

COMUNICATO STAMPA

B.E.M.S.® SCLEROSI MULTIPLA TRA TERAPIA E GESTIONE

Prende il via oggi a Milano la quinta edizione del BEMS®, Best Evidences in Multiple Sclerosis, evento interamente dedicato alla Sclerosi Multipla. I rappresentanti delle Istituzioni e i massimi esperti della patologia si confronteranno su aspetti di politica sanitaria e sull'impatto della gestione terapeutica del paziente, senza tralasciare gli aspetti clinici con un obiettivo preciso: trovare soluzioni all'avanguardia per l'ottimizzazione delle cure.

Milano, 5 maggio 2015 - In media ogni Neurologo che lavora all'interno di un Centro per la Sclerosi Multipla visita da 30 a 117 pazienti al mese. Pazienti che devono peraltro essere visitati fino a 2 o più volte al mese, a seconda del grado di gravità della patologia.

Questi sono alcuni dei numeri emersi dalla ricerca ***La gestione della Sclerosi Multipla oggi, in un contesto che cambia*** commissionata da Teva Italia e presentata oggi a Milano in occasione della conferenza stampa moderata da **Alessandro Cecchi Paone**.

La Sclerosi Multipla, infatti, è una patologia che prevede un ingente carico gestionale sotto diversi punti di vista: dalla gestione della terapia, alla gestione emotiva delle persone coinvolte, siano esse pazienti, *caregiver* o *healthcare professional*, passando per la gestione da parte dei Centri Specializzati per la cura della malattia sino ad arrivare alle spese e alla sostenibilità del Servizio Sanitario Nazionale.

"La ricerca", spiega **Paola Parenti, Vice Presidente di Doxa Pharma**, "ha coinvolto sia 80 Neurologi, equamente suddivisi tra primari/capi reparto e dirigenti medici afferenti a strutture universitarie e ospedaliere, reclutati in 43 centri per la Sclerosi Multipla e distribuiti in modo proporzionato sul territorio nazionale, sia 90 pazienti".

"Oltre l'80% dei pazienti intervistati giudica *buono* o *ottimo* il grado di soddisfazione nei confronti del servizio erogato da parte dei centri per la Sclerosi Multipla", prosegue Paola Parenti. "L'88% dei medici, a sua volta, attribuisce voti molti alti sul proprio grado di gratificazione lavorativa e

sul rapporto che si è instaurato con le persone. Non a caso per loro i clinici sono sempre a disposizione, 24 ore su 24, via telefono, sms o whatsapp”.

“Dobbiamo fare molta attenzione, però, perché i clinici pagano un prezzo molto alto per garantire questo livello di eccellenza;” commenta il **professor Leandro Provinciali, Presidente della Società Italiana di Neurologia**, “il numero di pazienti è aumentato rispetto a dieci anni fa, grazie alla diagnosi precoce e all’armamentario terapeutico che consente di tenere sotto controllo la malattia per molti anni. Dalla ricerca emerge ciò che noi avevamo percepito nelle nostre singole realtà: le risorse oggi a disposizione sono quasi la metà di quelle idealmente necessarie per una corretta gestione dei centri per la Sclerosi Multipla”.

L’impegno dei medici non si limita alle visite, alla gestione del paziente e delle terapie, ma più di un terzo del tempo lavoro dei neurologi è dedicato alla gestione degli aspetti amministrativi. La percezione è che “si rubi tempo” alla pratica clinica.

“Il 62% dei Neurologi intervistati lamenta sia mancanza di tempo a disposizione per eseguire un’adeguata formazione e aggiornamento professionale, sia, nel 65% dei casi, l’assenza di collegamento con il territorio”, prosegue il **professor Giancarlo Comi, Direttore del Dipartimento di Neurologia dell’Università Vita Salute dell’Ospedale San Raffaele di Milano**. “Entrambi gli aspetti dovrebbero essere indispensabili per affrontare una patologia che richiede un approccio multidisciplinare costante, in tutte le fasi della malattia, come la Sclerosi Multipla”.

