

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (1995)
Heft: 7-8

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

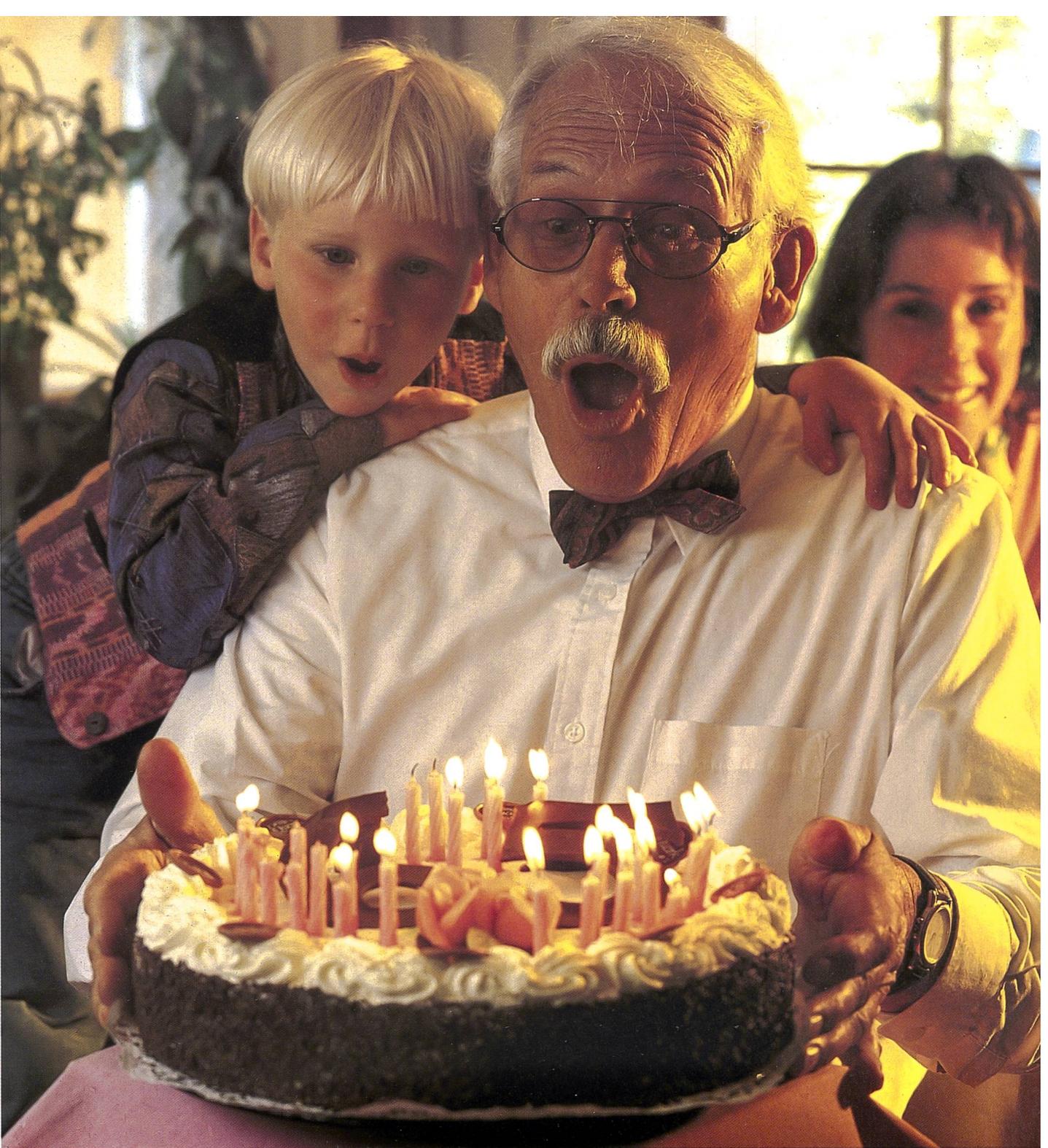
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 21.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



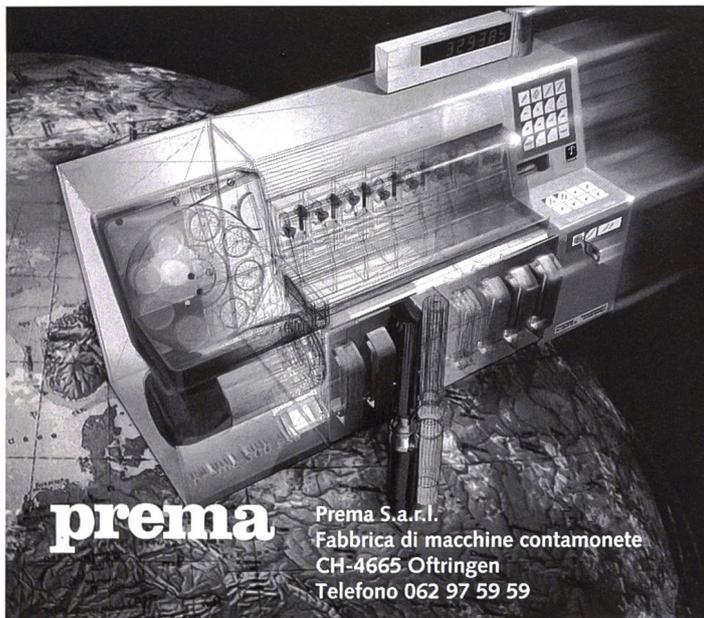
DONAZIONI Vi sono sempre più genitori che provvedono ancora in vita a trasferire dei beni ai figli.

CONGRESSO Considerazioni elogiose del presidente della Confederazione ai delegati Raiffeisen.

TARIFE Da un confronto in fatto di tasse e spese, le Raiffeisen risultano tra gli istituti più convenienti.

RAIFFEISEN





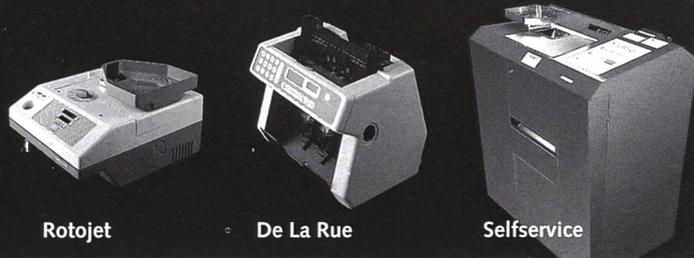
prema

Prema S.a.r.l.
Fabbrica di macchine contamonete
CH-4665 Oftringen
Telefono 062 97 59 59

Per finire la giornata puntualmente...!

Il successo dei nostri prodotti si basa sulla creatività e la cooperazione dei nostri collaboratori, nell'ambito dello sviluppo, della produzione e del servizio.

Garantiscono l'efficienza e la durata delle nostre macchine



Rotojet

De La Rue

Selfservice

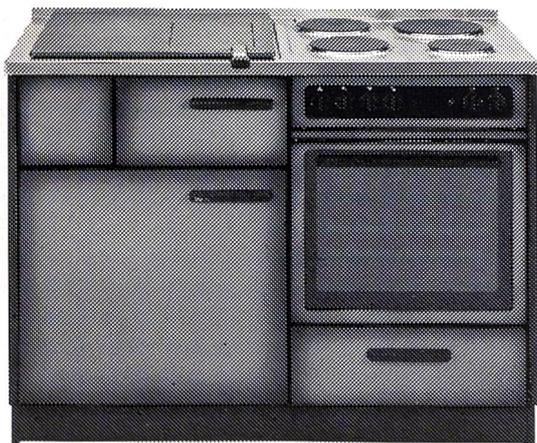
La Buona Stampa

Prospetti a colori - Cataloghi - Blocchi
Libri - Stampati in genere - Produzione giornali

Via San Gottardo 50
6900 Lugano
Tel. 091 23 17 44
Fax 091 23 11 31



Vincitrice della combinazione nordica...



Cucina con riscaldamento centrale TIBA

Unkauf • Publicité

... è la cucina a legna con riscaldamento centrale della TIBA. Con l'energia e il calore forniti dalla cucina potete riscaldare una intera casa unifamiliare,

provvedere all'acqua calda sanitaria e cucinare. In combinazione con un sistema ad accumulo ottenete il massimo benessere e le minime emissioni.

Così anche voi sarete tra i vincitori.



TIBA SA
Rue des Tunnels 38
2006 Neuchâtel
Tel. 038/30 60 90
Fax 038/30 61 91

Desidero ricevere maggiori informazioni riguardo a:

- Cucine con riscaldamento centrale, Cucine a legna e combinate, Elementi riscaldanti, Stufe/caminetto, Sistemi di combustione di trucioli TIBAmatic, Sistemi di combustione di ceppi di legno TIBATHERM

Cognome/Nome

Via

NPA/Località

Telefono

Il piano di previdenza³

- Dallo Stato sgravi fiscali -
- Dalla Raiffeisen l'interesse di favore!



Indipendentemente dal modo col quale avete finora risparmiato, il nostro nuovo piano di previdenza³ offre a tutti i salariati e indipendenti dei vantaggi tali che dovete assolutamente conoscerli! Telefonateci o passate in sede.

Vi consigliamo volentieri!

RAIFFEISEN
La Banca di fiducia



Prospettive per il tasso ipotecario

A fine 1994 il tasso medio applicato sulle ipoteche concesse dalle banche svizzere era del 5,52%: è il più basso degli ultimi sei anni, considerato che nel 1992 è stata toccata la punta del 7,18 per cento. Dato che da mesi la struttura dei saggi d'interesse è rivolta al ribasso, si manifestano delle aspettative per un'ulteriore riduzione del tasso ipotecario, risp. degli affitti. Dal punto di vista delle banche va considerato che il margine d'interesse, anche se migliorato, resta ristretto, per cui – nell'interesse della clientela – non possono rinunciare al consolidamento delle riserve. La maggior banca elvetica è intenzionata a stabilire individualmente il tasso ipotecario, basandosi sulla solvibilità del debitore e sul valore dell'immobile in proporzione all'investimento. Se una riduzione di tasso per le partite di prim'ordine appare opportuna, un aumento per quelle a maggior rischio ci sembra prematuro: potrebbe riaccendere la crisi sul mercato immobiliare, peraltro non sopita, dato che sono tuttora all'ordine del giorno laboriose procedure esecutive, perdite di interesse e di capitale. La situazione non appare perciò ancora matura per delle modifiche: solo un consolidamento delle tendenze permetterà di prendere decisioni adeguate.

GIACOMO PELLANDINI

PANORAMA

TRAFFICO DEI PAGAMENTI Miliardi di franchi, dollari e marchi vengono spostati giornalmente nel mondo mediante sistemi elettronici. **4**

SPESE BANCARIE Buone note per le Banche Raiffeisen dalle inchieste sull'entità delle spese addebitate alla clientela. **6**

DONAZIONI Aumentano le donazioni dei genitori ai figli. Le pratiche non sono però sempre così semplici come si potrebbe ritenere. **8**



Foto: Patrick Lüthy

CONGRESSO RAIFFEISEN L'intervento del presidente della Confederazione Kaspar Villiger quale punto culminante. **12**

FORMAGGINI Un'apprezzata produzione tipica, con una tradizione ultracentenaria, della Valle di Muggio. **16**

IL TRIANGOLO MAGICO Quali sono e come vanno perseguiti i tre fattori che caratterizzano l'investimento ideale. **14**

SPECIALITÀ SVIZZERE Il «montone», biscotto dei pellegrini di Einsiedeln, ha una lunga storia: risulta già citato in un documento del 1631. **20**

Editore

Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen
Anno XXIX

Redazione

Giacomo Pellandini
Telefono 071 21 94 14

Tiratura

27'500 esemplari
Esce 10 volte l'anno

Abbonamenti

e cambiamenti di indirizzo
tramite le Banche Raiffeisen

Indirizzo

Panorama Raiffeisen
Vadianstrasse 17
9001 San Gallo

Segretariato

Claudia Alliaata
Telefono 071 21 94 07
Telefax 071 21 97 12

Stampa

Tipografia La Buona Stampa
6900 Lugano
Telefono 091 23 17 44

Pubblicità

Nova Agenzia
Via dei Fiori 9, 6600 Locarno-Muralto
Tel. 093 33 81 34 - Fax 093 33 89 60



■ OPERAZIONI DI PAGAMENTO

Una rete telematica internazionale

Ogni giorno delle incredibili quantità di denaro in franchi, dollari, marchi o yen fanno il giro del mondo. Si tratta in maggioranza di flussi monetari concernenti operazioni commerciali e amministrative. Le operazioni private (per esempio con le carte di credito) rappresentano solo una minima parte dell'insieme dei pagamenti.

MARKUS
ANGST

Un tempo il denaro veniva spostato da un punto A ad un punto B, in forma di grandi quantità di monete e banconote. Tutti ricordiamo le scene dei vecchi western, in cui la cassetta con i dollari d'argento veniva nascosta nel sottofondo della diligenza, nella speranza che non venisse tro-

vata nel caso di un assalto. Malgrado tutti gli stratagemmi escogitati dai *portavalori* di allora, questo tipo di trasporto era naturalmente estremamente rischioso.

