

**Zeitschrift:** Panorama / Raiffeisen  
**Herausgeber:** Raiffeisen Svizzera società cooperativa  
**Band:** - (2002)  
**Heft:** 3

## 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>**

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

# PANORAMA

**RAIFFEISEN**



**3/02**

«CHI SI SENTE  
SICURO NON  
PERDE LA TESTA».

**DANIEL M. LÜSCHER,**  
**PRESIDENTE DELLA RAIFFEISEN**  
**DI KÖLLIKEN-ENTFELDEN**





*Regola dell'alpinista N° 4:*

QUANDO L'IMPRESA SI FA PIÙ DIFFICILE, SCEGLIETE  
UN PARTNER CHE SA RENDERLA PIÙ SEMPLICE.

A che cosa può servirvi un istituto di grande nome se correte il rischio di essere trattati come un numero? Noi desideriamo meritare la vostra fiducia portando a pieno vantaggio dei vostri obiettivi i valori concreti che ci distinguono: la competenza, la vicinanza, la personalizzazione della consulenza e l'impegno individuale di ogni nostro collaboratore. Contattateci nella vostra Banca Raiffeisen più vicina.  
[www.cosba.ch](http://www.cosba.ch)

cosba



private banking

## VALORI E SICUREZZA



Foto: H. P. Wagner

**Dr. Pierin Vincenz:**

«Niente è più insicuro della sicurezza. Si perde la spensieratezza e si diventa più cauti».

«**N**ulla sarà più come prima», questo era il ritornello dopo l'11 settembre. Ma è anche stato il primo pensiero del nostro direttore della Banca di Sarnach, dopo aver subito una rapina (cfr. pag. 9). Questi drammatici eventi, che si vivono all'improvviso, cambiano in modo radicale l'atteggiamento verso la sicurezza. E di conseguenza niente diventa più sicuro dell'insicurezza. Si perde la spensieratezza e si è più cauti. O forse solo più realisti.

Ma a ben pensare, nulla è cambiato. L'assoluta sicurezza non c'è mai stata e mai ci sarà. Una rapina può avvenire, sia che la si tema o meno. Anche se negli ultimi anni abbiamo migliorato lo standard di sicurezza nella maggior parte delle nostre 1300 filiali bancarie, un minimo rischio esiste sempre. È quindi importante non perdere mai di vista quelli che

sono i nostri valori. In nessun caso dovrà farne le spese la proverbiale prossimità alla clientela delle Banche Raiffeisen. In fondo sono proprio i valori sicuri che ci aiutano a convivere con un'inevitabile insicurezza e ci danno una sensazione di sicurezza. Questi valori non cambieranno mai.

Quando la Banca Raiffeisen fu fondata, i tempi non erano più sicuri, ma i pericoli erano

diversi. Per aiutare le persone a far fronte alle sfide quotidiane si offriva una protezione all'interno di una società forte. Questo vale ancora oggi. Un solido partenariato con responsabilità e sostegno reciproci – detto in termini cooperativi: l'aiuto all'autoaiuto – promuove l'autonomia e l'indipendenza. Per i clienti, ciò significa l'assistenza basata sulla fiducia in tutte le questioni finanziarie con i vantaggi di una banca personale e locale. Per il Consiglio di Amministrazione, di Sorveglianza e la direzione bancaria questo vuol dire autonomia nelle decisioni aziendali al passo con i tempi e la sicurezza in un grande Gruppo. In conclusione: continuità nell'offerta e nei servizi quale garanzia di affidabilità. Da qui nasce la sicurezza.

Giorno per giorno siamo confrontati con la sfida di creare un equilibrio tra tradizione e novità, tra i valori assestati e le esigenze imposte ad una banca del futuro. Noi siamo la Banca di oggi.

**DOTT. PIERIN VINCENZ,  
PRESIDENTE DELLA DIREZIONE  
DEL GRUPPO RAIFFEISEN SVIZZERA**



## Uniti per un futuro sicuro.

Soluzione assicurativa, bancaria o combinata? Per noi, l'importante è potervi sottoporre quella più aderente alle vostre esigenze specifiche. Non esitate a fare affidamento sulla consulenza personalizzata e competente del vostro interlocutore di fiducia per qualsiasi questione assicurativa, previdenziale e d'investimento: della persona, cioè, che da sempre è al vostro fianco.

Insieme per voi

**RAIFFEISEN**

**HELVETIA  
PATRIA**



<b>Tre anni dopo</b>	<b>9</b>	Come un direttore di banca e sua moglie reagirono ad una rapina
<b>Vecchie carte di plastica</b>	<b>11</b>	Invece di essere riciclate vengono spesso incenerite
<b>Truffe sugli investimenti</b>	<b>13</b>	Promesse di lauti guadagni: attenzione ai truffatori!
<b>Novità dall'E-Banking</b>	<b>18</b>	Più comfort ed efficienza con Offline-tool e penna di lettura
<b>Expo.02 in esclusiva</b>	<b>20</b>	Soci Raiffeisen: l'esposizione nazionale a metà prezzo
<b>Risparmiare sulle tasse</b>	<b>23</b>	Ai proprietari di case: come riempire la dichiarazione dei redditi
<b>«Milionari» coronati</b>	<b>25</b>	Festa sul cantiere dell'Expo a Neuchâtel
<b>Convegni di reclutamento</b>	<b>28</b>	Forum HSG: aziende alla caccia di nuove leve per i quadri
<b>Diritto penale minorile</b>	<b>36</b>	Meglio misure educative di sanzioni punitive
<b>Cura del prato</b>	<b>39</b>	Il taglio giusto per un bel tappeto verde
<b>Sesso debole?</b>	<b>41</b>	Gli uomini danno poca importanza ai segnali che lancia il corpo
<b>Storie aziendali</b>	<b>42</b>	La Fiema di Losone: dagli orologi ai cablaggi
<b>La lingua dei segni</b>	<b>45</b>	Il primo dizionario in CD-ROM della Svizzera italiana
<b>L'Angola saluta la Svizzera</b>	<b>46</b>	«Soleil»: il sorriso che conquista

**Editore**

Unione Svizzera delle  
Banche Raiffeisen

**Redazione**

Pius Schärli, caporedattore,  
Philippe Thévoz,  
edizione francese  
Lorenza Storni,  
edizione italiana

**Concetto, grafica  
e anteprima di stampa**

Brandl & Schärer AG  
4601 Olten  
www.brandl.ch  
Foto di copertina:  
Maja Beck

**Indirizzo della redazione**

Panorama Ticino  
Lorenza Storni  
Via delle Scuole 12  
Casella Postale 247  
6906 Lugano  
Telefono 091 970 28 61  
Fax 091 970 28 82  
panorama@raiffeisen.ch  
www.raiffeisen.ch/  
panorama-i

**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**

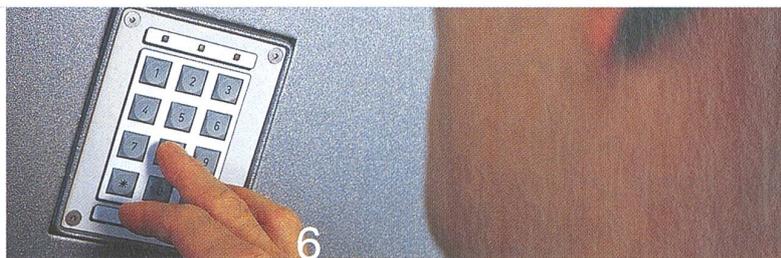
Tiratura: 34 500 esemplari

**Pubblicità**

Kretz AG  
Casella Postale  
8706 Feldmeilen  
Telefono 01 925 50 60  
Telefax 01 925 50 77  
info@kretzag.ch  
www.kretzag.ch

**Abbonamenti e****cambiamenti di indirizzo**

Panorama è ottenibile tramite  
le Banche Raiffeisen.  
Riproduzione, anche parziale,  
solo con l'autorizzazione  
della redazione.



14

**Donne investitrici**

Da uno studio dell'Università della California è emerso che i depositi gestiti dalle donne conseguivano un rendimento superiore dell'1,4 per cento rispetto a quello degli uomini. Le donne, infatti, si sono dimostrate più pazienti e non sovvertono il loro portafoglio con la frequenza degli uomini.

**Sicurezza alla Raiffeisen**

Nell'ultimo anno le Banche e le agenzie Raiffeisen hanno investito tantissimo nelle infrastrutture per migliorare la sicurezza. Thomas Roth, responsabile della sicurezza presso le Raiffeisen ha constatato una grande sensibilizzazione.

30

**Logistica, Ticino di...moda**

Nel Sud della Svizzera, i grandi stilisti come Giorgio Armani e Hugo Boss hanno approfittato dei vantaggi della posizione strategica, insediandosi con i loro centri logistici. Il settore dell'abbigliamento, con circa 4000 impiegati, è uno dei fattori economici di rilievo del Cantone. E a Lugano, la STA forma tecnici dell'abbigliamento e dello stile, molto richiesti sul mercato.

# LA SICUREZZA PRIMA

Uno dei grandi vantaggi delle Banche Raiffeisen è la **CONOSCENZA PERSONALE** tra i collaboratori e la maggior parte della clientela.

Disgraziatamente le banche sono però ben note anche ai malintenzionati.

La **SICUREZZA** è pertanto un tema complesso e delicato.

**L**a banca rimane il luogo più sicuro per conservare denaro e altri valori. Questo lo sanno anche i malintenzionati, ai quali fanno gola le ricchezze altrui.

Con i loro circa 1300 sportelli, le Banche Raiffeisen dispongono della più ampia rete di diffusione sul territorio nazionale, sono presenti soprattutto nelle regioni rurali e generalmente impiegano pochi collaboratori per singola agenzia.

Una combinazione di fattori che non è sfuggita agli esponenti del mondo della malavita. «Questo però non significa che siamo dei negozi self-service», sottolinea Thomas Roth, responsabile della sicurezza presso il Gruppo Raiffeisen.

## UN MORTO DURANTE UNA RAPINA

Statisticamente parlando, in Svizzera vige una situazione molto più tranquilla che all'estero. Finora si conta un solo morto: il 21 maggio 1997 uno svizzero di 49 anni fece irruzione in una banca nel cuore di Lucerna e assassinò un impiegato cinquantenne con un colpo di arma da fuoco. Le probabilità di un assalto a una delle nostre banche è di 1:120. Facendo un paragone: in Germania è di 1:46 e in Italia addirittura di 1:9. La criminalità adotta metodi sempre più raffinati: dall'apertura dell'ex blocco orientale è diventata più violenta, è meglio equipaggiata e comunque sempre un passo avanti rispetto agli esperti della sicurezza. «I rapinatori sono i nostri migliori mae-

stri», ammette anche Thomas Roth con una punta di ironia. Proprio per la particolare vulnerabilità degli istituti Raiffeisen, dovuta alla loro diffusione capillare, negli ultimi tre anni sono stati investiti ingenti mezzi finanziari in provvedimenti architettonici per migliorare la sicurezza, soprattutto nell'area degli sportelli. Thomas Roth menziona importi annui nell'ordine di alcuni milioni. Dall'ottobre 2000 si sono elaborati standard vincolanti concernenti gli aspetti architettonici, tecnici e organizzativi. Si è provveduto anche a sensibilizzare gli impiegati dei singoli istituti. Ogni Banca Raiffeisen con cinque o più collaboratori ha ora un responsabile della sicurezza, con mansioni ben precise e il compito di chiarire l'iden-



**Daniel M. Lüscher:**  
«Sentendomi sicuro  
dormo sonni tranquilli».

# DI TUTTO

Foto: Maja Beck

tità degli eventuali sospetti, fare regolarmente rapporto sugli eventi verificatisi in altri istituti ed organizzare annualmente un certo numero di corsi di formazione e sensibilizzazione. Presso la Banca Raiffeisen di Lucerna, è stato avviato un progetto pilota. Esso sarà la base per la messa a punto di una procedura d'emergenza e di una checklist, che fungerà da manuale per tutte le banche.

## LA SICUREZZA COSTA...

Ma nonostante tutti gli sforzi, «la sicurezza al 100 per cento non esiste. Una zona grigia rimane sempre, per cui il rischio di rapina non può essere del tutto scongiurato», ammette Thomas Roth. La sicurezza è un concetto molto ampio, che assume colorazioni diverse a seconda della prospettiva di chi lo considera. «La sicurezza va estesa a tutti gli elementi che compongono un insieme, da quello più forte a quello più debole», puntualizza Thomas Roth. Nell'applicazione di questo concetto, deve ogni volta argomentare, convincere e motivare i collaboratori dei singoli istituti. In materia di sicurezza, è tipico della psiche umana intervenire quando è ormai troppo tardi, oppure

quando si è verificato un incidente. Il compito di Thomas Roth e del suo team consiste nel fare presente alle banche l'«ipotesi estrema», prospettando loro cosa potrebbe accadere nel peggiore dei casi. Il problema è che la sicurezza costa e non comporta nessun guadagno immediato. E i costi sono un argomento tutt'altro che secondario per molte banche. Tuttavia, non investire nella sicurezza per motivi finanziari sarebbe un errore madornale. La sicurezza è infatti anche una questione di immagine. E in generale la popolazione svizzera ha ancora fiducia nelle banche. «Ma a dipendenza di quello che succede, la situazione potrebbe rapidamente cambiare», ammonisce Franz Stadelmann (cfr. intervista), ex agente della polizia giudiziaria di Zurigo e titolare della ditta Swiss Sec a Littau, specializzata nella consulenza, nella progettazione e nella realizzazione delle misure di sicurezza presso le banche e i centri di calcolo, in Svizzera e all'estero.

## ...E RICHIEDE GRANDE IMPEGNO

Stadelmann riconosce i grandi progressi compiuti dalle Banche Raiffeisen in questi ultimi

anni. Alcuni istituti stanno investendo molto per migliorare la sicurezza, come ad esempio la Banca Raiffeisen di Kölliken-Entfelden. «Il senso di sicurezza fa dormire meglio e contribuisce al benessere generale dell'individuo. Da noi la sicurezza è un tema sempre attuale, una costante nella nostra quotidianità. E non in senso astratto», afferma Daniel M. Lüscher, presidente della direzione della banca. Considera un suo dovere offrire ai 50 collaboratori e collaboratrici un ambiente di lavoro sicuro. È ben cosciente dei pericoli a cui la sua posizione lo espone: «Per me e la mia famiglia è normale essere forse un po' più prudenti rispetto ad altre persone».

Occhi bene aperti, una certa conoscenza della psicologia umana, insieme ad una buona informazione e l'adozione delle misure necessarie bastano per riconoscere e sventare per tempo la maggioranza dei pericoli nell'attività quotidiana. Daniel M. Lüscher ne è convinto: «Ognuno di noi avverte per istinto quando c'è pericolo», ma in molti abbiamo ormai perso questa capacità di fidarsi della «prima impressione». Per Daniel M. Lüscher è dunque un imperativo incoraggiare i collaborato-



ri e le collaboratrici a ricuperare coscientemente questo istinto. Non è pertanto disposto a tollerare nessuna negligenza, perché è in questo modo che ci esponiamo avventatamente a inutili rischi.

Daniel M. Lüscher sa di cosa parla, perché negli ultimi dieci anni due sportelli della sua banca sono stati rapinati. «Abbiamo integrato nella formazione le preziose conoscenze tratte da queste esperienze». Se fosse egli stesso

vittima di una rapina, si guarderebbe bene dal fare l'eroe e mettersi ulteriormente in pericolo.

Come consiglia anche Franz Stadelmann, in questi casi è meglio mantenere la calma e adottare un comportamento passivo, perché i rapinatori sono pronti a tutto e soprattutto sono imprevedibili, trovandosi anche loro in uno stato di enorme stress emotivo.

■ PIUS SCHÄRLI

## L'opinione di Franz Stadelmann, consulente in materia di sicurezza e titolare della ditta Swiss Sec

**«Panorama»: A suo parere, qual è il grado di sicurezza delle banche svizzere rispetto a quelle estere?**

**Franz Stadelmann:** In base alle mie esperienze nella progettazione della sicurezza presso le banche svizzere ed estere, sono in grado di affermare che, sotto l'aspetto tecnico, lo standard dei nostri istituti finanziari è in gran parte di ottima qualità.

**E che può dirci delle Banche Raiffeisen?**

Negli ultimi anni le Banche Raiffeisen hanno fatto grandi progressi. Grazie alle misure adottate nell'ambito della tecnica e dell'istruzione del personale – come ad esempio una maggiore sensibilizzazione dei collaboratori – lo standard della sicurezza è notevolmente aumentato. E attualmente sono in corso altri provvedimenti per migliorarla ulteriormente.

**Eppure la stampa scandalistica le ha definite «negozi self service»...**

Per via della loro diffusione capillare e, talvolta, delle buone possibilità di fuga, le piccole banche – soprattutto nelle regioni di confine – sono a rischio. Negli ultimi tempi si è cercato di tenere conto di queste circostanze, adottando misure di sicurezza adeguate alla particolare situazione. La stampa scandalistica manca spesso di obiettività. Farebbe bene a informarsi meglio circa i progressi conseguiti negli anni passati dalle Banche Raiffeisen.

