

■ AZIENDA / A colloquio con Fabio Pedretti,
Presidente di Comifin S.p.A.

Finanziamo il futuro della farmacia

A cura della redazione

Certificata da Mood's, e sottoposta a tutti i controlli previsti da Bankitalia, Comifin si pone come un punto di riferimento per il settore dei servizi finanziari alla farmacia. Dell'impresa-farmacia conosce infatti adeguatamente le esigenze, ed è quindi in grado di offrire strumenti finanziari agili e snelli che favoriscano, e non intralcino, l'attività del farmacista

«Ho 43 anni, sono Presidente di Comifin, la società leader in Italia nel campo dei servizi finanziari alle farmacie. Mi occupo di questo settore dal 1985, in particolare di servizi finanziari alla farmacia dal 1987.

Seguo, quindi, l'evoluzione di questa felice nicchia di mercato da 16 anni, cercando di portare il mio modo di intendere i servizi finanziari a una clientela particolare e sicuramente privilegiata. Inoltre, ho sempre partecipato in maniera attiva alla vita della farmacia italiana perché ritengo che questo sia il modo migliore per conoscerla e stabilire rapporti nuovi. Sono laureato in giurisprudenza, ma il mio background è ancorato al mondo della farmacia.»

Dottor Pedretti, quali sono le esigenze specifiche della farmacia dal punto di vista finanziario?

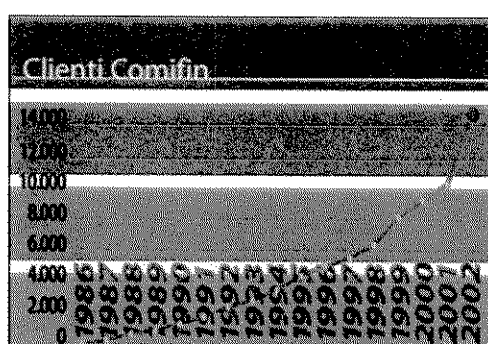
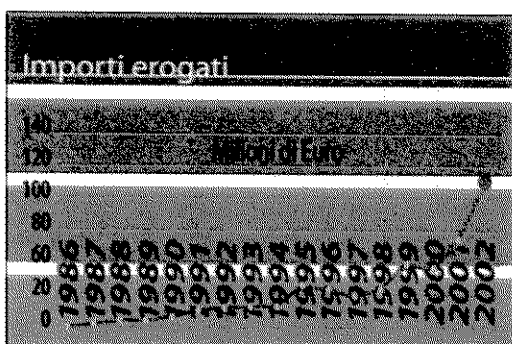
Ne esistono sostanzialmente di due tipi. Una tipologia è quella di carattere fiscale; in questo caso il farmacista si rivolge a Comifin perché, attraverso adeguate operazioni finanziarie, riesce a ottimizzare la pianificazione fiscale. In secondo luogo, poi, possono presentarsi necessità finanziarie dettate da eventi contingenti: fattori legati all'ubicazione della farmacia sul territorio (purtroppo, in alcune zone d'Italia il SSN è caratterizzato da ritardi impressionanti nell'onorare i debiti nei confronti della farmacia), oppure necessità di carattere imprenditoriale (acquisto di una nuova farmacia), per finire con le esigenze di carattere personale (che vanno dall'acquisto dell'abitazione propria o del figlio all'acquisto di una barca a vela per soddisfare il proprio hobby ecc.).

Questo modo di intendere i rapporti con la farmacia, e il modo di interpretarne le esigenze, finalizzate al raggiungimento di obiettivi, ha permesso a Comifin di diventare un partner affidabile e veloce per il nostro cliente farmacista.

Come si concretizza il rapporto tra Comifin e farmacia?

Attraverso due canali: il primo riguarda i fornitori istituzionali di beni e servizi al mondo della farmacia, i quali, avendo avuto modo di apprezzare l'elasticità e la celerità di Comifin nell'affrontare e risolvere situazioni contingenti, ci presentano i propri clienti. Questo primo contatto ci permette poi, spesso, di soddisfare, oltre alle necessità primarie, anche esigenze successive del nostro cliente, il quale sempre di più associa il concetto di servizio finanziario, leasing o finanziamento al nome di Comifin e di chi la rappresenta.

