



# TERRA PATAVINA

PERIODICO DI INFORMAZIONE E CULTURA LOCALE DI BANCA PATAVINA

*e dintorni*

## **DOSSIER**

TERME E COLLI EUGANEI, UN'UNICA DESTINAZIONE

## **BANCA PATAVINA IN SENATO**

TURISMO IN VENETO E RIFORMA DEL CREDITO COOPERATIVO

## **IL NUOVO SERVIZIO ASSICURATIVO**

IMPREVISTO O PROBABILITÀ? CONSIGLI UTILI DAGLI ESPERTI

## **NOVITÀ A JESOLO**

DA AQUALANDIA A CARIBE BAY



# È nato il Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea.

La Prima Banca Locale del Paese.



Un gruppo  
**forte e solido**  
che punta al **futuro**  
facendo tesoro  
del passato.

142<sup>BCC</sup>  
750<sup>mila Soci</sup>  
42600<sup>filiali</sup>  
4<sup>milioni di clienti</sup>

Noi ne facciamo parte.



www.bancapatavina.it

## TERRA PATAVINA e dintorni

**Anno 3 - n.5 Settembre 2019**  
Terra Patavina - Periodico di informazione  
e cultura locale di Banca Patavina  
Art. 2/20 Legge 662/95 - DCI PADOVA  
Aut. Trib. di Padova n. 2441  
del 23 Giugno 2017  
Distribuzione gratuita

**Direttore responsabile**  
Nicola Stievano

**Redazione**  
Banca Patavina  
Segreteria Affari Generali-Soci  
Via A. Valerio, 78  
35028 Piove di Sacco (PD)

**Editore**  
Peruzzo Industrie Grafiche Srl  
Via Marco Polo, 10  
35035 Mestrino, Padova

**Progetto grafico**  
Syn di Annalisa Sartori - www.synart.net

**Fotografie**  
Matteo Danesin - www.matteodanesin.it  
pagg. 4,5,6-7,8-14,16-17,21,24,26,36,38  
Giovanni De Sandre - copertina  
e pag. 9 in alto

**Hanno collaborato**  
Claudio Grandis  
Toni Grossi  
Mattia Ponchia  
Alexa Vanuzzo e Igor Darin

**Selezioni e stampa**  
Peruzzo Industrie Grafiche Srl  
www.graficheperuzzo.it

**In copertina**  
Il lago della Costa di Arquà Petrarca

Avvertenze di legge: in conformità  
al "Decreto Legislativo 196/2003" sulla tutela  
dei dati personali, si informa il destinatario  
del presente periodico che ha la possibilità  
di accedere liberamente ai suoi dati anagrafici  
per aggiornarli, modificarli, integrarli  
o semplicemente per segnalare di non voler  
più ricevere il periodico "Terra patavina  
e Dintorni" scrivendo al seguente indirizzo:  
Peruzzo Industrie Grafiche Srl, Mestrino (PD)



## Sommario

### L'Editoriale del Presidente

- 4** Banca Patavina è unica, la nostra storia e le nostre azioni lo confermano

### Il Punto del Direttore Generale

- 5** I "semafori verdi" illuminano la nostra strada

### Destinazione Terme Colli Euganei

- 6** Terme e Colli Euganei, un'unica destinazione  
**8** Abano Terme, il nuovo look del benessere  
**10** Il sindaco di Montegrotto in prima linea per il marketing territoriale  
**12** La rinascita del termalismo  
**14** "In Tour" al Senato  
**16** Terme Colli Marketing, l'unione fa la forza  
**17** Federalberghi, tante proposte in un unico territorio  
**18** Vini dei Colli Euganei, cinquant'anni DOC  
**19** Istituto Pietro D'Abano: a lezione di turismo e accoglienza  
**20** Sport: strutture e associazioni d'eccellenza  
**22** Natale Dalla Bona, cinquantacinque anni di dolcezza

### La nostra Banca

- 24** Banca Patavina cresce ed è tra le banche "verdi"  
**26** Donazioni e Successioni, grande interesse  
**27** La sfida digitale per competere nel mondo

### Approfondimenti

- 28** Il solo Welfare non è più un'opzione  
**29** Proteggere la famiglia e il patrimonio, i consigli degli esperti

### Iniziative dal territorio

- 30** I 125 anni che hanno reso inscindibile la Saccisica dalla BCC  
**31** Admo Fiamme Oro e Banca Patavina a caccia di nuovi donatori

### Socio in vetrina

- 32** Caribe Bay, oltre i trent'anni di Aqualandia

### Iniziative per i Soci

- 36** Viaggi, incontri, agevolazioni, premi e vantaggi per i Soci

### Notizie dal Gruppo Bancario Iccrea

- 38** L'evoluzione del ruolo delle Banche di Credito Cooperativo



## L'EDITORIALE

## Banca Patavina è unica, la nostra storia e le nostre azioni lo confermano

Intervista a Leonardo Toson, Presidente Banca Patavina

**Presidente, in questo numero di "Terra Patavina", si parla molto di turismo, di marketing per il territorio, in particolare per le Terme Euganee. Perché la scelta è caduta su questo argomento?**

«Anzitutto perché, come ormai è prassi consolidata, in ogni numero di questa rivista si sviluppa un dossier dedicato ad un territorio particolare della nostra area di competenza e spesso a questo territorio si lega un tema specifico. In precedenza ci siamo soffermati sull'area di Monselice - Este affrontando l'aspetto della ripresa economica, poi abbiamo raccontato come sta cambiando il turismo a Chioggia e Sottomarina, quindi abbiamo puntato i riflettori su Padova e le sue eccellenze, a partire dall'Università, ora in questa uscita ci soffermiamo sull'area delle Terme Euganee e sull'unica destinazione turistica che si sta affermando tra Abano, Montegrotto e i Colli Euganei.

Una visione e una strategia che appoggiamo che, come banca del territorio, sosteniamo attivamente attraverso il dialogo e la collaborazione con le istituzioni, sia pubbliche che private, il mondo associativo e tutti gli attori che contribuiscono lo sviluppo di questo territorio in chiave turistica, imprenditoriale, culturale.

Del resto è questo il compito di Banca Patavina, l'unica banca a poter vantare una presenza così radicata e attiva nel tessuto locale».

**Anche dopo l'adesione al Gruppo Bancario Iccrea la nostra Bcc conferma la sua vocazione locale?**

«Certamente, anzi il fatto di poter contare sulla solidità e sull'organizzazione di un grande gruppo bancario, di fatto la prima banca locale in Italia, ci dà la forza e gli strumenti necessari per essere ancora più incisivi anche a livello locale. Come abbiamo ricordato anche in occasione dell'assemblea dei soci, questo cambiamento, dovuto per affrontare al meglio la rivoluzione normativa e strutturale del credito a livello europeo, ci aiuta anche ad essere più forti a livello locale.

È l'attenzione al territorio, il continuare a mettere al centro le persone, la vicinanza alle aziende che creano occupazione e ricchezza nell'area dove operano, è questo che di rende diversi e unici. Sì, unici, perché non c'è nessuna realtà nel mondo del credito radicata e presente a livello così capillare sul territorio. Provate a guardarvi intorno, durante i grandi eventi, gli appuntamenti culturali e sociali, le iniziative del terzo settore. Vedrete che Banca Patavina c'è, è presente non solo con un marchio ma soprattutto con persone, con gesti concreti a favore delle nostre comunità».

**A questo proposito, a Piove di Sacco la Banca ha festeggiato un traguardo storico, i 125 dalla fondazione. Quale messaggio ci arriva da questa ricorrenza?**

«I 125 anni di storia della nostra Banca parlano da soli: siamo nati in un periodo in cui c'era bisogno di dare credito ad un'Italia che stava affrontando i suoi primi decenni di vita in un contesto tutt'altro che facile.

La nascita delle allora casse rurali ha favorito un nuovo modello di credito, che fino ad allora non esisteva, incentrato sulla mutualità e sul concetto che insieme, con l'aiuto di tutti, si creano maggiori opportunità di crescita e sviluppo. Abbiamo attraversato due guerre mondiali, la ricostruzione, il boom economico, un periodo di prosperità seguito da una lunga crisi che ha sconvolto anche il mondo del credito. Eppure siamo ancora qua, con nuove opportunità e nuovi strumenti finanziari, al passo con l'innovazione tecnologica, i sistemi di sicurezza. Allo stesso tempo siamo sempre noi, una banca differente, che guarda al territorio e alla sua gente».



## IL PUNTO

## I "semafori verdi" illuminano la nostra strada

Intervista a Gianni Barison, Direttore Generale Banca Patavina

**Direttore, Banca Patavina ha spiegato le vele nel nuovo mare del Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea; come sta procedendo la navigazione?**

«Possiamo affermare con orgoglio che i riscontri di questi primi sei mesi di attività del 2019 sono decisamente favorevoli. Il Bilancio semestrale al 30/06/2019 si è chiuso con un risultato in terreno nettamente positivo. L'utile lordo superiore ai 3 milioni di euro ci consente infatti di affermare che sono state rispettate in pieno le previsioni di inizio anno.

Anche gli indicatori EWS adottati dalla BCE, accanto alla recente favorevole ispezione AQR, ci confermano "Banca verde", ovvero Banca sana e solida, con tutte le carte in regola per operare nel mercato al servizio di Soci e Clienti.

Con l'avvio del Gruppo Bancario, anche Banca Patavina rientra tra le banche "significant" e questo, unitamente alla volontà della Capogruppo Iccrea di dare rapidamente omogeneità ed efficienza a tutte le Banche aderenti, ci sta chiedendo uno sforzo notevole per l'adeguamento alla nuova impostazione regolamentare e organizzativa che viviamo comunque come un'ulteriore opportunità di miglioramento e crescita. Particolare soddisfazione ha portato inoltre l'investimento commerciale e istituzionale destinato nei mesi scorsi all'area estense».

**Quindi una Banca sempre in grande evoluzione e cambiamento?**

«Certo, ai significativi cambiamenti indotti dall'avvio del Gruppo Bancario, si sono affiancate in questo periodo importanti iniziative di evoluzione della nostra struttura interna volte a migliorare la nostra capacità di servire meglio la Clientela. Prima fra tutte vorrei ricordare il progetto di re-ingegnerizzazione dell'intera filiera del Credito che rappresenta il "nodo centrale" della nostra attività di Banca del territorio: l'intero comparto è stato completamente reimpostato e ri-organizzato con lo scopo di dare risposte più efficienti e tempestive.

Un'altra novità è rappresentata dalla creazione della Direzione Assicurativa finalizzata a far evolvere strategicamente il servizio assicurativo che da anni comunque la nostra Banca offre alla propria Clientela. Con l'inserimento di professionisti del settore, Banca Patavina intende riqualificare la capacità di ascolto dei bisogni di sicurezza dei propri Clienti e migliorare la sua offerta per la relativa copertura.

Più in generale, si continua a lavorare nella formazione e nella riqualificazione del Personale divenuta in questi anni ancora più impegnativa, non solo per le crescenti esigenze di mercato, ma anche per lo straordinario turnover indotto dalla fusione e dall'adozione del Modello Distributivo che ha favorito l'uscita di circa 60 dipendenti».

**Se in sintesi dovesse definire i tre principali obiettivi che la Banca deve perseguire nel prossimo futuro ...**

«Ritengo che, dopo quest'ultimo triennio di forti cambiamenti e assestamento, la Banca debba ritrovare con priorità un nuovo e più efficace modo di servire la Clientela e il Mercato. Dobbiamo ritornare a "farci volere bene" dai nostri Soci e dai nostri Clienti, affiancando alla disponibilità e cortesia che contraddistinguono da sempre il nostro operare, una rinnovata competenza e proattività.

Altra priorità è quella di favorire il processo di adeguamento alle nuove regole e impostazioni date dalla Capogruppo; prima riusciamo, tutti assieme Banche e Capogruppo, a dare vita a questa nuova e originale realtà bancaria nazionale, prima riusciremo ad usufruire della attese economie di scala e di scopo che, ricordo, sono a vantaggio di tutti noi: Soci, Clienti, Dipendenti e Comunità.

Un'ultima riflessione la vorrei dedicare al tema delle aggregazioni bancarie verso il quale ho già più volte avuto modo di soffermarmi. In una fase congiunturale dove è certamente più immediato contenere i costi che espandere i ricavi, rimango convinto che le nostre Banche, per continuare a competere in un mercato sempre più impegnativo e complesso, debbano assumere una dimensione maggiore e abbiano quindi necessità di mettersi assieme, unendo le forze e sfruttando le tante sinergie possibili. Banca Patavina continua a restare aperta a possibili processi aggregativi sia all'interno che all'esterno della nostra provincia».

DESTINAZIONE TERME COLLI EUGANEI

# Terme e Colli Euganei

## UN'UNICA DESTINAZIONE



*Le Terme di Abano e Montegrotto e i Colli Euganei, tra benessere e svago, tra cura del corpo e della mente, tra natura e sport: un'unica destinazione per un territorio che nello spazio di pochi chilometri ha molto da offrire e potenzialità da esprimere. Ad identificare la destinazione una semplice immagine che rappresenta gli elementi fondamentali della destinazione Terme Colli Euganei: l'acqua come fonte di benessere, il verde delle colline, il profilo di un paesaggio unico, che ad ogni angolo riserva una sorpresa, dalle bellezze storico artistiche alle tipicità enogastronomiche. Un territorio che ha scelto il gioco di squadra per un'offerta turistica completa grazie all'impegno di un tessuto imprenditoriale vivace e in grado di cogliere le sfide del mercato. Chi cerca le Terme conoscerà anche la natura e la storia dei Colli Euganei, chi visita i borghi medievali e le cantine potrà concedersi una pausa di relax a bordo piscina o farsi coccolare con un massaggio. Da secoli le Terme Euganee sono conosciute per le sue virtù e i Colli Euganei sono un'oasi verde a pochi chilometri da Padova. Ora la sfida è dare a questo territorio tutti gli strumenti per conquistarsi il posto che merita fra le principali destinazioni in Italia e in Europa.*

DESTINAZIONE TERME COLLI EUGANEI

# Abano Terme, il nuovo look del benessere



**Il Sindaco Barbierato:**  
"Al lavoro per migliorare e ampliare l'offerta turistica in ogni suo aspetto. Puntiamo a portare in città un grande evento"

**È** la "capitale" delle Terme Euganee, con due milioni di presenze l'anno, in aumento, come confermano le ultime rilevazioni: +10,8% di arrivi e 8,2% di presenze. "Segnali incoraggianti, che devono spronarci a continuare nel nostro impegno per dare contenuti alle Terme", osserva Federico Barbierato, da due anni sindaco di Abano Terme, in prima linea proprio per consolidare il ruolo della città ed esprimerne al meglio le potenzialità.

**Sindaco, come valuta questo primo scorcio di esperienza amministrativa di una città così importante?**

"Stiamo lavorando su più fronti, con l'obiettivo comune di migliorare l'aspetto di Abano ed esaltarne i punti di forza. Abbiamo riorganizzato anche la macchina amministrativa con l'apporto di nuovo personale e dirigenti, mettendo mano all'organigramma degli uffici. Abbiamo sbloccato numerosi cantieri, abbiamo rifatto il look al viale delle Terme e a piazza della Repubblica. Vogliamo impegnarci sul fronte dell'edilizia scolastica, un settore che nel passato è rimasto abbandonato a se stesso. I plessi scolastici sono fra i primi luoghi di cui tener conto. Abbiamo messo a punto anche un dettagliato piano di interventi e di sistemazione del manto stradale."

**Fin qui le opere. Sul fronte della promozione turistica?**

"Possiamo contare su una risorsa importante come la tassa di soggiorno per far conoscere Abano come una destinazione turistica completa, come la città della salute. Ci stiamo rivolgendo in particolare all'Austria e alla Ger-

LA VISIONE  
DELLA CURA  
COME  
BENESSERE

Una vista di  
Abano da una  
terrazza dell'Hotel  
Tritone, uno  
dei prestigiosi  
hotel della città  
termale

mania, da cui proviene buona parte del turismo europeo e i cui cittadini vantano un tempo di permanenza doppio rispetto a quello degli italiani. La fangoterapia punta proprio a consolidare la sua immagine internazionale grazie al brevetto europeo che sottolinea non solo le capacità curative, ma anche di prevenzione. Lavoriamo in sinergia con l'Ogd Terme Colli Euganei, la Destinazione Turistica in cui Abano è una città da vivere a 360 gradi, in cui è un piacere soggiornare, sia per la cura del proprio corpo, che per il benessere della persona, all'insegna della sostenibilità e della mobilità lenta, con una ricca offerta di eventi che spazia dalla cultura allo sport".