**La sicurezza costa. E la maggior parte dei progetti non va in porto per questo motivo. È vero?**

Oltre ad avere il suo prezzo, la sicurezza disturba anche lo svolgimento dell'attività quotidiana. Va inoltre aggiunto che il successo

delle misure di sicurezza è difficilmente quantificabile. Questi tre aspetti negativi influiscono sugli investimenti nelle misure di sicurezza. A seguito delle spettacolari aggressioni e delle prese in ostaggio, avvenute negli ultimi tempi in Svizzera e all'estero, è tuttavia in atto un ripensamento.

**Quali argomenti usa per convincere le banche dell'importanza dei sistemi di sicurezza?**

Fare l'uccello del malaugurio è controproducente e non è nel mio stile. La via migliore è convincere, dimostrando professionalità e proponendo soluzioni personali. Le banche ci tengono molto al loro prestigio. E gli eventi negativi comporterebbero una perdita d'immagine che gli istituti bancari non possono più permettersi.

**Ma spesso non si finisce per «chiudere la stalla dopo che i buoi sono scappati»?**

Il problema di essere sempre «un passo indietro» rispetto alla realtà l'ho vissuto nei miei vent'anni di attività presso la polizia giudiziaria. Le banche devono imparare a convivere con questo dato di fatto. La sicurezza assoluta non esiste. I delinquenti s'ingegneranno sempre per adattare la loro tattica alle misure di sicurezza esistenti, sfruttandone i punti deboli.

**Il progressivo abbandono dei vetri blindati non rischia di favorire i criminali?**



In una rapina, la presenza di vetrate antiproiettile rendeva più difficile l'accesso immediato al grosso del denaro. Con l'abbandono di questi dispositivi di sicurezza e l'impiego delle casse automatiche a disposizione dei clienti, sono aumentate le prese in ostaggio, nonché le aggressioni ai portavalori e ai furgoni addetti al trasporto di denaro. Il prelevamento di contante dai bancomat, soprattutto durante le ore notturne, diventa sempre più rischioso.

**La popolazione svizzera ha fiducia nella relativa sicurezza delle banche?**

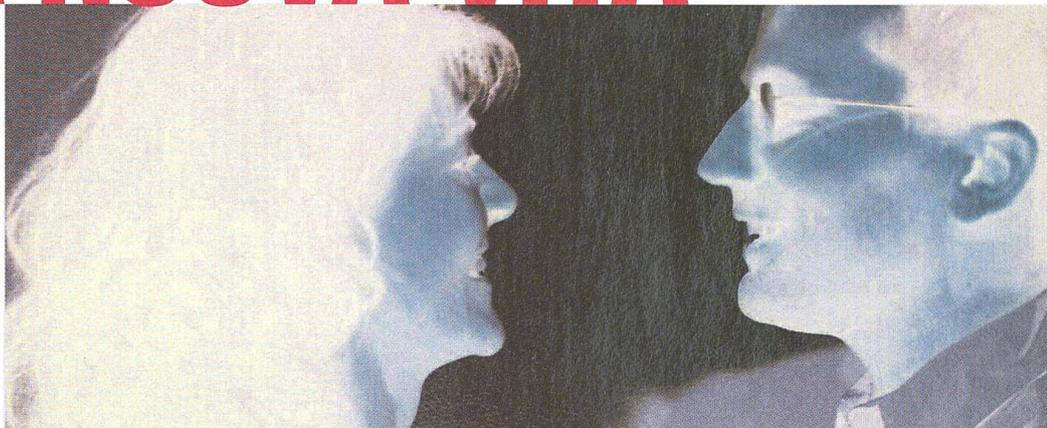
In linea di massima, gli svizzeri ritengono ancora sicure le loro banche. Tuttavia, a dipendenza di quello che succede, la situazione potrebbe rapidamente cambiare. Finora le prese in ostaggio sono state generalmente perpetrate ai danni dei collaboratori: i malviventi hanno fatto irruzione attraverso le entrate del personale, senza coinvolgere la clientela.

**Quali sono le nuove tendenze in materia di sicurezza nelle banche?**

Accanto a diverse misure tecnico-organizzative, si è progressivamente affermato l'impiego delle videocamere con registrazione digitale. In caso di rapina, si hanno così a disposizione filmati di qualità, che possono fornire preziose informazioni per l'identificazione dei ladri, anche se hanno il viso mascherato. Per il trasporto di valori esistono cassette con protezione elettronica che, in caso di furto, possono essere attivate a distanza. Progressi sono stati fatti anche nello sblocco e nell'apertura a distanza delle casseforti, nell'allarme silenzioso in caso di pericolo, nelle porte di sicurezza e in ulteriori provvedimenti che, per ovvi motivi, non possono essere divulgati. Intervista: Pius Schärli

# RINATI A NUOVA VITA

La comprensione reciproca e il sostegno all'interno della coppia sono stati di grande aiuto nell'elaborazione della drammatica esperienza vissuta.



Il 2 marzo 1999, quando verso le sei di sera suonarono alla porta, Cornelia Scheiwiller non poteva ancora sapere quello che le sarebbe capitato. Due uomini, mascherati con un casco da motociclista, le piombarono in casa ad armi spianate. Terrorizzata, pensò che avessero intenzione di rapire le sue bambine. A quell'ora era sola in casa con le figlie di quattro anni e un anno. «Dopo un po' ho capito che i due volevano il denaro della banca», rammenta Cornelia. Suo marito è il direttore della Banca Raiffeisen di Sirmach.

## CANZONI PER LE BIMBE

Nonostante fosse spaventata a morte, la donna mantenne la calma: «Sapevo che dovevo evitare di innervosire ulteriormente i delinquenti, altrimenti le loro azioni sarebbero diventate ancora più imprevedibili».

Voleva soprattutto proteggere le figlie. «Riuscii perfino a cantare alcune canzoncine per tranquillizzarle». Dopo che fu ammanettata, iniziò la lunga attesa del ritorno del marito che, secondo le intenzioni dei malviventi, avrebbe dovuto recarsi con loro in banca e aprire la cassaforte. Uno di loro ad un certo punto sparò un colpo a terra, per mettere bene in chiaro che faceva sul serio. «Allora ho pensato che dovevamo morire solo perché quei due volevano il denaro», ricorda Cornelia.

Un vicino che aveva udito le grida di aiuto della donna andò a prendere Martin in banca e tornò a casa con lui.

Alla fine il colpo fallì, perché quella sera era prevista una riunione presso la banca e il direttore riuscì a convincere i malviventi che c'era troppa gente nell'edificio per passare inosservati. A quel punto i due si diedero alla fuga.

*Da quel giorno di primavera del 1999, la vita di Cornelia e Martin Scheiwiller non è più la stessa: vittime di una presa in **OSTAGGIO**, ora sanno cosa significa avere una **PAURA** da **MORIRE**.*

## RABBIA E VOGLIA DI REAGIRE

«Subito dopo l'episodio, tre pensieri dominavano la mia mente: cambiare lavoro, trovare un'altra casa e che tutto tornasse come prima», spiega Martin.

Ben presto si resero però conto che niente sarebbe stato come prima. «Abbiamo perduto la spensieratezza». A Cornelia era tuttavia chiaro che non sarebbe stato necessario cambiare casa. Per molto tempo ha avuto paura di aprire la porta di casa. «Sarebbe stato lo stesso anche in un altro luogo», osserva convinta.

«Il mio spirito combattivo si risvegliò: dovevamo riuscire a superare la drammatica esperienza, facendo soprattutto in modo che non si ripercuotesse sulle bambine».

A tre anni di distanza, Martin pensa ancora con rabbia all'evento. Gli Scheiwiller sono tuttavia determinati a non lasciarsi rovinare l'esistenza dal ricordo di quei terribili momenti: hanno adottato alcune misure di sicurezza e sono diventati più cauti, ma per il resto intendono vivere come prima, liberi e disinvolti. «In un primo momento, non volevamo più mettere al mondo un terzo figlio», afferma Cornelia, «ma poi abbiamo cambiato idea». E oggi l'ulti-

ma arrivata ha due anni e sprizza gioia di vivere da tutti i pori.

## SOSTEGNO ED ELABORAZIONE

Subito dopo l'aggressione, l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen di San Gallo mise a disposizione della coppia due persone che si occuparono di tutte le questioni tecniche, nonché dell'aspetto assicurativo e dei contatti con i mass media. «Per fortuna a tutto questo hanno pensato loro», osserva Martin. «Sotto l'aspetto psicologico, siamo però stati lasciati a noi stessi anche in seguito». La coppia avrebbe ad esempio apprezzato se l'Unione si fosse messa in contatto con loro prima dell'udienza in tribunale.

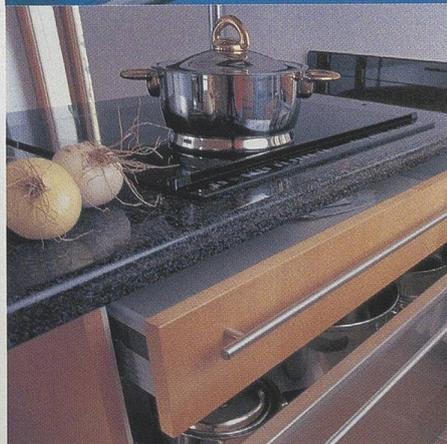
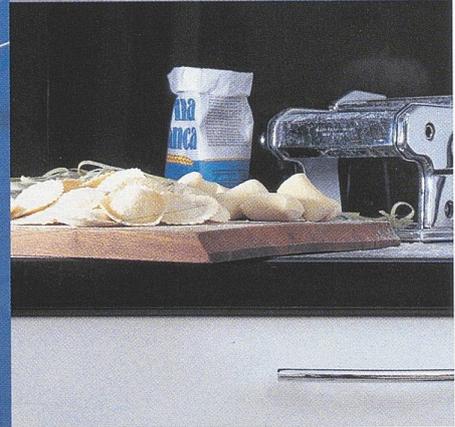
Per fortuna si andava verso la primavera e i giorni si allungavano. Questo fu sicuramente un aiuto per l'elaborazione della drammatica esperienza. Sotto l'aspetto psicologico, la partecipazione della famiglia, degli amici e dei vicini di casa è stata preziosa. «Il sostegno reciproco all'interno della coppia è tuttavia un fattore decisivo – ancora oggi, a distanza di tre anni – per avere una vita familiare serena, forse solo con una punta di prudenza in più rispetto al passato». ■ RUTH RECHSTEINER

Foto: Ruth Rechsteiner

✂  
 Nous vous prions de nous envoyer un prospectus  
Bitte senden Sie uns einen Katalog  
Per favore mandarci un catalogo  
Ditt/Matseu/It/madel.



Benvenuti in cucina.



**vibor** ARREDAMENTI CUCINE

Via ai Cìoss • 6593 CH-Cadenazzo  
Internet: [www.vibor.ch](http://www.vibor.ch)  
E-mail: [info@vibor.ch](mailto:info@vibor.ch)  
Tel. 091-851 97 30 • Fax 091-851 97 39

# BRUCIARLE È PECCATO

*Carte di credito, abbonamenti a metà prezzo o carte bonus: una volta scadute, il più delle volte finiscono nell'IMMONDIZIA, anche se in parte potrebbero essere riciclate. Per molti fornitori di carte, la spesa per un **PROGRAMMA DI RACCOLTA** è tuttavia troppo elevata.*

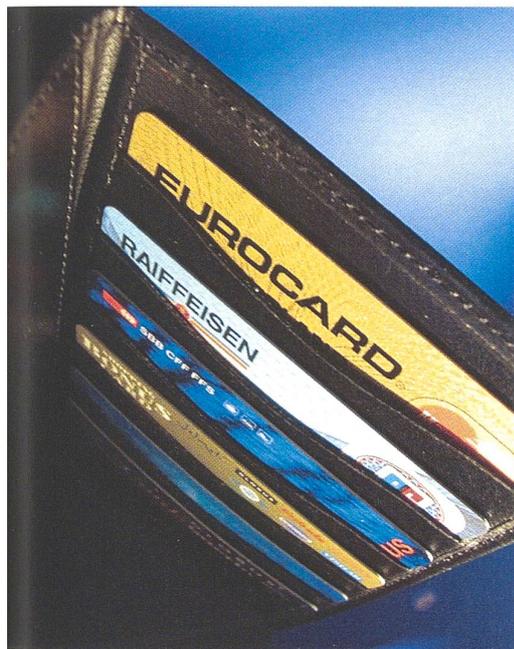


Foto: B&amp;S

**G**uardiamo un po' nel portamonete: carte di credito, carte ec, abbonamento a metà prezzo, carta d'identità, carte bonus e per la raccolta di punti occupano un gran volume. Dopo un paio d'anni, queste carte in materie sintetiche, quali polivinilcloruro (PVC), policarbonato, PET o ABS, vengono sostituite e troppo spesso finiscono nella spazzatura e quindi negli inceneritori.

Secondo le stime di Andreas Tonner della Tonner-Altstoff AG di Rheineck (SG), in tutta la Svizzera sarebbe riciclata ogni anno solo una decina di tonnellate di materiale per carte: «Tecnicamente l'elaborazione delle carte non presenta alcun problema», afferma. Il materiale raccolto viene triturato, mentre gli elementi di disturbo, quali chip o strisce magnetiche, vengono separati. Il granulato omogeneo viene fuso e rielaborato per farne nuovi prodotti, per esempio cavi o rivestimenti isolanti. Egli ritiene invece che sia inopportuno incenerirle: la maggior parte delle carte sono

infatti in PVC, materiale che durante la combustione emette sostanze nocive.

«Le carte di plastica non sono un grosso problema», relativizza invece Hans-Peter Fahrni, capo della divisione Rifiuti presso l'Ufficio federale dell'ambiente, delle foreste e del paesaggio (UFAPF), secondo cui le carte non sono né particolarmente nocive, né particolarmente preziose. Egli stima che il volume di rifiuti ammonti ad alcune decine di tonnellate, «un quantitativo relativamente esiguo se comparato ai tre milioni di tonnellate di rifiuti urbani prodotti annualmente».

## **FORNITORI E CLIENTI DECIDONO**

Spetta quindi ai fornitori decidere se destinare le carte ad altro uso o buttarle nella spazzatura. In ogni caso i maggiori fornitori agiscono in modi assai diversi. Le FFS riprendono i vecchi abbonamenti e li consegnano al produttore per riciclarli. È pur vero che la percentuale di carte raccolte non è molto elevata: secondo

il portavoce, Roland Binz, ne risulta soltanto «uno scatolone pieno all'anno». Anche la Posta raccoglie le vecchie Postcard e le consegna a sua volta a un'azienda che le ricicla. «Non teniamo una vera e propria contabilità, ma riceviamo di ritorno la gran parte delle carte», dichiara il portavoce Alex Josty. «La decisione spetta al cliente stesso». Tra l'altro anche le schede telefoniche usate di Swisscom vengono riprese presso gli uffici postali.

L'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR) ha invece rinunciato a riprendere le carte scadute. «Con la nostra struttura decentralizzata, il dispendio logistico sarebbe troppo elevato e peraltro si tratta di rifiuti relativamente innocui», dichiara Nicole Widmer, manager dei prodotti presso il settore del traffico dei pagamenti. Tuttavia si intende fare qualcosa: infatti, per ridurre i rifiuti si provvederà ad aumentare la durata di validità delle carte ec da due a tre anni.

## **UNA QUESTIONE DI SICUREZZA**

Migros e Coop rinunciano a un programma di riciclaggio delle loro carte per la raccolta di punti. In occasione del passaggio dalla Profitcard alla Supercard, la Coop aveva lanciato un'azione di ripresa, riscuotendo però poco successo: «Sui 3,8 milioni di carte, ne abbiamo ricevuto soltanto un decimo», dichiara il portavoce della Coop, Jörg Birstiel. Vi sono inoltre stati problemi legati alla sicurezza: parte delle carte non tagliate sono state ripescate dai contenitori di raccolta e i punti sono stati trasferiti.

Le questioni di sicurezza non costituiscono un problema per l'addetto al recupero di materiali usati: Tonner ritiene infatti che le carte dovrebbero essere tagliate e depositate in speciali contenitori di sicurezza. «È vero che la resa delle carte comporta una certa spesa», prosegue, «ma oltre all'economia a un'azienda dovrebbe stare a cuore anche l'ecologia».

