



Periodico di informazione della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena  
**Banca Sant'Elena informa**

## 2006: UN BILANCIO POSITIVO

L'energia alternativa attrae le imprese

Oltre 300 alunni al progetto per le scuole

*Nel rispetto dell'ambiente stampiamo su carta riciclata ♻️*

Anno 4 num. 2 - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale -D.L. 353/2003  
(conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art.1, comma 1, DCB PD -

agosto 2007



# Acquisto testi scolastici a tasso zero



Per i Soci e i Clienti della Bcc di Sant'Elena

*Se Vostro figlio frequenta la scuola media (inferiore o superiore)  
potete acquistare libri o materiale scolastico e pagare  
in tutta tranquillità in 10 rate mensili senza interessi.  
(TAN 0; TAEG 0)*

*Sarà sufficiente presentare in banca  
il certificato d'iscrizione a scuola.*

Il presente documento è da considerarsi esclusivamente un messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Le condizioni contrattuali sono riportate nei fogli informativi a disposizione del pubblico presso le filiali della banca.



# Semestrale in netta crescita per la BCC di Sant'Elena

Francesco Marchesini  
Presidente della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena



La nostra Banca è vicina all'economia reale, vicina agli imprenditori che lavorano per sviluppare la propria impresa creando lavoro e ricchezza per la comunità e vicina alle famiglie

**G**razie anche al buon momento economico che sta vivendo l'economia veneta e padovana e alla capacità della Banca di essere presente sul mercato, il risultato economico dei primi sei mesi del 2007 è molto positivo. L'utile netto risulta infatti superiore di quasi il 75% rispetto a giugno 2006, il risultato lordo di gestione del 67%. Il buon risultato è legato alla crescita delle tradizionali componenti positive di reddito, il margine di interesse ed i ricavi da servizi e al contenimento dei costi gestionali che, seppure in aumento in valore assoluto, risultano percentualmente più contenuti rispetto all'incremento del volume di affari espresso dalla Banca.

Non si tratta solo di una crescita reddituale: la raccolta diretta fa segnare a fine giugno 2007 un incremento superiore all'11,6% rispetto a giugno 2006 mentre gli impieghi evidenziano una crescita di circa il 14%.

È un dato, questo, particolarmente significativo: la Banca ha la fiducia dei propri soci e clienti e dà fiducia ai propri soci e clienti. Essa è vicina all'economia reale, vicina agli imprenditori che lavorano per sviluppare la propria impresa creando lavoro e ricchezza per la comunità e vicina alle famiglie. Senza promesse di rendimenti eclatanti o proposte eccezionali su singoli prodotti, ma con la consapevolezza che il complesso delle condizioni riservate negli anni alla nostra clientela è sempre tra i più convenienti del mercato. Essa è lontana, quindi, da un modo spregiudicato di fare finanza e dalle crisi finanziarie che da diverse settimane stanno mettendo sotto pressione i mercati.

Proprio in questi giorni è stata resa operativa la nuova Succursale di Padova Mandria, alla quale dedicheremo lo spazio adeguato nel prossimo numero della rivista. È la prima delle tre aperture previste nel piano strategico approvato nel corso del 2006 e valido fino al 2009, anno in cui per la nostra Banca ricorrono i 110 anni dalla fondazione; l'apertura in Sant'Angelo di Piove di Sacco, già autorizzata dalla Banca d'Italia, avverrà nella prossima primavera e sono in corso ulteriori iniziative per il miglioramento della rete degli sportelli.

Un ultimo dato mi preme sottolineare: nel corso del 1° semestre 2007 sono entrati a fare parte della nostra compagine sociale 238 nuovi Soci, quasi il 12% in più rispetto alla fine del 2006. Anche ai Soci il Consiglio di Amministrazione sta dedicando le proprie energie per mettere a punto una serie di iniziative che possano favorire la conoscenza e la partecipazione alla vita della Banca.

## *dedicato all'ambiente*



### **LEASING ENERGETICO**

**E' nata la formula Leasing dedicata alle energie rinnovabili** per offrire più opportunità alle imprese che scelgono di dare valore all'ambiente.

Con Energetico, Banca Agrileasing finanzia l'acquisizione di tutti gli impianti destinati alla produzione di energie alternative: da quelli fotovoltaici a quelli a biogas o di riconversione delle biomasse. La produzione di energia amica dell'ambiente può godere di una via privilegiata per l'accesso ai finanziamenti.

Per Banca Agrileasing è un modo per premiare l'impegno e la responsabilità e dare il proprio contributo al rispetto di un patrimonio comune.

**Ripensare l'impresa.**

Energetico è anche un'occasione per ripensare il modo di fare impresa. Oltre alle aziende direttamente impegnate nel campo dell'energia, possono accedere alla formula anche quelle che intendono installare impianti di energia alternativa per far fronte alle proprie esigenze produttive. Perché il rispetto per l'ambiente è anche questo: realizzare le proprie attività in modo più etico e attento alle esigenze del mondo in cui tutti viviamo.



Anno 4 - Numero 2  
Spedizione in abbonamento postale 45%  
Distribuzione gratuita

Editore: Tipografia Gotica Snc di L. Faggin & C.  
N. iscrizione ROC: 11789

Direttore Responsabile: Toni Grossi

Foto: Bettella - Padova - via Dell'Orna, 28  
www.fotobettella.it

Progetto grafico: Syn Padova - Via Manzoni, 96  
Tel. 049.80.22.101 - Fax 049.75.79.15  
www.synart.net - e-mail: syn@synart.net

Stampa: Tipografia Gotica Snc di L. Faggin & C.  
Padova - Via Lussemburgo, 40

Autorizzazione del Tribunale di Padova  
num. 1870 del 02/01/2004

Stampato su carta riciclata

## sommario

**3** Editoriale  
Semestrale in netta crescita  
per la BCC di Sant'Elena

**7** Speciale Assemblea  
Oltre 4 milioni di utili  
Una banca in salute



**30** Voci del territorio, solidarietà  
Un fuoristrada (anche)  
per la vita  
Una nuova scuola  
per la crescita del Ghana



**32** Sant'Elena per la cultura  
La lezione di ciò  
"che non si compra"



**34** Voci del territorio, scuola  
L'insieme delle cose  
aiuta a crescere

**36** Voci del territorio, sport  
La forza in pista  
Monteortone, 30 anni di storia



**38** Glossario  
Fondi di investimento  
(seconda parte)

**14** Dossier  
È ormai alle porte  
un futuro "alternativo"  
anche per le imprese

**18** Adesso l'energia è un po'  
più libera

**20** L'energia di casa nostra è  
la più costosa d'Europa

**21** Sorgerà nella Marca  
l'impianto fotovoltaico  
più grande d'Italia

**23** Il fascino crescente  
del fotovoltaico

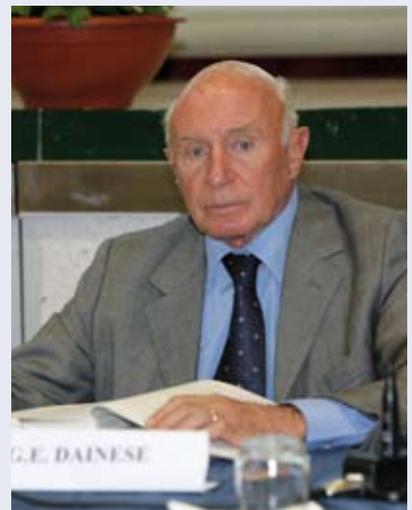
**25** C'è chi risparmia puntando  
sui muri

**26** Un milione di euro  
per il risparmio energetico

**28** Smaltimento intelligente  
dei cellulari da buttare

**29** L'auto a metano  
vantaggio doppio

In copertina: Padova, Villa Armistizio





Approvato all'unanimità dall'Assemblea il Bilancio di esercizio 2006. Confermato l'andamento di crescita e di espansione della Banca. Dai soci l'indicazione chiara a continuare sulla strada intrapresa

## Oltre 4 milioni di utili Una banca in salute

Una presenza  
territoriale  
sempre rilevante  
per l'economia  
padovana  
soprattutto  
per le famiglie  
e le piccole  
imprese  
Molta attenzione  
anche all'ambito  
sociale  
con il sostegno  
a iniziative  
di volontariato  
In crescita  
la domanda  
dei clienti

**U**n utile netto di oltre quattro milioni di euro: si è chiuso con tale positivo risultato il bilancio 2006 della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena, presentato e approvato all'unanimità dai soci nel corso dell'annuale Assemblea, che si è svolta domenica 27 maggio, al Centro Congressi "Alexander" di Abano Terme.

Un consuntivo "rinnovato" in linea con i principi contabili internazionali (IAS) che, nonostante la contrazione del risultato d'esercizio rispetto all'anno precedente, dovuta essenzialmente alla contabilizzazione nel 2005 di componenti straordinarie positive di reddito, conferma il trend positivo di crescita dell'istituto bancario padovano.

In effetti il dettaglio delle singole voci di bilancio danno un quadro positivo

Ripartizione contributi erogati ad associazioni ed enti	(valori in €)	
	2006	2005
Assistenza e volontariato, sanità e interventi umanitari	53.120	40.301
Scuola e cultura	34.605	36.504
Istituzioni locali	53.045	42.179
Enti religiosi	64.400	35.250
Sport ed attività ricreative	59.270	53.065
<b>Totale</b>	<b>264.440</b>	<b>207.299</b>

Ripartizione degli impieghi (escluse le sofferenze)		
	2006	2005
<b>Impieghi totali</b>		
Impieghi a breve	25,30%	27,03%
Impieghi a medio/lungo termine	74,70%	72,97%
<b>Totale</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>Impieghi a medio/lungo termine</b>		
A tasso fisso	8,18%	8,71%
A tasso variabile	91,82%	91,29%
<b>Totale</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>Nuove erogazioni a medio/lungo termine</b>		
A tasso fisso	9,71%	
A tasso variabile	90,29%	
<b>Totale</b>	<b>100,00%</b>	





Incremento  
della raccolta  
diretta  
Le famiglie  
ancora votate  
al risparmio

#### Impieghi per settore di attività economica

	2006	2005
Famiglie	45,87%	46,61%
di cui consumatrici	34,40%	33,79%
di cui produttrici	11,47%	12,82%
Società non finanziarie	52,86%	51,96%
Amministrazioni pubbliche	0,27%	0,92%
Altri	1,00%	0,51%
<b>Totale</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

dell'andamento della BCC.