**Ci può fare qualche esempio?**

"Grazie ai suoi impianti e alle strutture ricettive Abano ospita grandi eventi sportivi come le gare con le nazionali di calcio Under 16 e 18, per le quali possiamo mettere a disposizione un campo in erba sintetica di ultima generazione. Con il sostegno di Banca Patavina ospitiamo anche il torneo internazionale Under 14 con giovanissimi atleti arrivati da tutto il mondo. Anche sul fronte dell'atletica siamo all'avanguardia grazie alla pista dedicata. Attraverso lo sport e gli appuntamenti di respiro internazionale diamo un chiaro messaggio che rafforza l'immagine della città. Lo stesso facciamo sul fronte culturale con l'apertura del Museo di Villa Bassi, un luogo di cultura che la città attendeva da quarant'anni. Fino a dicembre si potrà visitare l'interessante mostra dedicata alla fotografa statunitense Eve Arnold e insieme ammirare la villa, visto che l'esposizione è allestita in tutte le stanze. Accanto al benessere non può mancare il mangiar sano e l'attenzione alle tipicità del territorio, come il bigolo di Monteortone, prodotto a Denominazione Comunale (De.Co). Almeno 7 turisti su 10 guardano con interesse all'offerta enogastronomica del territorio e la nostra intenzione è quella di portare il bigolo fuori dall'ambito della sagra e farne un ambasciatore della città".

**Padova è a soli 8 chilometri. Questa vicinanza è una risorsa?**

"Senza altro, perché Abano è il territorio che può completare l'offerta turistica di Padova: ecco allora, a due passi dalla città della cultura e degli affari, Abano con le sue proposte per il relax, il tempo libero, il benessere. Con l'assessore Colasio abbiamo già avviato delle attività di co-marketing che prevedono facilitazioni per i turisti di Abano che visitano la mostra dedicata a Belzoni. A Palazzo Zabarella, sede di esposizioni di richiamo internazionale, abbiamo allestito una vetrina sulle Terme e, grazie ad un progetto di alternanza scuola lavoro, i nostri studenti hanno presentato la città di Abano. Dobbiamo sfruttare queste logiche di integrazione e di scambio formulando proposte di alta qualità".

**Per concludere, gli aspetti da migliorare?**

"Dobbiamo impegnarci su più fronti per fare di Abano una città in grado di ospitare grandi eventi di respiro internazionale. Inoltre continueremo a lavorare per migliorare alcuni punti della città, favorendo il recupero di hotel dismessi con il coinvolgimento di investitori nazionali ed esteri. Dobbiamo consolidare l'alleanza fra pubblico e privato e favorire gli investimenti e le iniziative qualificanti. Infine va favorito il turismo sostenibile, un settore in crescita. Per questo completeremo la sistemazione e il recupero dei percorsi ciclabili, in modo da migliorare e valorizzare i collegamenti".



La fangoterapia punta a consolidare la sua immagine internazionale grazie al brevetto europeo che ne sottolinea le capacità di prevenzione



Sorgente Montirone: Abano vuole essere una destinazione completa, come "Città della salute" da vivere a 360 gradi, in cui soggiornare è un piacere



Villa Bassi è il luogo della cultura che la città attendeva da decenni; fino a dicembre ospita un'interessante mostra fotografica dedicata a Eve Arnold

DESTINAZIONE TERME COLLI EUGANEI

# In prima linea per il marketing territoriale



**Il Sindaco di Montegrotto Mortandello: "Da tre anni grazie all'Ogd lavoriamo su una strategia condivisa che mette al centro il territorio con la sua varietà di proposte".**

**"D**a tre anni stiamo lavorando ad una nuova strategia per il turismo, la più grande risorsa del nostro territorio. La concorrenza non è e non deve più essere tra Abano e Montegrotto, come qualcuno in maniera irresponsabile vuole far credere, ma tra la destinazione Terme e Colli Euganei e le altre destinazioni turistiche del Veneto, dell'Europa e del Mondo". Riccardo Mortandello, 38 anni, da tre sindaco di Montegrotto Terme, mostra con orgoglio la corposa documentazione che accompagna il lavoro svolto dal 2016 ad oggi per lanciare l'Organizzazione di Gestione della Destinazione Terme Colli Euganei (Ogd), l'organismo riconosciuto dalla Regione Veneto per la gestione integrata della destinazione turistica e la realizzazione unitaria delle funzioni di informazione, accoglienza turistica, promozione e commercializzazione. "Si tratta di un deciso cambio di mentalità e di approccio - continua il sindaco di Montegrotto, ancora per qualche settimana capofila dell'Ogd - in cui si



passa dalla concezione di località a quella di destinazione. Terme e Colli Euganei fanno turismo da sempre, possiamo dire da più di duemila anni, e ora è arrivato il momento di ragionare in termini di territorio, puntando su tutto ciò che questa area può offrire".

**Quindi il primo passo è portare Terme e Colli Euganei sotto lo stesso ombrello?**

"Esatto, il percorso partecipato punta proprio a questo: unire l'offerta delle Terme Euganee allo scenario straordinario dei Colli Euganei. Le Terme non sono slegate ai Colli Euganei e viceversa. Se Abano, Montegrotto, Galzignano, Battaglia e Teolo possono offrire le cure termali, Arquà Petrarca, Este, Monse-

lice e tutti gli altri centri offrono invece luoghi ed esperienze straordinari tra natura, arte, benessere, prodotti tipici. Da una parte il nostro territorio offre la possibilità di rigenerare il corpo con le terme ma anche lo spirito con arte e natura dei Colli Euganei. Acqua e fanghi sono prodotti della terra, come lo sono vino e olio. Una sola destinazione per 16 Comuni, con un unico logo che richiama tutto questo: l'acqua, le terme, l'orizzonte degli antichi vulcani che formano i Colli, il paesaggio".

**Come realizzare questo nuovo modo di raggiungere i turisti?**

"Anzitutto rispondendo alle loro necessità. Il turista è alla ricerca di un'esperienza il più possibile coinvolgente e accattivante, vuole una vacanza rilassante e attiva allo stesso tempo. Ecco perché all'offerta termale, al turismo del benessere, abbiamo le tante proposte dei Colli Euganei, come la vita all'aria aperta, le passeggiate a piedi o in bici, gli eventi sportivi e culturali, i concerti. Del resto il turista non conosce confini amministrativi e chiede il territorio come destinazione. Terme e Colli Euganei insieme possono comunicare un unico e grande territorio, tutto da scoprire. Dobbiamo però uscire dalla logica "corporate", dove ogni settore o addirittura singola realtà commerciale si mette in competizione con le altre, e ragionare in termini di "community", dove tutti possono portare il proprio contributo per un unico scopo. Quando "vendo" Montegrotto o Abano, per fare un esempio, sto vendendo un intero territorio che va ben oltre i confini dei due Comuni e che arricchisce l'offerta turistica".

**Dopo tre anni di lavoro, quali i prossimi obiettivi dell'Ogd?**

"Continueremo a fare lobby territoriale e a perfezionare l'immagine della destinazione. In autunno Montegrotto cederà il ruolo di capofila ad un Comune che sarà individuato proprio nell'area euganea. Anche questo fa parte del nuovo approccio in cui non contano le dimensioni di una singola realtà ma il contributo che questa può portare all'intero territorio. Non siamo delle isole e se ciascuno, compresi i soggetti privati, rinuncia ad un pezzetto della propria sovranità questo va a beneficio di tutti. Non conta chi è alla guida, ma dove vogliamo andare. Dobbiamo parlare una voce sola se vogliamo essere competitivi".

**Come sta cambiando il turismo in questa area?**



"Da un lato la permanenza è più breve, ad oggi si attesta attorno ai 3,8 giorni, e dall'altro si rafforza la quota di mercato italiano che copre il 55%. Questo significa che il prodotto termale, apprezzato dal mercato straniero, perde quote di mercato a favore di soggiorni più brevi, la cui motivazione turistica si deve ricercare nella fruizione di servizi legati al relax e al benessere. E in questo entra in gioco il territorio euganeo con la sua molteplicità di offerte. Oggi Abano fa circa due milioni di presenze, Montegrotto un milione e il resto dei Colli poco più di mezzo milione. Se vogliamo crescere dobbiamo lavorare sulla nostra identità euganea e sul territorio come luogo del benessere, della vita sana e "green". È questa la domanda emergente del turismo a cui, tutti insieme, dobbiamo dare una risposta".

**Come armonizzare le necessità di albergatori, ristoratori e operatori turistici privati con quelle dei soggetti pubblici presenti nell'Ogd?**

"Non è un caso che la cabina di regia dell'Ogd sia a maggioranza privata, visto che sono le imprese che investono e rischiano capitali propri, ma il disegno complessivo della destinazione turistica deve essere governato a livello politico. Non dimentichiamo che vengono investiti anche soldi pubblici, da gestire con attenzione. Possiamo contare su imprenditori capaci, che investono e che sono di supporto alle amministrazioni e pongono in essere azioni concrete. Fondamentale, non da ultimo l'appoggio di Banca Patavina che sta dimostrando attenzione e sensibilità nei confronti dei nostri operatori e che sta mettendo in campo progetti concepiti proprio per potenziare l'offerta turistica".

TRA OSPITALITÀ  
E NATURA

Sopra, un inedito  
scorcio di Villa  
Draghi, a destra  
il Municipio di  
Montegrotto

## DESTINAZIONE TERME COLLI EUGANEI



# La rinascita del termalismo

di Claudio Grandis

Alla metà del XVIII secolo la Repubblica di Venezia accertò che il bacino euganeo non interessava più alcuna clientela bisognosa di cure termali. Le sette sorgenti d'acqua calda presenti a Battaglia (S. Elenea e Lospida), Montegrotto (S. Pietro Montagnon, San Bartolomeo e Montegrotto) e Abano (Montirone e Abano), seppur attive e in grado di riempire copiosamente vasche e invasi naturali, avevano smarrito il fa-

scino taumaturgico dei secoli precedenti. In quel Settecento europeo il termalismo calamitava interessi scientifici e attenzioni politiche, come l'area di Montecatini in piena ripresa per l'iniziativa sostenuta dal governo del Granduca di Toscana Pietro Leopoldo di Lorena (1765-1790). La potenzialità curativa era una ricchezza da ripristinare così che su indicazione dei diversi soggetti interessati (le comunità locali, i titolari delle locande, lo Studio



Salvatore Mandruzzato  
Treviso 1758 -  
Padova 1837

La sorgente Montirone nel 1761. Dal Vandelli "Traetatus de Thermis agri Patavini"

Nella pagina a fianco, da sinistra: Abano Terme, oratorio di Montirone; copertina del trattato di S. Mandruzzato "Dei Bagni di Abano"; lapide posta da Giuseppe Mingoni (1771)



di Padova) il governo veneziano dopo un'ampia indagine conoscitiva assunse uno specifico provvedimento (Parte) votato dal Consiglio de' Pregadi il 23 luglio 1767. L'articolata deliberazione, forte degli antichi Statuti padovani, richiamò le comunità locali al ripristino della viabilità terrestre e fluviale per agevolare l'accesso agli stabilimenti termali; fissò il calendario della stagione curativa, indicando l'inizio nel mese di aprile e la chiusura in quello di ottobre; stabilì orari di apertura e prezzi per soggiorni, consumazione pranzi e cene nelle locande. Ad assicurare una corretta applicazione delle cure istituì la cattedra universitaria delle "Terme di Abano" (antesignana della futura Facoltà di Farmacia, 1805) che affidò a Giuseppe Mingoni e al quale impose l'obbligo di soggiornare nel bacino termale durante la stagione delle cure: il medico scelse come sua dimora lo stabilimento di Montegrotto, l'odierno "Hotel Neroniane". Per conoscere gli effetti del provvedimento fu inoltre disposta la registrazione degli ospiti, una vera e propria anagrafe che annotò nomi celebri del tempo, come il commediografo Carlo Goldoni e l'uomo di mondo per eccellenza Giacomo Casanova. Relativamente ad Abano la Parte del 1767 rilevò che la sorgente di Montirone era troppo lontana dalla chiesa di San Lorenzo e data la necessità di garantire agli ospiti in zona la partecipazione mattutina alla S. Messa decretò la costruzione di un nuovo oratorio; l'opera fu ben presto progettata dall'architetto Domenico Cerato, lo stesso che in quegli anni andava trasformando la Torlonga di Padova in Osservatorio Astronomico per l'Università. Il governo ritenne inoltre necessario far conoscere la storia del termalismo euganeo per cui affidò una specifica ricerca al nobile padovano Antonio Pimbiolo degli Enghelfredi: purtroppo questi non

svolse quanto richiesto così che il lavoro d'indagine e pubblicazione furono svolti da Salvatore Mandruzzato (Treviso 1758 - Padova 1837), personaggio chiave per la successiva fortuna di Abano. Il compito di sovrintendere e seguire il rigoroso rispetto di quanto deliberato fu affidato ai "Riformatori allo Studio di Padova", la Magistratura incaricata di sovrintendere al buon andamento dell'Università cittadina. A memoria di quel mandato, e per rimembrare il sopralluogo compiuto il 17 aprile 1771, il medico Mingoni appose una piccola targa nello stabilimento di Montegrotto incidendo i nomi dei tre Riformatori: Sebastiano Giustinian, Andrea Tron e Sebastiano Foscarini; un'altra lapide a ricordo dell'opera del triumvirato veneziano fu pure collocata nel 1779 sulla facciata dell'oratorio di Montirone. La ripresa del termalismo si compì nel breve volgere di pochi anni, favorita anche dall'iniziativa di alcune famiglie padovane trascinate dal vento della rinascita, come i Dondi dell'Orologio ad Abano, i Selvatico Estense a Battaglia, e veneziane come i Morosini (l'hotel "Due Torri") e Todeschini (nel 1772 quest'ultima acquistò all'asta gli immobili appartenuti ai religiosi di San Daniele). In quegli ultimi lustri del XVIII secolo si consumò anche una vivace rivalità tra il medico Mingoni e Mandruzzato (questi pubblicò a sue spese nel 1789 la prima parte del Trattato sui bagni di Abano con la speranza di scalzare il predecessore), spentasi nel settembre 1796 con la morte del medico Mingoni. Le iniziative di Mandruzzato, abile prestatore anche di denaro, traslarono in pochi anni il baricentro termale da Battaglia e Montegrotto ad Abano. Ad avviso del medico trevigiano questa località aveva maggiori potenzialità delle altre due di vedere fiorire il termalismo poiché meno

soggetta agli umori del canale Battaglia le cui acque periodicamente uscivano dall'alveo e sommergevano le terre circostanti, inquinando le falde termali ed impaludando l'attività alberghiera. Mandruzzato divenne così il vero faro degli interessi attorno a Montirone. Dopo aver sposato Maria Giacomelli, la figlia del principale albergatore padovano, acquisì le proprietà Morosini, Orsato e Polcastro contigue al colle, sostenendo la nascita degli stabilimenti Todeschini e Cortesi attorno all'oratorio della Salute, pure questo acquisito nel 1811. Nei primi decenni del XIX secolo Abano assunse così il ruolo di motore trainante del termalismo euganeo. La trasformazione dell'ex convento di Monte Ortone in struttura ospedaliera e militare (1806) e la visita dell'imperatore Francesco I° d'Austria il 20 agosto 1825, eternata nella colonna disegnata da Giuseppe Jappelli, decretarono il definitivo primato di Abano sul bacino euganeo. Agli inizi del Novecento l'iniziativa dell'imprenditore Quinto Mazzucato (1869-1944) portò alla costruzione del modernissimo "hotel Trieste" (1914) e tre anni più tardi la decisione di trasferire qui i comandi militari dell'Esercito italiano conferì ad "Abano Bagni" un'inattesa pubblicità, sì da trasformarla in vera capitale del termalismo euganeo. Tra le due guerre fu il vasto complesso dell'INPS di Battaglia a comparire nell'orizzonte euganeo, mentre solo nel secondo dopoguerra ebbe inizio l'espansione termale di Montegrotto, capace di contare quasi quaranta nuovi alberghi tra 1950 e 1975. Una crescita e uno sviluppo che in quei decenni hanno coinvolto pure Battaglia, Galzignano e Teolo, potenziandone l'offerta curativa: una disponibilità rimessa gravemente in discussione dalla profonda crisi del settore manifestatasi all'alba di questo secolo.

