

# inform **Abano** & Montegrotto

**180**

Periodico indipendente delle Terme Euganee  
informabano.it



OTTICA JAPPELLI

## L'OTTICO DELLE TERME PREMIATO A FIRENZE



«La visione dietro l'angolo»

### RITMO SCHIZOFRENICO

di Cesare Pillon





A Natale, il ricordo più bello lo trovi a Casa.

Santi Auguri

di un Sereno Natale

e un

Felice Anno Nuovo,

dal Team di Pronto Casa

tel. 049 8601921 email: info@agenziaprontocasa.it

www.agenziaprontocasa.it

## Giardino di luna cani&gatti

A cura di Aldo Francisci, Valentina Pasotto e Rosanna Gottardo

In collaborazione con l'associazione «Rifugio giardino di luna» sezione di Abano Terme

**ADOZIONI CANI:** Rosanna Gottardo info 333 9674963



**GIULIO** raccolto anemico e scheletrico, pesava 5 kge mezzo. Ora curato, sta benissimo. 10kg, circa 1 anno



**NALA** 20 kg sana, sterilizzata. Molto socievole, gioca con tutti



**REX E SELLI** sempre assieme. Dopo anni passati in gabbia, da 2 anni in rifugio. Cercano una casa con giardino dove stare assieme. 8/9 anni e 7



**FRIDA** piccola e massiccia. 7 mesi, circa 17 kg. Vivace gioca con tutti



**ANGELINA** brava, bella, tranquilla, sterilizzata. Va d'accordo con i maschi



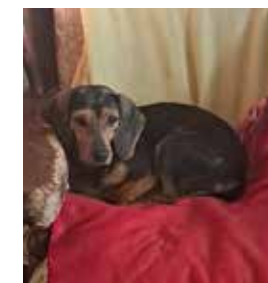
**AMELY** cirneca giovane, sana sterilizzata, circa 15kg, circa 1 anno



**CARAMELLO** peperino, vivacissimo. Circa 8 mesi 6 kg.



**ELODY** sembra una pecora. Buonissima con tutti, animali e persone. Molto tranquilla, circa 3/4 anni



**GIOIA** circa 8 mesi, 10 kg, in salute. Molto diffidente. Adozione del cuore, ci vuole molta pazienza e meglio se con altro cane.



**JOHNNY** circa 6 mesi. Taglia medio grande. Maschio, bellissimo, gran giocherellone.



**SIRIA** circa 10 anni, va d'accordo con maschi. Ama le persone e giocare con bambini. Ama passeggiare bravissima anche libera



**LORD** 10 anni. Sanissimo, castrato, 15 kg. Salvato, era stato portato dal veterinario x sopprimerlo. È dolcezza pura

Pub, birreria, stuzzicheria  
**TANKARD**  
Via Monte Croce 2  
**ABANO TERME**  
tel. 049 8669791

Servizi Funebri  
**P**  
**PAVANELLO**  
ABANO TERME  
Via Tito Livio, 7  
tel. 049 8601468  
PADOVA tel. 049 680940  
TEOLO tel. 049 9900957  
Reperibilità 24 ore su 24  
info 335 7512285  
email: info@pavanello@alice.it

inform **Abano** & Montegrotto  
www.informabano.it  
redazione@informabano.it  
Periodico indipendente delle Terme Euganee  
Anno XXX - n. 180 dicembre 2025 - gennaio 2026  
Editore Aldo Francisci  
Direttore Responsabile Aldo Francisci  
Hanno collaborato a questo numero: Cesare Pillon - Paolo Balasso  
Barbara Benevento - CAF Acli di Padova - Alice Marcato - Giuseppe Manzo  
Salvatore Di Lauro - Stefano Baraldo - Claudio Calvello - Rosanna Gottardo  
Servizi fotografici Archivio Francisci Editore  
Direzione, redazione, pubblicità e amministrazione  
redazione@informabano.it  
PUBBLICITA' cell. 349 0808404  
Tutti i diritti riservati. Riproduzione anche parziale vietata senza il consenso scritto dell'Editore.  
Iscritto al Registro Stampa del Tribunale di Padova al n. 733 del 1/6/1982  
Diffusione gratuita alle famiglie e alle attività economiche



HOTEL TERME  
**ROMA**  
ABANO TERME



HOTEL TERME  
**HELVETIA**  
ABANO TERME



Con la prescrizione del tuo medico curante benefici di 12 sedute di fango termale e 12 bagni termali; paghi solo il ticket in convenzione con il Sistema Sanitario Nazionale.

I CENTRI TERMALI DI ABANO TERME, A SEGUITO DEL NUOVO DPCM, RIMANGONO APERTI IN SICUREZZA

Bianchi Mario		v. Adige 4	
SERVIZIO SANITARIO NAZIONALE REGIONE		BNCMRO53B10H742E	
Ciclo 12 fanghi terapeutici e 12 bagni terapeutici			
001		011104	
Dr. Piero Verdi		Medico Generale	

# La visione dietro l'angolo

di Cesare Pillon



## RITMO SCHIZOFRENICO

Con una successione ordinata (ritmo) e con una variabilità di posizioni che denota la perdita di contatto con la realtà (comportamento schizofrenico), i protagonisti della scena termale alternano dichiarazioni entusiastiche sui successi delle presenze turistiche (a dichiarazioni drammatiche sulla crisi del termalismo (perdita degli arrivi di lingua tedesca, riduzione dei periodi di soggiorno, aumenti dei costi, difficoltà al reperimento di personale qualificato, riduzione della marginalità economica, ecc.).

