

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (1999)
Heft: 10

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 10.08.2025

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

Panorama

Da Felix Walker
a Pierin Vincenz

Carte clienti
controverse

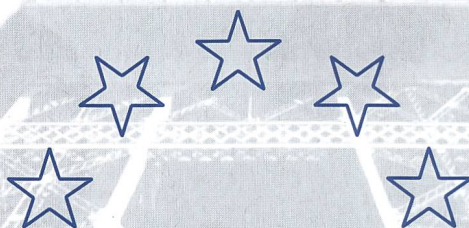
A 4 anni già
a scuola?

RAIFFEISEN



Cosa hanno in comune le Cucine Forster e la Torre Eiffel?

Il metallo.



cucineforster

Forma Funzione Ecologia

QUALITÀ SVIZZERA DEL GRUPPO AFG ARBONIA-FORSTER



Le cucine Forster sono elegantemente classiche, ecologiche, di facile manutenzione e a prezzo conveniente. Anche nel vostro colore preferito!

Informazioni supplementari sulla Cucina Forster e sugli orari d'apertura delle nostre esposizioni di Arbon - Berna - Biel - Birsfelden - Coira - Ebikon - Locarno - Mägenwil - Prilly - Sciaffusa e Zurigo, si possono ottenere al

numero di telefono gratuito 0800 874 603

Fax ++41 (0)71 447 46 98 – E-Mail: forster.kuechen@afg.ch

Hermann Forster SA

Egnacherstrasse 37 CH-9320 Arbon-Frasnacht www.forster.ch

Divisione Cucine

Sommario

- | | | |
|---|-----------|--|
| Intervista con il Dr. Felix Walker | 4 | Lo scorso 30 settembre il Dr. Felix Walker ha dato le dimissioni, dopo 20 anni di attività ai vertici dell'Unione Raiffeisen. Con «Panorama» egli passa in rassegna gli ultimi due decenni della Raiffeisen. |
| Intervista con il Dr. Pierin Vincenz | 8 | «Noi dobbiamo fare in modo che il marchio Raiffeisen esca rafforzato», afferma il nuovo presidente dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen. In Panorama l'intervista al Dr. Pierin Vincenz. |
| Stress sul posto di lavoro | 12 | Sul posto di lavoro si esigono sempre maggiori prestazioni nel minor tempo. Gli uni si ammalano, altri invece sembrano considerare lo stress come il sale della vita. |



- | | | |
|--|-----------|--|
| Lo Scarnuz: una sorpresa grigionese | 22 | «Panorama» ha preparato per voi una ghiotta sorpresa: con lo Scarnuz farete un gradito regalo ai vostri amici e aiuterete, nello stesso tempo, le donne contadine della Surselva. |
| A 4 anni già sui banchi di scuola | 41 | Inglese come prima lingua, scienza della comunicazione per i bambini del quarto anno e abolizione della scuola dell'infanzia. Queste sono le principali riforme scolastiche del Canton Zurigo. |



Editoriale

Un'era si chiude. Dopo 20 anni alla testa dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR), il presidentissimo Dr. Felix Walker va in pensione. Eredita il testimone il Dr. Pierin Vincenz.

Con Walker, gli ultimi due decenni sono stati per le Raiffeisen un periodo di cambiamenti e innovazioni. Nonostante ciò, l'organizzazione è riuscita a mantenere le sue strutture di base.

«Pur essendoci costantemente adeguati alle nuove esigenze», afferma Felix Walker nell'intervista a «Panorama» (da pagina 4), «siamo tuttavia rimasti noi stessi. E a mio parere questo è tutt'altro che ovvio, in un'epoca così instabile». E i delegati, durante l'ultima assemblea tenutasi a Bichelsee,

gliene hanno reso atto con una lunga standing ovation (vedi «Panorama» 9/99).

Ma Felix Walker non sarebbe Felix Walker se non avesse già dei nuovi piani per l'avvenire. L'energico pensionato si è infatti candidato nelle file dei democratici-cristiani (CVP) alle prossime elezioni del Consiglio Nazionale del 24 ottobre. A questo proposito, Walker si definisce «un caso raro» perché a 60 anni ha deciso di buttarsi in politica. Auguri!

Lorenza Pezzani

Editore
Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen

Redazione
Dr. Markus Angst, caporedattore (edizione tedesca)
Philippe Thévoz (edizione francese)
Lorenza Pezzani (edizione italiana)

Layout e composizione
Brandl & Schärer AG
4601 Olten
Foto di copertina: Regina Kühne, Christof Sonderegger

Indirizzo della redazione
Panorama Ticino
Lorenza Pezzani
Via delle Scuole 12
Casella Postale 247
6906 Lugano
Telefono 091 970 28 61
Fax 091 970 28 82
Internet: www.raiffeisen.ch

Stampa e spedizione
Vogt-Schild/
Habegger Medien AG
Zuchwilstrasse 21
4501 Soletta
Telefono 032 624 73 65

Periodicità
Panorama esce 10 volte all'anno

Edizione italiana
Anno XXXIV
Tiratura: 31 000 esemplari

Pubblicità
Kretz AG
8706 Feldmeilen
Casella Postale
Telefono 01 923 76 56
Telefax 01 923 76 57

Abbonamenti e cambiamenti di indirizzo
Panorama è ottenibile tramite le Banche Raiffeisen.
Riproduzione, anche parziale, solo con l'autorizzazione della redazione.



«Il contesto economico degli ultimi anni ci è indubbiamente stato molto favorevole. Va però anche detto che eravamo ben preparati a sfruttare appieno le nostre possibilità».

Intervista al Dr. Felix Walker

«Abbiamo scelto la via giusta»

Lo scorso 30 settembre il Dr. Felix Walker ha dato le dimissioni, dopo vent'anni di attività ai vertici dell'Unione Raiffeisen. Con «Panorama», egli passa in rassegna gli ultimi due decenni della Raiffeisen, e svela i motivi che lo hanno indotto a candidarsi per l'elezione del Consiglio nazionale, il prossimo 24 ottobre.



«Mettersi in discussione, anche quando tutto va bene, oggi è naturale. Ma allora, equivaleva a nuotare controcorrente».



«È stato necessario dire alla gente spiacevoli verità, quando avrebbe preferito ascoltare piacevoli bugie».

Il Dr. Felix Walker

Data di nascita: 6 marzo 1935
Luogo di nascita: Mörel (Alto Vallese)
Stato civile: coniugato, con tre figli: Jolanda (31), Roman (30), Marcel (26)
Hobby: bicicletta, camminare, viaggiare
Piatto preferito: paella
Bevanda preferita: vino bianco vallesano

Walker: Il fatto che l'organizzazione Raiffeisen sia riuscita a mantenere le sue strutture di base. Pur essendoci costantemente adeguati alle nuove esigenze, siamo tuttavia rimasti noi stessi. E a mio parere questo è tutt'altro che ovvio, nella nostra epoca così instabile. Certamente non dimenticherò la revisione dell'ordinamento del gruppo, effettuata tra il 1989 e 1990. Mettersi in discussione, anche quando tutto va bene, oggi è naturale. Ma allora, equivaleva a nuotare controcorrente, era qualcosa di inusitato nella nostra organizzazione. In quel periodo, abbiamo avviato tutta una serie di innovazioni: il nuovo statuto, l'introduzione dell'assemblea dei delegati a numero ridotto, un nuovo piano di finanziamento, l'abolizione della solidarietà illimitata, l'elaborazione di direttive strategiche, la professionalizzazione. Questa nuova via, imboccata a livello nazionale, è indubbiamente uno dei fattori del nostro successo in questi ultimi anni.

«Panorama»: Al momento del ritiro, a uno sportivo si chiede sempre qual è stato il maggiore successo della sua carriera. Nel suo caso, cosa risponderebbe a questa domanda?

Walker: Gli adeguamenti strutturali da noi effettuati hanno certamente inciso in maniera duratura sulla nostra organizzazione. La creazione di unità aziendali più grandi era e rimane una buona premessa per il futuro. A questo proposito, citerò alcune parole-chiave: maggiore potenziale operativo delle singole Banche Raiffeisen, professionalizzazione del personale, maggiore efficienza (rapporto utile lordo/costi d'esercizio), migliore crescita qualitativa. Per raggiungere questi obiettivi, ho investito molta energia. È stato

necessario dire alla gente spiacevoli verità, quando avrebbe preferito ascoltare piacevoli bugie.

«Panorama»: Ci sono stati anche errori?

Walker: Forse avremmo dovuto svolgere l'adeguamento strutturale con una maggiore assistenza da parte dell'Unione. Nella realizzazione di questo processo, a volte abbiamo lasciato eccessivamente sole le Banche Raiffeisen che, soprattutto all'inizio, sono state pertanto un po' troppo sollecitate. Questo naturalmente dipende anche dal fatto che a quei tempi non avevamo sufficiente personale competente. Oggi disponiamo della consulenza economico-bancaria dell'Unione, che risponde a un'esigenza sempre maggiore. Anche nell'assunzione dei nuovi direttori di sede, in passato la nostra assistenza avrebbe potuto essere maggiore. In tal modo saremmo forse riusciti ad evitare le perdite occorse in qualche caso.

«Panorama»: Cosa l'ha reso più felice in questi vent'anni di attività?

Walker: Non dimenticherò mai il congresso del 1990 a San Gallo, quando, dopo un'ampia discussione, fu approvata la revisione dello statuto e dunque anche l'introduzione di un'assemblea dei delegati a numero ridotto. Occorre tener presente la dimensione di questa decisione: il congresso annuale si era de facto auto-soppresso. È notevole che la riforma, proposta dall'alto, sia però stata sostenuta e realizzata in maniera così democratica. Me lo ricordo ancora: quella sera, dopo l'assemblea, camminavo da solo nel parco di San Gallo, pervaso da un profondo sentimento di intima soddisfazione.

«Panorama»: E cosa l'ha fatto arrabbiare di più?

Foto: Regina Kühne

«Panorama»: Durante l'ultima assemblea dei delegati a Bichelsee, lei è stato congedato con una «standing ovation». Quali pensieri le ha suscitato il lungo applauso che i delegati le hanno tributato?

Dr. Felix Walker: Da un lato, si è trattato di uno straordinario riconoscimento. Dall'altro lato, sono consapevole di essere solo un elemento di un complesso ingranaggio, soprattutto in un'organizzazione come la Raiffeisen, dove la responsabilità è fortemente decentralizzata. E in una grande organizzazione, non è possibile accontentare tutti. Sono quindi stato doppiamente felice di constatare che i delegati devono aver pensato che io abbia fatto un buon lavoro, tanto più che questi delegati sono in definitiva i nostri clienti, che dividono con noi il successo del gruppo.

«Panorama»: Per vent'anni lei è stato ai vertici del movimento Raiffeisen. Di questi due decenni, cosa le rimarrà particolarmente impresso nella memoria?

Pechino

6 giorni da fr. 995.-
Possibilità di prolungare
il soggiorno di 2 giorni
fr 320.-

- Voli di linea non stop con Swissair
- Pernottamenti in Swissôtel
- Business-traveller, attenzione! Prezzi sensazionali non solo per turisti.
- No. 1 per i viaggi in Cina, grazie ad una lunga esperienza.

Programma di viaggio

1. giorno, gio: Zurigo-Pechino. Nel primo pomeriggio volo non stop da Zurigo a Pechino con Swissair (volo di raccordo gratuito da Basilea o Ginevra).

2. giorno, ve: Pechino. Al mattino, dopo l'atterraggio, trasferimento in albergo. Pomeriggio prima visita (facoltativa).

3. giorno, sa - 5. giorno, lu: Pechino. Programma di visite facoltativo. Chi visita per la prima volta Pechino, non deve assolutamente lasciarsi scappare questa opportunità per vedere tutte le bellezze affascinanti di questa metropoli. Ma anche per gli altri, potrebbe essere una riscoperta (vedi programma delle visite).

6. giorno, ma: Pechino-Zurigo. Mattina a vostra disposizione. Nel pomeriggio volo di ritorno non stop con Swissair. Atterraggio a Zurigo in serata (volo di raccordo gratuito per Basilea e Ginevra).

Possibilità di prolungare il soggiorno

6. giorno, ma e 7. giorno, me: Pechino. Visitate per esempio Hutang - il vecchio quartiere di Pechino e scoprite la vita quotidiana cinese. Oppure rivolgetevi al nostro rappresentante locale per altre visite. In ogni caso avrete l'opportunità di trascorrere altri due giorni secondo i vostri desideri in questa magnifica città.

8. giorno, gio: Pechino - Zurigo. Mattina a vostra disposizione. Nel pomeriggio volo di ritorno non stop con Swissair. Atterraggio a Zurigo in serata (volo di raccordo gratuito per Basilea e Ginevra).

Interessante programma di visite

- Giro della città/Piazza Tian'an Men: fr. 40.- (mezza giornata con pranzo incluso). Visiterete: la più grande piazza del mondo come pure il mausoleo di Mao.
- La Città Proibita, Palazzo dell'Imperatore/Tempio del Cielo: fr. 60.- (un giorno con pranzo incluso). Visiterete: la Città Proibita (residenza dell'Imperatore durante i mesi invernali) come pure il Tempio del Cielo situato nel più bel parco.
- Il Circo Cinese: fr. 40.- (spettacolo serale con cena inclusa). Vedrete esercizi acrobatici di alta classe mondiale.

- La Grande Muraglia/Tombe Ming: fr. 70.- (un giorno con pranzo incluso). Visiterete: la più mastodontica costruzione di tutta l'umanità, le imponenti Tombe dell'Imperatore della dinastia dei Ming.
- Cena «Anatra Pechinese»: fr. 40.-. Gusterete la croccante tipica specialità cinese!
- Il Palazzo Estivo/il Tempio Lama: fr. 40.- (un giorno con pranzo incluso). Visiterete: l'antica residenza estiva degli Imperatori cinesi e il Tempio Lama, unico nel suo genere.

Straordinaria offerta risparmio

Se prenoterete il pacchetto globale dalla Svizzera delle visite menzionate per un valore di fr. 290.-, pagherete solo fr. 195.- (le singole visite si possono prenotare esclusivamente sul posto).
 EXC EA

Date di viaggio 1999/2000

1) 04.11. - 09.11. / 11.11.	10) 10.02. - 15.02. / 17.02.
2) 11.11. - 16.11. / 18.11.	11) 17.02. - 22.02. / 24.02.
3) 18.11. - 23.11. / 25.11.	12) 24.02. - 29.02. / 02.03.
4) 25.11. - 30.11. / 02.12.	13) 02.03. - 07.03. / 09.03.
5) 02.12. - 07.12. / 09.12.	14) 09.03. - 14.03. / 16.03.
6) 09.12. - 14.12. / 16.12.	15) 16.03. - 21.03. / 23.03.
7) 20.01. - 25.01. / 27.01.	16) 23.03. - 28.03.
8) 27.01. - 01.02. / 03.02.	17) 30.03. - 04.04.
9) 03.02. - 08.02. / 10.02.	

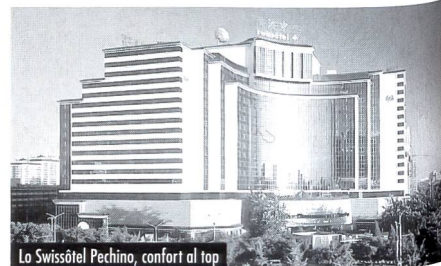
Prezzi 1999 / 2000

In sfr. per persona in camera doppia inclusa
 prima colazione americana

Viaggi 3, 4, 8 e 9	995.-
Gli altri viaggi	1095.-

Supplementi

Camera singola per notte	35.-
Prolungamento (2 notti)	320.-
Programma delle visite (6 visite inclusi 5 pasti)	195.-
(Base e prolungamento)	PEK SWISSO (J)



Lo Swissôtel Pechino, confort al top

Soggiungerete nello Swissôtel Beijing #1111

Questo albergo elegante e lussuoso conquisterà sia gli uomini d'affari che i turisti.

L'hotel vi offre: grande hall con réception, diversi bar e ristoranti (con cucina asiatica, cinese, giapponese ed internazionale), servizio in camera 24 ore su 24, fitness club, campi da tennis, aerobica, accogliente piscina coperta, sauna, bagno turco e piscina all'aperto.

Camere: con tutti i confort quali TV via cavo e videoregistratore, asciugacapelli, mini bar, cassetta di sicurezza in camera e altro ancora.

Posizione: nel quartiere diplomatico e commerciale di Pechino, nelle vicinanze del Tempio Lama, 10 minuti di automobile dalla Città Proibita.

Inclusi

- Comodo volo di linea Zurigo - Pechino - Zurigo con Swissair
- Volo di raccordo gratuito da Ginevra e Basilea
- Trasferimento aeroporto di Pechino - Swissôtel - aeroporto di Pechino
- 4 o 6 pernottamenti in un rinomato Swissôtel
- Ricco buffet della prima colazione americana
- Assistenti locali di lingua tedesca e francese
- Documentazione dettagliata di viaggio

Non inclusi

- Assicurazione obbl. per le spese d'annullamento fr. 45.-
- Tasse aeroportuali Svizzera/Cina fr. 33.-
- Visti di gruppo per la Cina fr. 35.- (a partire da cinque persone, direttamente da Hotelplan)
- Programma di visite facoltative

Per il programma base e i giorni di prolungamento non è richiesto un numero minimo di persone partecipanti; per il programma delle visite, invece, è necessario un gruppo minimo di 6 partecipanti. L'Hotelplan si riserva il diritto di annullare il viaggio al più tardi 22 giorni prima della data di partenza. Le miglia Swissair Qualiflyer vengono accreditate. I cittadini svizzeri devono essere in possesso di un passaporto valido almeno 6 mesi oltre la data di partenza con visto (visto di gruppo a partire da 5 persone direttamente da Hotelplan). Non sono richiesti vaccini particolari. Hanno validità le «Condizioni generali contrattuali e quelle di viaggio» della Hotelplan. Queste ultime si possono richiedere presso ogni agenzia Hotelplan. I prezzi si intendono esclusa la tassa di commissione.

**Scoprite
 la Cina
 con *****stelle-
 Swissôtel-
 Standard.**



GARANZIA VIAGGI

Informazioni e prenotazioni presso gli uffici
 Hotelplan Lugano, Via P. Peri 6, tel. 091-910 47 27
 Hotelplan Bellinzona, Via Camminata 3, tel. 091-826 26 67
 Hotelplan sul Internet: www.hotelplan.ch

swissair+

swissôtel+

an SAIRelations Company

Prima o poi la scelta è solo

Hotelplan



«Il primo caso di perdita mi ha fatto veramente arrabbiare. Si trattava di circa dieci milioni di franchi. Non avrei mai pensato che un tale evento si potesse verificare nella nostra organizzazione e ho passato parecchie notti insonni».

«Posso portare nella politica nazionale la mia lunga esperienza di partner bancario del ceto medio, una classe molto importante per la nostra economia nazionale».

Walker: Anche questo me lo ricordo bene. Il primo caso di perdita, all'inizio degli Anni Ottanta, in una Banca Raiffeisen della Svizzera interna, mi ha fatto veramente arrabbiare. Si trattava di una perdita di circa dieci milioni di franchi, una somma enorme a quei tempi! Non avrei mai pensato che un tale evento potesse verificarsi nella nostra organizzazione e ho passato parecchie notti insonni. Certo, non era colpa mia, ma sentivo il peso della responsabilità.

«Panorama»: 1979–1999: quali sono secondo lei i passi più importanti compiuti in questi vent'anni dalle Banche Raiffeisen?

Walker: Parlerei di quattro fasi. Già prima che io venissi alla Raiffeisen, qui si stava facendo un buon lavoro. Era però giunto il momento di considerare lo sviluppo nel futuro e di formulare, in una prima fase, i necessari obiettivi e interventi. Le faccio un esempio: nel Vallese c'erano allora oltre 100 Banche Raiffeisen. Attraversando i vari paesi della regione, se ne vedevano tuttavia solo una o due. Le altre erano situate chissà dove, in un locale sul retro. La consapevolezza di «doversi vendere» non era molto diffusa. Decidemmo pertanto di rafforzare il marketing, facendo ad esempio in modo che le banche fossero meglio segnalate. Ponemmo inoltre l'accento sul rendimento, mentre prima si privilegiava l'aspetto ideologico: il servizio alla comunità veniva prima del guadagno.

La fase 2 è la revisione dell'ordinamento del gruppo, messa a punto negli anni 1989/90, di cui abbiamo parlato in precedenza. La fase 3 è stata influenzata anche

dalla Commissione federale delle banche che, alla metà degli anni novanta, richiese il consolidamento dei nostri mezzi propri. Il gruppo Raiffeisen prese così coscienza dell'importanza del «fattore rendimento». La crescita non aveva mai costituito un problema per noi, ma ora anche il rendimento era proporzionato. Con la garanzia statutaria per gli impegni finanziari assunti da tutte le Banche Raiffeisen, aumentò anche l'influenza dell'Unione, soprattutto nella scelta dei direttori di sede e nello scongiurare per tempo possibili perdite nell'attività bancaria. Con molta soddisfazione, posso dire che finora abbiamo esercitato questa sorta di «diritto d'ingerenza» con molta discrezione e avvedutezza.

In una quarta fase, tra gli altri obiettivi ci sarà sicuramente quello di rafforzare la coesione del gruppo. Questo non equivale assolutamente a un aumento della centralizzazione. Tuttavia, solo lavorando insieme riusciremo ad affrontare le grandi sfide del futuro.

«Panorama»: Da alcuni anni, i risultati d'esercizio delle Banche Raiffeisen sono in costante ascesa. Quali sono secondo lei i motivi di questa crescita?

Walker: Il contesto economico degli ultimi anni ci è indubbiamente stato molto favorevole. Va però anche detto che eravamo ben preparati a sfruttare appieno le nostre possibilità. È vero che la crescita superiore alla media non è dipesa dalla congiuntura, ma abbiamo saputo approfittare del comportamento della concorrenza. Questa è tuttavia solo una delle spiegazioni possibili. Un fattore determi-

nante per il nostro successo è anche l'apertura della Raiffeisen a nuovi mercati. È una decisione che ci ha portato molto. Abbiamo avuto la conferma di aver imboccato la strada giusta.