“Se da un lato i pazienti sono soddisfatti del livello di servizio, dall’altro, l’81% di loro si rende conto che il carico gestionale dei clinici è troppo elevato ed è preoccupato che il sistema sia al collasso”, continua Paola Parenti. “Le persone affette da Sclerosi Multipla temono che in futuro il sistema possa non essere più in grado di garantire gli attuali standard qualitativi. Per questo occorrono risposte concrete in grado di assicurare la sostenibilità del sistema”.

“Il BEMS vuole proprio cercare di dare risposte concrete alle necessità sia dei medici sia dei pazienti;” spiega **Roberta Bonardi, Senior Director Business Unit Innovative di Teva Italia**, “per questo nelle sessioni di lavoro accanto ai clinici, che

forniranno quegli aggiornamenti indispensabili per affrontare la patologia, ci saranno i rappresentanti delle Istituzioni con cui potranno condividere le difficoltà organizzative che oggi devono affrontare. Perché riteniamo che solo da un confronto costruttivo possano nascere soluzioni concrete che rassicurino da un lato i pazienti e dall'altro permettano agli operatori sanitari di lavorare nelle migliori condizioni possibili".

"Da sempre Teva si muove in questo senso", conclude **Hubert Puech d'Alissac, Amministratore Delegato di Teva Italia**. "Mettiamo il paziente al centro di tutte le nostre scelte. Il benessere delle persone ci guida ogni giorno. Ascoltiamo i loro bisogni e li traduciamo attraverso la tecnologia e la scienza, in farmaci, dispositivi e servizi in grado non solamente di "curare", ma anche di aiutare il paziente a mantenere il percorso terapeutico individuato dal medico e una buona qualità della vita. Il nostro impegno non si ferma qui, **ma si concretizza anche con progetti di Corporate Social Responsibility sia a livello Globale, sia a livello locale attraverso il sostegno delle comunità in cui operiamo**".

Teva

Teva Pharmaceutical Industries Ltd. (NYSE e TASE: TEVA) è una delle principali aziende farmaceutiche mondiali che offre soluzioni di cura di alta qualità e su misura a milioni di pazienti ogni giorno. Con sede in Israele, Teva è il più grande produttore di farmaci equivalenti al mondo e grazie al suo portfolio di oltre 1.000 molecole produce una vasta gamma di farmaci equivalenti per quasi tutte le aree terapeutiche. Teva, nel settore dei farmaci specialistici, è leader mondiale per i trattamenti innovativi nelle aree del Sistema Nervoso Centrale, della terapia del dolore e del sistema respiratorio. Teva integra la ricerca e lo sviluppo globale con le proprie competenze nel campo dei farmaci equivalenti e specialistici per formulare nuove risposte ai bisogni insoddisfatti dei pazienti combinando sviluppo di farmaci, dispositivi, servizi e tecnologie. Il fatturato netto di Teva ha raggiunto \$ 19,7 miliardi nel 2015. Per ulteriori informazioni www.tevapharm.com.

Per informazioni

Ufficio stampa **Value Relations** 02.2042491

Debora Orrico - d.orrico@vrelations.it - mob. 366-6366953

Silvia Coltellaro - s.coltellaro@vrelations.it - mob. 366-6544785

Alessandra Perotta - a.perotta@vrelations.it - mob. 366-7663847

Riccardo Carcano Casali - r.carcanocasali@vrelations.it

Nota informativa (Delibera dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni, n. 256/10/CSP del 9 dicembre 2010, all. A, art. 4)

Soggetto realizzatore: Doxa Pharma Srl - Milano. *Soggetto committente e acquirente:* TEVA Italia. *Estensione territoriale del campione:* nazionale. *Consistenza numerica del campione:* 1) fase qualitativa: 9 colloqui individuali: 6 neurologi di centri di Sclerosi multipla (3 primari e 3 "precari") e 3 pazienti affetti da sclerosi multipla con diverso grado di disabilità - 2) fase quantitativa: 80 interviste face-to-face a neurologi di centri Sclerosi Multipla e 90 questionari autocompilati da pazienti affetti da sclerosi multipla - *Data di esecuzione:* dal 14/3/2016 al 16/3/2016 per la fase qualitativa e dal 21/3/2016 al 15/4/2016 per la fase quantitativa

Il documento completo relativo al sondaggio è disponibile sul sito www.agcom.it.