La raccolta "diretta" (quella cioè derivante dai depositi di soci e clienti) ha segnato nel 2006 un incremento del 13,73%, toccando quota 560 milioni di Euro. Il settore che maggiormente ha contribuito a portare risparmi nelle casse della Banca è stato ancora una volta quello delle famiglie, che rappresenta l'89% della raccolta complessiva.

Particolarmente interessante il capitolo riguardante gli impieghi, una delle voci del bilancio della BCC che indica in maniera puntuale, non soltanto l'atteggiamento di apertura dell'Istituto nei confronti dell'economia locale, ma anche lo stato di salute delle imprese e delle varie attività.

Gli impieghi lordi verso la clientela della Banca, nel 2006, sono stati oltre 488 milioni di Euro, con una crescita del 11,71%, superiore al resto del sistema



Gli impieghi  
a lungo termine  
in crescita  
Giovani coppie  
"attratte"  
dalla casa

bancario nel suo complesso.

"La componente a medio e lungo termine - spiega il Presidente della Banca, Francesco Marchesini - risulta essere il fattore principale di crescita degli impieghi alla clientela. Il comparto mutui, infatti, con un aumento di 45,09 milioni, evidenzia un balzo molto significativo. Non è certo casuale che proprio gli impieghi "lunghi" rappresentino oltre il 74% del totale dal momento che sono sempre più le famiglie, le giovani coppie che accedono a prestiti soprattutto per soddisfare le loro esigenze abitative".

Tale significativa componente, sommata ad una certa ripresa degli impieghi a




**Raccolta per settore di attività economica (composizione percentuale)**

	2006	2005
Famiglie	89,04%	90,14%
di cui consumatrici	77,87%	80,88%
di cui produttrici	11,17%	9,26%
Società non finanziarie	8,75%	8,10%
Amministrazioni pubbliche	0,34%	0,15%
Altri	1,87%	1,61%
<b>Totale</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>



La significativa  
ripresa locale  
delle piccole  
imprese e  
dell'occupazione

breve, nell'ultima parte dell'anno, è segno di una ripresa dell'economia locale, dopo un periodo di stasi.

“Anche nel nostro territorio - aggiunge il Presidente - nel corso dell'anno passato la ripresa dell'industria ha dato i suoi frutti soprattutto nel quarto trimestre. Tale trend positivo ha interessato anche le piccole imprese. Il tutto con ripercussioni incoraggianti sull'occupazione. Per questo la Banca ha dovuto far fronte ad una crescente domanda di finanziamenti”.

Nel 2006, la BCC di Sant'Elena, come previsto dallo Statuto ma soprattutto

**Raccolta diretta per forme tecniche  
(valori in milioni di €; variazioni assolute e percentuali)**

	2006	2005	Variazioni	
			assolute	percentuali
Conti correnti passivi	208,18	201,76	6,42	3,18%
Depositi a risparmio	75,56	80,40	-4,84	-6,02%
<b>Raccolta a vista</b>	<b>283,74</b>	<b>282,16</b>	<b>1,58</b>	<b>0,56%</b>
Certificati di deposito	40,13	27,50	12,63	45,93%
Prestiti obbligazionari	194,50	146,31	48,19	32,94%
Pronti conto termine	40,67	35,37	5,30	14,98%
<b>Raccolta a termine</b>	<b>275,30</b>	<b>209,18</b>	<b>66,12</b>	<b>31,61%</b>
Altra raccolta	1,05	1,15	-0,10	-8,69%
<b>Raccolta diretta</b>	<b>560,09</b>	<b>493,49</b>	<b>67,60</b>	<b>13,73%</b>





### UN NUOVO SPORTELLO ATTIVO ALLA MANDRIA DI PADOVA

L'ottimizzazione della "copertura territoriale" della Banca nel padovano è uno degli obiettivi prioritari del Piano strategico aziendale. In proposito la BC di Sant'Elena si propone, entro il 2009, di aprire tre nuovi sportelli, nella logica di intensificare la propria presenza nelle tre aree decisive per la banca stessa, vale a dire l'Atestino-Monselicense, Padova e la zona di Legnaro, il bacino Eganeo.

Tali obiettivi sono già in parte realtà. Ai primi di settembre, infatti, sarà reso operativo lo sportello della Mandria, una collocazione importante, perché chiude un ambito nel quale la BC è già attiva con le succursali di Abano e di Padova (in particolare Guizza).

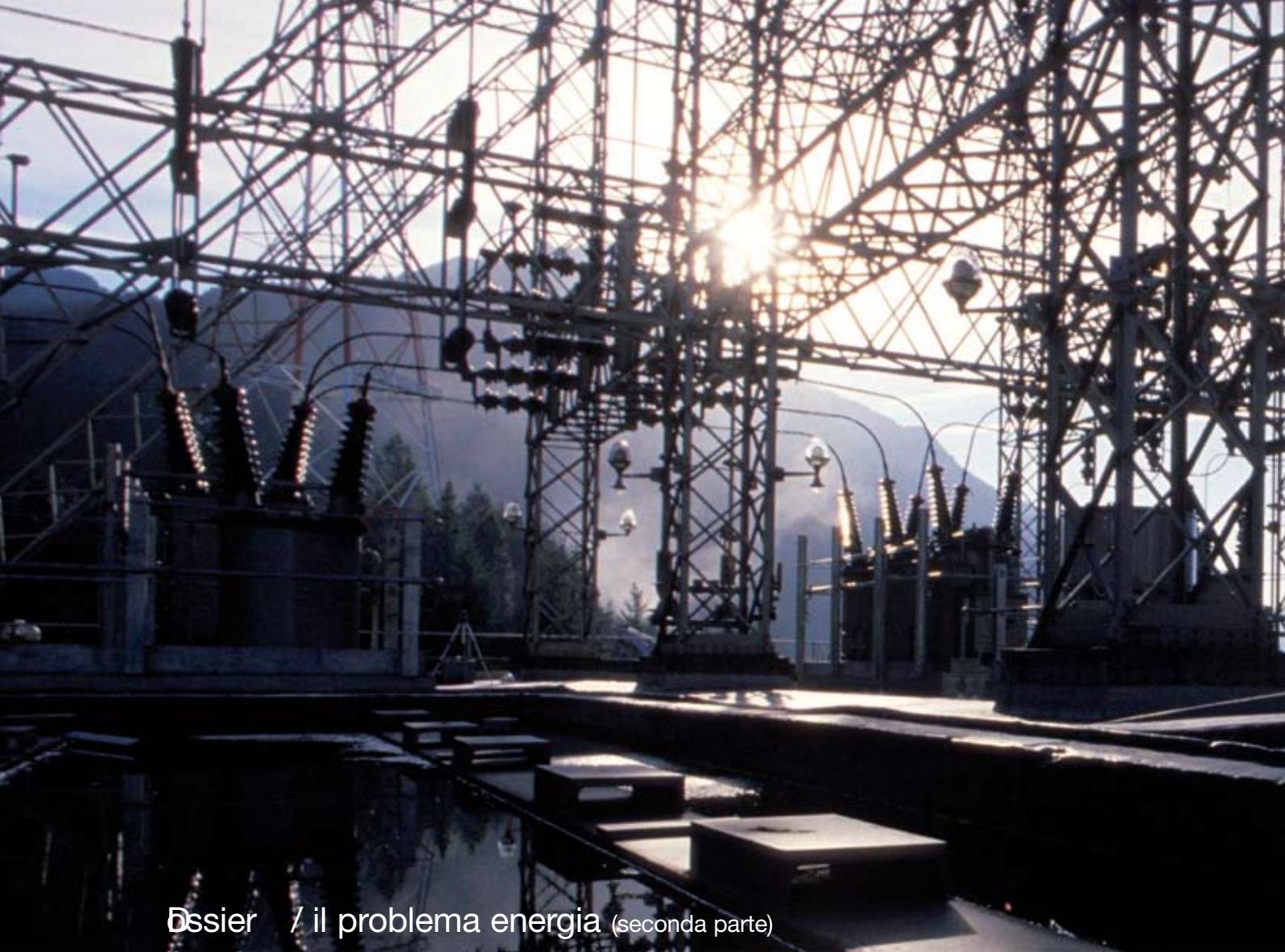
Una seconda tappa sarà poi rappresentata dalla nuova sede di Sant'Angelo di Piove, la cui apertura è prevista per i primi mesi del 2008

secondo *mission* e tradizione, ha continuato il suo impegno "sociale" al servizio del territorio in cui si trova ad operare. Complessivamente sono stati erogati contributi per oltre 264 mila Euro (208 l'anno precedente), che sono andati al mondo sportivo, dell'associazionismo, del volontariato, della cultura, oltre che alle istituzioni locali.

Infine un ultimo sguardo alla struttura organizzativa. La BCC di Sant'Elena è attualmente presente nel territorio padovano con 16 sportelli; 141 gli addetti (5 in più dell'anno precedente).



“Nell'immediato futuro - conclude Francesco Marchesini - la nostra Banca proseguirà sulla strada finora seguita. Le previsioni per il 2007 indicano una crescita della raccolta leggermente più contenuta, ma un incremento degli impieghi simile a quello fatto registrare nell'anno precedente, in grado di garantire il sostegno della Banca alla crescita dell'economia locale; ciò in relazione anche agli ottimi indicatori patrimoniali e finanziari di cui la Banca dispone”.



Dossier / il problema energia (seconda parte)

# È ormai alle porte un f anche per le imprese

Un (potenziale) mercato di grande interesse  
Decisivo il ruolo degli interventi pubblici

**L**a Legge finanziaria 2007 ha disposto interessanti incentivi per il risparmio energetico, che stanno interessando il mondo delle imprese.

Sono sempre di più, infatti, le aziende anche di impiantistica “tradizionale” che si stanno convertendo all’energia alternativa, anche se non mancano problemi soprattutto per quanto riguarda la formazione, cioè la capacità delle imprese di attrezzarsi professionalmente alle nuove tecniche e ai più moderni impianti.