«Panorama»: La fine della sua carriera presso la Raiffeisen coincide con l'inizio di una carriera politica: lei è infatti candidato nelle file dei democratici-cristiani (PDC) all'elezione del Consiglio nazionale, il prossimo 24 ottobre. Cosa l'ha indotto a compiere questo passo?

Walker: Dopo un lungo periodo di riflessione, nonché molte discussioni in famiglia e con gli amici, ho deciso di accettare la proposta della sezione sangallese del PDC. Sono sempre stato un cosiddetto «animale politico», anche la mia attività presso l'Unione Raiffeisen aveva numerosi aspetti politici. Finora non mi era stato possibile aspirare a una carica politica, per assoluta mancanza di tempo. Ora invece il tempo ce l'ho. Posso portare nella politica nazionale la mia lunga esperienza di partner bancario del ceto medio, una classe molto importante per la nostra economia nazionale. Non ho nessun pregiudizio politico e dispongo di una vasta rete di conoscenze. E inoltre – last but not least – dall'azienda elettrica sono passato alla Raiffeisen «pieno d'energia», una qualità che fortunatamente non ho perso in tutti questi anni. Ecco perché ora affronto questa nuova sfida.

«Panorama»: È comunque piuttosto inconsueto darsi alla politica a livello federale, dopo aver concluso la carriera professionale. Cosa risponde all'obiezione che, passati i 60 anni, è un po' tardi per andare a Berna?

Walker: È vero. Una candidatura dopo i 60 anni non è comune. Tuttavia, la popolazione svizzera sta progressivamente invecchiando: gli ultrasessantenni sono ormai oltre il 60 per cento. E siccome la politica è rappresentanza e pluralismo, non vedo perché gli anziani non debbano portare le loro istanze anche nella politica nazionale.

«Panorama»: Se fosse eletto, dovrebbe probabilmente dedicare un bel po' del suo tempo (libero) alla politica. Altrimenti, quali sono gli hobby che allietano la quiescenza del pensionato Felix Walker?

Walker: Amo molto la natura. Mi piace andare in bicicletta e camminare. Viaggio volentieri ed ho in mente di recarmi nei paesi nordici, per conoscere una parte d'Europa che non ho ancora visitato. Ho inoltre vari interessi culturali, e sono contento che San Gallo offra una così vasta scelta di possibilità. E infine, mi fa piacere avere più tempo da dedicare a mia moglie e ai miei figli. La comprensione della mia famiglia mi ha aiutato molto nel mio lavoro.

Intervista: Markus Angst

A portrait of Dr. Pierin Vincenz, a middle-aged man with short grey hair, wearing a dark grey suit, a white shirt, and a yellow tie with a black elephant pattern. He is gesturing with both hands while speaking. A gold watch is visible on his left wrist. The background is a blurred indoor setting.

«La nostra grande sfida consiste nel mantenere l'equilibrio tra i validi principi alla base della nostra attività e i requisiti che una banca moderna deve soddisfare».

Intervista al Dr. Pierin Vincenz

«Rafforzare la coesione»

Il 1° ottobre il Dr. Pierin Vincenz ha iniziato la sua nuova attività di presidente della direzione dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR). Grigionese, 43 anni, il Dr. Vincenz illustra a «Panorama» le sfide più importanti che le Banche Raiffeisen dovranno affrontare nei prossimi anni.

«Panorama»: Da pochi giorni ha assunto la direzione del terzo maggiore gruppo bancario svizzero. Quali sono secondo lei le maggiori sfide che attendono le Banche Raiffeisen nei prossimi dieci anni?

Dr. Pierin Vincenz: Sul mercato bancario sono in atto rapide trasformazioni nelle strutture, nel comportamento della clientela, nell'offerta di prodotti e servizi. E noi dobbiamo fare in modo che il marchio Raiffeisen esca rafforzato da questo processo. In altre parole, dobbiamo essere la prima scelta per i nostri clienti, in materia di consulenza, prodotti e prezzi. La nostra grande sfida consiste pertanto nel mantenere l'equilibrio tra i validi principi alla base della nostra attività e i requisiti che una banca moderna deve soddisfare. In particolare, desidero promuovere l'identità locale e regionale delle Banche Raiffeisen, ma al contempo intendo anche rafforzare la coesione del nostro gruppo bancario.

«Panorama»: Lei ha parlato di una trasformazione del panorama bancario. Ritiene che questo processo si accentuerà ulteriormente nei prossimi anni?

Vincenz: Sì, ne sono convinto, soprattutto per quanto concerne la rapidità dei cambiamenti. Quello che vale oggi, domani potrebbe già essere superato. Pensi ad esempio al retailbanking: fino a poco tempo fa, alcuni nostri concorrenti snobbavano questo tipo di operazioni, giudicandolo troppo poco redditizio. Oggi si sono ricreduti e lottano per accaparrarsi qualsiasi tipo di clientela.

«Panorama»: Insieme con lei, altri tre nuovi membri sono entrati a far parte della direzione dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen: un cambio generazionale che porterà anche una ventata di novità?

Vincenz: Certamente non avremo l'effetto di un uragano, ma forse di una leggera brezzarinfrescante... Il cambiamento ai vertici non vuole assolutamente essere interamente all'insegna della trasformazione, è importante anche la continuità. Provenendo da esperienze diverse, i nuovi membri della direzione metteranno sicuramente in luce nuovi aspetti, finora rimasti nell'ombra. D'altro canto, dobbiamo tuttavia anche sopperire alla perdita dei collaudati contatti di Felix Walker, Thomas Scherrer e Marcel Kesseli. E questo richiede molto impegno e disponibilità da parte nostra. La sfida consisterà nell'evitare di lasciarci sorprendere da una tempesta durante il passaggio del timone. Anche in futuro, le correzioni di rotta saranno tuttavia determinate dall'andamento del mercato e dall'evoluzione della tecnologia.

«Panorama»: Diversamente dal Dr. Felix Walker, suo predecessore alla presidenza della direzione dell'USBR, lei non dovrà dirigere anche un dipartimento specifico. Questo le permetterà di dedicare più tempo all'organizzazione strategica del gruppo Raiffeisen e di meglio coltivare i rapporti con le singole Banche Raiffeisen?

Vincenz: Nel quadro di una riorganizzazione, il CdA dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen ha ritenuto che il presidente della direzione, considerati i rapidi sviluppi del mercato, in futuro dovrà dedicarsi maggiormente alle questioni strategiche e alla comunicazione interna. Sono ovviamente molto contento di avere l'opportunità di intensificare i contatti con i direttori di sede, i collaboratori, le autorità e le federazioni regionali, discutendo i problemi direttamente con la base. Questa mia attività certamente non

mira a sostituire i già ottimi rapporti esistenti tra le singole Banche Raiffeisen e i dipartimenti specializzati dell'Unione. Essa ha invece una funzione complementare, per permetterci di reagire tempestivamente alle nuove esigenze, con una migliore informazione del cliente all'interno del gruppo Raiffeisen. Soprattutto per quanto concerne lo sviluppo dei prodotti, il comportamento della clientela, la tecnologia e le prestazioni bancarie, è importante agire, piuttosto che reagire.

«Panorama»: Come vede la futura divisione dei ruoli tra l'Unione e le Banche Raiffeisen? Ci sarà un aumento dell'importanza e dell'influenza della Centrale di San Gallo?

Vincenz: Al centro c'è la singola Banca Raiffeisen, quale istituto autonomo con struttura cooperativa. La sua direzione e le sue autorità sono responsabili del buon andamento degli affari. Per svolgere al meglio questo compito, le Banche Raiffeisen possono tuttavia ricorrere a una rete di appoggio, composta da diversi partner – come ad esempio la Banca centrale, la ditta Vontobel (per i nostri fondi d'investimento), la Helvetia Patria (per l'Assicurazione Raiffeisen) – nonché dalle strutture al servizio delle banche svizzere (come ad esempio la società Telekurs), oppure anche dalle nostre consorelle all'estero.

Nell'ottica di una strategia comune, il coordinamento di questi servizi, la tutela degli interessi superiori del gruppo e il suo sviluppo complessivo sono compiti che spettano all'Unione, che tuttavia agisce sempre d'intesa con le singole Banche Raiffeisen. A questo proposito, non si tratta di affermare una supremazia dell'Unione, ma semplicemente di dare al >

«L'internetbanking è un servizio che vuole essere un complemento, piuttosto che una concorrenza alle singole banche».



«Dal punto di vista strategico, la forma cooperativa è essenziale per il nostro successo».

Il Dr. Pierin Vincenz-Weder

Data di nascita: 11 maggio 1956.

Luogo di nascita: Coira.

Stato civile: coniugato, con due figlie gemelle (Andrina e Lea, 6 anni).

Hobby: famiglia, sci, jogging.

Piatto preferito: risotto con una bella fetta di carne.

Bevanda preferita: Coca-Cola light o un bicchiere di vino della Valtellina.

SIEMENS

EPS, il concetto che rende facile l'uso, per cuocere al forno e arrostiti con professionalità e in tutta sicurezza. Le diverse modalità di cottura, i programmi automatici o il libretto delle istruzioni sono di semplice lettura. E cucinare diventa più facile.



Siemens Svizzera SA, Elettrodomestici,
6934 Bioggio
tel. 091/610 77 12, fax 091/610 77 50,
www.siemens.ch/elettrodom

Siemens è di famiglia

Cuocere con EPS – facile e professionale.

Prego, inviatemi il prospetto «Apparecchi d'incasso '99».

TAGLIANDO

Nome/cognome:

CAP/località:

Via:

Telefono:

Ritagliare e spedire a: Siemens Svizzera SA, Elettrodomestici, Centro Nord/Sud 2, casella postale 365, 6934 Bioggio o per fax al no. 091/610 77 50.

gruppo un profilo unitario, contenere le spese e ridurre i rischi al minimo, allo scopo di conseguire, in un mercato molto competitivo, vantaggi comuni rispetto alla concorrenza, in modo tale da garantire anche in futuro la nostra crescita nel settore bancario. Sono tuttavia consapevole che l'inasprimento delle normative, e la loro interpretazione, talvolta limitano fortemente la libertà d'azione delle banche.

«Panorama»: Negli ultimi anni, abbiamo assistito alla fusione di numerose Banche Raiffeisen vicine, che si sono costituite in un'unica unità giuridica. Le fusioni continueranno a questo ritmo?

Vincenz: Nel 1993 la Raiffeisen ha adottato un progetto di modifica delle strutture – favorito anche dal passaggio a una piattaforma informatica unitaria – che ha comportato un gran numero di fusioni. Gli obiettivi sono stati in buona parte raggiunti, anche se un certo numero di banche ancora non soddisfa i requisiti posti al totale di bilancio. Qualche intervento è pertanto ancora necessario. Mediante le fusioni, occorre soprattutto mirare anche al contenimento dei costi: partendo da questo presupposto, dobbiamo strutturare il nostro operato in modo tale da essere in grado di diminuire i costi e, al contempo, offrire prezzi interessanti alla clientela.

«Panorama»: Il numero dei soci Raiffeisen è in costante aumento. Tra non molto, a livello svizzero saranno un milione! Ma alcune banche hanno già ora problemi nell'organizzazione della loro assemblea generale. C'è dunque il rischio che questa progressiva espansione comporti qualche problema d'identità, oppure addirittura la perdita della forma cooperativa?

Vincenz: Dal punto di vista strategico, la forma cooperativa è essenziale per il nostro successo. Nelle banche che operano con responsabilità e competenze proprie lo spirito imprenditoriale si esprime al meglio. I proprietari coincidono inoltre con i clienti, e questo comporta una grande vicinanza agli interessi della clientela e una forte identificazione con la banca. Il marcato aumento dei soci Raiffeisen dimostra la sostanziale validità della nostra filosofia. Nonostante la crescita, dobbiamo tuttavia adoperarci per mantenere la trasparenza, uno dei principi fondamentali della Raiffeisen. L'assemblea generale è uno strumento importante per esporre le nostre idee. Essa ci permette di proporci come alternativa rispetto alle altre banche, e quindi il suo ruolo non va ridimensionato. Se ci sono difficoltà organizzative, il nostro statuto prevede possibili soluzioni, che vanno tuttavia adottate solo in presenza di validi motivi.

«Panorama»: Il crescente successo della Raiffeisen è dovuto anche all'apertura di agenzie bancarie nei centri urbani. Come giudica l'andamento degli affari della Banca Raiffeisen di Winterthur, operativa da pochi mesi?

Vincenz: Siamo molto soddisfatti. Le cifre dell'esercizio sono migliori di quelle del preventivo. Siamo inoltre lieti di constatare che la popolazione continua a reagire in maniera positiva, come risulta dalla costante forte crescita della clientela. A Winterthur abbiamo avuto la dimostrazione che in una città le esigenze della clientela non sono sostanzialmente diverse da quelle delle zone rurali. La forte concorrenza ci obbliga tuttavia ad intensificare i nostri sforzi.

«Panorama»: Presto ci saranno Banche Raiffeisen anche in altre grandi città?

Vincenz: Il successo di Winterthur è naturalmente un buon motivo per continuare su questa strada. Desidero tuttavia ricordare che in precedenza avevamo già aperto, con risultati altrettanto lusinghieri, vari sportelli in una trentina di altri centri regionali e in diverse città come Coira, Sciaffusa, Friburgo e Losanna. Attualmente stiamo valutando il nostro potenziale di mercato nelle grandi città, ma è ancora troppo presto per fare affermazioni concrete.

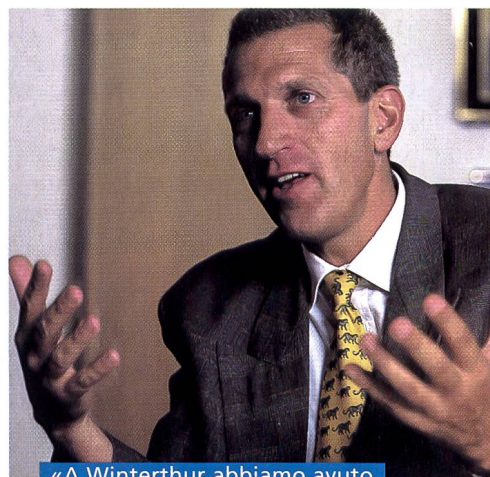
«Panorama»: L'offerta di servizi aumenta nei centri, ma diminuisce nei piccoli comuni. Stazioni ferroviarie che scompaiono, negozi che chiudono... una tendenza che non risparmia nemmeno gli uffici postali. Accadrà la stessa cosa anche con gli sportelli Raiffeisen?

Vincenz: Nonostante le numerose fusioni, la Raiffeisen non ha ridotto il numero degli sportelli negli ultimi anni. La vicinanza alla clientela rimane una priorità e per nessun motivo ci ritireremo dai luoghi dove è nato il movimento Raiffeisen svizzero. Dirò di più: in futuro le regioni rurali costituiranno ancora la nostra base, sebbene – come dicevo – abbiamo intenzione di espanderci anche nelle città e nei centri regionali. Questo tuttavia non esclude l'eventuale chiusura di qualche sportello non redditizio, perché il nostro gruppo cooperativo è in definitiva soggetto alle stesse leggi economico-aziendali che valgono per tutto il settore bancario.

«Panorama»: In occasione dell'assemblea dei delegati di Bichelsee, lei ha annunciato la promozione dell'internetbanking, le operazioni bancarie via Internet. Cosa si aspetta dall'utilizzo della rete per questo scopo?

Vincenz: L'internetbanking rappresenta ormai per la clientela un'ulteriore possibilità di accesso alla banca. Attraverso la rete, i clienti che usufruiscono di un allacciamento potranno rivolgersi in ogni momento a una Banca Raiffeisen, per il disbrigo delle loro operazioni. Questo servizio vuole essere un complemento, piuttosto che una concorrenza alle singole banche. I nuovi canali di vendita modificheranno e miglioreranno l'attività agli sportelli bancari e nella consulenza individuale, ma certamente non la sostituiranno. Anche in futuro, il cliente potrà contare sul contatto personale con la propria banca.

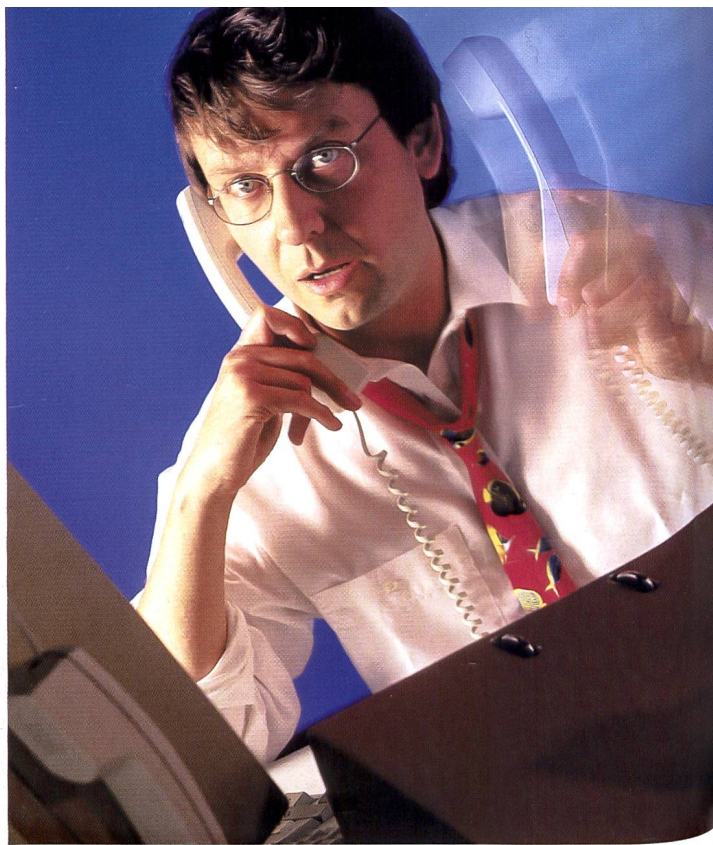
Intervista: Markus Angst



«A Winterthur abbiamo avuto la dimostrazione che in una città le esigenze della clientela non sono sostanzialmente diverse da quelle delle zone rurali».

«La vicinanza alla clientela rimane una priorità e per nessun motivo ci ritireremo dai luoghi dove è nato il movimento Raiffeisen svizzero».





Stress sul lavoro

Logorio o sale della vita?

Produrre sempre di più in sempre meno tempo: l'ambiente di lavoro teso, la paura di perdere il posto, una retribuzione insufficiente o un metodo di lavoro insoddisfacente aumentano la pressione sui dipendenti. Alcuni si ammalano, altri sembrano invece trovare proprio nello stress il sale della vita.

La soglia dello stress è una variabile molto personale: una situazione è avvertita come più o meno «stressante», a dipendenza dello stato psicofisico del singolo, nonché del suo grado di tolleranza allo stress.

Alcuni hanno bisogno di essere messi sotto pressione nell'attività quotidiana e considerano lo stress una sorta di «sale della vita», che aumenta il loro rendimento e il piacere di fare. Altri, sottoposti agli stessi stimoli, si ammalano, sviluppano disturbi del sonno, arrivando – nei casi estremi – all'infarto cardiaco. Per loro lo stress è il «logorio della vita moderna».

Lo stress per sopravvivere. L'organismo umano è un sistema molto sofisticato, dove nulla è lasciato al caso. È dunque evidente che anche lo stress ha un senso. A volte esso ha la funzione di «angelo custode»: quando incombe un pericolo, esso provoca una scarica di adrenalina nel sangue, che aumenta la performance del fisico e lo prepara alla fuga.

In medicina lo stress è la somma di tutti gli stimoli che agiscono sull'organi-

simo umano. A livello individuale, la percezione dello stress è influenzata anche da fattori quali la costituzione, la visione del mondo e l'indole della persona, che la porta ad affrontare le sollecitazioni della vita quotidiana con maggiore o minore serenità.

Accezione negativa dello stress. Nel linguaggio comune, va tuttavia detto che il termine ha un'accezione preminentemente negativa. Nel linguaggio scientifico, la percezione individuale del fenomeno viene definita con i due concetti di «stress eutonico» (eustress) e «stress distonico» (distress), positivo l'uno e negativo l'altro. Lo stress eutonico è necessario per il mantenimento della salute di tutto l'organismo. Lo stress distonico compromette l'equilibrio psichico e, alla lunga, porta alla malattia.

Tuttavia, in certi casi anche un eccesso di stress eutonico può essere controproducente, quando per svolgere al meglio un certo compito è necessario un determinato grado di tensione. Chi riesce a raggiungere uno stato di equilibrata tensione, ha le migliori premesse per

risolvere con successo e soddisfazione i problemi quotidiani. Gli specialisti chiamano questo stato psicofisico «eutonia».

Superare lo stress con un buon metodo di lavoro. La maggioranza dei lavoratori è confrontata con lo stress della routine quotidiana. «Evitare tutti i fattori di stress è impossibile», afferma Bruno Weber-Gobet, direttore dell'Istituto per la formazione della Federazione Svizzera dei sindacati cristiani (FSSC). «Ma un'opportuna organizzazione del lavoro all'interno dell'azienda, una comunicazione funzionante tra i collaboratori e un buon metodo personale di lavoro può ridurre il carico dello stress».

La FSSC ha pubblicato l'opuscolo «Clever» (disponibile in tedesco e francese), che dà preziosi consigli su come approntare un buon metodo di lavoro. Obiettivi e compiti vanno chiaramente definiti, e devono essere comprensibili anche ai collaboratori e alle collaboratrici. Solo conoscendo tali obiettivi e compiti, è possibile fissare le priorità ed imparare a lasciar perdere ciò che è poco importante.

Uso razionale del tempo. I compiti assegnati vanno affrontati con la massima efficienza possibile, vale a dire con intelligenza e ponderazione. A questo proposito, è di vitale importanza fare un uso razionale del tempo disponibile: è il cosiddetto «management del tempo». Rimandare a domani quello che si dovrebbe fare oggi richiede energia e fa sentire in colpa. Un dettagliato piano di lavoro – giornaliero, settimanale o mensile – aiuta a mantenere una visione d'insieme delle attività da svolgere.

