

Alessandrini (Banca del Fucino): siamo l'alternativa che non c'era nei servizi finanziari alle farmacie

LINK: <https://pharmacyscanner.it/alessandrini-banca-del-fucino-siamo-lalternativa-che-non-cera-nei-servizi-finanziari-alle-farmacie/>



Alessandrini (Banca del Fucino): siamo l'alternativa che non c'era nei servizi finanziari alle farmacie. By Redazione «L'alternativa che non c'era». È il claim con cui Banca del Fucino, storico istituto romano fondato nel 1923 nonché attuale capofila del gruppo Igea Banca, si affaccia sul mercato dei servizi finanziari alle farmacie con la sua nuova divisione Health & Pharma. A dirigerla Marco Alessandrini, ex ad di Credifarma, che ne ha disegnato la struttura e l'ha presentata alla stampa di settore in un incontro organizzato il 4 ottobre a Roma. «Ci focalizziamo con distintività sulle nicchie di mercato che possono rappresentare un driver di crescita» ha detto Alessandrini «le strutture sanitarie private, le farmacie e i farmacisti, i dentisti». Il modello di servizio è ibrido: «Stiamo aprendo filiali in modo selettivo» ha spiegato Alessandrini «ma dove non siamo presenti arriviamo

comunque con la nostra piattaforma digitale e con una rete di "gestori relazionali". I nostri punti di forza sono il valore delle competenze e la stabilità della relazione con il cliente. Spesso, le piccole e medie realtà fanno fatica ad avere un interlocutore continuativo che parli per la loro banca, con noi questo problema non c'è». «Durante la pandemia» ha ricordato Paolo Cortegiani, manager Pharma di Banca del Fucino «la nostra piattaforma ha consentito di rimanere costantemente in contatto con i nostri clienti. Conosciamo tutte le esigenze del mondo farmacia e disponiamo di prodotti pensati su misura per questo comparto». C'è per esempio Conto Pharma, il conto corrente in tre "taglie" - small, medium e large - che va incontro alle esigenze differenziate dei farmacisti titolari. «Il rimprovero più diffuso che muovono i correntisti» ha spiegato Alessandrini «r i g u a r d a

l'indeterminatezza dei costi: con Conto Pharma il problema è superato perché mettiamo un tetto alle operazioni e quindi alle spese, differenziato per taglia in modo che la farmacia può trovare il conto più adatto alle sue necessità». Tra gli altri prodotti Pos Pharma, la soluzione per i pagamenti elettronici rivolta espressamente alla farmacia, Pharma Dcr, per l'anticipo delle distinte contabili, e due diversi strumenti di finanziamento, a lungo termine (anche ventennale) per investimenti come l'acquisto di una farmacia o la robotizzazione del magazzino, e uno a breve termine, fino a 18 mesi, caratterizzato dal ridottissimo intervallo che trascorre tra domanda ed erogazione, pochi giorni. «Anche se usciamo da uno dei periodi peggiori che il Paese ha vissuto negli ultimi 150 anni» ha detto Alessandrini «la farmacia rimane un'attività la cui

profitabilità ha pochi eguali nel panorama produttivo nazionale. L'invecchiamento della popolazione renderà negli anni la spesa per la salute sempre più importante, tanto quella pubblica quanto la privata. Con i servizi, dal canto loro, le farmacie metteranno la prossimità a disposizione anche della prevenzione e della diagnostica. Occorreranno investimenti, noi siamo la nuova alternativa sul mercato». . È Banca del Fucino, , che ieri ha presentato alla stampa di settore la nuova divisione : guidata da la nuova area di business offre servizi e prodotti specifici per le farmacie, per le aziende ospedaliere e i loro fornitori, per i medici e, in generale, per tutti gli operatori sanitari. La divisione opererà su tutto il territorio nazionale e proporrà un gamma di servizi ad alto tasso di personalizzazione che include conti correnti, sistemi di incasso e pagamento, finanziamenti, assicurazioni e previdenza, e conto anticipo dcr. «La filiera della salute rappresenta oltre il 10% del Pil italiano» ha ricordato Alessandrini «e dà lavoro a quasi 2,5 milioni di persone, posizionandosi come un settore trainante dell'economia italiana con specifiche necessità finanziarie. L'obiettivo della

divisione Health & Pharma è rispondere a queste esigenze con prodotti specifici e una rete di esperti in grado di interpretare le dinamiche del settore». Tutti i pacchetti di prodotti, ha spiegato il responsabile della divisione Health & Pharma, sono segmentati per contenuti e condizioni in modo da adattarsi "sartorialmente" alle necessità delle singole farmacie. Inoltre, i clienti titolari avranno a disposizione una rete di consulenti che si metterà al loro servizio in modo continuativo e fiduciario, veri e propri assistenti personali con cui costruire un rapporto continuativo e fiduciario. «La farmacia è chiamata ad affrontare importanti sfide» ha riassunto Alessandrini «vogliamo essere al loro fianco con i nostri servizi bancari e finanziari».