Come detto, lo stimolo ad aprire questi inediti “fronti” di mercato nasce anche per le imprese, oltre che per i privati, da una serie di iniziative legislative che mirano proprio a incentivare la diffusione delle fonti rinnovabili di approvvigionamento



# uturo “alternativo”

## Tipologie di interventi

Edifici di nuova costruzione e impianti in essi contenuti

Nuova installazione di impianti termici in edifici esistenti o ristrutturazione degli stessi impianti

Sostituzione di generatori di calore

Ampliamenti con un volume superiore del 20% al volume dell'edificio stesso

Ristrutturazioni integrali degli elementi dell'involucro e demolizioni e ricostruzioni in manutenzione straordinaria di edifici esistenti con superficie utile superiore a 1.000 mq

Ristrutturazioni totali o parziali e manutenzioni straordinarie dell'involucro per tutti i casi diversi dai due sopra descritti

Fonte: Anit

energetico. Tra queste iniziative governative spicca la detrazione fiscale del 55% delle spese sostenute per la riduzione delle dispersioni termiche degli edifici (commi 344 e 345 della Finanziaria), l'installazione di pannelli solari per la produzione di acqua calda (comma 346), l'installazione di caldaie a condensazione (comma



347), la costruzione di nuovi edifici ad altissima efficienza energetica (comma 351). Inoltre sono finanziati interventi di carattere sociale da parte degli enti locali per ridurre i costi energetici a carico di soggetti economicamente svantaggiati (comma 364).

Il 29 dicembre 2006 il Governo ha emanato il Dlgs n. 311 che riporta disposizioni correttive ed integrative al Dlgs 19 agosto 2005, n. 192. Queste novità introducono degli elementi di fortissimo interesse per il mercato in quanto, per la prima volta in Italia, siamo in presenza di norme che non impongono limiti o vincoli ma concedono opportunità ai proprietari di immobili e agli operatori.

A ben osservare il contenuto del decreto pone delle questioni molto interessanti:

- in primo luogo, l'ambito di applicazione, che riguarda tutti gli edifici di nuova costruzione e, in caso di ristrutturazione completa, gli edifici di superficie utile superiore a mille metri quadrati;
- in secondo luogo il rispetto di specifici parametri prestazionali;
- in terzo luogo, i destinatari, perché riguarda sia i costruttori, i quali sono tenuti a rilasciare dichiarazioni di

conformità in tema di certificazione energetica per gli edifici nuovi o per le grandi ristrutturazioni, che gli utenti finali - i proprietari - i quali possono procedere ad una "certificazione energetica volontaria" per gli edifici non contemplati dalla norma.

È evidente che tale meccanismo offre molteplici opportunità, in particolare ai proprietari (ricordando che circa l'80% delle famiglie ha l'abitazione di proprietà), ai quali in pratica viene garantito un incremento del valore degli alloggi per le migliori prestazioni energetiche e il conseguente risparmio gestionale, e dunque una valorizzazione del proprio investimento anche in occasione di cessioni, compravendite o locazioni. Chi migliora l'efficienza energetica del proprio edificio pertanto crea valore per la propria abitazione, come d'altronde chi costruisce con criteri di efficienza energetica creerà maggior valore per i propri clienti, e di conseguenza per la propria azienda.

Proprio laddove queste pratiche sono già attive (il caso più eclatante è quello legato a CasaClima, in provincia di Bolzano) si sta realizzando quanto qui prospettato. È un cambiamento epocale, perché modifica l'approccio di

Gli incentivi  
per chi  
costruisce  
all'insegna  
del risparmio  
energetico



mercato e consegna ai proprietari, alle famiglie, un valore spendibile: investire oggi, per risparmiare nella gestione e vendere meglio domani. A tal proposito le proiezioni sul risparmio nella gestione energetica di un edificio, installando un sistema fotovoltaico e utilizzando il nuovo conto energia, consente di rientrare dell'investimento già all'ottavo anno di gestione, come dimostrano gli esempi relativi ad un impianto parzial-



mente integrato sotto i 3 Kwp.

Queste opportunità per l'utente finale si inseriscono all'interno della tematica del risparmio energetico che investe oggi tutti i settori dell'economia. Il risparmio energetico inoltre rappresenta un fattore

di competitività per le imprese essendo connesso alla redditività nel tempo degli investimenti legati alla manutenzione e gestione degli immobili e al loro apprezzamento in termini di valori di mercato. E dunque, non si tratta solo di elementi vincolati al rispetto delle normative, ma ad una vera e propria leva competitiva per le imprese, alcune delle quali già oggi si presentano pronte ad affrontare questa sfida. Tuttavia a fronte di questo interesse, e di una tangibile crescita delle quote di mercato per questo settore, è un mercato ancora all'inizio della sua fase di sviluppo, che dall'entrata in vigore di queste normative specifiche può trovare un opportuno allargamento oltre i confini stretti degli operatori di nicchia. In sostanza il mercato legato alle nuove tecniche costruttive a basso impatto, ad alto coefficiente di benessere e destinate a massimizzare il risparmio energetico, è un mercato che si deve sempre più integrare all'interno delle normali pratiche costruttive edilizie. E ciò può avvenire non solo in ragione delle intuizioni felici di qualche "imprenditore illuminato" o delle richieste pressanti di qualche cliente particolarmente votato alle "novità", ma soprattutto dalle pratiche verranno poste al centro delle regole costruttive, ovvero dei regolamenti edilizi comunali, i quali devono e dovranno sempre più tener conto delle necessità di abbattimento del consumo energetico e della limitazione nella emissione di scorie (basti pensare alle eccessive quantità di CO<sub>2</sub> procapite emessa dalle caldaie per riscaldamento domestico). E molti comuni in questo senso si stanno attivando, promuovendo incentivi e agevolazioni, a volte con premi in cubatura, per chi costruisce secondo modalità sostenibili, orientate al risparmio energetico ed ecocompatibili.



# Adesso l'energia è un po' più libera

**I**n Italia vi sono 227.028 piccole imprese, pari al 5,5% delle aziende, con meno di 20 addetti, che prevedono di cambiare il fornitore di energia nei prossimi sei mesi.

L'orientamento prevalente è proprio quello di cambiare il fornitore dell'energia elettrica (3,3%); seguono le imprese che vorrebbero mutare sia il fornitore del gas che quello dell'energia elettrica (1,8%); solo lo 0,4% delle imprese pensa di cambiare il solo fornitore di gas.

L'orientamento è omogeneo per territorio, ad eccezione del Mezzogiorno dove la quota di imprese disposte al mutamento è superiore di circa tre punti rispetto al Centro Nord.

I dati emergono da un sondaggio promosso da Confartigianato, per verificare la propensione delle piccole imprese a sfruttare le opportunità dell'apertura del mercato dell'energia elettrica che è scattato dal 1 luglio.

Attualmente l'83,3% delle imprese italiane con meno di 20 addetti, pari a 3.438.440 unità produttive, opera ancora sul mercato vincolato dell'energia.

Mentre l'8,6% delle piccole ditte - pari a 354.989 aziende - opera già sul mercato libero. Di queste, 297.200 sia in quello dell'energia elettrica che del gas, mentre 37.150 aziende operano esclusivamente sul mercato libero del gas.

La permanenza delle imprese sul mercato vincolato è minore per il comparto manifatturiero (78,3%), mentre oscilla attorno all'85% nelle costruzioni e nei servizi. La quota di imprese in merca-

Aperto  
il mercato  
dei fornitori  
Già molti  
Imprenditori  
disponibili  
a cambiare



### Piccole imprese e mercato libero dei beni energetici

Sondaggio condotto tra il 22/05 e l'8/06 2007 - imprese fino a 20 addetti

rapporto con il mercato	stima totale imprese tra 1-20 addetti	%
Opera su mercato libero per l'energia elettrica	354.989	8,6
Opera su mercato libero per il gas	37.150	0,9
Opera su mercato libero per entrambi	297.200	7,2
Opera su mercato vincolato per entrambi	3.438.440	83,3
<b>Totale Imprese 1-20 addetti</b>	<b>4.127.779</b>	<b>100,0</b>

Elaborazione Ufficio Studi Confartigianato su dati ISTAT e Osservatorio Congiunturale

### Cambio di fornitore di energia negli ultimi due anni da parte delle piccole imprese

Sondaggio condotto tra il 22/05 e l'8/06 2007 - imprese fino a 20 addetti

rapporto con il mercato	stima totale imprese tra 1-20 addetti	%
Si, di energia elettrica	288.945	7,0
Si, del gas	33.022	0,8
Si, di entrambi	90.811	2,2
No, di nessuno	3.719.129	90,1
<b>Totale</b>	<b>4.127.779</b>	<b>100,0</b>

Elaborazione Ufficio Studi Confartigianato su dati ISTAT e Osservatorio Congiunturale

### Intenzione delle piccole imprese di cambiare entro l'anno fornitori di energia

Sondaggio condotto tra il 22/05 e l'8/06 2007 - imprese fino a 20 addetti

rapporto con il mercato	stima totale imprese tra 1-20 addetti	%
Si, di energia elettrica	136.217	3,3
Si, del gas	16.511	0,4
Si, di entrambi	74.300	1,8
No, di nessuno	3.900.751	94,5
<b>Totale</b>	<b>4.127.779</b>	<b>100,0</b>

Elaborazione Ufficio Studi Confartigianato su dati ISTAT e Osservatorio Congiunturale

### Livello dei prezzi energia elettrica per piccole imprese

Prezzi comprese accise ed esclusa IVA - valori al 07/2006 - prezzi in €/100 kWh

	30 MWh	50 MWh	160 MWh	1,25 GWh	2 GWh
Italia	16,84	17,41	15,36	14,36	13,96
UE 27	13,25	13,01	11,47	9,80	8,94
<b>Gap Italia-UE (%)</b>	<b>27,1</b>	<b>33,8</b>	<b>33,9</b>	<b>46,5</b>	<b>56,2</b>

Elaborazione Ufficio Studi Confartigianato su dati Eurostat

to libero è omogenea sul territorio, ad eccezione del Nord Est in cui la quota di ditte che lavora sul vincolato è inferiore di circa tre punti rispetto alla media nazionale.

Il 9,9% delle piccole imprese ha cambiato fornitore nell'ultimo biennio.

“Ad di là delle intenzioni manifestate dalle imprese - sottolinea la vicentina

Daniela Rader, Delegata nazionale di Confartigianato al settore Ambiente ed Energia - il 1 luglio costituisce un'occasione importante per consentire agli imprenditori di iniziare a ridurre i costi dell'energia”.

Infatti, secondo l'Ufficio studi di Confartigianato, anche nel 2006 l'Italia ha mantenuto il primato negativo in Europa per la bolletta elettrica più costosa a carico delle imprese. Le piccole imprese italiane, infatti, pagano l'energia tra il 27,1% e il 56,2% in più rispetto alla media UE. A subire i prezzi più alti d'Europa sono le piccole imprese italiane “energivore”, vale a dire quelle che consumano da 1,25 GWh a 2 GWh di energia l'anno.

Un'azienda che consuma fino a 2 GWh l'anno paga l'energia 13,96 euro per 100 kWh, a fronte del prezzo medio europeo di 8,94 euro per 100 kWh.