Ancora una volta tutto ciò denota l'incapacità di cogliere la vera essenza del problema che è quello della necessità di un profondo cambiamento del paradigma che ha segnato il successo delle Terme nel secolo scorso e che si basava essenzialmente sulle logiche di una economia figlia del boom economico degli anni sessanta e su un consenso unanime sulla validità terapeutica delle terapie termali.

Nel ventennio finale del 1900 le crisi economiche mondiali e la refrattarietà, se non la contrarietà manifesta, del mondo medico scientifico nei confronti della validità delle cure termali ha messo profondamente in crisi quel modello e il territorio, nel suo complesso, non ha saputo dare risposte che rilancino con una prospettiva futura il comparto termale.

Il tema non è quello di una maggiore promozione o una riduzione dei costi ma è quello di costruire una nuova credibilità sul piano scientifico della efficacia delle cure.

Non c'è dubbio che un soggiorno in una struttura termale è di per sé piacevole e ritempra lo

spirito ed il corpo, ma questo può bastare per rilanciare le Terme?

Centri benessere e spa nascono in ogni parte del mondo e la concorrenza in questo campo rischia di schiacciare in un nuovo paradigma fatale, in cui si salvano solo alcune strutture che hanno saputo rinnovarsi e dare un'offerta al passo con le altre destinazioni turistiche concorrenti e vedere un degrado crescente di quelle realtà che non hanno saputo stare al passo con i tempi e la conseguenza è quella delle tante strutture che hanno chiuso e quelle che sono sull'orlo di farlo.

Tutto ciò ha creato un divario fra queste realtà che fanno male a tutte e due.

A costo di fare la figura di Cassandra, che prevedeva sventure e fu condannata, dal dio Apollo, ad non essere creduta, non mi stancherò mai di dire che la nostra offerta turistica deve basarsi sulla unicità e particolarità della efficacia terapeutica delle nostre acque e cure termali.

Da ciò deriva che occorre investire prioritariamente sulla ricerca scientifica, che non può essere relegata a sporadici ed isolati episodi, ma oggetto di un ingente investimento programmato a cui devono partecipare tutti: Regione, Provincia, Comuni, Imprenditori, Camera di Commercio, Fondazioni bancarie. Solo in questo modo riusciremo ad avere un riscontro di nuova credibilità nei confronti del mondo medico scientifico, non si dimentichi che nel mondo non dobbiamo affrontare la concorrenza solo di altre destinazioni turistiche ma anche dell'universo dei prodotti farmaceutici e delle lobby delle

Industrie che li producono.

Senza questa consapevolezza il rischio è quello di sopravvivere in una lenta e irreversibile decadenza con il destino di perdere il primato delle cure termali e diventare un comune come gli altri della periferia di Padova.

Ho più volte denunciato, da queste colonne, l'incapacità dei vari soggetti decisori del territorio di fare sintesi unitaria, abbandonando il particolarismo e l'individualismo ed impegnandosi per la costruzione di un progetto unitario e condiviso e mi pare che passi in avanti in questo senso siano ben lungi dall'essere percorsi.

Per fortuna ci sono persone che, con grandi sacrifici personali e finanziari, continuano a credere ed investire nelle proprie attività economiche e che con questo contribuiscono a rallentare i processi di crisi in atto e mantenendo vive le località termali.

Le rappresentanze politiche hanno il compito di guidare i processi di cambiamento e devono assumersi la responsabilità di costruire una visione per il futuro. Speriamo che si possa guardare in avanti cogliendo le opportunità che derivano dall'unità di intenti e dalla unione delle forze abbandonando i campanilismi e le divergenze del passato.

Forse un passo che riprenda i percorsi che si ipotizzavano nei progetti di fusione dei primi anni del 2000 potrebbe essere una buona palestra per la costruzione del futuro delle Terme Euganee.



Scopri con noi, il piacere del tuo sorriso



prenota il tuo appuntamento

- ☎ 049 8622092
- ✉ info@studiodentisticomarcato.it
- 📍 via Battaglia, 189/A - Albignasego - PD
- 📷 @studiodentistico.marcato
- 📘 @studiodentisticomarcato

- ODONTOIATRIA ESTETICA
- CHIRURGIA E PARODONTOLOGIA
- ORTODONZIA invisibile (per bambini e adulti)
- IMPLANTOLOGIA ORALE
- PEDODONZIA
- PROFILASSI E SBIANCAMENTI
- IGIENE DENTALE

Studio Dentistico  
Dott.ssa Alice Marcato  
ISCR. ALBO N. 1546





# Specialità Pesce

I nostri piatti vanno mangiati piano e gustati fortissimo...

ristorantelascalaabano.it

Via Marzia, 33 - Abano Terme PD

049 8630306

+39 329 21 30 209

## PUBBLICA IL TUO RACCONTO le tue poesie IL TUO ROMANZO



INFO 349 0808404

aldofranciscieditore.it info@aldofranciscieditore.it

## EVENTI APONENSIS



### L'OTTICO DELLE TERME PREMIATO A FIRENZE

*Alberto Veronese di Ottica Jappelli ad Abano Terme riceve il Premio Maestro Ottico 2025 Innovazione 2.0. Targa assegnata ai negozi italiani più innovativi*

In occasione dell'evento "Maestro Ottico 2025" a Palazzo Borghese di Firenze, organizzata dall' AIO Associazione Italiana Ottici ed Optometristi in collaborazione con la rivista L'Ottico, hai ricevuto un premio importante per l'innovazione. Quali novità hai introdotto negli ultimi anni presso Ottica Jappelli?