Per ridurre al minimo i rischi, vennero successivamente introdotti gli assegni. Erano più facili da trasportare, ma avevano un altro inconveniente: con le possibilità di comu-

nicazione del tempo, era spesso difficile appurare se fossero effettivamente coperti.

Dopo la seconda guerra mondiale, l'avvento dei media elettronici segnò una vera e propria rivoluzione nel movimento di capitali e nelle operazioni di pagamento. Una rivoluzione avvenuta all'insegna del computer, delle telecomunicazioni, di

una rete telematica internazionale – tutte tecniche che hanno registrato un boom senza pari soprattutto negli ultimi 15-20 anni

SWIFT e Telekurs

Oggi il denaro non viene più trasmesso fisicamente, ma elettronicamente. Si tratta di un metodo più sicuro, ma anche più veloce. I pagamenti internazionali, effettuati via banca dalla Svizzera, avvengono tramite una società domiciliata a Bruxelles: la Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications (SWIFT). Fondata all'inizio degli anni Settanta, la società annovera oggi tra i suoi membri numerose società finanziarie in oltre 100 paesi. La SWIFT possiede dei centri elettronici in Olanda e negli USA. In ogni paese allacciato, ha inoltre dei punti di concentrazione locali. In Svizzera si trovano a Zurigo e Ginevra.

All'interno della Svizzera, la maggior parte delle operazioni di pagamento elettroniche fra le banche avvengono mediante il clearing interbancario svizzero (SIC = Swiss Interbank Clearing) o la trasmissione dei dati (DTA/LSV). I dati vengono elaborati dalla Telekurs AG, una società domiciliata a Zurigo, specializzata nei sistemi di pagamento.

131 miliardi al giorno

Non è noto l'ammontare degli importi che vengono quotidianamente spostati da un continente all'altro. Una cosa è però certa: si tratta di somme astronomiche. Si conoscono invece le cifre per la Svizzera: alla Telekurs AG transitano via SIC 131 miliardi (!) di franchi al giorno. Durante la giornata record del 1994, le transazioni sono state 924'632. Sull'arco di un anno sono 88,7 milioni di transazioni.

Vanno inoltre aggiunti 71,9 milioni di transazioni all'anno via DTA/LSV, per un totale di 252,5 miliardi di franchi. Per gli assegni unitari, il totale annuo ammonta a 30,7 miliardi, per i prelievi ai Bancomat a 14,4 miliardi, per la ec-Direct a 3,4 miliardi e per le carte di credito a 6 miliardi.

Da queste cifre risulta chiaramente che la quota del cosiddetto *denaro di plastica* (carta-ec per i prelievi ai Bancomat, ec-Direct, carte di credito) – pari al solo 5,4 per cento – è veramente esigua. La parte del leone la fanno le operazioni di giro.

Tendenza a pagare senza contanti

Nei prossimi decenni questa quota è tuttavia con ogni probabilità destinata ad aumentare. La tendenza a pagare senza contanti gli acquisti correnti si sta infatti affermando anche da noi. Già oggi il *denaro di plastica* sostituisce in maniera non indifferente il denaro contante. "Sebbene la Svizzera" afferma Antonio Montellese – specialista per l'automazione e l'*electronic banking* presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen di San Gallo – "attualmente sia ancora il paese del denaro contante, la borsa elettronica delle valute diventerà un

importantissimo mezzo di pagamento del futuro." Ci vorranno ancora alcuni anni per cambiare le vecchie abitudini. Ma un giorno anche da noi si pagheranno senza contante persino gli importi più piccoli. Con la *chip-card* (al cui sviluppo sta lavorando anche la Telekurs AG) il prodotto necessario a questo scopo è già noto, anche se non è ancora sul mercato. Considerando quanto costa la produzione, la sicurezza e la sostituzione (delle banconote logorate), le operazioni di pagamento elettroniche non solo sono più rapide rispetto a quelle con il denaro contante, ma sono anche più convenienti.

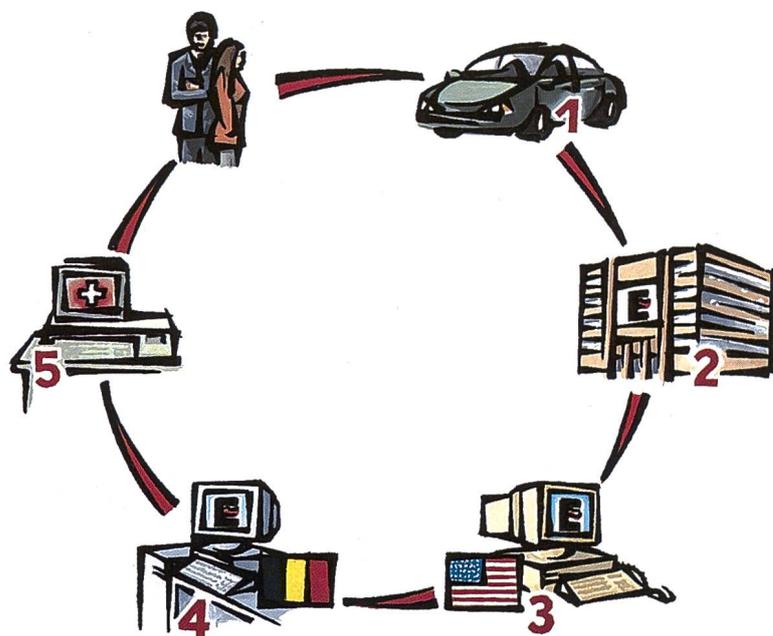


Illustrazione: Erik Vogelsang/B&S

Dalla carta di credito al conto bancario

Supponiamo che paghiate a Los Angeles il noleggio di un'automobile per fare il giro della California, usando l'Eurocard-Raiffeisen. Quando ricevete a casa vostra il conto mensile sul quale figura il suddetto importo, sono avvenuti ben cinque passaggi intermedi:

- 1. La ditta di noleggio automobili invia la ricevuta alla sua agenzia locale Eurocard/MasterCard.
- 2. Raccolti i dati, inizia la fase interna di trasmissione, mediante l'Eurocard-Data-Communication System.
- 3. Le transazioni avvengono tramite l'organizzazione partner della Eurocard, la MasterCard, che elabora le informazioni nel suo computer

centrale a St. Louis (USA). Tali informazioni vengono in seguito trasmesse *on-line* al centro meccanografico europeo Europay International in Belgio, per poi essere inviate in Svizzera.

- 4. Il sistema computerizzato in Belgio smista i dati provenienti da tutto il mondo. I dati per il noleggio dell'automobile vanno a Zurigo, dove l'importo in dollari viene convertito in franchi svizzeri (più lo 0,5 per cento di spese amministrative), al cambio del giorno più favorevole.
- 5. Sul vostro conto mensile potete vedere quanto vi è costato il vostro viaggio in macchina attraverso la *Westcoast*.

Foto: Bildagentur Incolor

Si afferma il principio di causalità

Non di rado le organizzazioni dei consumatori criticano le banche per la poca trasparenza delle loro spese e tasse. Questo tema emerge in continuazione anche nei programmi televisivi e sui giornali. Per via della diversità dei prodotti, è spesso difficile fare dei confronti.

MARKUS
ANGST

Il confronto delle condizioni applicate dalle banche nelle operazioni di pagamento è una scienza a sé stante." (Bilanz). "La trasparenza nelle tariffe è purtroppo del tutto insufficiente." (Alois Dobler, ombudsman delle banche). "Le spese e le tasse bancarie sono diventate una giungla piena di trappole." (Schweizer Familie").

"Poco trasparenti..."

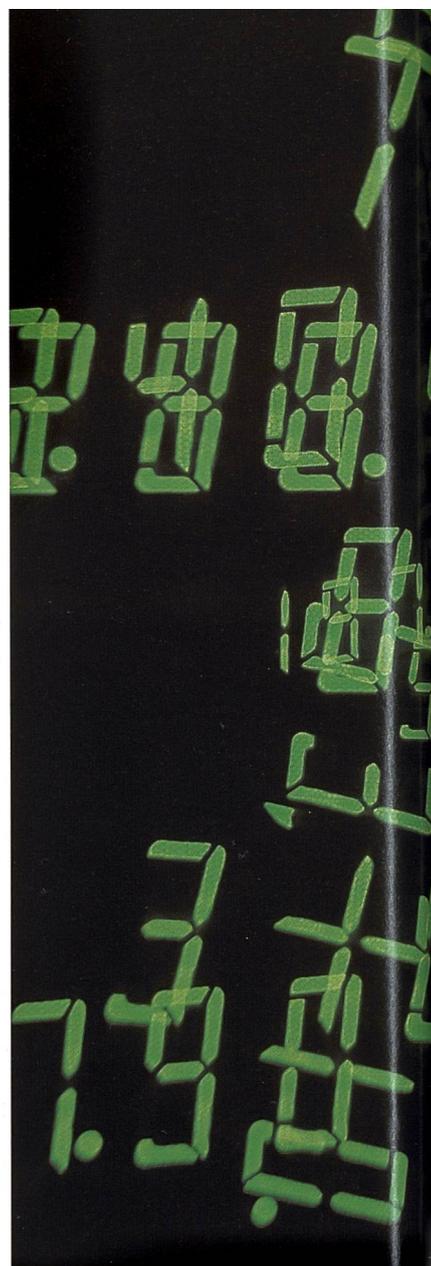
Tre citazioni che dimostrano quanto il tema "spese e tasse bancarie" sia sentito dai risparmiatori. In

effetti, a questo riguardo molte cose sono accadute negli scorsi anni. E non da ultimo anche in seguito alle pressioni della clientela stessa.

Fino a poco tempo fa, tutto (o quasi) ciò che concerneva i rapporti clientela/banca era infatti regolato dalle cosiddette *convenzioni dell'Associazione svizzera dei banchieri*.

"Questo sa di cartello!" si cominciò a sentire sempre più spesso e, dietro consiglio di Mister Prezzi e della Commissione dei cartelli, le convenzioni venivano abolite ad una ad una.

Conseguenza: ora c'è la libera



Spese presso la Raiffeisen*

Conto privato e conto stipendio

Per ogni chiusura di conto: fr. 6.-
Per ogni estratto trimestrale: fr. 1.-
Per ogni estratto mensile: fr. 1.-
Per ogni estratto giornaliero: fr. 1.-
Spese contabili per ogni voce/ordine permanente con importo e scadenza fissi/ordine permanente variabile (in base alla ricezione della fattura) / ordine di bonifico in Svizzera: tutto gratis.

Operazioni di pagamento

Ordini permanenti con LSV – autorizzazione all'addebito/DTA – supporto magnetico/teleshopping/multi-cash: tutto gratis.

Carta-ec per il bancomat

Tassa annuale per singola carta: fr. 20.-
Tassa annuale sui conti per la gioventù (fino a 23 anni): gratis
Eurochèques (per singolo chèque): fr. 0.50

Eurocard Raiffeisen

Carta d'argento all'anno: fr. 50.-
Carta per il partner: gratis

Blocco

Carta-ec per il mese corrente: fr. 40.-
supplemento per ogni ulteriore mese: fr. 4.-
Chèques di ogni genere: fr. 3.50

Diritti di custodia

1,5 per mille
Obbligazioni di cassa proprie, fondi d'investimento Raiffeisen e Vontobel: 0,75 per mille.

* Tassi indicativi consigliati dall'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, con possibili leggere variazioni a discrezione delle singole banche Raiffeisen.

concorrenza tra le banche, ma la varietà dei prodotti offerti rende difficile, se non impossibile, una visione d'insieme. Non appena determinati servizi sono uniti ad un prodotto, fare un confronto diventa problematico. C'è chi critica *tout court* la situazione creata. (Vedi anche intervista a Simonetta Sommaruga).

... e troppo care"

C'è chi invece ritiene eccessive le spese e le tasse applicate. In realtà le banche operano in sempre maggior misura secondo il principio di causalità. In altre parole: la banca scarica sul cliente le spese a cui effettivamente va incontro. Soprattutto gli ordini per la cui esecuzione è necessario un lavoro manuale sono costosi. Le sovvenzioni trasversali – come quelle in uso ai tempi delle convenzioni bancarie, che coprivano le posizioni caratterizzate da forti spese – stanno progressivamente scomparendo.

