono nell'ambito del loro incarico, espressamente autorizzati ad agire per conto di SpineVision in virtù di un contratto o di un rapporto di agenzia per vendere o commercializzare prodotti e servizi SpineVision, i quali sono soggetti al controllo e al consenso di SpineVision ad agire per suo conto.
Alcunché di valore	<p>Pagamenti diretti, articoli o servizi in natura, o qualsiasi altra forma di pagamento.</p> <p>Gli esempi spaziano dal prezzo di una tazza di caffè durante una riunione di lavoro con un medico, agli articoli formativi non destinati all'uso da parte del paziente, alle spese di viaggio, ai pagamenti relativi alle consulenze, ai pagamenti di royalty e alle sovvenzioni agli ospedali universitari.</p>
Riunione di lavoro	<p>Una riunione di lavoro è un incontro tra un membro del Personale SpineVision e un operatore sanitario per discutere di:</p> <ul style="list-style-type: none">• Caratteristiche del prodotto• Istruzioni per l'uso dei prodotti SpineVision• Terapie o servizi• Preoccupazioni relative ai prodotti o ai servizi• Condizioni di vendita• Contratti• Codifica e rimborsi• Accesso del paziente alle terapie• Altri argomenti scientifici, educativi o commerciali in buona fede rilevanti per SpineVision
Consulente	Persona che ha interazioni dirette con operatori sanitari, organizzazioni sanitarie o dipendenti pubblici
Prodotti dimostrativi	Prodotti impiegati a scopo dimostrativo (funzionali o per simulazioni) che sono etichettati come "Non per uso umano" o "Demo".
Sconto	Qualsiasi riduzione dal prezzo di listino dell'importo addebitato per l'acquisto, il noleggio o il prestito di qualsiasi prodotto SpineVision, compresi gli articoli forniti, noleggiati o prestati gratuitamente, o crediti o ribassi.
Prodotti o campioni di valutazione	Prodotti forniti o prestati agli operatori sanitari a titolo gratuito per permettere ai clienti che non conoscono il prodotto di valutarlo.
Dipendente pubblico	Tutti i dipendenti di ospedali, aziende o strutture sanitarie



Codice di condotta aziendale SpineVision

	<p>di proprietà o controllate dallo Stato (in tutto o in parte).</p> <p>Vi rientrano medici, infermieri, agenti contrattuali (e altri operatori sanitari simili) assunti presso tali enti, anche se gli ospedali, le aziende o le strutture sanitarie di proprietà del governo sono gestiti come entità private.</p> <p>Il termine include anche tutti i dipendenti di qualsiasi agenzia o dipartimento pubblico a livello federale, nazionale, statale o locale (o i loro equivalenti), i funzionari di partiti politici, i candidati a cariche politiche e i funzionari e gli impiegati di organizzazioni internazionali pubbliche. Un dipendente pubblico può essere un funzionario eletto, nominato o di carriera.</p> <p>I divieti elencanti nella presente politica si estendono ai figli, al coniuge o ad altri parenti stretti di un dipendente pubblico, perché qualsiasi utilità a beneficio di tali soggetti può beneficiare il dipendente pubblico.</p>
Contratto di consulenza con un operatore sanitario	Un contratto per l'acquisto di servizi, ivi compresi, a titolo esemplificativo ma non esaustivo: pratica clinica, ricerca, consulenza, istruzione, formazione, onorari, sviluppo di prodotti e altri contratti di consulenza.
Organizzazione sanitaria (HCO)	<p>Qualsiasi entità nella posizione di acquistare, noleggiare, raccomandare, utilizzare o organizzare l'acquisto o il noleggio di prodotti SpineVision, o di prescriberli.</p> <p>Una HCO può includere, a titolo meramente esemplificativo: un ospedale, un'università, uno studio medico, una società costituita da/di proprietà di un operatore sanitario per fornire servizi di consulenza personale, o un gruppo di difesa dei pazienti guidato o diretto da operatori sanitari.</p>
Operatore sanitario (HCP)	<p>HCP si riferisce, collettivamente, agli operatori sanitari, HCP, e alle organizzazioni sanitarie, HCO.</p> <p>Una HCO o qualsiasi persona, compresi gli operatori sanitari autorizzati, diversi dai singoli pazienti, nella posizione di acquistare, noleggiare, raccomandare, utilizzare o organizzare l'acquisto o il noleggio di prodotti SpineVision, o di prescriberli.</p>



SPECIFICHE PER CIASCUN PAESE

Cfr. le Linee guida sull'interazione tra operatori sanitari per le varie nazioni.

R-CO01-AA-EN-A / R-CO01-AA-IT-A Linee guida per l'Italia sull'interazione tra operatori sanitari

R-CO02-AA-EN-A / R-CO02-AA-FR-A Linee guida per la Francia sull'interazione tra operatori sanitari

R-CO03-AA-EN-A / R-CO03-AA-FR-A Linee guida per il Belgio sull'interazione tra operatori sanitari

R-CO04-AA-EN-A Linee guida per gli Stati Uniti sull'interazione tra operatori sanitari