■ **RUEDI STUDER**

fino al 56% di sconto per i lettori di PANORAMA

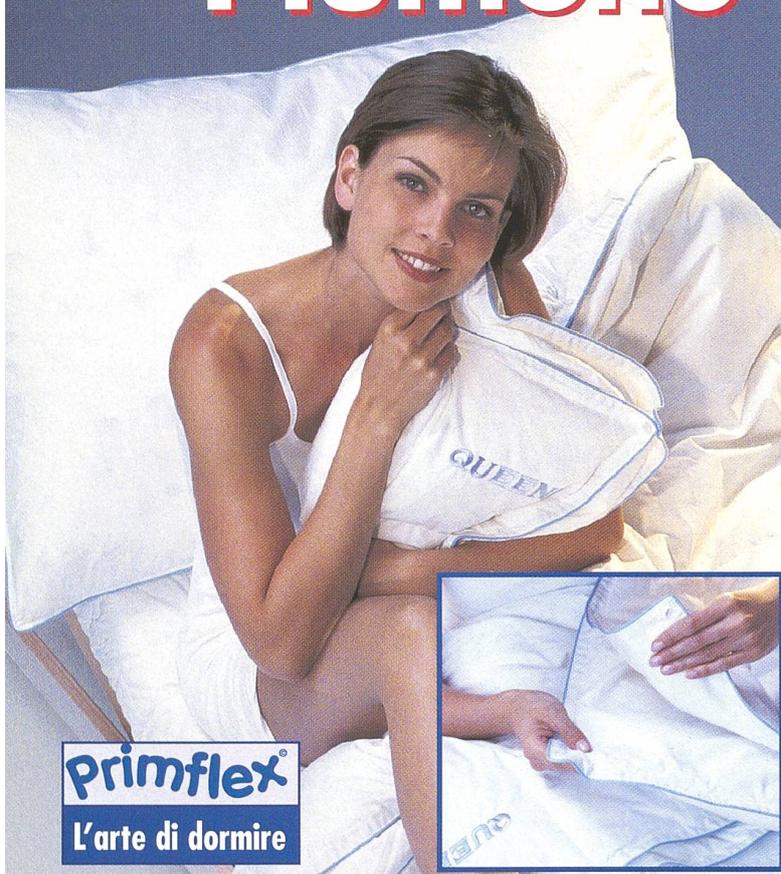
primflex® **Queens**

Qualità superiore

Prezzo vantaggioso

# Piumone 4 stagioni

## Nuova, 90% peluria d'oca, bianca



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

Il peso dell'imbottitura del piumone pesante è di 550 gr/700 gr, quello del piumone leggero è di 450 gr/575 gr. Grazie ai bottoni i due piumoni possono essere facilmente uniti.

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

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

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 peluria d'oca:**
  - No. art. 154: 65 x 65 cm, a Fr. 49.-
  - 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

Personalshop/WWB, Flughafenstr. 235, 4025 Basilea

Codice no. L 41

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 Lautengartenstr. 23, 4052 Basilea.

### Informazione 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 realizzati 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



Originale solo con la scritta ricamata Queens

# SQUALI SENZA SCRUPOLI

Ogni anno in Svizzera un numero imprecisato di persone perde milioni di franchi a causa di **TRUFFE NELL'AMBITO DEGLI INVESTIMENTI**. Le modalità seguono sempre lo stesso modello: alla vittima si promettono **LAUTI GUADAGNI**.

**L**e possibilità di investire i propri risparmi sono molte, ma anche quelle di perderli. Le varianti sono tali che è impossibile considerarle tutte. Solo gli esperti finanziari ci capiscono qualcosa. Gli imbrogliatori in fatto di investimenti approfittano di questa situazione e anno dopo anno rubano milioni di franchi a investitori ignari. È quanto è accaduto per esempio con la Sunvest AG, con sede a Olten. Con la promessa di aver sviluppato un «programma d'investimento geniale», questa società d'investimenti si è intascata oltre due milioni di franchi. Ora non c'è più traccia della maggior parte di questo denaro.

## CESTINARE È LA PAROLA D'ORDINE!

Citiamo anche l'esempio della saccheggiatrice di conti di risparmio, «Nigeria-Connection» che, nonostante tutti gli avvertimenti, è più attiva che mai in Svizzera. Nei mesi scorsi, ditte, istituzioni e privati cittadini si sono di nuovo visti recapitare lettere dubbie, e-mail e fax con promesse di guadagni tra il 15 e il 35 per cento. Queste comunicazioni provengono per lo più da Nigeria, Ghana, Congo e Sudafrica, ma possono giungere anche dalla Costa d'Avorio, dal Benin, dal Togo, dagli USA o da un Paese europeo, mette in guardia l'Ufficio federale di polizia (UFP).

Le lettere recapitate, sulle quali nella maggioranza dei casi figura l'indirizzo scritto a mano, sono redatte in inglese o in un pessimo tedesco, sono spesso fotocopiate, iniziano con «The managing director», «the president» e sono per lo più designate con «confidential», «strictly confidential» o «urgent». L'UFP consiglia vivamente di non rispondere a missive

## Una lista di controllo personale

Mediante la sua homepage, [www.stoptruffa.ch](http://www.stoptruffa.ch), il Centro svizzero di prevenzione della criminalità mette in guardia dai truffatori in materia di investimenti. Sul suo sito internet troverete informazioni interessanti sui nuovi metodi di cui si avvalgono gli imbrogliatori. In collaborazione con esperti finanziari e autorità penali, questo Centro ha stilato una lista di controllo in cui figurano nove regole essenziali:

- > Quando decido di investire, ho un obiettivo ben definito.
- > Non mi lascio mai stressare.

> Mi informo sempre sull'identità del consulente.

> Richiedo ed esamo documenti e contratti.

> Le promesse di rendimenti elevati sono molto rischiose.

> Esamo attentamente i costi dell'investimento.

> Non rispondo a un contatto non sollecitato.

> Decido solo se so esattamente come funziona l'investimento.

> Chiedo consiglio alla mia banca, al mio consulente patrimoniale, al mio fiduciario, alla polizia.



del genere, nemmeno per rifiutare l'offerta. Infatti, è in questo modo che i truffatori entrano in possesso di firme originali, carta intestata, numeri telefonici o relazioni bancarie. In simili casi la soluzione è una sola: distruggere le lettere e cancellare le e-mail.

## NON ESISTONO GUADAGNI SICURI

A questi due esempi di imbrogli finanziari se ne potrebbero aggiungere molti altri, come quello della società di investimenti di Hannover, Plus Concept. Sono 25 000 le persone che hanno subito danni per un ammontare di oltre 250 milioni di franchi con la più grande truffa finora scoperta in Germania. Si è potuto appurare che la vittima affida i suoi soldi ai truffaldini in cambio di promesse di lauti guadagni. Naturalmente quanto promesso non viene mai incassato e alla fine ne esce un unico vincitore: l'autore della truffa. Non dimenti-

cate dunque: non esistono guadagni sicuri. Chi vuole investire dovrebbe farsi consigliare da un esperto. Far soldi senza rischi: di regola, in una promessa del genere è già insito l'imbroglio e dovrebbe far suonare il campanello d'allarme. A questo proposito, esiste una regola elementare: più elevate sono le prospettive di guadagno, maggiore è il rischio di perdite. Non date credito a nessun tipo di garanzia! È su comportamenti di questo tipo che cerca di rendere consapevoli la campagna lanciata da [www.stoptruffa.ch](http://www.stoptruffa.ch) e l'opuscolo «L'illusione di far soldi senza rischi». Sviluppando una cultura della diffidenza nei confronti dei truffatori si vogliono sensibilizzare, oltre ai clienti bancari, soprattutto imprenditori, medici e persone anziane. Le banche svizzere sostengono tutte le iniziative volte a prevenire le truffe e a fornire spiegazioni al riguardo.

■ PIUS SCHÄRLI

# PENELOPE

## VA ALLA BORSA

*L'interesse delle donne per il settore azionario e finanziario è in costante aumento. Superate le iniziali inibizioni, le **DONNE in BORSA** hanno spesso **PIÙ SUCCESSO** degli uomini, mettendo così in discussione il predominio del maschio nella giungla dell'alta finanza.*



**D**i finanza le donne non capiscono nulla, e tanto meno di attività borsistica. Si tratta di un'opinione ancora ampiamente diffusa e i comuni cliché della divisione dei ruoli sono ancora fin troppo proiettati sull'attitudine del gentil sesso nei confronti degli investimenti: le donne pensano soprattutto alla famiglia e hanno uno spiccato bisogno di sicurezza. «A parità di condizioni – per esempio se una donna è professionalmente attiva per l'intero arco della vita – il suo comportamento in ambito finanziario non è molto diverso da quello di un uomo», osserva Bettina Michaelis, co-autrice di un libro sulla pianificazione finanziaria declinata al femminile.

### LA MAGGIORANZA LAVORA

Anche se la vita di molte donne è segnata da importanti svolte – come la pausa maternità, il

divorzio o la vedovanza – il tradizionale ruolo univoco di casalinga e madre di famiglia ha ormai fatto il suo tempo: uno studio dell'ufficio bernese per le questioni politico-sociali inerenti al lavoro dimostra che oggi otto donne su dieci in età lavorativa svolgono un'attività remunerativa, sempre più spesso anche quando hanno i figli piccoli. Tuttavia, al costante aumento delle donne lavoratrici non corrisponde un analogo incremento del volume complessivo del reddito da loro prodotto, perché la maggioranza svolge un'attività a tempo parziale. Nel caso delle madri con figli in età prescolare, il grado di occupazione è in media del 30 per cento, una quota spesso insufficiente per svolgere un lavoro con mansioni di responsabilità. Di conseguenza, molte donne sono confinate in attività «tipicamente femminili» e scarsamente retribuite. Per mol-



te impiegate a tempo parziale, le prestazioni nell'ambito del II pilastro sono spesso molto carenti o del tutto inesistenti.

#### **POCHI SOLDI A DISPOSIZIONE**

Il diverso atteggiamento dei due sessi in materia di denaro è dunque dovuto anche a motivi contingenti: «Finora le donne hanno generalmente avuto meno mezzi finanziari a disposizione rispetto agli uomini», spiega Michaelis. Ma proprio perché guadagnano meno, dovrebbero interessarsi alle questioni finanziarie e far lavorare meglio il loro denaro. E in molti casi questo già avviene, tanto che le questioni finanziarie non sono più una prerogativa maschile. A questo riguardo la consapevolezza delle donne è senz'altro aumentata: in un sondaggio commissionato da una Banca Raiffeisen austriaca, l'86 per cento delle

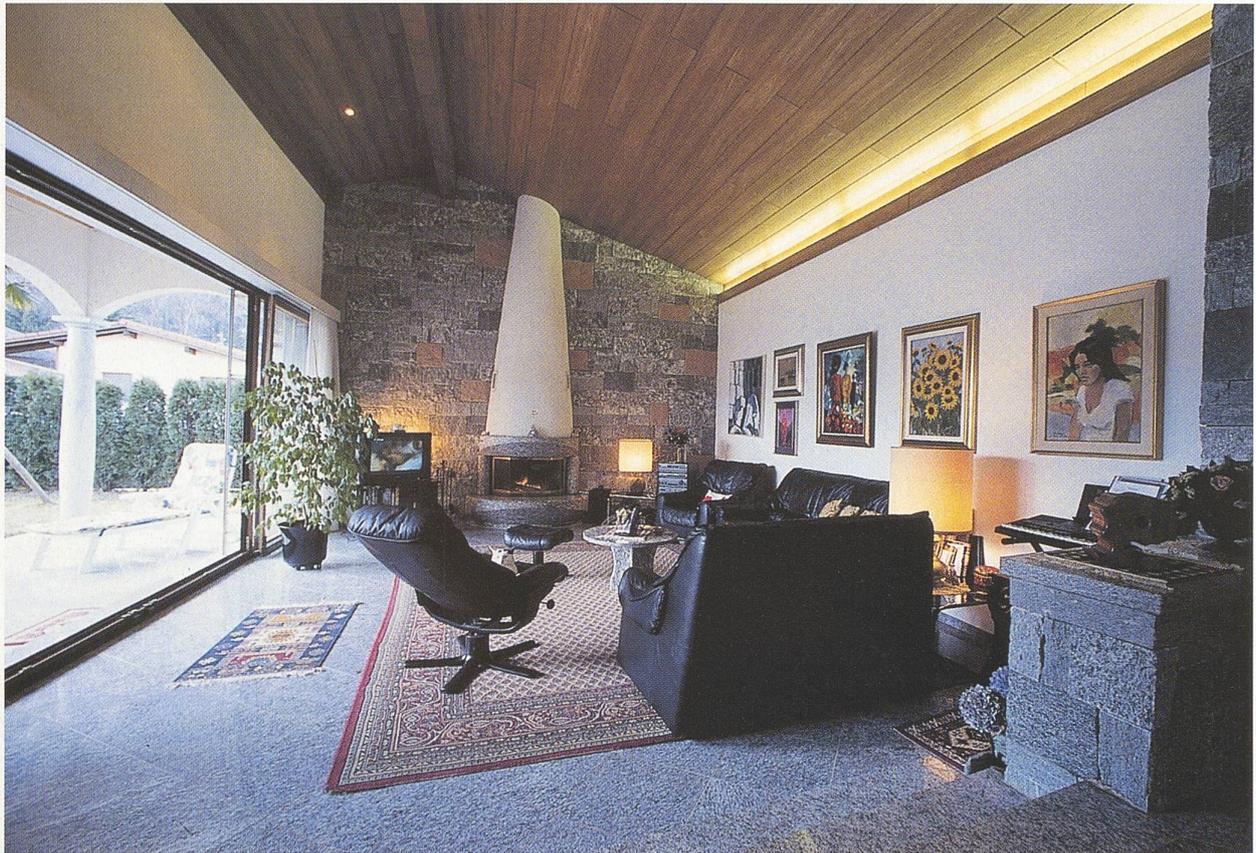
donne ha negato la supposta maggiore abilità degli uomini in materia di denaro. Nella categoria di età inferiore ai 30 anni, addirittura il 90 per cento delle interpellate ha affermato di non credere alla «superiorità naturale» con cui l'uomo si muoverebbe nella giungla dell'alta finanza.

Un numero sempre maggiore di donne sono felici di prendere in mano le redini delle loro finanze, invece di delegarle elegantemente al partner e accontentarsi di gestire gli spiccioli. Per altre si tratta di una scelta obbligata, ad esempio se rimangono vedove o divorziano. Nei casi di separazione, oggi gli ex mariti tendono a versare alla donna un importo un tantum, quale indennità di buonuscita, in luogo degli alimenti mensili. Anche il nuovo diritto matrimoniale – che in caso di divorzio prevede la divisione tra i coniugi dei fondi del II e

del III pilastro – può contribuire a fare in modo che la donna si ritrovi improvvisamente con una grossa somma da gestire.

#### **PIANIFICARE PER DECIDERE**

Quale base per gli investimenti successivi, Bettina Michaelis consiglia una solida pianificazione finanziaria, che inizia con un'analisi dettagliata della situazione economica personale e l'allestimento di un budget attendibile. Occorre verificare l'ammontare del reddito e delle spese mensili, le possibilità di risparmio e la somma che rimane dopo il saldo di tutti i conti. «Solo a questo punto è possibile definire gli obiettivi d'investimento e scegliere gli strumenti più idonei per raggiungerli», spiega Michaelis. A questo riguardo, è necessario prestare particolare attenzione all'orizzonte di tempo del collocamento e agli eventuali



La GIANNINI GRANITI SA di Lodrino: una Ditta presente e operosa sul mercato all'insegna del progresso, dinamismo, efficienza e professionalità.

Fondata da Bruno Giannini nel 1961 si è sempre contraddistinta e si impegna ancora oggi all'attenzione della sua affezionata clientela per serietà organizzativa, accurata lavorazione e concorrenzialità su tutti i mercati.

Cospicui e mirati investimenti hanno posto la GIANNINI GRANITI SA all'avanguardia nella fornitura di ogni tipo di prodotti per arredamenti stradali (bordure, cordoli, mocche, dadi ed altro), pavimenti e rivestimenti interni, piani cucina, bagni, caminetti interni e l'intera gamma di opere esterne in lastricati, pergolati, tavoli e panchine su misura dai modelli più variati e richiesti.

Ovunque, dove è richiesto granito del Ticino c'è GIANNINI GRANITI perché il Ticino è GIANNINI GRANITI SA.

*Sopra:  
Interno di una casa in granito di Lodrino.*

*A lato:  
Arredo interno con granito Legiuna.*

*In basso:  
Rivestimento sala da bagno in granito Legiuna.*



GIANNINI

GRANITI



The use of the Accreditation Mark indicates accreditation in respect of those activities covered by the accreditation certificate number 040

Http://www.giannini-graniti.ch  
E-mail: fgiannini@tinet.ch

Informazioni, preventivi, consulenze, offerte sono da chiedere a:

GIANNINI GRANITI SA, 6527 Lodrino

Tel. 091 863 22 86

Fax 091 863 27 50

cambiamenti previsti nella propria vita per il prossimo futuro.

Se l'anno prossimo si ha intenzione di iniziare una costosa specializzazione professionale o di acquistare un'automobile nuova, conviene lasciare i risparmi sul conto, in luogo di investirli ad esempio in un fondo. Se si desidera un figlio e la donna prevede di interrompere l'attività lavorativa per qualche tempo, non è opportuno stipulare una polizza d'assicurazione nell'ambito del pilastro IIIa. Come regola generale, conviene attenersi al seguente principio: «L'investimento dev'essere tanto più conservatore, quanto più vicino è il suo obiettivo». La scelta del prodotto è naturalmente ampiamente influenzata anche dalla personale propensione al rischio, riassumibile nel motto: «A che serve mirare a un rendimento superiore, se poi le oscillazioni dei corsi fanno perdere il sonno?».