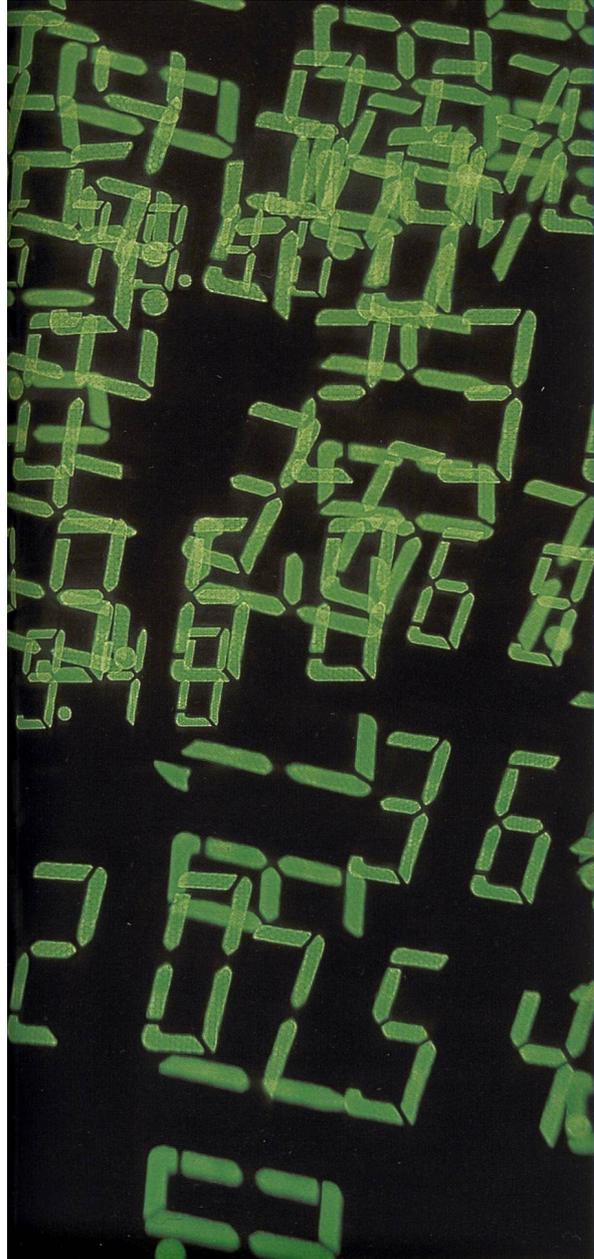


Foto: Andre Albrecht

fissi, 12 porti posta B, carta-ec, 120 prelevamenti di contante o ec-Direct. Con una spesa totale di fr. 41.60 (conformemente alle direttive dell'Unione), le banche Raiffeisen – che applicano le stesse spese e tasse dal 1° gennaio 1993 – sono risultate tra gli istituti maggiormente convenienti. Gli importi delle diverse banche prese in considerazione variavano tra i 20 e i 127.20 franchi.

All'inizio di quest'anno, la rivista

“Schweizerische Beobachter” ha effettuato un altro genere di confronto: in quell'occasione si sono esaminati i diritti di custodia per i valori mobiliari. A questo scopo, si è allestito un portafoglio-tipo di dieci diverse partite singole. Con dei diritti di custodia pari a 103.85 franchi, le banche Raiffeisen – insieme con un'altra banca che ha totalizzato una cifra identica al centesimo – si sono classificate al primo posto in questo test.

Tre domande a Simonetta Sommaruga «Non è vero che oggi c'è la libera concorrenza»

Simonetta Sommaruga – direttrice della Fondazione per la protezione dei consumatori (FPC) – in questa breve intervista concessa a “Panorama” si dichiara a favore di spese e tasse variabili, se rappresentano la base per la creazione di una vera situazione di concorrenza.

PANORAMA: Quando le tasse bancarie erano fissate nelle convenzioni ed erano quindi unitarie, gli ambienti della protezione dei consumatori non erano soddisfatti, perché secondo loro si trattava di accordi molto vicini alla prassi dei cartelli. Ma nemmeno ora che nel settore bancario c'è la libera concorrenza siete contenti. Non è una contraddizione?

SIMONETTA SOMMARUGA – direttrice della Fondazione per la protezione dei consumatori (FPC):

La concorrenza esiste solo quando è possibile fare dei confronti. E fare dei confronti è possibile solo quando sono state create le premesse necessarie. Non è vero che oggi c'è la libera concorrenza nel settore bancario. Se le banche abbiano contribuito intenzionalmente a questa situazione, rimane una questione aperta. In ogni caso l'attuale struttura delle tasse e spese bancarie non ci soddisfa.

Rivendicate una maggiore trasparenza nelle spese e nelle tasse bancarie. Alla luce della moltitudine e della varietà dei prodotti, il confronto diventa tuttavia assai difficile. Cosa chiedete in concreto alle banche?

Certamente non vogliamo dei nuovi accordi. Esigiamo tuttavia un minimo di coordinazione nel linguaggio e nella presentazione. Per i conti esistono 15 denominazioni. L'Associazione svizzera dei ban-

chieri dovrebbe estrapolare i dati delle varie banche e metterli a disposizione della clientela, in modo tale che sia possibile capire quali sono le offerte migliori.

A mio parere, questo problema non riguarda del resto solo le tasse e le spese, ma l'attività bancaria in generale. Le banche dovrebbero migliorare sia la quantità che la qualità dell'informazione. Non dovrebbe per esempio essere possibile modificare i tassi di interesse, senza prima averne informato la clientela. Sull'estratto conto di alcune banche, inoltre, il tasso di interesse non figura nemmeno, un tipico esempio di mancanza di trasparenza.

Secondo lei, cosa dovrebbe fare la clientela bancaria per riuscire a mantenere una visione d'insieme nell'attuale groviglio delle spese e delle tasse bancarie?

Al momento semplicemente non è possibile mantenere una visione d'insieme. Persino gli esperti a volte non ci riescono. Per questo motivo, noi consigliamo di esaminare l'offerta della Posta quale alternativa per i conti stipendio, anche se ciò non farà piacere alle banche. Cosa può fare la clientela nei suoi rapporti con la banca? Leggere con occhio critico gli estratti e le informazioni ricevute e reclamare. A questo proposito domande stupide non ce ne sono, ci sono solo risposte stupide.

do. Un tempo la calcolazione dei costi non era così dettagliata. Per questo motivo, molte banche nemmeno sapevano con esattezza quali fossero le voci maggiormente redditizie.

“Le banche” afferma un rappresentante dell'Associazione svizzera dei banchieri, “devono essere realiste nella gestione dei loro affari. Le spese sono le stesse, sia che si tratti del trasferimento di una somma di cinque franchi o un importo di mezzo milione. È solamente il computer a stampare un paio di zeri in meno.”

Le Raiffeisen si difendono bene

E come stanno le cose presso le banche Raiffeisen in materia di spese e tasse? In primavera la rivista economica svizzera “Bilanz” ha sottoposto ad un test il conto privato. Il test riguardava la gestione del conto, 24 ordini di bonifico (tre voci per pagamento), 24 ordini permanenti

Intoppi al momento del decollo

«Per quale ragione i figli devono beneficiare del denaro solo dopo la nostra morte?» Questa è una domanda che alcuni genitori si pongono, preferendo donare somme di denaro o beni immobili quando sono ancora in vita. Purtroppo non è così facile. Queste donazioni implicano il pagamento di non poche tasse e il superamento di parecchi intoppi.

BERNADETTE
CONRAD

Armando Cairoli (tutti i nomi sono stati modificati), 65 anni, ha un problema. Da quanto la figlia Rina si è sposata, le discussioni in famiglia cadono spesso sul tema “eredità”. Il genero Paolo, impiegato di banca, tenta di convincerlo a vendere l'azienda, presentandogli continuamente tutta una serie di allettanti prospettive. “Pensa solo a quanto ti frutterebbe il denaro investito!”

Tuttavia il signor Cairoli, titolare di una falegnameria da 37 anni in un paesino di 2000 abitanti del canton Ticino, non intende cedere. È legato alla sua azienda non solo perché ormai è una tradizione, ma anche per motivi sentimentali e non perdona al genero tanta freddezza e insensibilità.

Un dilemma

Le riunioni di famiglia in casa Cairoli sono diventate un'occasione

di scontri sempre più frequenti. Per fortuna il Cairoli non ha solo un genero, ma anche un figlio maggiore, che ha imparato il mestiere nell'azienda del padre. Marco Cairoli, 35 anni, è stato per diverso tempo all'estero: “Non avrei mai pensato di far ritorno in Ticino. Del resto, quando si è via per tanto tempo, ci si rende conto di quanto si ha a casa propria.”

Padre e figlio sono d'accordo. L'azienda va intestata al figlio affinché questo non debba sopportare conseguenze rovinose dopo la morte del padre. Infatti figlia e genero potrebbero chiedere la divisione dell'eredità, che decreterebbe la fine della falegnameria.

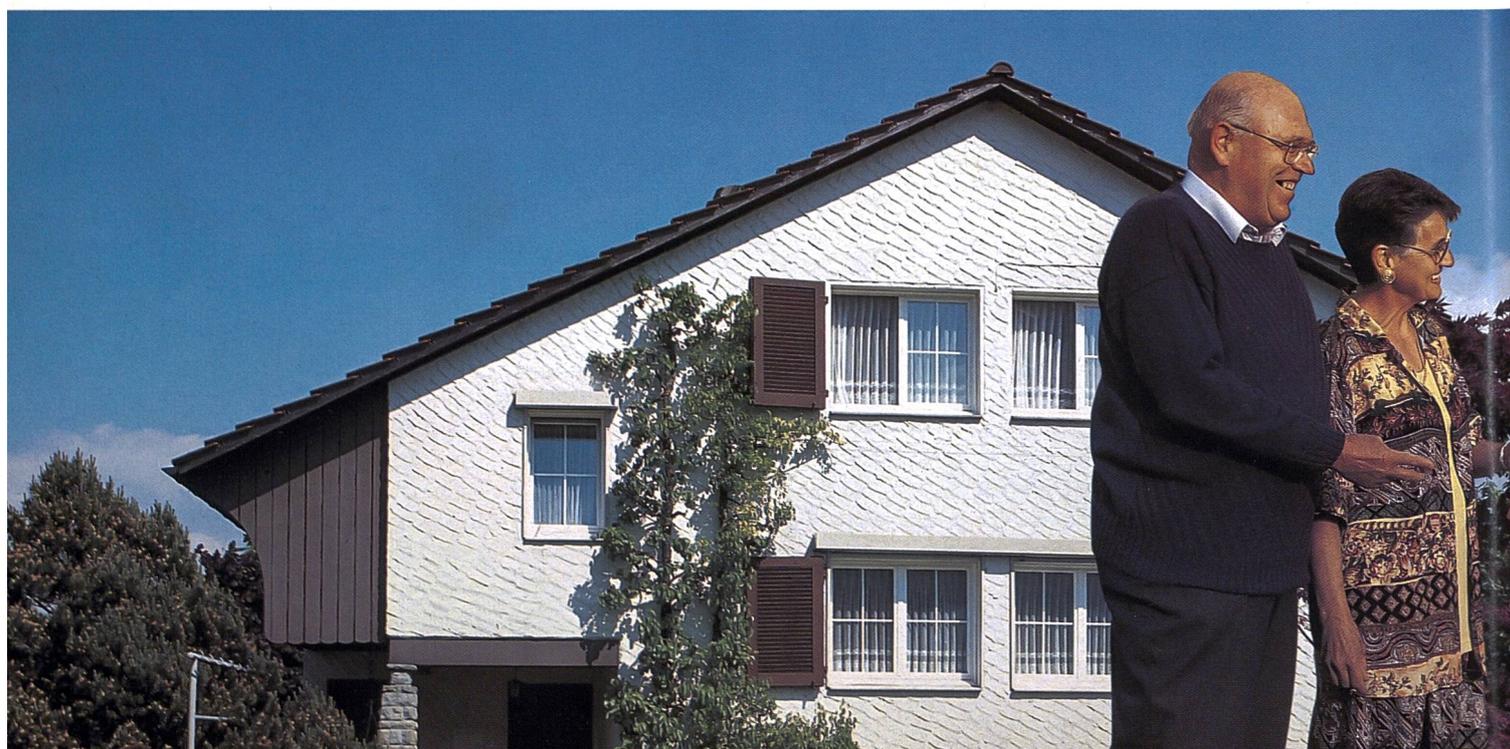
Armando e Marco Cairoli si informano sul da farsi presso un legale. E il loro entusiasmo viene ben presto smorzato. Vengono infatti a sapere che Marco ha l'obbligo di far calcolare il valore dell'azienda, il

che potrebbe significare vendere la ditta. “Ma potrò pure regalare a mio figlio quel che mi pare”, protesta Armando Cairoli. “Solo se ciò non reca pregiudizio alle porzioni legittime degli altri figli”, ribatte l'avvocato.

E dal momento che, per calcolare le porzioni legittime a cui ogni figlio ha ugual diritto, viene stimato l'intero patrimonio compreso quello destinato alla donazione, questa non offre una via d'uscita al dilemma che affligge Armando Cairoli.

Un termine di cinque anni

Ma uno spiraglio sembra delinarsi all'orizzonte. Armando Cairoli può almeno esonerare suo figlio dal cosiddetto obbligo di collazione, cioè di conferire ciò che il padre gli ha dato da vivo in acconto della sua quota. In tal modo Marco sarebbe almeno favorito nell'ambito della porzione disponibile, cioè quella che



non tocca le legittime degli altri fratelli. “Ma non si deve arrendere”, rassicura l’avvocato. “Ci sono altre possibilità.” E suggerisce di trasformare l’azienda in una persona giuridica (SA, Srl) e di assicurare la continuazione dell’attività mediante una partecipazione azionaria. Forse questa soluzione potrebbe soddisfare anche il genero.