A Milano il sottoscritto con Danilo Salsi ed Eugenio De Fazio, a Roma Maurizio Rezzesi con Davide Piccirilli, a Catania Rosario Vasta: questi i componenti esperti di un team affiatato, sempre disponibile a un veloce intervento presso il cliente finale.



Quale vantaggio ha il farmacista a entrare in rapporto con Comifin piuttosto che servirsi dei canali tradizionali, che accordano credito ed erogano finanziamenti?

Per il farmacista, Comifin è un interlocutore che parla la sua stessa lingua.

Comifin, infatti, agendo quasi esclusivamente nel settore della farmacia, conosce bene le esigenze di chi opera dietro al banco.

Siamo, quindi, in grado di proporre strutture contrattuali che, oltre a essere ineccepibili sul piano della correttezza, rispondono a 360 gradi alle esigenze fiscali, legali e imprenditoriali del cliente. Inoltre, la nostra logica di credito non è rigorosamente patrimoniale, come avviene di solito nel mondo bancario, che d'altronde si rivolge a ogni settore merceologico.

Al contrario, noi conosciamo molto bene il nostro potenziale cliente, e possiamo, quindi, valutarne con certezza la capacità di credito, l'onorabilità e l'affidabilità. Per questo motivo, possiamo mettere in atto procedure di assunzione del

credito snelle e veloci che sono estremamente lontane dal rigido e asettico esame che potrebbe farne un'istituzione bancaria tradizionale.

Non si tratta soltanto di soddisfare esigenze diverse, ma di tenere presenti gli elementi specifici che contraddistinguono il mondo culturale del farmacista, che spesso affonda le sue radici in una tradizione familiare che si tramanda da una generazione all'altra. Tenendo poi presente che ancora oggi la farmacia è un'azienda solida e sana, in grado di incrementare il proprio reddito in maniera costante e tranquilla.

Questo, tuttavia, è un momento un po' particolare per la farmacia, e non c'è farmacista che non parli di una contrazione del fatturato. Le chiedo: Comifin risente di questa problematica? Esistono delle situazioni di sofferenza, per esempio?

Le nostre percentuali di contenzioso per insoluti sono nettamente al

di sotto di quelle che il settore dei servizi finanziari considera come fisiologiche.

Ci rivolgiamo, infatti, lo ribadisco, a una nicchia di mercato contraddistinta da elevata affidabilità.

Un giovane farmacista, ma anche meno giovane,

ché non ha alle spalle una famiglia di farmacisti, e risulta vincitore di concorso, può rivolgersi a Comifin per ottenere credito e fiducia?

A questo proposito le posso dire che abbiamo recentemente partecipato, sotto il patrocinio delle istituzioni sindacali e di categoria operanti sul territorio, a una serie di incontri che ci hanno permesso di conoscere i farmacisti vincitori di concorso in Campania.

Ai neo titolari, che si trovano a dover affrontare la professione in maniera completamente diversa rispetto a prima, Comifin si propone come un partner capace di offrire strumenti finanziari agili e veloci, che però non finiscano per gravare pesantemente sulla loro futura impresa-farmacia.

Siamo, quindi, molto attenti a non creare intralci al nostro cliente. E vorrei ribadire che nell'operare, nel caso di un vincitore di concorso, noi non facciamo riferimento alle classiche garanzie patrimoniali che sono solite chiedere le banche, ma prestiamo la massima at-

tenzione e fiducia al farmacista, anche quando non abbia alle spalle una consolidata tradizione professionale o una solida famiglia di farmacisti.

Nella sua qualità di intermediario finanziario non bancario, qual è la posizione di Comifin sul mercato di riferimento?