Il pessimo record italiano sul fronte del “caro prezzo” dipende soprattutto dal mancato completamento della liberalizzazione del mercato dell'energia. Per dimostrarlo, Confartigianato ha confrontato i prezzi dell'energia elettrica al netto delle imposte nei 7 paesi europei (Austria, Danimarca, Grecia, Irlanda, Lussemburgo, Portogallo e Polonia) che non producono energia elettrica con il nucleare.

Risultato: il costo dell'energia, escluse le tasse, in Italia rimane più elevato tra il 36,7% e il 61,8% rispetto ai sette paesi ‘no nuke’. “Anche questo dato - sottolinea Daniela Rader - suggerisce la necessità di riforme strutturali che aprano alla vera concorrenza i settori dell'elettricità e del gas, che puntino sull'efficienza energetica e sull'uso di fonti rinnovabili, e che consentano di ridurre e riequilibrare la pressione fiscale sul prezzo dell'energia”.

# L'energia di casa nostra è la più costosa d'Europa

**Maggiore costo energia elettrica in Italia rispetto B 2**

dati 2005 - settore manifatturiero e costruzioni - prezzi al lordo imposte e al netto di iva

Regione	Consumi (Gwh)	Consumo medio (MWh per impresa)	Maggiore costo per azienda rispetto a media UE (€)	Maggiore costo totale rispetto all'UE (Mln di €)	%
Piemonte	15.718	214,23	8.222	585,4	9,9
Valle D'Aosta	462	140,06	5.43	18,5	0,3
Lombardia	36.424	222,64	8.545	1.426,1	24,1
Liguria	1.956	90,57	3.701	83,3	1,4
Trentino-Alto Adige	2.656	137,61	5.342	102,6	1,7
Veneto	17.117	166,67	6.344	663,0	11,2
Friuli-Venezia Giulia	6.185	274,91	10.603	241,8	4,1
Emilia-Romagna	13.407	163,70	6.231	506,0	8,5
Toscana	10.414	128,57	5.043	398,9	6,7
Umbria	3.541	177,92	6.783	135,7	2,3
Marche	3.686	99,89	4.041	146,3	2,5
Lazio	5.395	58,32	2.455	195,9	3,3
Abruzzo	3.789	155,94	5.926	144,0	2,4
Molise	846	141,05	5.475	32,3	0,5
Campania	5.280	80,37	3.317	217,9	3,7
Puglia	8.646	185,54	7.086	327,4	5,5
Basilicata	1.615	181,49	6.920	60,2	1,0
Calabria	1.022	38,85	1.651	44,4	0,7
Sicilia	7.604	121,86	4.830	306,2	5,2
Sardegna	7.392	210,59	8.069	289,7	4,9
Nord Ovest	54.560	206,67	7.919	2.113,3	35,7
Nord Est	39.366	172,81	6.578	1.513,2	25,5
Centro	23.035	100,02	4.046	876,8	14,8
Mezzogiorno	36.195	131,47	5.157	1.422,1	24,0
Italia	153.155	154,45	5.932	5.925,4	100,0

Elaborazione Ufficio Studi Confartigianato su dati Terna ed Eurostat

L'Italia detiene il triste primato del prezzo dell'energia elettrica più alto d'Europa che fa spendere alle nostre imprese 6 miliardi all'anno in più rispetto alla media dell'Ue a 25 membri.



# Sorgerà nella Marca l'impianto fotovoltaico più grande d'Italia



10.600 mq di pannelli solari sul tetto di due aziende trevigiane

**A**vranno inizio tra breve, nella Marca, i lavori di realizzazione del più grande impianto fotovoltaico italiano. Su un'area di 30.000 metri quadrati di tetti saranno infatti installati pannelli solari per una superficie di 10.600 metri quadrati.

Un'impresa di grande rilevanza sia tecnica che ambientale, che ha come protagoniste due aziende trevigiane: la Metalco Spa di Casteminio di Resana e la Grisport Spa di Castelcuoco, che hanno scelto di installare i pannelli sul tetto dei loro stabilimenti.

L'impianto è stato progettato e sarà realizzato dall'Italian Infocenter, un'impresa leader nel settore delle Energie rinnovabili: Fotovoltaico, Solare termico, Geotermico e Biomassa.

Italian Solar Infocenter opera in un edificio residenziale a Padova costruito negli anni 80, che, trasformato in "Casa passiva", è divenuto centro di informazione e formazione per le energie rinnovabili, aperto anche ai privati cittadini, ma rivolto principalmente alla formazione di tecnici installatori e professionisti del sistema casa, con i quali collabora per valutare le reali convenienze degli interventi per un'edilizia ecosostenibile.

Consistente la produzione energetica che potrà scaturire dall'insieme dei moduli fotovoltaici: 1.680.000 kWh/anno per una potenza di 1,4 Megawatt di potenza complessiva.

Tanto per far comprendere la "potenza" dell'impianto si può citare il fatto che l'energia prodotta dalla nuova realizzazione potrebbe dare autonomia a 540 case abitate da una famiglia di quattro persone.



Sul tema della riduzione dell'emissioni e quindi della valenza ambientale dell'opera basta citare alcuni dati. In 20 anni l'impianto sarà in grado di eliminare: 20.000 tonnellate di Co2, 48 ton-

urbano e recinzioni modulari metalliche, andrà a produrre la quasi totalità dell'energia necessaria per i cicli produttivi: 740.000 kWh annui, grazie ad una centrale fotovoltaica di potenza nominale pari a 650 kWp.

**GRISPORT SPA** dal 1977 produce a Castelcuoco (TV) scarpe sia per il tempo libero che per l'escursionismo e l'antinfortunistica. Andrà a produrre la quasi totalità dell'energia necessaria per i cicli produttivi, 855.000 kWh annui, grazie ad una centrale fotovoltaica di potenza nominale pari a 750 kWp. Entrambi adotteranno moduli al silicio cristallino installati in maniera parzialmente integrata sulle coperture dei propri stabilimenti.

**ITALIAN SOLAR INFOCENTER SRL** che ha sede in Padova, realizzerà gli impianti per un totale di 1.400 kWp, conferendo alla Regione Veneto, ed in particolare alla provincia di Treviso un primato per produzione sostenibile di energia elettrica da fonte rinnovabile e legata alle attività produttive industriali private.

La scelta  
coraggiosa  
di due aziende  
Un progetto  
d'avanguardia



nellate di polveri fini e ossidi pari alla eliminazione di 320 auto all'anno che percorrono 15.000 chilometri. L'attesa di vita dell'impianto si attesta sui 30-40 anni, un tempo sufficiente non solo per ammortizzare completamente la somma ma anche per rendere ampiamente remunerativo l'investimento, che ammonta a 8 milioni di Euro.

**METALCO SPA**, azienda operante dal 1984 a Castelminio di Resana (TV) nel settore della produzione di arredo



# Il fascino crescente del fotovoltaico

## “Il solare spinge”

Grossa spinta al mercato del solare fotovoltaico italiano grazie ai nuovi incentivi in conto energia previsti dal governo. Ad annunciarlo Sergio Benetello, AD del ISCenter, società attiva nelle installazioni fotovoltaiche. "Il nuovo decreto ha molti aspetti positivi: è più semplice e rende il fotovoltaico conveniente e accessibile", spiega Benetello. La normativa prevede incentivi per una durata di 20 anni che vengono corrisposti per l'energia elettrica 'autoprodotta' con i pannelli ecologici. Un impianto per una famiglia tipo costa fra i 12-20 mila euro e si ammortizza in una decina di anni. Per coprire il costo dell'impianto alcuni istituti bancari, tra cui la BCC di Sant'Elena, stanno prevedendo finanziamenti specifici che in pratica azzerano la necessità di disporre di capitale proprio. "Il meccanismo previsto dal nuovo decreto è più simile a quello che esiste in Germania dove il 'conto energia' ha funzionato molto bene; nell'insieme le innovazioni sono interessanti perché si semplifica molto l'iter burocratico e si eliminano il tetto alla capacità installata e le aste di vendita". Proprio il meccanismo delle aste aveva, di fatto, creato diversi problemi. Con il precedente decreto sul fotovoltaico erano state approvate domande per la cifra record di 386 MW di potenza installata ma in realtà, al 31 dicembre scorso, erano entrati in esercizio solo 10 MW. Uno stallo che, secondo Benetello, può essere ricondotto prin-

cialmente "all'iter burocratico molto complesso; inoltre sugli impianti di maggiori dimensioni era previsto un meccanismo di offerta al ribasso che poteva favorire anche operazioni speculative; c'è stato chi attraverso il meccanismo delle aste al ribasso ha impegnato quasi tutto il tetto previsto senza però poi aprire i cantieri". Con il nuovo decreto, la capacità incentivabile è stata portata a 1.200 MW con un



obiettivo nazionale di 3mila MW al 2016. Il problema è che oggi i pannelli che vengono montati sono tutti di produzione estera. "L'auspicio -sottolinea il manager- è che adesso, anche nel nostro paese si sviluppi un'eecoindustria; in Italia, infatti, non esiste una filiera nazionale del fotovoltaico".

## Installatori in allerta

C'è chi ci crede e chi coglie delle opportunità; chi pensa che si tratti



veramente di una svolta e chi segue legittimamente il fiuto di qualche affare. Resta il fatto che il “mercato” delle nuove energie o meglio degli impianti per utilizzare fonti alternative è in rapido movimento.

Il settore in cui la fibrillazione è più alta è indubbiamente quello del fotovoltaico, probabilmente il più semplice da affrontare e il più adatto alle nostre tipologie ambientali.

“Da quando anche lo Stato ha deciso di muoversi in questa direzione – spiega Argeo Alfonso, titolare della ditta di Impianti di Este, una delle più importanti della zona, con una



ventina di addetti – hanno cominciato a piovere le richieste. Bisogna dire che per il momento abbondano soprattutto le domande di preventivi, le realizzazioni sono ancora limitate rispetto all’interesse generale. Ma indubbiamente stiamo parlando di un settore in rapida evoluzione”.

“D’altra parte - continua l’imprenditore estense - per il nostro Paese si tratta di un allineamento con quanto da tempo sta accadendo in altre località soprattutto del Nord Europa. Siamo in ritardo, non vi è dubbio e

questo è un handicap che riguarda sia le aziende del settore, sia gli eventuali clienti”.

