

CODICE DI INTEGRITÀ DI TELEFLEX

Teleflex si impegna a garantire che i propri dipendenti e agenti ("Collaboratori") adottino le più rigorose norme di comportamento, rispettando altresì tutte le leggi applicabili in materia di anticorruzione e lavoro etico in ogni Paese in cui Teleflex svolge la propria attività. Inoltre, Teleflex riconosce e rispetta gli obblighi dei funzionari statali ("GO") nei confronti dei rispettivi governi e degli operatori sanitari (comprese le organizzazioni sanitarie ("HCP") in tutto il mondo ad agire nel migliore interesse della salute dei pazienti e di prendere decisioni indipendenti in merito alla stessa. Questo insieme di Politiche è destinato a garantire che i Collaboratori Teleflex continuino a lavorare in tutto il mondo nel rispetto dei nostri valori fondamentali. Esse hanno lo scopo di fornire orientamenti e fare chiarezza sulle politiche di Teleflex esistenti in materia di anticorruzione e sulle interazioni con gli HCP e i GO.

È responsabilità di ogni presidente regionale e di una Business Unit ("BRP") mettere in atto processi interni volti a garantire la conformità a questo Codice, ivi inclusi processi che documentino il rispetto di ciascuna Politica esposta di seguito ai fini di audit e monitoraggio. Ciò comprende l'offerta di formazione sul Codice e su ogni politica di concerto con il responsabile della conformità ("CCO"). Ogni occorrenza degli acronimi BRP e CCO in questo Codice include anche i rispettivi delegati.

Questo Codice fornisce una guida sui seguenti argomenti:

1. regali, intrattenimento e colazioni di lavoro adeguati
2. borse di studio e di ricerca
3. incarichi affidati a HCP
4. congressi, fiere di settore e accademie
5. valutazioni di campioni e prodotti
6. ricerche di mercato
7. paternità intellettuale
8. interazioni con i pazienti
9. istruzione e formazione medica Teleflex
10. concessione di crediti di formazione continua agli HCP
11. accordi di marketing diretto al consumatore e di co-marketing
12. aiuti umanitari e donazioni in beneficenza
13. segnalazioni di problemi di conformità

Questo Codice **NON** riguarda i seguenti argomenti: 1) ricerca clinica gestita da Teleflex, 2) segnalazione di eventi avversi, 3) conformità alle politiche commerciali globali, 4) antitrust, 5) promozione off-label, etichettatura errata, marchio errato, o 6) processo di revisione promozionale. Informazioni su questi argomenti sono incluse in altre politiche e procedure legali, normative e sugli affari clinici e medici (CMA). Questo Codice intende trattare le interazioni più comuni con gli HCP e i GO da parte dei Collaboratori Teleflex.

- **Politica n. 1 - Regali, intrattenimento e colazioni di lavoro adeguati**

- Regali. I Collaboratori di Teleflex non possono offrire regali o prodotti educativi a GO, HCP o pazienti (compresi i regali personali) al di fuori delle circostanze illustrate nell'apposita politica senza il permesso scritto del BRP e del CCO. In particolare, **non è mai consentito dare a GO o HCP** regali in contanti o equivalenti ai contanti (ad esempio, buoni regalo e carte regalo).

- I regali consentiti dal BRP e dal CCO devono essere modesti, ragionevoli e conformi a tutte le politiche applicabili e devono essere occasionali a uno stesso soggetto. Tutti i regali consentiti devono essere di natura tale da non incidere negativamente sulla reputazione di Teleflex se il regalo dovesse essere reso noto pubblicamente e devono essere in linea con la cultura della regione di destinazione.
- Non è possibile offrire regali o prodotti educativi per influenzare o premiare in modo improprio un atto o una decisione a vantaggio di Teleflex né in risposta a una richiesta effettuata da un HCP o GO.
- Intrattenimento. I Collaboratori Teleflex **non possono in alcun caso** offrire intrattenimento a GO o HCP. Ciò comprende, tra l'altro: 1) gite per giocare a golf/tennis, 2) concerti, 3) eventi sportivi, 4) eventi di attrazione turistica o visite turistiche, 5) biglietti per il teatro, o 6) partecipare a qualsiasi attività che possa essere percepita come intrattenimento o favorirla.
- Colazioni di lavoro appropriate. È accettabile e consentito bere un drink, pranzare/cenare, prendere un aperitivo presso un hotel, un ristorante o un bar locale con un obiettivo commerciale corretto con un GO o un HCP, nella misura in cui il luogo stesso non possa essere considerato un luogo di intrattenimento (ad esempio, House of Blues, Hooters, ecc.) e tale interazione è consentita dalla legge locale.
- È consentito offrire i pasti durante una promozione di vendita o un'altra discussione di lavoro con HCP o GO, tuttavia Teleflex non può farsi carico delle spese di viaggio e soggiorno di tutti gli HCP o GO per le riunioni sulle vendite e le riunioni promozionali. Le riunioni sulle vendite, le riunioni promozionali e altre riunioni di lavoro sono riunioni con uno o più HCP e uno o più membri del personale di Telex il cui scopo è discutere le caratteristiche della tecnologia medica, i termini di vendita o i contratti.
- Teleflex non fornirà né offrirà bevande alcoliche, se non durante il pasto, e in generale non più di due o tre bicchieri a commensale. L'intero conto, comprensivo di tutti cibi e bevande, deve rientrare nei limiti definiti nella politica sulle colazioni di lavoro.
- L'ufficio finanziario regionale deve: 1) rimborsare le spese per le colazioni di lavoro conformemente alle leggi locali, 2) stabilire limiti di importo per le colazioni di lavoro con GO e HCP nella valuta locale, e 3) verificare la conformità locale a tali limiti. Frequenti o ripetute violazioni dei limiti previsti per le colazioni di lavoro con GO o HCP devono essere segnalate al BRP e al CCO.