I datori di lavoro richiedono molto ai loro collaboratori, sui quali spesso già gravano numerose esigenze familiari e sociali, per non parlare delle aspettative che ognuno di noi ha nei confronti di se stesso. A questo punto il superamento del

limite è praticamente scontato. Occorre allora fissare le priorità, riflettere su cosa è veramente importante e lasciar perdere tutto il resto. Un piccolo «no», di tanto in tanto, può già contribuire a ridurre lo stress.

Creare un buon ambiente di lavoro. L'uso degli strumenti adatti facilita notevolmente il lavoro, anche nel caso degli impiegati d'ufficio. Un arredamento ottimale dal punto di vista ergonomico risparmia la schiena e gli occhi: la sedia fissata all'altezza adeguata e il video situato alla giusta distanza dagli occhi aiutano a prevenire l'affaticamento e, alla lunga, il ricorso alle cure mediche. Un ambiente di lavoro improntato alla collaborazione, al rispetto e all'aiuto re-

ciproco è già un ottimo antidoto contro lo stress. Un dialogo aperto – per esprimere le reciproche aspettative, riconoscere tempestivamente i potenziali conflitti e formulare con chiarezza gli obiettivi – è una premessa indispensabile per creare un buon ambiente di lavoro. Naturalmente anche i quadri aziendali devono sostenere efficacemente questa prassi. È ormai assodato che una mezz'ora al giorno, dedicata interamente a se stessi, favorisce l'igiene mentale. Prestando la necessaria attenzione al proprio benessere psicofisico, si previene inoltre l'insorgere delle malattie da stress, perché a quel punto si riuscirà a rispondere con maggiore serenità alle esigenze della vita quotidiana.

RUTH RECHSTEINER

«Un buon ambiente di lavoro diminuisce lo stress»

Uno degli obiettivi prioritari di Bruno Weber-Gobet – direttore dell'Istituto per la formazione della Federazione Svizzera dei sindacati cristiani (FSSC) – è offrire ai lavoratori validi strumenti per ridurre lo stress. A colloquio con «Panorama», Weber-Gobet si esprime sul problema dello stress sul lavoro.

«**Panorama**»: Produrre sempre più in fretta, sempre di più e in sempre meno tempo. Questo sembra essere il principio alla base dell'attività di molte ditte. Un ritmo che tuttavia non corrisponde alle esigenze umane. Allora perché la nostra società ha fatto propria questa tendenza?

Bruno Weber-Gobet: «Just in time»: un modo di lavorare conforme a una sempre più frequente imposizione del mercato. Chi è in grado di produrre una determinata quantità di merce al momento stesso in cui è richiesta, ha le maggiori chance di ottenere l'ordinazione. Per le aziende questo comporta una (temporanea) enorme mole di lavoro. L'organico limitato (il numero del personale è mantenuto basso per contenere i costi) rende ancora più difficile la situazione dei lavoratori, che sono fortemente sollecitati e sottoposti a uno stress non indifferente. Ma chi è costretto a produrre a ritmi così serrati è più incline a commettere errori. E lo stress può fare ammalare.

«**Panorama**»: Oggigiorno chi non è stressato – almeno ogni tanto – diventa quasi sospetto. Questi ritmi certamen-

te non contribuiscono a migliorare la qualità della vita. Ma allora perché ci comportiamo tutti così?

Bruno Weber-Gobet: Distinguo tre tipi di stress. Il primo riguarda quella vasta categoria di persone che allo stress è in qualche modo costretta, perché ha ben



poche possibilità sul mercato del lavoro: guadagna poco e – nonostante l'enorme impegno – non le rimane praticamente nulla per acquistare quegli oggetti che fanno tanto «status symbol». Poi ci sono i tanti che sono stressati per «motivi interiori»: lottano per ottenere un riconoscimento e quando lo ricevono non è mai sufficiente. Queste persone dovrebbero imparare ad essere meno dipendenti dall'approvazione degli altri e sviluppare maggiormente l'autostima. Una terza categoria vive lo stress come un'esperienza positiva. Si tratta di individui che lavorano dieci, dodici ore al giorno e fanno carriera. Raccolgono riconoscimenti, guadagnano molti soldi e possono permettersi di realizzare i loro sogni. Generalmente vanno anche fieri dello stress cui sono sottoposti. Lo stress ha dunque diverse facce!

Intervista: Ruth Rechsteiner

Foto: Ruth Rechsteiner

Info

Presso la Federazione svizzera dei sindacati cristiani (FSSC) è in vendita al prezzo di fr. 4.50 l'opuscolo «Clever» (in tedesco o francese) per imparare a superare lo stress, migliorando il metodo di lavoro.

Indirizzo: CNG-Bildungsinstitut, casella postale 5775, 3001 Berna, tel. 031/ 370 21 11, fax 031/ 370 21 09, e-mail: bildungsinstitut@cng-csc.ch

Bancomat,

in un'ora

prelevati

15 milioni!

Prima di Natale, un nuovo record: in un'ora 54 000 prelevamenti per un totale superiore al 15 milioni di franchi. La Getronics ha installato fino ad oggi nelle Banche Raiffeisen oltre 560 apparecchi bancomat. Questo permette ad ognuno di prelevare ovunque contanti in modo pratico e rapido: 365 giorni all'anno 24 ore su 24.

Getronics

Networked Technology Services & Solutions

Getronics (Schweiz) AG, 8304 Wallisellen

Pensionamento

Come assicurare il proprio reddito

Dopo lunghe riflessioni, avete deciso di prelevare il capitale della cassa pensioni? Allora si pongono due importanti interrogativi: che farne e come assicurarsi la liquidità necessaria al proprio sostentamento?

degli anni Novanta erano remunerate tra il 6 e il 7 per cento, ora soltanto con il 3 per cento. Per un pensionato che contava di vivere con queste entrate, questo calo in pochi anni ha comportato una diminuzione del reddito di oltre il 50 per cento, costringendolo ad attingere al proprio capitale.

■ **Rendita vitalizia.** La stipulazione di una rendita vitalizia subito dopo il versamento del capitale ha senso soltanto in determinate situazioni, ossia quando il rimborso del capitale in caso di decesso o

(vedi grafico). Il capitale di prelievo è il denaro che vi occorre per il sostentamento durante un determinato periodo (per esempio di dieci anni), in aggiunta a quello che ricevete attraverso le entrate usuali (rendita AVS o altro). Moltiplicando il supplemento di reddito annuo di cui avete bisogno per il numero di anni prestabiliti, si ottiene l'importo necessario a garantire il budget all'inizio del pensionamento. Grazie a questa pianificazione graduale, prelevate dal vostro patrimonio soltanto la parte di capitale che vi serve effettivamente. Il rendimento del

Come per la scelta tra rendita o capitale (vedi «Panorama» 9/99), anche in questo caso la soluzione ottimale non esiste. L'impiego del capitale dopo il pensionamento deve adeguarsi alla vostra situazione personale, che sarà certamente diversa da quella dei vostri conoscenti. Inoltre, il tempo e l'impegno richiesti per la gestione del patrimonio non devono pregiudicare la qualità della vostra vita.

Il primo passo. Allestite un bilancio preciso per il periodo successivo al pensionamento, con le entrate e le uscite future (vedi tabella). La differenza tra entrate e uscite equivale al reddito annuo supplementare di cui avete bisogno, che dev'essere coperto con il patrimonio. Sulle modalità di gestione di questo reddito, le idee sono spesso confuse.

Il secondo passo. «Panorama» vi propone tre varianti a garanzia del vostro reddito:

■ **Obbligazioni in franchi svizzeri.** Con un interesse del 5 per cento e più, gli investimenti obbligazionari restano i favoriti in Svizzera, dato che offrono un'elevata sicurezza e un rendimento regolare. Per contro, dal punto di vista fiscale gli alti tassi d'interesse non presentano un grande vantaggio, poiché la cedola è completamente imponibile come sostanza. Il grande svantaggio delle obbligazioni in franchi svizzeri consiste nelle oscillazioni degli interessi. All'inizio

Budget dopo il pensionamento

Entrate	Uscite
> Rendita AVS marito	> Spese per l'alloggio (affitto, interessi ipotecari, costi accessori)
> Rendita AVS moglie	> Spese per l'economia domestica (alimentazione, cura del corpo, telefono, TV)
> Altre rendite	> Abbigliamento (vestiti e scarpe)
> Entrate accessorie	> Salute (premi della cassa malati, medicinali, dentista, ottico)
> Redditi patrimoniali	> Trasporti (auto, mezzi pubblici di trasporto)
	> Assicurazioni (auto, economia domestica)
	> Imposte
	> Tempo libero (vacanze, sport, hobby, giornali, gite)
	> Regali, offerte
	> Imprevisti, riparazioni, acquisti

la rendita completa è particolarmente importante per il coniuge superstite. L'aliquota di conversione della rendita vitalizia è inferiore a quella della cassa pensioni. Dedotta l'imposta unica sul capitale percepito non rimane altro che un capitale ridotto. La rendita vitalizia privata rappresenta invece una buona soluzione se non viene stipulata subito dopo il pensionamento o se serve a garantire il capitale di prelievo (vedi il paragrafo successivo). Con l'avanzare dell'età, l'aliquota di conversione cresce in misura superiore rispetto alla rendita della cassa pensioni. Inoltre la rendita vitalizia può essere interamente percepita dal partner superstite, mentre i discendenti possono beneficiare della quota residua del capitale.

■ **Rendita sul patrimonio rimanente.** Suddividete il capitale di vecchiaia in capitale di prelievo e capitale di crescita

capitale di prelievo consiste, da una parte, negli interessi via via maturati sul capitale di prelievo (quota degli interessi), dall'altra, nel capitale stesso che avete costantemente intaccato mediante i prelievi (capitale residuo). Il capitale di prelievo viene investito in strumenti d'investimento a breve termine, in rendite a termine o vitalizie.

Il resto del patrimonio costituisce il vostro capitale di crescita. Se non necessitate di liquidità immediate, collocate il resto del capitale in modo per quanto possibile redditizio poiché dovrà sostituire, del tutto o in parte, la quota prelevata. Il capitale di crescita viene investito conformemente alle vostre necessità e il rendimento sarà tanto maggiore quanto l'obiettivo d'investimento è a lungo termine, per esempio su un arco di dieci anni. Da preferire sono senz'altro i collocamenti a lungo termine in fondi azionari.

THOMAS KOLLER

Carte per i clienti

Sconti a tutti i costi?

Le carte per i clienti sono molto gettonate. Al punto che i leader di mercato Migros e Coop hanno deciso di inaugurare una nuova generazione di carte di plastica. Per beneficiare di uno sconto, i consumatori sono disposti persino a svelare le proprie abitudini di acquisto.

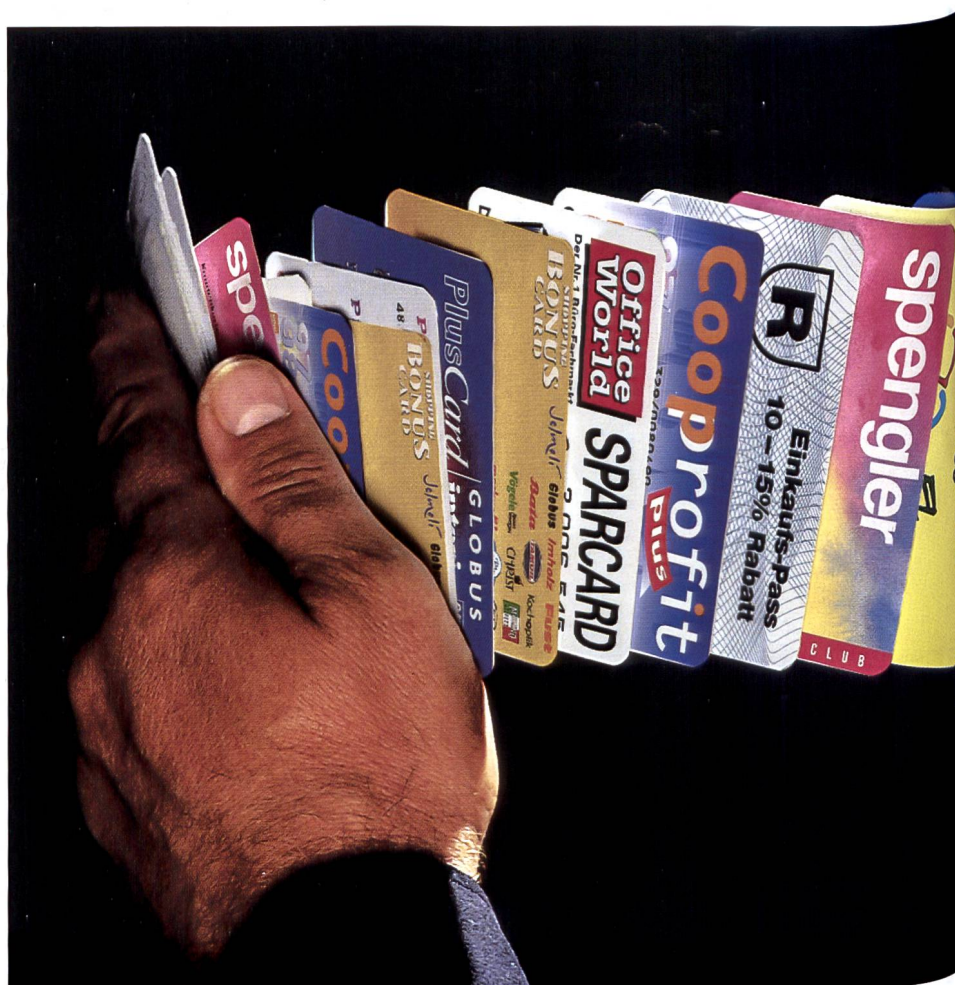


Foto: Maja Beck, Fotocomposizione B&S

«Ha la carta Cumulus?» Forse questa domanda non vi viene nemmeno più posta alle casse della Migros, poiché ormai spontaneamente presentate la carta clienti del gigante arancione. Oppure fate parte di coloro che si arrabbiano perché, da quasi due anni, rinunciano consapevolmente alla nuova carta che serve solo a ingombrare ulteriormente il già strapiazzato portamonete? Comunque sia, la carta della Migros, che rimborsa sotto forma di buoni l'1 per cento del totale degli acquisti, ha riscosso un enorme successo.

Obiettivo superato. Sono 1,8 milioni le famiglie che possiedono già una o due

carte Cumulus. Più di 3,2 milioni di carte vengono utilizzate nei diversi punti vendita del gruppo Migros, cosicché, a nemmeno due anni dall'inizio del programma, il grande distributore ha già largamente superato l'obiettivo iniziale, ossia quello di raggiungere entro cinque anni 1,7 milioni di famiglie.

«Il cliente si è reso conto che la carta comporta dei benefici», afferma Franz Hediger, responsabile del controlling nel settore Customer Care, che riconduce il successo anche al fatto che i consumatori apprezzano la comunicazione. Inoltre, i timori che i clienti avevano inizialmente manifestato in merito all'uso dei dati acquisiti si sono rivelati infondati: «Sia-

mo stati attenti a non sommergere i titolari della carta Cumulus di pubblicità personale».

Gioco degli sconti limitato. Franz Hediger riconosce tuttavia che l'elaborazione dei dati raccolti non consente ancora alla Migros di segmentare la clientela. Soltanto tra due o tre anni la Migros e i suoi clienti potranno trarre i maggiori benefici dai dati disponibili.

Ciò che non cambierà molto in futuro sarà la ricompensa offerta ai clienti per la fedeltà dimostrata. Franz Hediger respinge le critiche che tacciano di insignificante lo sconto Cumulus, in particolare rispetto al lavoro che il programma com-



La protezione dei dati è anche una questione di onore

Se la situazione constatata in uno studio condotto in Germania dovesse confermarsi anche in Svizzera, risulterebbe che nel nostro Paese ogni persona adulta è registrata nelle banche dati di una cinquantina di imprese. È ormai risaputo che chi richiede una carta clienti, autorizza implicitamente la registrazione dei propri dati personali.

Per quanto riguarda le semplici carte di sconto può darsi che vi sia solo l'indirizzo. Se invece si tratta di carte su cui vengono registrati gli acquisti scontati solo in un secondo tempo, il cliente svela le proprie abitudini di consumo. L'Incaricato federale per la protezione dei dati, Odilo Günter, ha già raccomandato a più riprese ai consumatori di stare all'erta e di assumersi le proprie re-

sponsabilità. La quantità dei rilevamenti di dati personali è tale da implicare un grande potenziale di abusi. Gli offerenti di carte clienti in Svizzera sembrano averne preso atto. Le grandi imprese si sforzano di interpretare i dati rilevati a loro favore, facendo bene attenzione che le tracce indelebili dei loro clienti non vadano a finire altrove.

La protezione dei dati non è soltanto un obbligo imposto dalla legge, ma anche una questione d'onore. È il caso per esempio di Swisscom, che ha lanciato la sua carta Joker, seguendo le raccomandazioni dell'Incaricato federale per la protezione dei dati in Svizzera. Le imprese elvetiche non possono trasmettere le informazioni in loro possesso a privati o allo Stato su semplice richiesta.

Per esempio, nel caso di un'inchiesta, le autorità devono presentare una decisione di un tribunale per poter accedere ai dati dei clienti.

Tutt'altra è la situazione negli Stati Uniti, dove la protezione dei dati è praticamente inesistente. Le imprese americane gestiscono un rilevamento dati molto sofisticato sui loro clienti e dispongono altresì di programmi d'analisi che permettono di assemblare tutti i pezzi del mosaico tracciando un quadro reale di una persona.

Considerato tutto il lavoro che ciò comporta, ci si può chiedere quale sia il risultato. Affinché il santo valga la candela, alcune ditte stanno già ipotizzando di vendere a terzi i dati dei loro clienti.

(f.s.)

RASO FINISSIMO
anche nella misura 240 cm

Azione
a metà prezzo!

Invio contro fattura più le spese di spedizione,
pagabile entro 20 giorni. Spedire il tagliando a:

Angela Bruderer SA
Casella postale 1253
8401 Winterthur

Per ordinazione diretta e veloce:
tel. 052 232 41 28/ fax 052 232 62 23



☐ Desidero ricevere gratuitamente il

PAI 10/99

Nome _____

Cognome _____

Via, no. _____

CAP/Località _____



SI, ORDINO:

Quantità **Parure da letto raso «Vienna blu»** 100% cotone/1

592.002.PAI	1x 65/100 + 1x 160/210 cm	139.80 69.90
592.003.PAI	2x 65/ 65 + 1x 200/210 cm	179.80 89.90
592.004.PAI	1x 65/100 + 1x 160/240 cm	159.80 79.90
592.007.PAI	2x 65/100 + 1x 240/240 cm	199.80 99.90

...da ordinare anche le lenzuola fisse abbinate
Jersey 100% cotone pettinato (3 anni di garanzia)

1.382.632.PAI	90-100 x 200 cm	blu marino	39.90
1.383.632.PAI	140-160 x 200 cm	blu marino	54.90
1.384.632.PAI	180-200 x 200 cm	blu marino	69.90

«Più trasparenza»

«Panorama»: Lei quante carte clienti possiede?

Katharina Hasler, Presidente del Forum dei consumatori (kf): Io personalmente ho due carte clienti. Dato che durante la settimana non ho molto tempo per fare acquisti e che non mi piace andare a caccia di promozioni, le uso solo lo stretto necessario. Per quanto mi riguarda potrebbero sedurmi come cliente senza troppa fatica: basterebbe che si dimostrassero un po' più cordiali o che mi illustrassero i prodotti di mio gradimento.

«Panorama»: Quindi ha un atteggiamento piuttosto critico nei confronti delle carte clienti?

Katharina Hasler: Su due aspetti sono particolarmente critica: primo, vorrei sapere che fine fanno i miei dati. Vengono venduti a terzi o usati soltanto a fini propri? D'altra parte mi chiedo: le azioni compor-

tano davvero un risparmio per me o non faccio altro che ingrandire le scorte e consumare di più?

«Panorama»: Secondo lei quali condizioni dovrebbe soddisfare una carta di questo tipo per essere vantaggiosa per il cliente?

Katharina Hasler: L'importante è fornire informazioni precise sull'uso dei dati. Il sistema di sconto dev'essere trasparente e assicurare un facile paragone dei prezzi. Poi vorrei poter decidere a favore o meno di una pubblicità mirata. Troverei interessante se vi fosse un'unica carta di diversi offerenti. Il cliente avrebbe così la possibilità di fare le sue scelte senza doversi preoccupare delle varie condizioni. Per di più si libererebbe il portamonete e verrebbero accelerate le operazioni di incasso. Nella carta clienti, vedrei grandi opportunità se si potesse impiegare per inoltrare reclami e per avvalersi delle prestazioni di servizio in generale.

«Panorama»: Come si spiega il successo di queste carte, benché i clienti debbano rivelare i dati che li riguardano?

Katharina Hasler: Molti non sono consapevoli di questo fatto, perché non ne ravvisano le conseguenze. Infatti le imprese non hanno ancora analizzato seriamente i dati di cui dispongono. Ciò avverrà prima o poi, è solo una questione di tempo. In fin dei conti ognuno è libero di scegliere se vuole rivelare le proprie abitudini d'acquisto oppure no. Qualcuno potreb-

be giocare un brutto tiro. Supponiamo per esempio che i dati vengano venduti a terzi: la mia assicurazione sulla vita o la cassa malati verrebbero a conoscenza delle mie abitudini alimentari e d'acquisto. Potrebbero sapere se non mi alimento in modo sano, se fumo o consumo alcol. Quali sarebbero le conseguenze sui miei premi? Il Forum dei consumatori raccomanda a ogni consumatore di riflettere su queste questioni per non cadere in trappola.

«Panorama»: Per accaparrarsi i clienti non sarebbe meglio una diminuzione generale dei prezzi anziché una sistema di sconti che comporta un enorme onere amministrativo?