In realtà Ottica Jappelli è solo la cornice della mia carriera di ottico, iniziata oltre 20 anni fa. Nel nuovo punto vendita in zona pedonale di Abano Terme ho portato in negozio nuove tecnologie che mi permettono di effettuare controlli dell'efficienza visiva in modo ancora più preciso e veloce, anche con l'ausilio dell'intelligenza artificiale. Ma non è solo una questione di macchinari: il cliente vive un percorso più chiaro e coinvolgente, dove si sente seguito passo dopo passo. Ho scelto di investire in strumenti avanzati che permettono una refrazione ancora più precisa e personalizzata. Non si tratta solo di tecnologia all'avanguardia, ma di un vero e proprio rinnovamento del percorso consulenziale, che rende l'esperienza unica e differenziante per il cliente.

**In che modo questa tecnologia cambia l'esperienza delle persone che entrano da Ottica Jappelli?**

Il cliente percepisce subito attenzione e modernità. Non si trova davanti solo strumenti, ma un consulente che spiega, ascolta e accompagna. Questo crea fiducia e rende la "visita" un momento positivo, non una semplice "misurazione". La tecnologia diventa parte di un dialogo consulenziale, oltre che un mero strumento tecnico. Questo rafforza la fiducia e crea un'esperienza più coinvolgente che rimane impressa.

**Parli spesso del vostro laboratorio. Che ruolo ha?**

Negli ultimi anni nel mercato ci sono state molte innovazioni che ho implementato, permettendomi



L'OTTICO DELLE TERME PREMIATO A FIRENZE

di lavorare meglio e più velocemente senza rinunciare alla precisione, anzi avendone ancora di più. Inoltre, ho creato uno spazio che è una "vetrina" sul laboratorio: chi vuole può vedere come preparo le lenti e monto gli occhiali. È un modo per essere trasparenti e far conoscere il "dietro le quinte" del mestiere artigianale di ottico.

Negli ultimi anni nel mercato ci sono state molte innovazioni che ho implementato, permettendomi di lavorare meglio e più velocemente senza rinunciare alla precisione, anzi avendone ancora di più. Inoltre, ho creato uno spazio che è una "vetrina" sul laboratorio: chi vuole può vedere come preparo le lenti e monto gli occhiali. È un modo per essere trasparenti e far conoscere il "dietro le quinte" del mestiere artigianale di ottico.

**Le montature di Ottica Jappelli sono per nomea molto particolari e ricercate. Come le scegli?**

Non seguo le grandi catene. Preferisco marchi ricercati e fuori dagli schemi, che raccontano una storia e danno personalità a chi li indossa. Spesso organizzo eventi o uso i canali social per raccontare queste collezioni in modo creativo. Il 90% degli occhiali proposti sono realmente prodotti in Italia. L'identità del negozio è costruita su collezioni fuori dai circuiti convenzionali. Cerco marchi che abbiano una forte ricerca stilistica e artigianale. Non è solo una selezione di prodotto ma ricerca di qualità e distinzione.

**E per chi ha problemi di vista più delicati?**

Offro strumenti e soluzioni specifiche anche per le persone con vista più fragile o ipovisione. Sono accreditato da parte di uno dei più grandi fornitori di ausili per ipovisione con un attestato di specializzazione. È un servizio discreto: lo propongo quando serve, con grande attenzione e rispetto. Inoltre, ritengo di potermi qualificare con molta umiltà come un centro ottico esperto nelle lenti progressive e nelle lenti per il controllo della progressione miopica nei bambini e ragazzi.

**Anche la comunicazione è un vostro punto di forza. Come ti presenti al pubblico?**

Cerco di avere una presenza digitale ben curata: uso i social e altri canali per raccontare chi sono e per rimanere vicino ai miei clienti anche dopo l'acquisto, con consigli e programmi di fidelizzazione. Prendo l'occasione per invitarvi a seguirmi nella pagina Facebook o Instagram (al nome Ottica Jappelli) dove trovate qualche contenuto divertente ma soprattutto molti spunti interessanti per il mondo dell'ottica.

**Infine, Ottica Jappelli è un punto vendita rinnovato. Che cosa trova oggi chi entra?**

È sicuramente uno spazio pensato come un luogo accogliente ed esperienziale. Non è solo un posto dove si comprano occhiali: è un ambiente dove ci si sente accolti, guidati e un po' sorpresi. L'obiettivo è che ogni persona viva un'esperienza positiva e la ricordi con piacere, chiaramente uscendo soddisfatto e con una visione eccellente.

**Cosa "bolle in pentola" per il futuro di Ottica Jappelli?**

La priorità nel mercato di oggi è rimanere continuamente aggiornati e al passo con i tempi. Investire tempo e denaro per essere sempre a conoscenza di nuove tecnologie, e l'evoluzione delle attuali, partecipando a workshop, corsi di aggiornamento e collaborazioni con aziende ed oculisti. Da un paio di mesi ho iniziato un corso di alta formazione all'università di Padova per la "Gestione ottica del cheratocono", un altro tassello per proporre soluzioni visive anche per persone con problematiche più particolari e serie.

**Se dovessi descrivere in poche parole la vostra filosofia, cosa diresti? Hai un motto?**

Innovazione, cura e attenzione alla persona. Tutto quello che faccio – dalla tecnologia al design, dalla scelta delle montature alla comunicazione – ha un solo obiettivo: far star bene chi ci sceglie, far star bene per vederci meglio! Il motto giusto per Ottica Jappelli?

Semplicissimo: bellezza per il tuo stile, precisione per la Tua vista!