Differenze a livello cantonale

I Cairoli – come spesso succede – si erano fatti un’idea sbagliata delle donazioni. Non è così facile privilegiare un erede rispetto ad un altro. Un’altra spada di Damocle che incombe su chi crede che la donazione sia la scappatoia ideale per non pagare le famigerate tasse di successione è rappresentata dalla tassa sulle donazioni. Quest’ultima è in genere elevata quanto quella di successione, benché vi siano differenze sostanziali fra un Cantone e l’altro. Così l’imprenditore ticinese dovrà attingere pesantemente alle proprie sostanze per pagarle, mentre il suo collega sul lago dei Quattro Cantoni non dovrà sborsare neanche un centesimo (v. riquadro).

Ciò nonostante le donazioni possono talvolta rivelarsi opportune. Sarebbe auspicabile che i futuri eredi potessero confidare sulla trasparenza e il senso di giustizia del disponente, e quest’ultimo contare sulla disponibilità al compromesso e al dialogo degli eredi. Talvolta può essere d’aiuto coinvolgere terzi disinteressati, per meglio districarsi nella giungla dei conflitti emotivi e finan-

Aliquote d’imposta sulle donazioni in Svizzera

Esempio: Il padre fa donazione alla propria figlia di una casa unifamiliare del valore di fr. 500’000.–. In undici Cantoni (LU, UR, SZ, OW, FR, SO, SH, GR, VS, NE) questo genere di donazione è esente da imposte. Negli altri 15 Cantoni, l’ammontare da versare alla cassa cantonale varia fra i 2’500.– (OW) e i fr. 29’000 franchi (TI).

Nel seguente riquadro è indicato l’ammontare della tassa di successione riscossa dai rispettivi Cantoni per la donazione di fr. 500’000.– che il padre fa alla figlia:

ZH:	fr. 19’600 (3,0 %)	SH:	esente
BE:	fr. 7’125 (1,4 %)	AR:	fr. 15’680 (3,1%)
LU:	esente	AI:	fr. 9’000 (1,8%)
UR:	esente	SG:	fr. 24’938 (5%)
SZ:	esente	GR:	esente
OW:	esente	AG:	fr. 18’000 (3,6%)
NW:	fr. 2’500 (0,5%)	TG:	fr. 15’180 (3%)
GL:	fr. 18’596 (3,4 %)	TI:	fr. 29’000 (5,8%)
ZG:	esente	VD:	fr. 14’295 (2,9%)
FR:	esente	VS:	esente
SO:	esente	NE:	esente
BS:	fr. 19’110 (3,8%)	GE:	fr. 21’550 (4,3%)
BL:	fr. 22’458 (4,5 %)	JU:	fr. 9’500 (1,9%)

Se oggetto della donazione non è denaro in contanti ma, bensì, una casa, in quasi tutti i Cantoni va aggiunta la tassa di trapasso immobiliare.

ziari. Gli avvocati e i notai sono i professionisti a cui rivolgersi. Ne sa qualcosa la famiglia Camponovo, che grazie al loro aiuto ha fatto un’ottima esperienza con l’opzione della donazione.

Un contratto successorio ...

È tanto che la signora Marta Camponovo prende in considerazio-

ne l’idea di ritirarsi in una casa per anziani. Rimasta sola cinque anni fa, la grande casa nei pressi di Lugano è ormai diventata troppo grande per lei, che non ha più le forze di un tempo. “Mai e poi mai essere di peso a un parente” è il suo pensiero fisso. È dunque arrivato il momento in cui le scelte per il suo futuro possono aiutare la figlia. Il marito di

Una possibile forma di donazione: i genitori lasciano la casa ai propri figli.



Monica è disoccupata da qualche tempo e lei aspetta il terzo bambino. “In quell’appartamentino in affitto la vita sarà ancora più dura per loro”, pensa la signora Marta.

Tuttavia, quando comunica la sua idea ai figli, Giovanni, 34 anni, diventa furibondo. Consapevole del fatto che la madre, al di fuori della casa, non possiede nient’altro, pensa che come erede non avrebbe ricevuto più niente. Ma neanche Monica, 36 anni, intende guastare la pace familiare. Madre e figlia decidono di rivolgersi a una consulente legale, la quale suggerisce di stipulare un contratto successorio. In occasione di un secondo incontro

questa proposta sarà presentata anche al figlio Giovanni.

In qualità di futura proprietaria della casa, Monica dovrà versare regolarmente alla madre un canone d’affitto. Dopo la morte della signora Camponovo, Giovanni ha diritto alla sua porzione legittima, che può chiedere alla sorella. Nel contratto successorio viene stabilito che la legittima di Giovanni gli sarà versata dalla sorella – per esempio con un interesse sul capitale – e che il fratello rinuncia al suo diritto alla divisione ereditaria.

... è vincolante

Probabilmente Monica potrà rimborsare il fratello soltanto con paga-

menti rateali, ma a questo riguardo Giovanni, che guadagna bene, è d’accordo. Dopo il colloquio si sentono tutti alleggeriti. Per ora Monica dovrà pensare a pagare la tassa sulle donazioni e quelle per il trapasso di proprietà che, per un valore stimato di 500’000 franchi, ammontano a 5’500 franchi per la tassa registro fondiario e la parcella notarile.

In famiglia torna il sereno. Il notaio ha fatto presente che il contratto successorio è vincolante per tutti e non può essere mutato neanche da un successivo testamento.

Ciò che dovrete sapere sul tema “Donazioni e istituzione d’erede”

■ Qual è la differenza fra donazione e istituzione d’erede?

Per regola queste espressioni intendono la stessa cosa, cioè il trasferimento del patrimonio prima della morte invece che dopo, come è invece il caso dell’eredità. Riguardano capitali ingenti oppure immobili, cioè tutto quello che supera i normali regali di occasione. Se queste donazioni avvengono tacitamente, valgono come istituzione d’erede. In altri termini entrano a far parte della successiva massa ereditaria e dopo la morte del disponente il beneficiario deve conferire tutto ciò che ha ricevuto in acconto della sua quota, oppure deve compensare i coeredi. Ma se per esempio i genitori vogliono espressamente che un regalo non sia soggetto all’obbligo di collazione, devono stabilire questa clausola nel testamento scritto a mano o nel contratto successorio. Ma anche qui esistono dei limiti, determinati dalle porzioni legittime degli altri eredi.

■ Perché si fanno le donazioni?

Molto spesso la generazione più anziana offre ai più giovani una specie di “aiuto al decollo” perché comincino a vivere in modo indipendente. Se i genitori pensano che i figli ab-

biano adesso un bisogno di denaro più impellente di loro (per cominciare un’attività lavorativa o per fondare una famiglia), allora donano subito ciò che più tardi sarebbe stato trasmesso loro in eredità. Nella maggior parte dei casi queste ragioni personali sono determinanti. In tal caso le donazioni avvengono naturalmente soprattutto nelle famiglie dove ci sono buoni rapporti e tutti gli interessati desiderano aiutarsi l’uno con l’altro. Le ragioni finanziarie non possono essere prese in considerazione, perché la tassazione è esattamente la stessa per le donazioni e le eredità.

■ Le donazioni possono servire a privilegiare un erede rispetto ad un altro?

No. Al contrario è evidente che la maggior parte dei genitori attribuisca una grossa importanza al pari trattamento di tutti i figli. Ma anche se non fosse così, la legge offre una protezione per chi fosse sfavorito. Per i discendenti le istituzioni d’erede vengono imputate per calcolare le porzioni legittime, mentre per gli altri eredi vengono attribuite alla massa ereditaria solo le donazioni avvenute cinque anni prima della morte del disponente. Tuttavia, se

per le donazioni precedenti è possibile dimostrare che sono state fatte consapevolmente per favorire l’uno o l’altro erede, anche queste saranno calcolate nella massa ereditaria. La volontà di privilegiare un erede si riscontra non tanto per i figli, ma piuttosto in caso di seconde nozze, quando il disponente cerca di mettere la sua seconda moglie in una posizione migliore rispetto a quella che la legge le riconosce.

■ Le donazioni e le istituzioni d’erede sono diventate di moda?

Al massimo perché oggi le persone vivono più di prima, quindi è più facile che arrivino al momento di non avere più bisogno di tanto denaro. Il vantaggio finanziario per i beneficiari sta nel fatto che al momento della successiva collazione la donazione ricevuta viene calcolata senza interessi. Quindi, se investono il denaro della donazione, ottengono comunque un guadagno.

■ Quali leggi trattano le donazioni?

Alla collazione dell’eredità è dedicato un apposito capitolo del Codice civile svizzero (CC), articoli 626-632. Del diritto successorio in generale trattano gli articoli del CC 457 - 640.

■ SERVIZI RAIFFEISEN (V)

Il conto di libero passaggio

Un lavoratore interrompe la sua attività professionale per un determinato periodo di tempo: il suo capitale previdenziale viene trasferito su un conto di libero passaggio, fruttante un interesse preferenziale (5 percento attualmente).

Alberto Maggi ha un interessante posto di lavoro presso una banca. Il suo datore di lavoro è soddisfatto del suo rendimento. Maggi ha inoltre già frequentato alcuni corsi di perfezionamento. La strada della carriera è, come si suol dire, ormai spianata. E tuttavia: a 29 anni, prima di compiere un ulteriore passo nella professione e prima di mettere al mondo un figlio, Maggi vuole conoscere un po' il mondo, insieme con sua moglie. Si licenzia e dice addio all'attività professionale per un intero anno. Invece che in ufficio, i prossimi dodici mesi li passerà in giro per il mondo.

Interesse preferenziale

Negli anni passati, Alberto Maggi ha naturalmente risparmiato un po' di denaro nell'ambito del II pilastro. Durante l'interruzione della professione, questi fondi della previdenza professionale vengono trasferiti su un cosiddetto *conto di libero passaggio*. Si tratta di un conto vincolato presso una banca, atto a preservare la copertura assicurativa. Il titolare non ha alcun accesso al capitale depositato. La cassa pensione trasferisce direttamente sul conto di libero passaggio l'importo risparmiato. L'interesse - attualmente pari al 5 percento - viene interamente accreditato al titolare.

I conti di libero passaggio vengono sistematicamente aperti quando l'interruzione dell'attività professionale dura più di un mese. Per legge, fino ad un mese dopo il licenziamento, la copertura assicurativa è infatti ancora di competenza della vecchia cassa pensioni. La cassa pensioni deve trasferire sul conto di libero passaggio tutti gli importi versati perso-

nalmente da Maggi, insieme con gli interessi e più un supplemento del quattro percento per ogni anno di età del lavoratore a partire dal compimento del ventesimo anno di età. In mancanza di un conto di libero passaggio, entra in vigore un dispositivo di raccolta della Confederazione.

Se, di ritorno dal suo viaggio, Alberto Maggi assume un nuovo impiego, in circostanze normali il conto di libero passaggio viene liquidato e Maggi porta il suo denaro nella nuova cassa pensioni. Se le prestazioni di quest'ultima sono inferiori a quelle della precedente, o se Maggi adesso lavora solo a tempo parziale, con ogni probabilità ci sarà un eccesso di fondi. Questi fondi rimangono allora sul conto di libero passaggio fino al raggiungimento dell'età della pensione. L'intero importo verrà corrisposto con la pensione - di solito a 65 anni (uomini) e 62 anni (donne), comunque non prima dei 60/57 anni di età. Per motivi tecnico-fiscali, tale importo verrà tuttavia corrisposto in forma di un vitalizio fittizio.

Sebbene si tratti di un conto vincolato, è tuttavia possibile accedere a tali fondi anche prima del pensionamento. Chi si mette in proprio o lascia definitivamente la Svizzera, su esplicita richiesta, riceve in contanti i fondi depositati sul conto di libero passaggio. E dal 1° gennaio di quest'anno, anche il capitale della cassa pensioni può essere impiegato per acquistare la propria casa.

Al momento del pensionamento, se il conto di libero passaggio dovesse essere *dimenticato* dal suo titolare e se quest'ultimo non potesse essere rintracciato dalla banca, il denaro affluirebbe nel capitale della fondazione. Se il proprietario dovesse infine farsi vivo, il denaro gli verrebbe naturalmente corrisposto.

Un anno senza lavorare per girare il mondo: un tipico caso per il conto di libero passaggio.



■ KASPAR VILLIGER ALLA RAIFFEISEN

«Dobbiamo osare di nuovo»

Nel suo discorso in occasione del congresso dell'Unione Raiffeisen a Lucerna, il presidente della Confederazione Kaspar Villiger ci ha esortati a non avere paura di rischiare. Oltre ad essere vitali dal punto di vista economico, anche sotto l'aspetto politico le banche Raiffeisen rappresentano per Villiger un necessario complemento alle grandi banche.

MARKUS
ANGST

Le cose vanno meglio di quanto gradito ai pessimisti di professione. Comincio ad averne abbastanza di questa autodenigrazione, in cui siamo evidentemente i campioni del mondo." In occasione del congresso dell'Unione Raiffeisen tenutosi a Lucerna, il presidente della Confederazione Kaspar Villiger ha criticato con queste parole coloro che nel nostro paese hanno diffuso solo pessimismo e aria di crisi.

Villiger ha tuttavia messo in guardia contro qualsiasi spavalderia: "Se vogliamo rimanere tra le nazioni di

serie A, dobbiamo esercitare e migliorare la nostra condizione politica, sociale ed economica. Dobbiamo vedere i nostri attuali punti deboli come una sfida e una chance da affrontare."