Katharina Hasler: Ciò attirerebbe probabilmente soltanto una clientela casuale. I prodotti sono sempre più simili, molti consumatori non sanno più che pesci pigliare. L'unico termine di paragone immediato è il prezzo. Il commercio non attirerà certo una clientela regolare unicamente offrendo prezzi più vantaggiosi: il consumatore cambia da un negozio all'altro a seconda delle offerte. A mio avviso, se si vuole attirare una clientela regolare bisogna soltanto prestarle la dovuta attenzione. La filosofia dell'impresa e la sua applicazione devono essere coerenti, il servizio dev'essere più curato e il prezzo conforme alle prestazioni.

Intervista: Jürg Salvisberg



Foto: m.a.d.

**Katharina Hasler,
Presidente del
Forum dei consumatori.**

porta. «La Migros opera con un margine netto dell'1,7 per cento, cosicché l'1 per cento è davvero una percentuale generosa, tanto più che vi sono sempre anche azioni speciali».

Meglio delle normali azioni. Quell'uno per cento introdotto da Cumulus è temuto perfino dalla concorrenza. «Nel settore alimentare i margini sono ristretti. Solo chi opera anche nel settore non-food può permettersi uno sconto del 3 per cento», spiega Benedikt Pachlatko. Anche il responsabile del progetto Coopprofit è naturalmente convinto della propria filosofia aziendale di distribuire una carta che offra uno sconto su determinati prodotti.

Le cifre confermano che dal 1° ottobre 1997 anche la Coop Svizzera ha imboccato la strada giusta. La sede centrale di Basilea registra ogni settimana da 6000

a 10 000 nuove richieste: sono ormai oltre 2,5 milioni le carte Coopprofit in circolazione. Benedikt Pachlatko attribuisce alla nuova carta l'aumento progressivo della cifra d'affari (del 4 per cento) e la straordinaria crescita delle quote di mercato. «L'interesse verso le tre o quattro offerte straordinarie settimanali di articoli di uso corrente è nettamente superiore alle normali azioni».

Il mondo delle carte sarà ancora più variegato. Benché l'idea del profitto immediato su presentazione della carta faccia molta presa sui consumatori, i professionisti di Coopprofit continuano ad affinare il loro prodotto. La maggiore vicinanza alla clientela deve avvenire anche in altro modo. «Vogliamo continuare ad estendere il nostro successo», afferma Benedikt Pachlatko senza sbilanciarsi

troppo. La Coop non intende tuttavia seguire le orme della concorrenza. «A noi non interessa quale articolo acquista il cliente», precisa Pachlatko facendo chiaro riferimento al sistema Cumulus introdotto dalla Migros.

In futuro l'agguerrita concorrenza sul mercato dovrebbe far fiorire altre carte di questo genere. Le nuove carte hanno relegato in secondo piano le tradizionali carte di credito, grazie alle quali si possono fare acquisti in determinati negozi con successiva fatturazione. Le forme di sconto dovrebbero conoscere una differenziazione. Per esempio l'EPA, con la Shopping Card, premia i clienti più fedeli: facendo acquisti dai 100 ai 200 franchi al mese si ottiene uno sconto pari all'1 per cento, dai 200 ai 300 franchi pari al 2 per cento e sopra i 300 franchi addirittura pari al 3 per cento.

JÜRGEN SALVISBERG

Solo una **cassaforte** che
resiste ad un tentativo di scasso
vale veramente il suo prezzo.



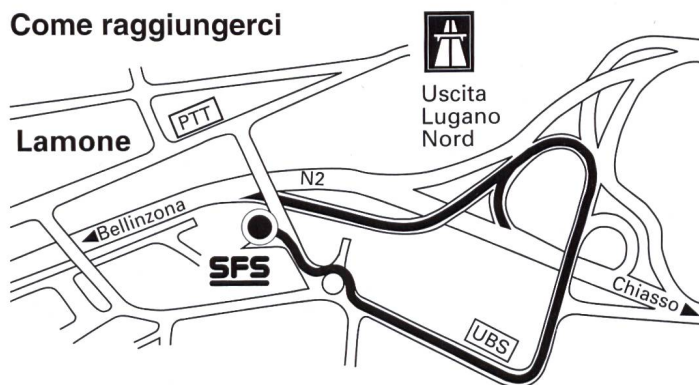
35 ANNI
DI ESPERIENZA

HANS WALDIS
TRESORE · GMBH

Rivenditore in Ticino

SFS UNIMARKET AG
SFS ARTIGIANATO EDILE
Via Industria
6814 Lamone
tel. 091 611 91 60
fax 091 611 91 90

Come raggiungerci



Se desiderate la nostra documentazione:

(p.f. da compilare in stampatello)

Nome _____

Cognome _____

Via/no. _____

CAP/Località _____

Telefono _____

Data _____

Firma _____

www.compaq.ch

COMPAQ
Better answers.

Offerte esclusive di Compaq!

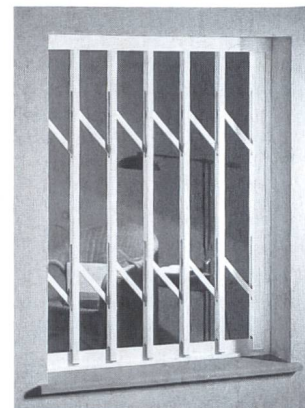
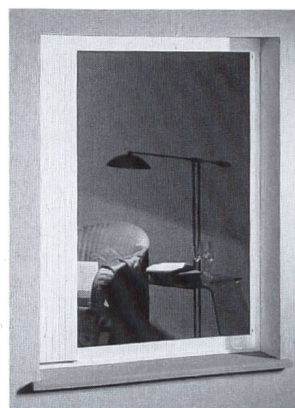
Presario è la parola magica con cui Compaq vi sorprenderà. Queste offerte sono riservate in esclusiva alle lettrici e ai lettori di Panorama!

Presario vi garantisce elevate prestazioni per home computing e Internet.

Non perdetevi l'edizione di Panorama di novembre!



Finestre aperte in tutta sicurezza



PRÆSIDIUM Inferriate pieghevoli di protezione

Queste nuove inferriate a struttura incrociata garantiscono la massima sicurezza se lo si desidera; altrimenti scompaiono discretamente.

Con il loro spessore di soli 5 cm, trovano posto tra la finestra e le tapparelle o i rolladen. In alternativa il montaggio può essere effettuato anche all'esterno dell'edificio o all'interno.

Robuste, ma allo stesso tempo eleganti, le inferriate PRÆSIDIUM vengono realizzate su misura nei colori desiderati dal cliente.

Caratteristiche:

- di facile uso grazie alla tecnica con cuscinetti a sfera!
- chiusure di sicurezza in tre punti con un sol gesto!
- possibilità di chiusura dall'interno e dall'esterno
- profili in metallo leggero, robusti e rinforzati in acciaio - indestruttibili e non corrosivi!

Vogliate inviarmi la vostra documentazione

Nome/cognome: _____

Via/no: _____

CAP/località: _____



ZEGLAS AG
Centro contro i furti
Bahnhofstrasse 10
5040 Schöffland

Tel. 062 / 739 30 40
Fax 062 / 721 13 65

Abbasso il calcare: il primo sensore anticalcare è firmato ZUG.



A volte il grado di durezza dell'acqua può variare sensibilmente all'interno della stessa casa. Niente paura! Il nuovo sensore anticalcare installato sull'Adora 12 SLS percepisce automaticamente i diversi valori di durezza convogliando sulle vostre stoviglie un'acqua decalcificata uniformemente. Le tracce di calcare appartengono ormai al passato, il presente è fatto di piatti sempre splendidi e di un consumo di sale ridotto fino al 40%.

Per conoscere gli altri vantaggi inviate o faxate il coupon a
V-ZUG SA, casella postale, 6301 Zugo, telefono 041 767 67 67,
fax 041 767 61 61, e-mail: vzug@vzug.ch, Internet: www.vzug.ch

Cognome/Nome _____

Peso

Via/N° _____

NPA/Località _____

Telefono _____



L'avanguardia in
cucina e in lavanderia.

Ufficio di vendita, locali di esposizione e di dimostrazione: V-ZUG SA, 6301 Zugo, Industriest. 66, tel. 041 767 67 67, fax 041 767 61 61, 6300 Bellinzona, viale Porone 3, tel. 091 825 42 32, fax 091 825 42 32, 2002 Biemme, Zentralstr. 63, tel. 032 222 41 11, fax 032 222 71 87, 7000 Cohn, Alexanderstr. 14, tel. 081 252 17 67, fax 081 252 16 68, 1066 Epalinges/Lausanne, 2, chemin de l'Arziller, tel. 021 662 66 66, fax 021 663 38 48, 3004 Murf/Berna, Wörstr. 48, tel. 031 952 77 07, fax 031 952 77 80, 4142 Münchenstein, Grabenackerstr. 8, tel. 061 413 81 10, fax 061 413 81 14, 5000 San Gallo, Rosenbergr. 30, tel. 071 225 24 28, fax 071 225 24 22, 6301 Zugo, ZUGOKANIA, Baarstr. 124, tel. 041 767 67 67, fax 041 767 61 65.



Lo Scarnuz Grischun

Una sorpresa grigionese

«Panorama» ha preparato per voi una ghiotta sorpresa: con lo Scarnuz Grischun, a base di specialità grigionesi, potrete viziare o viziate i vostri amici e conoscenti e, allo stesso tempo, sostenere un'iniziativa delle donne contadine della Surselva.



Lo Scarnuz, realizzato in un materiale particolare è più di un sacchetto di carta. Il contenuto originale grigionese lo rende un regalo unico per ogni occasione: varie leccornie della Surselva vengono deposte sulla paglia e diventano così anche un piacere per gli occhi.

Due pacchetti. «Panorama» offre lo Scarnuz Grischun in due diverse confezioni regalo. La più piccola contiene: una bottiglia di sciroppo (2 dl), una tortina di noci (350 gr), un sacchetto di orzo (400 gr), una miscela di tè (25 gr) e un vasetto di marmellata (250 gr). La grande contiene invece: una bottiglia di aceto (5 dl), una salsiccia, un pane alle pere (360 gr), biscottini duri alle noci (300 gr), un sacchetto di orzo (400 gr), verdura per zuppe (50 gr) e un vasetto di marmellata (250 gr).

Le contadine della Surselva lavorano i loro prodotti in modo naturale e senza conservanti. Anche l'imballaggio è realizzato secondo criteri ecologici. Ogni prodotto è contraddistinto da un'etichetta con il peso, gli ingredienti, la data di scadenza e il nome della produttrice.

Un marchio di qualità. Quando nel 1993 le donne contadine della Surselva si fissarono l'obiettivo di lanciare sul mercato le loro specialità, non potevano prevedere che la loro iniziativa avrebbe contrassegnato, in pochi anni, tutta la regione con un marchio di qualità. Grazie ad una buona strategia di marketing le produttrici hanno allargato la cerchia dei consumatori e hanno aumentato costantemente i loro guadagni. Le informazioni fornite agli enti turistici, agli alberghi,



Lo Scarnuz è il «biglietto da visita» delle contadine della Surselva.

ai ristoranti e ai media, hanno reso popolare lo Scarnuz Grischun anche tra gli ospiti della Surselva. Lo Scarnuz che è già stato premiato in diverse occasioni, è uno degli esempi più lampanti di collaborazione tra agricoltura regionale e turismo. Grazie alla vendita diretta tramite la centrale di Ilanz, le fattorie coinvolte riescono a rimpinguare considerevolmente le loro casse.

(js.)

Tagliando di ordinazione «Scarnuz Grischun»

Ordino

- (quantità) **«Scarnuz Grischun» piccolo**
al prezzo di fr. 29.- (invece di fr. 35.-) + spese di porto e imballaggio fr. 6.-
- (quantità) **«Scarnuz Grischun» grande**
al prezzo di fr. 48.- (invece di fr. 55.-) + spese di porto e imballaggio fr. 9.-

Termine di consegna desiderato _____

Nome/Cognome _____

Via _____

CAP/Località _____

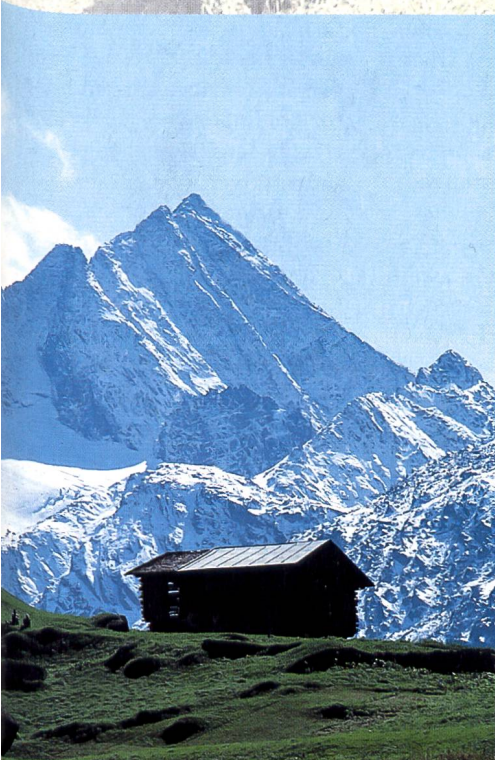
Telefono _____

Data _____

Firma _____

Spedire il tagliando al seguente indirizzo:

«Scarnuz Grischun», Sig.ra Irma Cavegn, Isla Castrisch, 7130 Ilanz,
telefono 081/925 41 35, fax 081/925 31 51



Media e Bassa Valle di Blenio, tra fascino antico e nuove opportunità

Una nuova Banca Raiffeisen nasce dalla fusione delle quattro precedenti, ed è subito un successo. Una regione «nascosta» ai molti richiami, guarda al futuro con rinnovato ottimismo. Un incontro con il presidente Bruno Grata ed il direttore Ivano Citrini.



La Banca Raiffeisen di Acquarossa...

La Banca Raiffeisen, che opera e prospera nell'area centrale e meridionale della Valle di Blenio, con la propria sede ad Acquarossa e dipendenze negli altri centri principali, vive oggi una seconda giovinezza ed una fase particolarmente stimolante, in seguito alla fusione delle quattro precedenti Banche Raiffeisen della regione.

Al presidente Bruno Grata, docente e profondo conoscitore delle cose e dei problemi locali chiediamo, prima di commentare l'attività e le prospettive della Banca, un breve quadro sulla regione in cui essa opera, dal punto di vista storico, sociale e culturale.

«La storia della valle – commenta il presidente – e quindi della nostra porzione centro-meridionale, è tradizionalmente legata ai traffici alpini che fin dall'epoca romana prendevano la via del Lucomagno. Poi, dopo scorribande e vari padroni, dominatori e ribellioni, considerato anche lo spirito indipendentistico della nostra gente, con il secolo scorso giunse anche per noi la scelta dolorosa dell'emigrazione. Alcuni di questi emigranti si distinsero per attività importanti all'estero, parecchi di loro fecero fortuna e le case signorili,

talvolta pretenziose, che si vedono un po' dappertutto, lo testimoniano. Fra quelli che tornarono, alcuni avviarono attività imprenditoriali, come la fabbricazione di cioccolato o l'imponente impianto termale, tutte imprese che però non hanno retto alle dure leggi della concorrenza ed all'aumento dei costi a partire dagli anni Settanta. Viviamo un po', forse in misura più sensibile rispetto ad altre parti del Ticino, un conflitto, anzi sarebbe meglio dire un compromesso non facile, fra anima rurale e voglia di sviluppo e di modernismo, che soprattutto i giovani avvertono per i loro contatti più ampi e frequenti con le realtà cittadine. D'altro canto possediamo valori per i quali ci consideriamo fieri e fortunati e che, oltretutto ben si conciliano con lo spirito cooperativo e partecipativo tipico di una Banca Raiffeisen. La regione è vitale e le iniziative a livello turistico, culturale, sportivo e sociale sono state tante ed altre importanti sono in cantiere. Penso, ad esempio, alla filovia del Monte Drago, all'ostello, alla nuova Capanna Quarnei, in uno degli scorci più incantevoli della Val Malvaglia, la realizzazione del Museo di

Blenio e la prossima realizzazione di un parco naturalistico. Sul piano economico e turistico contiamo molto sulla riapertura delle terme di Acquarossa che rappresenterebbero un buon catalizzatore per le attività della zona».

Al presidente Bruno Grata e al direttore Ivano Citrini chiediamo poi di valutare l'inserimento della Banca Raiffeisen nella realtà della zona ed i suoi risultati.

«Anzitutto dobbiamo dire che la scelta della fusione del-

quali sostenitori e sponsor di manifestazioni di ogni tipo».

«E per quanto riguarda più squisitamente gli aspetti contabili e statistici – dice con soddisfazione Ivano Citrini – il primo semestre 1999 conferma la tendenza positiva che era emersa durante il primo anno dopo la fusione. Ricordo che l'esercizio 1998 ha significato una crescita dell'11 per cento della cifra di bilancio e del 7,7 per cento dei depositi della clientela, cui ha contribuito senz'altro il tasso d'interesse



...il museo di Lottigna...e la chiesa di Negrentino.



le quattro Banche esistenti, a Malvaglia, Leontica, Motto-Dongio e Ponto Valentino, presa in modo plebiscitario dai soci lo scorso 24 aprile 1998, anche se non è stata una necessità pressante, è stata quella che si potrebbe definire una scelta condizionata. Dobbiamo dire che i risultati, già dal primo esercizio della «nuova fase», ed i risultati del primo semestre 1999, sono stati e sono incoraggianti. La sede principale di Acquarossa e l'agenzia di Malvaglia sono state interamente ristrutturate e altri investimenti immobiliari s'impongono perché stiano troppo stretti nelle attuali strutture. Abbiamo un nuovo sistema informatico in rete con tutte le filiali, che fornisce al cliente un servizio molto più efficiente, ed abbiamo installato un Bancomat a Malvaglia, molto utilizzato. Cresce costantemente il numero dei soci e la nostra presenza sul territorio

preferenziale pagato sui conti di risparmio ai soci. Va anche segnalato il sensibile spostamento di fondi dai libretti di risparmio ai titoli in genere e all'area della gestione patrimoniale». Sul piano operativo Citrini ama ricordare, oltre che l'incremento progressivo delle commissioni incassate su operazioni finanziarie, anche la crescita sensibile nel volume dei crediti erogati. «Questo dato, tuttavia», dice Citrini, «va visto soprattutto in un quadro di cautela e ponderatezza cui noi teniamo in modo particolare». In un'area di solida cultura tradizionale, contadina, sobria e laboriosa, dove su tutto regnano i rapporti interpersonali e la fiducia reciproca, bastano questi dati ad indicare come tale fiducia risulti ben ripagata da tutte le parti, soci, clienti, Banca, nonché dall'intero tessuto economico, sociale e civile della Media e Bassa Blenio.

ELECTRO-POWER della BRENNWALD



Boiler a muro
da 50 a 200 litri

IMBATTIBILI!
La qualità al
giusto prezzo!

Con registro
riscaldante a secco
in ceramica

**27% di calcare
in meno**

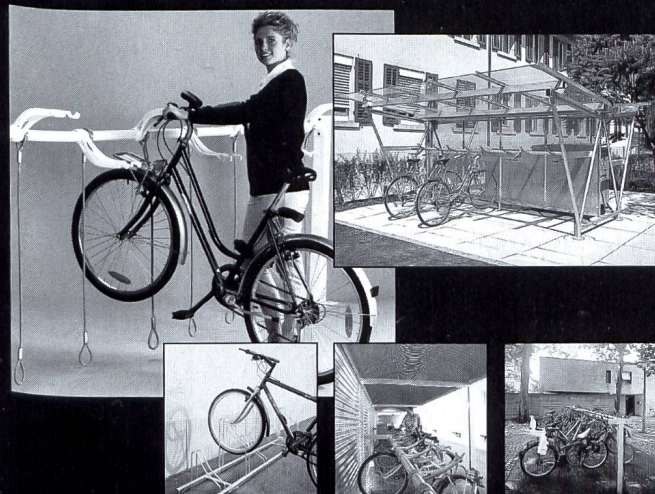


Boiler a colonna
da 200 a 500 litri

BRENNWALD

DEMO SA, 6934 Bioggio
Telefono 091-605 59 83, Fax 091-604 62 19
E-Mail: demo@csa-97.ch
Internet: www.brennwald.ch

PARK & BIKE



Sistemi di parcheggio della Velopa per posteggiare la vostra bici intelligentemente. Senza piegature o strozzature del telaio. Bike-Plus, un modo sicuro e geniale di posteggiare la vostra due ruote. Robusto e garantito contro le intemperie.

velopa

Velopa AG, casella postale, 8045 Zurigo, Binzstrasse 15
Tel. 01 454 88 55, fax 01 463 70 67
internet: <http://www.velopa.ch>
e-mail: marketing@velopa.ch

Da 60 anni

Inviatemi il vostro catalogo gratuito a colori.

Cognome/nome

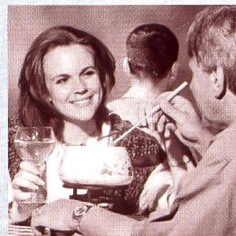
Ditta

Via/no.

CAP/località

Tel.

Pano 10/99



Più di
200 giorni
all'anno
di piacevole
calore
fiammante.



HAMEX
Stufe • Camini

**Rivolgetevi al vostro esperto
regionale oppure visitate la nostra
esposizione stufe-camini
a Littau/Lucerna.**

Orari di apertura:
da lunedì a venerdì 8.00 alle 12.00
e dalle 13.30 alle 18.30
sabato dalle 9.00 alle 13.00
(il sabato è richiesta la prenotazione telefonica)

Hamex AG, Centro svizzero di stufe-camini, Grossmatte-Ost 2-4
CH-6014 Littau-Lucerna, Telefono 041-250 71 71, Telefax 041-250 72 29
eMail hamex@tic.ch, Internet www.hamex-ofen.ch

**Brucio di curiosità.
Volete inviarmi la vostra documentazione gratuita.**

Cognome

Indirizzo

Domicilio



Ueli Hoesly SGO

Panorama

fino al 56% di sconto per i lettori di PANORAMA

Primflex® **Queens**

Piumone 4 stagioni

Qualità superiore

Prezzo vantaggioso

Nuova, 90% peluria
d'oca, bianca



Il piumone pesante
pesa 550 gr,
il piumone leggero
pesa 450 gr.
Grazie ai bottoni
si possono unire
molto facilmente
i due piumoni.