Sofia Zuccherato



VIA JAPPELLI 50, ABANO TERME (PD)  
+39 324 77 22 277 - INFO@OTTICAJAPPELLI.IT



SPECIALISTI DEL BENESSERE VISIVO



# La rubrica dell'avvocato

A cura degli Avvocati Claudio Calvello e Jennifer Calvello  
(Patrocinante in Cassazione – DPO e membro di Federprivacy)



## UN GENITORE PUÒ FAVORIRE UN FIGLIO CON UNA CASA PIÙ GRANDE?

I genitori, spesso, desiderano aiutare i figli nella realizzazione dei loro progetti di vita, anche attraverso la donazione di un immobile. Tuttavia, possono sorgere delle complicazioni quando si decide di assegnare a un figlio una casa più grande o di maggior valore rispetto a quella destinata agli altri. Ma è legittimo fare tali discriminazioni? In questo articolo vedremo se un genitore può favorire un figlio con una casa più grande e cosa possono fare gli altri figli per contestare tale decisione. In linea di principio, un genitore è libero di disporre dei propri beni come meglio crede. Padre e madre hanno quindi il pieno diritto di decidere di donare a un figlio una casa di valore superiore rispetto agli altri. Tale libertà di disposizione è un diritto fondamentale garantito dalla Costituzione. Tuttavia, la libertà di disposizione dei genitori non è assoluta. Esiste infatti un limite: la cosiddetta **legittima**, una quota di eredità che la legge riserva ai **"legittimari"**, ossia ai parenti più stretti del defunto (coniuge, figli e, in loro mancanza, gli ascendenti). I legittimari hanno diritto a ricevere almeno la loro quota di legittima, anche se il de cuius ha disposto diversamente nel testamento. Se un genitore ha due figli e dona a uno di essi una

casa di grande valore, l'altro figlio potrebbe agire in giudizio per ottenere la sua quota di legittima sull'intera eredità, compresa la casa donata al fratello. **Per contestare la lesione della propria quota di legittima**, il figlio deve attendere la morte del genitore. Non può quindi opporsi alle donazioni effettuate da quest'ultimo se ancora in vita. Solo con l'apertura della successione è possibile procedere al calcolo (cosiddetta **collazione**) di tutte le donazioni e i lasciti testamentari fatti ai figli e verificare se uno di questi ha ricevuto meno di quanto previsto dalla legge. È bene quindi sapere che: 1) la legge non tutela la parità di trattamento tra i fratelli, ma solo il rispetto della quota minima a questi assegnata dal codice civile (appunto la legittima); 2) per contestare le donazioni ricevute dai propri fratelli, il figlio deve prima attendere l'apertura della successione; 3) ai fini del calcolo della legittima, il figlio che ritiene di essere stato discriminato deve prima considerare quanto ha già ricevuto, a titolo di donazione, dal proprio genitore. Quando una donazione o un testamento ledono la quota **di legittima** di uno o più eredi, si parla di "lesione di legittima". In questo caso, l'erede leso può **agire in giudizio contro i fratelli**

per ottenere il reintegro della sua quota. Deve, tuttavia, prima accettare l'eredità ed esercitare l'azione entro massimo 10 anni dal decesso del genitore. Egli ha il diritto di contestare le disposizioni testamentarie del genitore e, se ciò non dovesse bastare, impugnare le donazioni del genitore partendo dalle ultime e risalendo via via a quelle anteriori.

**Concludendo, le discriminazioni tra fratelli sono lecite?** Come visto è ben possibile fare discriminazioni tra figli, ma solo a patto che ciascuno di essi abbia ricevuto la quota di legittima. Il genitore è libero di lasciare a chi desidera solo la quota disponibile del proprio patrimonio, così trattando in modo diverso i propri figli.

**Come evitare la lesione di legittima?** Per evitare la lesione di legittima, il genitore che intende donare una casa a un figlio può: a) valutare attentamente il valore della donazione rispetto all'intero patrimonio e alle quote di legittima degli altri eredi; b) donare beni di valore equivalente agli altri figli; c) prevedere nel testamento un'adeguata compensazione per gli altri eredi.

Avv. Claudio Calvello



# Il notaio risponde

A cura di Aldo Francisci

## ADDIO ALLA "PAURA DELLE DONAZIONI": COSA CAMBIA DAVVERO CON LA NUOVA RIFORMA

Per anni chi riceveva in regalo una casa – e soprattutto chi poi voleva comprarla – viveva una grande incertezza: e se un domani arrivasse un erede a reclamare l'immobile?

Era una paura molto diffusa. Anche quando la donazione era vecchia, e anche quando nel frattempo la casa era stata venduta a una persona completamente estranea, gli eredi potevano – in alcuni casi – chiedere di riaverla indietro. Questo rendeva difficile vendere case donate, ottenere mutui e persino fare semplici operazioni immobiliari.

### La novità: il Senato cambia le regole

Nei primi giorni di ottobre 2025 il Senato ha approvato una riforma che abolisce definitivamente questa possibilità.

In poche parole:

- Chi compra una casa che proviene da una donazione non rischierà più di perderla.
- Gli eredi che si ritengono danneggiati non potranno più "riprendersi" l'immobile.
- Se davvero c'è un problema fra famiglia ed eredi, la questione si risolverà solo con dei soldi, e non più togliendo la casa a chi l'ha comprata.

### Perché è importante

Questa riforma semplifica la vita a tutti:

- chi riceve una donazione potrà vendere senza ostacoli;
- chi compra potrà farlo senza paura di sorprese future;
- le banche saranno più tranquille nel concedere mutui su case donate.



### In parole semplici

Se prima una casa donata era vista come "a rischio", oggi non lo sarà più. La proprietà di chi compra diventa stabile, sicura e non più

vulnerabile ai problemi familiari del passato.

**SALVATORE DI LAURO**  
Notaio in Abano Terme

netbanana web solutions and more...