DESTINAZIONE TERME COLLI EUGANEI

# "IN-TOUR" AL SENATO

CON ICCREA BANCA SERVIZI E STRUMENTI  
PER TURISTI E TERRITORIO. DAL SENATORE DE POLI  
APPREZZAMENTO PER L'INIZIATIVA

**T**rasferita romana per promuovere un progetto innovativo che fa perno sugli alberghi e coinvolge le mete di attrazione turistica, offrendo agli ospiti nuovi strumenti per accrescere la propria esperienza di viaggio. Banca Patavina ha presentato in Senato il progetto "InTour - Innovative Tourism", iniziativa lanciata da Iccrea - il Gruppo Bancario Cooperativo a cui hanno aderito circa 140 BCC italiane - che mette in relazione le diverse componenti dell'offerta turistica di un territorio, in una logica a rete e con un approccio strategico del tutto nuovo. Insieme ai componenti del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e ad alcuni Dirigenti di Banca Patavina, hanno preso parte alla conferenza stampa al Senato, convocata su iniziativa del Senatore Antonio De Poli, i rappresentanti delle principali realtà associative del turismo e dell'accoglienza del bacino termale euganeo e del litorale di Chioggia - Sottomarina. Presenti nell'aula Caduti di Nassirya per la presentazione del progetto i rappresentanti dell'Associazione Albergatori e locatari Sottomarina e i rappresentanti di Ascot di Chioggia: realtà con le quali Banca Patavina collabora da anni, mettendo a disposizione strumenti e servizi alle aziende del settore turistico.

Vivere una destinazione turistica e programmare altre esperienze: il progetto è finalizzato a stimolare e mettere in atto processi di innovazione

e di integrazione - hanno spiegato i relatori - per innalzare l'efficacia delle prestazioni turistiche a tutto campo e aumentare il business nei territori presidiati. Per la BCC, in logica di banca locale, questo significa essere vicina concretamente a imprenditori e operatori.

"Nello specifico il nostro obiettivo è quello di far crescere le transazioni oggi in essere - ha affermato il Direttore Generale di Banca Patavina, Gianni Barison - in modo integrato tra tutti gli attori della filiera. In modo particolare la nostra BCC prevede di triplicare in un anno i volumi e i margini che attraverso questo strumento sono finalizzati a promuovere nel concreto innovazione e capacità di sistema. Ovviamente questo significherà lavorare moltissimo, con grande impegno e in sinergia, partendo dalle potenzialità del nostro territorio e dei nostri interlocutori".

Cardine dell'iniziativa la nuova piattaforma sui sistemi di pagamento messa a disposizione degli albergatori, ma anche di attività ricreative e commerciali, così come per musei e altri servizi al turista, per semplificare e rendere più agevoli, sicure e rapide le operazioni di pagamento e sfruttando al massimo i diversi canali messi a punto da Banca Patavina.

"Accanto ai tradizionali bancomat e alle carte di credito - ha ricordato ancora il Direttore Barison - si stanno affermando anche i nuovi servizi delle BCC, come l'App Satispay, la start-up che ha sviluppato un meccanismo di "WhatsApp dei pagamenti" (in



*Il progetto "In Tour - Innovative Tourism" è stato illustrato in Senato dalla delegazione di Banca Patavina, ospite del Senatore Antonio De Poli per una giornata di confronto e dibattito*



**InTour**  
Innovative Tourism



cui Iccrea figura tra i principali soci) e che sta coinvolgendo sempre più esercenti in tutta Italia. Per quanto riguarda i consumi e gli acquisti on line, gli esercenti potranno beneficiare della vetrina Ventis City (disponibile sul sito [www.ventis.it](http://www.ventis.it)), lo spazio virtuale che valorizza le eccellenze e le potenzialità del territorio".

"È un nuovo modo di intendere e affrontare la gestione della complessa relazione con il turista - ha precisato il Presidente Leonardo Toson. - L'albergatore, grazie a questa piattaforma, potrà già prima dell'inizio del soggiorno comprendere le esigenze del cliente-turista e consigliarlo per la scelta delle località e strutture turistiche da visitare o dei punti vendita di produttori enogastronomici locali da non perdere. Il turista avrà così a disposizione un network innovativo di opzioni vantaggiose e facilmente fruibili sul territorio che, iniziando dalla porta di accesso della struttura ricettiva, potranno estendersi su altri fronti commerciali, comprendendo anche servizi di tra-

sporto sul territorio e acquisti di coupon. Il progetto dal territorio e dalla singola BCC si apre infatti ad un respiro nazionale e può costituire in rete e in sinergia una grande opportunità di crescita per tutti - ha concluso il Presidente in rappresentanza dei Delegati a Roma. - Siamo certi di aprire con questo incontro istituzionale una nuova fase operativa nel panorama dell'offerta turistica nella nostra regione".

"L'innovazione e il digitale - ha detto il Senatore Antonio De Poli - si sposano con la tradizione che, per il mondo del Credito Cooperativo, vuol dire prima di tutto attenzione alle realtà locali. Oggi, come sappiamo, è fondamentale fare squadra per il territorio e questo progetto che è focalizzato sul turismo di destinazioni importanti come le Terme Euganee, la città di Padova e il litorale veneziano è un importante esempio di sinergia a supporto del tessuto produttivo che, in Veneto così come in altre regioni, è rappresentato soprattutto dalle piccole e medie imprese".

**Il road show del progetto ha fatto tappa a Villa Bassi**

## INTOUR VENETO AD ABANO TERME

**È** stato il prestigioso Museo Civico di Abano Terme, Villa Bassi Rathgeb, ad ospitare l'evento promosso da Iccrea e dalla Banca Patavina per la presentazione del progetto "In Tour - Innovative Tourism". Turismo e territorio, un connubio fondamentale per lo sviluppo, anche e soprattutto nel Veneto, viste le tante risorse che la regione può offrire. Le Banche di Credito Cooperativo, in quanto banche del territorio, possono presidiare questo business insieme agli albergatori e agli altri operatori del settore, per fare in modo che il territorio sia vissuto adeguatamente e alimentare la sua economia circolare. Il lancio del progetto sul turismo di Iccrea Banca (il primo così articolato del panorama bancario) prevede un road show continuo su tutto il territorio nazionale che, arrivando alla sua sesta tappa ad Abano Terme, ha coinvolto in prima linea Banca Patavina. Durante l'evento rappresentanti della BCC, di Iccrea Banca e di altri partner importanti coinvolti nel progetto, hanno presentato l'iniziativa agli albergatori del territorio. Al workshop, tra gli altri, ha anche partecipato il sindaco di Abano Terme, Federico Barbierato e il Presidente Federalberghi, Emanuele Boaretto.

La risposta all'evento è stata importante con numerose presenze di operatori del settore e con una ampia partecipazione di istituzioni e rappresentanze associative. Il progetto Intour rappresenta la concreta attuazione delle ampie e strategiche sinergie che l'avvio del Gruppo Bancario Iccrea consente - e consentirà sempre più nel futuro - di attivare tra la nostra Banca e le realtà imprenditoriali del territorio.

VENTIS

satispay

CartaBCC POS

Pos virtuale

IL PROGETTO INTEGRATO PER LE ATTIVITÀ NELL'AMBITO DEL TURISMO

Tanti i servizi promossi dal Gruppo Bancario. In alto la brochure CartaBccPos che guida alla scelta del dispositivo più adatto alla propria attività per i pagamenti POS

## DESTINAZIONE TERME COLLI EUGANEI

TERME COLLI MARKETING, VARATO IL DIRETTIVO DEL CONSORZIO

# L'UNIONE FA LA FORZA

*Il Presidente Umberto Carraro: "È importante favorire gruppi di lavoro per accrescere il livello di internazionalizzazione e lo sviluppo di prodotti turistici nell'area della salute preventiva"*

Il primo passo, significativo, risale all'inverno scorso, con la fusione dei due Consorzi che facevano riferimento all'area termale: dall'unione del Consorzio Terme Euganee e del Consorzio Veneto Acqua e Terme è nato l'ente unico di marketing territoriale "Terme Colli Marketing", un organo tecnico e privato destinato a individuare le soluzioni e le strategie da mettere in campo, con il coinvolgimento di una molteplicità di attori sul territorio, per la promozione del territorio e dell'attività turistica. La prima fase di vita del nuovo Consorzio si è conclusa alla fine di giugno con la prima assemblea elettiva e l'elezione del nuovo Consiglio Direttivo per il triennio 2019-2022. Sono sei i consiglieri espressione delle aziende alberghiere consorziate, circa un centinaio: Umberto Carraro dell'Hotel Panoramic Plaza (Abano Terme), Giovanni Mioni dell'Hotel Mioni Pezzato (Abano Terme), Gino Buja dell'Hotel Bristol Buja (Abano Terme), Scappini Luca dell'Hotel All'Alba (Abano Terme), Silvia Bernardi dell'Hotel Formentin (Abano Terme) e Andrea Tezzon dell'Hotel Eliseo (Montegrotto Terme). Due invece i consiglieri eletti da parte delle aziende extra-alberghiere consorziate: Chiara Sattin per Confagricoltura Padova e Andrea Legnaro dell'Antica Trattoria Ballotta di Torreglia.

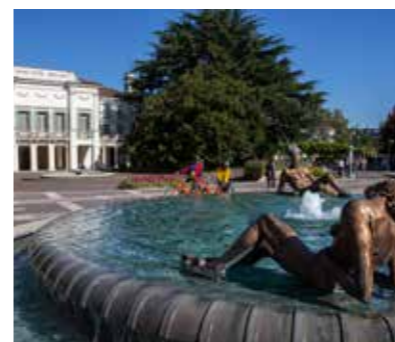


**Umberto Carraro,**  
Presidente  
Terme Colli  
Marketing

Come primo atto il Consiglio Direttivo ha votato per acclamazione Umberto Carraro, Presidente uscente chiamato a proseguire nella carica ottenuta già nella prima fase di rodaggio dell'ente nato lo scorso dicembre con la fusione e messa in liquidazione dei due precedenti consorzi. Ad affiancare Umberto Carraro nel secondo mandato di presidenza, è il Vice Presidente Andrea Legnaro.

Numerosi e articolati i fronti sui quali il Consorzio si sta muovendo. "Abbiamo tanto da fare e abbiamo iniziato subito a lavorare con grande impegno e determinazione per raggiungere gli obiettivi che ci siamo prefissati con la nascita del Terme Colli Marketing. Il calendario del consiglio direttivo dei prossimi mesi è denso, diverse sono

infatti le progettualità nell'immediato futuro, a partire dalla selezione, in accordi con l'Organizzazione di Gestione della Destinazione Terme e Colli Euganei (OGD), di un profilo senior per il ruolo chiave di Destination Manager e dalle attività finalizzate ad accrescere il livello di internazionalizzazione e di consolidamento nei mercati esteri del nostro territorio. Lavoreremo anche sull'individuazione di gruppi di lavoro per l'innovazione e lo sviluppo dei prodotti turistici coerenti con la vision di destinazione come prima area per la salute preventiva in Europa: dai prodotti termali, come il prodotto "Terme Med" e la ricerca di nuove frontiere per il termalismo moderno, il prodotto "Terme Classic" per la promozione delle terapie termali classiche, in primis la fangobalneoterapia, e "Terme Wellness" grazie alle oltre 250 piscine termali che il nostro territorio offre. Fondamentali i prodotti dei Colli Euganei, dal Food&Wine, Natura&Sport e Heritage. Infine alcuni progetti digitali come l'implementazione del DMS regionale (Destination Management System) nel portale di destinazione [www.visitabanomontegrotto.com](http://www.visitabanomontegrotto.com) per la vendita online di pacchetti, offerte, degustazioni, escursioni, etc., proposte dagli attori turistici del nostro territorio, e, in collaborazione con OGD, Associazioni di Categoria e Amministrazione Comunali avvio di una fase sperimentale al fine dell'implementazione nelle strutture ricettive di uno degli strumenti più evoluti oggi sul mercato per il Benchmarking alberghiero che consente agli operatori di confrontarsi con il proprio territorio valutando performance aziendali e turistiche e monitorando molti indicatori tra i quali prezzi medi del mercato, livello di occupazione degli alberghi, tendenze basate sugli eventi".



*Le Terme e i Colli Euganei offrono numerose occasioni per il tempo libero, la cura del corpo, lo svago, le attività sportive, insieme ad una ricca offerta culturale ed enogastronomica. Tante proposte per un unico territorio, racchiuse in un'area termale con strutture e servizi d'eccellenza e un paesaggio ad alta concentrazione di bellezze naturali e storico artistiche*

OSPITALITÀ E BENESSERE, LA SFIDA DI FEDERALBERGHI

# TANTE PROPOSTE IN UN UNICO TERRITORIO

*Emanuele Boaretto presiede da cinque anni l'Associazione che rappresenta 64 attività con oltre 2.400 lavoratori*

È l'associazione che riunisce un cospicuo numero di albergatori del bacino termale euganeo, in particolare fra Abano e Montegrotto, e che si occupa di promuovere e rappresentare i professionisti dell'accoglienza e delle cure per il benessere, lo svago, l'attività fisica e sportiva e tutto ciò che rientra nell'ampia offerta dei professionisti dell'accoglienza. Federalberghi Terme Abano Montegrotto conta 64 imprese associate, nelle quali lavorano oltre 2.400 persone, con un'attività pressoché continua, ben oltre la classica stagionalità, con le opportune diversificazioni, ma mantenendo una varietà di offerte sui 12 mesi. Da 5 anni l'associazione è guidata da Emanuele Boaretto, titolare dell'Hotel Millepini di Montegrotto, impegnato in un importante lavoro di sintesi e di rappresentanza dell'imprenditoria alberghiera, seguendo in prima linea i principali aspetti che riguardano il settore e fornendo strumenti e servizi per promuovere lo sviluppo di una realtà di primaria importanza nel panorama turistico nazionale.

"A fare la fortuna della nostra zona termale è la somma, nel tempo, di realtà imprenditoriali significative sia dal punto di vista strutturale che occupazionale - sostiene il Presidente Boaretto - e dalla presenza di una risorsa non delocalizzabile come l'acqua termale. È un bene che non si può spostare né trasferire, ma che deve essere meglio valorizzato in tutta la sua complessità. Quel che è venuto a mancare, nel passato, è stata l'attenzione che questa area meritava. Oggi che l'economia ha assunto una dimensione globale le attenzioni dovrebbero concentrarsi sulla governance del Bacino Termale, che non può più essere considerato la mera somma di singole realtà ma deve essere visto come una realtà complessiva. Va quindi recuperato un ritardo con la storia che ci pone in una situazione di non sufficiente competitività con altre realtà in ambito nazionale e internazionale". Boaretto sottolinea poi un secondo aspetto sul quale è necessario concentrare gli sforzi e l'azione: "La promozione è fondamentale per far conoscere le potenzialità della fangoterapia come fonte di benessere a 360 gradi, confermato da studi scientifici, in grado di portare un beneficio complessivo alla persona. In questo mondo competitivo e sempre più complesso, Federalberghi rivendica la necessità di lavorare ad una efficace campagna promozionale per penetrare nel mercato globale con proposte di accoglienza e servizi di elevata qualità aggiornate ai tempi, in modo da richiamare la giusta attenzione per un settore che presenta indubbie e provate qualità". Ecco allora che nella nuova strategia assume un ruolo sempre più rilevante la dimensione turistica che comprende in un'unica realtà il bacino termale e i Colli Euganei. Federalberghi è pronta a fare gioco di squadra: "Il territorio dei Colli Euganei non è ancora conosciuto in maniera approfondita e mai vissuto appieno nei suoi aspetti naturalistici, paesaggistici, ecologici, storico-artistici. Dobbiamo valorizzare questa concentrazione di varietà e ricchezza di patrimonio che poche altre destinazioni possono vantare in un territorio così circoscritto. Nel raggio di pochi chilometri le Terme e i Colli Euganei hanno molto da offrire ai propri ospiti, dal benessere alla cura del corpo, dallo sport alle tradizioni enogastronomiche, dalla cultura all'arte e al tempo libero. È su questo potenziale che si deve concentrare il nostro impegno per fare di quest'area un'eccellenza".




**Emanuele Boaretto,**  
Presidente  
Federalberghi

## DESTINAZIONE TERME COLLI EUGANEI



a cui la definizione di bordolesi comincia a stare stretta.