In **primavera** il piumone pesante
In **estate** il piumone leggero
In **autunno** il piumone pesante
In **inverno** piumone pesante e
leggero insieme

200 x 210 cm
invece fr. 745.-
Sconto lettori
PREZZO LETTORI
328,-
no. art. 153

160 x 210 cm
invece fr. 625.-
Sconto lettori
PREZZO LETTORI
278,-
no. art. 152

Primflex®
L'arte di dormire

Tagliando di ordinazione speciale per i lettori di PANORAMA

Si, ordino il: Piumone 4 stagioni:

Per favore inserire la quantità desiderata! ☐ No. art. 152: 160 x 210 cm, a fr. 278.-

☐ No. art. 153: 200 x 210 cm, a fr. 328.-

Cuscino in ☐ No. art. 154: 65 x 65 cm, a fr. 49.-

peluria d'oca: ☐ No. art. 155: 65 x 120 cm, a fr. 59.-

I prezzi s'intendono inclusa IVA, escluse spese di porto. Modifiche di prezzi e modelli sono possibili.

Cognome/nome:

Via, no.:

CAP/località:

No. tel:

Firma:

Data:

Per favore compilare in stampatello e inviare a:

PANORAMA-Azione primaverile
Clubshop/WWB, Flughafenstrasse 235, 4025 Basilea

Siamo a vostra completa disposizione 24 ore su 24:
Tel. 0848 80 77 60 oppure fax 0848 80 77 90

Gli articoli ordinati vi saranno recapitati tramite pacco postale con fattura direttamente dall'Organizzazione WWB Basilea, una fondazione pubblica-giuridica per la reintegrazione economica e sociale delle persone disabili.

Visitate il nostro negozio situato in Flughafenstrasse 235, 4025 Basila. **P**

Codice no. **964**

160 x 210 cm: no. art. 152 / 200 x 210 cm: no. art. 153

Informazioni sul prodotto

Primflex Queens 4 stagioni Piumone di piume d'oca

Fodera:

100% cotone
Cambric Extra

Imbottitura: nuova, 90% peluria
d'oca, bianca

In versione: trapuntato a quadri.
Bordo in cotone a doppia cucitura.
Rinforzo 3 cm.

Dimensione A: 160 x 210 cm

Dimensione B: 200 x 210 cm

Peso dell'imbottitura:

Piumone pesante **A:** 550 gr, **B** 700 gr

Piumone leggero **A:** 450 gr, **B** 575 gr

Antistatico, non attira la polvere

**Prodotto nel rispetto della
natura e dell'animale**

Etichetta con istruzioni per il lavaggio

Imballaggio: in pratici sacchi rea-
lizzati in 100% cotone con cerniera

La qualità superiore
di questo piumone in
piuma d'oca garantisce
una distribuzione
ottimale del calore.
Ripieno al 90% di
peluria d'oca bianca.

5
anni di
garanzia

QUEENS
**Originale solo
con la scritta
ricamata Queen**

Sonvico e Davesco insieme

Le Banche Raiffeisen di Sonvico e Davesco-Soragno sono da qualche mese un'unica entità: con la fusione hanno dato vita alla Banca Raiffeisen Medio Cassarate.

La Banca Raiffeisen Sonvico, nata nel 1923 e per 20 anni unica istituzione finanziaria cooperativa del Ticino, con l'assorbimento della consorella di Davesco-Soragno, si avvia così verso il 2000 sicura di svolgere un ruolo insostituibile nella crescita economica e sociale del proprio comprensorio. E il nuovo nome ne è una concreta testimonianza.

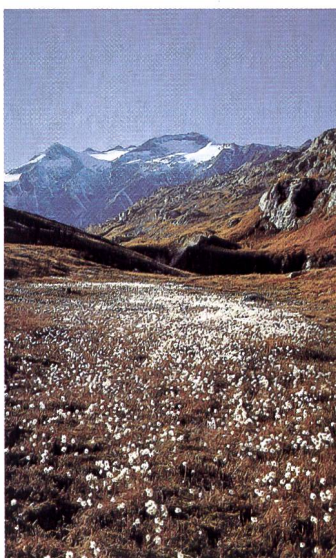
La nuova banca ha un bilancio iniziale di 54 milioni di franchi e può contare su oltre

dalle 8.30 alle 11.30 e il pomeriggio dalle 14 alle 17. Il giovedì pomeriggio gli sportelli saranno aperti dalle 15.30 alle 19. Entro la fine dell'anno verrà inoltre installato un servizio Bancomat,

Il CdA della nuova Banca Medio Cassarate è composto da:

Avv. Battista Ghiggia, presidente; Daniele Pedrazzi, vice presidente; Massimo Soldati, segretario; Raimondo Toscanelli e Fausto Poretti, membri.

Presidente del CdS è invece Fausto Dal Magro con Aldo Rusconi, vice presidente e Carlo Spinelli, membro.



«Saluti» da Olivone

La Banca Raiffeisen di Olivone ha recentemente esposto nelle sue vetrine otto fotografie della regione della Greina, opera di un giovane fotografo della zona, Nicola Vanzetti.

Per iniziativa delle Edizioni Sette, con le belle immagini è stata stampata la prima serie di cartoline, a cui ne faranno seguito altre, sempre con soggetti legati alla Valle di Blenio.

Due delle otto cartoline: fioritura autunnale e cascata nella regione della Greina.



Primi sei mesi ancora in crescita

Le Banche Raiffeisen del Ticino e del Moesano hanno nuovamente conseguito, nei primi sei mesi del 1999, una buona progressione dei risultati, facendo registrare tassi di crescita superiori a quelli dell'intero gruppo.

La somma di bilancio ha raggiunto 4,47 miliardi di franchi;

gli anticipi a clienti ammontano complessivamente a 3,73 miliardi, dei quali 3,13 miliardi in forma ipotecaria.

Anche i fondi della clientela sono aumentati in misura sostanzialmente analoga, raggiungendo 3,92 miliardi di franchi. L'evoluzione del Conto economico è oltremodo

soddisfacente ed il risultato lordo ha conosciuto una progressione del 7,6 per cento superando i 49 milioni di franchi. A questo risultato ha contribuito in modo determinante il margine d'interesse, progredito di 2,5 milioni pari al 6,9 per cento, che ha sfiorato i 40 milioni di franchi. I proventi da commissioni e negoziazione sono pure aumentati del 17,1 per cento, attestandosi a 5,7 milioni.

L'evoluzione dei costi d'esercizio è stata contenuta al 4,2 per cento e gli stessi hanno raggiunto quota 24,9 milioni.

L'utile lordo conseguito dalle banche della nostra regione si è così attestato a 24,1 milioni di franchi, facendo registrare una progressione dell'11,3 per cento. Da segnalare, infine, che anche i soci sono in costante aumento e superano le 57 mila unità.

900 soci. Direttore della Banca Raiffeisen Medio Cassarate è Oscar Toscanelli, già gerente dell'istituto di Sonvico. A lui sono affiancati cinque collaboratori.

Nuovi orari:

- > A partire dal 1.1.2000, la sede di Sonvico sarà aperta dalle 8.30 alle 11.30 e dalle 14 alle 17. Il martedì pomeriggio dalle 15.30 alle 19.
- > Anche l'agenzia di Davesco-Soragno aprirà a tempo pieno con l'anno nuovo con il seguente orario: il mattino

Capriasca e Val Colla, premio Raiffeisen

In occasione del 50.mo di fondazione che ricorre quest'anno, la Banca Raiffeisen Capriasca e Val Colla ha istituito un premio annuale che sarà devoluto a persona o ente che abbia prodotto una prestazione di qualità meritevole di riconoscimento di pubblico interesse nel campo sociale, artistico, culturale, sportivo o della qualità della vita nella regione della Capriasca e della Val Colla. Per

il 1999 il premio ammonta a 5000.- franchi.

I documenti giustificativi, per chi fosse interessato, possono essere inviati entro e non oltre il 31 ottobre 1999 alla Banca Raiffeisen Capriasca e Val Colla, 6950 Tesserete, all'attenzione della Direzione. Saranno il Consiglio di Amministrazione della Banca e la Direzione a decidere chi sarà il vincitore del premio che sarà consegnato entro il 15 dicembre.

Incastonare
diamanti, per
Levon Kalfayan
una professione
che è come una
«droga».

Primo Piano

Una carriera . . . brillante!

Ha solo 28 anni, ma in Svizzera è già considerato un maestro. Lavora in Ticino ed è l'unico ad avere un atelier specializzato nell'incastonatura di pietre preziose in gioielleria. Ma gli esordi lo vedono giovanissimo ragazzo di bottega in un bazar di Istanbul...



Quando parla del suo lavoro, i suoi bellissimi occhi azzurri brillano più dei diamanti che ogni giorno incastona. Levon Kalfayan, di origine armena, nato a Istanbul ma cresciuto a Losone, dove giunge con i genitori in tenerissima età, ha una storia che per certi aspetti sembra davvero incredibile. Soprattutto per chi, come noi, delle tradizioni e della cultura orientale conosce ben poco.

Bambino e ragazzo ribelle, con poca inclinazione agli studi, ma con tanta voglia di trovare la sua strada, dopo vari tentativi come apprendista nelle più disparate professioni, si ritrova un giorno con un biglietto aereo tra le mani per sola andata, destinazione Istanbul. «Fu mia mamma», ci racconta Levon, «preoccu-

pata per me, a prendere questa decisione e a mandarmi ad Istanbul da mio padre, che era nel frattempo tornato in Turchia per lavoro. Avevo solo 16 anni e nessuna intenzione di lasciare il Ticino».

Ragazzo di bottega. Ad Istanbul, Levon comincia a lavorare nella fabbrica di pelletteria del papà, dove si tratta la pelle grezza «con un odore insopportabile che ti penetra nel corpo». Ma uno sciopero generale dei pellettieri, lo spinge sulla strada del bazar, centro dell'artigianato della città, una sorta di grandissimo mercato. «Fu mio zio, considerato un vero maestro nell'incastonatura dei diamanti ad offrirmi un impiego. Abitavo da mia nonna nella parte asiatica ed ogni giorno



e si rende subito conto che in Ticino non esistono incastonatori specializzati. Affitta un piccolo monolocale e comincia a cercare lavoro, che non tarda ad arrivare. Nel frattempo si diploma a Ginevra come candidato libero e in seguito ottiene pure la maestria federale.

La Levon's nasce ufficialmente nel 1992 con un atelier dove, oltre a Levon appunto, è impiegato anche suo fratello Ayko. Nel laboratorio locarnese, oggi operano ben sei persone e proprio qui ha visto la luce una linea di anelli in acciaio e diamanti: una novità mondiale con brevetto depositato all'Ufficio della proprietà intellettuale di Berna.

E così, a soli 28 anni, oggi Levon è considerato un grande maestro, ha clienti in tutta la Svizzera, viene chiamato spesso per una consulenza o perizie ed i suoi capolavori brillano al polso, al collo o sulle dita di ricche donne del mondo intero. «Per me incastonare diamanti è una vera e propria droga. Non riesco a stare lontano dalla mia attività per più di qualche giorno. Il diamante per me rappresenta il centro di ogni cosa ed è il gioiello per la vita. Ma io guardo soprattutto le caratteristiche: le proporzioni del taglio, il colore e la purezza. Insomma, un diamante non deve solo brillare...».

LORENZA PEZZANI

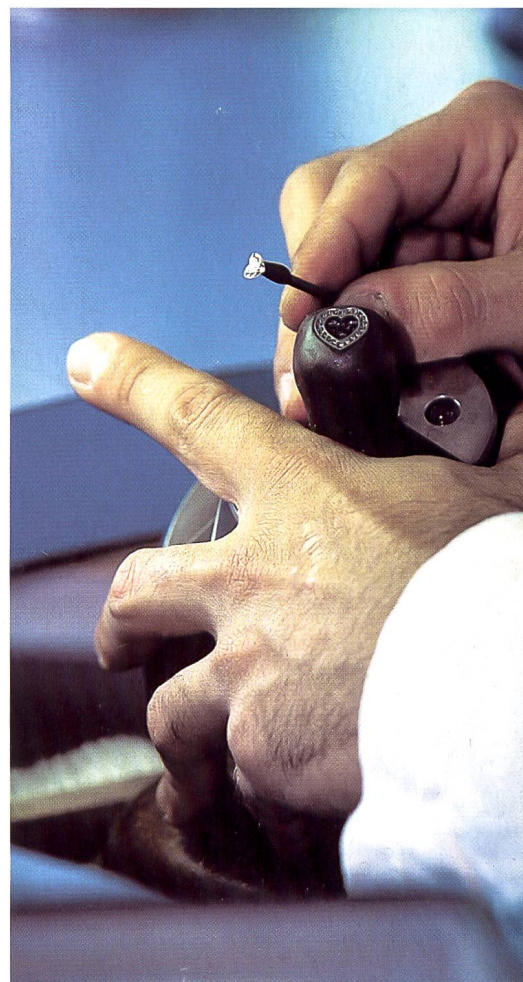
affrontavo un viaggio di 20 minuti verso la parte europea della città, più ricca ed evoluta. Ricordo che attraversando lo stretto del Bosforo, la cosa che mi colpiva di più era il passaggio dai colori scuri alle tonalità dell'arcobaleno».

Nel bazar, dove il ramo della gioielleria è controllato e gestito dagli armeni, Levon inizia come ragazzo di bottega ed affronta una dura gavetta. «Per sei mesi ho preparato e servito il té, ho portato i diamanti da un cliente all'altro sempre con lo sguardo per terra, la mano in tasca a proteggere i preziosi e a passo di corsa, a volte addirittura saltando da un tetto all'altro o attraverso passaggi segreti dove solo i ragazzini riescono ad introdursi. Fra i compiti più ingrati, ma riservati per tradizione ai «bocia», anche lo svuotare i «pappagalli» con le urine dei maestri che, quando incastonano, non si muovono dai banchetti, nemmeno per i loro bisogni».

La grande occasione. In questo ambiente intriso di colori, suoni, profumi e odori, attorno al quale gravita la frenetica vita commerciale-artigianale di Istanbul, un giorno a Levon si presenta la fortuita grande occasione: il suo maestro

gli chiede di assisterlo con il martello nell'incastonatura di diamanti quadrati, uno dei lavori più difficili. E così, per la prima volta, Levon ha il diritto di sedersi al banchetto di lavoro. «Al mio posto sono arrivati altri due ragazzi di bottega ed io ho potuto cominciare sul serio l'attività che tanto mi appassionava. Ho iniziato con le tecniche più semplici, lavorando il rame e l'ottone per passare quasi subito all'oro giallo e al platino. Il mio primo vero lavoro? Ho incastonato cinque diamanti su una riviére. Mi tremavano le mani. Il risultato a me sembrava buono, ma al mio maestro non è piaciuto: un modo, questo, per ottenere dagli allievi sempre di più e spronarli a dare il meglio. Lavoravo 10/11 ore al giorno per una paga di 10 franchi settimanali. Nemmeno il necessario per comprarmi un paio di jeans».

Diploma e maestria. Dopo tre duri anni di lavoro, a Levon scade il permesso di soggiorno in Turchia. «Sono tornato in Ticino con il mestiere nel polso e le cicatrici sulle mani. Segno che, come dicono nel bazar, la tecnica mi era entrata dentro». Segue un'esperienza in un atelier di Ginevra, e poi Kalfayan rientra a Losone



Ticino economico

Regazzi, verso il 2000 con dinamismo

La Holding di Gordola, che dà lavoro a 180 persone nel campo dell'edilizia (metalcostruzione e protezione solare) ed in quello industriale (lavorazione delle lamiere ed elettromeccanica) viaggia sicura verso il 2000.



All'inizio – ed è storia dell'immediato dopoguerra – pareva che la «bottega» del signor Roberto, di professione fabbro, fosse destinata ad essere una come tante altre. Nessuno, infatti e men che meno lui, avrebbe potuto immaginare che, in realtà, sarebbe stata la piattaforma di lancio di un'azienda destinata a crescere e consolidarsi senza soluzione di continuità. Fino a diventare, col nome di Regazzi Società Anonima – ed è storia di oggi – una Holding con una cifra d'affari di 26 milioni, che dà lavoro a 180 dipendenti (una quarantina i frontalieri)!

Gestione familiare. Ampliamento a parte, destinato tra l'altro a sfociare la prossima estate nella nuovissima sede, costruita in località «Roviscaglie» su una superficie di 30.000 mq edificata quasi interamente, per un investimento complessivo di altri 26 milioni di franchi, quella di Gordola rimane comunque aggrappata con orgoglio al proprio status di

azienda a gestione familiare, presieduta com'è dal 64 enne Efrem (in carica dal 1964) e destinata ad affacciarsi al nuovo millennio con gli esponenti della quarta generazione, l'avvocato Fabio e l'ingegner Marzio.

E proprio col gran patron Efrem Regazzi approfondiamo il discorso. Partendo da quello che è il loro motto, indubbiamente azzeccato: «Ieri preparando l'oggi e oggi preparando il domani con rinnovato impegno». «Il principio è questo, in realtà ci sono stati e ci saranno ancora momenti difficili legati all'andamento economico globale. Cerchiamo di sopprimere ai cali ed alle oscillazioni del mercato, in particolare a quello edilizio, con la diversificazione di un'offerta oltretutto sempre ad altissima qualità. Inoltre, rispetto alla concorrenza, siamo anche più competitivi nella fornitura dei pezzi, che avviene a scadenze sempre molto regolari: riusciamo così a far fronte ai maggiori costi della mano d'opera e della



La Regazzi, da bottega a Holding, ma sempre a gestione familiare.

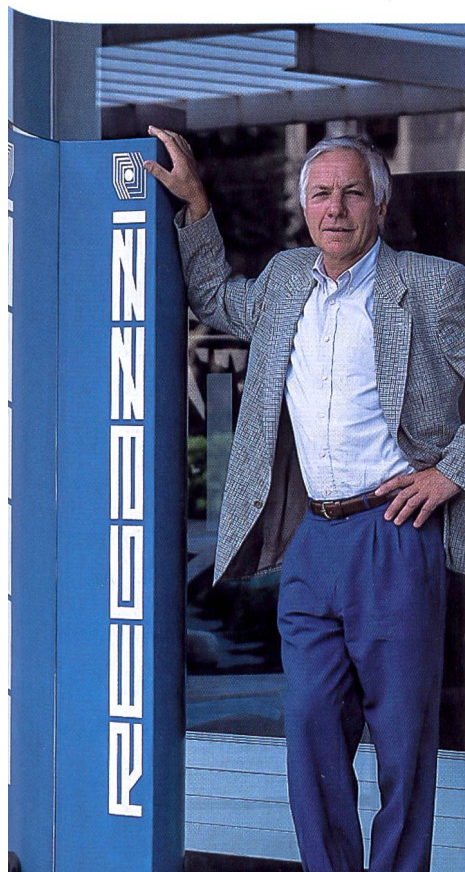
Produzione in generale. E, appunto, il trend continua ad essere positivo, anche perché il dinamismo decisionale di una ditta di famiglia è di gran lunga superiore a quello di qualsivoglia gruppo internazionale. D'altro canto, noi siamo legati al territorio e ne subiamo gli influssi e con questo intendo talune opzioni politico-fiscali che di sicuro non ci sono vantaggiose».

Iniziato con l'alluminio. Entriamo nel dettaglio, per capire cosa offre, concretamente, la Regazzi SA: «Quando ho iniziato io l'attività, ci siamo indirizzati sull'alluminio, avviando la produzione di finestre, facciate, porte, vetrine e via dicendo. Il passo successivo è stata la protezione solare (tende, rolladen e lamelle), che ha garantito un incremento considerevole. Entrati nello stabile attuale nel 1980, dieci anni più tardi abbiamo creato un reparto per la lavorazione delle lamiere e, last but not least, c'è stato l'allargamento al ramo industriale. Ed a tutt'oggi devo dire che abbiamo raggiunto un livello di «know how» notevole, grazie alla presenza di ingegneri validissimi che fanno progetti anche per grosse ditte italiane. Nella vicina penisola, oltre che col settore-lamiere, ci siamo ben insediati pure con la Rega Italia, la nostra «succursale» costruita 4 anni orsono a Como e che assicura la vendita diretta ed il servizio alla clientela nel settore della protezione solare. Ci muoviamo in una nicchia di qualità ed i risultati sono appunto assai incoraggianti».

Nuova sede. E dal prossimo giugno verrà compiuto un ulteriore salto di qualità grazie al nuovo stabilimento: «Esatto. Ci siamo resi conto che l'attuale sistemazione logistica era diventata insufficiente: basti pensare, ad esempio, alle dimensioni dei macchinari e dei centri di lavorazione robotizzati. C'era poi, altrettanto impellente, l'esigenza di concen-

trare il lavoro in unico luogo, per armonizzarlo e renderlo ancora più dinamico e fluido, con particolare riferimento ai tempi morti, che percentualmente sono quelli che incidono di più. La razionalizzazione del flusso produttivo è, in effetti, un aspetto su cui val la pena di insistere. Tutto ciò ci permetterà di aumentare il volume della cifra d'affari, uno degli obiettivi prioritari che ci siamo posti per i prossimi anni, parallelamente all'allargamento dei mercati, così da attutire ancor meglio gli eventuali scompensi dell'economia. Toccherà ai figli assicurare questo passo: Fabio dovrebbe assumere presto la direzione generale, mentre Marzio si occuperà della direzione tecnico-produttiva. Senza dimenticare che pure le due ragazze sono molto attaccate all'azienda e danno un contributo importante nel settore gestionale-finanziario». Se le dico formazione e marketing, cosa le viene in mente? «Beh, due ambiti in cui i margini di miglioramento sono molto ampi. In effetti incontriamo ancora grosse difficoltà a reperire personale qualificato e lo sviluppo ne viene un po' frenato. Per quanto concerne il marketing, infine, è un tema che mi sta molto a cuore e che vogliamo non a caso approfondire, andando al di là, cioè, dei comunque eccellenti riscontri che otteniamo lavorando con i rivenditori della Svizzera interna. E ritengo che separando la direzione in due settori distinti si possa appunto organizzare meglio questo specifico settore».