- SITI WEB
- APP MOBILE
- APPLICATIVI
- VIDEO 3D
- GRAFICA
- MARKETING
- ANALYTICS
- SOCIAL

NetBanana Web Agency

Tel. 049 99 34 089 info@netbanana.it  
Fax 049 99 33 238 www.netbanana.it



**CENTROOFFSET**  
INDUSTRIA GRAFICA

CATALOGHI, LISTINI PREZZI, DEPLIANT,  
AGENDE, CALENDARI PERSONALIZZATI DA TAVOLO E DA MURO,  
PLANNING, LIBRI, MANIFESTI, CARTELLINE...

**L'UNICO LIMITE È LA FANTASIA**

**CENTROOFFSET MASTER S.R.L.**  
35035 MESTRINO (PD) ITALIA - VIA BOLOGNA 1/2  
TEL. 049 9001060

[WWW.CENTROOFFSET.COM](http://WWW.CENTROOFFSET.COM)





# PUBBLICA

## IL TUO RACCONTO

*le tue poesie*

## IL TUO ROMANZO

ALDO FRANCISCI  
EDITORE

INFO 349 0808404

aldofranciscieditore.it

info@aldofranciscieditore.it

# SB STUDIO BARALDO

## CONSULENZA FISCALE, SOCIETARIA, LEGALE E DEL LAVORO

### Debiti con il Fisco?

Ti è arrivato un avviso di pagamento di vecchie cartelle di pagamento e non sai come fare?

Rischi il pignoramento dello stipendio o l'espropriazione dei tuoi immobili?

### Vuoi risolvere questo problema?

Chiamaci per una prima consulenza gratuita.

Via Giovanni Berchet n.16  
35131 Padova

+390498774780  
+390498674780  
info@studiobaraldo.it

## L'Ostetrica delle Terme

A cura di Barbara Benevento

### L'ECO OFFICE: UNO STRUMENTO CHE ARRICCHISCE LA VISITA OSTETRICA

Da ostetrica, credo profondamente che ogni incontro con una donna debba essere un momento di conoscenza, di ascolto e di fiducia reciproca. Negli ultimi anni, il mio lavoro si è arricchito di strumenti che mi permettono di sostenere in modo sempre più completo questo percorso, e tra questi c'è l'Eco Office.

L'Eco Office è un'ecografia di supporto alla visita ostetrica: non si tratta di un esame diagnostico, ma di un'osservazione ecografica eseguita durante la visita, che serve ad approfondire e integrare la valutazione clinica.

È una modalità riconosciuta e diffusa anche a livello internazionale: un tempo indicata come office ultrasound, oggi rappresenta una vera e propria competenza ostetrica, orientata a rendere la visita più completa, interattiva e personalizzata.

Durante la gravidanza, l'Eco Office mi consente di visualizzare insieme alla donna elementi preziosi come:

- la vitalità fetale e il battito cardiaco del bambino;
- la presentazione fetale, cioè la posizione del bambino (se cefalica, podalica o trasversa);
- la quantità di liquido amniotico;
- l'orientamento e la mobilità del feto nel suo ambiente intrauterino.

Sono immagini semplici, ma dal grande valore simbolico: vederle aiuta la futura mamma a comprendere meglio ciò che sente e vive nel proprio corpo, e trasforma la visita in un momento di partecipazione e consapevolezza.

Spesso le donne mi dicono che quel momento in cui "vedono" il bambino, anche se per pochi istanti, dà loro un senso di calma, di connessione, di fiducia.

L'Eco Office, infatti, non è solo uno strumento tecnico: è un mezzo di comunicazione, un linguaggio condiviso tra ostetrica e donna.

Mostrare un'immagine o ascoltare un battito insieme significa creare un ponte tra la sfera emotiva e quella corporea, tra ciò che la donna percepisce e ciò che l'ostetrica osserva.



#### Non una diagnosi, ma un accompagnamento

È importante sottolineare che l'Eco Office non sostituisce l'ecografia clinica del ginecologo.

Non ha finalità diagnostiche e non prevede referti, ma fornisce informazioni utili a orientare la consulenza ostetrica e a personalizzare il percorso di accompagnamento alla nascita.

È, in altre parole, un'ecografia "di supporto", che aiuta a osservare e comprendere, senza invadere il campo della diagnosi medica.

#### L'Eco Office nel post parto

Questo strumento è prezioso anche nel periodo successivo alla nascita.

Durante le visite post parto utilizzo l'ecografia per valutare e misurare la diastasi dei retti addominali, una condizione molto comune dopo la gravidanza e spesso sottovalutata.

Molte donne, quando vedono sullo schermo cosa succede realmente nella zona addominale, comprendono finalmente l'origine di alcune sensazioni o difficoltà fisiche.

È come se il corpo, grazie alle immagini, trovasse le parole per spiegarsi.

#### Un valore aggiunto alla relazione

L'Eco Office, per me, è anche un modo diverso di fare assistenza.

Permette di unire rigore professionale e delica-



tezza, competenza e ascolto. Non è un "di più tecnologico", ma un valore aggiunto umano: un modo per accogliere la donna nel suo percorso, offrirle strumenti di comprensione e renderla protagonista del proprio benessere.

Quando una futura mamma vede il battito del suo bambino o osserva come si muove dentro di lei, la visita si trasforma in un'esperienza di presenza e di relazione.

E quando, dopo il parto, una donna vede la propria muscolatura addominale riprendere tono e continuità, quel momento diventa un segno tangibile di forza, di rinascita, di cura di sé.

#### Perché ho scelto di introdurla nel mio lavoro

Ho deciso di integrare l'Eco Office nelle mie visite perché credo che la conoscenza viva aiuti la consapevolezza.

Offrire alle donne la possibilità di "vedere" significa aiutarle a capire, a riconoscere, a sentirsi parte attiva del percorso.

È uno strumento che arricchisce la mia pratica clinica, ma soprattutto la relazione: ogni immagine che mostro è anche un momento di scambio, di fiducia e di dialogo.