Risolviamo da soli i nostri problemi

Invece di una mentalità questuante e dipendente – il cui risultato sono i miliardi di deficit dello Stato – invece della sicurezza ad ogni costo e dell'assistenzialismo, invece della marea di disposizioni che hanno causato sempre maggiori problemi alla nostra economia, Villiger ha rivendicato un maggior coraggio a

correre qualche rischio, seppur dosato e calcolato. "Dobbiamo osare di nuovo. Dobbiamo avere il coraggio civile di chiedere alla gente di questo paese di impegnarsi in prima persona per risolvere i propri problemi e di solidarizzare con altri, invece di dipendere subito dai servizi sociali dello Stato."

Lodi per la Raiffeisen

Da Lucerna, la *sua* città, Kaspar Villiger ha spezzato un'ancia per la marcata tradizione imprenditoriale del ceto medio, "della cui vitalità economica e necessità politico-statale sono più che convinto. Malgrado le con-

centrazioni, i cambiamenti strutturali e la globalizzazione dei mercati, un buon numero di imprese indipendenti – gestite autonomamente e delle quali è possibile avere una visione d'insieme – costituiscono la vera spina dorsale della nostra economia.”

Secondo Villiger, le banche Raiffeisen sono un buon esempio di un felice inserimento nella realtà locale e regionale. “Il movimento Raiffeisen rappresenta per il nostro paese un complemento – economicamente vitale ma anche politicamente necessario – all’operato delle grandi banche, che inevitabilmente è più anonimo, internazionale e speculativo. La Raiffeisen ha in definitiva istituzionalizzato il buon senso elvetico anche nel settore bancario.”

Successo duraturo

L’assemblea dei delegati dell’Unione – tenutasi prima del discorso di Kaspar Villiger – non ha avuto momenti di particolare tensione. Nella sua relazione sull’andamento dell’esercizio 1994, il Dr. Marius Cottier – presidente del consiglio di amministrazione – ha ascrivito il duraturo successo delle banche Raiffeisen soprattutto alla loro vicinanza agli interessi della clientela. Siccome la consulenza e l’assistenza attiva diventeranno ancora più importanti in futuro, sono necessari dei collaboratori capaci di trattare con la clientela in maniera convincente.

CF Raiffeisen: crescita del 4 per cento

Prima dell’assemblea dell’USBR, anche la Cooperativa di fideiussione Raiffeisen ha tenuto a Lucerna la sua assemblea dei delegati. Con un impegno finanziario complessivo di 616 milioni di franchi (crescita del 4 per cento) in 19’513 voci, nell’esercizio 1994 la CF Raiffeisen ha consolidato la sua posizione di leader tra le cooperative di fideiussione svizzere. Il direttore Kurt Wäschle ha infatti parlato di un anno eccezionalmente positivo, tenuto conto delle circostanze. Ha tuttavia messo in guardia contro la concessione di fideiussioni solo nell’ottica del mantenimento delle strutture: “Sarebbe errata una politica mirante a concedere le fideiussioni solo per ritardare la chiusura di un’azienda.”

Ampliamento dell’offerta

Mediante un ampliamento dell’offerta dei servizi, le banche Raiffeisen hanno fatto fronte alle aumentate esigenze e alle differenti richieste della clientela. A questo proposito Cottier ha menzionato i fondi d’investimento Raiffeisen introdotti nel 1994 (che hanno ricevuto il rating Aaa dall’agenzia Moody’s), nonché l’entrata nel settore delle assicurazioni sulla vita, prevista per il 1996.

Le nuove disposizioni sui mezzi propri, entrate in vigore il 1° febbraio, influiscono sulle banche Raiffeisen nel senso che l’obbligo dei versamenti suppletivi da parte dei soci non è più calcolabile nella misura finora prevista. Secondo Marius Cottier, l’organizzazione Raiffeisen soddisfa le nuove disposizioni anche su base consolidata, vale a dire sommando il capitale proprio del gruppo nel suo insieme.

“Abbiamo saputo cogliere lo spirito del tempo”

Il Dr. Felix Walker – presidente della direzione centrale – ha fatto un bilancio positivo dei cinque anni trascorsi dall’ultimo grande congresso dell’Unione tenutosi a San Gallo. Con la nuova piattaforma operativa messa a punto nel 1990 (linee-guida, politica Raiffeisen, statuto) abbiamo saputo cogliere lo spirito del tempo. “Il nuovo orientamento” così si è espresso Walker “ha preceduto di poco il radicale cambiamento delle strutture sulla piazza finanziaria svizzera ed ha contribuito in maniera decisiva al miglioramento della nostra posizione economica e al potenziamento della nostra resistenza.”

Un’organizzazione sempre in divenire

Per continuare ad essere in grado di far fronte alla concorrenza, Walker ha auspicato una costante apertura al nuovo. Oggi infatti tutto cambia in maniera più rapida, complessa ed imprevedibile, fino a rendere il cambiamento una condizione permanente. È dunque di estrema importanza per la Raiffeisen dimostrare di essere un’organizzazione sempre in divenire. È tuttavia altrettanto importante anche intervenire al momento giusto: in base al motto *think global, act local* le banche Raiffeisen hanno la possibilità di agire con grande rapidità.

Per contro, riferendosi alla forma giuridica cooperativa e al sistema di

milizia dell’organizzazione Raiffeisen, Felix Walker ha usato un linguaggio figurativo, suggerendo una similitudine con un piroscifo. Come una grande nave ha dei tempi di frenata e di virata piuttosto lunghi, anche il confronto democratico ha bisogno di un certo periodo di tempo. “Tuttavia, quando si è giunti insieme ad una soluzione, la sua messa in pratica è più facile.”



Il Dr. Marius Cottier, presidente del CA dell’USBR



Il Dr. Felix Walker, direttore centrale dell’USBR

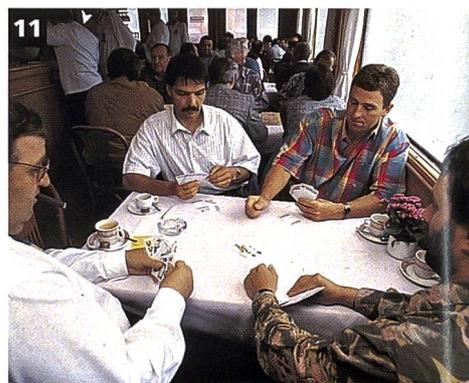


Hans Fritschi, presidente del CA della CF



Kurt Wäschle, direttore della CF

Impressioni dal congresso dell'Unione Raiffeisen a Lucerna



Fotografate da
Patrick Lüthy

1) L'esposizione dei fornitori bancari ha destato grande interesse.

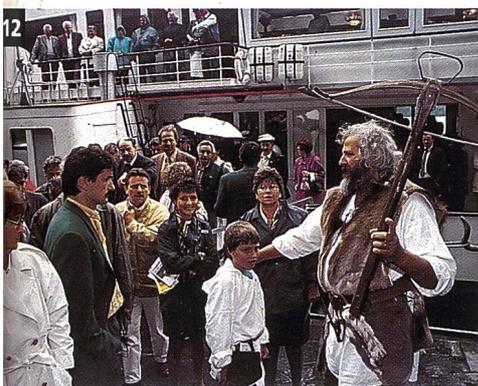
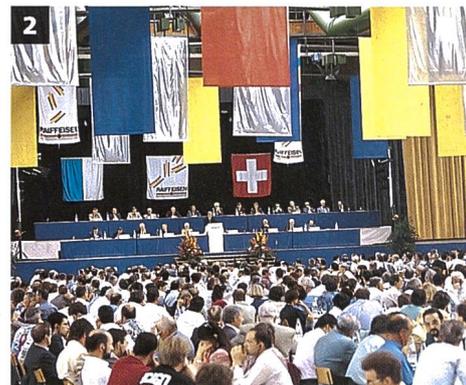
2) Scenario della manifestazione: il padiglione Allmend di Lucerna.

3) Il presidente della Confederazione Villiger, con Marius Cottier e Felix Walker.

4) Parlando del più e del meno: Josef Muheim (presidente della Federazione regionale lucernese), Kaspar Villiger e Marius Cottier.

5) Felix Walker e Kurt Wäschle: conversazione tra due direttori.

6) Il presidente del CA Marius Cottier e il membro del CA Josef Ingold ascoltano con interesse il discorso di Villiger.



7) Felix Walker e Marius Cottier si intrattengono con Irma Bohrer, attiva in prima linea quale gerente della Banca Raiffeisen di Mariastein.

8) Salute e arrivederci al prossimo congresso dell'Unione!

9) Il programma di intrattenimento è stato molto gradito dal pubblico.

10) Dopo il lavoro, il piacere della buona cucina al ricco buffet.

11) La pioggia durante la navigazione non ha disturbato questi quattro giocatori di carte.

12) Show con Guglielmo Tell alla fermata del battello "Grütli"

13) Purtroppo il giorno dell'escursione il tempo non è stato clemente.

14) In mancanza del sole, almeno un po' di musica per rallegrare gli animi.

Sulle orme dei pionieri del formaggino

Dalla più meridionale delle Valli svizzere, quella di Muggio, una tradizione ultracentenaria. Ne parliamo con Severina Biffi, una vita dedicata alla preparazione e al commercio degli omonimi formaggini.

SYLVA
NOVA

Il “Gianin” è morto. Era l’ultimo vagabondo della Valle. Non si è spento per anzianità o malattia, anzi, era sanissimo: vigoroso, ben nutrito, robusto. Il “Gianin” è stato ucciso. L’assassinio si è consumato dietro le quinte, subdolamente. Era un personaggio scomodo, uno che sapeva approfittare della situazione, che pensava solo a se stesso. Il suo egoismo gli è stato fatale. Per punirlo l’hanno privato degli alimenti. Praticamente gli hanno impedito di fare vita mondana, ferendolo a morte nel pieno dei suoi anni migliori.

Signora Severina, ma cos’è veramente successo al *gianin* o piuttosto al formaggino, habitat prediletto dell’indesiderato ospite?

“La nuova ordinanza federale sui registri igienici-microbiologici delle derrate alimentari obbliga dal 1989 a termizzare il latte per la produzione

dei formaggini bassi e a utilizzare colture di microrganismi standard, metodi che praticamente impediscono al bruco di svilupparsi. I formaggini, inoltre, anche quando sono ben maturi, ora non assumono più quel caratteristico colore rossastro di un tempo.”

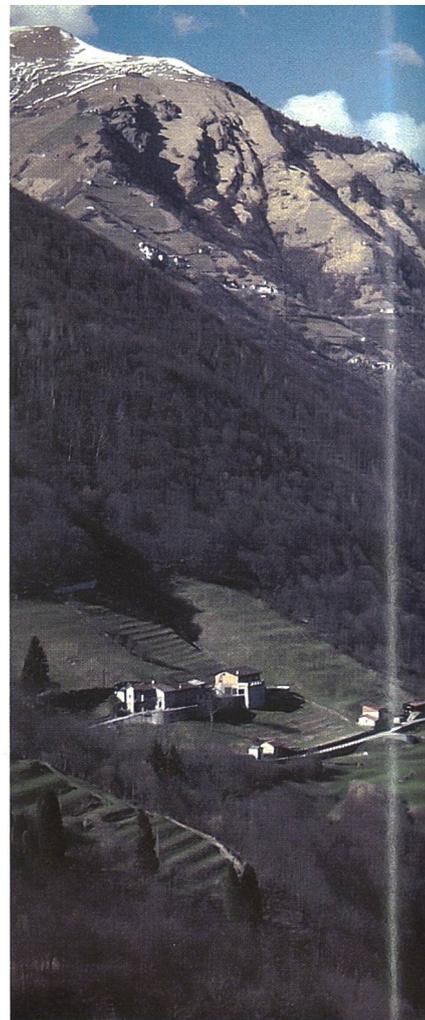
È mutato anche il sapore?

“In generale non direi, anche se un palato fine potrebbe sentire variazioni di gusto minime rispetto ai formaggini di un tempo. La qualità è comunque sempre ottima.”

Severina Biffi si dedica da una vita alla preparazione e alla vendita dei formaggini. Biffi, in Valle di Muggio dapprima, e poi altrove, è diventato sinonimo di formaggini.

È una tradizione ultracentenaria di questa famiglia, il cui commercio iniziò a Caneggio.

“Quando mi sposai – precisa Severina Biffi – più di cinquant’anni fa, l’attività legata ai formaggini era co-

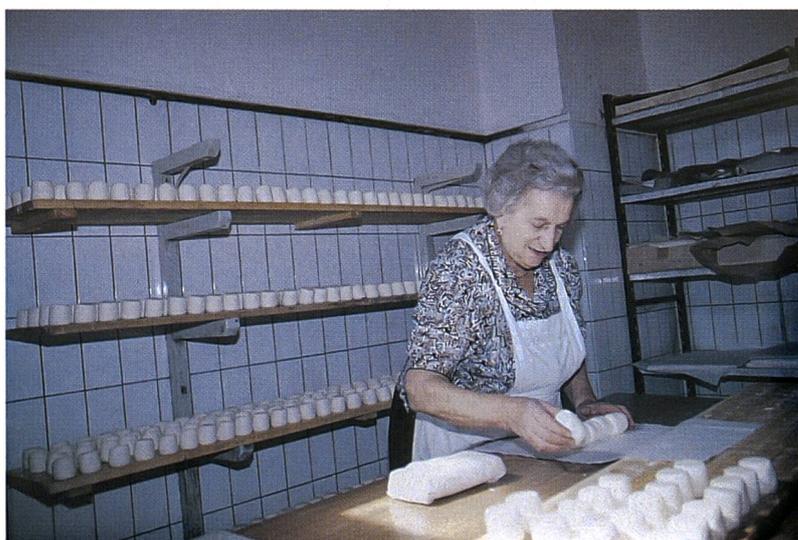


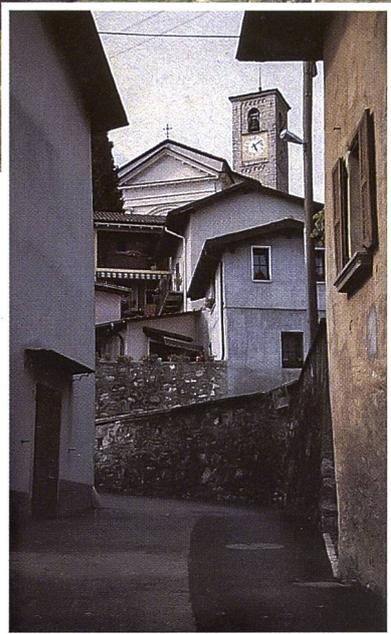
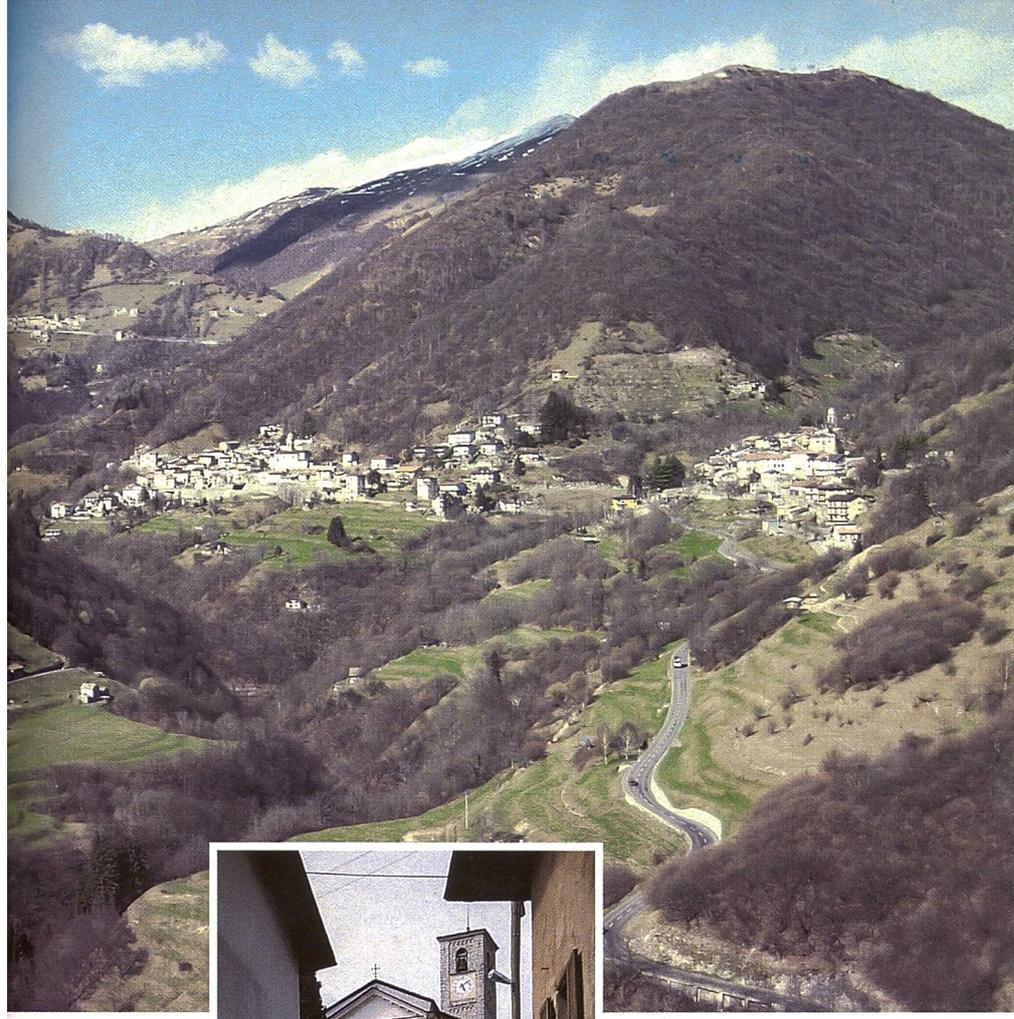
nosciuta soprattutto in Valle, grazie al nonno di mio marito. Personalmente, è dall’età di 16 anni che vivo tra latte e latticini. All’epoca lavoravo con mia sorella in un piccolo caseificio di Sagno, dalle 6 alle 8.30 e dalle 18 alle 19.30. Mi davano 90 franchi al mese, mentre a mia sorella 120... aveva mansioni di responsabilità, era praticamente il mio capo! Durante il giorno confezionavo pantaloni per una ditta di Zurigo. Il mio scopo era quello di imparare a cucire. Superate qualche difficoltà, sono riuscita a frequentare l’Istituto Sant’Anna a Lugano e da allora sono contenta di poter confezionare i miei vestiti da sola. Ma la maggior parte del mio tempo, da oltre mezzo secolo è assorbita dal lavoro per i formaggini. Soprattutto dopo la morte di mio marito, negli anni settanta, ho dovuto prendere in mano le redini del commercio. Ora è mio figlio Eraldo e mia figlia Bruna a guidare l’attività, io cerco di tenere il loro ritmo, li seguo...”

Qual è il percorso?

“È quello avviato dai nostri vecchi, ampliato negli anni quaranta con mio marito e ora ulteriormente ingrandito dai miei figli. Fin dall’inizio dell’attività con mio marito, ci spostavamo per vendere i nostri prodotti

Sagno: locale in cui prendono forma robiolo e robioline sotto le mani esperte della famiglia Biffi.





Nel cuore di Sagno.

alle di Muggio, con i suoi paesini isolati su terrazzamenti, cominciati dal conte Generoso.

con il camioncino, che sostituì praticamente il cavallo di mio suocero. Si andava già al mercato di Lugano e si facevano due giri per settimana nel Mendrisiotto, di casa in casa, soprattutto a Riva San Vitale e a Chiasso. Via via però, con l'incremento del traffico, a Chiasso diventava sempre più difficile fermarci lungo le vie con il nostro automezzo. Grazie comunque all'introduzione del mercatino del giovedì, abbiamo trovato una soluzione ottima e siamo puntualmente presenti con i nostri prodotti. Il martedì andiamo a Lugano, il venerdì facciamo un giro per raggiungere i privati e

i grotti ad Arzo, Tremona e Besazio, mentre il sabato mattina siamo presenti al mercato di Bellinzona. Lunedì e mercoledì li dedichiamo alla preparazione dei nostri prodotti, qui a Sagno, mentre mio figlio sale agli alpi."

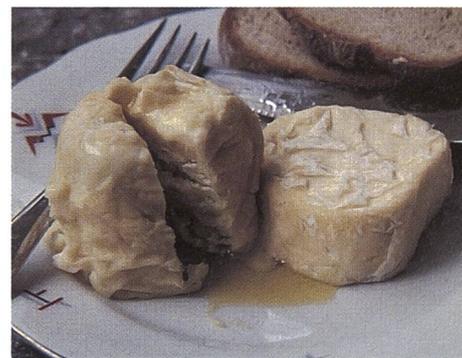
Nella Regione Valle di Muggio è tuttora presente un'attività agricola relativamente importante, con circa una sessantina di aziende. Lo spettro d'attività varia dall'allevamento bovino e caprino per la produzione di latticini e di carne, alla viticoltura e alla campicoltura. I formaggini, alti e bassi, una produzione tipica di questa Valle, sono conosciuti e apprezzati in tutto il Cantone. Questi prodotti subirono comunque un momento di crisi prima della fine degli anni novanta, periodo in cui la scarsa qualità del latte quale materia prima, parallelamente a una tecnologia, quella dei formaggini bassi a cagliata dolce, che non impedisce la crescita di eventuali germi indesiderati presenti nel latte, rendevano la produzione di questo latticino nostrano a rischio.

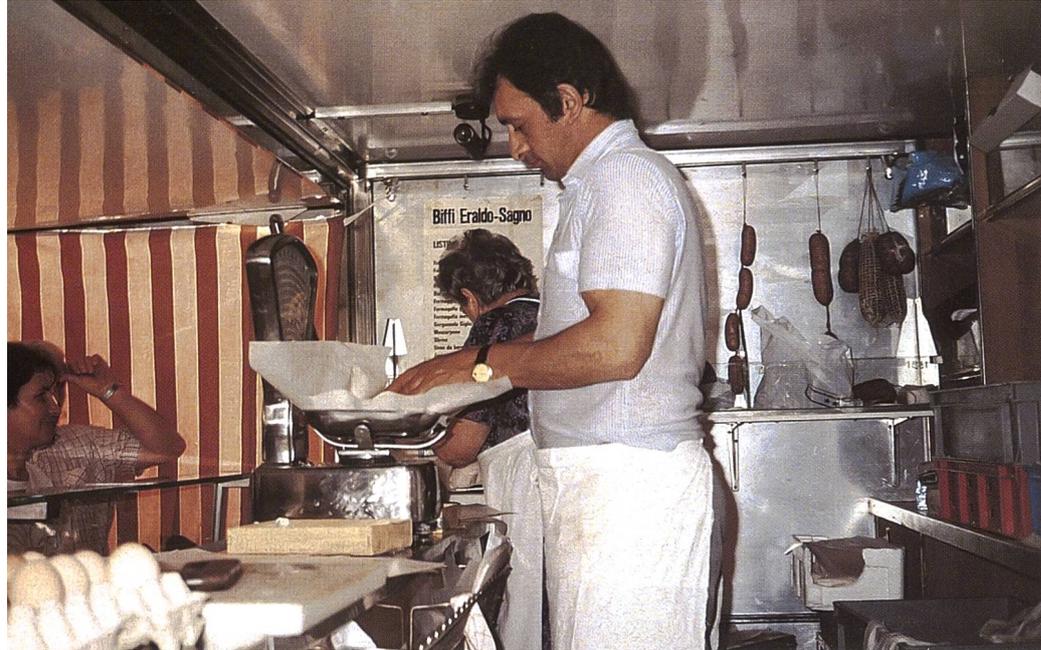
Al Laboratorio cantonale d'igiene non rimaneva altra soluzione, a salvaguardia della salute dei consumatori, che quella di autorizzare la produzione dei formaggini nostrani solo da latte termizzato a 65 gradi C per

15 minuti, trattamento che elimina tutti gli stafilococchi aurei eventualmente presenti. Indipendentemente da valutazioni organolettiche, ossia da caratteristiche percepite dai sensi – in questo caso il gusto e l'olfatto – peraltro soggettive, i risultati di questa imposizione, molto discussa negli ambienti agricoli, sono stati estremamente positivi, e dal 1989 non sono più stati segnalati casi di intossicazione dopo consumo di formaggini nostrani.

Sulla Valle di Muggio, con i suoi caratteristici pendii che si aprono come le pagine di un libro sul fiume Breggia, così ripidi che fu necessario costruire terrazzamenti, è stato recentemente presentato uno studio per il rilancio dell'agricoltura. La pubblicazione è stata finanziata dalle Banche Raiffeisen di Muggio/Cabbio/Casima, Bruzella, Caneggio, Morbio Superiore, Castel S. Pietro, Sagno/Vacallo, con sede in Regione e quelle di Morbio Inferiore, Balerna, Mendrisio, quali comuni un tempo a vocazione agricola, nonché dalla Federazione delle Banche Raiffeisen Ticino

Un cucchiaino d'olio, un po' di pepe, un goccio di vino, una fetta di pane sono i contorni ideali per gustare nel migliore dei modi i formaggini.





Con il loro camioncino, i Biffi (nella foto Eraldo) portano al piano per la fedele clientela, i loro prodotti nostrani.

e Moesano. “Gli obiettivi generali del programma di promovimento della Regione Valle di Muggio del 1983 – si legge tra l’altro nell’introduzione della pubblicazione *«La Valle di Muggio è agricoltura»* – contemplano come prioritari la conservazione della dimensione umana e una gestione diretta del proprio futuro. Tale scopo mira a rivalutare il territorio dal punto di vista economico e produttivo, e a salvaguardarlo da quello ambientale e culturale, favorendo un ringiovanimento della popolazione.”