### CON COSTANZA AL SUCCESSO

Tuttavia, anche quando la situazione economica personale permette una strategia di investimento a rischio elevato, molte donne hanno ancora difficoltà a compiere il salto di qualità, passando dal libretto di risparmio al portafoglio titoli. Questo è soprattutto dovuto alla prudenza, tipicamente femminile, nei confronti di un settore che ancora non padroneggiano del tutto, quanto a conoscenze e informazioni. Molte donne avvertono inoltre una certa resistenza contro il concetto di guadagnare soldi investendo denaro invece che lavorando. Ma una volta superate queste inibizioni, la loro brama di sapere è spesso superiore a quella degli uomini: leggono i giornali finanziari e i rapporti di gestione, studiano l'andamento delle quotazioni e si procurano informazioni via Internet. E una volta capito come funzionano le cose, le donne hanno più successo degli uomini. A questa conclusione è giunta l'Università della California, che ha condotto uno studio rappresentativo sul comportamento di 35 000 investitori di ambo i sessi, dal quale è emerso che i depositi gestiti dalle donne conseguivano un rendimento superiore dell'1,4 per cento rispetto a quelli degli uomini.

E non si tratta di stregoneria: le donne scelgono più o meno gli stessi titoli degli uomini, ma sanno attendere con maggiore pazienza i risultati e non sovvertono il loro portafoglio con altrettanta frequenza. In uno stesso lasso di tempo, mentre le donne avevano effettuato 20 transazioni, gli uomini ne avevano compiute circa la metà in più. Nel caso dei single la differenza è ancora più marcata: i giovani ce-



libi avevano acquistato e venduto il 67 per cento in più delle loro corrispettive nubili. Questo fenomeno è anche dovuto alla particolare predilezione dei maschi single per l'acquisto di azioni via Internet. Operando on line, si ha costantemente accesso al proprio deposito. Di conseguenza, la propensione alle vendite e agli acquisti non sufficientemente meditati è maggiore. Alla lunga, queste continue transazioni svuotano le tasche, perché producono un'enorme quantità di spese che riducono i guadagni. Le donne dimostrano maggiore ponderatezza nei loro investimenti e si attengono con costanza alla strategia scelta.

### L'AVIDITÀ NON È DONNA

Ora che il successo finanziario non è più disdicevole per le donne, esse sono ben felici di realizzare un guadagno in borsa. Bettina Michaelis rileva però che il rendimento è un obiettivo raramente perseguito ad ogni costo dalle investitrici. «L'avidità non è una caratteristica tipicamente femminile. In materia di denaro, le donne stanno attente a non fare il passo più lungo della gamba». Presso le investitrici ha notato un atteggiamento più realistico che le porta con molta minore frequenza a «cavalcare l'onda», com'è ad esempio avvenuto con i nuovi titoli tecnologici. Prima di acquistare le azioni, le donne sottopongono inoltre ad un accurata analisi le società nelle quali desiderano investire, privilegiando i collocamenti rispettosi dello «sviluppo sostenibile», piuttosto che le multinazionali. «Gli aspetti etici ed ecologici hanno un ruolo importante. Le donne vogliono investire il loro denaro in maniera sensata, senza puntare esclusivamente al rendimento», spiega Michaelis.

Al momento di decidere, le donne tendono inoltre ad ascoltare anche il loro istinto: se diffidano o avvertono una sorta di «rigetto» nei confronti di uno strumento d'investimen-

to, lasciano perdere e non si fanno convincere nemmeno dal più autorevole consulente, dalle migliori statistiche e dalle più rosee prospettive di guadagno. Una determinazione che talvolta necessita di un po' di coraggio, ma che si rivela pagante.

### LA SICUREZZA CONTA

Il successo delle donne nell'attività borsistica è sicuramente dovuto anche alla particolare importanza che le donne accordano alla sicurezza. Nel sondaggio della Banca Raiffeisen austriaca, in materia di investimenti il 64 per cento delle donne interpellate ha affermato di anteporre al rendimento il fattore sicurezza. Di conseguenza, le donne valutano a fondo tutti gli aspetti dell'operazione prima di decidere ed hanno cura di diversificare il più possibile il rischio. In generale, in luogo dei titoli singoli il gentil sesso privilegia pertanto i fondi d'investimento in azioni, considera sicure le obbligazioni e i buoni di cassa, e dà per scontata una composizione differenziata del portafoglio.

■ ANGELIKA NIDO

### INFO

Il sito internet [www.dols.net](http://www.dols.net) ha una rubrica dal titolo «Donne e finanza», che offre preziosi consigli e informazioni alle donne interessate ad addentrarsi nella giungla dell'alta finanza.



## COMODAMENTE IN RETE

La prestazione e-banking, introdotta circa un anno fa presso la Raiffeisen con la denominazione **RAIFFEISENdirect**, si fa più comoda, più agevole e più efficiente. Ciò è possibile grazie a uno **STRUMENTO SOFTWARE OFFLINE** gratuito e a una **PENNA DI LETTURA** a un prezzo allettante.

### Tre soluzioni software

**L**anciato nel marzo 2001, l'internet-banking della Raiffeisen vi rende indipendenti in tutto il mondo, poiché vi permette di accedere alla vostra Banca Raiffeisen dovunque vi troviate: a casa, sul posto di lavoro, in viaggio o in un internet-caffè. L'e-banking ha riscosso successi fin dall'inizio. Sembra che molti clienti della Raiffeisen non aspettassero altro. Da mesi, assistiamo infatti a un incessante afflusso di clienti che sottoscrivono un contratto RAIFFEISENdirect.

#### QUASI TUTTE LE BANCHE ON-LINE

A metà gennaio 2002, erano già 73 500 i contraenti che utilizzavano l'online-banking della Raiffeisen. L'entusiasmo per questo servizio si può constatare in tutta la Svizzera, a prescindere dall'età degli utenti. «Nessuna traccia nemmeno del consueto divario tra città e campagna», afferma Pascal Dürr, responsabile del canale di distribuzione elettronico presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR). A parte poche eccezioni, vi partecipano quasi tutte le oltre 500 Banche Raiffei-

sen. Per quanto riguarda il numero di contratti conclusi (stato: fine dicembre 2001), al primo posto si situa la Banca Raiffeisen Züri Unterland con 747 convenzioni, seguita a ruota dalla BR Embrach-Kloten con 704 convenzioni. Il primato dei pagamenti online spetta invece alla BR Nikolai-Zermatt (25 307), seguita dalla BR Wil e dintorni.

Questo successo presenta comunque qualche neo. Per esempio a fine mese, quando quasi tutti entrano nel sistema contemporaneamente per svolgere le loro operazioni, possono verificarsi sovraccarichi con tempi di risposta rallentati. A fine dicembre 2001, sono stati registrati fino a 17 500 accessi al giorno, il che significa ancora una volta che l'uomo ha l'abitudine di raggruppare i pagamenti: nel caso specifico, conserva le fatture fino alla fine del mese. «È come al supermercato. Quando il fine settimana o alla vigilia delle feste troppa gente va a fare la spesa, si formano lunghe file alla cassa», è con questo paragone che Pascal Dürr spiega la grande affluenza e aggiunge: «Per offrire un servizio impeccabile ai nostri

Dopo approfonditi test, la Raiffeisen ha optato, tra i software esistenti, per l'offline-tool, un prodotto NetBanking dell'azienda svizzera per software C-Channel AG con sede a Hünenberg. Il vantaggio principale dell'offline-tool, concepito ai tempi del videotext e delle prime soluzioni di telebanking, è di diminuire la durata del collegamento con la banca, e quindi di ridurre le spese telefoniche. I dati vengono raccolti in un file in formato DTA e trasmessi alla banca. Il cliente non deve fare altro che dare l'ordine di pagamento nel RAIFFEISENdirect. Inversamente, si possono scaricare i dati relativi al conto da un file in formato MT940.

Il programma in questione viene fornito su un CD Rom. Con l'iscrizione, i nuovi contraenti di RAIFFEISENdirect ricevono automaticamente il contratto con il relativo CD Rom per l'installazione. Coloro che hanno già sottoscritto un contratto, possono ordinare il CD «NetBanking by C-Channel RAIFFEISEN Edition» via internet. I requisiti tecnici necessari all'installazione del programma sono:

## CONSIGLI

L'offline-tool «NetBanking by C-Channel RAIFFEISEN Edition» (finanziato dalla Banca Raiffeisen e gratuito) e «MyPen» si possono ordinare al sito [www.raiffeisen.ch](http://www.raiffeisen.ch). In combinazione con l'offline-tool, il lettore di documenti «MyPen» è perfino in grado di leggere il codice a barre che figura nel campo bianco (in basso) della polizza di versamento, cosicché una volta per tutte non si avrà più la seccatura di digitare i dati. «MyPen» richiede un'interfaccia USB. Le Banche Raiffeisen offrono la penna ai loro clienti al prezzo speciale di CHF 228.- (anziché 248.-).

Foto: ma.d. clienti, anche quest'anno concentreremo i nostri sforzi nel migliorare la velocità di accesso». Di questo grosso carico risente non solo la rete o l'infrastruttura, bensì anche il Call Center, che durante questi giorni è subissato di domande. Per ovviare a questo inconveniente non aspettate fino alla fine del mese per effettuare i pagamenti, ma allestiteli fin dalla loro ricezione e scegliete una data d'esecuzione a fine mese. Più semplice di così...!

### COMODO, RAPIDO E VANTAGGIOSO

Dopo la fase di introduzione e di rapida crescita, l'e-banking conosce ora una fase di stabili-

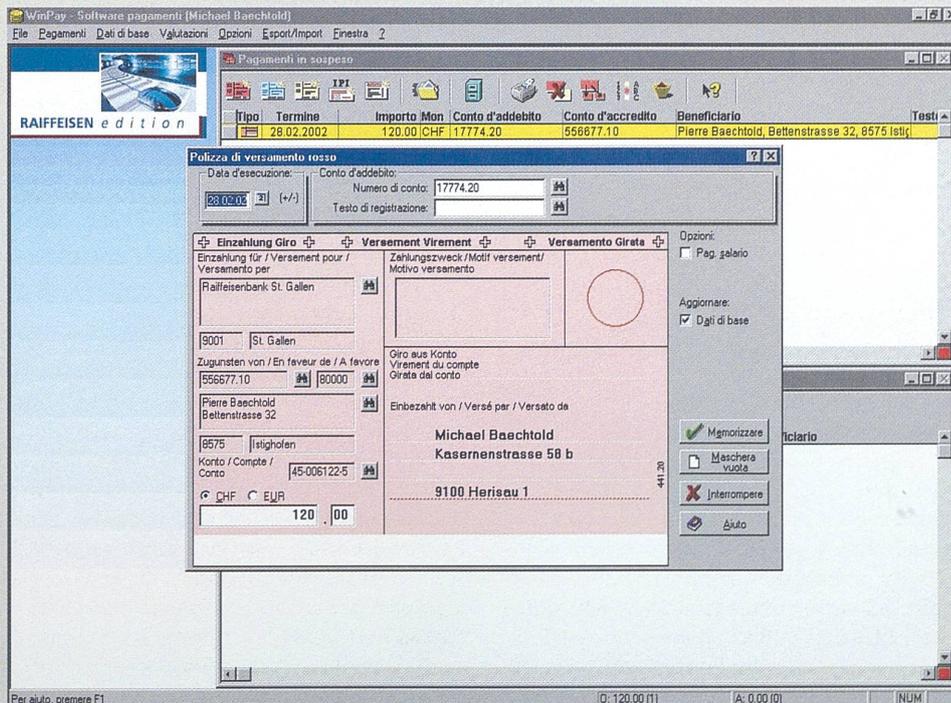
tà e di ampliamento dell'offerta di servizi. Per esempio a metà marzo, il Gruppo Raiffeisen collegherà i suoi clienti che si avvalgono dell'e-banking con la borsa (online-brokerage). Il via verrà dato il 15 marzo 2002.

Già sin d'ora sono disponibili un offline-tool (strumento di rilevamento) e un lettore di ricevute. La possibilità di effettuare i pagamenti offline (senza connessione in rete) era un desiderio espresso già da tempo da molti clienti Raiffeisen che navigano in rete. Il «NetBanking by C-Channel RAIFFEISEN Edition» è sinonimo di indipendenza. Potete così allestire i pagamenti comodamente sul vostro PC

e poi trasferirli direttamente risparmiando in tal modo costi di trasmissione e tempo prezioso. Lo stesso produttore del NetBanking ha creato anche la penna di lettura «MyPen», della ditta svizzera C-Channel. Questo penna di lettura presenta molti vantaggi rispetto ai lettori di polizze di versamento già esistenti. È multifunzionale e, oltre a decifrare il codice a barre che figura sulle polizze di versamento, riconosce anche testi in dodici lingue trasmettendoli a uno dei programmi sul PC. Con un tappetino del mouse digitale, il lettore ubbidisce a comandi prestabiliti assumendo in tal modo la funzione del mouse. ■ PIUS SCHÄRLI

- > Windows 9x, Windows NT, Windows 2000 o Windows Me, Windows XP
- > 40 MB di memoria libera sull'hard-disk
- > lettore CD-ROM
- > modem
- > internet-browser: Netscape Communicator dalla versione 4.7; Internet Explorer dalla versione 5.x

Per chi possiede un Mac, non esiste un software specifico dato che la domanda è troppo esigua. Per questi utenti, l'e-banking è tuttavia possibile con la versione HTML di RAIFFEISENdirect Basic. Oltre al NetBanking, destinato ai clienti privati, esistono altri due prodotti software: il WinClub & Office per le associazioni (gestione dei membri, contabilità, fatturazione, stampa di inviti all'assemblea generale, sedute della presidenza ecc.) nonché il BusinessMaker per piccole e medie imprese (PMI), tra l'altro con la gestione integrata degli indirizzi, fatturazione automatica (con IVA), controlli dei debitori e solleciti, statistiche relative al fatturato per cliente e articolo, contabilità in partita doppia e valutazione dell'inventario.



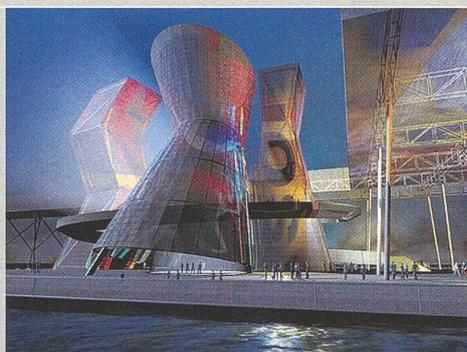
EXPO.02 A



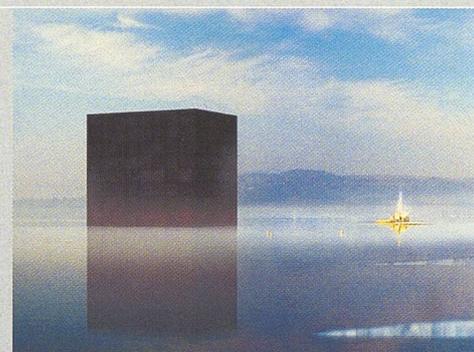
PREZZI

Il 15 maggio 2002 Expo.02 aprirà le sue porte. I **SOCI RAIFFEISEN** possono gioire e pianificare fin da ora una visita esclusiva all'esposizione nazionale. Con 24 franchi potranno infatti trattenersi un giorno intero a **METÀ PREZZO.**

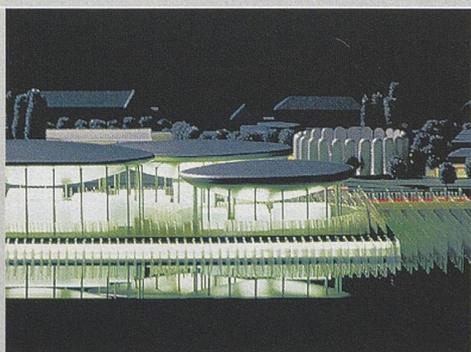
### Le cinque arteplages



**Bienne:** 120 000 m<sup>2</sup>; tema: Potere e Libertà; 11 esposizioni sul denaro, autorità e fantasia; caratteristica: tre torri e un ponte lungo 450 m; particolarità: ExpoGames.02 (dall'11 luglio al 18 agosto), Funpark, teatro Mummenschanz, Club (tendenze nella musica, moda e design).



**Morat:** l'area espositiva comprende l'intera città vecchia e parti lacustri a Meyriez e Muntelier; tema: Istante ed Eternità; 9 esposizioni sulla tradizione e i tempi moderni; caratteristica: monolito; particolarità: tenda centenaria (concerti, musicals), l'universo del cinema.



**Neuchâtel:** 116 000 m<sup>2</sup>; tema: Natura e Artificio; 8 esposizioni sull'alimentazione, tecnologia, economia, società e ambiente; caratteristica: tre «ciottoli» giganteschi e canneto artificiale; particolarità: Funpark, Club (musica pop), Théâtre des Roseaux (teatro, danza).



**Yverdon-les-Bains:** 114 000 m<sup>2</sup>; tema: Io e l'Universo; 9 esposizioni sulla sensualità; caratteristica: nuvola artificiale; particolarità: ExpoGames.02 (dall'11 luglio al 18 agosto), teatro Yverdôme, Club Mondial (musica e specialità culinarie da tutto il mondo), Ballon.