Comifin è una società certificata da Moody's, in quanto nel 2002 ha posto in essere un'operazione di cartolarizzazione, prima in Italia nel mondo della farmacia, della quale hanno riferito tutti i giornali finanziari; ancora di recente Moody's ha citato Comifin come esempio di piccola azienda che è in grado di utilizzare un nuovo strumento, come quello della cartolarizzazione, per reperire risorse sul mercato finanziario.

Questo riconoscimento ci ha consentito di avere un'indiscutibile visibilità, insieme con una sorta di "bollino di qualità" di cui andiamo fieri.

Le dirò di più: una recente ispezione ordinaria di Bankitalia si è conclusa esclusivamente, dopo aver constatato la rispondenza della gestione di Comifin alle direttive di trasparenza e qualità del credito, con una relazione estremamente confortante che si è limitata a suggerire buoni consigli per la gestione di un'impresa che, sia pur piccola, costituisce un punto certo di riferimento per i servizi finanziari alle farmacie.

Impresa di piccole dimensioni, non fino al punto, però, da pregiudicare l'assunzione di impegni e di quote di mercato anche ragguardevoli, mi pare.

Quando il mercato chiama, noi siamo in grado di rispondere adeguatamente!

La dimostrazione l'abbiamo avuta proprio nello scorso esercizio, quando siamo passati dai 71 milioni di euro erogati del 2001, ai 117 milioni erogati nel 2002, con un incremento quindi del 67%; è stato uno sforzo non indifferente, che siamo stati però in grado di reggere adeguatamente.

Dottor Pedretti, lei come immagina il futuro di Comifin?

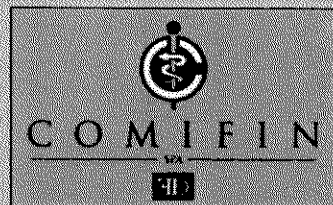
Ritengo che la nostra arma vincente sia il rapporto diretto con il cliente e con i fornitori di beni e servizi per la farmacia, così come la nostra partecipazione alla vita della farmacia.

Ciò che ci caratterizza è l'incondizionata disponibilità a collaborare con il cliente, a differenza di quanto sta accadendo nel sistema bancario, dove, fra aggregazioni, fusioni e strutture piramidali, si finisce non di rado per perdere di vista il presidio del territorio e le reali esigenze del cliente locale. Vogliamo consolidare quest'atteggiamento nei confronti del nostro specifico cliente, che è unicamente o quasi il farmacista.

Anche la recente sponsorizzazione di alcuni corsi ECM è un'ulteriore dimostrazione di come Comifin continui a partecipare e sostenere attivamente la vita della farmacia italiana.

L'attività di Comifin è nata a Milano nel 1987 ed era storicamente legata al mondo lombardo: si è però estesa, via via, a tutto il territorio nazionale, al punto da annoverare fra i propri clienti quasi 15.000 farmacisti, le cui esigenze finanziarie sono soddisfatte da Comifin pressoché al cento per cento.

Offre fondamentalmente al farmacista due tipi di servizi: il leasing (strumentale, immobiliare, auto e nautico) e il finanziamento (personale, aziendale e mutuo). Nel 2002 ha erogato 117 milioni di euro, a fronte di un totale di quasi 1200 contratti. Opera in tutta Italia, isole comprese. Dal 1988 è diventata operativa la filiale di Roma, cui ha fatto seguito, nel 2002, l'apertura delle filiali di Catania e di Sassari. Comifin si pone come intermediario finanziario non bancario e reperisce le risorse di cui dispone, in parte, attraverso i contratti stipulati con la propria clientela e, per la restante quota, con approvvigionamenti sul mercato bancario nazionale. Si avvale della collaborazione di ventuno dipendenti. Il portafoglio clienti è equamente distribuito sull'intero territorio nazionale, con punte di maggiore impatto in Lombardia, Veneto, Lazio, Campania, Puglia e Sicilia.



Comifin S.p.A.

Via Calabria, 18/20 - 20090 Redecesio di Segrate (MI)
Tel 02/26.929.720 - 628 Fax 02/26.929.744
www.comifin.com - comifin@comifin.com