Ogni gravidanza è un mondo a sé, e ogni donna ha bisogno di essere accompagnata con rispetto, chiarezza e attenzione.

L'Eco Office mi permette di farlo in modo ancora più completo, trasformando la tecnologia in un gesto di cura.

#### Barbara Benevento

Dottorssa in ostetricia e in osteopatia per pre e post partum, specialista in disfunzioni pelviche, consulente in sessuologia clinica. Titolare BB studio ostetrico.

Iscrizione Ordine Ostetriche n. 57.

Iscrizione Albo nazionale esperte in riabilitazione del pavimento pelvico (Associazione Italiana di Ostetricia). Iscrizione Albo FISS (Federazione italiana sessuologia scientifica)

Ambulatorio specialistico / studio di ostetricia con certificazione sanitaria

Studio Ostetrico

Dott.ssa Ostetrica Barbara Benevento

Via Alessandro Volta/Via Jappelli, 36 - Abano Terme (PD)

Cell. 338 9563897 - 391 1387230

https://www.barbarabenevento.it/

Scrivimi un'email a questo indirizzo: [dott.barbara.ostetrica@gmail.com](mailto:dott.barbara.ostetrica@gmail.com)

Visita la mia pagina Facebook [Dottorssa Barbara Benevento Ostetrica](#)

Vuoi parlare direttamente con me? Chiama al +39 391 1387230 dal lunedì al venerdì

ai seguenti orari:

12.30-14.00 e 19.30-21.00



## L'angolo del Terapista

A cura del Dr. Giuseppe Manzo, iscritto all'Ordine TSRM dei Tecnici sanitari di radiologia medica e delle professioni sanitarie tecniche, della riabilitazione e della prevenzione delle province di Ve e Pd, al n.87 dell'Elenco Speciale a esaurimento di Massofisioterapia

## TECNICA OSTEOPATICA DEL JONES STRAIN COUNTERSTRAIN

**FINALMENTE SOLLIEVO DAI TUOI DOLORI LOMBARI E CERVICALI CON UNA TERAPIA MANUALE UNICA NEL SUO GENERE.**

Da anni la Associazione Osteopatica Americana (AOA) considera lo SCS la tecnica più innovativa ed avanzata in ambito osteopatico. È l'unico sistema ad avere punti diagnostici precisi legati a disfunzioni specifiche nel corpo, ciò permette una diagnosi rapidissima rispetto alle classiche valutazioni fisioterapiche od osteopatiche.



**UNA TECNICA "GENTILE" CHE PIACE AI PAZIENTI**

Lo Strain Counterstrain è l'unico metodo che, analizzando in modo dettagliato l'intera struttura corporea, ha scoperto innumerevoli punti diagnostici sulla parte anteriore del corpo, connessi a disfunzioni ed algie posteriori, che se non trattate anteriormente non arrivano a risoluzione. È anche l'unica tecnica al mondo ad avere una applicabilità completa per disfunzioni di tipo musco-



lo-scheletrico, craniale, viscerale, fasciale, vascolare arteriosa e linfatica oltre ad applicabilità sui nervi periferici. Si differenzia dalle molte altre tecniche manuali per il fatto che è completamente neurologica e non manipolativa o masso-trattiva.

Ideata dal Dr. Lawrence H. Jones, questa tecnica ha il pregio di essere estremamente



dolce e quindi molto gradita ai pazienti per trattare le disfunzioni somatiche nei soggetti fragili (anziani, osteoporotici, fratturati, donne in stato interessante) e sui bambini.

## La Rubrica del Dentista

A cura di Alice e Francesca Marcato  
alice.marcato@alice.it



## L'ARTICOLAZIONE TEMPORO-MANDIBOLARE

L'articolazione temporo-mandibolare (ATM) è una delle articolazioni più complesse del corpo umano, fondamentale per funzioni come mangiare, parlare e respirare.

L'ATM è una articolazione bilaterale ovvero agisce su due complessi articolari, quello di destra e quello di sinistra. Le articolazioni dei due lati operano in modo coordinato per consentire i diversi movimenti della mandibola.

Quando questa articolazione non funziona correttamente, può portare a una serie di problemi noti come disturbi dell'ATM, che comprendono dolori e disfunzioni articolari e muscolari della mandibola.

Un disturbo dell'ATM può manifestarsi in diversi modi, e spesso i sintomi non sono immediatamente riconducibili alla mandibola.

Ne sono un esempio:

- dolore alla mandibola che si irradia fino all'orecchio
- mal di testa
- click o scrosci articolari
- cervicalgia
- acufene

Le cause possono essere molteplici a partire dal bruxismo, a una malocclusione dentale, stress e tensioni muscolari, postura scorretta, patologie sistemiche articolari.

I trattamenti di queste problematiche articolari variano da esercizi di rilassamento



muscolare, terapie farmacologiche antinfiammatorie e/o miorilassanti, all'utilizzo di bite notturno per rilassare e prevenire fenomeni di eccessiva contrattura muscolare fino a trattamenti fisioterapici e osteopatici.

I disturbi dell'articolazione temporo-man-

dobolare possono avere un impatto significativo sulla vita quotidiana, causando dolori, tensioni e limitazioni funzionali. Il dentista può aiutare il paziente a diagnosticare la problematica specifica e impostare un trattamento risolutivo.

**Studio Massofisioterapia Dott. Giuseppe Manzo consiglia**

**LA STRADA GIUSTA PER STAR BENE**

**CURA I TUOI DOLORI SENZA FARMACI**

**IL TUO CORPO È UNA MAPPA!**

Come l'agopuntura, lo SCENAR lavora sui meridiani energetici che attraversano il nostro corpo, inviando, tramite la cute, un flusso di corrente verso aree mirate.