**Giura:** catamarano di 37 m di lunghezza e 10 di larghezza con 120 posti; tema: Senso e Movimento; l'Arteplage Mobile du Jura, caratterizzata da alcune manifestazioni a bordo, attraccherà a diversi moli senza rotta e orari fissi.

# EXCLUSM

Nonostante le difficoltà iniziali, ormai ci siamo! Quando il consigliere federale Kaspar Villiger inaugurerà ufficialmente l'Expo.02, il pomeriggio del 14 maggio 2002 nella regione dei tre laghi, la Svizzera potrà dimenticarsi le traversie finanziarie, organizzative e personali che hanno caratterizzato la sesta esposizione nazionale svizzera. Se le previsioni della direttrice generale Nelly Wenger saranno confermate, ricorderemo il periodo tra il 15 maggio e il 20 ottobre 2002 come una vera festa popolare.

## ENTRATA A 24 FRANCHI

Se nutrite ancora dello scetticismo verso l'Expo.02, possiamo darvi anticipatamente un'ottima notizia, a condizione che siate uno dei soci delle circa 500 Banche Raiffeisen. In questo caso è pronto per voi un pass giornaliero al costo di 24 invece di 48 franchi, che potrete ottenere tramite una richiesta scritta alla vostra Banca Raiffeisen. In seguito la giornaliera vi verrà recapitata per posta o la potrete ritirare direttamente allo sportello della vostra banca di fiducia.

Numerosi sono i motivi del particolare impegno e dello stretto rapporto tra l'Expo.02 e le Raiffeisen. Come sottolineava a Interlaken, nei giorni del centenario del Gruppo Raiffeisen, il consigliere federale Kaspar Villiger, la struttura federalistica delle Banche Raiffeisen vanta un'incredibile similitudine con la Confederazione. La diffusione su tutto il territorio nazionale del logo Raiffeisen rende perciò logica la presenza anche all'esposizione svizzera.

## DONO A 1 MILIONE DI SOCI

Le Banche Raiffeisen condividono il motto: «Bisogna far festa quando la festa c'è». In gennaio il Gruppo svizzero Raiffeisen ha varcato la magica soglia del milionesimo socio. Il pass giornaliero a metà prezzo è dunque il premio a tutti gli affiliati per la fedeltà dimostrata. L'entrata ridotta all'Expo.02, intesa appunto come bonus di fedeltà, rientra tra i numerosi vantaggi dell'essere socio Raiffeisen.

Se tutti gli affiliati usufruissero di questa opportunità, l'Expo.02 si garantirebbe già un quinto degli ospiti sperati. Gli organizzatori dell'esposizione nazionale hanno infatti preventivato l'arrivo di 4,8 milioni di visitatori. Ma vi è da sottolineare che anche una frequenza giornaliera di oltre 30 000 persone, non fa temere una situazione di disagio, come avvenuto con l'azione di due anni fa sulla Jungfrauoch. E questo, poiché è stato messo a punto un concetto di gestione.

## CINQUE ARTEPLAGES

A differenza delle precedenti esposizioni nazionali – dopo Zurigo nel 1883, Ginevra nel 1896, Berna nel 1914, Zurigo nel 1939 e Losanna nel 1964 – la sesta edizione non si terrà in un'unica città. I visitatori, infatti, si distribuiranno in diverse località della regione dei tre laghi. L'area espositiva, delimitata dal confine linguistico, è composta da quattro arteplages fisse nelle città Expo di Bienne, Morat, Neuchâtel e Yverdon, come pure da una piattaforma mobile nel canton Giura che navigherà sui laghi di Bienne, Neuchâtel e Morat (cfr. riquadro).

Il nome «arteplage» esprime la varietà del programma dell'Expo.02. «Arte» significa che i visitatori potranno contare su una piattaforma culturale che illustra, a diversi livelli, la vita in Svizzera dal punto di vista artistico; «plage» si riferisce alla parte di intrattenimento dell'esposizione nazionale. Sulle sponde dei laghi giurassiani, i numerosi giochi, concerti ed altri eventi attendono grandi e piccini.

■ JÜRIG SALVISBERG

## INFO E CONSIGLI

- > **Validità della carta giornaliera:** tutti i giorni, tranne il giorno dell'inaugurazione, il 1. agosto e l'ultimo giorno.
- > **Orari d'apertura:** le arteplages e le esposizioni si possono visitare dal 15 maggio al 20 ottobre 2002 dalle 9.30. Tutte le esposizioni chiudono alle 20. Le arteplages rimangono invece aperte fino alle 24. Il venerdì e il sabato e tutti i giorni di luglio e agosto la chiusura è alle 2.
- > **Mezzi di trasporto:** si consiglia di raggiungere l'Expo.02 in treno. Le FFS offrono dei biglietti a prezzi speciali. Per spostarsi da arteplage ad arteplage potete usare la ferrovia, i battelli, gli aliscafi, ma anche i pattini a rotelle o la bicicletta.
- > **Mezzi di pagamento:** all'Expo.02 si può pagare anche senza contanti. Oltre alle carte di credito e ec, anche la carta CASH per i piccoli acquisti è ben accetta.
- > **Pernottamento:** oltre che nei tradizionali alberghi, si può pernottare anche nei «tepee» in comune (tende indiane; adulti 40 franchi, bambini fino a 16 anni 20 franchi a notte) e nei «tepee» familiari (195 franchi a notte).
- > **Internet:** [www.expo.02](http://www.expo.02), [www.sbb.ch](http://www.sbb.ch), [www.raiffeisen.ch/expo.02](http://www.raiffeisen.ch/expo.02)

## Sovrappeso? Dimagrire è semplice:

Per un **dimagrimento mirato** esistono varie possibilità. Molte cure si sono però dimostrate inefficaci. Il nostro «**sistema a 3 punti**», valido da anni, ha dato **ottimi risultati!** Con l'assunzione regolare sull'arco di più settimane o mesi, potrete ottenere un **buon successo!!!** Il sistema a 3 punti è composto da tre prodotti puramente vegetali:

1. **gocce vegetali:** riducono l'appetito e fanno sparire i tanto temuti attacchi di fame;
2. **essenze alle piante:** attivano il metabolismo nelle cellule adipose per una miglior riduzione dei cuscinetti di grasso;
3. **capsule vegetali al glucomannano:** si gonfiano nello stomaco per raggiungere prima il **senso di sazietà**. Inoltre i **grassi assunti** (bombe caloriche) **non vengono assorbiti** nell'intestino ma espulsi al più presto onde evitare nuovi depositi adiposi.

**Chiudete con il sovrappeso e sentitevi di nuovo in forma.**

**Ordino la cura seguente con fattura (solo Svizzera + FL):**

- Sistema a 3 punti per ca. 6 settimane fr. 158.60
- Sistema a 3 punti per ca. 9 settimane fr. 239.45
- Sistema a 3 punti per ca. 18 settimane fr. 471.90

**Mittente:**

**Cognome:** ..... **Nome:** .....

**Via:** .....

**CAP, Località:** .....

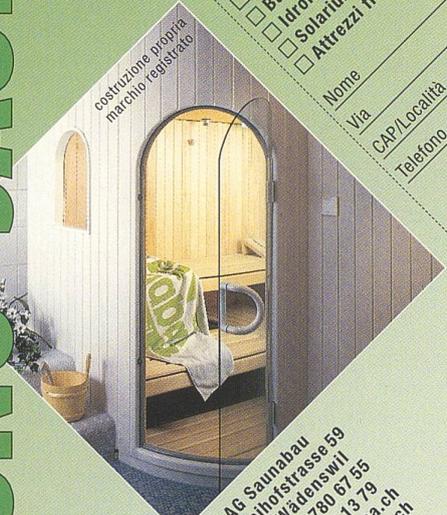
**Tel.:** ..... **E-mail:** .....

Per ulteriori informazioni siamo a vostra disposizione telefonicamente!

Heggli Naturprodukte GmbH  
Hohlenbaumstrasse 71, Casella Postale 53  
8204 Sciaffusa  
telefono 052 625 75 81, fax 052 620 03 51

[www.heggl-naturprodukte.ch](http://www.heggl-naturprodukte.ch)  
[info@heggl-naturprodukte.ch](mailto:info@heggl-naturprodukte.ch)

KÜNG SAUNA



costruzione propria  
marchio registrato

Tagliando per  
la documentazione

- Sauna finlandese
- Bio-sauna/BIOSA
- Sauna in blocco
- Bagno da costruire
- Bagno turco
- Idromassaggio
- Solarium
- Attrezzi fitness

Nome \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_

CAP/Località \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_

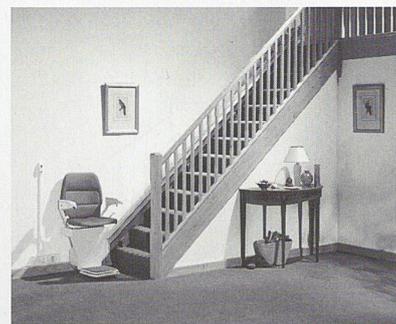
Pan \_\_\_\_\_

Küng AG Saunahau  
Obere Leihofstrasse 59  
CH-8820 Wädenswil  
Telefono 01/780 67 85  
info@kueng-sauna.ch  
www.kueng-sauna.ch

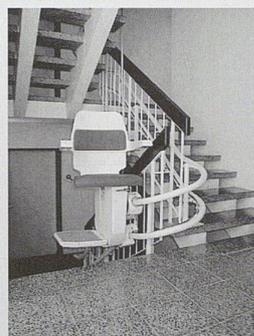


**HERAG**

**HERAG AG** Treppenlifte  
Tramstrasse 46  
8707 Uetikon am See  
**Tel. 01/920 05 04**



## Salire e scendere



Soluzioni vantaggiose per ogni scala.  
Esecuzione professionale.

Mandatemi la documentazione

Nome \_\_\_\_\_

Strada \_\_\_\_\_

CAP / Località \_\_\_\_\_

# TASSE E DETRAZIONI

*I proprietari risparmiano migliaia di franchi, se compilando la DICHIARAZIONE dei REDDITI sfruttano la possibilità di detrarre tutte le uscite per le spese accessorie, la manutenzione e la ristrutturazione della casa.*

Come è noto, i proprietari sono tenuti a dichiarare il valore locativo del loro immobile, un importo che in teoria viene fissato in base ai prezzi del mercato locale. In pratica i metodi di calcolo e le formule applicate dai singoli cantoni sono però molto diverse. Quando il valore locativo fissato risulta sproporzionato rispetto ai prezzi correnti degli immobili nel luogo di domicilio, vale la pena di presentare un reclamo. «Una formula che fa riferimento a un valore troppo alto è senz'altro un buon motivo di reclamo», spiega il fiscalista Robert Egli, tax partner di KPMG ad Aarau. È altresì opportuno presentare una domanda per la riduzione del valore locativo, nel caso di un sotto-utilizzo dello stabile, ad esempio quando i figli vanno a vivere per conto loro e i genitori rimangono in una casa troppo grande per due persone.

## POSSIBILITÀ DI DETRAZIONE

La tassazione del valore locativo è controblanciata da alcune possibilità di detrazione. Come è noto, gli interessi ipotecari sono deducibili dal reddito. Forse non tutti sono però al corrente del limite recentemente introdotto: gli interessi ipotecari sono detraibili solo se non superano di oltre 50 000 franchi il reddito della sostanza, incluso il valore locativo. Se dunque un proprietario consegue un reddito della sostanza pari a 60 000 franchi, non potrà detrarre più di 110 000 franchi di interessi ipotecari. Questo provvedimento concerne tuttavia solo i proprietari delle fasce di reddito e sostanza molto superiori alla media.

A prescindere da questa possibilità, esistono però altre detrazioni da prendere in considerazione al momento della dichiarazione dei redditi. Come osserva Robert Egli, «molte persone non si curano di dedurre i costi dello

spazzacamino, della riparazione di determinati apparecchi o dell'abbonamento per la revisione della lavatrice o dell'impianto di riscaldamento». Lo stesso discorso vale per la manutenzione del giardino, la riparazione o sostituzione del tosaerba, per i premi dell'assicurazione immobiliare, dell'assicurazione contro i danni materiali e della responsabilità civile dello stabile, nonché per le tasse della raccolta rifiuti, le tariffe per l'erogazione dell'acqua e altri importi che i proprietari sono tenuti a pagare.

Non sono invece deducibili le spese correnti, come ad esempio il costo dell'olio combustibile, dell'elettricità o del gas. I proprietari

hanno la possibilità di scegliere tra una detrazione forfettaria dei costi di manutenzione dell'edificio (pari al 20 per cento del valore locativo) e una detrazione puntuale di tutte le spese sostenute, allegando le pezze giustificative.

## RISTRUTTURARE CONVIENE

Occorre inoltre tenere presente che, a scadenze più o meno regolari, la maggioranza dei proprietari sostiene spese non indifferenti per i lavori di ristrutturazione. Si tratta di importi ugualmente detraibili, ad eccezione degli investimenti che aumentano il valore dello stabile, come ad esempio la costruzione di un giardino d'inverno. «È invece deducibile la sostituzione di determinati elementi della costruzione, come ad esempio le finestre o una recinzione ormai inadeguata», spiega Robert Egli. Effettuando tali investimenti su larga scala, è possibile realizzare un notevole risparmio fiscale (cfr. tabella). Se si sceglie il sistema della deduzione delle spese effettive, non si potrà più cambiare sistema per 10 anni. Quindi, se un anno si possono fare delle grosse deduzioni, non sarà così gli anni seguenti (per l'imposta federale si può cambiare).

■ JÜRIG ZULLIGER

## Come risparmiare

	manutenzione forfettaria	manutenzione effettiva
reddito	90 000	90 000
valore locativo	+ 27 000	+ 27 000
detrazione forfettaria manutenzione 20%	- 5 400	
manutenzione giardino		- 1 080
abbonamento revisioni		- 540
premi assicurativi		- 585
spazzacamino		- 135
piccole riparazioni		- 1 170
sostituzione lavatrice		- 2 250
ristrutturazione cucina, sostituzione riscaldamento		- 45 000
totale manutenzione		50 760
reddito imponibile	= 111 600	= 66 240
imposta semplice	6 296	2 764
onere fiscale (cantone, comune, chiesa aliquota 250%)	15 740	6 910
imposta federale diretta	3 594	777
Risparmio fiscale grazie ai lavori di manutenzione e ristrutturazione		11 647

**Calcolo su un reddito di CHF 90 000.- composto da reddito del lavoro incl. reddito della sostanza, detratte spese professionali, interessi debitori ecc., valore locativo di CHF 27 000.-.**

## Tre «milionari» sul cantiere dell'Expo



Foto: Patrick Lüthy

Le Banche Raiffeisen, all'inizio di quest'anno, hanno varcato la magica soglia di un milione di soci. Difficile stabilire esattamente – a causa del sistema computerizzato – chi sia stato in effetti il vero milionesimo. Per questo motivo sono state sorteggiate tre persone tra i nuovi affiliati: uno dalla Romandia, uno dalla Svizzera italiana e uno dalla Svizzera tedesca. Questi tre soci rappresenteranno pubblicamente il traguardo della storica soglia.

Assieme ai direttori della loro Banca di fiducia, i tre «milionari» sono stati invitati ad una simpatica festa nella regione dei tre laghi a Neuchâtel. Ilaria Careddu di Giornico con il dir. Carlo Barbieri, Sandra Rittiner di St-Léonard con il dir. Jean-Michel Révaz e Dario Botti di Obfelden con il dir. Alexander Keck hanno preso parte al banchetto tenutosi nell'Hotel Peyrou. I partecipanti sono stati positivamente sorpresi anche dalla presenza del boss della Banca Raiffeisen, dr. Pierin Vincenz e hanno così avuto il piacere di pranzare alla stessa tavola. All'appuntamento fotografico organizzato all'Arteplage sul Lago di Neuchâtel si è

**Il presidente della direzione del Gruppo Raiffeisen, dr. Pierin Vincenz (3. da destra), insieme a: (da sin.) il dir. Jean-Michel Révaz, Sandra Rittiner, il dir. Carlo Barbieri, Ilaria Careddu, Dario Botti e il dir. Alexander Keck.**

aggiunta la direttrice dell'Expo.02 Nelly Wenger, che si è dimostrata molto soddisfatta della collaborazione con il Gruppo Raiffeisen, che viene considerato un partner ufficiale dell'Expo. Nelly Wenger ha espresso l'auspicio che all'iniziativa Raiffeisen promossa per il traguardo del milionesimo socio aderiscano più persone possibili. E questo acquistando i biglietti a prezzo ridotto.

Il culmine della festa è stato un giro turistico sul cantiere dell'esposizione nazionale. Queste le impressioni riportate: da una parte l'osservazione che vi sia ancora molto da fare; dall'altra che la visita all'Expo.02 sia un obbligo per tutti gli svizzeri, sentimenti patriottici a parte. Più di 30 000 persone hanno già effettuato una visita al cantiere e hanno respirato l'aria dell'imminente festa popolare. (psi)

## Dipinti in mostra alla BR di Minusio

Nell'agenzia di Minusio della Banca Raiffeisen Minusio-Brione-Muralto, è in corso un'esposizione di dipinti su tela dell'artista Gianpaolo Poroli-Ghidini di Minusio. Tipico pittore autodidatta, frequenta corsi serali con gli artisti ticinesi Fernando Pozzi, Fausto Corda e Marco Gurtner. Dopo vari anni dedicati al figurativo, alla fine del 1996 arriva all'astratto con diverse fasi evolutive, seguito dall'amico e artista Fausto Leoni.