*Ma chi sono gli interessati a queste nuove fonti?*

“Diciamo che per lo più riceviamo richieste da imprese; ma anche i privati cominciano a manifestare una certa sensibilità, anche se per loro confronti vi è ancora un problema di costi. Un impianto fotovoltaico esige un intervento economico ammortizzabile in almeno sei o sette anni e quindi si tratta di un investimento che, stante le attuali potenzialità tecnologiche, può ancora spaventare. Chi si sta muovendo decisamente su questo versante sono gli enti pubblici. Scuole, palestre, edifici destinati a servizi per la cittadinanza, tendono ad installare questi impianti innovativi: una buona parte del mercato attualmente sta proprio in questi interventi”.

Manuel e Mattia Michielli hanno un’azienda di impiantistica a Ponte San Nicolò e, anche loro, stanno guardando con attenzione alle “nuove energie”.

La loro storia e il loro modo di affrontare il problema è indubbiamente emblematico.

“Siamo nati con una ditta di impiantistica che potremmo definire tradizionale, ora installiamo anche impianti fotovoltaici. Non è stata una conversione semplice. Abbiamo dovuto informarci, studiare, adeguarci. Tutto ciò comunque non è sufficiente a garantirci la completa autonomia nell’esecuzione di tali interventi, per cui per la fase di progettazione ci affidiamo ad uno studio professionale specializzato proprio in queste opere”.

“La nostra – spiega in proposito l’ingegner Marianna Coradazzi, dello





Studio Solar Fotonica – è una struttura al servizio delle aziende, che si muove in due ambiti precisi: quello della formazione e quello della progettazione. Dal 2005 vi è stato un vero e proprio boom soprattutto nella richiesta di aggiornamento e informazioni: gli impiantisti vogliono conoscere, sapere, adeguarsi. Ma si sta muovendo anche il mercato delle opere: certo i privati che si orientano verso questi nuovi prodotti non sono ancora molti, ma è indubbio che si tratta di una situazione in rapida evoluzione”. “Di certo - commenta Manuel Michielli - non stiamo parlando di operazioni a cui tutti siano disponibili. Occorre avere una cifra iniziale da destinare all’investimento e non tutti sono pronti a tale sacrificio. Anche perché vi sono ancora alcune incertezze sui materiali, sulla loro durata. Insomma stiamo parlando di novità importanti che avranno bisogno di un po’ di tempo per affermarsi e consolidarsi”.

*Il futuro comunque è già prenotato...*

“Su questo non abbiamo molti dubbi, - afferma Argeo Alfonso - ma molto dipenderà dal sostegno che lo Stato darà a questi investimenti. Ultimamente ci si è mossi parecchio in tale direzione. Continuerà ad essere così anche quando le richieste aumenteranno considerevolmente? È una questione importante, quasi decisiva”.



## C'è chi risparmia puntando sui muri

C'è anche chi il problema dell'energia lo affronta in maniera diversa, puntando sui “muri” più che sulle fonti. È questa infatti l'esperienza che sta portando avanti il CaseBioclimatiche Group, un “consorzio” di quattro imprese edili storicamente operanti nel territorio e che da qualche tempo hanno imboccato una strada nuova e decisamente originale per contenere il consumo di energia. “La nostra filosofia - spiega Gianfranco Zelandi, uno dei protagonisti di questa “avventura” - è molto semplice. Puntiamo alla realizzazione di una nuova cultura edilizia per l'abitazione, che unisca la sostenibilità ambientale con la drastica riduzione dei costi energetici (fino all'80%)”.

In sostanza si tratta di costruire case che garantiscano il minor spreco e il mag-

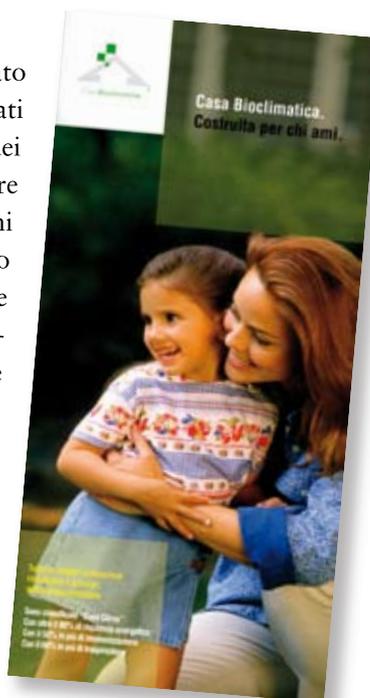
gior contenimento dei consumi. “Il punto di partenza è stato lo studio del rumore. Già, perché noi ci siamo sempre occupati di fare abitazioni silenziose, combattendo soprattutto quei “ponti acustici” che rappresentavano debolezze per avere una casa insonorizzata. Poi abbiamo esteso tali riflessioni anche ai temi termici. Il passaggio decisivo è stato l’incontro con le esperienze sviluppate soprattutto in alto Adige, quelle di Casa Clima, per intenderci. Attualmente noi stiamo realizzando delle opere, ad Abano come ad Albignasego, che rispondono in pieno agli standard di qualità previsti proprio da tale “protocollo” e che garantiscono risparmi energetici sull’ordine del settanta per cento”.

*Il problema è il costo..*

“Non in maniera decisiva. Indubbiamente tali opere, soprattutto per quanto riguarda il materiale e la progettazione, comportano una spesa superiore di circa il venti per cento rispetto ad una realizzazione normale. Si tratta di una spesa iniziale della quale si rientra quanto prima”.

*Ma la clientela è disponibile ad accettare questa proposta?*

“Si tratta di un approccio innovativo, ci rendiamo conto e come tale deve pagare lo scotto della diffusione e della conoscenza. Ma sono sempre di più i cittadini stanchi di abitazioni costruite in maniera “precaria”, con muri che assomigliano a pareti di cartone e che quindi non sono in grado di garantire sicurezza, tranquillità e anche risparmio energetico”.



# Un milione di euro per il risparmio energetico

Un’iniziativa della BCC di Sant'Elena per sostenere chi vuole consumare meno energia

**U**n milione di euro per interventi finalizzati al risparmio energetico: un’iniziativa della Banca di Credito Cooperativo di Sant’Elena. Promuovere il benessere di un territorio vuol dire anche pensare allo sviluppo in termini di sostenibilità, dunque di qualità dell’ambiente.

Per questo, il Credito Cooperativo, da sempre impegnato nella crescita “responsabile” delle comunità nelle quali è nato e opera, ha promosso una serie di iniziative per diffondere l’uso delle energie rinnovabili, attraverso finanziamenti a condizioni agevolate. Le proposte, che vedono unite le Banche di Credito Cooperative italiane, permettono ai cittadini, alle aziende e agli enti pubblici, di realizzare interventi che riguardano il risparmio, l’efficienza energetica e la diffusione delle fonti rinnovabili.



In particolare la BCC di Sant'Elena ha stanziato un plafond a condizioni particolarmente vantaggiose, per dare concreta attuazione al programma condiviso da tutto il "movimento" del Credito Cooperativo.

Il plafond deliberato è di 1 milione di Euro per il finanziamento di soggetti privati che intendano sostituire l'impianto dell'auto con

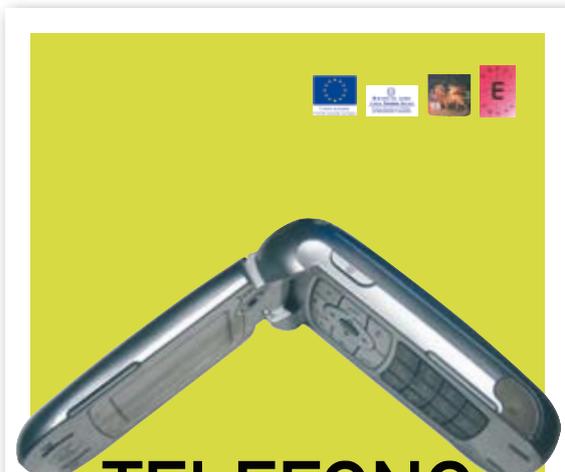
interesse zero e senza spese. Per l'installazioni di impianti fotovoltaici, i clienti potranno beneficiare di un mutuo chirografario, dell'importo massimo di 20.000 Euro (da 12 a 60 mesi), al tasso di interesse indicizzato all'Euribor 3m più uno spread dell'1,00% (soci) e dell'1,20% (non soci) e senza alcuna spesa di istruttoria. Infine, per la ristrutturazione della casa con criteri di "riqualificazione energetica", la BCC di Sant'Elena propone un mutuo



uno a Gpl o a metano, installare pannelli solari e fotovoltaici, ristrutturare la propria abitazione secondo canoni e criteri di "riqualificazione energetica". Per quanto riguarda gli interventi sulle autovetture, la forma scelta dalla Banca di Sant'Elena è quella del "credito veloce", per un importo massimo di 2.000 Euro e durata di 12 mesi, a tasso di

chirografario, per un importo massimo di 25.000 Euro (da 12 a 16 mesi), con tasso di interesse indicizzato all'Euribor 3m più uno spread dell'1,00% (soci) e dell'1,20% (non soci) e in assenza di spese per la pratica. Tutte le richieste di finanziamenti, a valere su questo plafond, dovranno essere presentate entro il 31 dicembre del 2007.