Altra peculiarità degli Euganei è il loro essere tutelati come Parco Regionale, ciò ha permesso di salvaguardarne massimamente il patrimonio naturalistico. Ad oggi l'area vitata non supera il 10% dell'intero comprensorio (una percentuale bassissima se rapportata ad altre colline vinicole italiane dove il dato oltrepassa il 30%), ciò significa che i differenti microclimi, con relativa fauna e flora sono di fatto rimasti inalterati e in perfetto equilibrio naturale. Questo consente di operare trattamenti di molto inferiori rispetto alle altre aree coltivate a vite, in quanto la pianta è già in equilibrio di per se stessa e riesce a difendersi autonomamente. Inoltre non servono norme a regolare la presenza di siepi e alberature, già presenti naturalmente grazie alla conformazione del paesaggio stesso. Da qualche tempo è stato costituito, ad ancora maggiore tutela delle colline vulcaniche, il Bio Distretto dei Colli Euganei: un territorio naturalmente vocato al biologico dove, agricoltori, amministratori e cittadini stringono un patto per la gestione sostenibile delle risorse, secondo i principi dell'agricoltura biologica e dell'agro-ecologia. «Sui mercati internazionali continuiamo ad ottenere consenso per i nostri bianchi, il Fior d'Arancio su tutti» - spiega ancora Marco Calaon - oggi siamo impegnati a valorizzare maggiormente e a conferire il posizionamento che meritano, i vini rossi nel sistema vino italiano e internazionale, forti delle nostra specificità. Da qualche anno il Consorzio ha stabilito la propria sede a Vo, proprio nel cuore della produzione vitivinicola euganea, e negli stessi locali ha trovato sede anche il MUVI, il Museo del Vino dei Colli Euganei. Un percorso emozionale che offre agli enoturisti e ai visitatori in genere, un viaggio nella storia vitivinicola del territorio. 

VINI DEI COLLI EUGANEI GARANZIA DI SOSTENIBILITÀ

## CINQUANT'ANNI DOC

*I produttori sono passati da 44 a quasi 500, il territorio tutelato dalla particolare coltivazione e dal sapere artigiano dei vignaioli*

C'è una via di equilibrio e sostenibilità per coniugare la vocazione vitivinicola di un territorio con la valorizzazione e la tutela dell'ecosistema. Ed è il modello che da decenni caratterizza la coltivazione della vite e la produzione di vini nei Colli Euganei. Al giro di boa dei 50 anni della certificazione "D.O.C.", istituita il 13 agosto del 1969, il Consorzio di Tutela dei Vini dei Colli Euganei, riflette sulle sue radici e si prepara a guardare al futuro con nuovi obiettivi di valorizzazione e sostenibilità. «Erano 44 i soci fondatori nel '69, - racconta Marco Calaon - Presidente del Consorzio Vini Colli Euganei - oggi i soci del Consorzio sono quasi 500. Uno sviluppo che ha rispettato la morfologia dei Colli Euganei, dove le cantine sono rimaste laboratori artigianali affacciati sui loro vigneti, dove il paesaggio è ancora oggi fatto di borghi, boschi, vigneti e oliveti e dove la grande trasformazione è rappresentata dall'innovazione, nei metodi di impianto e coltivazione, nella scelta delle barbatelle, sempre più selezionate in base alla qualità della produzione a dispetto della quantità. «È cambiato certo il metodo di produzione - continua il Presi-

dente Calaon - oggi impianti fitti e basse produzioni sono sinonimo di ricerca ed eccellenza. Così come è cambiato nel tempo l'atteggiamento delle aziende, nel lontano passato costrette ad una economia di sussistenza, oggi, imprese a tutti gli effetti, pronte a cavalcare l'internazionalizzazione. La percentuale della produzione dedicata ai mercati esteri raggiunge quasi il 30% di una produzione totale di quattro milioni di bottiglie. I 2.500 ettari vitati dei colli Euganei accolgono numerose varietà ma le più coltivate, a rappresentare le due anime del territorio, sono il Moscato Giallo, i Merlot e i Cabernet, seguiti dall'autoctono Serprino. Qui la viticoltura è ancor oggi passione e vocazione etica. Valori che oggi sfidano veri colossi del vino in Italia e all'estero, soprattutto tra i rossi. Perché se è vero che i Colli Euganei condividono con Bordeaux il 45esimo, definito come il parallelo del vino, che garantisce condizioni climatiche ottimali per la produzione e la maturazione dei rossi, l'origine vulcanica è quel plus che dona carattere e longevità. Un segreto che fa produrre Rossi di qualità eccezionale, capaci di evolvere nel tempo assumendo un carattere identitario e

A LEZIONE DI TURISMO  
E ACCOGLIENZA, SFIDA QUOTIDIANA

## ISTITUTO "PIETRO D'ABANO": OLTRE 750 STUDENTI PER 3 INDIRIZZI

*Il dirigente Carlo Marzolo:  
"Il territorio investe nella  
formazione d'eccellenza  
per i professionisti di domani"*


Con i suoi ottant'anni di storia il "Pietro d'Abano" è tra i primi due istituti alberghieri più antichi d'Italia. Non solo, il prestigioso "Albo d'Oro" di studenti eccellenti, le continue esperienze internazionali, la proficua alternanza scuola lavoro completano la ricca offerta formativa che spazia nei diversi ambiti legati al turismo, all'accoglienza e al marketing. Dopo ottant'anni l'Istituto alberghiero si conferma una vera e propria fucina di figure professionali per le quali c'è una continua richiesta, nella zona termale anzitutto, ma non solo. Oggi il "Pietro d'Abano" conta 750 studenti su 37 classi per tre indirizzi di studi: accoglienza turistica, enogastronomia, sala e vendita. Accanto alla normale attività didattica l'istituto organizza laboratori e workshop, partecipa a numerosi eventi esterni, cura progetti di collaborazione internazionale e di alternanza scuola-lavoro, insieme a molte altre iniziative che arricchiscono l'offerta formativa. Ora è in atto un'importante riforma del corso di studi che porterà a significativi cambiamenti.

«È una sfida continua - spiega Carlo Marzolo, dirigente dell'istituto (nella foto a destra) - che ci vede quotidianamente impegnati per dare ai nostri studenti gli strumenti e le opportunità migliori per arricchire la propria formazione e avere



le carte in regola per affrontare al meglio il mondo del lavoro, una realtà in continua evoluzione. Siamo chiamati a stare al passo con i tempi e ad insegnare ai nostri ragazzi a guardare alla realtà con una mente aperta, pronta al cambiamento. È necessario cogliere la dimensione trasversale anche nel settore del turismo e dell'accoglienza, per uscire da schemi che hanno fatto il loro tempo». L'Istituto di Abano ha sfornato vere e proprie "star" del settore, professionisti che hanno fatto strada in Italia e all'estero, diventati a loro volta dei "maestri", nella ristorazione come nell'accoglienza. «Proprio da loro, che si sono formati in altri tempi - aggiunge Marzolo - viene però un invito ben preciso agli studenti di oggi, affinché sappiano guardare oltre le nozioni, oltre al saper svolgere più o meno bene il proprio compito, cercando di esprimere al meglio le proprie capacità e inclinazioni, mantenendo gli occhi bene aperti sul mondo. Perché in un ambito come quello del turismo è la trasversalità delle competenze la carta vincente e in quest'ottica stiamo rior-



ganizzando anche l'offerta formativa. In questi anni - confida il Dirigente - viviamo una grande contraddizione: da una parte riceviamo continuamente richieste che non riusciamo a soddisfare, dall'altra manca l'anello di congiunzione tra scuola e lavoro e i nostri studenti migliori vanno all'estero, dove trovano più opportunità. Il problema non sta nella preparazione inadeguata ma nell'approccio e anche nel rapporto con il territorio. Anche in questa direzione, pertanto, concentriamo i nostri sforzi, cercando un dialogo più attento e proficuo con tutti i soggetti che operano nell'ambito turistico, dalle istituzioni alle aziende, passando per le associazioni professionali e non. Serve però che il territorio stesso creda nella scuola e sia pronto ad investire nella formazione, perché solo così riusciremo a far incontrare domanda e offerta. La riforma prevede che le scuole abbiano maggiore autonomia nell'adattare i corsi di studio alle specificità del territorio, abbiamo l'opportunità di rendere gli indirizzi più vivaci e aperti. È un cambio di mentalità che deve coinvolgere tutti». Tra le sfide da raccogliere, conclude Marzolo, c'è la formazione post diploma: «Vogliamo attivare un corso fortemente professionalizzante, con docenti e formatori d'eccellenza, in modo da creare delle opportunità concrete per i giovani che veramente vogliono crescere nelle competenze e nella preparazione, per diventare a loro volta dei professionisti capaci». 

## DESTINAZIONE TERME COLLI EUGANEI



### SUCCESSI SPORTIVI E INTERVENTI SOLIDALI

## BASKET BAM

**B**AM è la sigla del "Basket Abano Montegrotto", società nata nel 2015 dalla fusione delle squadre di basket di Abano e Montegrotto, progetto guidato dalla volontà dei due Presidenti Roberto Dalla Bona e Biagio De Salvo di unire esperienze, risorse umane ed economiche, per offrire alla comunità locale una proposta cestistica di alto livello in grado di porsi come punto di riferimento del territorio a sud di Padova.

È stato il campo a sancire la lungimiranza e il felice esito di questa operazione per il basket del bacino termale di Padova: sotto la guida del coach Alberto Anselmi il BAM ha conquistato nella stagione 2018-2019 la promozione diretta nella serie C Gold, forte di un campionato dove ha vinto 24 partite a fronte di sole 4 sconfitte, con una striscia vincente di 16 vittorie consecutive. Due stagioni prima il BAM aveva già festeggiato la promozione dalla serie D alla C Silver. Casa del BAM è il Palaberta, il palazzetto dello sport di Montegrotto Terme, inaugurato nel 2011. Questa moderna e funzionale struttura può ospitare fino a 946 tifosi, capienza che può salire fino a 1400 posti in occasione di altri eventi, in quanto è utilizzato da parte di altre associazioni quando è libero dalle attività del BAM. Oltre alla prima squadra, la società schiera un'altra squadra senior in prima divisione, che quest'anno ha anch'essa centrato il prestigioso obiettivo della promozione alla categoria superiore, e ben otto squadre nel settore giovanile dagli under 13 agli under 20, per un totale di circa 150 giocatori. Il settore minibasket, che si rivolge ai bambini di Abano, Montegrotto e Torreglia, conta su 6 gruppi che si allenano presso altrettante strutture del territorio per rispondere a tutte le richieste di iniziare a compiere i primi passi su un campo da basket: sono circa 150 i bambini che praticano il minibasket presso il BAM.

Lo staff tecnico tra allenatori, istruttori e preparatori atletici conta su 15 professionisti. Il BAM riesce a coniugare la pratica del basket con attività di solidarietà nel territorio, anche grazie al contributo degli sponsor. La festa per celebrare la promozione si è svolta il 21 maggio scorso con una partita amichevole tra il BAM e la squadra statunitense della Saint John University del Minnesota. Il ricavato della serata, ad ingresso libero, è stato devoluto alla "Braccio di Ferro-Ricky for Ever", onlus che opera a supporto dell'hospice pediatrico di Padova. L'obiettivo della stagione 2019-2020 sarà la permanenza nella serie C Gold, traguardo che coronerebbe questa storia sportiva di successo.



### 300 ATLETI E 500 GARE L'ANNO

## ATLETICA VIS ABANO

**P**unto di riferimento per chi volesse praticare le discipline dell'atletica leggera nell'area termale e dei colli euganei, la Vis Abano ha alle sue spalle una lunga storia che inizia nel lontano 1957. Nasce infatti grazie all'impegno e all'opera congiunta di due uomini: "Don Piero", parroco al servizio della comunità di S.Maria alle Giarre, e Rino Santinello, atleta velocista capace di staccare negli anni '50 un tempo sui 100 metri piani sotto gli 11 secondi. Nell'Italia impegnata nella ricostruzione post bellica, Don Piero e Santinello operarono per dare un punto di riferimento ai giovani che intendevano cimentarsi nelle diverse discipline dell'atletica leggera. Attualmente la Vis Abano ha una struttura basata sulla figura di un Presidente e Tesoriere, carica ricoperta da Giorgio Forcato, coadiuvato da una Vice Presidente e da una Segretaria, rispettivamente individuate in Cristina Cesaron e Sabrina Sinigaglia. Vi sono poi un Consiglio direttivo e un'Assemblea dei soci.

La squadra tecnica, coordinata dal direttore Gianni Squarcina, conta su altri 7 tra allenatori e istruttori FIDAL. Vi sono poi attualmente almeno altre 12 persone che a vario titolo completano la squadra che allena i circa 300 atleti iscritti. Notevole è l'impegno agonistico con la partecipazione a numerose competizioni locali e nazionali per un totale di circa 500 gare all'anno. Le specialità dell'atletica della Vis Abano sono: velocità, ostacoli, salti, lanci, mezzofondo, marcia e maratona. La pratica di queste diverse discipline è resa possibile da strutture dedicate offerte dagli impianti



dello Stadio delle Terme, che ospita istruttori e atleti della Vis Abano dal 1998, anno in cui fu messo a disposizione dal Comune di Abano. Dotato di una pista a 6 corsie e di aree dedicate ai salti e ai lanci, proprio durante la pausa estiva di quest'anno ha subito lavori di ammodernamento della pista che dovrebbe essere pronta per l'inizio della nuova stagione. La struttura, oltre ad essere la "casa" della Vis Abano, permette alla stessa società di organizzarvi direttamente gare a livello provinciale e regionale, dando prova di ormai consolidate capacità organizzative e gestionali di eventi di questo livello. La Vis Abano offre la sua competenza e il suo supporto tecnico nell'ambito dell'iniziativa "Camminiamo e corriamo le Terme". Nata nel 2016, si tratta di un allenamento di gruppo, di corsa o di camminata, su diverse distanze comprese tra i 5 e i 12 chilometri e su percorsi che si snodano dallo Stadio delle Terme, sito ad Abano. Grazie a questa organizzazione, si offre la possibilità di svolgere un'attività fisica in un contesto sportivo che ha alle sue spalle oltre 50 anni di tradizione e successi. A proposito di successi, la Vis Abano può vantare di aver tra i suoi iscritti atleti che, nel corso dei 52 anni di attività, hanno conquistato titoli regionali e nazionali, fino ad arrivare, con gli atleti più forti, ad indossare la maglia della nazionale italiana in occasioni di competizioni internazionali. L'appuntamento con la stagione 2019-2020 è per inizio settembre con l'inizio degli allenamenti mentre una data da segnare sul calendario è quella del 2 novembre 2019: alle ore 14 partirà da Galzignano Terme la mezza maratona, corsa sulla distanza di 21 km e 97 metri, e gara nazionale omologata per questa disciplina.

(foto gentilmente fornite da Rosanna Martin)

NASCE DA UN SOGNO LA PISCINA PIÙ PROFONDA DEL MONDO

## Y-40

**C'**è un sogno a lungo accarezzato all'origine della piscina da record, la Y-40, la più profonda al mondo mai realizzata, l'unica con acqua termale, il paradiso per gli appassionati di apnea e sub, ma anche ricercatori e studiosi, artisti e fotografi ispirati dalla magia di questo "abisso" completamente made in Italy.

Il sogno che ha portato all'apertura della piscina record è quello di un ragazzo appassionato di subacquea, Emanuele Boaretto, condiviso ormai trent'anni fa con il padre Giuseppe. Un'idea nata nell'azienda di famiglia, l'Hotel Terme Millepini, a Montegrotto Terme.

Un sogno riposto nel cassetto e rispolverato intorno al 2010, quando la crisi internazionale imponeva anche alle Terme Euganee delle scelte imprenditoriali audaci e lungimiranti per mantenere alti gli obiettivi di ricettività turistica.

Così l'architetto Emanuele Boaretto, ha iniziato a progettare il suo sogno e a renderlo realtà in un anno esatto di costruzione. Nell'estate 2014 ha aperto la piscina più profonda del mondo, Y-40 The Deep Joy, l'unica struttura per subacquei con acqua termale.

"Si tratta di un progetto e una realizzazio-

ne completamente italiani, - spiega Boaretto - con il contributo di professionisti esperti nelle varie discipline subacquee e l'integrazione di idee ed esperienze verificate con i fruitori finali attraverso focus group e incontri. Ben trenta le aziende italiane coinvolte nel progetto, con 600 persone al lavoro e quattro squadre di ingegneri. Per riempire d'acqua la piscina da 4.300 metri cubi, che arriva alla profondità record di 42,15 metri, più di un palazzo di 13 piani, ci sono voluti ben nove giorni. La struttura, riconosciuta dal Guinness World Record come la più profonda al mondo, è aperta tutti i giorni per 11 mesi l'anno, anche grazie alla temperatura dell'acqua termale, che ha consentito di destagionalizzare la subacquea e l'apnea in Europa, rendendole attività per tutti in qualsiasi momento dell'anno".

I numeri dei primi cinque anni di attività della Y-40 parlano da soli e danno l'idea della portata internazionale della struttura, frequentata ogni anno da 100 mila persone tra visitatori e subacquei, di cui circa un quinto stranieri da ben 93 Paesi da tutto il mondo. Con oltre mille certificazioni è il più grande diving al mondo ma anche uno straordinario set nel quale sono stati girati 60 documentari e un centinaio di servizi televisivi, trasmissioni e serie tv. Nei primi quattro anni i filmati realizzati alla Y-40 hanno superato i 400 milioni di visualizzazioni.

