



Un pit stop per la farmacia,
dove fermarsi
per un check-up aziendale.
E ripartire
con maggiore competitività.

Intervista a

Giampiero Bernardelle

di **Alessandro Fornaro**, giornalista

Farbanca, l'Istituto bancario specializzato nell'offerta di servizi finanziari e bancari al mondo della Farmacia del Gruppo Banca Popolare di Vicenza, è partecipata, oltre che dalla capogruppo Banca Popolare di Vicenza, da oltre 500 soci privati, prevalentemente farmacisti. Grazie alla partecipazione diretta dei rappresentanti del settore e alle loro competenze specifiche, Farbanca è in grado di offrire una serie di servizi di affiancamento utili nella crescita e nello sviluppo dell'attività. Grazie a que-

sta sinergia e a questa interazione di esperienze e competenze tra banca e farmacisti, si è creato un rapporto di fiducia e collaborazione che ha confermato Farbanca come partner bancario di riferimento a livello nazionale per le farmacie.

Giampiero Bernardelle, amministratore delegato di Farbanca, che abbiamo incontrato a Bologna, presso la sede della Banca, ci illustra il progetto di sviluppo di Farbanca a sostegno della categoria dei farmacisti.

Bernardelle, quali servizi e prodotti proponete ai farmacisti?

La domanda esige una premessa importante. Farbanca ha perfezionato nel tempo importanti professionalità per affiancare il mondo della farmacia. In questo momento storico di grande evoluzione riteniamo di poter essere un partner per la categoria. Il nostro Istituto fa parte del Gruppo Banca Popolare di Vicenza, il nono gruppo bancario in Italia ed è in grado di offrire prodotti bancari su misura per qualsiasi esigenza. Tuttavia noi puntiamo molto sulla consulenza finanziaria, un servizio che costruiamo in sinergia con il professionista della farmacia e che si identifica con il progetto "Stop e start".

Mi può parlare in particolare del Progetto:

In nome è ispirato al Pit – Stop delle gare automobilistiche, e si presta ad essere rappresentato, nel corso dei vari convegni che organizziamo sul territorio, con una Ferrari ferma ai box. Così come il pilota, anche il farmacista deve fermarsi per fare un check up aziendale, analizzando totalmente la propria impresa e le potenzialità della stessa, i punti di forza e di debolezza, stendere un piano strategico per poi ripartire con la tranquillità di una struttura equilibrata efficiente ed efficace. Noi possiamo intervenire, con tempi di risposta certi, affiancando il farmacista, sempre seguito dal professionista, nelle esigenze finanziarie che peraltro non possono precludere ad una analisi globale del "dove siamo e dove vogliamo arrivare".



La sede di Farbanca a Bologna

Come pensa debba evolversi il mondo della farmacia?

Non ho la pretesa di esprimere pareri su questo argomento, in cui esperti del settore si sono ampiamente pronunciati; il nostro obiettivo è quello di essere pronti ad affiancare i farmacisti finanziariamente e per questo abbiamo concluso importanti accordi che consentiranno di proporre anche nuovi approcci finanziari: parlo ad esempio dell'importante partnership con Palladio Leasing e Selmabipiemme Leasing, entrambe appartenenti al Gruppo Mediobanca, che ci consentirà di offrire prodotti di leasing dedicati e su misura per il mondo della farmacia, a partire dal leasing operativo, che diventerà a mio parere importante nello sviluppo della farmacia dei servizi. Abbiamo inoltre concluso e stiamo concludendo con il mondo dei Confidi importanti partnership che consentiranno un'agevolazione nell'accesso al credito per le farmacie attraverso le garanzie dei consorzi ed eventualmente la possibilità di accedere alle agevolazioni regionali se presenti. Su questa operazione il nostro Consiglio di Amministrazione ha dimostrato grande lungimiranza stanziando un plafond di 60/mil di euro a tasso agevolato, dedicandolo alle convenzioni sottoscritte e in via di sottoscrizione con Confidi Friuli (Friuli Venezia Giulia), Cofiter (Emilia Romagna), FideoConcommercio (Sicilia), Fidi Toscana (Toscana), Asconfidi Lombardia (Lombardia). Questa è una politica che si vuol proseguire coprendo a breve tutte le regioni italiane.

Mi sembra che Farbanca stia portando avanti una grande progettualità.

Il momento lo richiede: solo chi investe in uomini e risorse, può essere in grado di cavalcare il cambiamento che rappresenta da sempre una grande opportunità. Penso che anche la farmacia, che mantenendo la propria mission di presidio sanitario territoriale altamente professionale, debba aprirsi a logiche imprenditoriali volte a ricercare nuovi spazi operativi. Molti farmacisti lo stanno già facendo e noi abbiamo lavorato e continueremo a lavorare per essere sempre all'altezza di fornire la nostra consulenza e servizi finanziari evoluti alla categoria.