# Smaltimento intelligente dei cellulari da buttare



**TELEFONO CASA**

IL TUO VECCHIO CELLULARE HA ANCORA MOLTO DA DIRE. SE LO DONI POTRÀ ESSERE ANCORA UTILIZZATO PER DARE UNA CASA E UN LAVORO A CHI È IN DIFFICOLTÀ. CERCA IL BOX NELLE COOPERATIVE SOCIALI, NELLE ASSOCIAZIONI DI VOLONTARIATO E NEGLI ALTRI PUNTI CONVENZIONATI. L'ELENCO COMPLETO È SU **WWW.TELEFONOCASA.ORG**

**CAMPAGNA PER LA RACCOLTA DI CELLULARI USATI**



**CONCOOPERATIVE**  
UNIONCOOPERATIVE

REGOLA IL FARE PS 11-62 VEN-022  
PROGETTO "AMBIENTE RICICLA"

**PARTNERS:**  
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA - CUGAS, TRASTE, S.E.P.A., ACEGAS - APS S.P.A., SORISCA S.R.L., E.S.A. ENTE FORMAZIONE ARTIGIANA, FEDERAZIONE VENETA DELLE BANCHE DI CREDITO COOPERATIVO, ASSOCIAZIONE CASA A COLORI ONLUS, ADEST S.R.L., ASSOCIAZIONE M.A.S.T.E.R. - MEDIATORI E ANIMATORI PER LO SVILUPPO DEL TERRITORIO, PROVINCIA DI TREVISO, ALTRI PARTNERS DEL PROGETTO EQUAL, CENTRI SERVIZI VOLONTARIATO, COOPERATIVA SOCIALE SINONIA

**LACASA**  
onlus

**A**nche la Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena aderisce al progetto "Telefono Casa", un'iniziativa promossa dalla Fondazione "La Casa" Onlus e dalla Cooperative sociali aderenti a Federsolidarietà di Concooperative, con il patrocinio dell'Equal "Ambiente Ricicla". Il progetto prevede la raccolta di telefonini cellulari dismessi (funzionanti ma anche danneggiati) al fine di favorirne lo smaltimento nel rispetto dell'ambiente, dato che i materiali che compongono tali strumenti di comunicazione sono considerati molto inquinanti. I cellulari prima di tutto saranno testati, formattati e differenziati sulla base della loro funzionalità. Quelli ancora in grado di essere utilizzati saranno distribuiti in Africa, Europa Orientale ed Asia, dove rappresentano ancor oggi un mezzo accessibile a costo contenuto, in contesti e situazioni nelle quali manca la telefonia fissa. I componenti dei telefoni guasti saranno invece recuperati e rigenerati: metalli come oro, palladio, rame, argento, platino saranno infatti

estratti e riutilizzati con il fine ultimo di poter ricavare degli utili da destinare al



Fondo per l'emergenza abitativa e ai progetti di inserimento lavorativo delle Cooperative sociali. In tutto il Veneto saranno dislocati dei punti raccolta, che potranno tra l'altro essere individuati consultando il sito [www.telefonocasa.org](http://www.telefonocasa.org). Ma soprattutto ogni succursale della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena (diciassette sportelli a Padova e provincia) sarà dotata di un apposito raccoglitore e di materiale illustrativo dell'iniziativa. I cellulari raccolti saranno poi ritirati dalle Cooperative Sociali, che procederanno, attraverso una società specializzata, all'operazione di selezione e riutilizzo del materiale.



Una proposta in collaborazione  
con il Comune di Limena

# L'auto a metano vantaggio doppio

“Una scelta per un vantaggio doppio”: questo lo slogan che annuncia una campagna rivolta agli automobilisti di Limena per l'installazione nelle autovetture di sistemi Gpl/metano. L'iniziativa “congiunta” porta la firma dell'Amministrazione comunale e della Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena, presente con uno sportello nel territorio municipale di Limena. In sintesi, i cittadini che hanno intenzione di installare un impianto Gpl/metano nelle loro auto avranno l'opportunità di usufruire di un duplice vantaggio: un contributo comunale di 300 Euro e l'utilizzo di un finanziamento di € 2000 erogato dalla BCC a tasso zero e senza nessuna spesa per la durata massima di 12 mesi. “L'iniziativa - spiega la Banca di Credito Cooperativo - si inserisce nell'ambito di un più ampio progetto di salvaguardia dell'ambiente che vede la nostra BCC impegnata nella diffusione di energie alternative. Il plafond che abbiamo stanziato è di 100.000 Euro a disposizione di quanti vorranno far sì che la loro vettura inquina meno risparmiando in carburante”.

Il termine per la richiesta del finanziamento è stato fissato nel 31 dicembre di quest'anno e per ottenerlo basterà rivolgersi allo sportello della BCC di Sant'Elena a Limena (via delle Industrie 15/A) con il preventivo o la fattura di

**GPL O METANO?  
FAI UNA SCELTA  
PER UN VANTAGGIO DOPPIO!**

**CONTRIBUTO + FINANZIAMENTO**  
EURO **300** TASSO **0**

**IL COMUNE DI LIMENA**  
mette a disposizione dei residenti un contributo di 300 euro per l'installazione di impianti a GPL / metano sugli autoveicoli, fino ad esaurimento fondi.\*  
Rivolgersi all'Ufficio Ambiente del Comune al numero 049 8844340, per prenotare il contributo compilando il modulo predisposto.

**LA BCC DI SANTELENA**  
mette a disposizione un plafond di 100.000 euro per l'installazione di sistemi GPL / metano sugli autoveicoli, con finanziamento a tasso zero e nessuna spesa.\*\*  
Per informazioni:  
BCC di Sant'Elena - Succursale di Limena  
Via delle Industrie, 15/A - Telefono: 049 8840666

\*E' possibile richiedere il CONTRIBUTO per installazioni di impianti a GPL / metano documentabili effettuato a partire dal primo gennaio 2007.

\*\*E' possibile richiedere il FINANZIAMENTO per installazioni di impianti a GPL / metano documentabili entro il 31/12/2007.

comune di limena provincia di padova   **Sant'Elena**  
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO  
Un credito di fiducia

INSIEME PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE DEL TERRITORIO

installazione dell'impianto. Da parte sua il Comune erogherà un contributo di 300 Euro a quanti presenteranno richiesta all'Ufficio Ambiente del Comune, tramite apposito modulo, in ordine cronologico di arrivo fino ad esaurimento de fondo messo a disposizione (6.000 Euro). Anche in questo caso la procedura è quanto mai snella e la liquidazione avverrà entro 30 giorni dall'accettazione della domanda e dalla presentazione della documentazione di installazione eseguita.



Il Jambo Project da Padova al Kenya

# Un fuoristrada (anche) per la vita



Alcune immagini di iniziative promosse dalla Jambo Onlus e la Land Rover donata dall'Associazione alla Missione di Amakuriat in Kenya

**S**uccede. Spesso, soprattutto dalle nostre parti, in cui non mancano certo coloro che decidono di vivere la propria scelta di solidarietà (e di fede, nel caso specifico) al servizio dei più poveri, magari a molte migliaia di chilometri di distanza, e quanti invece, pur rimanendo qui, non dimenticano, anzi vogliono essere vicini a chi è partito. Così, nel 2002, è nata a Monselice la Jambo Onlus, un'associazione che ha



avuto fin dall'inizio lo scopo di sostenere l'azione di un padre missionario, don Antonio Mingardo, fratello di Paolo, un professionista attivo nella città della Rocca. Il comboniano, che ora opera in Trentino, allora lavorava e svolgeva la sua missione pastorale nella parrocchia di Kabichbich, in Kenya. Ma la partenza del "connazionale" non ha esaurito l'impegno della Jambo, che ha continuato la

propria attività di aiuto ai missionari che ancora lavorano in Africa. Così, dopo l'intervento per la nascita di un dispensario e pronto soccorso nel villaggio keniota di Tapach (2004), la raccolta di fondi (2005, assieme al Centro Missionario francescano di San Giacomo) per la costruzione di una Scuola di formazione femminile a Blom (Guinea Bissau) e il sostegno al progetto "Nindo Tanzania" per la realizzazione di alcuni pozzi d'acqua (2006), quelli del Jambo hanno ora raggiunto un importante obiettivo: la fornitura di un "semplice fuoristrada" attrezzato come clinica mobile a disposizione delle suore operanti nella missione di Amarkuriat. Tale intervento, al quale ha contribuito anche la Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena, è stato già portato a termine qualche mese or sono. "... Ormai la vecchia Land Rover - scriveva dal Kenia suor Amalia - non ce la fa più ed è vera-



mente un problema per le religiose e per gli ammalati.... Voglio assicurare a tutti che l'auto tanto attesa sarà solo al servizio della sanità". L'arrivo del nuovo automezzo quin-

di è stato accolto con molta soddisfazione dai religiosi impegnati in Kenia: "Una grande gioia, che deve essere pure la vostra".

## Una nuova scuola per la crescita del Ghana

“ La BCC di Sant'Elena è nella globalizzazione, non solo negli affari, ma anche nell'aiuto come quello dato per la costruzione di una scuola in Africa; scuola che aveva gli alunni sotto gli alberi e in capanne di fango coperte di erbe”. Scrive così padre Lino Negrato, un missionario di Legnaro, da molti anni presente e attivo in Ghana, per ringraziare la Banca dell'aiuto dato per la realizzazione di una struttura destinata ai più piccoli. “Ora - continua il sacerdote nella lettera inviata qualche settimana or sono - vi è un bell'edificio “elementare” con sei classi e due uffici; bianco, rosso e giallo, che attrae molto i ragazzi”. La scuola, che ospita 200 alunni e 6 maestre, è divisa in due parti e, nei locali direzionali al piano superiore, una lapide ricorda il sostegno dato dalla BCC di Sant'Elena. Deveme è il nome del villaggio che ha beneficiato di tale intervento, grazie alla mediazione di padre Lino. Questa località si trova nella regione del Volta, in particolare nel Distretto di Addome, una cinquantina di chilometri dal capoluogo e un centinaio da Accra, la capitale del Ghana. Gli abitanti di Deveme, oltre un migliaio distribuiti



in più villaggi, vivono di agricoltura e allevamento di bestiame. Il mercato più vicino è a venti chilometri dove gli agricoltori portano quotidianamente i frutti del loro lavoro: granturco, pepe e poche altre merci. La vita del villaggio è diretta da un capo e dagli anziani, particolarmente legati alla loro cultura, alle loro tradizioni e credenze, più che alla legge. “Qui - continua padre Lino - vi sono ancora molti problemi irrisolti: la scarsa educazione, la “retrograda” condizione femminile, la precarietà degli interventi sanitari ancora affidati prevalentemente alla magia, lo scarso senso del risparmio; ma un po' alla volta, soprattutto grazie all'istruzione, questa terra potrà evolversi. Per questo l'intervento della Banca per realizzare la scuola è stato indubbiamente un segnale forte, una vera e propria benedizione”.

Da Legnaro al Ghana: padre Lino Negrato non ha mai smesso di crederci e di adoperarsi per la crescita culturale del Ghana



Il libro di Maria Rosaria Colona

# La lezione di ciò “che non si compra”

Cos'è “ciò che non si compra”? Non bisogna avere fretta, né tanto meno cercare una risposta perentoria o definitiva. È necessario, piuttosto, la pazienza. Scorrere con attenzione le parole e le righe, lasciarsi coinvolgere nella narrazione.