**SCENAR TERAPIA**

Cell. +39 348 7048590 | giuseppemanzo51@gmail.com | www.giuseppemanzo.com | Segui su f Studio Massofisioterapia Dott. Giuseppe Manzo

Isritto alla Federazione Nazionale Ordini TSRM-PSTRP Elenco speciale Massofisioterapisti al N.87 c/o Venezia-Padova

Via Padova 107 B - Condominio Blanco - Tencarola di Selvazzano (PD)

**Pizzeria-Ristorante Fuori Rotta**

VIA DIAZ, 154  
ABANO TERME (PD)  
TEL. 049 810236

CHIUSO IL MARTEDÌ

WWW.PIZZERIAFUORIROTTA.COM  
E-MAIL: FUORI-ROTTA@LIBERO.IT

FUORI ROTTA È UN LOCALE IDEALE PER CENE AZIENDALI, PIZZE DI FINE ANNO, SERATE TRA AMICI, FESTE DI COMPLEANNO E... QUALSIASI ALTRA OCCASIONE PER DEGUSTARE OTTIMI PIATTI IN UN AMBIENTE PARTICOLARE.

OGNI SPECIALITÀ È REALIZZATA CON INGREDIENTI SEMPRE FRESCI E DI QUALITÀ. IL TUTTO ACCOMPAGNATO DA OTTIMI VINI.

LOCALE CLIMATIZZATO

WiFi ZONE



Le ACLI informano  
a cura del CAF Accli di Padova  
www.aclipadova.it - 049 601290



## MANOVRA 2026: IRPEF BONUS CASA E NUOVO ISEE. ECCO COSA CAMBIA

La Manovra 2026, attualmente in discussione in Parlamento, porta con sé importanti novità sul fronte fiscale e sociale. I temi principali sono tre: la rimodulazione degli scaglioni IRPEF, la proroga dei bonus casa e la riforma dell'ISEE. Si aggiunge inoltre un intervento sulle regole della cedolare secca applicata alle locazioni brevi.

**IRPEF 2026: scende l'aliquota intermedia**  
Prosegue il percorso di semplificazione e alleggerimento dell'imposta sul reddito. Dopo il passaggio a tre aliquote introdotto negli ultimi anni, dal **1° gennaio 2026** la fascia intermedia – cioè, i redditi compresi tra **28.001 e 50.000 euro** – passerà dal **35% al 33%**. Rimangono invece invariate le altre due aliquote: **23%** per i redditi più bassi e **43%** per quelli oltre i 50.000 euro.

La manovra introduce anche un intervento mirato sui redditi più elevati: i contribuenti che superano i **200.000 euro annui** vedranno ridotte le detrazioni per un importo pari a **440 euro**, con l'esclusione delle spese sanitarie.

**Bonus casa: proroga delle regole attuali**  
Sul fronte degli incentivi edilizi non ci sono cambiamenti: la Manovra 2026 proroga le stesse aliquote in vigore nel 2025. Restano quindi valide:  
• l'aliquota **standard al 36%** per la maggior parte degli interventi,  
• la detrazione **al 50%** per i lavori eseguiti sulle abitazioni principali.  
Una conferma significativa, perché la normativa precedente prevedeva un abbassamento progressivo delle detrazioni dal 2026. Con questa proroga le regole resteranno stabili fino al **31 dicembre 2026**.



**ISEE 2026: una riforma che amplia la platea**  
La riforma dell'ISEE rappresenta uno dei pilastri della nuova Manovra. Il cambiamento più rilevante riguarda la **franchigia sulla prima casa**, che passa dagli attuali **52.500 euro a 91.500 euro**.

Un aumento consistente, destinato ad ampliare l'accesso a numerose prestazioni sociali quali:  
• Assegno di inclusione,  
• Supporto per formazione e lavoro,  
• Assegno unico universale,  
• Bonus nido e bonus nuovi nati.

La franchigia sarà incrementata anche per i nuclei familiari più numerosi: l'aumento di **2.500 euro** scatterà già dal secondo figlio (e non più dal terzo, come avveniva in precedenza). Verranno inoltre riviste le scale di equivalenza, rendendo l'indicatore più favorevole alle famiglie con due o più figli.

**Locazioni brevi: stretta sulla cedolare secca**  
Cambiano anche le regole per chi affitta con locazioni brevi. Rimane l'impianto attuale per le aliquote – **21% per un solo immobile, 26% dal secondo in poi** – ma si modifica la soglia oltre la quale scatta l'obbligo di aprire la partita IVA. Se finora si potevano affittare fino a **quattro abitazioni** come attività non imprenditoriale, con la Manovra la soglia viene abbassata a **tre immobili**. Dal **quarto in poi** sarà necessario aprire partita IVA.

La Manovra 2026 è ancora in fase di approvazione: molte disposizioni potrebbero essere confermate o modificate nelle prossime settimane. Torneremo ad approfondire i singoli temi non appena il quadro normativo sarà definitivo.

## ABANO e MONTEGROTTO



Le farmacie di Abano e Montegrotto (esclusa la farmacia di Giarre ore 8,30-21,00) iniziano il turno alle ore 12,45 il sabato fino alle 12,45 del sabato successivo e assicurano, inoltre, il servizio dalle 15,45 alle 19,30 il sabato in cui escono dal turno settimanale.

### FARMACIE DI TURNO

**dal 27 dicembre al 3 gennaio**  
**FARMACIA SANNITO - Abano (Giarre)**  
Via Roveri, 48/A - Tel. 049 812164  
**dal 3 al 10 gennaio**  
**FARMACIA AL CORSO - Montegrotto**  
Corso Terme, 4 - Tel. 049 793922  
**dal 10 al 17 gennaio**  
**FARMACIA SAN LORENZO - Abano**  
Via Matteotti, 91 - Tel. 049 811335  
**dal 17 al 24 gennaio**  
**FARMACIA COLOMBO - Abano**  
Via Volta, 31 - Tel. 049 8668043  
**dal 24 al 31 gennaio**  
**FARMACIA ALLE TERME - Montegrotto**  
Viale Stazione, 5 - Tel. 049 793395  
**dal 31 gennaio al 7 febbraio**  
**FARMACIA MONTEORTONE - Abano**  
Via Monte Lozzo, 5 (Monteortone) - Tel. 049 8669005  
**dal 7 al 14 febbraio**  
**FARMACIA INTERNAZIONALE - Abano**  
Via Pietro D'Abano, 12 - Tel. 049 8669049  
**dal 14 al 21 febbraio**  
**FARMACIA COLLI EUGANEI - Montegrotto**  
Via Mezzavia (Mezzavia), 6 - Tel. 049 794339  
**dal 21 al 28 febbraio**  
**FARMACIA EUGANEA - Abano**  
Via Puccini, 21 - Tel. 049 8611288

## ORARI SANTE MESSE

**PARROCCHIA SAN LORENZO**  
LUNEDI'-VENERDI' ore 7,30 - 18,30 SABATO ore 7,30 - 18,30 (prefestiva)  
DOMENICA ore 8,00 - 10,00 - 11,30 - 19,00  
**PARROCCHIA DI MONTEORTONE**  
LUNEDI'- SABATO ore 18,00  
DOMENICA ore 7,30 - 8,45 - 11,15 - 18,00  
**PARROCCHIA DI S. BARTOLOMEO - MONTEROSSO**  
LUNEDI'-VENERDI' ore 16,00  
SABATO ore 18,00 DOMENICA ore 10,00  
**PARROCCHIA DEL SACRO CUORE DI GESU'**  
LUNEDI'-VENERDI' ore 8,30 - 18,15 SABATO ore 18,15  
DOMENICA ore 9,00 - 10,00 - 11,00 - 12,00 - 18,15  
**PARROCCHIA CUORE IMMACOLATO DI MARIA - GIARRE**  
LUNEDI'-VENERDI' ore 18,00 SABATO ore 18,00  
DOMENICA ore 8,00 - 10,00

## CUCINA PADOVANA

Antiche ricette A cura di Aldo Francisci

### • Rotolo di verze

Si fanno appassire le verze al burro, e come siano ben asciutte si aggiunge loro un goccio di aceto. Si arrotolano nella sfoglia come sopra, e si passano al forno. Variante: aggiungere uvetta passita rinvenuta nel vino e pignoli, aromatizzare con un po' di cannella.

## PROVERBI VENETI

Le done no ga scarsela.  
Xe piu difisile far la guardia a na femena che a on saco de polsi.  
Dove comanda le done e ara le vache se vede le robe mal fate.  
El segreto de le femene no lo sa nesun, trane che mi e vu e el resto del comun.  
Tempo, done e siori i fa tuti come i vol lori.  
Vin vecio e dona xovane.  
La dona va sogeta a quatro malatie a l'ano, ognuna dura tre mesi  
Le done xe sante in cesa, angei in strada, diavoi in casa,  
civete a la finestra, gaze a la porta.

## EMERGENZA - Numeri utili

POLIZIA DI STATO	113	TELEFONO AZZURRO	19696
CARABINIERI	112	CASA DI CURA Abano	049 8221211
VIGILI DEL FUOCO	115	GUASTI GAS	800900999
EMEGENZA SANITA'	118	GUASTI ACQUA	800900777
SOCCORSO STRADALE	803116	GUASTI LUCE	800900800
CORPO FORESTALE	1515	GUARDIA MEDICA	049 8215010
GUARDIA DI FINANZA	117	<b>ABANO TERME</b>	
POLSTRADA	112	MUNICIPIO centralino	049 8245111
TAXI (A.R.T.E. Consorzio Autonoleggi		<b>POLIZIA LOCALE</b>	<b>049 8245352</b>
Radiotaxi (Terme Euganee)	049 667842	BIBLIOTECA CIVICA	049 8617970
TAXI Abano Terme	049 8630307	<b>MONTEGROTTO TERME</b>	
<b>CARABINIERI</b>	<b>112</b>	MUNICIPIO centralino	049 8928711
<b>STAZIONE</b>	<b>049 8617700</b>	<b>POLIZIA LOCALE</b>	<b>049 8928800</b>
		BIBLIOTECA CIVICA	049 8928830

CROCE ROSSA richiesta Servizio 393 9017442

730 con CAF ACLI

Dove tutto è più semplice



049601290

Fissa il tuo appuntamento

Scrivici una mail a [montegrotto@padova.acli.it](mailto:montegrotto@padova.acli.it)  
Oppure registrati sul portale myCAF visitando il sito [www.cafacli.it](http://www.cafacli.it)

MONTEGROTTO TERME - via Aureliana, 28

www.aclipadova.it

aclipd



ritiriamo  
biblioteche  
private  
per info  
349 0808404



**VENDETTA  
STRORDINARIA**

SCONTI FINO A  
**70%  
OFF**

DAL 1/10/2025  
AL 31/12/2025

**VIA UMBERTO I° N.20 - 35122 PADOVA**  
[www.galleriabadi.com](http://www.galleriabadi.com)    [galleriabadi@yahoo.it](mailto:galleriabadi@yahoo.it)  
**049 8360788 - 347 1138331**

**GALLERIA  
BADI**  
TAPPETI PREGIATI

Prezzi che ti faranno  
**SORRIDERE!**

Acquista ora

un' **OPERA D'ARTE**  
per la tua casa