Ma la Valle di Muggio non è certamente solo agricoltura e formaggini. A prescindere dai suoi splendidi richiami paesaggistici, la Valle più meridionale della Svizzera ha dato un contributo di tutto rispetto all’architettura europea. Da Muggio non proviene solo Luigi Fontana, ma il più importante Simone Cantoni, che contribuì allo sviluppo del classicismo a Milano e nell’Italia settentrionale. Forse non è casuale che Mario Botta abbia scelto come residenza Morbio Superiore, dove vive in un ex convento, villa borghese del XVIII secolo.

Da Sagno inoltre, paese stupendamente adagiato sopra Chiasso, e privilegiato balcone panoramico sulla catena alpina e sulla Lombardia (in giornate limpide si può perfino scorgere il Duomo di Milano), provengono due illustri fratelli: il pittore Pietro Chiesa, il cui talento e la sua ricca produzione hanno lasciato tracce anche in musei e collezioni pubbliche svizzere e italiane, nonché oltre Oceano, a Buenos Aires, alla Galleria Internazionale d’Arte Moderna, e lo scrittore Francesco Chiesa, tra le cui opere spicca “Tempo di marzo”,

pubblicazione definita dalla critica di allora e di dopo il suo capolavoro.

Sagno, oggi, si crogiola nei suoi ricordi, sembra sonnecchiare. Effettivamente, negli ultimi anni, è stata chiusa la cooperativa, l’albergo San Michele ha cessato da tempo l’attività e non c’è più l’ombra di un’osteria. Questa situazione ha spinto un gruppo di abitanti del paese a creare una società cooperativa per riportare animazione nel villaggio stesso e in Valle. Il progetto, denominato il “Furmighin”, verrà realizzato a tappe, e prevede, già entro la fine del 1995, l’apertura di un negozio e dell’osteria.

Al di là comunque dalla reale o apparente letargia del villaggio, dentro casa Biffi il tempo non si è mai fermato. L’odore acre di siero, che sconfinava indisturbato anche nei locali

abitativi, è il primo segnale di una vita lavorativa che conosce poche ore di sosta. Tra “furmagin, rubiöla e robiolina”, Severina Biffi, sua sorella Ines e la figlia Bruna preparano migliaia e migliaia di pezzi alla settimana.

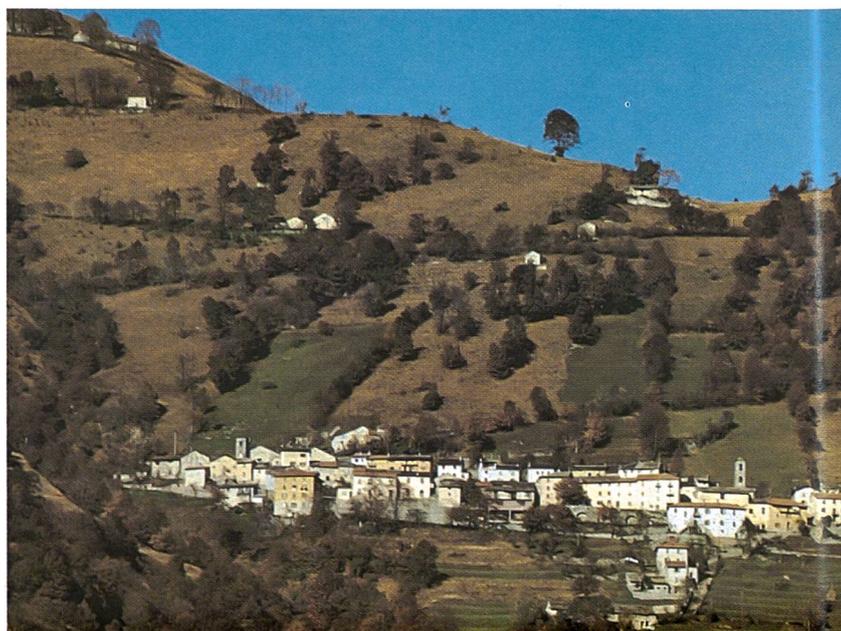
Qual è, signora Biffi, il prodotto più richiesto?

“Il formaggino alto (rubiöla) e quello basso, entrambi di latte di capra e mucca. La robiolina, invece, preparata solo con latte di mucca, è meno richiesta. I formaggini ce li chiedono o maturi (sono i più piccanti), a mezzo a mezzo, oppure freschi (molto dolci). Abbiamo clienti che li comprano freschissimi, addirittura una signora di Lugano mi domanda sempre il formaggino di domani... Dobbiamo saper accontentare tutta la nostra clientela, che è molto fedele: abbiamo servito e serviamo intere generazioni di famiglie che consumano regolarmente i nostri prodotti.”

E lei, signora Biffi, tra decine di milioni di formaggini che sono passate nelle sue mani, non è sazia?

“Macché, se mi assento anche solo per una settimana non vedo l’ora di tornare ai miei formaggini, che tra l’altro mangio ogni giorno. Il medico ultimamente m’ha detto, quasi incredulo, dopo vari esami del sangue, colesterolo compreso: non le ho trovato niente. Ho proprio dovuto rispondergli: non sarà arrabbiato dottore.”

Scudellate, abbarbicato in lunghezza sui ripidi, caratteristici pendii della Valle.



Il triangolo magico

Con la diffusione dei nuovi strumenti d'investimento e la crescente globalizzazione dei mercati finanziari, negli ultimi anni l'attività d'investimento è diventata notevolmente più complessa. Già il primo impatto con il labirinto degli strumenti d'investimento può essere frustrante.

PETER SIGNER,
INVESTIMENTI
PATRIMONIALI USBR

Per il collocamento del suo capitale, al giorno d'oggi l'investitore ha a disposizione un ampio ventaglio di possibilità. Tali possibilità comportano tuttavia anche dei rischi. Per prendere la decisione giusta, è dunque necessario conoscere a fondo la materia ed avere bene in chiaro gli obiettivi da raggiungere, nonché i rischi che si è disposti a correre.

L'investimento ideale è caratterizzato da tre fattori concomitanti: alta sicurezza, alto rendimento ed alta liquidità. Non è tuttavia possibile raggiungere il massimo in tutti e tre gli obiettivi. Si parla dunque del *triangolo magico*. L'investitore deve decidere in che misura (proporzione) intende perseguire i singoli obiettivi. Per via del diverso peso che l'investitore assegna ai tre suddetti fattori, è necessaria una consulenza individuale. Lo scopo è quello di collocare il capitale in maniera ottimale, in base alle preferenze del cliente.

Malgrado il concetto del triangolo magico venga spesso menzionato, attorno al suo significato c'è spesso un po' di confusione.

Liquidità

Un investimento deve possibilmente poter essere convertito in contanti entro breve termine

Il fattore determinante per la liquidità è il lasso di tempo entro cui è progettato l'impiego del denaro. Gli investimenti negoziabili quotidianamente hanno la liquidità massima: il disinvestimento è possibile ogni giorno di apertura dei mercati.

Tra gli investimenti di capitale, le obbligazioni, i titoli del mercato monetario e i depositi a termine hanno la caratteristica di autoliquidarsi (scadenza).

Le azioni, i buoni di partecipazione, gli investimenti in metalli preziosi e anche i fondi di investimento non hanno invece una scadenza fissa. La liquidità di questi investimenti dipende unicamente dalla loro cedibilità che è a sua volta influenzata in larga misura dai fattori del mercato. In particolare le condizioni di mercato predominanti, la negoziabilità dei titoli e l'andamento del mercato esercitano un ruolo di primaria importanza.

Nei depositi su conti o libretti di risparmio – a seconda dell'offerta del risparmio bancario – un termine di preavviso permette all'investitore di permutare il suo impegno in denaro contante, con il massimo grado di liquidità.

Sicurezza

Conviene diversificare gli investimenti e quindi anche i rischi

La sicurezza è un fattore di grande importanza. Si cerca di contenere il potenziale di rischio inerente ad un investimento. Per rischio si intende il pericolo di subire una perdita o dei danni, per motivi legati alla solvibilità del debitore, nonché alle oscillazioni della valuta e del mercato. Ma anche le previsioni relative all'andamento dei rendimenti sono soggette alle incognite del futuro.

Vale la regola secondo la quale un rendimento elevato è sempre legato ad un rischio superiore. Siccome nes-

sun tipo di investimento è in grado di escludere ogni rischio, è importante diversificare gli investimenti e dunque anche i rischi. L'investitore corre diversi singoli rischi, ma così facendo limita notevolmente il rischio complessivo a cui espone il suo capitale.

Rendimento

Redditi sottoforma di interessi, dividendi e utili di capitale

L'obiettivo principale di ogni collocamento di capitale deve essere la conservazione del valore intrinseco, altrimenti verrebbe a mancare ogni stimolo ad investire. Non basta tuttavia accontentarsi della conservazione del valore nominale, perché bisogna tener conto dell'inflazione. Chi investe il suo denaro vuole conseguire un utile, sotto forma di interessi e dividendi, nonché di un incremento del capitale.

Tale utile – espresso in percento del capitale investito – è il rendimento. Si tratta di un importante indice per valutare la convenienza dell'investimento ed è usualmente riferito al periodo di un anno.

All'interno dell'obiettivo rendimento di solito si distingue tra "reddito corrente" e "incremento del capitale". Le due diverse finalità comportano infatti anche una diversa politica d'investimento. Se l'investitore persegue in primo luogo l'incremento del capitale, acquisterà azioni; se invece desidera soprattutto un elevato reddito corrente, investirà preminentemente in titoli ad interesse fisso (obbligazioni). Spesso non ci si limita tuttavia ad un'unica finalità, ma si perseguono ambedue, privilegiandone l'una o l'altra.



Foto: Patrick Lüthy

■ SPECIALITÀ SVIZZERE: I «MONTONI» DI EINSIEDELN

Il biscotto dei pellegrini

Ad Einsiedeln la stagione dei «montoni» tocca il suo culmine in maggio. I pellegrini giunti in questa località non devono andare nei pascoli per ammirarli, dato che sono esposti nelle vetrine delle pasticcerie locali.

JÜRIG
SALVISBERG

Gli amici degli animali possono però stare tranquilli: l'apparente passaggio dalla natura alla vetrina non è una marcia indietro nel grigio passato della protezione degli animali. La bandita degli animali dalla natura non è mai avvenuta: i «montoni» si possono avere esclusivamente sotto forma di dolce. Perciò questi prodotti in miniatura hanno invero un nome non appropriato perché, stando al significato originario, i pasticceri di Einsiedeln vendono per la verità dei miti agnellini.

Origini di carattere religioso

Su una torta al miele rotonda come un disco appaiono una o più pecore su un prato, a seconda della grandezza del «montone».

Il biscotto per i pellegrini più antico di Einsiedeln raffigura l'agnello di Dio (Agnus Dei) che è simbolo di Gesù Cristo. Però il riaggancio religioso per questo biscotto è ormai dimenticato, anche se il «montone» è il tipico souvenir di una serie di dolci che i pellegrini comprano come ricordo.

I biscotti legati alla tradizione religiosa risalgono a dopo il 934, data

di fondazione dell'abbazia benedettina. Se ne hanno... dolci tracce nel XVI secolo. In documenti del XVII e XVIII secolo vengono chiamati «pecorelle» e i venditori di questi dolci nutrienti si chiamano «pecorai». La prima citazione scritta si trova in un documento del 1631, in cui le autorità stabiliscono pubblicamente che: «... i pecorai non devono cercar di offrire grappa a nessuno».

Da attività secondaria a vera e propria professione

Ospitare e aver contatti con i pellegrini era proibito ai pecorai, oltre

che offrir loro dell'acquavite prodotta in casa. Erano fortunati quelli ai quali era permesso l'esercizio di un negozio sulla piazza dell'abbazia in seguito ad estrazione a sorte annuale prevista dall'ordinamento dei mestieri. Ed erano in prevalenza casalinghe che producevano i «montoni» come attività accessoria.

Solo nel XIX secolo ad Einsiedeln si trovano uniti per la prima volta sotto lo stesso tetto un luogo di produzione anche di panpepato, anch'esso già diffuso, e il forno per la cottura dei «montoni».

Quando nel 1850 Jakob Eberle cominciò a produrre accanto ai «montoni» anche il panpepato, dovette trasformare – ironia della sorte – proprio un ovile in negozio. Jakob Eberle, che era calzolaio, prese ad occuparsi di dolci proprio grazie alla moglie Apollonia.

Il notevole successo ottenuto lo indusse poi ad abbandonare la sua attività precedente.

Nella casa «zum Goldapfel» (alla mela d'oro) sorse il primo negozio frutto di un'attività a tempo pieno; esso è oggi considerato a buona ragione come il più antico ancora esistente, dove i pellegrini possono acquistare i biscotti tradizionali di Einsiedeln.

Siamo alla settima generazione

Diverse ristrutturazioni e nuove idee istillarono da allora nuova vita alla «Goldapfel». Dietro le storiche vetrine sulla Kronenstrasse 1 e nel nuovo negozio nella Hauptstrasse 67 è attivo un membro già della settima generazione: Karl Oechslin è proprietario e dirige l'azienda dei suoi antenati e offre una larga scelta di tipi di dolci. Il pasticciere produce i «montoni» in tutte le varianti, quelli piccoli prodotti a macchina – circa 2000 in 40 minuti – e venduti in sacchetti di diverse grandezze; quelli medi, misti e grandi, come pure i «montoni» formato famiglia che sono invece, come un tempo, il risultato di un'abile lavorazione a mano. Il modello di base è quello tramandato di generazione in generazione, che dà ai «montoni» la loro forma originaria con il loro squisito interno, chiaro prima della cottura che poi, cuocendo, prende fuori un colore marroncino.