- **Politica n. 2 - Borse di studio e di ricerca**

- Indipendenza. Non si forniranno né offriranno Borse di studio o di ricerca come ricompensa per collaborazioni di lavoro passate o come incentivo per collaborazioni future a operatori sanitari o per guadagnarsi il favore di funzionari statali. Le Borse di studio e di ricerca devono essere controllate dal destinatario e Teleflex non deve in alcun modo influenzare impropriamente il contenuto o l'attività finanziata dalla borsa. Le Borse sono erogate esclusivamente in risposta a una richiesta scritta da Organizzazioni sanitarie o Organizzatori di conferenze. Le Borse di studio e di ricerca non possono essere concesse a persone fisiche.
- Richieste. I Collaboratori Teleflex (ad esempio, Vendite e Marketing) non possono richiedere, proporre o raccomandare a un HCP o a un GO di richiedere una Borsa a Teleflex, né possono presentare una richiesta di Borsa per conto di un HCP o di un GO.

Sono incluse le richieste relative a all'invio di HCP a fiere o congressi di settore per scopi formativi. Tutte le richieste devono provenire direttamente dall'Organizzazione sanitaria o dall'Organizzatore di conferenze al dipartimento Affari clinici e medici della regione applicabile affinché vengano esaminate senza alcun intervento da parte del personale addetto alle vendite e direttamente responsabile del cliente che invia la richiesta.

- Esame e approvazione/diniogo Ogni regione deve istituire una Commissione per le borse per esaminare tutte le richieste di borse di studio presentate a Teleflex da operatori sanitari o funzionari statali. Ogni Commissione per le borse sarà formata da almeno quattro (4) membri con almeno un (1) rappresentante dei seguenti dipartimenti: CMA, commerciale, conformità e finanza. Un membro del dipartimento CMA sarà nominato come Presidente di ogni Commissione per le borse. Ogni richiesta di sovvenzione sarà esaminata dalla Commissione per le borse al fine di garantire che:
 - sia conforme a tutti i requisiti dei crediti di formazione continua nella regione applicabile;
 - venga effettuata la procedura di due diligence per la reputazione dell'istituto, organizzazione o associazione per verificare la legittimità dell'organizzazione che presenta la domanda;
 - la richiesta si riferisca alle aree e agli interessi terapeutici di Teleflex a far sì che HCP e GO siano adeguatamente formati sullo standard di cura relativo ai nostri prodotti al fine di migliorare la sicurezza del paziente e l'erogazione dell'assistenza sanitaria in tutto il mondo; e
 - siano valutati, per le Borse di studio relative a un congresso, le spese di viaggio e il luogo e il programma dell'evento.
- Lettera di accordo. Tutte le Borse approvate devono essere documentate in una Lettera di accordo tra Teleflex e l'organizzazione che riceve la Borsa. Tutte le Borse di studio devono essere finalizzate al progresso dell'autentica formazione medica e Teleflex deve specificare la destinazione della Borsa nell'Accordo.
- Pagamenti/sostegno in natura. L'importo della Borsa deve essere giustificato e ragionevole, tenendo conto dell'oggetto della richiesta e di tutti gli aspetti della situazione specifica. Per non compromettere l'indipendenza del programma del destinatario, il sostegno di Teleflex non deve essere eccessivo. Il dipartimento finanziario **non deve** procedere al pagamento di una Borsa senza aver ricevuto la documentazione scritta dell'approvazione da parte della Commissione per le borse e una Lettera di accordo firmata, oltre all'importo esatto approvato. Il dipartimento CMA è responsabile di garantire che i fondi vengano utilizzati come previsto e che i fondi inutilizzati siano restituiti a Teleflex.
- Documentazione. Il Presidente della Commissione per le borse di ciascuna regione è responsabile di tutte le comunicazioni con i richiedenti la Borsa in merito all'approvazione/al diniego della stessa e allo stato di tutte le richieste di Borsa. Tale responsabilità **non può** essere delegata al personale addetto alle vendite. La Commissione per le borse conserverà per cinque (5) anni la documentazione di tutte le richieste di sovvenzione, il loro stato di approvazione/diniogo, l'importo approvato (se presente) e la conferma di pagamento/del sostegno in natura erogato a qualsiasi destinatario. Per tutti i pagamenti delle Borse relative a partecipanti a congressi o fiere di settore è inoltre necessario verificare e documentare anche l'attestato di presenza.