OMAR GARGANTINI





Cucina

Vita nuova attorno ai fornelli

La cucina è spesso il centro della casa. Non è solo il locale dove si preparano e si consumano i cibi, ma è anche un ambiente multifunzionale di lavoro, nonché il luogo di aggregazione della famiglia e degli amici.

In passato gli architetti concepivano la cucina come un semplice locale di lavoro, e di conseguenza la relegavano in un angolo secondario della casa, magari prospiciente un cortile interno, con poca luce e ancor meno spazio. Al massimo c'era posto per un tavolino.

Luogo d'aggregazione per la famiglia. Ma i giorni della cucina buia, spartana e standardizzata sono ormai contati. Negli ultimi anni, il significato e la funzione della cucina sono cambiati: essa non è più solo il locale dove si preparano i cibi, si consumano i pasti e si lavano i piatti, ma si è trasformata in maniera sempre più marcata in un luogo d'aggregazione per l'intera famiglia.

È diventata la cosiddetta «cucina abitabile», dove i bambini possono giocare o fare i compiti. Le esigenze sono cambiate, anche perché oggi marito e moglie si dividono sempre più spesso il governo della casa e la cura dei figli, e perché esiste ormai una gran varietà di forme di convivenza e di gestione dell'economia domestica. Si tratta di due nuove tendenze che richiedono maggiore flessibilità alla cucina.

Elettrodomestici al posto del personale di servizio. Le case progettate secondo il modello convenzionale – con ambienti spaziosi per il soggiorno, la camera dei bambini e quella dei genitori, ma con cucine lillipuziane – sono pertanto superate.

La cucina è al contempo sempre più valorizzata come il luogo della vita sociale.

Al personale di servizio delle case borghesi si è sostituita tutta una serie di utili elettrodomestici: forno elettrico con timer, lavastoviglie, forno microonde, mixer, freezer, bilancia elettronica, nonché apparecchi per rimestare e tritare. Considerata la grande varietà delle attività possibili, la funzionalità della cucina aumenta se si dispone di un tavolo abbastanza grande, magari allungabile, nonché di sufficienti superfici di lavoro per la preparazione e la cottura dei cibi. Anche gli apparecchi di uso quotidiano vanno sistemati da una qualche parte.

Più spazio. Per rivalutare la cucina come locale «multifunzionale» adibito al lavoro, al consumo dei pasti e al gioco, occorre in primo luogo ampliare lo spazio a disposizione. «Per essere sempre adattabile alle esigenze dei nuovi utenti, il locale deve avere le dimensioni di una camera singola, vale a dire ca. 13-14 m²», si legge in uno studio del Politecnico Federale di Zurigo.

Spazio sufficiente e una porta abbastanza grande sono inoltre necessari, affinché la cucina sia agibile anche agli handicappati. Se non si tratta di una nuova costruzione, l'esigenza di ampliare lo spazio a disposizione e di avere una maggiore libertà di movimento può essere soddisfatta eliminando una parete e modificando la pianta della casa.



La cucina diventa sempre più un luogo d'incontro per tutta la famiglia.

Più colore. Tipico del nuovo trend è inoltre il desiderio di strutturare ed arredare il locale secondo il gusto personale. A nessuno più interessa un'asettica cucina tutta bianca, strutturata in maniera talmente convenzionale che perfino il posto della pentola a pressione e del cassetto delle posate è prestabilito fin dall'inizio.

All'esigenza di un po' di colore, di un tocco personale e di una maggiore adattabilità fanno riscontro i nuovi e più flessibili mobili per l'arredamento della cucina, alcuni addirittura sistemati su rotelle, o perlomeno non fissati in maniera permanente. Mobili intercambiabili o muniti di rotelle sono particolarmente adatti, se il soggiorno e la sala da pranzo sono concepiti come spazi aperti. Spostando gli elementi che compongono la cucina, è possibile strutturare questo settore secondo le necessità del momento, creando uno spazio molto aperto o relativamente separato. E nessuna cucina sarà più uguale all'altra.

Flessibilità per «cambiare ambiente» in un attimo. La cosiddetta cucina americana standard, per decenni il modello di serie nelle nuove costruzioni, sembra dunque aver perso parecchi punti. Ditte come la Bulthaupt o la Forster sono sul mercato con sistemi flessibili. Anche il modello «Patenta» della Piatti rispecchia esattamente questa tendenza. Gli armadi della parte superiore, fissati su telai di metallo, si agganciano e sganciano, per

sistamarli secondo le esigenze. Anche le parti frontali sono facilmente sostituibili, in modo tale da poterle rapidamente adattare all'evolversi del gusto.

Analogamente, anche i singoli apparecchi e mobili sono sostituibili, in maniera relativamente semplice e senza grandi spese. Un pannello retrostante, che offre spazio per gli allacciamenti e le tubazioni, semplifica inoltre il montaggio e contribuisce al contenimento dei costi. Una tale flessibilità può risultare molto opportuna, in caso di cambiamento di proprietario o affittuario dell'abitazione. Se i nuovi inquilini non gradiscono il decor o lo stile della cucina, sarà molto semplice «cambiare l'ambiente».

Nuovo coordinamento. Con la rivalutazione della cucina, aumenta anche l'importanza della sua posizione in relazione agli altri locali della casa. Il genitore che lavora in cucina vorrà probabilmente tenere d'occhio i bambini che, a loro volta, amano giocare nelle vicinanze degli adulti. Anche quando si invitano gli amici a gustare certi manicaretti, il fatto che la cucina non sia troppo lontana dal luogo di aggregazione è molto apprezzato, soprattutto dalla persona indaffarata ai fornelli.

La routine quotidiana è inoltre agevolata, se le scorte alimentari e gli utensili di lavoro sono facilmente accessibili. Una dispensa relegata in un angolo remoto della casa o un ripostiglio situato su

un altro piano non sono certamente l'ideale.

Disporre di uno spazio privato all'aperto è ugualmente importante. Un accesso diretto alla terrazza, al giardino o al portico facilitano i contatti sociali e semplificano la sorveglianza dei bambini che giocano all'aperto. Nella bella stagione, questo ambiente esterno alla casa può inoltre essere utilizzato per numerose altre attività, come ad esempio le grigliate e le serate in compagnia.

La ristrutturazione. Se la cucina non soddisfa più le moderne esigenze in materia di design, superficie e utilizzo, s'impone una ristrutturazione. Naturalmente i costi variano parecchio, a dipendenza dei lavori necessari: in certi casi basta sostituire mobili ed elettrodomestici, in altri occorre anche una completa ristrutturazione del locale. Nel migliore dei casi, il riattamento di una cucina costa in tutto da 15 000 a 20 000 franchi. Se tuttavia è necessario un intervento più ampio, la spesa supera facilmente i 30 000 franchi.

La maggior parte dell'importo è generalmente assorbito dagli elementi che compongono la cucina e dagli apparecchi. Per ristrutturare il locale, ci si può rivolgere a un architetto, un'impresa edile o una ditta specializzata nel ramo delle cucine. Sebbene comporti una spesa superiore, in caso di cambiamento della pianta della cucina è opportuno rivedere anche la suddivisione dei locali. Lo stesso discorso vale per le condutture e l'impianto elettrico: allacciare una cucina nuova di zecca a un impianto obsoleto è uno degli errori più gravi: si corre il rischio di dovere richiamare gli artigiani a distanza di breve tempo, perché gli impianti inadeguati compromettono il buon funzionamento della cucina ipermoderna, che dovrà dunque essere di nuovo smontata.

JÜRGEN ZULLIGER

Foto: Hermann Forster AG, Arbon

KÜNG • SAUNA

Tagliando per
la documentazione

- ☐ Sauna finlandese
- ☐ Bio-sauna/BIO-SA
- ☐ Sauna in blocco
- ☐ Bagno turco
- ☐ Idromassaggio
- ☐ Solarium
- ☐ Attrezzi fitness



Marchio
registrato

Küng AG Saunabau
Obere Leihofstr. 59
8820 Wädenswil
Telefono 01/780 67 55
Telefax 01/780 13 79

Nome _____
Via _____
CAP/Località _____
Telefono _____
Pan _____



Il segreto per una pelle bella: Olio di borragine!

L'olio di borragine contiene un acido sebaceo di grande valore biologico: l'**acido linoleico gamma**. Questa importante sostanza manca quasi completamente dalla nostra alimentazione. L'olio di borragine fornisce **umidità ed elasticità** all'epidermide, riduce l'**essiccazione** e la **perdita d'acqua** della pelle considerevolmente, e favorisce l'elasticità del tessuto cutaneo. Migliora il metabolismo e, di conseguenza, la pelle diventa più liscia = **azione anti-rughe**. L'olio ripristina le ghiandole sebacee, sia per i casi di pelle **secca, rugosa, squamata**, sia per quelli di **acne**. I prodotti sono naturali, **non testati su animali** e adatti anche a pelli delicate!

Sotto che forma è ottenibile l'olio di borragine?

- ☐ **Olio di borragine puro**, non profumato, 50 ml
(= olio intensivo curativo per la notte) Fr. 49.50
- ☐ **Crema multi-bioattiva all'olio di borragine** giorno e notte 50 ml
(= cura intensiva: viene assorbita subito) Fr. 49.-
- ☐ **Peeling bioattivo per il viso** con olio di borragine 50 ml
(allontana delicatamente le cellule morte della cute) Fr. 18.50
- ☐ **Capsule all'olio di borragine** 120 caps.
(integratore alimentare per la salute della vostra pelle) Fr. 49.60
- ☐ **Offerta promozionale: tutti e 4 i prodotti**, invece di Fr. 166.60 **solo Fr. 139.-**

Per un successo ottimale si consiglia di **combinare** i quattro prodotti!

Segnare i prodotti desiderati e poi inviare, faxare od ordinare telefonicamente.

Il mio indirizzo:

Cognome: _____

Nome: _____

Via: _____

CAP/Luogo: _____



**DROGERIE
HEGGLI**

Negozi specializzati in medicina naturale
Invii all'estero possibili

Hohlenbaumstrasse 71
Casella postale 53
8204 Sciaffusa
Telefono 052/625 75 81
Fax 052/620 03 51

PA 10/99

Portoncini



I portoncini Finstral donano all'edificio uno stile piacevole ed elegante. Tutte le realizzazioni Finstral sono stabili e sicure e vengono personalizzate in base alle esigenze del cliente, risultando uniche nel suo genere. I portoncini Finstral vengono prodotti in PVC ed in alluminio.

Porte, finestre e persiane

FINSTRAL®

Per informazioni: Finstral Schweiz, Tel. 041/798 01 43
Fax 041/790 55 25, Blegistraße 1, 6343 Rotkreuz

Finestre

Casa con vista

Mediante trasparenza, forma e dimensioni, le finestre caratterizzano sia l'ambiente interno che il «volto» esterno di una casa.

Ma che modi di vivere erano quelli: nell'antichità una finestra non era altro che una semplice apertura nella parete, nel migliore dei casi munita di sbarre. Da quando è stato scoperto il vetro trasparente, le cose sono cambiate. La finestra mette a contatto con il mondo esterno, offre protezione e sicurezza, regala una bella panoramica, porta il sole in casa e preserva il calore all'interno dell'abitazione.

Lo stato attuale della tecnica consente di dotarsi di superfici vetrate

molto ampie pur mantenendo un isolamento termico eccellente. Le vetrate alte quanto i locali, che consentono di inondare di luce solare l'intero edificio, sono più che mai in voga. Se una finestra riesce a trasmettervi la sensazione naturale del trascorrere del giorno, allora avete guadagnato in qualità di vita.

L'ideale è, per esempio, quando una parte dell'edificio beneficia della luce mattutina, mentre l'altra è rivolta verso il sole pomeridiano e serale. Le finestre doppie o triple orientate a

sud sono in grado di sfruttare passivamente l'energia solare.

Infine, le finestre rappresentano forme d'espressione architettonica e sono elementi di praticità. Per esempio in caso di riattamento, riuscire a trasformare un oscuro solaio in un locale abitabile a tutti gli effetti dipende soprattutto dalle finestre.

Il desiderio di maggiore luminosità in casa e di trasparenza spiega anche il crescente interesse per i giardini d'inverno o la moda delle pareti di finestre pieghevoli, che in caso di bel tempo si possono aprire completa-

mente. È tuttavia molto importante controllare regolarmente lo stato delle finestre. Se al posto delle vecchie finestre poco ermetiche si fanno installare prodotti di alta qualità, si ottiene per lo più un miglior isolamento acustico, maggiore sicurezza e perdite energetiche minime.

D'altra parte, va rilevato che le finestre troppo isolate impediscono il naturale ricambio dell'aria, per cui arieggiare regolarmente diventa più indispensabile che mai.

JÜRGEN ZULLIGER

Foto: Maja Beck



prema

Prema S.a.r.l.
Fabbrica di macchine contamonete
CH-4665 Oftringen
Telefono 062 797 59 59

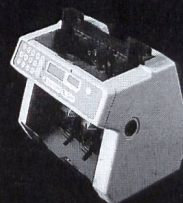
Per finire la giornata puntualmente...!

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

Monete da collezione: un pezzo di storia fra le mani!



Da oltre 50 anni ci occupiamo dei collezionisti di monete in tutto il mondo:

- Monete dell'antichità, del medioevo e dell'era moderna fino al 1850 circa
- Medaglie
- Monete svizzere e medaglie fino al 1850

- Vendita, aste, stime, perizie, consulenza, acquisto di pezzi singoli e di intere collezioni

Münzen und Medaillen AG Basel, (Dr. Bernhard Schulte/Dr. Hans Voegtli),
Malzgasse 25, Casella postale 3647, 4002 Basilea,
telefono 061/272 75 44, fax 061/272 75 14

Visitate il nostro Centro d'informazione Koralle durante gli orari di ufficio. (Favorite prenotarvi per un bagno di prova)

Momenti di piacere sublime. Docce e bagni Koralle.

Koralle

Con Koralle fare la doccia e il bagno è più bello

Ordinate ancora oggi la documentazione particolareggiata oppure visitate l'esposizione presso lo specialista di prodotti sanitari nelle vostre vicinanze. BEKON-KORALLE SA, 6252 Dagmersellen, Telefon 062 - 748 60 60, Fax 062 - 748 60 90

A ridosso dei muri esposti ad est o a ovest fiorisce la piracanta, che si accontenta di pochi fili di sostegno.



La bignonia rampicante offre da luglio a settembre vivaci fiori rossi.



Una parete esposta al sole è il luogo ideale per l'uva a spalliera.



Foto: Holger Beckmann

Giardino

Un abito verde per la casa

Le piante rampicanti conquistano le facciate delle case, coprono i muri dei garage, le pareti in cemento armato e le palizzate. «La costruzione in verde» è un'ottima misura per proteggere i muri dal vento, dalla pioggia e dagli sbalzi di temperatura in estate.

Chiaramente, le piante rampicanti non possono sostituire gli alberi o gli spazi verdi. Ma tra una casa e l'altra sono in grado di offrire un clima migliore. Il fogliame, infatti, produce ossigeno e tiene a distanza l'anidride carbonica, filtra le particelle di polvere presenti nell'atmosfera e fa ombra.

Attenzione ai danni nei muri. Il verde delle facciate deve però lottare contro il pregiudizio diffuso che provoca dei danni. Per i muri con un intonaco già deteriorato o con crepe è consigliabile prestare attenzione quando si piantano

le rampicanti come l'edera, l'ortensia, la bignonia e la vitaceae. Le loro radici aeree penetrano anche nelle più piccole fessure e possono danneggiare ulteriormente l'intonaco.

Al contrario, per i muri in buono stato non esiste alcun pericolo. Nel dubbio ci si può rivolgere ad un esperto: architetto, capomastro o stuccatore. Oppure si può acquistare un apposito sostegno adatto al tipo di pianta rampicante.

Per quanto riguarda i kiwi, i rami possono allungarsi fino a 10 metri in una sola estate, se situati contro una parete esposta al sole. È perciò consigliabile usare dei fili per fissare questi rami. I frutti ricchi di vitamina C possono essere raccolti in abbondanza nel corso del mese di ottobre, se la pianta ha almeno cinque anni. Bisogna sapere che è importante piantare due varietà diverse di kiwi o cinque piante femmina con almeno una pianta maschio.

Cascata blu a volontà. Il glicine (wistaria), una vera e propria cascata di grappoli di fiori dall'intenso profumo e dal colore del cielo, è una pianta molto diffusa e di moda. Con il trascorrere degli anni questa rampicante diventa sempre più bella e robusta: ma se non la si tiene sotto

controllo con le cesoie, può «strozzare» la grondaia o alzare le tegole del tetto.

L'offerta delle rampicanti è vastissima. Solo tra le vitaceae, le quali si differenziano in autunno per il loro fogliame rossastro, ne esistono una decina di specie. Fra queste, la vite americana (tricuspidata) e la «engelsmannii» non hanno bisogno di alcun supporto, necessario invece per la vite vergine.

Frutta a spalliera e sempreverdi. Contro le facciate soleggiate maturano bene la frutta a spalliera, l'uva e le more. A ridosso delle pareti più in ombra, esposte a nord, si possono invece piantare con tranquillità le sempreverdi come l'edera, la lonicera e il gelsomino invernale. Le foglie ornamentali garantiscono allora una protezione anche nella stagione fredda.

Altre piante rampicanti perenni molto diffuse sono l'«humulus», le rose rampicanti, l'evonimo e la piracanta. Chi desidera avvicinarsi a questo angolo di «mondo verde», deve farsi consigliare dagli esperti del settore, i quali troveranno certamente la soluzione più confacente. È anche opportuna una consulenza sui sostegni adeguati.

EDITH BECKMANN



Passeggiare in Svizzera

Il paradiso fuori l'uscio

Passeggiare non è un'arte. Ma esige un'informazione accurata e una fetta di buona volontà. In Svizzera il paradiso delle passeggiate si trova proprio fuori dalla porta di casa.

Allacciatevi delle scarpe comode, uscite di casa e cercate la prima indicazione con la scritta sentiero. Sicuramente non è lontana. Un passo dopo l'altro, prendete il ritmo giusto. E lasciatevi guidare.

Passeggiare rinforza la volontà. La Svizzera offre un ampio ventaglio di passeggiate. E questo grazie alla fitta rete di sentieri che, negli ultimi 65 anni, è stata messa a punto con una lunghezza globale di 60 000 chilometri. I cartelli di colore giallo indicano le passeggiate tradizionali; quelli di colore rosso-bianco, le passeggiate in montagna; quelli blu-bianco, le escursioni alpine, mentre gli indicatori marroni corrispondono a passeggiate

culturali. I cartelli gialli si trovano quasi dappertutto per la gioia degli appassionati. Passeggiare rinforza la volontà, mantiene in forma ed è un buon rimedio contro lo stress. Camminando lentamente, anche il cervello ha il tempo di riposare. E le persone ritrovano, a contatto con la natura, il benessere. Il miglior esempio ce lo forniscono i bambini iperattivi che, dopo due ore di passeggiata nel bosco, tornano di nuovo degli «angioletti».

Passeggiate domenicali, che noia! Purtroppo, vi è una vera e propria generazione che si dissocia dall'abitudine di passeggiare. Ai tempi della Guerra Fredda, migliaia di bambini svizzeri hanno

subito, sotto l'autorità paterna, le famose passeggiate domenicali: marciare come soldatini a ritmo sostenuto, senza nemmeno poter bere un sorso d'acqua ad una fontana di montagna. È evidente che per questi bambini non si trattasse di divertimento.

Divertimento e non addestramento. I genitori che «guardano lontano», oggi cercano altre vie. Scelgono mete attrattive per soddisfare i loro bambini, pianificano delle lunghe pause per intagliare il legno, giocare agli indiani o arrampicarsi sulle rocce. Gli itinerari e la durata delle passeggiate sono in funzione del più «debole» della famiglia e non devono essere un addestramento ma un vero e

Suggerimenti per gli escursionisti

- > Prima di mettervi in cammino informatevi sul percorso, sulla durata, su possibili pericoli e sulle condizioni meteorologiche.
- > Utilizzate, se possibile, i mezzi pubblici.
- > Pianificate l'escursione in base alla vostra condizione fisica e alle vostre capacità. I bambini non vanno sopravvalutati e se si è in gruppo, l'escursione va adeguata al più debole.
- > Scegliete il vostro equipaggiamento in base al grado di difficoltà del percorso.
- > Se decidete di fare delle escursioni in alta montagna partite all'alba e tornate prima del tramonto, poiché il tempo potrebbe cambiare repentinamente e potreste trovarvi in difficoltà.
- > Se decidete di affrontare un'escursione particolarmente impegnativa, fatelo accompagnati. Informate una terza persona del vostro programma e avvertitela al vostro ritorno.
- > Non perdetevi di vista i vostri bambini.
- > Seguite sempre il sentiero demarcato e chiudete dietro di voi, al vostro passaggio, eventuali cancelli.
- > Rispettate gli altri e abbiate cura della flora e della fauna. Non abbandonate i vostri rifiuti all'aperto.
- > Prestate attenzione quando accendete un fuoco e, in caso di siccità, astenetevi.



Foto: Agentur Baumann

«Panorama» consiglia tre diverse passeggiate

La dolce: passeggiata di un giorno sull'arco di quattro ore da Montbovon a Gruyères. Da vedere alcune belle case contadine tipiche decorate con i «Poyas» (corteo di mucche). Dopo Le Bu si può ammirare il favoloso panorama dove spicca il castello della Gruyères. Grandvillard è un tipico villaggio della regione che ha conservato il suo charme e il suo stile. Gruyères è invece una deliziosa cittadina con il suo castello e le sue case in stile tardo gotico. Qui si può gustare la migliore fondue del nord delle Alpi. Informazioni: Office du Tourisme, Gruyères, telefono 026/ 921 10 30.