A differenza dei «montoni», il panpepato marrone e bianco del negozio «Goldapfel» ha un ripieno inconfondibile: il miscuglio di nocciole, frutta

candita, miele e spezie è un godimento per il palato e per la vista. Una delizia per gli occhi sono innanzitutto i bouquets, i cuoricini, le pecorelle, i krapfen dell'abbazia, i serpenti, i pesciolini e i biberli, biscotti decorati spesso con motivi religiosi. Misti, con Lächerli e Tirggel, costituiscono l'offerta delle specialità di Karl Oechslin.

Tre appuntamenti all'anno

Alla «Goldapfel» è alta stagione in maggio, mese della Madonna, quando i pellegrini vengono particolarmente numerosi a pregare la Madonna nera, in autunno, periodo delle vacanze e prima di Natale, quando sono gli abitanti del luogo i più numerosi. Ma, al contrario di un tempo, la produzione di «montoni» è costante tutto l'anno. Karl Oechslin fornitore di diversi clienti di Einsiedeln riferisce: «Perfino nei periodi tranquilli, faccio da tre a quattro cotture alla settimana. Quando poi le settimane di Einsiedeln vengono rappresentate altrove, allora di quando in quando si presenta l'occasione per esportare il proprio prodotto».

La recessione e la stagnazione del numero dei visitatori ad Einsiedeln non hanno risparmiato la categoria dei pasticciere. Dei nove produttori che un tempo affiancavano la «Goldapfel» oggi ne rimangono solo due. La produzione di questi biscotti che richiede un intenso lavoro e un grande impiego di tempo, minaccia la sopravvivenza di un largo assortimento di biscotti dei pellegrini, e non solo di quelli di Einsiedeln.

Altri tipi di biscotti dei pellegrini

I Rigi-Tüfeli di Arth, i Rigi-Böcke di Goldau ricordano la tradizione dei pellegrinaggi attorno all'Hausberg nella Svizzera Centrale. A Sachseln ai pellegrini del Ranft si offrono i «Bruderklau-Bibern». Anche in altre regioni cattoliche della Svizzera si ha la tradizione di produrre biscotti dei pellegrini, ma in certi casi si è spenta, è stata dimenticata o è minacciata di scomparire.

Nel 1968 a Mariastein nel Canton Soletta si è dovuta chiudere una casa che produceva biscotti per i pellegrini. Questa panetteria era ben nota ai soldati durante il servizio attivo, dato che produceva dei biscotti con impressa la croce federale!

Veduta di Einsiedeln con gli edifici del convento barocco, costruito tra il 1704 e il 1770, che cingono la chiesa. Se i «montoni», il dolce per i pellegrini, popolano le vetrine e i negozi delle panetterie, nei prati circostanti il bestiame fa parte del paesaggio. Permane vitale anche l'allevamento di cavalli, che risale alla fondazione del convento; la prima notizia sicura riguardante l'allevamento risale al 1064. I cavalli di Einsiedeln erano conosciuti per la loro resistenza, la velocità e la buona tenuta in montagna.

Divennero famosi i «cavalli della Madonna» della diligenza del San Gottardo. (G.P.)



Auguri a Mauro Gianetti

Il noto corridore ciclista Mauro Gianetti, che si è messo in luce per gli importanti risultati ottenuti, è socio della nostra banca.

In occasione del recente Giro della Svizzera, non ha mancato di renderci visita.

In questa simpatica occasione, non si è mancato di formulargli gli auguri per un buon risultato al Tour de Suisse. Purtroppo, la malasorte gli ha riservato una triste conclusione con la paurosa caduta nella seconda tappa, nei pressi di Gi-

neva. Costretto ad una lunga convalescenza, deve evidentemente rinunciare per alcuni mesi alle competizioni, proprio in una stagione che, tra l'altro, lo vedeva al secondo posto nella classifica della Coppa del Mondo.

Passato il grande spavento, auguriamo al caro Mauro che possa rimettersi presto in sella, pronto ad ottenere ulteriori ambiti risultati.

**Banca Raiffeisen
Bellinzona**



Stretta di mano augurale tra Mauro Gianetti e Renato Tamagni, gerente della Banca Raiffeisen Bellinzona.

Il Celentano della Raiffeisen



Non è solo l'abito che fa... Celentano: ogni gesto e la voce di Tony ne rendono l'illusione perfetta.

Antonio Notarfrancesco è un personaggio popolarissimo presso i servizi centrali dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen. Addetto per diversi anni al reparto spedizione, ha girato e conosciuto tutta la banca in qualità di messaggero. Nelle feste del personale si è guadagnato molti ammiratori e specialmente ammiratrici. I colleghi di reparto gli affidano il ruolo di capitano nei tornei calcistici aziendali: quale portiere, con un pittoresco abbigliamento, fa spettacolo, a capo di una

squadra che ha adottato il suo nome d'arte: «Tony Celentano». Infatti, questo estroso collaboratore – che ha svolto diverse attività in Svizzera, dove è giunto dopo l'apprendistato quale cuoco a Milano – si è fatto un nome quale imitatore di Adriano Celentano.

La sua identificazione con il noto cantautore risale al periodo scolastico, allorché l'insegnante invitò ogni allievo ad esibirsi: Antonino scelse una canzone del «Molleggiato» e non c'è dubbio che l'interpretazione sia stata convincente, vi-

sto che da allora i compagni lo chiamarono «Celentano».

E tuttavia, per giungere al grado di professionalità attuale, oltre al talento c'è indubbiamente voluto molto lavoro e parecchia costanza. Non si spiegherebbero altrimenti la sicurezza e l'abilità con le quali calca e domina la scena. Oltre ad un periodo nel quale si presentava con una propria «band», nel 1988 è stato selezionato per il «Rudi Carrell-Show», una trasmissione che conta milioni di telespettatori in

Germania, Svizzera e Austria. Nel 1992 si è classificato al primo posto del campionato svizzero degli imitatori, guadagnandosi un viaggio a Nuova York. Quest'anno ha ripetuto tale successo a Zurigo, dove il premio gli è stato consegnato da Nella Martinetti. Ha collezionato una quarantina di trofei e continua ad essere richiesto per manifestazioni di diverso genere, feste aziendali, matrimoni...

Per quanto riguarda i rapporti con il suo idolo, finora si accontenta di seguirne in prima fila gli ormai rari concerti: chissà che una volta i ruoli non si invertano?



L'ubicazione di questo cartello pubblicitario si presta a diversi commenti. Quello dell'autore della foto (Franco Gianini di Gnosca) è costruttivo: «Da Raiffeisen sarai sempre PRO...TETTO!»



Ambiente festoso nell'Albergo Vetta, sul Monte Generoso, per i 35 anni della Banca Raiffeisen di Rovio.

35° di fondazione della Raiffeisen di Rovio

Nella serata di sabato 6 maggio, ben centoquaranta soci hanno aderito all'invito, partecipando ai festeggiamenti organizzati per sottolineare la ricorrenza. Partiti puntualmente da Rovio con tre autobus, si sono ritrovati a Capolago, per poi salire con due trenini speciali della Ferrovia Monte Generoso verso la vetta. Alle 18.00 si è tenuta l'annuale Assemblea ordinaria. I lavori sono stati diretti dal Presidente Stefano Mazzetti, che dopo aver tracciato un profilo del Monte Generoso, ha presentato il rendiconto del Consiglio d'amministrazione.

Dopo aver ascoltato la relazione del Gerente Giuseppe Piatti, nonché il rapporto del Consiglio di Sorveglianza, presentato dal Presidente Renato Della Torre, il buon andamento dell'istituto è stato confermato dai presenti con l'accettazione all'unanimità del bilancio, in costante aumento, e del conto perdite e profitti. Il Sindaco di Rovio, on. Carlo Frigerio, ha poi preso la parola sottolineando l'importanza della Raiffeisen nella comunità del paese.

Chiusi i lavori assembleari, ha fatto seguito la parte ricreativa.

Raiffeisen di Minusio, Brione e Muralto

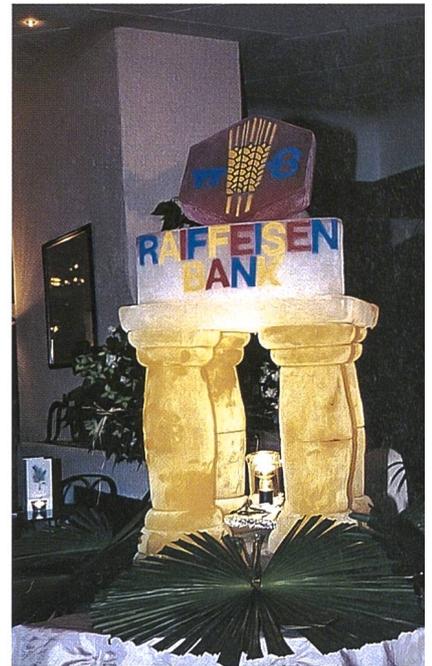
Molta soddisfazione all'assemblea annuale tenuta il 12 maggio all'Albergo Muralto.

Infatti, come rilevato nelle relazioni del presidente del consiglio d'amministrazione Orlando Fiscalini e del gerente Loris Gilà, per l'esercizio 1994 l'effettivo soci ha superato

quota 500 e la somma di bilancio ha raggiunto 32 milioni, con un aumento del 16,3 per cento. Gli oltre 140 intervenuti per l'annuale resoconto hanno anche apprezzato l'appendice culinaria con specialità della confetteria Al Porto ispirate agli emblemi Raiffeisen.



I lavori in zucchero sono ritornati di moda, come lo dimostra quest'opera, con supporto di marzapane, per la quale sono occorsi 4 kg di zucchero, eseguita dal pasticciere-panettiere Siegfried Bauer della *Confiserie al Porto*.



Quasi un monumento, con un peso di 150 kg, la scultura di ghiaccio realizzata dal capocuoco Johannes D. Lenz per l'assemblea Raiffeisen.

BIO • SAUNA

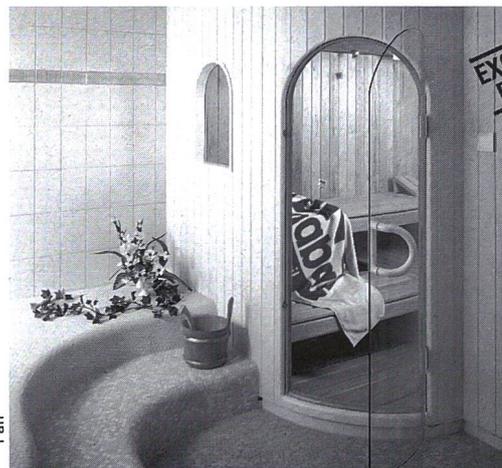
bringt neue Dimensionen! In der Biosa® geniessen Sie ein mildes Klima mit 55°C und 45% Luftfeuchtigkeit. Soft-Kräuter-Inhalierbad, Licht-Therapie und Aktiv-Sauerstoff.

Durch einfaches Umschalten wechseln Sie von der Biosa® wieder zur traditionellen Finnland-Sauna. Problemloser Einbau. Service in der ganzen Schweiz. Eigene Fabrikation. Individuelles Design.

Unterlagen: Bio-Sauna Soft-Klima-Sauna Finnland-Sauna Block-Sauna Selbstbau-Sauna Sauna-Zubehör Dampfbad Whirl-Pools Solarien Fitness-Geräte

Besuchen Sie die permanente Ausstellung in Wädenswil.

Für Unterlagen bitte dieses Inserat einschicken (Absender angeben).



EXCLUSIV
DESIGN

Original Design*
aus Finnland

Perfekt
aus der Schweiz
die Ausführung

*Design: Eero Aarnio, Helsinki

KÜNG
saunabau

8820 Wädenswil

Obere Leihofstrasse 59
Telefon: 01 / 780 67 55
Telefax: 01 / 780 13 79

550'000 soci hanno fiducia in questa banca.



Un numero sempre crescente di persone, tra cui molti giovani, hanno fiducia nella Banca Raiffeisen. Ne apprezzano i principi onesti e la politica di gestione incentrata sulla sicurezza. Come socio Raiffeisen godete di interessanti vantaggi e diritti. Desiderate saperne di più? Saremo lieti di informarvi personalmente!

RAIFFEISEN



La Banca di fiducia.

Zutreffendes durchkreuzen – Marquer ce qui convient Segnare con una crocetta			
Abgereist Parti Partito	Adresse ungenügend insuffisante Indirizzo insufficiente	Unbekannt Inconnu Sconosciuto	Annahme verweigert Refusé Rifiutato
			Gestorben Décédé Deceduto

Abonnement poste
Imprimé journaux

G.A.B.
G.A.B 6903 LUGANO
P.P.

Avviso alla Postia: annunciare le rettificazioni d'indirizzo a Panorama Raiffeisen, casella postale 747 - 9001 San Gallo