Perché la soluzione al quesito sta alla fine, non soltanto del testo, ma anche di questa porzione di vita professionale e umana di chi l'ha voluta narrare. Maria Rosaria Colona è un



Alcuni momenti della presentazione del libro di Maria Rosaria Colona che si è svolta nel collegio Atestino di Este

medico, “di base”, si dice oggi; “condotto” si sarebbe definita un tempo. Uno di quelli che hanno un ambulatorio in paese, per la precisione a Tribano, e che giornalmente accolgono malati e muovono i loro passi per vie e case. Un'esperienza come



tante altre, almeno nella parte iniziale. La laurea a Padova, la famiglia, la professione. Ma un po' alla volta le cose cambiano. Maria Rosaria, medico, si accorge che non tutti i malati sono uguali. La differenza non è da poco. Perché la speranza non è questione irrilevante nella prospettiva esistenziale. C'è chi sa (o crede) di poter guarire e chi, invece, con uno strappo o con qualche gradualità comunicativa, capisce che la fine si sta arrivando. Sono questi ultimi che attraggono la dottoressa Colona, che comincia a dedicare la propria attenzione proprio ai “ter-



minali”, a quelli che si avvicinano inesorabilmente all’ultimo passo.

Dapprima è una scelta quasi per-

teggiamo dei familiari; gli errori dei vicini; le mille solidarietà e le momentanee disperazioni. A fianco

“Oggi si può vivere oltre la malattia, che è possibile l’attesa viva e fiduciosa di un bene futuro, migliore del presente. Dolcezza e riconoscenza accompagnano il ricordo, perché torna il loro sorriso nella sofferenza, l’espressione amica, le mani strette in un abbraccio sincero: hanno saputo insegnare l’umiltà, la comprensione, il rispetto”



sonale, una prossimità non strutturata; poi, con il passare degli anni, questa opzione si incontra con scelte di politica sanitaria che vedono nell’assistenza “integrata” ai malati terminali una modalità utile e più “umana” per rispondere ad un desiderio decisivo proprio del sofferente: quello di morire “in casa”. Il racconto di questa esperienza, (raccolto in un volume, “Ciò che non si compra. Sentimenti e speranza nella malattia”, Conselve 2005) conduce il lettore in un mondo prevedibile ma spesso inesplorato: i dubbi, i timori, le residue speranze del malato; l’at-

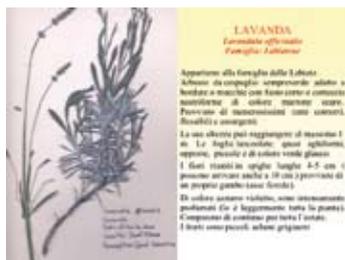
di tutto ciò, il medico che ha scelto come luogo di esercizio del suo mestiere la casa, lo spazio della vita e degli affetti. Qui, Maria Rosaria Colona ha scoperto che “oggi si può vivere oltre la malattia, che è possibile l’attesa viva e fiduciosa di un bene futuro, migliore del presente. Dolcezza e riconoscenza accompagnano il ricordo, perché torna il loro sorriso nella sofferenza, l’espressione amica, le mani strette in un abbraccio sincero: hanno saputo insegnare l’umiltà, la comprensione, il rispetto”. Un patrimonio prezioso; quello, appunto “che non si compra”.

**I Soci interessati potranno richiedere il libro tramite la Succursale di riferimento**



Il Progetto per le scuole medie

# L'insieme delle cose aiuta a crescere



Trecento alunni hanno aderito alla proposta della Banca. Il significato di una raccolta "organizzata"

**D**opo i significativi risultati delle scorse edizioni, anche quest'anno ha fatto registrare un buon successo l'iniziativa, proposta dalla Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena, rivolta alle scuole medie presenti nel territorio.



Quasi trecento ragazzi, appartenenti a dieci Istituti, infatti, hanno partecipato a "L'insieme delle cose. Raccogli, organizza ed esponi", un'iniziativa che aveva un duplice obiettivo: da un

**L'INSIEME DELLE COSE**  
RACCOLGI, ORGANIZZA ED ESPONI

Racconta la "MEMORIA COLLETTIVA" ATTRAVERSO UNA RICOGNIZIONE RAGIONATA E SISTEMATICA SU UN TEMA, UN LUOGO, UN'AREA...

Puoi scegliere tra i temi suggeriti: i ricordi collettivi, l'ambiente, l'evoluzione del territorio, i cambiamenti della realtà giovanile

**CREA IL TUO PERSONO ESPOSITIVO**  
Collezione - raccolta - mostra - museo

**Sant'Elena**  
BANCA CREDITO COOPERATIVO  
Un credito di fiducia

lato realizzare una ricognizione "ragionata e sistematica" sulla memoria collettiva; dall'altro "raccontare" la memoria stessa attraverso la proposizione di una modalità espositiva (collezione, raccolta, mostra, museo) e quindi non casuale ma caratterizzata dall'individuazione di un metodo e dalla pratica di un'organizzazione. La scelta dei temi e delle tipologie espositive è stata quanto mai varia. La Scuola Media di Selvazzano ha percorso "I luoghi della memoria"



mentre la Media di Sant'Elena ha realizzato un "Erbario dei Colli", attraverso la visita e il contatto diretto con la flora degli Euganei. Gli alunni della Scuola Media di Polverara si sono invece dedicati ad una ricognizione nel territorio comunale, raccogliendo immagini e fotografie, narrando storie, intervistando anziani e testimoni significativi.

A Monselice, gli studenti della Media "Guinizelli" hanno raccolto e narrato i "segni" dell'evoluzione del gioco, del cibo e della moda nell'arco degli ultimi cento anni; mentre quelli della "Zanellato"

Media di Tribano: uno dedicato al contesto culturale del paese (mestieri, personaggi, toponimi, soprannomi), un secondo dal titolo "Dalla natura un libro di piante", il terzo incentrato sul linguaggio degli audiovisivi. Anche l'Istituto "Poloni" di Monselice



hanno scelto come oggetto della loro indagine il paesaggio, con particolare riferimento all'area collinare. Da segnalare poi i tre progetti che hanno visto impegnati i ragazzi della Scuola

ha partecipato al progetto, realizzando un cd sulla flora e la fauna dei Colli, frutto di visite guidate nell'ambiente euganeo. Da segnalare poi il volume realizzato dall'Istituto Comprensivo di Solesino, "Ti presento il mio dolore", una ricerca "sul campo", sulla prima e seconda guerra mondiale, con una ricchissima parte dedicata a interviste a protagonisti locali delle vicende belliche. Infine una partecipazione "atipica": quella dell'associazione "Pianeta Bimbo" di Este, che ha sviluppato un percorso didattico con bambini extracomunitari presenti in varie realtà scolastiche. La Banca ha sostenuto i progetti elaborati dagli Istituti con una serie di interventi di consulenza affidati prevalentemente allo Studio Associato Arc.A.Dia di Padova.

Da sinistra:  
due immagini tratte dall'erbario realizzato dalla scuola media di Sant'Elena

Gli alunni della 2° A della scuola media di Polverara che hanno realizzato la mostra dedicata al territorio (foto qui sopra)

Due pagine del CD multimediale dedicato alla flora e fauna dei Colli Euganei realizzato dalle classi 2° A e B dell'istituto Poloni di Monselice



# La forza in pista

**F**orse nemmeno il buon "Don Piero" sperava che questa Società potesse vivere tanto a lungo. Nata nel lontano 1957 dall'incontro tra un dinamico sacerdote, don Piero, appunto, parroco della comunità di S. Maria alle Giarre, ed un ex velocista di valore, Rino Santinello, capace di correre i 100 metri in meno di 11" già negli anni '50, la Vis Abano di atletica leggera ha alternato periodi particolarmente felici ad altri un po' più difficoltosi ed ora è più viva che

mai. I due fondatori, in un periodo in cui l'Italia era impegnata nella ricostruzione postbellica, si misero in testa di impegnare i giovani della zona termale ed euganea in una sana disciplina sportiva. Erano tempi, quelli, in cui non c'erano grandi esigenze; bastavano un paio di scarpette, magari di pezza, e ci si poteva cimentare in competizioni di velocità, resistenza, salti, lanci, marcia. Non era nemmeno difficile trovare, all'ombra dei campanili o sulle colline euganee, giovani di talento da avviare alle varie discipline atletiche. Si possono contare a centinaia coloro che hanno avuto l'opportunità di praticare l'atletica in questo sodalizio, con lo scopo di raggiungere traguardi elevati, o anche solo per una sana formazione fisica e personale. Nella Vis c'è sempre stato spazio per tutti, non solo per i campioni, perché l'obiettivo principale è la crescita completa dell'individuo sia sul piano fisico che su quello morale. Le centinaia di giovani di ambo i sessi che hanno frequentato questo ambiente possono testimoniare che qui non c'è spazio per comportamenti "divistici" o poco rispettosi delle persone e delle cose. La filosofia dominante è quella della ricerca di traguardi, grandi o piccoli, con l'impegno costante fatto di fatiche, spesso quotidiane, utili a maturare una sana personalità pronta ad affrontare anche le difficoltà della vita. In tutti questi anni sono molti

## TEMPO DI FESTA

Un anno di festeggiamenti, questo 2007, per l'Atletica Vis Abano. L'Associazione infatti compie 50 anni, un bel traguardo raggiunto grazie alla passione per l'atletica leggera di tecnici e dirigenti che sentono e riescono a comunicare il valore profondo di questo sport, capace di far crescere i ragazzi come uomini e come sportivi. La storia di questo club, dal 1957, è fatta soprattutto di attività a livello giovanile, prevalentemente dagli 11 ai 17 anni, ma dal 1999 si è attuata anche una promozione per i più giovani, a partire dalla terza elementare. La Vis Abano conta nel suo curriculum molti titoli regionali, italiani e maglie azzurre nelle varie categorie, ottenuti da atleti nati e cresciuti nelle sue fila, anche se attualmente sono iscritti in Società che garantiscono un sostegno e una struttura ottimali per l'atletica ad alto livello. I più importanti risultati si stanno ottenendo in questi ultimi anni, grazie alla struttura comunale dello Stadio delle Terme, dove gli atleti si allenano e che permette di svolgere l'attività completa nelle varie specialità. Il programma di festeggiamenti, organizzato dall'Associazione, è incentrato soprattutto nella promozione dell'atletica nel territorio termale e nell'organizzazione di un momento di festa per gli attuali tesserati (più di 160). Si è già entrati nel vivo con un concorso di disegno aperto alla Scuola media "Vittorino da Feltre" di Abano e Torreglia, intitolato "Vivo Immagino Scopro l'atletica ad Abano Terme". Il disegno vincitore, di Chiara Canella della 3ªA della sezione di Torreglia, è stato premiato, insieme agli altri 5 classificati, in occasione delle fasi di istituto dei Giochi Sportivi Studenteschi di Atletica, svolti appunto in collaborazione con la Vis, nello stadio delle Terme, lo scorso aprile. Il disegno è anche diventato il filo conduttore dell'anno, stampato su magliette che sono state distribuite a tutti i partecipanti ai Giochi studenteschi e che sono state date anche ai vincitori delle due importanti manifestazioni di Atletica Giovanile che la Vis ha organizzato nello Stadio delle Terme di Monteortone: la fase finale dei Campionati Regionali di Società delle categorie Allievi (15-17 anni), nei quali anche la Vis Abano ha schierato alcune delle giovani promesse del futuro, e il Memorial Rino Santinello, fondatore storico della Vis Abano e atleta di ottimo livello.



i giovani che hanno dato lustro all'immagine della Vis conquistando titoli nazionali; addirittura moltissimi, quelli che hanno conquistato primati regionali. Difficile citare tutti, ma vale la pena di ricordare però coloro che hanno raggiunto il traguardo più ambito per chi pratica l'atletica: la conquista della maglia azzurra.