Poroli-Ghidini è pure vice-presidente dell'Associazione Artistica Verzaschese che svolge un'intensa attività nel Locarnese.

La mostra si può visitare negli orari d'apertura dell'agenzia: dalle 9 alle 12.30 e dalle 13.30 alle 16 (chiuso il mercoledì).



Uno dei dipinti dell'artista autodidatta Gianpaolo Poroli-Ghidini.

Foto: m.a.d.

### Dite la vostra!

Come avrete potuto senz'altro notare, con la rinnovata veste grafica di Panorama, ha trovato posto su queste pagine anche una nuova rubrica dal titolo «Spazio aperto». Con questa iniziativa vogliamo darvi la possibilità di dire la vostra sui contenuti della nostra rivista o sulle Banche Raiffeisen. Avete inoltre domande sui temi relativi al risparmio, agli investimenti o altro? Potete inviare un e-mail a: lorenza.storni@bluewin.ch, o scrivere a: Panorama Ticino, rubrica «Spazio aperto», via delle Scuole 12, CP 247, 6906 Lugano. Vi invitiamo a sintetizzare i vostri pensieri per motivi redazionali in modo da non dover «tagliare» troppo le vostre lettere. (Lunghezza massima del testo 500 battute).

Vi piace la nostra e vostra nuova rivista? Scriveteci le vostre opinioni. Sorteggeremo tre fortunati che vinceranno ognuno un marenco d'oro.

### Layout moderno

La nuova veste grafica mi piace particolarmente perché è al passo con i tempi. Buona anche la scelta dei contenuti con testi interessanti e di facile lettura. Complimenti!

**Sandra Gallo, Agno**

### Buona impostazione

È una rivista ben impostata e accattivante. Quello che mi piace, di primo acchito, è che non sembra una pubblicazione bancaria. Ma ritengo a volte discutibile il taglio delle fotografie.

**Nicola Liver, Rancate**

### Offerta speciale per i lettori PANORAMA

Da dove viene il nome Raiffeisen? Che sviluppo hanno avuto le Banche Raiffeisen? Quali sono i loro obiettivi? Se vi ponete queste e altre domande, potrete trovare le risposte nel libro «Raiffeisen – Storie di uomini e di denaro». Una storia centenaria dell'economia svizzera trasformata in un testo di facile lettura che pone le persone al centro dei loro affari bancari.

«Panorama» offre ai lettori il libro ad un prezzo speciale di 10 franchi, invece di 38. Se vi interessa, potete richiederlo a: Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, via dei Gaggini 1, Casella Postale 1267, 6502 Bellinzona, o chiamando il numero di telefono 091/821 50 00.

# Chi ama stirare non la troverà divertente



www.electrolux.ch

Potrete affidarla anche i vostri capi più sensibili, e grazie ai programmi delicati come «Lana/bucato a mano» e «Stiratura facile» vi regalerà maggior tempo libero e sicurezza.

**Le nuove lavatrici da 5 kg di**

 **Electrolux**

---

Inviatemi gratuitamente la documentazione relativa al nuovo programma lavatrici e asciugatrici Swissline

Cognome

Nome

Via/N°

NPA/Località

PAN/B/03/i

Spedire la cedola a: Electrolux SA, Badenerstrasse 587, 8048 Zurigo, tel. 01 405 83 10

**BR Novazzano-Genestrerio: superati i 100 milioni**



Foto: TI-Presse/Galli

Il team della Banca Raiffeisen Novazzano-Genestrerio. Da sin. il direttore Doriano Baserga, Renato Grignaschi, Duska Stefanetti, Simona Lurati, Monica Soldati e il vice-direttore Francesco Perucchi.

Fondata il 22 dicembre del 1945, la Banca Raiffeisen di Novazzano-Genestrerio ha superato la soglia dei cento milioni di bilancio alla fine del 2001. Un traguardo sicuramente importante per l'istituto diretto da Doriano Baserga, attivo quale responsabile dal gennaio del 1991. Nel 1998 vi è stata la fusione con Genestrerio, concretizzata con la costruzione della nuova agenzia inaugurata lo scorso anno. La sede di Novazzano è moderna e funzionale ed è ormai operativa da sette anni. In precedenza la Banca era situata al centro del paese, ma la scelta di insediare l'istituto in una zona più

confacente alle moderne esigenze dei clienti, è stata vincente. Il bilancio che nel 1991 era di CHF 39 377 000, alla fine di dicembre 2001 ha raggiunto CHF 100 541 000 con un aumento di CHF 8 287 000 (8.98%) rispetto all'anno precedente. L'utile lordo registrato ha superato il milione situandosi a quota CHF 1 124 250. Un risultato ottenuto grazie anche al contenimento dei costi d'esercizio (51,52%), questo malgrado l'aumento di personale e dei costi informatici. I fondi propri disponibili si situano al 111,69%: un buon risultato se consideriamo che la soglia prevista dall'USBR è del 100%.

Anche i soci della Banca sono sensibilmente aumentati e il loro numero è salito a 1102 unità con un capitale proprio versato di CHF 220 400. I fondi alla clientela sono aumentati di CHF 7 506 000, interamente piazzati in ipoteche per nuove costruzioni o riattazioni a Novazzano e Genestrerio. L'11,37% d'aumento degli affari ipotecari ha permesso alla Banca di raggiungere la cifra di CHF 689 658 000, tutte autofinanziate. Il buon esito ha permesso all'istituto di consolidare le riserve legali, portandole a CHF 2 333 000, mentre le riserve tacite sono salite a CHF 3 013 000.

A Novazzano lavorano, oltre al direttore, il vice-direttore Francesco Perucchi ed il signor Renato Grignaschi, persona molto conosciuta nell'ambito ticinese delle Raiffeisen. Il team è composto anche dalle collaboratrici Simona Lurati, Simonetta Mombelli, Monica Soldati e Duska Stefanetti. L'agenzia di Genestrerio al momento è aperta solo al pomeriggio, ma in base alle esigenze future si potrebbe anche pensare ad un'apertura sull'arco dell'intera giornata.

**«MemberPlus» segnala i vantaggi**



«La persona al centro dell'attenzione»: questa filosofia determina il pensare e l'agire delle Raiffeisen. Lo confermano anche i tanti privilegi dei quali un socio Raiffeisen può godere. Ma non tutti gli affiliati – che sono oltre un milione – sono a conoscenza degli esclusivi vantaggi. Per questo motivo le numerose offerte extra verranno segnalate con il marchio «MemberPlus».

Offerte allettanti e speciali, come pure esclusivi vantaggi, fanno sì che i soci possano solo guadagnarci. I vantaggi sono: conto privato per soci senza spese, conto di risparmio con un

ulteriore per cento di risparmio, il Passaporto Musei Svizzeri con l'entrata gratuita in oltre 280 musei elvetici, fino al sei per cento di interessi sulle azioni, il diritto di voto all'assemblea generale, la rivista gratuita PANORAMA per clienti e una consulenza personale e globale.

Chi usufruisse di tutti questi vantaggi esclusivi approfitterebbe – a dipendenza dell'ampiezza della relazione bancaria – di un guadagno annuale di quasi 500 franchi. La documentazione gratuita può essere richiesta in tutte le filiali Raiffeisen o tramite la pagina internet: [www.raiffeisen.ch](http://www.raiffeisen.ch). (psi)

**GROHE**art®  


**La vita può  
essere molto bella.**



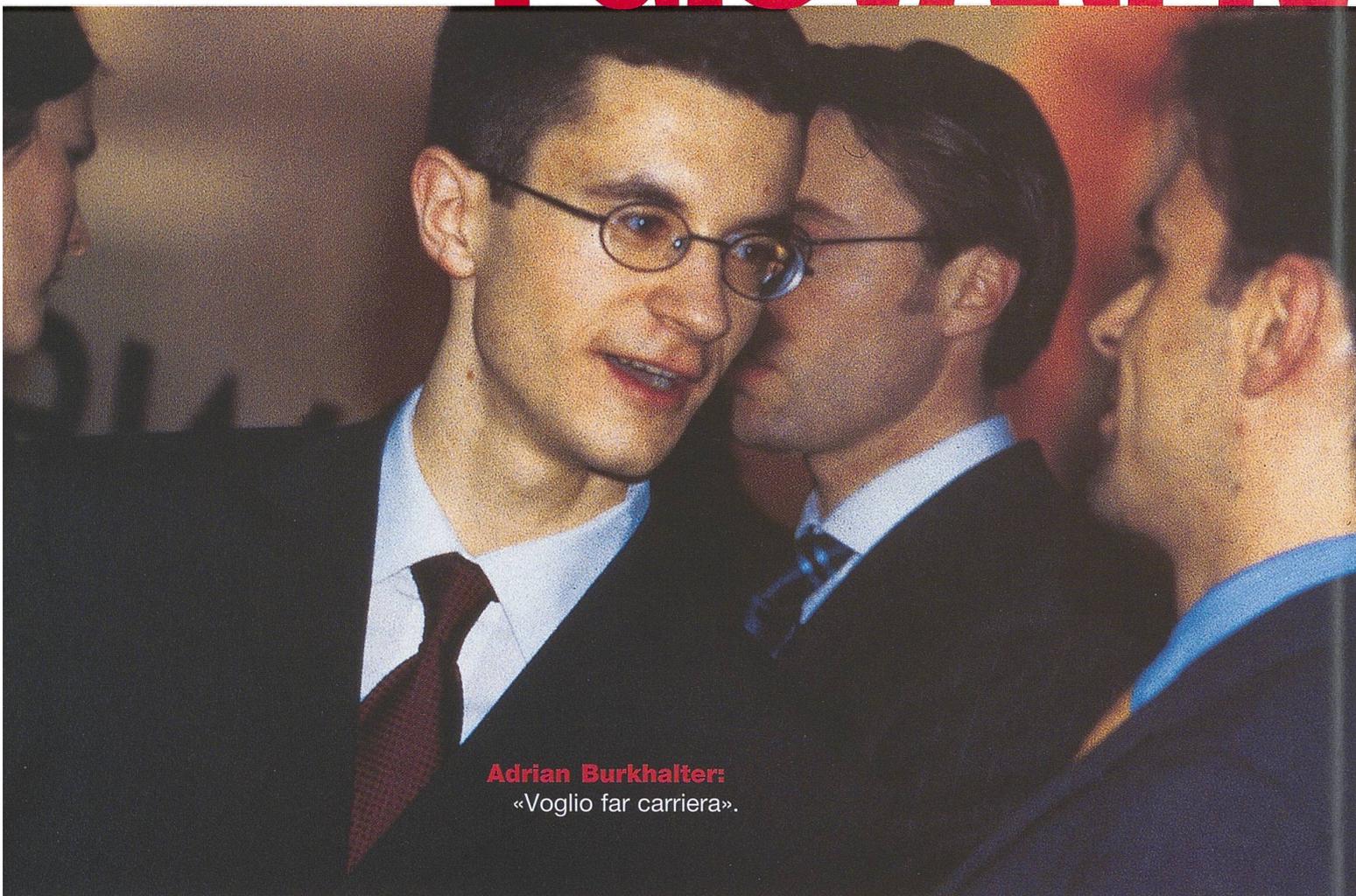
**Se ci si concentra sull'essenziale. Atrio.**

Atrio si ispira alla tradizione del Bauhaus, che riduce gli oggetti alla loro semplicità archetipica. E con il suo purismo diffonde in bagno un'atmosfera di equilibrio e di serenità. Vivete la nuova dimensione della semplicità. Friedrich Grohe Switzerland SA, Hertistrasse 2, CH-8304 Wallisellen, tel. 01 877 73 00. [www.grohe.ch](http://www.grohe.ch)

**GROHE**  


WATER TECHNOLOGY

# I GIOVANI RA



**Adrian Burkhalter:**  
«Voglio far carriera».

Malgrado la situazione economica tesa, le aziende hanno bisogno di **GIOVANI LEVE** per i **QUADRI**. Durante i convegni universitari di **RECLUTAMENTO** vengono «adocchiati» gli studenti. Un esempio eloquente è il «Forum HSG» che si tiene all'Università di San Gallo: qui avviene l'ingaggio di giovani laureati.

**L**a cravatta ben annodata, l'ultimo bottone della giacca aperto e le scarpe di pelle lucidate a dovere: Adrian Burkhalter sembra un topmanager. Ma il giovane ventunenne non è ancora arrivato così in alto perché va a scuola. Il bernese, infatti, frequenta il terzo semestre dell'Università di San Gallo e studia economia aziendale: «Ho grandi ambizioni», dichiara con sicurezza. «Se ci si laurea in questo ateneo, si è in grado di arrivare al successo».

Lo studente ha già fatto un'esperienza di due mesi quale dirigente: membro di un team di sei persone ha organizzato, parallelamente allo studio, il terzo più grande convegno di reclutamento sul territorio svizzero tedesco, vale a dire il Forum HSG. A questa manifesta-

zione – alla sua diciottesima edizione – si riuniscono annualmente 600 studenti e oltre 100 aziende che scelgono San Gallo per reclutare potenziali forze dirigenziali.

#### SEGNALI DELLA VIRATA

Quest'anno, il Forum HSG ha particolarmente risentito del mutamento di rotta dell'economia: le aziende hanno svolto solo circa 1500 colloqui personali con i laureati, contro i 3000 dello scorso anno.

Questo rispecchia la situazione economica attuale: le aziende sono sì presenti a questi convegni di reclutamento, ma non dispongono di posti di lavoro a sufficienza. Come si dice nel gergo: l'offerta non coincide con la domanda.

# IMPANTATI

Molti studenti universitari non si lasciano comunque intimorire da questa situazione: anche se il mercato del lavoro va a rilento, ognuno di loro vuole occupare un posto di prestigio. Lo conferma Balazs Harasta di Zurigo che concluderà gli studi in ottobre: «Mi piacerebbe trovare un'occupazione con un salario di base annuo tra gli 80 000 e i 100 000 franchi». La richiesta salariale dell'ambizioso ventiquattrenne rientra nei canoni di numerose ditte: uno stipendio minimo dai 70 000 ai 120 000 franchi viene pagato volentieri ai giovani talenti dell'ateneo Rosenberg di San Gallo, a patto che abbiano le giuste credenziali.

## STUDENTI AMBIZIOSI?

Il rettore dell'Università di San Gallo, Peter Gomez, è convinto che la sua scuola è una vera e propria fucina di dirigenti: «All'HSG vi sono moltissimi studenti dalle grandi ambizioni che sognano soprattutto di far carriera. Ma ve ne sono anche altri che non aspirano ad una carriera in verticale. «Godersi la vita e non lasciarsi risucchiare solo dal lavoro», questo è infatti il motto di non pochi universitari. Gomez confessa: «Gli studenti di questa scuola sono considerati degli assetati di carriera. Ma questo è solo uno stereotipo».

Chi però si vuole conquistare un posto nel mercato del lavoro deve comunque soddisfa-

re numerose richieste. La maggior parte delle ditte considera importanti per un'assunzione questi fattori: capacità di comunicazione, adattamento, flessibilità, potenziale di crescita, capacità di rendimento sopra la media e, sempre più importante, padronanza delle lingue estere. Spesso, i voti ottenuti con la laurea giocano un ruolo secondario. «Perché chi si diploma in questa università ha già dimostrato di essere capace», afferma il capo del personale presente al Forum HSG. Un'altra responsabile del personale aggiunge che l'immagine dello studente-robot non esiste più.

## MANCANZA DI PRATICA

Ai grandi convegni di reclutamento quali il Forum HSG, il Poly & Contact Days dell'ETH di Zurigo o i colloqui dell'Università di Berna, sono presenti solo poche ditte. Anche il Gruppo Raiffeisen non partecipa a queste manifestazioni poiché per i laureati ci sono troppo pochi posti a disposizione. «Siamo comunque presenti in altri atenei, dove reclutiamo le nuove leve», dice Dieter Keil, responsabile del Management del personale delle Banche Raiffeisen. «Ma questo non vuol dire che solo gli universitari siano in grado di fare bene», aggiunge Keil. Infatti, si preferisce assumere gli studenti dopo le prime esperienze lavorative e quando conoscono già i loro obiettivi. Anche il



Al Forum HSG sono presenti 100 aziende per reclutare i laureati.

rettore Gomez conferma: «Spesso i laureati non possono essere operativi nelle ditte durante il primo e il secondo anno poiché mancano di pratica».

Adrian Burkhalter, lo studente al terzo semestre, dovrebbe avere meno difficoltà poiché, organizzando il Forum HSG, ha sperimentato la differenza tra pratica e teoria. Questa non è ancora una garanzia per il successo nella professione, ma di sicuro un primo passo nella giusta direzione. ■ DANIEL KNUS

L'opinione del dr. Peter Gomez, rettore dell'Università di San Gallo

«Panorama»: Il mercato del lavoro è diventato più difficile per i laureati. Di conseguenza, i diplomati che escono dalla sua università sono meno richiesti?