La ripida: dalla località di pellegrinaggio Melchtal, si raggiunge Stöckalp lungo una vecchia mulattiera. Da qui, ancora in salita verso Melchsee-Frutt, dove si scorgono piccole cascate tra le rocce. All'Alp Aa si scopre un nuovo mondo. Le Karrenfelsen (rocce di Karren) sono uno spettacolo naturale lasciato in eredità dall'era glaciale. Dopo tre ore e mezzo di cammino si raggiunge l'altopiano di Melchsee-Frutt con il Lago di Melch e di Tann, circondati da cime innevate. Per i meno allenati vi è la possibilità di salire da Stöckalp fino a Melchsee-Frutt con la teleferica. Giunti sull'altopiano, gli itinerari pedestri sono numerosi. Informazioni: Ufficio turistico di Melchsee-Frutt, telefono 041/ 669 12 10.

La stravagante. «Mi inchino davanti a questa terra baciata dalla bellezza», disse Giovanni Segantini a proposito dell'Alta Engadina. Il viaggio alla scoperta, parte dall'albergo Soldanella e lungo la via Segantini porta fino all'omonimo museo, inaugurato lo scorso giugno. Sul percorso si trovano sei tavole informative. Dopo una breve pausa al museo Segantini si riprende per il passo del Maloja, dove si può visitare l'atelier del famoso pittore. Infine si può salire sul treno della Muothas-Muragl-Bahn che giunto sulla cima offre ai visitatori un'imprendibile vista sui laghi dell'alta Engadina e su St. Moritz. Risalendo la strada a zig-zag si arriva alla capanna Segantini, situata sullo Schafberg, dove morì il grande pittore. Meno ripida la strada che a metà montagna svolta verso l'Alpe Languard. Con la seggiovia si scende su Pontresina. Informazioni: Ufficio del turismo di St. Moritz, telefono 081 837 33 33. (cj.)

proprio divertimento. Solo quando con crescente sicurezza si possono scalare le cime, le lunghe passeggiate possono essere affrontate con un pony che trasporta il carico o i genitori avanzano in cordata con i loro figli, allora l'avventura è assicurata.

Se fate parte della «generazione dis-sociata» o siete dei principianti, è consigliabile prendere la funivia per abituarsi al dislivello e all'altitudine. Con la giusta forma fisica vi verrà anche la voglia di fare delle passeggiate più impegnative. E scegliete le vostre escursioni anche in base alle regioni o ai temi che vi appassionano. Una buona possibilità è offerta dagli itinerari «marroni» a sfondo culturale.

Le strade della cultura. A piedi attraverso la storia culturale svizzera? Nessun problema! Camminare sulle strade storiche quali quelle romane, le antiche vie commerciali, le mulattiere o i sentieri di pellegrinaggio, facilita gli escursionisti alle prime armi. Percorrendo queste vie, si resta affascinati dai monumenti culturali protetti quali antichi ospizi e ostelli, stazioni per il cambio dei cavalli, ponti e cappelle.

Le vie culturali possono essere anche monotematiche. Per esempio, il Simmentaler sentiero delle case, porta in sei ore da Wimmis a Boltigen, con delle brevi

deviazioni a tipici edifici contadini. Esistono anche degli itinerari sui vigneti, dei «percorsi ortolani», vie industriali o architettoniche, strade legate ai pianeti e tante altre ancora.

È molto popolare il sentiero «Jakobs-weg». Attraverso numerosi percorsi ben segnalati si può pellegrinare da Costanza fino a Ginevra e ancora più lontano attraverso la Francia giungendo a Santiago de Compostela, nel nord della Spagna. Chi non volesse affrontare il viaggio di alcuni mesi, può dividerlo in diverse tappe.

CORNELIA JACOB

Info

Federazione Svizzera per i Sentieri (FFS), 4125 Riehen, telefono 061 601 15 35, internet: www.swissshiking.ch.

Qui troverete un'ampia offerta di passeggiate, programmi, consigli pratici e itinerari (le pagine in lingua italiana sono in fase di preparazione).

Svizzera Turismo, 8027 Zurigo, telefono 0900 55 2000 (fr. 1.-/min.), internet: www.schweizferien.ch: vi fornisce tutte le informazioni inerenti la Svizzera e il catalogo «Vacanze estive» con numerose proposte di itinerari ed escursioni.



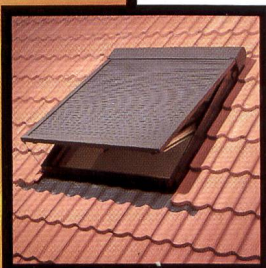
San Gallo 7-17 ottobre 1999

Fiera Svizzera per l'Agricoltura e l'Economia lattiera

Olma-combinazione-risparmio: ferrovia, bus e biglietto d'entrata
www.olma-messen.ch

**CON LA LUCE O CON L'OMBRA,
 PER LA SICUREZZA O
 LA PROTEZIONE CONTRO
 IL CALDO...**

**...CON LA PERSIANA
 AVVOLGIBILE VELUX
 LE CONDIZIONI ATMOSFERICHE
 NON SPAVENTANO PIÙ.**



VELUX®

FINESTRA PER TETTI

La persiana avvolgibile VELUX vi offre una protezione sicura dagli influssi atmosferici più esterni, p.es. dalla grandine, riduce le infiltrazioni di calore, isola contro la dispersione di calore e i rumori esterni.

Realizzata in alluminio molto resistente, la persiana avvolgibile è una protezione supplementare contro lo scasso; questo contribuisce ad aumentare il vostro senso di sicurezza.

Con la persiana avvolgibile VELUX la vostra finestra per tetto raggiunge la perfezione. Contattate il vostro artigiano edile regionale, egli vi consiglierà volentieri sulla semplicità d'installazione. Da parte nostra vi bonifichiamo Fr. 50.- all'invio della copia della fattura del vostro artigiano.

In questo modo l'estate diverte ancor di più.

FR. 50.-

VELUX (SCHWEIZ) AG, Industriestr. 7, 4632 Trimbach
 Telefono 062 289 44 44, Telefax 062 293 16 80
 E-mail: VELUX-CH@VELUX.com

MOLTO PIÙ DI UNA FINESTRA

Riforma scolastica

A scuola a 4 anni?

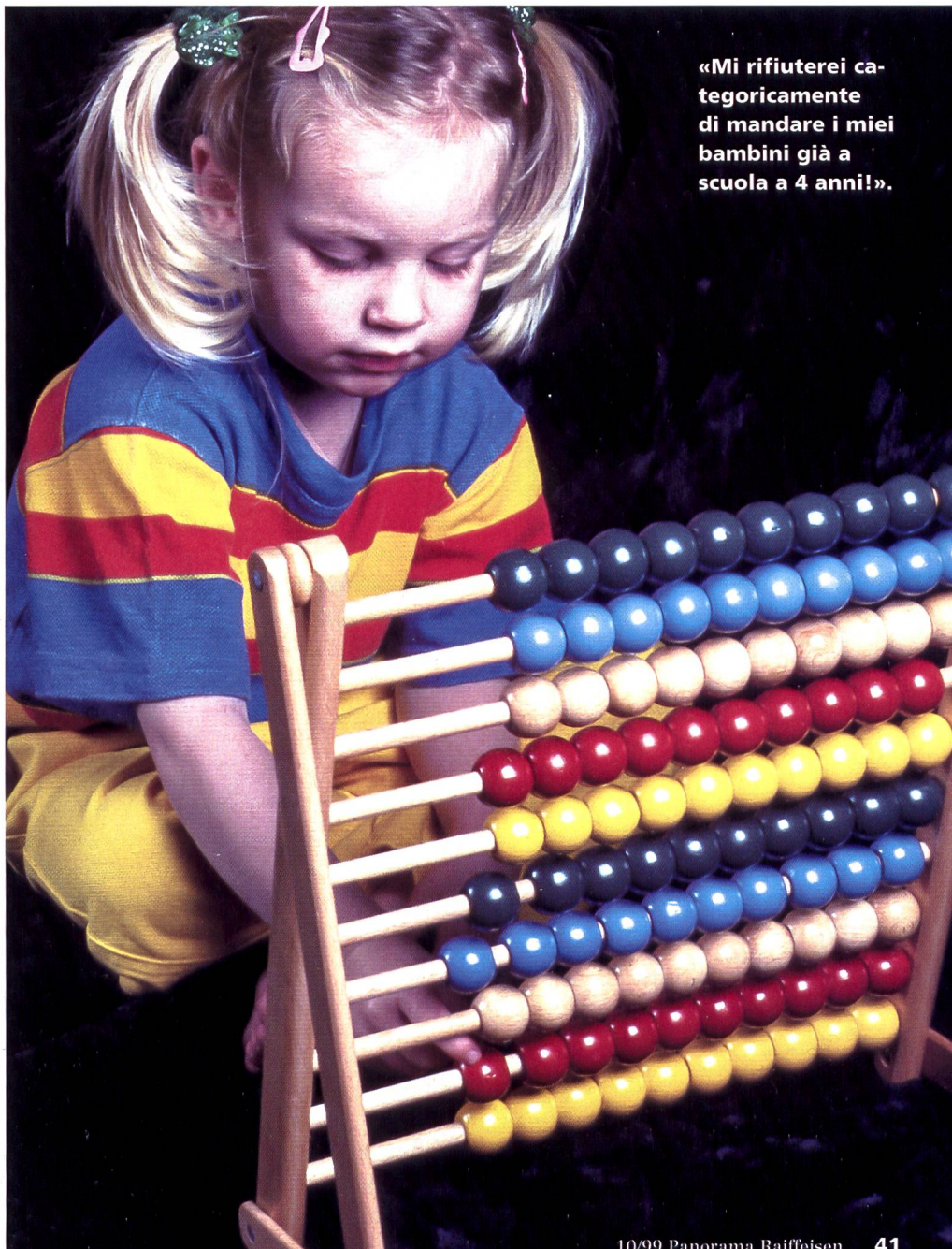
Inglese come prima lingua straniera, tecniche della comunicazione per gli scolari del quarto anno e abolizione della scuola dell'infanzia. Queste sono alcune importanti riforme scolastiche lanciate dal direttore zurighese per la pubblica istruzione, Ernst Buschor. Il modello proposto nella città della Limmat, offre numerose indicazioni su come, in futuro, il panorama scolastico svizzero potrebbe cambiare.

Il Canton Zurigo ha aperto la discussione. L'estate scorsa il direttore della pubblica istruzione, Ernst Buschor, ha illustrato il pacchetto di riforme per le scuole pubbliche del suo cantone (vedi anche internet: www.bildungsdirektion.ch). La presentazione, di grande impatto mediatico, è stata una brillante azione di pubbliche relazioni, perché Zurigo non è l'unico cantone intenzionato ad apportare una riforma di questo genere.

Una questione annosa. Sotto la direzione del consigliere di Stato sangallese Hans Ulrich Stöckling, presidente della Conferenza svizzera dei direttori cantonali della pubblica istruzione (CDPE), da numerosi anni gruppi di lavoro si occupano di creare le premesse per l'introduzione del livello base dell'inglese, e per la promozione del suo insegnamento. L'obiettivo della CDPE è l'armonizzazione delle riforme scolastiche.

Entro il prossimo inverno ci si aspetta dunque che la Conferenza svizzera dei direttori cantonali della pubblica istruzione (CDPE) fornisca delle indicazioni inerenti al livello base in inglese, il punto maggiormente controverso, nonché all'insegnamento di questa lingua. Il modello zurighese prevede inoltre altre importanti riforme.

Tranquillità invece di allegria. La scuola sarà un'unità d'azione con responsabilità pedagogiche, una direzione professionale, un'ideale e una collaborazione da parte dei genitori. Malgrado l'attuale crisi della scuola sia da attribuire in primis a cause pedagogiche e di contenuto, l'istituzione scolastica viene >



«Mi rifiuterei categoricamente di mandare i miei bambini già a scuola a 4 anni!».

Rosina Wachtmeister

Litografie originali in edizione limitata autografate dall'artista
Rarità sul mercato dell'arte



Bicicletta

Litografia originale di **Rosina Wachtmeister**.

Edizione limitata a 250 esemplari, con certificato, formato 56,5 x 76 cm.

Prezzo speciale Panorama fr. 680.- invece di fr. 790.-

Cornice in autentico oro bianco, dorature in lamine diagonali applicate a mano, passepartout a taglio obliquo.

Prezzo speciale Panorama fr. 1130.- invece di fr. 1290.-

Una colomba per la pace

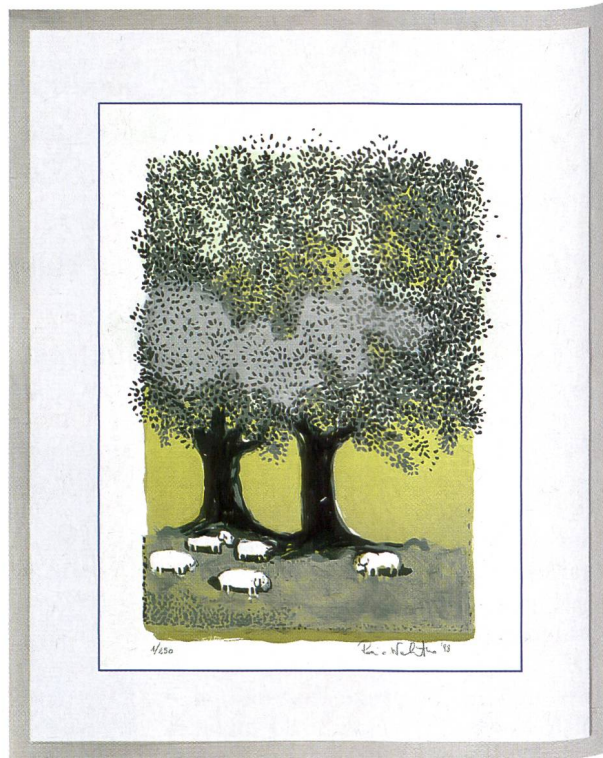
Colomba della pace

Spilla realizzata a mano dall'Atelier Cécile & Jeanne, in stagno, con doratura opaca a 24 carati e chiusura di sicurezza. **Fr. 128.-**

Molte personalità famose, tra le quali Madeleine Albright, Lea Rabhin e Hilary Clinton portano questa spilla quale simbolo universale di pace.



A richiesta con una dedica personalizzata da Rosina Wachtmeister



Olivi

Litografia originale numerata e autografata da **Rosina Wachtmeister**.

Tecnica: a partire da 6 sassi in 7 colori, impreziosita con color argento autentico (fatta a mano), tiratura limitata a 250 esemplari, con certificato.

Prezzo speciale Panorama fr. 640.- invece di fr. 730.-

Cornice in autentico oro bianco, dorature in lamine diagonali applicate a mano, passepartout a taglio obliquo. **Prezzo speciale Panorama fr. 1060.-** invece di fr. 1220.-

Fruttiera con anatre

Fruttiera decorativa con 5 piccole anatre in autentico bronzo.

Riprodotta secondo un'antica ciotola etrusca dell'8. secolo A. C., ritrovata in Scandinavia. Realizzata dai famosi Simocini Scolatore, specializzati in riproduzioni di alto livello di originali esposti nei Musei. Ø 18cm **fr. 145.-**



Tagliando d'ordinazione con diritto di resa di 14 giorni

Sì, desidero ordinare le seguenti opere d'arte:

☐ **Bicicletta**, senza cornice, 56,5 x 76 cm **fr. 680.-**
 Con cornice in autentico oro bianco, 77 x 89 cm **fr. 1130.-**

☐ **Olivi**, senza cornice, 76 x 56,5 cm **fr. 640.-**
 Con cornice in autentico oro bianco, 92 x 74,5 cm **fr. 1060.-**

☐ **Allegata la dedica personale.**

☐ **Fruttiera con anatre**, in autentico bronzo, Ø 18 cm **fr. 145.-**

☐ **Colomba della pace**, spilla, 4,7 x 7 cm **fr. 128.-**

☐ Mi interessa di arte. Vi prego di inviarmi il vostro catalogo d'arte.

Cognome _____

Nome _____

Via/no. _____

NPA/località _____

Telefono _____

Data _____

Data di nascita _____

Firma _____

105 4PAN010/99 1109

Prezzi IVA incl., più partecipazione alle spese di porto e d'assicurazione.

Inviare a: **PANORAMA**, Artefides, Haldenstrasse 47, CH-6006 Lucerna o faxare allo 041 417 20 51

criticata a livello organizzativo. Una tendenza scandalosa, presente perfino dove i conflitti sono così evidenti da richiedere soluzioni concrete. In una prospettiva elaborata dagli esperti zurighesi e intitolata «10 anni nella vita di Sandra e Sven», i riformatori illustrano come si dovrà combattere la violenza nei cortili scolastici durante la ricreazione: giornate informative sul tema per gli scolari, nuovi regolamenti durante la pausa, riprogettazione delle aree ricreative, così che «i bambini più calmi e riservati abbiano un'area protetta dove possono allontanarsi da quelli più vivaci».

Questi provvedimenti organizzativi, basati su un sistema pedagogico di separazione, hanno sì l'effetto di garantire la tranquillità ma anche quello di togliere la felicità. Questo genere di interventi non apporta automaticamente una miglior qualità delle lezioni impartite. Quest'ultima può essere migliorata solo attraverso una formazione mirata e dei corsi di aggiornamento per docenti.

Inglese invece di francese. Tra i punti cruciali della riforma zurighese, emergono i fattori lingue e tecniche della comunicazione: inglese come prima lingua straniera, sistemi informatici quale mezzo di apprendimento e lezioni di recupero integrate. Sull'altare della modernità viene sacrificato il francese: al suo posto viene introdotto l'inglese. Che nelle scuole pubbliche, le lingue siano materie integranti del programma, è un dato di fatto. I più piccoli apprendono con facilità una canzone o una poesia; allo stesso modo imparerebbero un'altra lingua perché le loro facoltà imitative, nei primi sette anni di vita, sono molto sviluppate. Più tardi, invece, con l'inizio delle capacità analitiche, vengono meno.

Secondo il modello zurighese, in sostituzione della faticosa acquisizione del sapere andrebbero fornite qualifiche-chiave, competenze mediatiche e strategie di apprendimento. A questo proposito, nella rivista «Psicologia oggi» il professore in psicologia Franz E. Weinert, autore e realizzatore di numerosi progetti di ricerca sui bambini in età scolare, afferma: «Si tratta di un sogno didattico inseguito dalla metà del 19. secolo, ma non per questo divenuto più realistico. La psicologia cognitiva e le valutazioni effettuate sul campo hanno ormai ampiamente dimostrato che l'apprendimento, la risoluzione dei problemi e l'elaborazione di informazioni specifiche non dipendono mai solo da generiche qualifiche-chiave o dal know-how elettronico. Più importanti sono invece le conoscenze che lo scolaro acquisisce in un campo specifico, facendole sue». Imparare, allora, diventa la parola magica.

Imparare e fare. Fra imparare e fare c'è di mezzo il mare. Chi, in una determinata situazione deve rendere, generalmente si preoccupa per prima cosa di portare a termine il compito con successo, tacendo le proprie inadempienze, evitando di fare errori e mettendosi in buona luce. Invece, nel processo di apprendimento ci si può permettere di imparare nuove cose, colmare le lacune e riuscire a chiarire i punti oscuri. L'insegnamento viene così recepito con maggior tranquillità e apertura, focalizzando l'informazione e la problematica. Degli studi dimostrano che in genere, nelle classi scolastiche ai ragazzi si chiede soprattutto di rendere, piuttosto che dar loro la concreta ed esplicita possibilità di apprendere.

Alcuni docenti utilizzano metodi d'insegnamento basati sulla competizione tra gli allievi: così ogni interrogazione e lo sviluppo di un compito alla lavagna diventano un pretesto per giudicare e commentare le capacità dei bambini. Per una buona riuscita della lezione è necessaria sia un'atmosfera rilassata, che favorisce un apprendimento intenso, sia il confronto del rendimento. Le due situazioni devono tuttavia rimanere ben distinte nella mente dei bambini.

Uno dei punti cardine del modello zurighese sono gli adattamenti della struttura scolastica: l'introduzione del livello base dai 4 ai 7 anni, nuovi orari (griglia oraria a blocchi al livello base) e riduzione delle ore alle medie e alle superiori. «Io mi rifiuterei categoricamente di mandare i miei bambini a scuola già a 4 anni!», sostiene Barbara Müller di Zurigo, mamma di tre figli. Con l'introduzione del cosiddetto livello base, la scuola dell'infanzia e la prima elementare diventano un unico istituto e, a partire dai quattro anni, vi è l'obbligo di frequenza.

I bambini possono concludere il livello base in due, tre o, eccezionalmente, in quattro anni, poiché le capacità di apprendimento e il tempo necessario sono individuali. Appena superata l'età dei pannolini, i più piccoli sono già confrontati con i progressi nell'apprendimento e con il rendimento.

La scuola in altri Paesi

A questa età comincia la scuola dell'infanzia/scuola elementare:

	scuola dell'infanzia	scuola elementare
Francia	2 anni	6 anni
Italia	3 anni	6 anni
Germania	3 anni	6 anni
Austria	3 anni	6 anni
Paesi Bassi	2-3 anni	4 anni

Hans Zbinden, pedagogista di Baden e presidente della Commissione per la formazione del PSS (Partito Socialista Svizzero), esprime le sue critiche in un articolo apparso nel «Tages Anzeiger»: «Nel livello base mancano le garanzie per evitare un'eccessiva scolarizzazione della fase infantile. Vanno in particolare tutelati quegli spazi irrinunciabili – dove il bambino scopre e sperimenta il mondo, crea e gioca – tanto importanti per il suo sviluppo e la sua realizzazione».

Insufficienze. Le riforme scolastiche zurighesi vengono influenzate dalle sfide tecnologiche ed economiche del futuro. Questo orientamento unilaterale tralascia un aspetto importante. La continua modernizzazione a livello della società causa delle gravi insufficienze: perdita di senso, di orientamento e di radici, pluralismo dei valori. I bambini sono i più colpiti, tanto più che molti di loro difettano di saldi punti di riferimento in famiglia: un involucro di protezione psichico e morale che garantisca loro solidità e sicurezza.