Dal punto di vista sportivo non si contano le immersioni da Guinness da parte di campioni di apnea e subacquea, così come di imprese uniche al mondo proprio per la singolarità della struttura. Y-40 è anche un abisso sicuro per esercitazioni professionali. Diversi gruppi di forze armate italiane, corpi armati e ausiliari, associazioni di volontariato vi trovano infatti il campo adatto all'educazione acquatica e speleosubacquea volta alla sicurezza ed al soccorso della persona. Da quest'anno anche l'esercito degli Stati Uniti d'America si è avvalso della piscina e a giugno 2020 sono attesi i sommergibilisti della Nato per una speciale esercitazione.

Importante è il contributo che questa piscina unica al mondo sta dando alle Università ed ai Centri di ricerca scientifica e medica. Molti tra i maggiori centri di medicina subacquea e iperbarica, provenienti anche da Stati Uniti, Nord-Europa, Sudafrica hanno condotto in Y-40@ esperimenti per le proprie attività. La ricerca sta spaziando dalle problematiche tipiche della subacquea a casi specifici come il diabete, fino ai contesti applicati al parallelismo con le attività nello spazio. Dagli abissi alle stelle, dove i sogni diventano realtà.

DESTINAZIONE TERME COLLI EUGANEI



## Natale Dalla Bona, 55 anni di dolcezza

Conferita la cittadinanza benemerita allo storico pasticcere

“Quanti anni sono passati, ma i ricordi sono tutti custoditi nella mia mente”: Natale Dalla Bona, storico pasticcere di Montegrotto Terme, ripercorre le tappe della sua vita professionale e familiare con estrema semplicità e lucidità. Una storia fatta di impegno e sacrificio, di tenacia e di intuizioni, di attenzione ai clienti, dalle grandi catene alberghiere dell'area termale che ogni giorno si riforniscono nel laboratorio di Dalla Bona, ai tantissimi clienti della pasticceria nel cuore di Montegrotto. Sessant'anni fa il giovane Natalino Dalla Bona si affacciava al mondo del lavoro insieme a Franca, la moglie e compagna di una vita, e 55 anni fa, era il 1964, apre la pasticceria in via Roma. Nel 2010 la rinomata pasticceria, nella quale sono entrati anche i figli Sandro e Roberto, è stata completamente rimodernata, incontrando i favori e il plauso della clientela. Sono trascorsi quasi altri dieci anni, segnati da progressi e conferme, da attestazioni di stima e di affetto, come la cittadinanza benemerita conferita, lo scorso giugno, dal Sindaco di Montegrotto Terme, Riccardo Mortandello, al protagonista di questa storia di successo, Natale Dalla Bona, da decenni Cavaliere della Repubblica. Come sempre il fondatore è al suo posto in pasticceria ogni giorno e, insieme ai figli, segue anche il laboratorio che rifornisce numerose attività del bacino termale ed euganeo. Tra pasticceria e laboratorio sono una quarantina i lavoratori che fanno parte della grande famiglia Dalla Bona e che contribui-

scono al successo di questa impresa. Purtroppo la moglie Franca, l'altra colonna dell'azienda, è scomparsa qualche anno fa ma continua a vivere nel ricordo carico d'affetto e riconoscenza del marito, dei figli, dei collaboratori e di tutti coloro che hanno condiviso questa straordinaria esperienza, come dei tantissimi clienti della pasticceria. Ed è proprio il sindaco Mortandello a consegnare un toccante ricordo, in occasione del conferimento della cittadinanza benemerita, una cerimonia carica di emozioni, un doveroso omaggio ad un uomo e ad una famiglia che hanno fatto la storia di Montegrotto. “Fin da giovanissimo, appena finite le scuole elementari, Natale Dalla Bona si approccia al mondo del lavoro come garzone di bottega in un panificio di Montegrotto Terme. Rimasto orfano di madre in giovanissima età, Natale conosce la futura moglie Franca, nel frattempo affina l'arte della pasticceria lavorando dal 1961 in una pasticceria/panificio di Torreglia, finché, dopo alterne vicende e una parentesi nelle spiagge di Sottomarina, Natale torna a Montegrotto e alla fine del 1964 apre la pasticceria in via Roma. Ed è qui che inizia il successo imprenditoriale. I dolci di Natale Dalla Bona conquistano il palato ed il gusto non solo dei sampietrini ma inizia a vendere dolci, pastine, biscotti in tutta la provincia di Padova, a Monselice, Este, Montagnana, Battaglia, Galzignano. Nati i figli, Sandro e Roberto, la moglie va a dargli man forte andando a lavorare con lui.

Nel 1975 l'esigenza di ingrandire e strutturare l'attività, fa aprire a Natale Dalla Bona il laboratorio di via Petrarca a supporto del negozio di via Roma, spostato di pochi metri e rinnovato completamente nel 2010. Nel frattempo, oltre a collaboratori storici come “Pipa” si integrano e diventano protagonisti nell'attività di famiglia anche i due figli. Negli anni Natale Dalla Bona ha sempre reinvestito gli utili nel riammodernamento e nell'aggiornamento dei macchinari aziendali, ha dato e sta dando uno stipendio a numerosissimi lavoratori che prestano servizio sia nel laboratorio sia nella pasticceria che anima e dà vita a Piazza Roma di Montegrotto Terme.

La sua pasticceria è diventata un punto di riferimento non solo per ogni sampietrino o padovano ma per tutti i turisti che frequentano la nostra destinazione turistica dando risalto a livello europeo dei livelli di eccellenza a professionalità che caratterizzano l'attività messa in piedi da Natale Dalla Bona, assieme alla compianta moglie, ai figli e a tutti i collaboratori, che è un vanto e che qualifica tutto il nostro territorio. Per queste motivazioni, consapevoli del suo percorso imprenditoriale e umano con la consegna del sigillo in bronzo che raffigura la ninfa protettrice delle acque termali (opera dell'artista Luigi Masin), a nome mio e dell'intera città, - ha concluso il sindaco di Montegrotto - dichiaro che il Signor Natale Dalla Bona è cittadino benemerito di Montegrotto Terme”.

# VENTIS

MOBILITY

Entra nel mondo Ventis e scopri i vantaggi pensati per te!

Ora anche a Chioggia

Già attivo in molte città, Ventis Mobility ora è in funzione anche nei parcheggi della città di Chioggia. Il servizio è frutto di una proficua relazione istituzionale e commerciale tra Banca Patavina e SST, azienda municipalizzata del Comune di Chioggia.



TAXI



AUTOBUS



TRENO



METRO



LUOGHI



EVENTI



PARCHEGGI  
IN STRUTTURA



SOSTA  
STRISCE BLU

Ventis Mobility è la prima app per la mobilità creata per i clienti Ventis. Con Ventis Mobility hai la possibilità di risparmiare sulle tue soste in auto, pagando solo ed esclusivamente i minuti effettivi, ma non è finita qui. Grazie a questa fantastica app potrai anche comprare il biglietto del treno, del bus o della metro evitando le estenuanti e noiose

file che fanno sempre perdere tempo prezioso. Inoltre potrai rimanere informato su tutti i maggiori eventi presenti in Italia, e consultare il nostro e-commerce ventis.it ricco ogni giorno di offerte vantaggiose con sconti fino al 70%. Viaggia con comodità e tanti vantaggi. Semplifica i tuoi spostamenti in tutta Italia con Ventis Mobility.

BANCA PATAVINA

**Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea**

[www.bancapatavina.it](http://www.bancapatavina.it)

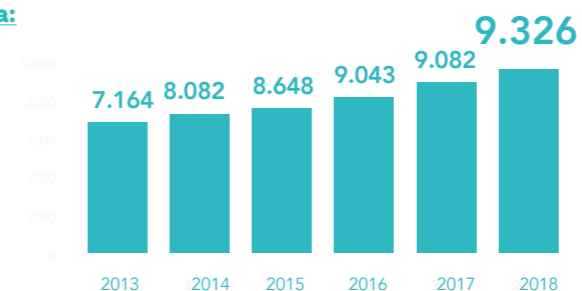
**BCC Patavina  
raccolge  
fiducia  
e finanzia  
l'economia  
reale**



Raccolta diretta per controparte in migliaia di euro

Raccolta indiretta in migliaia di euro

**BCC Patavina:  
l'evoluzione  
della base  
sociale**



dal 2013 al 2016 dati desunti dal bilancio cumulato delle BCC Sant'Elena e Piove di Sacco

**numero di  
interventi della  
BCC Patavina  
destinati  
a donazioni**



# BANCA PATAVINA CRESCE



**UTILE DA 5,2 MILIONI  
L'ASSEMBLEA DEI SOCI  
APPROVA IL BILANCIO,  
CONTI IN ORDINE E  
PROGRESSIVA CRESCITA  
PER LA BCC OPERATIVA  
IN 77 COMUNI CON  
OLTRE 54 MILA CLIENTI  
E PIÙ DI 9.300 SOCI**

**N**el giro di un anno l'utile è più che raddoppiato: 5,2 milioni di euro nel 2018, con un balzo in avanti del 134% rispetto all'anno precedente. Banca Patavina raccoglie i frutti di un anno di intenso lavoro e si presenta ai Soci con i conti in ordine e concrete prospettive di crescita. È questo il dato più significativo del bilancio 2018 approvato dall'Assemblea di Banca Patavina: circa 500 Soci hanno partecipato alla convocazione in sessione ordinaria a Padova Fiere per conoscere, discutere e approvare i dettagli dei conti della BCC e del Bilancio Sociale. Al momento del voto i Soci hanno così confermato all'unanimità il percorso che ha portato Banca Patavina all'adesione al Gruppo Bancario Iccrea e al progressivo consolidamento dei propri conti, con un significativo incremento dell'utile. Operativa in 77 Comuni tra le province di Padova e Venezia, con 37 sportelli organizzati nei tre distretti Piovese-Clodiense, Euganeo-Estense e Padova, Banca Patavina conta 54.192 clienti (il 6,5% in più del 2017), 327 dipendenti e 9.326 Soci. Entrata a far parte del grande Gruppo Bancario Iccrea, la BCC ha tenuto fede e rafforzato la sua vocazione territoriale anche attraverso l'operazione di acquisizione del ramo d'azienda di Banca Sviluppo con 6 sportelli e 4.500 clienti. «Non a caso abbiamo scelto il motto "Più vicini, più forti", per ribadire la nostra vocazione di Banca di Credito Cooperativo e tenere fede alla nostra identità» spiega il Presidente Leonardo Toson «completando il nuovo e coraggioso percorso intrapreso nel 2017 con la nascita di Banca Patavina dalla fusione delle allora BCC di Piove di Sacco e di Sant'Elena. Sono stati due anni di continui e importanti mutamenti, due anni nei quali la Banca si è consolidata ed è cresciuta, affrontando la delicata fase di cambiamento di tutto il mondo del Credito Cooperativo, che ha portato alla nascita del grande Gruppo Bancario. Abbiamo dissipato i timori sull'autonomia e l'indipendenza della nostra BCC con i fatti e con i numeri. C'è un solo modo per garantire la libertà di iniziativa e di gestione: avere i conti in ordine, per essere liberi e autonomi sul versante delle risorse, sulle disponibilità economiche e sull'autorevolezza del pensiero e dell'agire». A tracciare il quadro econo-

mico, finanziario e patrimoniale è il Direttore Generale Gianni Barison: «A fine 2018 la raccolta complessiva ammonta a 2 miliardi e 143 milioni di euro, con un incremento del 5,5% su base annua. In crescita di quasi un punto percentuale i volumi di raccolta diretta, attestati a 1,4 milioni di euro mentre dal risparmio amministrato e dal risparmio gestito sono stati raccolti indirettamente altri 720 milioni di euro. La Banca quindi raccoglie fiducia e finanzia l'economia locale impiegando 1 miliardo e 152 milioni di euro in tutti gli ambiti economici per le imprese e le famiglie, così come per il terzo settore e il sociale. Il patrimonio netto contabile ammonta a 104 milioni di euro e il margine d'interesse è pari a 35,6 milioni di euro. Cresce il margine di intermediazione, a fine anno a 56,9 milioni di euro e la Banca ha incrementato i suoi volumi anche in termini di conti correnti e clienti. Tirando le somme ecco dunque l'utile da 5,2 milioni di euro, 3 milioni in più rispetto al 2018, grazie ad un'importante azione commerciale che ha consentito l'incremento delle commissioni nette. Sul fronte delle donazioni Banca Patavina ha sostenuto sul territorio ben 479 interventi nel corso dell'anno in tutti i settori, da quello istituzionale a quello culturale, dallo sport alla scuola, dalla sanità alle attività ricreative, per un totale di quasi 403 mila euro. In crescita anche la base sociale, con un saldo positivo di 244 Soci, per il 61 per cento rappresentata da famiglie, e per il 35 da imprese. I giovani under 35 sono 286. La nostra è una Banca giovane e, come tale, ha bisogno di crescere e di irrobustirsi, senza arretrare. Dopo un 2018 soddisfacente per il 2019 prevediamo l'ulteriore consolidamento della nostra posizione sul mercato di riferimento, con un incremento del fatturato e dei risultati commerciali. Confermiamo pertanto gli obiettivi di crescita sul fronte della marginalità e gli sforzi per contenere i costi amministrativi, il tutto in una logica produttività ed efficienza. Rafforzeremo ancora il nostro impegno a fianco delle famiglie, delle imprese e del tessuto sociale del nostro territorio di riferimento ed in particolare su Padova e provincia, per essere protagonisti attivi e per incoraggiare la ripresa economica e la positiva ricaduta sociale dell'attività finanziaria».

**Possibili nuove aggregazioni**

**BENE LE ISPEZIONI, PATAVINA  
TRA LE BANCHE "VERDI"**



Non è da escludere che nei prossimi mesi possano essere prese in considerazione ulteriori operazioni di aggregazione, anche mediante l'acquisizione di singoli sportelli di altre realtà». A sottolinearlo il Presidente Toson nel corso dell'assemblea dei Soci. «Siamo aperti ad aggregazioni con le BCC del Gruppo Iccrea a noi più prossime, senza escludere soluzioni oltre provincia, a condizione che vi sia sempre il presupposto della parità e del rafforzamento reciproco, della sostenibilità industriale del progetto e della prospettiva futura».

Durante l'Assemblea i vertici della BCC hanno ricordato anche l'esito positivo della recente ispezione di Banca d'Italia, i cui ispettori hanno verificato lo stato di avanzamento dei lavori di preparazione all'Asset Quality Review (il controllo sulla qualità degli attivi della Banca che sarà effettuato dalla Banca Centrale Europea direttamente presso le strutture della Capogruppo Iccrea) che interesserà proprio i crediti di maggiore importo concessi dalle BCC e quindi anche da Banca Patavina. «Al di là dell'esito in "area favorevole", l'ispezione» aggiunge il Direttore Generale Barison «è stata una straordinaria occasione di crescita professionale per il gruppo dirigente che ha potuto lavorare per 5 settimane fianco a fianco con gli ispettori, acquisendone logiche e metodo di lavoro». «La nostra BCC» aggiunge il Presidente Toson «è entrata a pieno titolo tra le banche "verdi", cioè buone, pulite e in grado di affrontare in maniera positiva tutte le novità della situazione bancaria e le evoluzioni future».



## TRE INCONTRI INFORMATIVI PER I SOCI: DONAZIONI E SUCCESSIONI

**OLTRE 400  
I PARTECIPANTI  
AGLI APPUNTAMENTI  
DI PADOVA, ESTE  
E PIOVE DI SACCO  
CON GLI ESPERTI  
IN MATERIA**



**P**rima o poi in ogni famiglia, come nelle imprese e nelle attività commerciali, arriva il momento di affrontare gli aspetti legati alla successione e al trasferimento di beni, mobili o immobili, attraverso le volontà testamentarie o le disposizioni di legge in materia, comprese quelle riguardanti le donazioni. Un tema sempre attuale, che per la sua complessità e le numerose implicazioni, economiche ma anche di relazione e di rapporti fra le persone, richiede un'adeguata conoscenza e, spesso, il supporto di professionisti qualificati. Per questo Banca Patavina ha scelto di dedicare proprio alle successioni e alle donazioni tre incontri rivolti ai propri soci, direttamente sul territorio, con un qualificato supporto legale e tecnico. A confermare l'interesse e l'attualità del tema è stata l'elevata partecipazione dei Soci, con oltre 400 presenze totali nei tre appuntamenti pro-

posti a Padova, Este e Piove di Sacco. Fra i compiti della nostra Banca spicca proprio l'informazione ai Soci, attraverso occasioni di formazione e confronto su aspetti di ampio interesse e di attualità, affrontati senza eccessivi tecnicismi, per fornire delle risposte semplici ma chiare ai principali quesiti e dubbi del pubblico. Nei tre incontri dedicati alle donazioni e alle successioni gli esperti hanno posto l'accento su alcuni particolari aspetti.