Peter Gomez: No, questa affermazione è inesatta. A causa del cambiamento di rotta dell'economia le ditte assumono meno studenti di prima e operano una scelta molto più selettiva, «prendendo solo il meglio». Ma questo non succede solo all'HSG di San Gallo.

Il Forum HSG è uno dei convegni di reclutamento più accreditato. Perché San Gallo è un terreno così fertile per ingaggiare giovani leve per i quadri aziendali?

Principalmente perché il Forum è un'iniziativa studentesca ed inoltre perché viene organizzato con competenza. Sempre più ci sentiamo dire che questo convegno gestito dagli studenti è molto più professionale di altri.

L'HSG conta associazioni studentesche oltre la media. Appartenere ad una di queste è necessario per poter sopravvivere in futuro nel duro mercato del lavoro?

È sicuramente di aiuto avere un ruolo di responsabilità all'interno di queste associazio-

ni. Il valore di questa esperienza è inestimabile, poiché i ragazzi non si limitano al solo studiare e leggere.

L'HSG è un unicum grazie alle sue variegata iniziative studentesche.

I laureati dell'ateneo sangallese non vengono strapagati?

Quando l'economia andava meglio, alcuni studenti dell'HSG venivano pagati con salari astronomici. Questo ha avuto lo svantaggio che certi laureati hanno perso completamente il senso della realtà e, pensando di essere troppo bravi, sono diventati arroganti. Pertanto, un rallentamento dell'economia, in questo senso non è così negativo.

Intervista: Daniel Knus





# LOGISTICA, TICINO DI... MODA!

*Negli ultimi anni, in Ticino, si è assistito all'insediamento di alcune grandi aziende di **MODA** dalle **FIRME PRESTIGIOSE**. Grazie alla sua posizione strategica, il cantone al Sud delle Alpi sta diventando un polo internazionale della **LOGISTICA** di questo settore.*

**G**razie alla sua posizione strategica, il Ticino sta diventando un polo internazionale della moda. Questo non significa che stia «rubando le passerelle» ai centri caldi del prêt-à-porter come Milano, Roma, Parigi o New York. Più semplicemente diverse aziende dalle firme prestigiose hanno scelto il Luganese o il Mendrisiotto per insediarsi con la loro logistica.

#### **DA ARMANI A VERSACE**

E così Mendrisio ospita Giorgio Armani, Gucci ha scelto Cadempino e Manno e sta costruendo

un nuovo centro logistico a Bioggio, Ermenegildo Zegna da anni «abita» a Stabio dove mette in atto anche una parte della produzione nelle due fabbriche di Rancate e Mendrisio. Anche Versace si è insediato a Mendrisio con una filiale, mentre Hugo Boss ha scelto Besazio e Novazzano.

Pure Prada ha preferito il Ticino con una sede a Paradiso e Bioggio, come anche la più grande azienda di abbigliamento della Svizzera, la Akris di San Gallo che a Mendrisio ha aperto un cantiere. Qui concentrerà, sotto un unico tetto la produzione di abbigliamento di

La Scuola specializzata superiore di tecnica dell'abbigliamento e della moda di Lugano (STA), così come strutturata, è un unicum in Svizzera e si è conquistata negli anni una fama anche oltre i confini nazionali. Non a caso ospita o ha ospitato allievi che provengono dalla Spagna, dall'Olanda, dall'Italia, addirittura dall'Indonesia. Una scuola piccola, molto specializzata sul lato tecnico che, comunque, non perde di vista le tendenze della moda.

La STA prevede due curricula di studio a tempo pieno della durata di due anni. Con l'iscrizione lo studente sceglie di specializzarsi come tecnico dell'abbigliamento oppure come designer della moda. Inoltre può frequentare un corso post diploma di un semestre in «tecnica modelli, stile e collezioni». La scuola si distingue in modo particolare dal profilo tecnologico-creativo poiché dispone delle attrezzature d'avanguardia che sono in grado di garantire agli studenti – nell'anno in corso una cinquantina, oltre ad altre 60 allieve che frequentano la scuola d'arti e mestieri della sartoria (SAMS) – una formazione ottimale. Direttore della STA e della SAMS di Viganello è l'ing. Arnulf Fox, al quale chiediamo: non è un caso che la scuola si trovi in Ticino? «Alla fine degli Anni '60 nel nostro

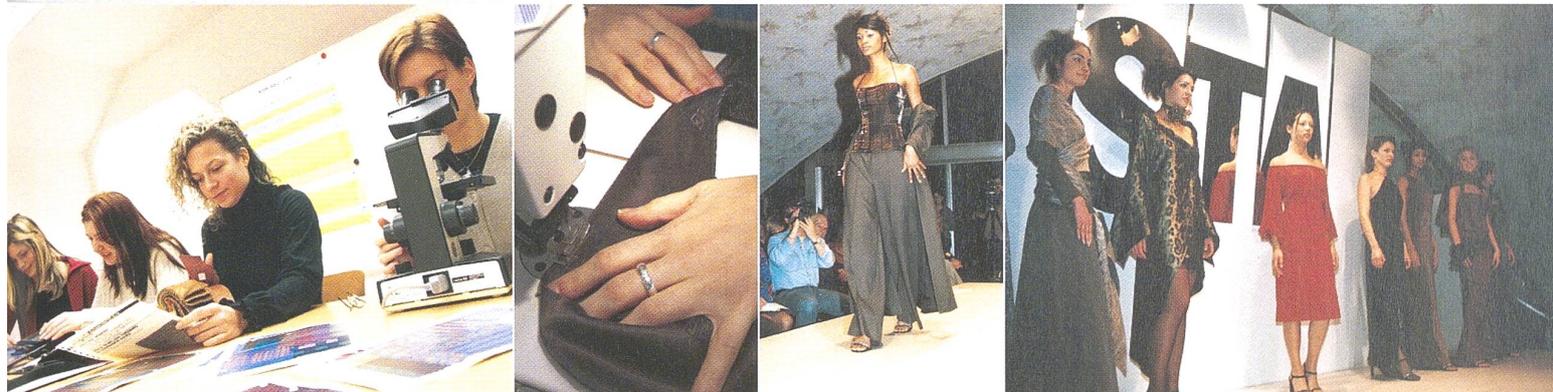
Cantone vi erano tante grandi aziende che producevano capi d'abbigliamento. A funzioni dirigenziali erano chiamati degli ingegneri provenienti dall'estero perché qui mancava personale in grado di entrare nei quadri medi. Nel 1969 è stata fondata la scuola che nasceva proprio da un'esigenza dell'economia cantonale. Infatti, oltre 150 aziende creavano le loro collezioni in Ticino e necessitavano di personale qualificato da reclutare in loco, anche per questioni linguistiche. Oggi la scuola, in due anni offre una formazione base. Mentre chi segue il corso post diploma prepara la tradizionale sfilata che ormai si tiene da 16 anni a Lugano».

La sua scuola si occupa anche di tendenze? «L'istituto organizza delle visite alla fiera dei tessuti e accessori tessili MODA IN a Milano, a Pitti Filati a Firenze e a Première Vision a Parigi. È importante uscire e vedere cosa propongono le fiere. Inoltre, durante l'anno scolastico invitiamo dei professionisti da Milano che tengono delle relazioni sulle tendenze. La moda è lo specchio della società, le tendenze sono i veicoli e nascono dove vive la moda: Parigi, Milano, Roma, Barcellona, Londra. La nostra scuola non fa tendenze, ma deve essere in grado di seguire, osservare, captare. È neces-

sario avere una sensibilità per interpretare colori, materiali, linee, volumi, accessori ed elementi decorativi. E qui devo dire che stilisticamente abbiamo sempre da imparare, ma per quanto riguarda la tecnica e la realizzazione completa di un capo siamo molto forti. Le scuole di stilismo italiane, infatti, sono molto specializzate sulla creazione di moda, il nostro istituto, invece punta maggiormente sulla progettazione e tecnica di esecuzione. La nostra filosofia è insegnare come iniziare, proseguire e finire un ciclo completo di lavoro. La specializzazione in un campo o nell'altro è una scelta a posteriori».

Quanti diplomati hanno trovato lavoro nelle grandi aziende di moda italiane che hanno una sede in Ticino? «Da Gucci lavorano attualmente tre o quattro giovani formati nella nostra scuola; da Hugo Boss forse sono in sei o sette... In sostanza tutte le aziende ci richiedono tecnici specializzati in grado di programmare, organizzare, dirigere e controllare il lavoro. Ed esigono dal designer della moda di saper studiare i prototipi e preparare i cartamodelli per la realizzazione dei capi d'abbigliamento usando attrezzature e programmi informatici come il CAD (computer aided design). C'è, insomma, un buon interscambio».

(l.s.)



Le allieve della STA in classe e in passerella, durante la tradizionale sfilata annuale.



lusso per donna. E poi non va dimenticata la Bally che ha concentrato tutta la logistica a Caslano per avvicinarsi maggiormente a Milano, città faro mondiale nel campo della moda.

#### NUMEROSI VANTAGGI

Ma perché tante aziende scelgono il Ticino? Per tutti risponde Franco Cavadini, presidente dell'AFRA, l'Associazione ticinese dei fabbricanti del ramo abbigliamento: «È una regione strategica. Il Ticino, infatti, si trova nel cuore dell'Europa e offre le condizioni miglio-

ri per un trasporto efficiente, sia su rotaia, sia su strada. Inoltre, con il vicino cargo Milano-Malpensa, anche via aerea. Ideale è anche l'affinità culturale con l'Italia, poiché si parla la stessa lingua e, geograficamente, si è quasi in Lombardia. Altri vantaggi, riconosciuti da tutti, sono la tranquillità del lavoro senza le minacce di sciopero, una burocrazia più celere rispetto a quella italiana e condizioni fiscali migliori. Inoltre è più facile reclutare personale, anche frontalieri». E non va dimenticato un altro rilevante aspetto: a Lugano, da oltre un trentennio esiste una scuola – che oggi si è

conquistata una fama anche fuori dai confini nazionali – che forma tecnici dell'abbigliamento e designer della moda. Un bacino importante al quale queste grandi aziende possono attingere per trovare personale molto qualificato.

«Si può tranquillamente affermare che il settore dell'abbigliamento rappresenta un cinque per cento dell'economia ticinese e copre un terzo della produzione a livello svizzero. Circa 4000 persone sono impiegate oggi in questo settore», aggiunge Franco Cavadini.

■ LORENZA STORNI

## La volpe va a fare shopping

Anche il primo Factory Stores della Svizzera e il più grande e prestigioso dell'Europa si trova in Ticino, e più precisamente a Mendrisio. Nel FoxTown – aperto nel 1995 grazie al fiuto dell'imprenditore Silvio Tarchini – si concentrano su circa 18 000 metri quadrati di superficie di vendita un centinaio di negozi che offrono ai visitatori 140 tra le più conosciute marche mondiali, soprattutto nel settore dell'abbigliamento, ma non solo. Una strategia vincente, quella di Tarchini, che l'ha portato ad aprire altre due «città della volpe» a Villeneuve nel canton Vaud e a Rümlang nel canton Zurigo. «Questi ultimi due – ci dice Silvio Tarchini – hanno una superficie di vendita di 8000 metri quadrati. Tenuto conto che Rümlang non può contare su una clientela turistica e che come a Villeneuve on l'è apertura domenicale, i risultati non sono paragonabili a quelli del FoxTown di Mendrisio».

In ogni caso la moda firmata fa... gola, soprattutto se viene offerta a prezzi concorrenziali. Il 2001, nonostante le conseguenze dell'11 settembre e della chiusura del Gottardo, ha fatto registrare al FoxTown di Mendrisio una cifra d'affari di 99 milioni di franchi, pari al 2 per

cento in più rispetto allo scorso anno. E per il 2003 ci si attende di sfiorare i 160 milioni, otto volte la cifra d'affari d'esordio. «Il numero dei visitatori in costante crescita – nonostante i fattori che possono incidere a medio e lungo termine sulla loro provenienza – si attesta su più di un milione all'anno. In base al nostro ultimo sondaggio effettuato nei mesi di settembre, ottobre e novembre scorsi, il 42 per cento è clientela svizzera, il 50 per cento clientela italiana e l'8 per cento di altra provenienza», ci conferma ancora Silvio Tarchini. In particolare, in quest'ultimo 8 per cento troviamo numerosi clienti giapponesi che, attirati dal «made in Italy», raggiungono il FoxTown in pullman da Milano grazie ad una joint venture siglata da Tarchini con la Progenco, leader del turismo nipponico.

E mentre la «città della volpe» va a gonfie vele, le ruspe sono nuovamente al lavoro. Tarchini, infatti, vinta la sua prima scommessa, sta realizzando un nuovo complesso commerciale

che aprirà ad ottobre ed offrirà altri 5000 metri quadrati di spazi di vendita collegati con FoxTown. Metà di questi spazi sono già stati affittati a grandi griffe dell'abbigliamento come Tommy Hilfiger, Pepe Jeans, Marc'O Polo, Fiorucci, Puma. E non è tutto: a giugno partirà la costruzione di un centro logistico di 27 000 metri quadrati, al quale sono già interessati grandi nomi della moda.

Ma qual è il segreto del successo di FoxTown? «Senza dubbio la posizione strategica, che è uno dei fattori di maggior importanza per il successo del centro. La «città» si trova a soli 200 metri dall'uscita autostradale di Mendrisio, a 7 km dal confine italo-svizzero e a 50 km da una delle più importanti metropoli a livello europeo e mondiale come Milano. Se a questo si aggiunge l'apertura domenicale e nei giorni festivi e gli sconti fino al 50 per cento su merce griffata presentata direttamente dalle aziende produttrici, ecco che ci sono tutti i presupposti per il successo», conclude Silvio Tarchini. (l.s.)

Foto: Rémy Steinhilber

Era il 1995 quando l'imprenditore Silvio Tarchini lanciò la sua sfida.





## Saune, bagni turchi, solarium e idromassaggi della Klafs.

Nel nostro catalogo gratuito.

Nome/Cognome \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_

CAP/Località \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_

Klafs Saunabau AG  
Oberneuhofstrasse 11  
CH-6342 Baar  
tel. 041 760 22 42  
fax 041 760 25 35  
http://www.klafs.ch

# KLAFS

La Sauna.



Il programma di mobili per ufficio Lista Reflect si distingue per chiarezza formale, trasparenza funzionale e preziosità d'immagine. Lista Reflect consente una molteplicità di combinazioni e offre un eccellente rapporto qualità-prezzo.

**LISTA**  
MAKING WORKSPACE WORK®

**dick**

TECNICA E  
ARREDAMENTI  
PER L'UFFICIO E  
L'INDUSTRIA

**Dick & Figli sa**  
Via G. Buffi 10  
CH-6900 Lugano  
Tel. 091 910 41 00  
Fax 091 910 41 09  
www.dickfigli.ch  
info@dickfigli.ch

www.ediman.ch

# Key Mail™



L'originale dal 1982.

  
Buca postale

## Le vostre chiavi perdute le saranno inviate.

**5 o 10 anni di sicurezza per soli Fr. 25.- rispettivamente Fr. 40.-**

Ogni bucalettera della POSTA un ufficio oggetti smarriti. Chi perde il suo mazzo di chiavi lo riceverà grazie al numero personale di sicurezza inciso sul rinvia-chiavi, a stretto giro di posta.

Funziona anche internazionale. Per ogni rinvia-chiavi riceverete un attestato di registrazione.

**La quota di successo è di oltre il 97%!**

Per il mazzo di chiavi rispedito, pagate unicamente le spese di spedizione e imballaggio. Cambiamenti d'indirizzo sono da comunicare al no. di telefono 0900 55 48 68 (Fr. 2.15/Min.).

Ogni rinvia-chiavi è fatto con materiale di alta qualità stesso materiale come le monete. Scrittura, marchio di fabbrica e colore sono impressi a caldo.

**Ordinate adesso!**

Con la cartolina di comanda a destra, o al no. di telefono 055-410 68 68, o al no. di fax 055-410 71 91 oppure sul sito internet:

[www.keymail.ch](http://www.keymail.ch)

**5 anni di sicurezza per soli Fr. 25.-/pezzo**

**Si, ordino dietro fattura + Fr. 3.50 per spese di spedizione e imballaggio + IVA, incl. certificato di garanzia e di registrazione**

quantità \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ **Neutro**

\_\_\_\_\_ **segno zodiacale**

\_\_\_\_\_ **segno zodiacale**

**10 anni di sicurezza per soli Fr. 40.-/pezzo**

**Si, ordino dietro fattura + Fr. 3.50 per spese di spedizione e imballaggio + IVA, incl. certificato di garanzia e di registrazione**

quantità \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ **Neutro**

\_\_\_\_\_ **segno zodiacale**

\_\_\_\_\_ **segno zodiacale**

**Prego spedire a:**  
**KeySecurity SA, C.P. 514, 8026 Zurigo**

cognome/home \_\_\_\_\_

via \_\_\_\_\_

CAP/luogo \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_

data di nascita \_\_\_\_\_

Firma **X** \_\_\_\_\_

**KeySecurity AG**

Si può stare tranquilli

Tel. 055 410 68 68, Fax 055 410 71 91, [www.keymail.ch](http://www.keymail.ch)

Panorama



# Alltour

## Crociera fluviale Reno - Neckar

### Koblenz - Stuttgart Stuttgart - Koblenz

#### Una combinazione fantastica!

Il Reno, nel suo tratto centrale, seduce per i suoi romantici castelli, soleggiati vigneti e la rupe della mitica Loreley. La navigazione sul pacioso fiume Neckar offre una vista panoramica indimenticabile attraversando le regioni «Schwabenland» e «Odenwald».