Senza nulla togliere a tutti gli altri che hanno raggiunto questo ambito obiettivo, spicca, per il suo ricco "palmares", il nome di Rosanna Martin, che, dopo aver vinto tutto quello che c'era da vincere nelle categorie giovanili, ha conquistato due titoli nazionali assoluti nel Cross (1995 e 2002) ed ha indossato 20 volte la maglia azzurra in



In questa pagina e nella precedente, alcune immagini del Memorial Santinello che si è svolto il 22 giugno scorso

## Monteortone, 30 anni di storia

**B**isogna avere un po' di pazienza, sfogliare con attenzione le pagine e "gli anni", guardare le immagini, leggere le didascalie, ripercorrere la storia di un trentennio di vita (1976-2006) del Gruppo Sportivo Monteortone. Poi, soltanto nell'ultima stampa si trova la chiave di lettura, non soltanto della pregevole pubblicazione, ma di tutta la pluridecennale vicenda di questa Società. Poche righe a firma "anonimamente" (ma non certo per la gente di questo luogo termale) congiunta: "I Presidenti". "I primi trent'anni del Gruppo sportivo Monteortone sono stati trent'anni di persone: atleti di ogni età e allenatori che gratuitamente hanno dato la loro esperienza e l'entusiasmo, dirigenti che hanno accettato la responsabilità, famiglie coinvolte nel tifo, nella festa, nell'educazione dei ragazzi, parroci che hanno creduto nel valore dello sport come momento aggregativo e di formazione. Molti di loro, purtroppo, non sono più con noi...". "Il Gruppo

Sportivo Monteortone continua a portare avanti oltre allo sport, la formazione e la festa.



In trent'anni i momenti da ricordare sono tanti: le partite di pallavolo e calcio, le cene sociali con le famiglie, le bicicletate, le cacce al tesoro, il "luglio in festa", le gite sulla neve... trent'anni che hanno visto un passaggio di testimone, con molti atleti divenuti poi nel tempo, a loro volta, allenatori e dirigenti. Segno di una storia che guarda avanti". Tutto qui. Un bilancio soltanto provvisorio. Perché ogni anno quelli di Monteortone si pongono la stessa domanda: "Non voglio entrare nel merito dei risultati raggiunti dalle nostre squadre di pallavolo e calcio (tante, maschili e

femminili)" - commenta a fine della stagione 2007, l'attuale "leader" Vittorio Tommasini - "Vale invece la pena chiedersi se abbiamo raggiunto gli obiettivi che il nostro Gruppo si pone da sempre e cioè assicurare le migliori condizioni affinché le nostre ragazze e i nostri ragazzi possano utilizzare la pratica sportiva per crescere e maturare secondo i principi di correttezza e lealtà". Una domanda che è una sfida: molto più importante di quella che affrontano gli atleti in palestra e nel campo di calcio. Un impegno che a Monteortone vivono quotidianamente, da trent'anni.



A sinistra la squadra femminile di Volley under 18, qui sopra gli esordienti A di calcio



# Fondi d'investimento

(seconda parte)



**FONDO COMUNE DI INVESTIMENTO** Il fondo comune di investimento è una forma per investire i propri risparmi, in base alla quale si affida una determinata somma a una società di gestione del risparmio che svolge professionalmente l'attività di intermediazione mobiliare. Si dice "comune" perché concorrono a formarlo molti risparmiatori e di "investimento" perché le somme raccolte devono essere investite. La partecipazione al fondo avviene attraverso le quote, in base alle quali vengono ripartiti i guadagni. L'acquisto di quote di un fondo comporta il pagamento di commissioni di diversa natura (ingresso, gestione, uscita, ecc.).

**FONDO APERTO** Con fondo aperto si indica un fondo comune di investimento i cui partecipanti hanno diritto di chiedere, in qualsiasi momento, il rimborso delle quote secondo le modalità previste dallo schema di funzionamento del fondo. Il patrimonio di un fondo aperto può dunque variare non solo in base all'andamento degli asset detenuti in portafoglio, ma anche in relazione alle nuove sottoscrizioni e ai riscatti

**FONDO CHIUSO** Per fondo chiuso si intende un fondo comune di investimento con un numero di quote di partecipazione fisso, in cui il diritto al rimborso delle quote viene riconosciuto ai partecipanti solo a scadenze predeterminate. Per uscire da un fondo chiuso in momenti diversi da quelli delle scadenze previste, l'investitore deve vendere a terzi la propria partecipazione. Tra le differenze rispetto ai fondi comuni aperti, l'investimento in fondi chiusi richiede un ammontare minimo da versare superiore. Devono necessariamente assumere la forma chiusa i fondi che investono in attività immobiliari, in strumenti finanziari non quotati in misura superiore al 10 per cento del patrimonio, in crediti e in altri beni diversi dagli strumenti finanziari. Assumono tipicamente questa forma i fondi che esercitano le attività di investimento nel capitale di rischio delle imprese, nel periodo di avvio dell'attività (vedi: Venture capital) o in fasi successive del ciclo di vita aziendale, al fine di favorirne lo sviluppo.

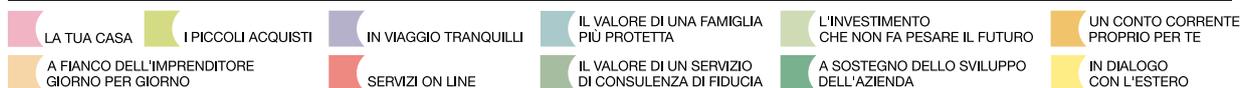
**FONDI IMMOBILIARI** I fondi immobiliari sono caratterizzati dall'investimento esclusivo o prevalente (e comunque in misura non inferiore ai due terzi) in beni immobili, diritti reali immobiliari e partecipazioni in

società immobiliari. Fin dalla loro istituzione, gli è stata attribuita la forma chiusa, e perciò essi riconoscono ai partecipanti il diritto al rimborso delle quote sottoscritte solo a scadenze predeterminate: questa previsione si spiega con la natura relativamente poco liquida dell'oggetto di investimento. Con la recente riforma tuttavia, tale tradizionale struttura "chiusa" del fondo è stata mitigata, con l'introduzione del meccanismo delle emissioni successive di quote e dei rimborsi anticipati, che comporta la possibilità per il sottoscrittore di fare ingresso o di uscire - chiedendo alla SGR la liquidazione del proprio investimento - anticipatamente rispetto alla normale scadenza del fondo. Il fondo immobiliare è quindi oggi - anche in virtù del fatto che nella maggior parte dei casi le quote sono negoziate in borsa - uno strumento più facilmente liquidabile.

**BANCA DEPOSITARIA** La Banca depositaria è l'istituto cui è affidata la custodia del patrimonio del fondo, che in tal modo risulta completamente separato dal patrimonio della società che lo gestisce

**GESTORE** Il gestore di un fondo è il responsabile dell'allocazione del patrimonio del fondo secondo le strategie societarie e la politica di investimento dichiarata. La sua attività si distingue in tre fasi: asset allocation, ossia ripartizione delle risorse tra i diversi strumenti finanziari, decisione sui momenti in cui modificare il portafoglio (market timing) e selezione dei singoli titoli (stock picking).

**BENCHMARK** Il benchmark, o parametro di riferimento, è comunemente utilizzato per confrontare la performance di un fondo comune, costruito facendo riferimento a indici elaborati da soggetti terzi e di comune utilizzo. Il benchmark, la cui indicazione è per l'Italia un'informazione obbligatoria da inserire nel prospetto informativo, ha l'obiettivo di consentire all'investitore una verifica facile del mercato di riferimento - e quindi del potenziale livello di rischio/rendimento in cui il fondo si trova ad operare, oltre che fornire un'indicazione del valore aggiunto in termini di extra-performance della gestione. I benchmark più utilizzati sono rappresentati dai principali indici borsistici, come il Mibtel, l'indice MSCI Europe o il Dow Jones Industrials.



# Cogli il fondo dalla **doppia opportunità!**

Scopri la soluzione  
**Investimento  
Programmato**  
di Aureo Liquidità

**Chiedi informazioni  
nella tua banca di  
Credito Cooperativo**

## **1** Opportunità investimento

L'opportunità di entrare  
nel mercato quando vuoi tu

Un passaggio progressivo  
e automatico dal risparmio  
all'investimento

La totale libertà di disinvestire,  
in qualunque momento



## Opportunità **2** risparmio

Un parcheggio  
temporaneo  
per la tua liquidità

Un trampolino di lancio  
per i tuoi investimenti

Conveniente, flessibile  
e senza vincoli

 **Sant'Elena**  
BANCA DI CREDITO COOPERATIVO  
*Un credito di fiducia*

 **AUREO**  
**GESTIONI** S.G.R.p.A.

# BCC Sant'Elena a Padova:

## Centro

Corso Milano, 34

## Guizza

Via Guizza, 194

**ORA ANCHE A**

## Mandria

Via Romana Aponense, 12/a



# Sant'Elena

BANCA DI CREDITO COOPERATIVO

*Un credito di fiducia*

*sede*

**SANT'ELENA (PD)**  
Via Roma, 10  
T 0429 69.28.11

*succursali*

**ABANO TERME**  
**ALBIGNASEGO**  
**ESTE**  
**GRANZE**

**LEGNARO**  
**LIMENA**  
**MONSELICE**  
**MONTEGROTTO TERME**

**PADOVA/GUIZZA**  
**PADOVA/CENTRO**  
**PADOVA/MANDRIA**  
**SARMEOLA DI RUBANO**

**SELVAZZANO DENTRO**  
**SOLESINO**  
**TRIBANO**  
**VILLATORA DI SAONARA**