Gli avvocati Luca Filipponi e Igor Benetazzo, dello Studio Legale FB di Padova, hanno affrontato i dettagli della regolamentazione civilista della successione mentre la dottoressa Nicoletta Spina, notaio in Padova, si è occupata degli atti e dei profili fiscali legati alla successione testamentaria e alla donazione. L'avvocato Stefano Casella, responsabile dell'Ufficio Compliance, Legale e Consulenza di Banca Patavina ha illustrato invece le forme di assisten-

**L'AVVOCATO PER I SOCI,  
CONSULENZA LEGALE  
GRATUITA**

*Un avvocato a disposizione  
dei Soci per una prima  
consulenza gratuita  
in materia di Diritto Civile,  
Societario, Fallimentare,  
del Lavoro, delle Successioni.  
Il legale individuato  
da Banca Patavina analizzerà  
le richieste sottoposte dai Soci  
e darà le prime e indispensabili  
informazioni.*

*Per maggiori dettagli  
contattare l'Ufficio Soci:  
soci@bccpatavina.it*

za e i servizi della Banca a supporto delle tematiche legate alla successione e alla donazione, con numerosi consigli di ordine pratico sulla procedura da seguire con l'aiuto del proprio gestore o di altro personale della banca. Quindi spazio alle domande del pubblico, numerose e di interesse per tutti i presenti, che hanno fornito ai relatori ulteriori spunti di approfondimento.

“Siamo soddisfatti dell'interesse suscitato - affermano il Presidente Leonardo Toson e il Direttore Generale Gianni Barison - e della partecipazione dei nostri Soci, i quali hanno potuto così ricevere informazioni dirette e precise.

Lo spirito di questi incontri è proprio questo e ci metteremo al lavoro per proporre ulteriori occasioni di approfondimento su altre tematiche di attualità e di rilevanza generale.”

**CORRIERE IMPRESE**  
NORDEST

## LA SFIDA DIGITALE PER COMPETERE NEL MONDO

INTERESSANTE DIBATTITO CON IMPRENDITORI E PROFESSIONISTI  
PROPOSTO DA BANCA PATAVINA E CORRIERE IMPRESE

**S**embra un gioco di parole, che coniuga “digitali” e “internazionali” in varie forme. Invece è la realtà viva di molte imprese venete di fronte alla sfida dell'innovazione. “Essere digitali per essere internazionali. Essere internazionali per accelerare la trasformazione digitale”: da questa considerazione ha preso le mosse l'interessante evento organizzato da Banca Patavina e Corriere Imprese e moderato dal coordinatore dell'inserito Alessandro Zuin (nella foto insieme al



Direttore Generale della BCC Gianni Barison). “Teniamo molto a questi incontri, - ha auspicato in apertura il Direttore Generale di Banca Patavina - perché abbiamo il dovere di fare educazione finanziaria, come individuato dal nostro Statuto”. A mettere a fuoco il dibattito ci ha pensato la ricerca condotta per il Cuo da Diego Campagnolo, docente di Organizzazione aziendale dell'università di Padova, partita dallo studio di una serie di casi aziendali specifici. “Abbiamo cercato di capire cosa serve per essere digitali e abbiamo riscontrato la necessità della coesistenza di nuove tecnologie - ha affermato Campagnolo - tra cui big data, integrazione di sistema, cloud computing, IOT, cybersecurity e realtà aumentata. Abbiamo rilevato che del 72% delle imprese italiane che hanno un sito web, solo il 15% propone e-commerce e appena il 5% può definirsi a pieno titolo azienda ad alta digitalizzazione. Il digitale dovrebbe coinvolgere il modello di business e quindi l'impresa deve rivedere il modo con cui crea valore”.

Operare sui mercati internazionali richiede, poi, un supplemento di attenzione, come ha consigliato Giovanni Montanaro, avvocato dello studio Roedl & Partner: “È bene ricordare che le leggi sono differenti da Paese a Paese, ciò che vale qui magari ha meno efficacia all'estero e bisogna scegliere con attenzione a quale tribunale rivolgersi per la risoluzione di una controversia. All'estero si lavora in modo diverso e non bisogna lasciarsi cogliere impreparati”.

Durante la tavola rotonda il dibattito ha approfondito l'importanza di una stretta relazione tra banche, università e aziende e la necessità di digitalizzare i processi produttivi per essere competitivi. “Già in autunno si apriranno i bandi per i progetti di ricerca del Competence Center Triveneto” ha ricordato Fabrizio Dughiero, Prorettore del Bo per il trasferimento tecnologico. Interessanti le testimonianze degli imprenditori che si sono misurati sia con il digitale che con i mercati internazionali, come Giuseppe Bravo, Ad di Bravo Spa, Chiara Rossetto, Ad di Molino Rossetto, e Nicola Sartore, Managing Director di Sariv. “Il cambiamento può spaventare ma senza quello non ci sarebbe innovazione - ha ricordato Sartore - noi abbiamo puntato ad abbassare l'età media in azienda a 29 anni, conservando le competenze dei senior e aggiungendo la creatività dei giovani”. “È importante anche capire come ragionano i possibili compratori stranieri, dobbiamo esportare anche la nostra cultura” ha sottolineato Bravo. «Le banche possono essere un sostegno importante alle imprese orientate ai mercati stranieri - ha chiosato Enrico Duranti, Direttore Generale di Iccrea Bancaimpresa. In conclusione Franco Conzato, Direttore di Promex, ha ricordato come “l'estero non è per tutti. Bisogna conoscere anche gli usi e i costumi e la situazione geopolitica dei Paesi in cui si intende operare”.

# "IL SOLO WELFARE PUBBLICO NON È PIU' UN'OPZIONE"

A cura di Alexa Vanuzzo e Igor Darin

**"F**ar fronte agli imprevisti". Secondo lo studio svolto dal Centro Einaudi, per oltre il 40% degli Italiani sembra essere questo il motivo per cui una persona mediamente risparmia. Ad una prima analisi verrebbe da pensare quindi che l'italiano medio - risparmiatore per tradizione - sia anche molto sensibile in tema di percezione del rischio. Eppure la medesima indagine evidenzia che, nel nostro paese, si tende a sottostimare la maggior parte dei rischi più comuni, dagli infortuni nel tempo libero all'invalidità nella terza e quarta età, sopravvalutando invece le proprie condizioni di salute. Alla luce di ciò, se da un lato si può registrare in questo senso una bassa efficienza in fatto di gestione finanziaria, decisamente più preoccupante è quanto i nuclei famigliari italiani - e gli annessi beni patrimoniali - siano esposti ai rischi più comuni; è sufficiente circoscrivere il campo all'ambito della protezione della famiglia, o meglio ancora della spesa sanitaria e degli infortuni, per capire quanto questo possa essere impattante sul bilan-

cio di una famiglia media. Basti pensare anche solamente alla crescita costante della spesa sanitaria e sociale privata, che nel 2018 ha raggiunto un valore di oltre 143 miliardi di euro - quasi il 15% del reddito netto e il 6,5% del PIL - costringendo un italiano su due, pur rinunciando ad una parte di cure, a pagare di tasca propria. Circa 7 milioni di italiani si sono dovuti indebitare per accedere alle spese mediche, ed una cospicua fetta addirittura per pagarle ha dovuto utilizzare i risparmi di una vita o vendere la propria abitazione.

Non di minor rilevanza l'ambito degli infortuni, i cui rischi possono essere anche di grave entità compromettendo magari la capacità di svolgere attività lavorativa. Delle prestazioni erogate dall'INPS a tutela di tali eventi potrebbero usufruirne tutti, e a quanto ammonterebbero? Nel caso di sopravvenuta invalidità permanente ad esempio - capacità lavorativa ridotta a causa di infermità fisica o mentale maggiore o uguale al 66% - per avere diritto alle prestazioni del welfare pubblico è necessario



aver maturato un'anzianità contributiva minima di 5 anni, di cui almeno 3 nel quinquennio antecedente all'evento. Molto spesso l'importo erogato, che varia in funzione della percentuale di invalidità constatata dagli accertamenti medici, e che viene calcolato moltiplicando il montante contributivo maturato per il coefficiente di trasformazione previsto per i soggetti che hanno compiuto i 57 anni (4,2%) al netto della tassazione, risulta essere inferiore rispetto alle nostre aspettative. Gli stessi requisiti valgono anche per il caso di inabilità totale permanente - impossibilità di svolgere qualsiasi attività lavorativa pari al 100% - per cui però è richiesta la cessazione dell'attività lavorativa. Va infine ricordato che in caso di invalidità o inabilità che non è prevista la pensione indiretta di reversibilità ai superstiti.

Seppur con un trend minore rispetto agli altri Paesi, cresce la consapevolezza da parte dei cittadini della necessità di proteggersi privatamente in un contesto in cui l'apporto dato dalla pubblica amministrazione - che pure impiega, secondo i dati forniti dall'Agenzia delle Entrate, rispettivamente il 21,3% e il 19,3% delle imposte versate dai contribuenti in "previdenza ed assistenza" e "sanità - pare essere già oggi decisamente insufficiente. Pensare di potersi avvalere solamente del welfare pubblico dunque, non è più un'opzione.

Cruciale è oggi il ruolo della pianificazione finanziaria, processo fondamentale che inizia dalla protezione permettendo di liberare parte della liquidità, per andare poi a coinvolgere i temi della previdenza, del risparmio e investimento e del passaggio generazionale.

Le soluzioni assicurative sono lo strumento ideale per tutelare se stessi e i propri cari, il patrimonio e i beni materiali, permettendo di raggiungere i nostri obiettivi in modo efficace ed efficiente. Banca Patavina con un nuovo modello di business assicurativo, insieme alle Compagnie partner, è in grado di analizzare e studiare le risposte personalizzate per i bisogni delle persone e delle famiglie.



degli italiani risparmia per far fronte agli imprevisti e spende di tasca propria, per una parte delle cure:



del reddito



del PIL

SI TENDONO A SOTTOSTIMARE I RISCHI PIÙ COMUNI, SOPRAVALUTANDO INVECE LE PROPRIE CONDIZIONI DI SALUTE

Solo nell'ipotesi che si raggiunga il



di invalidità, si ha diritto al welfare pubblico

con minimo con 5 anni di contribuzione, di cui almeno 3 nei 5 anni precedenti l'evento

CRESCHE LA CONSAPEVOLEZZA DELLA NECESSITÀ DI PROTEGGERSI PRIVATAMENTE; CRUCIALE IL RUOLO DELLA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

IL NUOVO MODELLO DI BUSINESS ASSICURATIVO DI BANCA PATAVINA, INSIEME ALLE COMPAGNIE PARTNER, STUDIA E PROPONE SOLUZIONI PERSONALIZZATE

L'imprevisto è solo una probabilità non calcolata



PROTEGGERE LA FAMIGLIA E IL PATRIMONIO, I CONSIGLI DAGLI ESPERTI

**"** Imprevisto o probabilità?": le due celebri caselle del Monopoli sono diventate l'interrogativo che ha aperto l'incontro dedicato alle soluzioni assicurative destinate alla protezione della famiglia e del suo patrimonio. La necessità di dotare il proprio nucleo famigliare di un "ombrello" contro gli imprevisti, sempre in agguato, ma anche di un prodotto assicurativo che consenta di cogliere le opportunità di valorizzare i propri risparmi sono stati al centro del confronto con gli esperti promosso da Banca Patavina a Este, al Chiostro di Santa Maria delle Consolazioni. L'appuntamento inserito nel format "Conversare di finanza", era rivolto alla clientela della BCC in collaborazione con il partner Assi.Cra Veneto, specializzato in soluzioni assicurative per i privati e le famiglie. Ospiti della serata Antonio Petenà - Responsabile Area Commerciale di Assi.Cra Veneto - che ha trattato il tema della protezione del nucleo familiare e del suo patrimonio e Antonello Cattani - manager assicurativo e nuovo Direttore Assicurativo per Banca Patavina - che invece ha illustrato il progetto di evoluzione del comparto assicurativo in Banca Patavina. I loro interventi sono stati preceduti da un'introduzione di Luca Ricchieri, Direttore Centrale Finanza e Amministrazione di Banca Patavina. Petenà è ricorso alla metafora dell'iceberg per spiegare quale sia la reale percezione dei rischi, sia in ambito personale e domestico che aziendale, e come sia necessario puntare su una adeguata educazione assicurativa e finanziaria. Gli italiani invece in questo ambito sono solo a sessantatreesimo posto, dietro Togo e Gambia. La propensione al risparmio tipica della nostra cultura, avverte Petenà, è di aiuto ma da sola non basta, serve una adeguata attenzione alla gestione dei rischi che possono derivare da eventi



## Ti Indennizzo

New

L'indennizzo che hai previsto nei momenti di imprevisto

Ti Indennizzo New di Arca Assicurazioni è la polizza che ti offre un indennizzo sicuro, facile e immediato in caso di infortunio o intervento chirurgico anche in assenza di spese mediche.

**Chiedi informazioni in filiale!**

**ARCA ASSICURAZIONI**



**Antonello Cattani**  
Direttore Assicurativo  
della nuova divisione  
di Banca Patavina  
AssicurazioneInBanca:  
"I nostri gestori offrono  
un qualificato servizio  
di consulenza e  
informazione"

imprevisti, la cui realtà è spesso diversa da come la percepiamo. Infine un appello accorato: meglio spendere meno per il gioco (ogni anno se ne vanno 100 miliardi di euro in Italia) e pensare di più a tutelarsi dagli imprevisti che la vita può riservare.

Antonello Cattani ha debuttato a questo appuntamento nella nuova veste di Direttore Assicurativo di Banca Patavina e ha sottolineato proprio il ruolo che la Banca è in grado di svolgere a favore delle famiglie e delle imprese nella gestione dei rischi. "Il gestore è colui che fa emergere i problemi e individua le soluzioni. Il nostro compito in quanto banca è di ascoltare e guidare, di dare una risposta alle necessità delle famiglie e di settemila aziende che si rivolgono a noi. Non siamo semplici fornitori di polizze ma gestori dei rischi delle famiglie e delle imprese, in grado di svolgere attività di consulenza a 360 gradi, di gestire i grandi rischi e di aprire anche nuove strade. Penso alle polizze "on demand", la frontiera del nuovo servizio "pay per use" in campo assicurativo

"Gli appuntamenti in tema di finanza che organizziamo da alcuni anni - spiega il Direttore Generale Gianni Barison - sono l'occasione ideale per incontrare i nostri soci e clienti e approfondire assieme argomenti di interesse specifico, offrendo l'opportunità di acquisire informazioni utili - sia in ambito personale che professionale - e consentire così di affrontare le scelte in ambito finanziario e assicurativo in modo consapevole. Questo appuntamento è stato l'occasione per fare il punto dei servizi che la BCC mette a disposizione grazie alla partnership di Assi.Cra Veneto. Vogliamo offrire, come è nello stile della nostra BCC, una "bussola" per orientarsi nell'ampio settore delle assicurazioni rivolte ai nuclei familiari, a tutela della vita quotidiana e anche dei risparmi, grazie all'intervento di esperti in materia che ogni giorno si confrontano con i risultati degli investimenti assicurativi, seguendo l'evoluzione normativa del settore e le novità offerte dal mercato. La nostra volontà è quella di continuare ad investire in questo settore per favorire la consulenza assicurativa in banca grazie alla rete di 75 consulenti a disposizione anche in questa materia. L'adesione al Gruppo Bancario Iccrea ci rende più robusti e solidi per costruire questo nuovo e qualificato presidio in campo assicurativo. In questo periodo la nostra clientela ha bisogno di fiducia ma fatica a fidarsi, ecco la sfida che ci attende. Il format "Conversare di Finanza", avviato da alcuni anni, è pensato proprio per offrire spunti di riflessione utili a pianificare le scelte di ciascuno, rappresenta un'importante occasione di approfondimento e di scambio. Nei prossimi incontri approfondiremo i temi relativi alla legalità".

# 125

## 1894 - 2019: I 125 ANNI CHE HANNO RESO INSCINDIBILE LA SACCISICA DALLA NOSTRA BCC IN UN EVENTO ALLA SALA PARADISO DI PIOVE DI SACCO



*Il 6 ottobre 1894, in occasione dell'11° anniversario della sua fondazione, la Cassa Rurale di Piove di Sacco ha per primo di esplicito, in una deliberazione, la scelta di mettere in discussione la costituzione attuale e mutuarla nei suoi principi fondamentali con il denaro a cui si applicano i principi costituzionali del lo Stato, che può essere interpretato di questi atti, emanati dalla parte delegata a da un Atto, qui allegato, sul 2. In considerazione con il più letteralmente tenente. — La Cassa Rurali ha celebrato di 25 anni dalla data della pubblicazione del presente atto costitutivo. È ammesso l'istituto nel Bollettino ufficiale della Cassa, a 1911/1912, pp. 95-97 e 110 del registro Tribunale di Commercio, in forza di paragrafo.*

*Il giorno 6 ottobre 1894, in occasione dell'11° anniversario della sua fondazione, la Cassa Rurale di Piove di Sacco ha per primo di esplicito, in una deliberazione, la scelta di mettere in discussione la costituzione attuale e mutuarla nei suoi principi fondamentali con il denaro a cui si applicano i principi costituzionali del lo Stato, che può essere interpretato di questi atti, emanati dalla parte delegata a da un Atto, qui allegato, sul 2. In considerazione con il più letteralmente tenente. — La Cassa Rurali ha celebrato di 25 anni dalla data della pubblicazione del presente atto costitutivo. È ammesso l'istituto nel Bollettino ufficiale della Cassa, a 1911/1912, pp. 95-97 e 110 del registro Tribunale di Commercio, in forza di paragrafo.*

**In alto: primi '900,  
una processione  
in Piazza Duomo  
a Piove di Sacco.**

**A fianco: un estratto  
dallo Statuto della  
Cassa Rurale, siglato  
nel lontano 2 settembre  
1894 nella Sala del  
Paradiso di Piove  
di Sacco.**

Quando, il 2 settembre di 125 anni or sono, un piccolo gruppo, meno di una trentina di cittadini di Piove di Sacco, decise di mettere insieme spirito di iniziativa, buona volontà e risorse (poche) per dare vita a una Cassa Rurale, il mondo e la Saccisica erano veramente un'altra cosa. Allora, c'era una molla, una leva, potente, che spingeva i cuori e gli intelletti e che apriva i portafogli dei pochi che potevano disporre: la fame, il bisogno, la necessità di uscire da una situazione di povertà, di miseria che attanagliava da secoli la maggior parte degli abitanti di questa fetta del Veneto tra Padova e la laguna. Non c'era tempo da perdere: la modernità bussava alle porte in maniera rumorosa e pressante; un'opportunità che non si poteva lasciar sfuggire. Così come non esisteva altra alternativa che mettersi insieme, trasformare l'esigenza, l'urgenza di (quasi) tutti nella disponibilità, nella solidarietà di ciascuno. La nascita della Cassa Rurale è stato un segnale e un gesto rivoluzionario: la concretezza di un'opera, di un'intuizione divenuta realtà, sotto la spinta di una cultura della condivisione, di una volontà di organizzarsi "dal basso". Con queste prerogative originarie, l'allora Cassa Rurale non poteva che essere una banca locale, uno spazio, un luogo, un protagonista strettamente legato,

anzi in simbiosi, con il territorio nel quale aveva trovato origine ed era sorta, cresciuta. Una caratteristica decisiva, che ha portato la Banca dei Piovesi, divenuta nel tempo punto di riferimento anche per altre genti del Padovano e del Veneziano, ad assumere un ruolo sempre più significativo ed essenziale nel contesto delle proprie comunità di riferimento. Un patrimonio "familiare", di casa, che proprio per questo ha stabilito tra tutti gli appartenenti una relazione quasi parentale (nel senso nobile del termine), che va ben oltre le dinamiche economiche e finanziarie, coinvolgendo in maniera totalizzante uomini, donne, famiglie, imprese, istituzioni. Sono passati 125 anni, come è stato ricordato lo scorso 21 settembre, durante la "Cerimonia di ricorrenza" organizzata dalla BCC Patavina in collaborazione con l'Associazione Guariento Cultura e Arte, e tutto è cambiato. Ma quell'iniziativa e quel gesto di oltre un secolo fa continuano a vivere e dare frutto. Sarebbe tuttavia un errore pensare che tutto ciò sia inevitabile o acquisito per sempre: la condivisione, la buona volontà, il mutualismo, la solidarietà, non sono virtù scontate. Esigono, come allora, in quel lontano 1894, cuori aperti, menti illuminate e voglia di faticare insieme. Ricordarlo è un dovere, per non disperdere, per non buttare tutto, per consolidare e continuare,

## ADMO - FIAMME ORO E BANCA PATAVINA

A caccia di nuovi donatori  
il 5 ottobre a Piove di Sacco, Abano  
e Cittadella, il 12 ottobre a Padova

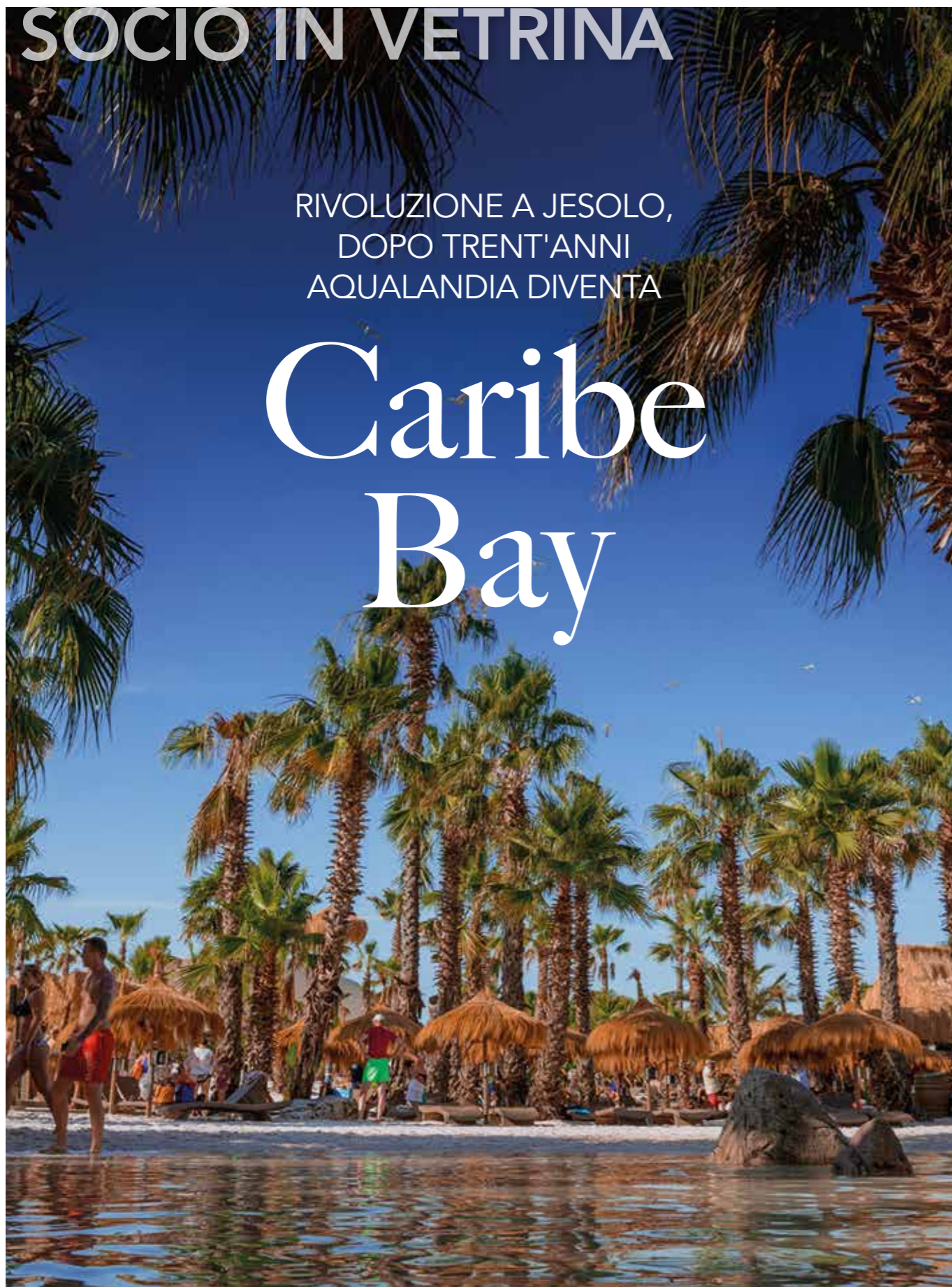


Un patto per far conoscere e promuovere la cultura del dono e della gratuità, per avvicinare in particolare i giovani. È questo il punto fondamentale della collaborazione fra l'Admo, l'Associazione Donatori Midollo Osseo di Padova, e Banca Patavina avviata con la sottoscrizione di un protocollo triennale a sostegno delle attività di sensibilizzazione, coinvolgendo anche le Fiamme Oro, il gruppo sportivo della Polizia di Padova. "Siamo molto soddisfatti di questo accordo raggiunto con Banca Patavina - afferma la Presidente dell'Admo di Padova Paola Baiguera (nella foto, con Alberto Rovigatti di Banca Patavina) - che ci consente di aprire la nostra associazione ad un modo più vasto e di fare rete non solo fra le associazioni del dono ma anche con altre realtà sul territorio. Banca Patavina è ben radicata e presente in zone della provincia che stiamo cercando di raggiungere con maggiore efficacia. La valenza sociale della BCC ci permette di parlare ad una platea più ampia e ci aiuterà anche a raggiungere i giovani, specie attraverso i canali dei social. Le Fiamme Oro con gli atleti che partecipano spesso alle nostre iniziative ci fanno da testimonial, anche attraverso Banca Patavina che sostiene entrambi. La prossima iniziativa che condivideremo è "Match It Now", la settimana internazionale per la donazione di midollo osseo e cellule staminali, a Padova e provincia dal 5 al 12 ottobre, con l'obiettivo di superare le mille nuove iscrizioni, un gesto che potrebbe servire a salvare delle vite umane. Per questo abbiamo lanciato anche l'hashtag #facciamosquadra e ringraziamo Banca Patavina per il sostegno". Admo dunque sarà in piazza il 5 ottobre, in tre città contemporaneamente, a Piove di Sacco, Abano e Cittadella, mentre a Padova l'appuntamento è per il 12 ottobre. Ci saranno i volontari e il camper mobile della Croce Verde per effettuare la tipizzazione direttamente sul posto, possibile solo per i giovani dai 18 ai 35 anni. La collaborazione con Fiamme Oro ha dato vita al campionato italiano individuale Assoluto e Promesse dei 10 mila metri su pista, lo scorso maggio a Monselice, con Banca Patavina come sponsor e Admo a fianco della società di atletica.

# SOCIO IN VETRINA

RIVOLUZIONE A JESOLO,  
DOPO TRENT'ANNI  
AQUALANDIA DIVENTA

# Caribe Bay



**U**na spiaggia di sabbia finissima, migliaia di palme e mare cristallino, esattamente come ai Caraibi. Ma con l'aggiunta di attrazioni, spettacoli, natura, come da nessun'altra parte è possibile trovare. Non è necessario prenotare un volo intercontinentale per trovare tutto questo: basta raggiungere il cuore di Jesolo per tuffarsi in un mondo di divertimento che non conosce età. È Caribe Bay, il Parco a tema acquatico premiato per undici volte come il migliore d'Italia ai Parksmania Awards e inserito tra i dieci parchi migliori al mondo. Questa oasi che regala emozioni indescrivibili, dopo trent'anni di attività ha iniziato una nuova vita, cambiando nome e evolvendosi nell'aspetto e crescendo ulteriormente come offerta di intrattenimento. Così lo storico Aqualandia, uno dei parchi tematici più grandi, frequentati e premiati d'Europa, nell'estate 2019 ha accolto gli ospiti sotto la nuova insegna di "Caribe Bay". "Dall'ormai lontano 1989 di strada ne abbiamo fatta tanta e, con impegno, sacrificio e spirito d'iniziativa imprenditoriale, abbiamo fatto crescere il Parco facendolo diventare quello che oggi vanta undici premi come il migliore d'Italia", spiega Luciano Pareschi, proprietario di Caribe Bay



LA NUOVA SFIDA  
DI LUCIANO PARESCHI  
E CARLA CAVALIERE:  
UNA FORTE  
TEMATIZZAZIONE  
E PROPOSTE INEDITE  
PER IL DIVERTIMENTO  
CHE NON CONOSCE ETÀ



con la moglie Carla Cavaliere. "Per quanto importante, quello dei 30 anni per noi non rappresenta un traguardo o un punto d'arrivo, ma una fondamentale tappa nel nostro percorso di continua crescita. Con questo ambizioso progetto e con la scelta storica che abbiamo deciso insieme di fare, lo dimostreremo". Il 2019 sarà, dunque, ricordato per la decisione destinata a fare la storia, legata al brand e a tutto quello che gli ruota attorno. "Da anni stiamo seguendo un processo di crescita che ci ha portato a prendere la decisione di cambiare il nome - continua Pareschi - per avere un brand ancora più forte e corrispondente a quello che siamo diventati, più spendibile a livello internazionale". Il progetto, infatti, è quello di comunicare che siamo uno dei migliori parchi a tema acquatico a livello mondiale. "Ci stiamo distinguendo dal classico parco acquatico per la forte tematizzazione, per 7 spettacoli al giorno che impegnano 50 artisti ma anche per le attrazioni, uniche nel loro genere, sulle quali abbiamo investito molto". Un brand che risponde perfettamente alle caratteristiche del Parco, diventato a tutti gli effetti una baia caraibica. Basti pensare che quella di Caribe Bay è l'unica piscina con le onde al mondo con la sabbia al suo interno. Ogni anno investimenti importanti, per dare ai suoi ospiti sempre un

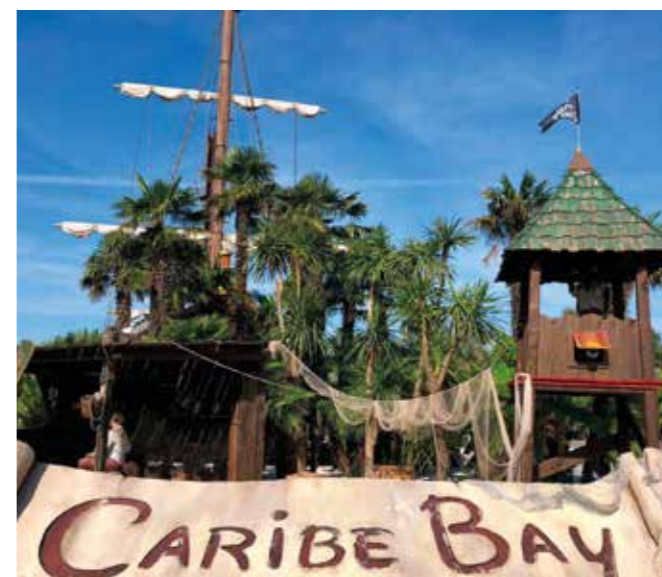
motivo in più per accedere all'immensa struttura. La novità 2019 si chiama Roatan, l'attrazione più lunga del Parco e dedicata a tutti: a chi si vuole rilassare, a chi vuole restare incantato da un'atmosfera caribica, a chi vuole condividere del tempo in compagnia. Roatan non è solo un mondo magico ma anche frutto di un'attenta progettazione. Il team di scenografi del Parco ha realizzato, coordinati da Carla Cavaliere, un'imponente struttura lunga 350 mt che si snoda su un'area di 30.000 mq. Nulla è stato lasciato al caso e sono stati ideati anche dei gommoni in linea con la tematizzazione caribica e piratesca che caratterizza il Parco. Non solo elementi artificiali lungo le sponde di Roatan, perché la natura regna sovrana per portare l'ospite direttamente ai Caraibi: si possono contare ben 500 palme, 2700 tonnellate di sabbia bianca e una ricca vegetazione da far invidia ad un giardino botanico. "E, oltre ad un team di bagnini, vigila sulla incolumità dei nostri ospiti anche una schiera di telecamere subacquee anti-annegamento: perché la sicurezza a Caribe Bay è la priorità". All'interno di Caribe Bay ecco inoltre Laguna de Oro, una spiaggia caraibica dove sorseggiare un cocco all'ombra di una palma, o giocare con le onde del mare cristallino di Shark Bay l'unica piscina a onde



**"SIAMO UNO DEI MIGLIORI PARCHI A TEMA ACQUATICO A LIVELLO MONDIALE E VANTIAMO UNDICI PREMI COME MIGLIORE D'ITALIA"**

al mondo con sabbia anche dentro l'acqua. I Caraibi sono stati teatro di mille avventure di pirati e Battle Intrigo ne è la riprova, tra maestosi galeoni in rovina, resti di un fortino difensivo e cannoni ancora funzionanti per mirabolanti battaglie d'acqua. E se fa caldo non c'è luogo migliore dove rinfrescarsi se non le cascate di Paradise Lagoon. In una lussureggiante foresta sorge

Arena, un grande anfiteatro che accoglie gli ospiti per offrire loro numerosi ed affascinanti spettacoli. Spazio, poi, all'adrenalina, con la possibilità di lanciarsi da Captain Spacemaker lo scivolo più alto d'Europa con una pendenza di 60 gradi, superando facilmente i 100 km/h con un'accelerazione da brivido. Per chi non ha paura del buio c'è Scary



#### I NUMERI DI CARIBE BAY

- 80.000 mq tematizzati (tra cui l'unica piscina al mondo con onde e sabbia anche dentro l'acqua)
- 27 attrazioni (tra cui lo scivolo più alto d'Europa, e la torre fissa di Bungee Jumping più alta d'Europa)
- 7 spettacoli al giorno per ogni fascia d'età
- Animazione: Baby Catch, Alla scoperta dei tesori Maya, scuola di Circo, Limbo
- 10.000 tonnellate di sabbia e 2.500 palme
- 30 anni di storia
- 200 dipendenti

Falls, lo scivolo la cui discesa culmina con un salto di ben 20 metri ad una velocità di 80 km/h o Tortuga Sky, dove l'oscurità è interrotta da luci, suoni ed effetti speciali in grado di far provare emozioni uniche. Jungle Jump è invece una rapidissima discesa che catapulta i suoi avventori nel cielo, mentre il Bungee Jumping che con i suoi 60 metri d'altezza sfida il

coraggio dei più temerari. È possibile anche avventurarsi nell'attraversamento del Ponte Tibetano camminando su un filo a 20 metri d'altezza oppure provare la dura scalata delle pareti del Free Climbing, il tutto con l'ausilio del personale altamente specializzato sempre in grado di garantire la massima sicurezza. Per i più piccoli ci sono, tra le altre

attrazioni, il Laguna Baby con attrazioni acquatiche a misura di bambino, e Funnyland, il Parco nel Parco dedicato ai più piccoli, dove poter diventare un esploratore guidando una jeep nella giungla, sentirsi un archeologo alla ricerca di reperti Maya, domare polipi nella piccola baia e cercare pepite d'oro nella miniera. Ma questo è solo un assaggio di ciò che il

**"VOGLIAMO CONTINUARE AD INVESTIRE E CRESCERE, IL TERRITORIO E GLI OPERATORI DEL SETTORE NE DEVONO ESSERE CONSAPEVOLI"**

Caribe Bay può offrire ai suoi ospiti. "Ma non finisce qui - aggiunge Pareschi - perché stiamo già lavorando senza sosta ai progetti di prossima realizzazione come un grande vulcano, alto 70 metri con vasche idromassaggio panoramiche a 25 e 50 metri, una spettacolare area per concerti e lo scivolo più alto del mondo. Noi stiamo facendo dei sacrifici e sforzi enormi per portare a casa dei risultati minimi. È necessaria, da parte di tutti, una maggiore consapevolezza di come queste attività sono importanti per una località che comunque vive di turismo ma non solo. Guardando al futuro, - conclude Pareschi - noi siamo intenzionati ad andare avanti e continuare ad investire ma vorremmo anche che ci fosse riconosciuto fino in fondo il ruolo che svolgiamo a beneficio di questo territorio".

# VIAGGI, INCONTRI, AGEVOLAZIONI, PREMI E VANTAGGI PER I SOCI



## PAGINE SOCI

**Il portale delle imprese socie BCC.** Pubblicizza gratuitamente l'attività, le promozioni e le condizioni di favore da e per le imprese Socie. Pagine Soci nasce con lo scopo di mettere in relazione aziende e/o professionisti, secondo il principio di mutualità e cooperazione.



**L'Avvocato per i Soci.** È un servizio rivolto alle famiglie e alle imprese iscritte a Libro Soci di Banca Patavina; consiste in una prima consulenza gratuita di un professionista, messo a disposizione dalla BCC, su argomenti di Diritto Civile, Societario, Fallimentare, del Lavoro, delle Successioni. La consulenza è prestata senza alcuna attività di carattere giudiziale e il servizio è sottoposto a Regolamento interno.



**Servizio Informasoci.** Aggiorna periodicamente i Soci sulle principali novità, promuove i prodotti e le iniziative loro riservate ed avvisa sulla programmazione di eventi esclusivi.



**Valore ai tuoi progetti.** È un plafond periodico con cui Banca Patavina premia i Soci che partecipano attivamente alla vita dell'impresa: con il sostegno al patrimonio aziendale (acquisto di quote di capitale sociale), con un'operatività significativa (sottoscrizione di prodotti Bcc) e con la presenza alle Assemblee, agli incontri e agli eventi promossi dalla Banca.

In collaborazione con:



### Terra Patavina e dintorni.

È il periodico di Banca Patavina, lo stesso che state sfogliando in questo momento, in distribuzione due volte all'anno al domicilio dei Soci: voce della vita bancaria, dei Soci e delle Comunità in cui la BCC opera, attraverso dossier approfonditi e interviste ai "Soci in Vetrina".

## Incontri in-formativi



Sono in programma, entro fine 2019, quattro serate offerte ai Soci dedicate all'educazione finanziaria e previdenziale, con l'obiettivo di sviluppare le conoscenze di base in tema di pianificazione finanziaria e previdenziale. Le sedi sono in corso di individuazione nel Distretto Euganeo-Estense. La partecipazione è gratuita per il socio e un accompagnatore. Prenotazione presso gli Sportelli fino ad esaurimento posti.

## Premi allo studio



Nel mese di novembre si svolgerà la 23ª edizione dell'evento "Premi allo Studio", la 3ª per Banca Patavina. Saranno invitati a partecipare con le loro famiglie tutti i giovani studenti che nell'anno scolastico e accademico 2018-2019 si sono distinti per meriti scolastici (Regolamento e Bando di ammissione sono disponibili per la consultazione alla sezione Soci/Vantaggi del sito [www.bancapatavina.it](http://www.bancapatavina.it)). L'iniziativa prevede, oltre all'assegnazione del Premio in denaro, la partecipazione di un testimonial che si è distinto per meriti letterari o sportivi e la consegna di una copia omaggio, a tutti gli studenti premiati, di uno dei libri vincitori della VI Edizione del Premio Letterario Sportivo MEMO GEREMIA – Città di Padova.

## Gite e viaggi

Ecco alcune foto delle principali iniziative socio-culturali organizzate da Banca Patavina nel 2019 a cui hanno partecipato circa un centinaio di soci: Mosca e San Pietroburgo, Venezia nella notte del Redentore, Napoli e alla Reggia di Caserta... Per pubblicare le tue foto nel prossimo numero di *Terra Patavina e dintorni*, scrivi a [soci@bccpatavina.it](mailto:soci@bccpatavina.it)



Resta aggiornato su vantaggi e iniziative per i Soci: [www.bancapatavina.it](http://www.bancapatavina.it)

## A Natale un libro per i Soci

"C'erano una volta le osterie". Per secoli sono state luoghi privilegiati della vita sociale, dove la gente si incontrava, discuteva e naturalmente mangiava e beveva. Le osterie hanno rappresentato nel tempo uno spazio di aggregazione importante nel contesto comunitario di città e paesi veneti, ambiti talora giudicati negativamente, come spazi di "perdizione", dove il vino e la carne potevano anche traviare l'onestà e il retto costume dei padri di famiglia. Di quelle osterie oggi rimane poco; per questo è importante recuperare la memoria, cercando di coglierne i contorni sociali e le valenze culturali di costume. È questo l'obiettivo della prossima iniziativa editoriale di Banca Patavina, che, per le festività di fine anno 2019, proporrà un volume dedicato appunto alla storia e all'attualità delle osterie venete e padovane.



**-20%**

**Commissioni.** I Soci beneficiano di uno sconto del 20% sulle principali spese e commissioni standard della Banca.



**Credito.** Nelle operazioni di credito al consumo e mutui casa i Soci beneficiano di una riduzione del tasso standard e/o delle spese collegate. I finanziamenti alle Imprese prevedono tassi esclusivi per i Soci e la riduzione delle spese connesse all'erogazione.



**Monetica.** Ogni Socio ha diritto gratuitamente alla prima carta di debito BCC Cash o alla prima carta Prepagata Tasca. Privati e aziende possono beneficiare di una Carta di Credito Cooperativo a canone ridotto del 50%. Altri vantaggi con l'App MyCartaBCC, Ventis.it, il portale per lo shopping on line firmato CartaBCC.

**Risparmio e Previdenza.** Sono riservati ai Soci più cooperativi sconti, agevolazioni e bonus sui prodotti a catalogo del comparto previdenziale, assicurativo e del risparmio gestito. In collaborazione con: BCC Assicurazioni, BCC Risparmio&Previdenza, Arca Assicurazioni e Itas Vita.



**Conto per le PMI.** È un conto semplice ed economico, completo di un ampio pacchetto di servizi inclusi, di operazioni gratuite e diversificato nelle linee Business, Business Plus e Business Large. Ai Soci BCC sono riservati ulteriori riduzioni del canone trimestrale e delle spese per servizi accessori.

**+15bp**

**Depositi.** Una maggiorazione del tasso di remunerazione dei depositi vincolati, sotto le varie forme, fino a 15 basis point rispetto ai non Soci.

# L'evoluzione del ruolo delle Banche di Credito Cooperativo

“L'evoluzione del ruolo delle Banche di Credito Cooperativo nella complessità dell'attuale sistema” è il titolo del convegno organizzato a Roma lo scorso 3 giugno, in Senato, su iniziativa del senatore Antonio De Poli, a cui ha partecipato attivamente Banca Patavina.

“Affrontiamo il tema delle banche locali - ha esordito il senatore De Poli - se c'è infatti una specificità delle Banche di Credito Cooperativo è proprio la contiguità col territorio. Come sappiamo a livello nazionale è stato avviato un complessivo processo di riforma del sistema bancario che ha riguardato in primis le Banche di Credito Cooperativo. Un'eventuale riforma della riforma non può non tenere conto del fatto di dover tutelare un sistema bancario come quello cooperativo che svolge un ruolo peculiare e insostituibile, lontano dai rischi della finanza speculativa e soprattutto vicino alla vita reale, e alle esigenze dell'economia reale, di famiglie e piccole imprese”.

Il Presidente di Banca Patavina, Leonardo Toson, ha ricordato che “stiamo affrontando un periodo di grande cambiamento in 125 anni di storia della nostra banca. Nella costituzione del gruppo abbiamo mantenuto le nostre prerogative di autonomia. La riforma legislativa ha risvegliato un interesse anche nei confronti delle nostre banche. Noi vogliamo tenere il collegamento con il territorio e l'attenzione per la persona che ci distingue”.

Sergio Gatti, Direttore Generale di Federcasse, si è soffermato sui numeri, sullo stato attuale della riforma e sugli aspetti da migliorare. “Le BCC non hanno avuto bisogno di assistenza pubblica e hanno avuto la capacità di attrarre la fiducia dei territori, tanto che nel decennio 2008-2018 il numero dei soci è cresciuto del 37 per cento. Un risultato notevole, proprio nella fase in cui si metteva in discussione la fiducia verso le banche. È cresciuto anche il numero di Comuni in cui l'unica presenza di uno sportello bancario è quella del Credito Cooperativo. Una forma di mutualità che è un contributo fondamentale e attuale per frenare lo spopolamento. Le risorse e i risparmi dei territori vanno a vantaggio dello sviluppo e della tutela di quelle comunità, tanto che le quote di mercato sono cresciute per artigianato e piccole imprese. Quasi un quarto dei crediti erogati in Italia a piccole imprese di artigianato e manifattura vengono dalle BCC, il 21 per cento al turismo e il 20 per cento all'agricoltura.

Ecco che la banca di comunità è protagonista anche in una fase difficile. Maggiore stabilità e maggiore competitività sono gli obiettivi della riforma, per essere più efficaci sotto il profilo mutualistico. La riforma è in pieno svolgimento ed è molto impegnativa, ma è impensabile bloccare l'aggregazione in gruppi. Ci stiamo impegnando affinché la natura mutualistica non sia stravolta dalla normativa Basilea 4. Chiediamo un modello di vigilanza adeguato affinché la norma che nasce per altri rischi, anche in termini dimensionali, non appiattisca ma renda più stabile e competitiva la forma del gruppo bancario”.

Donatella Conzatti, membro della Commissione Finanze e Tesoro del Senato, ha seguito da vicino la riforma. “Sappiamo che dobbiamo lavorare con grande accuratezza perché vogliamo rendere queste banche “glocali”. Confermo la massima disponibilità a collaborare con il Gruppo Bancario Iccrea e Federcasse per trovare una soluzione anche sul tema della vigilanza. Lo stesso Governatore della Banca d'Italia Visco si è dimostrato molto sensibile e attento al tema. Le regole europee possono essere modificate ma non si torna indietro, è una direzione alla quale non ci si può sottrarre, siamo inseriti in un mondo globale e in regole europee”.

Alberto Bagnai, Presidente della Commissione Finanze e Tesoro in Senato, ha ripercorso le tappe della riforma del Credito Cooperativo e ricordato le perplessità messe in luce nei mesi scorsi: “La nostra preoccupazione fondamentale è l'indirizzo che va verso una estrema concentrazione del mondo bancario. In Europa non si tutela in modo esplicito il mondo del credito del territorio. In commissione abbiamo iniziato un faticoso ma interessante confronto con l'autorità di vigilanza per introdurre dei miglioramenti senza creare dei deragliamenti del treno in corsa della riforma. Quando si parla di stabilità finanziaria nessuna banca è troppo piccola per non creare dei problemi e intaccare quel bene fondamentale che è la fiducia. Occorre rivendicare questa capacità di aver saputo esprimere un sistema bancario resistente. Non c'è nessun motivo per appiattirsi oggi su assetti normativi e di business che non ci appartengono”. In conclusione il Direttore Generale di Banca Patavina, Gianni Barison, ha confermato la disponibilità a collaborare sulla gestione della vigilanza. “Mi rendo conto di quanto è complesso legiferare su questa materia ma credo in modo convinto che questi gruppi bancari fossero necessari. Alla politica chiediamo di coltivare l'affermarsi di questi gruppi locali. La riforma, arrivata in un momento di crisi, è stata particolarmente impegnativa, ma era necessario fare gruppo per poter competere con i mercati odierni e trasmettere ai soci e clienti la sicurezza e la tranquillità che oggi sono merce rara nei mercati finanziari. Chissà mai che la politica riesca a fare quello che avremmo auspicato, ovvero un gruppo unico del Credito Cooperativo italiano”.



IN SENATO  
LA GIORNATA  
DI STUDIO CON  
LA COMMISSIONE  
FINANZE - TESORO  
E FEDERCASSE  
SULLA RIFORMA CHE  
HA RESO LE BCC  
BANCHE "GLOCALI"

 **BANCA PATAVINA**

BANCA ADERENTE AL  
**Gruppo  
Bancario  
Cooperativo  
Iccrea**

# MUTUO PRIMA CASA



**PER ACQUISTO  
RISTRUTTURAZIONE  
COSTRUZIONE  
SURROGHE**

 **Conveniente**  **Sicuro**  
 **Pratico**  **Protetto**

 **VANTAGGI  
PER I SOCI**

Su perizia e istruttoria  
condizioni  
particolarmente  
vantaggiose.

Chiedi informazioni  
al tuo Gestore,  
allo Sportello  
o tramite il sito

**TASSO FISSO  
A PARTIRE DA:**

**0,65%\***

OFFERTA LIMITATA FINO AL 31 OTTOBRE 2019

[www.bancapatavina.it](http://www.bancapatavina.it)

MUTUO PRIMA CASA BCC È UN PRODOTTO BANCA PATAVINA CHE FA PARTE DELLA LINEA DI CREDITO PER LE FAMIGLIE CREDISUBITO

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali volto a promuovere i prodotti e i servizi della Banca. Offerta soggetta a scadenza. \*Tasso fisso 0,65%. Esempio di calcolo su finanziamento di 100.000,00 €, pari al 50% del valore dell'immobile, considerando una spesa per incasso di rata di 2,00€, una durata di 120 mesi, spese di servizi accessori e di istruttoria pari a 1.000,00€, imposta sostitutiva pari a 0,25%, polizza incendio e scoppio per tutta la durata del mutuo, taeg 1,15040%. I tassi, i prezzi e le condizioni indicate sono validi sino ad eventuale variazione pubblicata nelle forme di legge e comunque non oltre il 31 ottobre 2019. Il dettaglio delle condizioni è disponibile sul sito internet della Banca [www.bancapatavina.it](http://www.bancapatavina.it) nell'area riservata alla trasparenza e nei fogli informativi disponibili presso tutti i nostri Sportelli.