- **Politica n. 3 - Incarichi affidati a HCP e GO**

- Esigenza legittima. Deve sussistere un legittimo scopo commerciale che è identificato nella valutazione annuale delle esigenze per i servizi forniti da qualsiasi Consulente HCP o GO. Tali servizi devono essere documentati in un accordo scritto. Non è mai un legittimo scopo commerciale coinvolgere un HCP o un GO 1) per migliorare il rapporto con un HCP o un GO, 2) per ottenere accesso a un HCP o a un GO, o 3) per premiare un HCP o un GO per collaborazioni d'affari passate o future.
- Selezione di un HCP o di un GO. Il dipartimento CMA deve istituire un processo di selezione di HCP e GO per la prestazione di servizi di consulenza a Teleflex all'interno della seguente Politica:
 - le qualifiche dell'HCP/del GO soddisfano le esigenze aziendali identificate per l'affidamento dell'incarico;
 - il numero di HCP/GO coinvolti è adeguato alle esigenze individuate (ad esempio, coinvolgere sei (6) persone per un Comitato scientifico invece di nove (9), se sono sei (6) le persone ragionevolmente necessarie);
 - la frequenza del numero di incarichi per qualsiasi HCP o GO è ragionevole e giustificata;
 - viene verificata l'idoneità di HCP o GO rispetto a qualsivoglia criterio che potrebbe renderli non ammissibili a lavorare per Teleflex (ad esempio, sanzioni, esclusioni, conflitti d'interesse, precedenti penali, licenza medica non in regola o interdizione dalla professione); e
 - la ragionevolezza commerciale è documentata e approvata dal dipartimento CMA per eventuali HCP che escono dalla loro regione per prestare servizi di consulenza.
 - Ove applicabile, sono soddisfatti i requisiti del codice legale e di settore locali applicabili per inviare notifiche al datore di lavoro di un HCP o di un GO e/o ottenere un permesso dall'organismo normativo locale applicabile.
- Pagamenti a operatori sanitari o funzionari statali.
 - Il dipartimento finanziario deve mettere in atto processi locali per gestire i pagamenti di HCP/GO in ogni regione. Il processo documentato deve includere la verifica di quanto segue prima del pagamento: 1) un accordo scritto stipulato tra le parti, 2) la prestazione dei servizi, 3) la validità di tutte le spese, 4) tutti i pagamenti sono diretti a un conto o un indirizzo nel Paese principale della pratica medica dell'HCP (o per il GO il Paese in cui svolge servizi per il governo locale) e non sono diretti a enti di beneficenza o organizzazioni analoghe, e 5) tutti i pagamenti sono in linea con il valore equo di mercato ("FMV") nella regione e sono effettuati secondo i termini finanziari del contratto scritto.
 - Se necessario, è utile definire un processo per soddisfare i requisiti legali locali sulla divulgazione dei pagamenti a HCP/GO.
- Incarichi transfrontalieri. Quando si affida a un HCP/GO l'incarico di prestare servizi al di fuori della principale regione della sua pratica medica (o del suo impiego statale) e di prestare un servizio in un'altra regione (ad esempio, un HCP europeo presta un servizio in Asia), il BRP e il CCO devono approvare l'incarico. L'entità giuridica Teleflex all'interno del Paese principale della pratica medica (o dell'impiego statale) dell'HCP/del GO stipulerà un contratto con l'HCP/il GO per l'incarico transfrontaliero. Eventuali eccezioni ai requisiti sugli incarichi transfrontalieri devono essere approvate dai dipartimenti finanziario e conformità regionali e opportunamente documentate.

- Stipula di contratti. **Prima** della prestazione di servizi da parte di un HCP/GO è necessario sottoscrivere un contratto, firmato da entrambe le parti, che specifichi i servizi da erogare. Al fine di garantire la trasparenza dell'operazione, la documentazione è obbligatoria e deve essere mantenuta, anche se non è previsto un compenso. Tutti i contratti con HCP/GO devono includere almeno quanto segue: 1) una condizione secondo cui l'HCP/il GO rispetterà tutte le leggi e i codici di settore applicabili, 2) la natura dei servizi da fornire, compreso l'ambito di lavoro, 3) adeguate disposizioni di riservatezza, 4) tariffa in linea con l'FMV, 5) la condizione secondo cui l'HCP/GO informerà il suo datore di lavoro, se previsto dalla legge locale, 6) l'attestazione che l'HCP/il GO non è attualmente oggetto di una sanzione disciplinare o penale per la pratica medica; 7) il procedimento per il rimborso delle spese di viaggio; 8) l'obbligo di divulgazione dello stato di consulenti degli HCP/dei GO nei confronti di Teleflex ogniqualvolta scrivono e parlano in pubblico, e 9) una dichiarazione secondo cui Teleflex può osservare o monitorare in altro modo i servizi resi.

 - Spese di viaggio e rappresentanza. Tutte le spese di viaggio e rappresentanza relative ai servizi di consulenza prestati da HCP/GO devono soddisfare i seguenti requisiti. Il BRP istituirà dei processi atti a garantire che vengano rispettate le seguenti regole: 1) che i luoghi di formazione e istruzione siano favorevoli alle interazioni scientifiche, 2) che gli alloggi siano ragionevoli e coerenti con i requisiti di legge e le norme culturali locali, e 3) **che si rispetti il divieto rigoroso di pagamenti anticipati a HCP/GO per l'organizzazione del viaggio** (è consentito a Teleflex pre-organizzare e pagare il viaggio in anticipo).

 - Accordi di royalty e relativi pagamenti. Teleflex può concordare il pagamento di royalty in cambio della cessione di proprietà intellettuale legittima e identificabile da parte di un HCP, se questa apporta un contributo nuovo, significativo o innovativo allo sviluppo di un prodotto, tecnologia, processo o metodo soggetto alla tutela della proprietà intellettuale. Il pagamento delle royalty a un HCP deve essere documentato tramite accordo scritto e firmato che includa quanto segue:
 - Una licenza esplicita o la cessione della proprietà intellettuale a Teleflex
 - Una descrizione esplicita della proprietà intellettuale oggetto della cessione (ad esempio brevetti, marchi registrati ecc.) e dei prodotti Teleflex che ne faranno uso.
 - La percentuale delle royalty e la formula di calcolo applicata per ottenerla (che deve escludere gli acquisti e gli ordini attribuibili al beneficiario delle royalty).
 - Il periodo di durata delle royalty, ivi incluse la data di inizio e la durata del pagamento (ad es. pagamento per un periodo di tempo determinato o per la durata del brevetto).
 - Eventuali imprevisti o adeguamenti dei pagamenti delle royalty (ad es. invalidazione di un brevetto, limitazioni sui pagamenti ecc.)

 - Il dipartimento finanziario regionale deve 1) rimborsare le spese per le colazioni di lavoro con HCP/GO consulenti conformemente alle leggi locali, 2) stabilire limiti economici per le colazioni di lavoro con HCP/GO consulenti nella valuta locale, e 3) verificare la conformità locale a tali limiti. Frequenti o ripetute violazioni dei limiti previsti per le colazioni di lavoro con HCP/GO devono essere segnalate al BRP e al CCO.
- **Politica n. 4 - Congressi, accademie e fiere di settore**

- Sponsorizzazioni di mostre, simposi e congressi generali. È opportuno che Teleflex sponsorizzi eventi organizzati da soggetti terzi del settore quali congressi, accademie e fiere. Il BRP deve mettere in atto un processo che garantisca quanto segue:
 - la legittimità del soggetto richiedente è verificata;
 - il bilancio, l'importo della sponsorizzazione e qualsiasi altro fondo richiesto sono in linea con il valore equo di mercato per l'esposizione, la pubblicità e le attività di marketing che Teleflex riceve per partecipare all'evento;
 - se richiesto dal codice locale di settore, il programma dell'evento (piuttosto che il luogo dell'evento) deve essere l'attrattiva principale dell'evento stesso ed è correlato alla specializzazione e/o alla pratica medica degli HCP che vi partecipano e non contiene intrattenimento;
 - i temi dell'evento sono di natura formativa, scientifica o professionale coerente con le linee di attività di Teleflex. **Qualsiasi evento che coinvolge HCP e GO ed è interamente o principalmente di natura sociale non è adatto per la sponsorizzazione o la partecipazione di Teleflex;**
 - il luogo dell'evento è appropriato al luogo di residenza della maggioranza dei partecipanti. Se richiesto dal codice di settore locale, non deve essere percepito come una destinazione di lusso o turistico-vacanziera o di intrattenimento;
 - Teleflex non può, direttamente o indirettamente, influenzare la scelta del contenuto di programmi, docenti, metodi e materiali didattici o dei partecipanti che assistono a un evento formativo di soggetti terzi;
 - non può essere fornito alcun sostegno economico per agevolare il viaggio di coniugi o ospiti di HCP/GO che non abbiano un autentico interesse all'evento; e
 - qualsiasi spesa di rappresentanza o di viaggio offerta a HCP/GO per la partecipazione a eventi organizzati da soggetti terzi dev'essere modesta e ragionevole ed espressamente consentita dal codice di settore locale.

Teleflex può acquistare pacchetti di simposi satellite per la partecipazione a congressi e fornire presentazioni approvate su argomenti coerenti con l'agenda generale. In questi casi Teleflex determinerà il contenuto dei simposi e sarà responsabile della scelta e dell'affidamento dell'incarico a uno o più relatori. Qualsiasi incarico deve essere affidato a un relatore nel rispetto della politica n. 3.

- Sponsorizzazione di delegati HCP. **Non è consentito fornire sponsorizzazioni dirette per delegati HCP per fiere di settore, congressi e accademie per HCP europei (ad eccezione di corsi di formazione procedurali organizzati da soggetti terzi).**

- **Politica n. 5 – Valutazioni di campioni e prodotti**

- Politica generale. Teleflex può fornire campioni a HCP/GO gratuitamente nelle circostanze opportune. Il BRP e il responsabile del dipartimento finanziario regionale deve creare e mettere in atto un processo che garantisca che la fornitura di campioni di prodotto sia conforme ai punti riportati di seguito, tenga traccia di tutti i campioni e ne renda conto opportunamente.
 - I campioni sono forniti a HCP/GO qualificati per dispensare il prodotto.
 - Il prodotto è adeguatamente sottoposto ai controlli dell'autorità di regolamentazione del Paese in cui viene dispensato per l'uso sul mercato, come la FDA per gli Stati Uniti.
 - Il campione è destinato **esclusivamente** a pazienti indigenti ritenuti opportunamente qualificati (vale a dire sotto forma di donazione di beneficenza) o per consentire all'HCP/al GO di valutare il prodotto per il futuro utilizzo.

- I campioni gratuiti non possono essere forniti per il beneficio personale di un HCP o GO e non possono essere forniti a un HCP per la rivenduta o fatturati ai fini di un rimborso.
- Frequenza. Possono essere forniti campioni gratuiti a un determinato HCP/GO esclusivamente nelle quantità ragionevolmente necessarie per consentire la cura dei pazienti o per permettere all'HCP/al GO di valutare adeguatamente il prodotto per un utilizzo futuro. Il BRP, il responsabile del dipartimento CMA e del dipartimento finanziario regionale devono stabilire dei limiti ragionevoli (numero specifico per ogni tipo di prodotto per consentire la verifica e il monitoraggio) sui campioni gratuiti in ogni regione e mettere in atto un processo che tenga traccia e renda conto opportunamente dei campioni forniti a HCP e GO.
- Valutazioni di attrezzature o prodotti per molteplici impieghi. Tutte le valutazioni di attrezzature e prodotti per molteplici impieghi devono essere realizzate conformemente alla normativa locale e al codice del settore. Per ogni valutazione è necessario stipulare un accordo scritto che comprenda disposizioni relative a: 1) la continua proprietà di Teleflex delle attrezzature o del prodotto per molteplici impieghi durante il periodo di valutazione, 2) il numero esatto di giorni del periodo di valutazione, e 3) il fatto che l'HCP/il GO è finanziariamente responsabile della perdita e/o dei danni eventualmente arrecati alle attrezzature o al prodotto durante il periodo di valutazione.