Fra i genitori ed i bambini piccoli si nota sempre più la mancanza di relazione. Se si considera poi anche il fatto che in un bambino il pensiero analitico- astratto inizia solo a 9 anni, e che prima apprende soprattutto attraverso l'imitazione e la percezione del sé, allora la riforma scolastica dovrebbe essere posta in altri termini: non in base alla necessità economica ma secondo le esigenze umane (infantili).

CORNELIA JACOB

Öko ★★★ Hotel **Bethanien Davos**

ausgezeichnet anders



Straordinariamente diverso

Bethanien significa armonia del corpo, della mente e dell'anima. Prendeteci in parola perché wellness, gastronomia e cultura vi accompagneranno letteralmente ogni giorno della vostra vacanza.

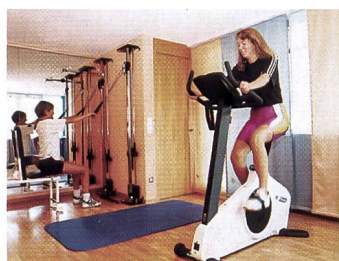
Bethanien-wellness

Nel salutare clima montano di Davos, vi sentirete totalmente a vostro agio e meravigliosamente rilassati. Qui vi potrete muovere in ogni periodo dell'anno, facendo sport da soli, in coppia o in gruppi guidati. Il vostro programma di attività potrà esse-

re completato con un'offerta rilassante della vasta gamma Bethanien: idromassaggio, sauna, bagno turco, locale fitness, massaggi e trattamenti estetici per il viso. Il nostro «special guest» terrà pure delle conferenze o delle discussioni coinvolgenti alle quali potrete partecipare.

Bethanien-gastronomia

I piaceri culinari e un'alimentazione sana, saranno un elemento importante del vostro soggiorno. Quale albergo «Ökogrischun» con cucina bio-suisse, puntiamo



su prodotti locali e freschi, possibilmente di fattoria.

Bethanien-cultura

Il nostro programma culturale in albergo e in tutta Davos, vi sorprenderà: vernici, concerti, presentazioni, intrattenimento e manifestazioni a discrezione! Se invece cercate un po' di tranquillità, potete ritirarvi nella nostra

biblioteca e scegliere un buon libro, o recarvi nella «sala del silenzio» per riposare.

Bethanien-specials

Un esempio fra i tanti, per gli ospiti che arrivano in treno: se ci invierete per fax la ricevuta del vostro bagaglio, ci preoccupiamo di farvi trovare le valigie già in camera!



Super invernale

• Bibita fresca di benvenuto

• 7 pernottamenti, incl.

abbondante Davos-buffet per la prima colazione • 7 menu a scelta di 4 portate nell'ambito della mezza pensione • 6 giorni-REGA-skipass (valido da lunedì a sabato per tutta la regione Davos/Klosters • Libero accesso all'Aquasana con sauna, bagno turco e idromassaggio • Libero accesso al locale fitness

Arrivo: domenica

Validità e prezzi a persona:

19.-26.12.99

in camera singola: CHF 1388.-

in camera doppia: CHF 1213.-

2.-23.1./19.3.-24.4.00

in camera singola: CHF 1055.-

in camera doppia: CHF 915.-

23.1.-19.3.00

in camera singola: CHF 1318.-

in camera doppia: CHF 1143.-

Prezzi per bambini su richiesta

Informazioni:

Hotel Bethanien

Andreas Aegerter, Direttore

Bahnhofstrasse 7

CH-7270 Davos Platz

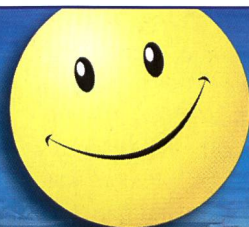
Tel. 081 415 58 55

Fax 081 415 58 56

Internet:

www.vch.ch/bethanien

E-Mail: bethanien@vch.ch



Scoprite il bello dell'acqua...

Gradite inviarmi la documentazione per:

- ☐ Spas
- ☐ Piscines
- ☐ Videocassetta
- ☐ Fissatemi un appuntamento



Cognome: _____

Nome: _____

Via: _____ N°: _____

CAP: _____ Località: _____

Tel.: _____

Spedire a CLUB PISCINE
CP 46 - 1318 POMPALES
Tel.: 021/866.80.69

...il meglio per il vostro relax e il vostro benessere

CLUB PISCINE

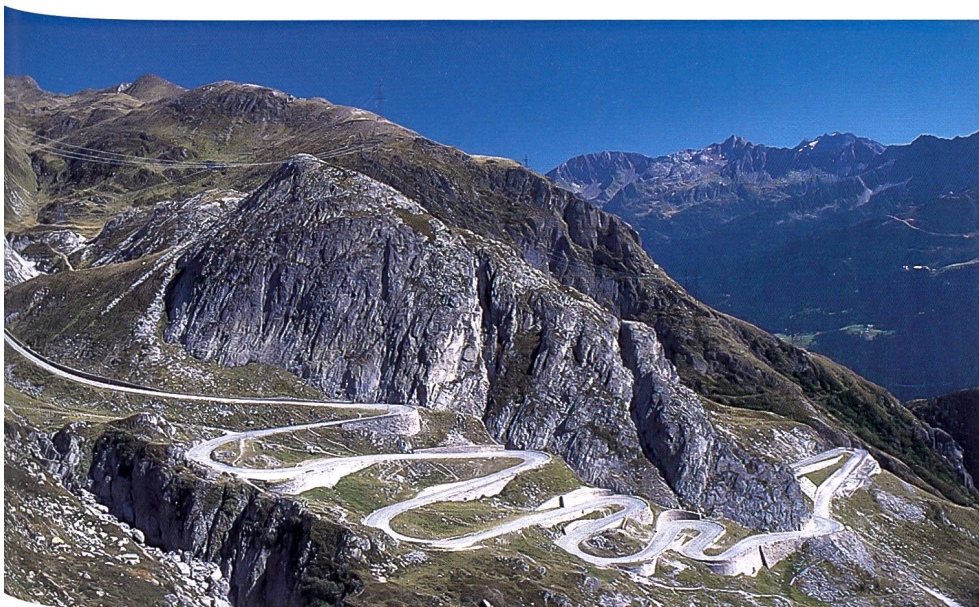
PISCINES & SPAS

I rivenditori dei Club Piscine vi accolgono nei Cantoni:
ARGOVIA • BASILEA • BERNA • FRIBORGO
GINEVRA • GLARONA • NEUCHÂTEL
SOLETTA • SAN GALLO • VALLESE • VAUD
WINTERTHUR • ZURIGO

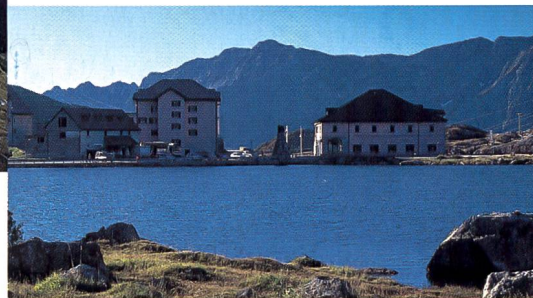
e-mail: info@clubpiscine.ch
www.clubpiscine.ch

HYDROPOOL SPAS





Da tempo, il Gottardo, è aperto solo d'estate.



Passi Svizzeri: Il Gottardo

Il passo dei passi

Se c'è un passo che si impone su tutti gli altri per la sua storia e la sua importanza, questo è senza ombra di dubbio il Gottardo. La sua posizione strategica è dovuta alle particolari caratteristiche geografiche, ma anche ad un certo mito che attorno ad esso si è creato nel corso dei secoli.

Chi volesse attraversare le Alpi da sud verso nord o viceversa, deve affrontare nella maggior parte dei casi due o più passi. Partendo da Berna, ad esempio, si giunge prima in Vallese e solo dopo aver attraversato un altro passo, si approda al Sud. Anche nei Grigioni, le cose non cambiano di molto.

Se nei secoli scorsi, questi lunghi viaggi erano una necessità, oggi sono diventati una scelta per chi ha tempo e voglia. Era inevitabile che il Gottardo diventasse così importante per il traffico di persone e merci poiché permette l'attraversata delle Alpi in una sola battuta.

Al centro dell'Europa. Il Gottardo può ben vantarsi di questa naturale caratteristica: la strada tra la Svizzera centrale e il Sud è diretta. Un altro vantaggio senza eguali è la sua posizione in Europa: lo spartiacque si trova sulla linea diretta

Milano-Basilea e al centro dei sei poli commerciali più importanti del 17. e 18. secolo: Parigi, Francoforte, Norimberga, Vienna, Milano e Lione.

Inoltre il passo rappresenta un collegamento interno tra il Ticino e il resto della Svizzera. Malgrado ciò, per conquistarsi la sua attuale importanza, c'è voluto del tempo. I romani lo conoscevano. Ma il traffico a quei tempi era esclusivamente locale, come spiega anche lo storico Arthur Wyss: «Nei primi secoli della nostra era il Gottardo restò in ombra».

Una serie di ponti. Le caratteristiche topografiche imposero la presa in considerazione di vie più lunghe e indirette. La costruzione di una strada fu impedita sul versante nord dall'insormontabile Gola della Schöllenen, e sul versante sud dalla Val Tremola e dalla Biaschina. Solo nel 13. secolo si riuscì a costruire il primo

Ponte del Diavolo o anche Ponte gocciolante e nel 1218 si realizzò la passerella cosiddetta Twerrenbrücke, che oggi è sostenuta da catene e sospesa sulla Buca di Uri.

Nel 1226 i basilesi inaugurarono il primo ponte sul Reno, così da creare una via commerciale diretta con il Sud. Nel 1230 l'arcivescovo di Milano Enrico di Settala, fece erigere una cappella sulla cima del passo del «mons evelinus» (montagna alta), «mons tremolus» (montagna tremante) o «mons ursare» (montagna dell'Ursern), dedicata a San Godehardus. Sembra che questo santo, vissuto tra il 960 e il 1038, in viaggio verso Roma, abbia compiuto un miracolo proprio sulla cima del passo. Da qui il nome San Gottardo che è poi diventato popolare.

Sempre nuove strade. All'epoca non esisteva ovviamente nessuna vera e propria strada che attraversasse il Gottardo, ma solo una mulattiera. Per molti secoli questo collegamento fu sufficiente per trasportare a sud formaggio, tessuti, frumento, pellami e pellicce e a nord seta, cotone, riso, granoturco, vino, olio e tabacco.

Nel 1708 Pietro Moretini allargò la Buca di Uri scavando nella roccia verso Andermatt. Nel 1830 fu costruito un nuovo Ponte del Diavolo e migliorata la strada che portava attraverso la Schöllenen. Queste migliorie si resero necessarie perché nel 1772 il Brennero, e nel 1805 il Sempione, divennero valicabili. Se il Gottardo non avesse tenuto testa a questi due passi, avrebbe perso tutta la sua importanza, nonostante fosse la via più

Foto: Werner Morelli

>

breve. Per arrivare al Gottardo si doveva attraversare il Lago di Uri. L'Uri-Nauen, un'imbarcazione robusta a remi e vela, si occupò del trasporto fino al 1837, anno nel quale fu inaugurato il primo battello a vapore (vedi Panorama 7-8/98).

Solo nel 1864 fu aperta l'Axenstrasse. Prima di allora il Canton Uri era raggiungibile via terra solo attraversando i passi del Klausen, Oberalp, Gottardo, Furka e Susten. La strada del passo del Gottardo veniva sfruttata anche dalla Posta. All'inizio piccole diligence garantivano il trasporto tre volte la settimana. Dal 1842, invece, transitavano giornalmente carrozze a dieci posti. Nel 1880 la diligenza del Gottardo trasportava più di 61 000 viaggiatori attraverso il passo.

Da Basilea a Milano il viaggio durava, secondo la tabella oraria, 49 ore e 25 minuti. Durante il tragitto i cavalli venivano cambiati ben venti volte. Ma nel 1882 questo bel capitolo di storia si chiuse: la ferrovia del Gottardo fu inaugurata e il traffico sul passo subì un collasso.

Strade estive, strade invernali. Prima dell'apertura del tunnel ferroviario del Gottardo, la strada era transitabile tutto l'anno. Con sforzi incredibili dozzine di uomini liberavano la carreggiata durante tutto il periodo invernale di sette mesi. Se cadevano le slavine venivano usate zappe, scuri e pale per togliere la neve, mentre in primavera si lavorava con le pale per spianare la strada.

Info

- > Autopostale: Viaggio dei tre passi, informazioni e prenotazioni al numero di telefono: 033/ 828 88 28.
- > PTT autopostali Gottardo: informazioni e prenotazioni al numero di telefono: 091/ 869 13 53.
- > Viaggi nostalgici in diligenza postale: BOS, casella postale, 6440 Brunnen, telefono 041/ 825 61 53.
- > Ente turistico, Gotthardstrasse 2, 6490 Andermatt, telefono 041/ 887 14 54.



Durante il tragitto i viaggiatori e i mulattieri potevano sostare in capanne e sulla cima del passo i frati cappuccini offrivano ristoro. «Il povero viandante riceve gratuitamente pane, formaggio magro, grappa o zuppa, come pure un letto per la notte», si legge nel libro degli ospiti del 1876. I ricchi viandanti, invece, potevano permettersi i confort di un albergo che, visti con gli occhi di oggi, erano comunque modesti.

Tragitto turistico. Il passo del Gottardo, da tempo, è aperto solo d'estate. La strada è stata migliorata costantemente e percorrerlo è sempre un'esperienza indimenticabile. Questo non solo con l'automobile o la moto, ma anche con il treno (fino ad Andermatt) e in seguito con l'autopostale. La Posta offre pure la combinazione dei tre passi Grimsel, Furka e Gottardo, all'insegna del simpatico motto «Tre alti passi alpini ad un basso prezzo».

Nell'estate del 1936 le cronache del Tour de Suisse riportavano: «La tappa Lugano-Lucerna è stata il culmine del Giro con la conquista dei 2112 metri di altezza del San Gottardo. La neve presente nella Gola della Tremola e sulla cima del passo con muri alti fino a 5 metri ha causato non pochi disagi ed ha dovuto essere spalata per intere settimane per permettere il passaggio dei corridori. Uno spettacolo indimenticabile per gli spettatori».

Dopo questo avvenimento, migliaia di ciclisti hanno «attaccato» il Gottardo. Alcuni di loro si fanno portare sulla cima del passo con l'autopostale. Percorrere in bicicletta la vecchia strada della Tremola, con i suoi famosi 24 tornanti, è molto più piacevole da quando è stata realizzata una strada più moderna e veloce. Ma i dadi di porfido della Tremola non sono amati da tutti. Proprio per questo motivo, le FFS promuovono un itinerario ciclistico nella regione del Gottardo con la tratta a nord delle alpi da Göschenen a Flüelen e a sud da Airolo a Biasca.

Da qualche tempo anche la diligenza postale ha ripreso le sue corse sul Gottardo. Per i più nostalgici il divertimento è davvero esclusivo. Nella «vecchia sosta» si può conoscere la storia del passo grazie ad oggetti, quadri, documenti e ad un filmato multimediale.

Villaggi abbandonati. La costruzione della ferrovia ha cambiato la vita quotidiana del Canton Uri. Le gallerie ferroviaria e autostradale non hanno portato solo vantaggi. Il traffico motorizzato soffoca la valle e i paesi circostanti, che una volta venivano toccati dalla vecchia strada, lamentano un abbandono. Il buffet della stazione di Göschenen è stato chiuso perché nessuno faceva più una sosta, nonostante il 1967 fu un anno record con 555 872 automobili caricate e scaricate dal treno.

«Dopo la realizzazione dei tunnel del Seelisberg (9,3 km) e del Gottardo (16,3 km), il tragitto Lucerna-Milano sarà percorribile durante tutto l'anno e di conseguenza, la strada del passo tra Göschenen ed Airolo in estate sarà meno battuta. Code estive e carichi invernali sul treno faranno finalmente parte del passato». Questa frase ripresa e pubblicata nel 1990 in un libro sui Passi alpini, non è stata lungimirante. Il tunnel del Gottardo offre, malgrado le lunghe colonne che spesso si formano, un veloce collegamento con il sud. Chi volesse comunque provare un'esperienza unica deciderà in ogni caso di fare la strada più lunga, cioè quella del passo.

PETER ANLIKER

Nel prossimo Panorama leggerete

La virata del millenio. Sono molteplici gli ipotetici scenari dell'orrore della notte a cavallo tra il 31 dicembre 1999 e il 1 gennaio del 2000. Ma le Banche Raiffeisen hanno in pugno i problemi dell'anno 2000.

Professione segretaria. Il segretariato è il cuore di ogni impresa. Nonostante questo, il ruolo della segretaria ha subito un radicale cambiamento, anche a causa della computerizzazione.



Raiffeisen e «Panorama» sul Internet:
www.raiffeisen.ch

Jardins du Monde
Doccia gel fresco al sambuco di Bretagna
200 ml - fr. 6.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 64432

Yves Rocher
Doccia gel dolce all'hamamelis
300 ml - fr. 7.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 47388

Yves Rocher
Roll-on deodorante dolce all'hamamelis
50 ml - fr. 5.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 79615

Yves Rocher
Sapone gel Soin Clarifiant
75 ml - fr. 12.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 56693

Yves Rocher
Phyto-Refllet shampoo alla camomilla
250 ml - fr. 9.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 85993

Yves Rocher
Chevreuille Eau de Toilette
50 ml - fr. 14.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 46959

Scoprite la bellezza naturale

con 30 prodotti, al prezzo di prova, del Libro Verde della Bellezza '99

Luminelle matita per gli occhi Nero - fr. 7.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 79149

Luminelle matita per il contorno labbra Naturel - fr. 7.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 13291

Yves Rocher
Pureté de Nymphéa Gel detergente per il viso senza sapone
125 ml - fr. 9.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 22152

Yves Rocher
Shampoo 3 in 1 Beauté Express
200 ml - fr. 8.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 88306

Yves Rocher
Deodorante fresco Rosa del Marocco
125 ml - fr. 9.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 78178

Yves Rocher
Struccante dolce per gli occhi alla camomilla
125 ml - fr. 9.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 20486

Sorriso smagliante, unghie splendenti

Luminelle Brillant Rossetto idratante Brun Moka
fr. 9.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 52579

Luminelle Brillant Rossetto idratante Beige Cuivré
fr. 9.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 71440

Luminelle smalto per unghie Brun Moka
fr. 8.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 77564

Luminelle smalto per unghie Beige Cuivré
fr. 8.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 73118

Yves Rocher
Bio-Calmille 2 in 1 Detergente + lozione
200 ml - fr. 12.90
Prezzo di prova fr. 4.90
□ 80105

Yves Rocher
Crema da giorno protegge e calma
50ml - fr. 19.90
Prezzo di prova fr. 7.90
□ 88219

Yves Rocher
Maschera calmante rilassante
50 ml - fr. 19.90
Prezzo di prova fr. 7.90
□ 62093

Yves Rocher
Crema per i piedi alla lavanda rilassante e rinfrescante
50 ml - fr. 9.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 79564

OFFERTA DI PROVA - valevole 1 mese

Ordinare è semplice!

Per ricevere i prodotti desiderati apporre una crocetta sull'articolo prescelto. Scrivere nome e indirizzo e spedire tutta la pagina in una busta a: Yves Rocher, 8130 Zumikon. Partecipazioni alle spese di spedizione: fr. 2.95 invece di fr. 4.95.

Fax: 01 / 919 77 78 (24 ore su 24) - telefono: 01 / 919 77 88 da lunedì a venerdì dalle 9 alle 17.
Codice dell'azione: 1412

Nome: _____ Cognome: _____

Via: _____ No. di tel.: _____

CAP: _____ Località: _____

Ci indichi la sua data di nascita e noi le riserveremo un gradito regalo: _____ giorno _____ mese _____ anno

Apporre una crocetta dove è il caso:

5 ☐ pelle matura 6 ☐ prime rughe 2 ☐ pelle secca 4 ☐ pelle sensibile 3 ☐ pelle mista/grassa

Jardins du Monde
Gel doccia fresco rivitalizzante al tè verde dalla Cina
200 ml - fr. 6.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 11890

Yves Rocher
Bio-Vitalia shampoo volume e forma
200 ml - fr. 7.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 21497

Yves Rocher
Pomme d'Api bagno/doccia
250 ml - fr. 6.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 81147

Yves Rocher
Balsamo per labbra
fr. 8.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 77286

Yves Rocher
Crema depilatoria alla cera di Candelilla
100 ml - fr. 9.95
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 47934

Yves Rocher
Crema per le mani nutriente e per uso quotidiano
75 ml - fr. 6.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 11131

Yves Rocher
Pureté de Nymphéa gel doccia senza sapone
250 ml - fr. 8.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 10966

Yves Rocher
Pureté de Nymphéa deodorante roll-on senza alcool
50 ml - fr. 6.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 74228

Yves Rocher
Gel doccia fresco Rosa del Marocco
200 ml - fr. 6.90
Prezzo di prova fr. 2.90
□ 26702

6 mini-rossetti «Luminelle»

GRATIS in prova

GRATIS Bauletto make-up

si, ricevo il bauletto make-up come ringraziamento per mia ordinazione.

Dimensioni: L 16 x H 8,5 x P 19 cm.

Con noi per nuovi orizzonti



Previdenza e contemporaneo risparmio fiscale?

Con il piano di previdenza 3 Raiffeisen, non solo vi garantite un futuro sicuro, ma risparmiate anche sulle imposte. In questo modo potete colmare le lacune previdenziali oppure finanziare la pensione anticipata. Il piano di previdenza 3 offre inoltre molti altri vantaggi. Ad esempio un attraente interesse preferenziale e la possibilità di finanziare una casa propria.

Con i fondi di previdenza potete investire tutto o una parte del vostro capitale previdenziale in azioni e obbligazioni. A dipendenza della vostra strategia d'investimento, potete scegliere il fondo Raiffeisen-Vontobel Pension Invest 30 oppure Pension Invest 50. Se volete aumentare il rendimento a lungo termine della vostra previdenza per la vecchiaia, vi consigliamo di interpellarci subito. Saremo lieti di informarvi personalmente.

La previdenza Raiffeisen



Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN