

*Glamour  
on the beach*  
★★★★★  
Viale del Tirreno, 68  
Calambrone

sabato 06 giugno 2015 - 08:12

**QuiLivorno.it**  
Quotidiano Online Indipendente e gratuito

*Glamour  
on the beach*  
★★★★★  
Viale del Tirreno, 68  
Calambrone

BUONA NOTIZIA CRONACA ENTI EVENTI I TUOI AUGURI POSTA DEI LETTORI TUTTE LE SEZIONI

**FIAT**  **500X È ARRIVATA.** NUOVA FIAT 500 X PIÙ GRANDE, PIÙ POTENTE E SEMPRE PRONTA ALL'AZIONE. IL CROSSOVER FIAT DISEGNATO, PROGETTATO E COSTRUITO IN ITALIA. **SCOTTI** LIVORNO Via Enriques, 19 Tel. 0586 425885

 **Audi A1. A tutta avanguardia.** Da 177 euro al mese con Connectivity pack **Scotti** Via dell'Artigianato 97 - Livorno (LI) T.: 0586 404157 F.: 0586 420161 www.scottieco.it - info@scottieco.it 

 **NUOVA APERTURA** Mitsubishi celebra l'apertura di un nuovo concessionario nella tua città. mitsubishi-auto.it  **BARONCINI NELLO** Via Firenze, 91/93 (Li) - 0586.44.76.00

## Confcommercio: SiCard per associazioni e scuole

venerdì 05 giugno 2015 07:10

di Giulia Vicari

**N**asce la convenzione tra SiCard Live e Confcommercio provinciale di Livorno: questa iniziativa è finalizzata a sostenere economicamente enti senza scopo di lucro come associazioni sportive, asili e scuole del territorio ed ha l'obiettivo di far interagire il mondo economico e quello sociale in modo trasparente, sostenibile e duraturo. "Siamo qui per presentare un'iniziativa che parte oggi insieme alla società SiCard – afferma il direttore Confcommercio provinciale Carlo Setti – è una iniziativa innovativa in quanto stiamo cercando di creare iniziative diverse per cercare di 'combattere' la crisi di cui si parla sempre. Le imprese associate a Confcommercio si rendono disponibili ad aderire a questa convenzione che sarà a beneficio delle associazioni sportive e anche delle scuole del nostro territorio".

"L'obiettivo è mettere insieme il mondo sociale, il mondo economico e cittadini privati – spiega Giovanni Lucchetta, responsabile tecnico della società SiCard – tre sfere che si intersecano, ognuno con i propri benefici, ma che interagiscono tra di loro. L'esercente, a fronte di una soglia di spesa che ha deciso, è disposto a dare a chiunque vada da lui un contributo da varia da categoria a categoria. Io commerciante do a te un voucher e tu privato lo puoi destinare a chi vuoi.

**Per fare questo però ho bisogno di una tessera che ognuno può richiedere gratuitamente sul sito [www.sicardlive.org](http://www.sicardlive.org) (arriverà a casa per posta)** e quando la si richiede bisogna specificare l'associazione cui si intende dare il contributo, che poi potrà non essere l'unica ma se ne può aggiungere o togliere quante ne vogliamo. Quando ci presenteremo dal commerciante convenzionato, a fronte della nostra spesa e avendo raggiunto la soglia da lui richiesta, facciamo vedere la tessera e questo ci dà un voucher. Il privato ha il voucher in mano, lo può portare direttamente alla società a cui vuole donarlo, oppure può andare nel sito [www.sicardlive.org](http://www.sicardlive.org) e abbinare al codice del voucher e quello della sua tessera che è già abbinata all'associazione a cui versare il contributo. Ogni mese vengono distribuiti i contributi alle associazioni a cui sono destinati".

"C'è un'applicazione per smartphone SiCard Live – continua – che ti fa vedere gli enti convenzionati, ti dice anche la soglia di spesa e il valore in punti che ognuno ti riconosce, ogni punto vale 20 centesimi (le stesse cose si possono verificare nel sito). C'è l'interesse che tutte le società siano convenzionate perché intanto più siamo meglio è e poi se tutti sono convenzionati deve reagire il mercato, i commercianti sanno bene che il mondo sociale è un mercato interessante con cui interagire. Quindi questo tipo di attività è trasparente, perché tutti sanno in tempo reale cosa succede ed è sostenibile perché l'esercente sa sempre lui la soglia di spesa e l'importo che è disposto a dare. La società che riceve i soldi non paga mai nulla".



“Questo sistema è già un anno che gravita su questa società sportiva e all’inizio eravamo perplessi – aggiunge il dottor Paolo Corrieri, delegato provinciale del Coni – poi abbiamo fatto una serie di incontri con le società sportive e due sono le cose che ci hanno convinto, la prima è che questo sistema garantisce un ritorno immediato e una garanzia, l’altro elemento è che con questo sistema si possono finanziare attività giovanili. Quello che è stato difficile sono state le convenzioni, perché la convenzione affidata alla società sportiva anche se ha riscontri in termini economici ha una difficoltà oggettiva in quanto i dirigenti hanno difficoltà logistica a rapportarsi con alcuni esercizi. Però, con un’associazione come la Confcommercio, mi sembra che il salto si possa fare. Questa soluzione ci dà il vantaggio della trasparenza e della immediatezza del riscontro dei ritorni economici alla società; noi l’abbiamo sposato e si tratta solo di diffonderlo e allargare il più possibile la rosa dei partecipanti. Quando facciamo le riunioni c’è sempre una mancanza di risorse da parte delle società sportive, se si attivano in questo senso possono recuperare risorse. Ci auguriamo che questo connubio sia la spinta propulsiva definitiva per questa iniziativa, cercheremo di diffonderla anche in provincia e sicuramente avrà dei riscontri positivi”. “Sul sito troveremo ogni mese aggiornate le 5 tessere che hanno raccolto più punti, le 5 società che hanno preso più soldi e i 5 esercizi commerciali che hanno contribuito di più, da lì potete avere un’idea –conclude Lucchetta – però statisticamente ogni tessera porta mediamente da 70 a 150 euro all’anno. Questa iniziativa parte oggi sulla provincia di Livorno ma ha avuto vita 3 anni fa e operativamente, dopo la fase dei test, è partita su scala nazionale il 1 settembre 2014”.

Alla conferenza erano presenti anche Roberto Ceccarini, presidente federazione pallavolo della provincia di Pisa, Andrea De Donato, presidente del sindacato albergatori di Confcommercio e il coordinatore sindacale provinciale di Confcommercio Livorno Alessio Schiano.

Riproduzione riservata ©

#### 0 COMMENTI

# “Giovanni Larese” il 6 giugno 2015 alle 08:12

Il tuo commento è in attesa di moderazione.

Interessante. Una novità che potrebbe essere utile al nostro territorio. Ho una figlia che fa pattinaggio e questo sarebbe un bel sistema di finanziarci. Ma una scuola lo può fare? Nella sola scuola di mia figlia sono 1.300 e, se tutte le famiglie partecipassero sarebbe un bacino enorme per i commercianti. So che però la scuola è spesso estranea a queste iniziative.

Rispondi



© 2011-2013 GiSa snc – Via dell’Artigianato 53 – Int.2 – 57121 Livorno  
redazione@quilivorno.it P.IVA/C.F./N° Iscrizione Registro Imprese: 01688500493 N°  
R.E.A 149167 Testata giornalistica iscritta al numero 03/2011 del Registro Stampa del  
Tribunale di Livorno

#### Sezioni

Cronaca  
Nera  
Sanità  
Scuola  
Porto & Economia  
Politica  
Sociale

Spettacolo & Cultura  
Goldoni  
Sport  
Itinera

Note legali - [Privacy](#)  
web development: zaki.it