- **Politica n. 6 - Ricerche di mercato**

- Politica generale. Le ricerche di mercato devono essere avviate e gestite in modo da non essere promozionali. Le ricerche di mercato hanno lo scopo di raccogliere informazioni su un prodotto, una malattia o altri argomenti di interesse per Teleflex per l'utilizzo in future attività di marketing e di sviluppo di prodotti.
 - L'attività di ricerca di mercato di per sé non deve avere come finalità la promozione del prodotto di Teleflex (chiarire che si tratta di un'attività di ricerca).
 - Può essere realizzata sotto forma di questionari o interviste strutturate (o altri metodi idonei con l'approvazione del BRP e del CCO).
 - Le ricerche di mercato devono essere condotte secondo un piano di ricerca di mercato definito che descriva gli obiettivi e lo svolgimento della ricerca.
 - È consentito pagare gli HCP (in valuta locale) affinché partecipino a ricerche di mercato a una tariffa in linea con il valore equo di mercato stabilito dal dipartimento CMA, dal responsabile del dipartimento finanziario regionale e dal CCO, purché il tutto sia avvenga conformemente a un contratto scritto.
 - Le statistiche e i dati frutto delle ricerche di mercato devono essere utilizzati per attività di marketing e/o contenuti promozionali, sempre in conformità alle leggi e alle normative locali vigenti.
- Coinvolgimento di agenzie di ricerche di mercato esterne ("Agenzia"). La seguente politica deve essere seguita e attuata dal BRP e dal responsabile del dipartimento finanziario regionale:
 - Verifica dell'affidabilità dell'Agenzia.
 - L'Agenzia deve ricevere un compito chiaro (giustificazione e descrizione dettagliate degli obiettivi della ricerca di mercato).
 - L'Agenzia selezionerà i partecipanti HCP in base a criteri forniti da Teleflex e approvati dal BRP e dal CCO. Teleflex fornirà soltanto i criteri di selezione degli HCP e non interverrà in alcun altro modo in merito.
 - L'Agenzia è responsabile della qualità dei questionari utilizzati per la ricerca di mercato.

- Teleflex deve utilizzare i dati raccolti attraverso l'Agenzia per contenuti di marketing e/o promozionali, nel rispetto delle leggi e delle normative locali applicabili.
- I termini tra Teleflex e l'Agenzia devono essere riportati in un contratto scritto prima dell'affidamento dell'incarico (che comprende le condizioni illustrate nella politica n. 6). Il contratto deve contenere anche una condizione specifica che preveda il versamento di tutti i pagamenti agli HCP conformemente al valore equo di mercato stabilito da Teleflex e approvato dal dipartimento CMA.

- **Politica n. 7 - Paternità intellettuale**

- Politica generale. Teleflex **deve** rivedere tutti gli abstract, le presentazioni, i manoscritti o le altre comunicazioni pubbliche relativi alle pubblicazioni o presentazioni che sponsorizza, prima che vengano resi pubblici.
- Teleflex segue i criteri sulla paternità intellettuale stabiliti dal Comitato internazionale degli editori delle riviste mediche ("ICMJE"). Affinché un HCP riceva il riconoscimento della paternità intellettuale per una pubblicazione legata a Teleflex, il BRP si assicurerà che siano soddisfatte **TUTTE** le seguenti condizioni:
 - contributi sostanziali all'ideazione e alla progettazione, all'acquisizione di dati o all'analisi e all'interpretazione degli stessi;
 - redazione dell'articolo o revisione critica dello stesso su importanti contenuti intellettuali; e
 - approvazione finale della versione da pubblicare.
- L'acquisizione di finanziamenti, la raccolta di dati o la supervisione generale del gruppo di ricerca da sole non costituiscono paternità intellettuale (ad esempio, Teleflex non può scrivere un articolo da pubblicare e concedere a un HCP il riconoscimento della paternità intellettuale semplicemente perché quest'ultimo ha fornito i dati utilizzati nella pubblicazione).
- Obblighi di divulgazione. Teleflex sostiene la trasparenza nella comunicazione dei dati finanziari per la pubblicazione. Il BRP garantirà quindi che siano soddisfatte le seguenti condizioni di comunicazione prima di approvare un articolo, un discorso, una pubblicazione, un abstract o un lavoro scritto pubblico per Teleflex.
 - Per tutti gli studi sovvenzionati da Teleflex, l'autore comunicherà, all'inizio o alla fine della pubblicazione, che Teleflex ha erogato un contributo economico.
 - Tutti gli autori forniranno tutte le informazioni richieste da riviste, organizzazioni o congressi sotto i cui auspici la pubblicazione o i dati saranno pubblicati o presentati.
 - Gli autori che sono dipendenti di Teleflex devono esplicitare il loro status di dipendenti.
 - Se un autore dipendente di Teleflex ha uno specifico rapporto finanziario con un prodotto oggetto della pubblicazione o presentazione, tale rapporto deve essere comunicato (ad esempio, l'esistenza di un bonus di un product manager legato alle entrate derivanti da specifici prodotti, qualora tale dipendente sia anche autore di un articolo sul prodotto in questione).
- Teleflex non riconosce un compenso agli HCP per la redazione di abstract, pubblicazioni o presentazioni poster nelle quali gli HCP desiderano restare indipendenti.

- **Politica n. 8 - Interazioni con i pazienti**

- Interazioni con i pazienti. Le interazioni con i pazienti sono considerate attività non promozionali. Il loro scopo è infatti ricevere informazioni che migliorano le conoscenze già acquisite (ad esempio, comitati consultivi dei pazienti) oppure comprendere più a fondo il percorso dei pazienti (ad esempio, le esperienze vissute dai pazienti). Il fine ultimo di tutte le interazioni con i pazienti è migliorare gli outcome per i pazienti stessi. Il BRP deve creare un processo che assicuri il rispetto delle seguenti garanzie nella propria regione:
 - La maggior parte delle giurisdizioni dispone di leggi/norme molto specifiche in materia di pubblicità diretta al consumatore. Pertanto ogni processo di revisione/approvazione a livello locale per qualsiasi pubblicità diretta al consumatore deve contemplare aspetti giuridici e normativi.
 - La partecipazione di pazienti, assistenti o i loro medici deve essere vincolata al rispettivo consenso esplicito prima delle loro interazioni con Teleflex.
 - La presenza di un paziente in filmati, fotografie o servizi deve basarsi su un contratto scritto approvato dal dipartimento legale, indipendentemente dall'eventuale riconoscimento di un compenso.
 - I pazienti possono ricevere un compenso per il tempo che hanno dedicato ai progetti Teleflex. Il BRP deve ragionevolmente definire la remunerazione dei pazienti e documentarla a livello locale prima di qualsiasi evento. Non è consentito il riconoscimento di un compenso se il suo scopo è esercitare un'indebita influenza sui pazienti.
 - Teleflex non deve in alcun modo influenzare la testimonianza dei pazienti. La libertà di espressione è garantita.
- **Politica n. 9 - Formazione sul prodotto e formazione medica di Teleflex**
 - Politica generale. Teleflex può organizzare incontri di formazione e istruzione sui prodotti con gli HCP, a condizione che la formazione e l'istruzione offerte attraverso tali incontri sia erogata da Collaboratori o Consulenti Teleflex (ai sensi di un contratto scritto con Teleflex) qualificati per spiegare l'uso corretto dei prodotti Teleflex e che i criteri di selezione dei partecipanti siano documentati e approvati dal dipartimento CMA. Per qualsiasi HCP che partecipi a un incontro di formazione e istruzione sul prodotto al di fuori della propria regione, il dipartimento CMA dovrà documentare e approvare la ragionevolezza commerciale di questa scelta. È corretto organizzare riunioni di formazione e istruzione su:
 - formazione sull'uso corretto dei prodotti Teleflex, in linea con le indicazioni dei prodotti Teleflex per l'uso autorizzato dagli organismi di regolamentazione applicabili;
 - istruzione su come applicare le indicazioni e gli usi autorizzati dei prodotti Teleflex al percorso di cura (è consentito il riferimento al trattamento di specifiche malattie solo se coerente con le autorizzazioni rilasciate dagli organismi regolamentari applicabili); e
 - formazione su qualità, proprietà e/o caratteristiche tecniche dei prodotti Teleflex in relazione alle indicazioni autorizzate per l'uso di tali prodotti.
- **Politica n. 10 - Concessione di crediti di formazione continua agli HCP**
 - Politica generale. Teleflex può finanziare o concedere direttamente e gratuitamente crediti CE a favore degli HCP solo in determinate circostanze. Questa sezione non si riferisce ai contributi per la formazione concessi ad eventi di terze parti o alla formazione che prevede l'erogazione di crediti CE. Teleflex non può fornire crediti CME ai medici. Crediti CE di valore inferiore per infermieri

o altri HCP (ad esempio terapisti respiratori ecc.) diversi dai medici possono essere concessi se:

- Il programma è strettamente didattico e non promozionale
- Salvo diversa approvazione di CMA, Ufficio Legale e Ufficio Conformità, i contenuti educativi sono creati da una terza parte
- I CE sono erogati da un ente esterno
- Teleflex può esprimere suggerimenti, ma non deve intervenire nella scelta finale dell'autore del contenuto educativo
- L'Ufficio Legale di Teleflex deve esaminare e approvare il contratto con l'ente esterno che eroga i CE
- I crediti CE non possono in nessun caso essere utilizzati come compenso per attività passate o future.

- **Politica n. 11 - Accordi di marketing diretto al consumatore e di co-marketing**

- Politica generale. Prima di attuare programmi di marketing diretto al consumatore o di co-marketing, è necessario verificare con l'Ufficio Legale se tali programmi sono consentiti dalle leggi locali.

In caso affermativo, i programmi di marketing diretto al consumatore e i programmi di co-marketing non possono mai essere offerti come incentivo o compenso per attività passate o future degli HCP. Teleflex può collaborare con gli operatori sanitari per condurre congiuntamente programmi di formazione e di marketing poiché svolgono un compito importante, ovvero consentono agli HCP e a Teleflex di formare pazienti e altri HCP sulle condizioni mediche e sulle opzioni terapeutiche disponibili. Tuttavia, questi programmi devono essere strutturati in modo adeguato.

- Il marketing diretto al consumatore deve:
 - Fornire informazioni veritiere e on-label sui prodotti Teleflex
 - Essere approvato in conformità con tutte le politiche
 - Consentire al consumatore di decidere se ricevere ulteriori comunicazioni. È vietata qualsiasi comunicazione che possa essere considerata molesta, insistente o intimidatoria.
 - Essere trasparente e segnalare chiaramente che si tratta di una comunicazione Teleflex (ovvero non è consentito contattare i consumatori facendo credere loro di parlare con un operatore sanitario)
- I programmi di co-marketing e i programmi educativi devono:
 - Assicurare che i contributi e i costi siano ripartiti equamente tra Teleflex e il cliente HCP.
 - Essere approvati in conformità con tutte le politiche
 - Essere attuati solo quando Teleflex abbia un'autentica e legittima necessità di impegnarsi nell'attività per il proprio vantaggio educativo o di marketing
 - Fornire contenuti equilibrati sia i prodotti Teleflex sia per l'HCP
 - Essere documentati in un contratto legale approvato che descriva lo scopo dell'accordo e i ruoli, le responsabilità e i contributi di ciascuna parte, compreso il pagamento dei costi.

- **Politica n. 12 - Aiuti umanitari e donazioni in beneficenza.**

- Politica generale. Teleflex può effettuare donazioni di denaro, prodotti o servizi a soggetti in buona fede senza scopo di lucro, organizzazioni di beneficenza, missioni o altre organizzazioni che sostengono progetti di beneficenza o per altri scopi filantropici. Le donazioni non possono essere legate a un uso passato, presente o futuro dei prodotti di Teleflex. Tutte le richieste di donazioni da parte di organizzazioni di beneficenza devono essere presentate per iscritto e autorizzate prima del pagamento. È vietato sostenere un ente di beneficenza su richiesta di un HCP, effettuare una donazione a un HCP o utilizzare una donazione come incentivo o ricompensa per l'uso, la raccomandazione, l'acquisto o la prescrizione di prodotti Teleflex da parte di un HCP.
 - Prima di effettuare una donazione, e dopo aver ottenuto le autorizzazioni del caso, è necessario che l'organizzazione di beneficenza firmi l'opportuna documentazione scritta nella quale sono stabilite le condizioni della donazione.
 - Qualsiasi sostegno in denaro/in natura deve essere erogato a organizzazioni e non a singoli individui.
- **Politica n. 13 - Segnalazioni di problemi di conformità**
 - Politica generale. Qualsiasi persona che sia a conoscenza o sospetti violazioni del presente Codice da parte di un dipendente o di un soggetto terzo che lavora per o per conto di Teleflex, deve riferire tali sospetti utilizzando uno o più canali tra quelli indicati di seguito:
 - Responsabile della conformità regionale
 - Responsabile della conformità, Vicepresidente
 - Vicepresidente Audit interni Teleflex
 - Consulente legale generale Teleflex
 - Oppure attraverso la Ethics Line sul sito Web www.TeleflexEthicsLine.com
 - Disponibile 24 ore al giorno, 7 giorni su 7 e 365 giorni all'anno.
 - I problemi di conformità possono essere segnalati in forma anonima online o telefonicamente.
 - Disponibile in più lingue

Nessun dipendente Teleflex, né i rappresentanti dei suoi soggetti terzi subiranno ritorsioni per la segnalazione di sospette violazioni effettuate in buona fede.

È opportuno mettere in campo processi interni detti Politiche e procedure di integrità ("IPP") per gli argomenti indicati di seguito.

1. Regali/prodotti educativi
2. Colazioni di lavoro
3. Borse di studio
4. Incarichi affidati a HCP
5. Congressi e fiere
6. Sponsorizzazione di delegati
7. Valutazioni di campioni, demo e prodotti

8. Ricerche di mercato
9. Formazione sui prodotti e formazione medica
10. Accordi di marketing diretto al consumatore e di co-marketing

Qualsiasi persona che sia a conoscenza o sospetti violazioni del presente Codice da parte di un Collaboratore Teleflex o di soggetti terzi che lavorano per o per conto di Teleflex, deve segnalarle ai dipartimenti Conformità, Legale o Audit interni, al CCO o alla Ethics Line sulla pagina Web www.TeleflexEthicsLine.com. I Collaboratori Teleflex non subiranno ritorsioni per la segnalazione di sospette violazioni effettuate in buona fede.