



Farbanca: a sostegno delle farmacie

Intervista a Giampiero Bernardelle,
Amministratore Delegato di Farbanca

di **Alessandro Fornaro**, farmacista e giornalista

Il Consiglio di Amministrazione di Farbanca SpA, Istituto di credito specializzato nell'offerta di servizi bancari al mondo della Farmacia e della Sanità, ha di recente approvato il progetto di Bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2016. I risultati economici emersi evidenziano che Farbanca, pur mantenendo un'estrema attenzione alla qualità del credito, è capace di conseguire importanti risultati economici. Abbiamo chiesto a Giampiero Bernardelle, Amministratore Delegato di Farbanca, di spiegarci i risultati fino ad oggi conseguiti dall'Istituto e di illustrarci i prossimi progetti che Farbanca metterà in campo, al fine di valorizzare il consolidato rapporto con le farmacie e di implementare il proprio ruolo di protagonista all'interno del nostro settore.

Giampiero Bernardelle, ci può riassumere i dati più rilevanti emersi dal Bilancio di esercizio 2016?

"Farbanca anche nel 2016 ha confermato il positivo trend dei suoi risultati, che dal punto di vista economico evidenziano un utile netto di 4,8 milioni di euro (+64% rispetto al 2015), in un contesto di estrema attenzione alla qualità del credito (credito anomalo netto pari al 2,35% del totale crediti), con una copertura del 64% delle sofferenze.

Nell'esercizio si è confermato anche l'andamento delle nuove erogazioni che si sono mantenute sui 100 milioni, che di fatto hanno portato Farbanca, negli ultimi tre anni, a sostenere con ca. 300 milioni di euro di nuova finanzia il mondo della farmacia. Recentemente il Consiglio di amministrazione ha esaminato i dati del I trimestre del 2017 e per il momento sono stati confermati o in qualche caso migliorati i valori appena citati".

Quali chiavi di lettura possiamo cogliere da questi dati?

"Mi sembrano una conferma che Farbanca è un partner affidabile e presente a fianco della Farmacia e che è attento a tutte le necessità finanziarie di questo settore".

Farbanca vanta ormai diversi anni di contatto diretto con le farmacie e con i professionisti che vi operano. Quali cambiamenti ha visto in questi ultimi anni nelle necessità dei farmacisti e nello sviluppo del settore?

"La parola cambiamento desta sempre in tutti noi apprensione e paura, mi sembra che di cambiamenti negli ultimi anni nel mondo della farmacia ce ne siano stati tanti, sia degli attori, sia delle parti che questi attori interpretavano e stanno interpretando.



Da parte di tutti mi sembra che ora stia maturando la convinzione che solo il cambiamento in continuo può portare ad essere adeguati a quello che il cliente finale chiede, a qualsiasi livello della filiera settoriale ci si trovi. Qui vedo una grande sfida sia per i professionisti/gli istituti finanziari/le rappresentanze sindacali/i fornitori, ma soprattutto per gli attori principali che sono i farmacisti: per vincere questa sfida, e cioè per crescere assieme tutti dovranno fare un gioco di squadra in un'ottica di partneriato".

Ho avuto modo di vedere che nell'ultimo convegno a cui Lei ha partecipato a FarmacistaPiù a marzo a Milano si è puntato il faro sul tema degli investimenti in farmacia.

"Il convegno è stato molto apprezzato dai partecipanti, perché si è parlato di aspetti molto concreti. L'intervento della professoressa Erika Mallarini di SDA Bocconi ha evidenziato dove e quanto investono oggi i farmacisti, ma, soprattutto, dove dovrebbero investire: in definitiva sono ancora insufficienti gli investimenti complessivamente fatti per riposizionare la propria farmacia nei nuovi servizi (il criterio di scelta deve essere ciò che genera valore per il cittadino); inoltre a questi investimenti dovrebbero essere affiancati quelli di formazione del personale e quelli di promozione della singola farmacia.

Dopo l'intervento più contabile del dott. Nicola Brunello (Studio Brunello) che ha illustrato la costruzione tecnica di un progetto d'investimento e la sua rappresentazione nel bilancio della farmacia, nel mio intervento ho suggerito come deve cambiare l'approccio del farmacista agli aspetti finanziari ed agli investimenti: attuando una attenta e costante pianificazione che tenga conto di coerenti tempi di rientro rispetto ai flussi economici prodotti dalla gestione della farmacia".

Nel 2015 il vostro Istituto ha lanciato un Progetto "Ready to go", uno strumento specifico per accompagnare il farmacista nell'apertura delle nuove farmacie assegnate tramite il concorso straordinario. Come è stata colta questa iniziativa?

"Direi che possiamo essere pienamente soddisfatti, nelle Regioni in cui si è concluso l'iter del concorso e si sono incominciate ad aprire le nuove farmacie un numero importante di farmacisti si è rivolto a noi, cercando non solo un appoggio finanziario ma anche chiedendoci consulenza in ambito finanziario, o su come impostare la loro nuova azienda. Anzi vorrei sottolineare che la capacità di dare consulenza alle farmacie – di nuova costituzione o consolidate – è certamente un tratto distintivo di Farbanca".

Quali nuove iniziative avete in cantiere per i prossimi mesi?

"Sicuramente tante allo studio, due di prossima realizzazione, entrambe volte a migliorare la qualità del nostro servizio e che speriamo di rendere operative entro l'anno:

- una piattaforma di comunicazione che ci dovrebbe consentire di dialogare direttamente con il nostro cliente anche in modo visivo via web, consentendo al farmacista non solo di dialogare ma anche di acquistare nostri prodotti e servizi dalla sua postazione di lavoro;
- un servizio di cassaforte intelligenti, in collaborazione con i migliori partner del settore, che consentirà al farmacista di ottenere:
 - velocizzazione del processo di contabilizzazione giornaliera del contante;
 - sicurezza in punto fedeltà dei dipendenti;
 - sicurezza contro intrusioni da parte di maleintenzionati;
 - versamento immediato sul conto".