MS SWISS RUBY è una motonave di moderna concezione costruita nel 2001. Naviga con bandiera elvetica, è lunga 85 metri, larga 11 e dispone di ricevimento, boutique, ristorante con ottima cucina e servizio molto curato, salone e bar panoramico, pista da ballo, sauna e terrazza-solarium. Le 43 cabine a 2 letti, sono tutte esterne e tutte dotate di doccia/wc, asciugacapelli, aria condizionata, TV, radio, minibar, cassetta di sicurezza. Le cabine sul ponte superiore sono dotate di porta-finestra. Le 43 cabine sono ad uso esclusivo degli ospiti Alltour.

#### Programma del viaggio

**1 giorno Ticino - Koblenz:** Partenza in pullman gran turismo, dotato di toilette, fino a Koblenz. Pranzo durante il tragitto. Dopo l'arrivo giro della città ed imbarco.

**2 giorno Koblenz - Rudesheim:** Escursione fac. a Cochem. Il pomeriggio in navigazione verso Rudesheim. Dopo l'attracco escursione fac. con visita del «Siegfrieds Musikkabinett».

**3 giorno Rudesheim - Heidelberg:** Piacevole e rilassante giornata di navigazione a bordo della lussuosa nave albergo. Si lascerà il Reno per entrare nel Neckar e raggiungere Heidelberg.

**4 giorno Heidelberg - Neckargemünd:** In mattinata: visita guidata fac. della città, poi in navigazione fino a Neckargemünd.

**5 giorno Neckargemünd - Bad Wimpfen:** Dopo una panoramica crociera sul fiume Neckar, si raggiunge Eberbach. Navigazione a Bad Wimpfen.

**6 giorno Bad Wimpfen - Ludwigsburg:** Passeggiata attraverso la piccola città. Poi, navigando contro corrente, si risalirà il Neckar fino a Lauffen. Possibilità di degustare vino di produzione locale.

**7 giorno Ludwigsburg - Stuttgart:** Visita fac. del famoso castello di Ludwigsburg. Il castello dispone inoltre di un affascinante giardino. Navigazione a Stuttgart, capoluogo dello «Schwabenland». Giro città fac. Captain's Dinner a bordo.

**8 giorno Sbarco e rientro in Svizzera**



#### Il prezzo comprende:

- Viaggio in pullman gran turismo a Koblenz e da Stuttgart
- Cocktail di benvenuto sulla nave
- 7 pernottamenti nella cabina scelta
- Pensione completa a bordo della MS SWISS RUBY, in cabina doppia, ponte inferiore, incluso tè e caffè
- Uso della sauna a bordo
- Giro città a Koblenz
- Visita guidata a piedi Eberbach ▲, Bad Wimpfen e Speyer ▼
- Tasse portuali
- Trasferimenti e mance a bordo
- Accompagnatore Alltour durante tutto il viaggio
- Documentazione per il viaggio.

Le partenze dal Ticino sono garantite con un minimo di 20 partecipanti.

#### Date 2002

- |  |                         |
|--|-------------------------|
| <input type="checkbox"/> Koblenz - Stuttgart ▲ | 20.07. - 27.07. (sa-sa) |
| <input type="checkbox"/> Stuttgart - Koblenz ▼ | 27.07. - 03.08. (sa-sa) |

#### Prezzo per persona

da Frs. 1990.-

#### Supplementi (per persona)

- |   |            |
|---|------------|
| <input type="checkbox"/> Cabina 2 letti ponte superiore                 | Frs. 250.- |
| <input type="checkbox"/> Cabina doppia uso soingola                     | Frs. 650.- |
| <input type="checkbox"/> Assicurazione spese d'annullamento e rimpatrio | Frs. 45.-  |

#### Escursioni facoltative:

- |  |            |
|--|------------|
| <input type="checkbox"/> Cochem ▲                                | Frs. 20.-  |
| <input type="checkbox"/> Siegfrieds Musikkabinett ▲              | Frs. 15.-  |
| <input type="checkbox"/> Giro città Heidelberg                   | Frs. 25.-  |
| <input type="checkbox"/> Visita di Lauffen con degustazione vini | Frs. 25.-  |
| <input type="checkbox"/> Castello Ludwigsburg                    | Frs. 20.-  |
| <input type="checkbox"/> Giro città Strasburgo ▼                 | Frs. 30.-  |
| <input type="checkbox"/> Giro città Mainz ▼                      | Frs. 35.-  |
| <input type="checkbox"/> Forfait escursioni ▲                    | Frs. 95.-  |
| <input type="checkbox"/> Forfait escursioni ▼                    | Frs. 125.- |

Vogliate farmi pervenire il vostro catalogo «Crocieri fluviali»,  
gratuito e senza alcun impegno da parte mia (vedi indirizzo sotto).

Edizione  tedesco  francese

Abbiamo già deciso, ci iscriviamo al seguente viaggio:

Rinuncio all'assicurazione obbligatoria, poiché sono già assicurato presso: \_\_\_\_\_

1. Cognome/nome \_\_\_\_\_ 2. Cognome/nome \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_ CAP / luogo \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_ Data di nascita \_\_\_\_\_

Organizzazione, iscrizione o richiesta di informazioni:

ALLTOUR SA, Via Geretta 6, 6902 Lugano FAX 091 - 985 70 09, e-mail alltour@bluewin.ch

PA0206i

**Informazione e riservazione: TEL 091 985 70 00**

# Alltour

Il centro di rieducazione per minori di Aarburg.



# AIUTARE PRIMA DI PUNIRE

Nel **DIRITTO PENALE MINORILE** il reinserimento nella società è considerato più importante della punizione dei giovani delinquenti. È il motivo per cui i magistrati dei minorenni e gli assistenti sociali si avvalgono, se necessario, delle cosiddette **MISURE EDUCATIVE**.

«**D**ammi i soldi o peggio per te!». Nell'ottica del diritto penale, questa minaccia è considerata un'estorsione o una rapina. È ovviamente un atto proibito e severamente punito dalla legge. Secondo Hansueli Gürber, magistrato dei minorenni e portavoce di tale categoria nel canton Zurigo, questo fatto non è molto chiaro ai delinquenti minorenni. Infatti, il cosiddetto «depredare» – lo spillare soldi o «erba» (marijuana) – in luoghi appartati, nei cortili degli istituti scolastici e in treno, va di moda. Frequenti sono anche l'uso di droghe leggere, il furto di motociclette e aggressioni accompa-

gnate da lesioni corporali. Sono invece rari i reati gravi come l'assassinio e l'omicidio volontario.

## SITUAZIONE PERSONALE

Con i giovani fuorilegge (per lo più di sesso maschile), i magistrati dei minorenni operano, in virtù della legge federale sul diritto penale minorile, su due fronti: da una parte, tengono in considerazione la situazione personale di coloro che hanno infranto la legge. A questo proposito, Gürber rileva: «Questo è l'alfa e l'omega del diritto penale minorile». Si analizzano questioni come: che cosa succede



## Hansueli Gürber:

«L'integrazione è d'obbligo prima dell'isolamento».

in famiglia? Come va a scuola? Quali sono le prospettive professionali? Un buon indicatore della situazione è inoltre il comportamento durante il tempo libero: il giovane mostra interesse per determinate attività o non fa altro che bighellonare?

Data l'importanza di queste verifiche, la magistratura opera a stretto contatto con gli assistenti sociali.

E si è constatato che la mancanza di prospettive gioca un ruolo preponderante nei casi di violenza accompagnati da rapine. «Quando riusciamo a trovare una via d'uscita, nella maggior parte dei casi le cose proseguono bene». Il motto di Gürber è dunque: «L'integrazione deve venire obbligatoriamente prima dell'isolamento».

Questo magistrato è convinto che, soprattutto i giovani stranieri, hanno difficoltà ad integrarsi nella società. Sarebbe questo il motivo per cui «rispetto ai giovani indigeni, la percentuale di coetanei stranieri che infrange la legge è molto superiore».

### FARE CHIAREZZA

Nonostante la sua comprensione nei confronti dei giovani, il magistrato dei minorenni è anche il loro persecutore. Una volta compiuto il reato la procedura è la seguente: dopo che i giovani sono stati fermati dalla polizia, vengono denunciati e si stende un rapporto. Il più delle volte i giovani possono tornare a casa; in casi gravi tuttavia, il fermo si trasforma in carcere preventivo. In seguito gli atti raccolti dalla polizia vengono trasmessi alla magistratura dei minorenni, dove si svolgerà l'interrogatorio preliminare. Durante il colloquio personale, il giudice Hansueli Gürber spiega loro in modo «onesto ma inequivocabile» che non vi sono scusanti per il reato commesso e che ciò comporta delle sanzioni. Al compimento del 18. anno (fino a questa data vige la legge sul diritto penale minorile), per esempio in caso

di estorsione o rapina, la legge prevede almeno un paio di mesi di reclusione.

### LE VITTIME NON DEVONO TACERE

Il magistrato incoraggia le vittime a sporgere denuncia. Su richiesta, coloro che hanno subito un torto possono informarsi anche a titolo anonimo a proposito delle conseguenze di una denuncia: «È importante avere il coraggio di parlare se si vuole evitare di subire altri abusi». È inoltre importante una buona collaborazione con le altre istituzioni di assistenza ai giovani e con il corpo degli insegnanti: se per esempio uno scolaro viene dimesso dalla scuola anzitempo, occorre cercare insieme una soluzione adeguata e «buona». «In questo modo si vuole dare ai giovani l'opportunità di reintegrarsi socialmente», conclude Gürber.

■ VIVIANE SCHWIZER

## Diritto penale minorile: le particolarità

Il diritto penale minorile è valido per tutta la Svizzera, anche se conosce procedure e competenze diverse da un cantone all'altro. Vi sottostanno i bambini e i ragazzi in età compresa tra 7 e 18 anni divenuti passibili di pena. Tuttavia, i magistrati dei minorenni hanno per lo più a che fare con adolescenti a partire dai 12 anni. La gamma dei reati sottoposti a giudizio spazia dalle azioni penali semplici (uso di droghe leggere, taccheggj, ecc.) a quelle più gravi contemplate dal codice penale (assassinio, omicidio volontario, ecc.).

§ § §

Contrariamente al diritto penale per le persone adulte, nel diritto penale minorile non è il reato commesso a determinare la sanzione, bensì la personalità dell'autore. In base alle motivazioni, il magistrato dei minorenni deve stabilire quale sanzione offre la migliore ga-

ranza affinché il giovane non incorra più nella giustizia.

§ § §

Le sanzioni si distinguono essenzialmente in «misure» (p. es. l'educazione vigilata, il collocamento in un istituto rieducativo o l'affidamento a una famiglia idonea, un «trattamento speciale» come la psicoterapia) e «pene» (ammonimenti, multe, obbligo di lavorare, carcerazione, ecc.).

§ § §

Le pene sottolineano l'infrazione alla legge, mentre le misure favoriscono lo sviluppo della personalità. La legge sul diritto penale minorile si basa sul seguente principio: le misure hanno la precedenza sulle pene. Fra queste ultime, quelle più frequentemente comminate sono

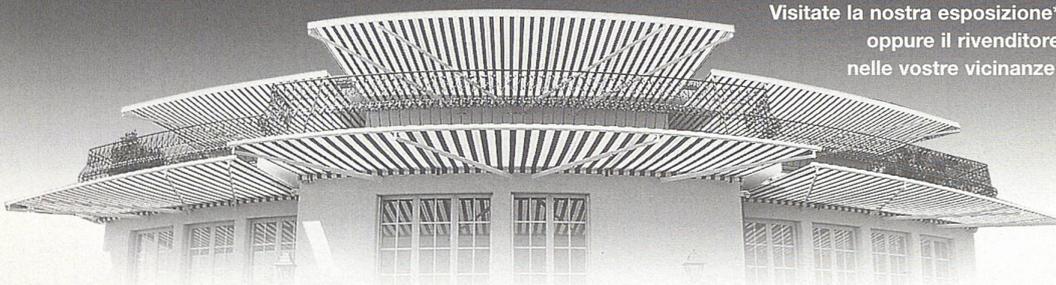
gli ammonimenti, precisamente quando si può supporre che una «sbandata» di lieve entità non si ripeterà. Oltre la metà delle pene pronunciate nel canton Zurigo sono ammonimenti.

§ § §

Pene o misure che concernono un minore non comportano mai l'iscrizione nel casellario giudiziario svizzero. Ciò significa che tutte le condanne concernenti reati commessi prima del compimento del 15. anno d'età non sporcano la fedina penale. I reati commessi dopo il compimento del 15. e prima del 18. anno d'età vengono registrati se il procedimento si conclude con una pena di reclusione o una misura. Non sono registrate le condanne che comportano una multa, l'obbligo di lavorare o un ammonimento. Nel canton Zurigo queste condanne si applicano nel 98 per cento dei casi.

# Protezione solare...

...di grande qualità.  
Visitate la nostra esposizione\*  
oppure il rivenditore  
nelle vostre vicinanze.



**Tende da sole   Tapparelle di sicurezza   Comandi automatici**

\* Lu - Ve aperto  
preavviso desiderato

[www.stobag.com](http://www.stobag.com)

STOBAG  
Pilatusring 1  
5630 Muri AG  
Tel. 056 675 42 00  
Fax 056 675 42 01

**STOBAG**  
Prodotti svizzeri di qualità

## Sappiamo come difendervi da certi individui...



### Finestre di sicurezza

Protezione massima contro lo scasso

FINESTRE E PORTE

**dörig**

San Gallo-Mörschwil • Zurigo • Oftringen • S. Antonino • Bussigny

[info@doerigfenster.com](mailto:info@doerigfenster.com)  
[www.doerigfenster.com](http://www.doerigfenster.com)

 0848 848 777

Il numero 1 delle tettoie e sistemi di parcheggio per le due ruote.

# [www.velopa.ch](http://www.velopa.ch)

**Contattateci adesso!**



# PULIZIE DI PRIMAVERA

Con il **DISGELO** le pecche vengono a galla: il muschio ricopre il **PRATO** che, invece di essere di un bel verde, assomiglia ad un tappeto marrone di feltro. Non c'è quindi alcun dubbio: l'erba ha bisogno urgentemente di aria e nutrimento.

**C**hi non desidera una casa o un appartamento circondati da un bel prato all'inglese? Per ottenerlo bisogna disporre di un terreno soffice, ben drenato e composto in parte di sabbia. Se il prato è infeltrito e vi è cresciuto il muschio, allora significa che la terra è troppo acida ed è necessario trattarla con il calcare in giuste dosi. Se non si osservano le quantità raccomandate le malerbe, come ad esempio pratoline, denti di leone, piantaggine ed altro, si espandono. La crescita del trifoglio, invece, segnala la mancanza di sostanza. Se si combattono questi ospiti indesiderati con un erbicida si riesce a far sparire i sintomi ma non la causa. Quando la cura è inadeguata o insufficiente, le erbacce, prima o poi, riescono ad avere la meglio su una cattiva base. Inoltre, i prodotti chimici gravano sul terreno e, di conseguenza, sull'acqua freatica.

## ARIA PER LE RADICI

La prima cosa da fare in primavera è dissodare lo strato infeltrito che impedisce lo scambio di ossigeno. Su piccole aree un rastrello da giardino è più che sufficiente; su zone più ampie si consiglia di utilizzare un cosiddetto arieggiatore. Con i suoi «artigli» simili a coltelli può andare in profondità, tagliare le zolle e ripulire la superficie dall'erba secca, dalle malerbe e dal muschio. Se il terreno è troppo compatto in superficie e l'acqua piovana si accumula, si deve ulteriormente arieggiare con l'ausilio di una vanga che taglia e rivolta le zolle. I negozi specializzati noleggiavano specifici attrezzi –

anche elettrici – per vangare e arieggiare con praticità.

Dopo queste operazioni il terreno va arricchito con la sabbia. Con uno spargisabbia o una piccola rete si distribuisce sul suolo uno strato di un centimetro di sabbia di fiume, lavata e cribrata. Per ottenere una crescita forte e rigogliosa è indispensabile che il terreno riceva anche il necessario nutrimento. Sono di facile uso i concimi a lunga durata che vengono sparsi in modo uniforme in autunno o in primavera, tenendo conto delle dosi esatte consigliate dal produttore. Chi volesse ottenere dei risultati a corto termine può utilizzare un concime immediato ricco di azoto.

## TAGLIO FREQUENTE

Solo se l'erba viene tagliata corta e di frequente, i suoi fili creeranno un bel tappeto folto. Il taglio regolare, inoltre, è un ottimo rimedio contro le erbacce. Infatti, chi ha particolarmente cura del proprio prato non sopporta la vista di piantaggine, dente di leone, pratoline, ranuncolo e trifoglio che impediscono all'erba di crescere. Sappiamo che è faticoso, ma è efficace e rispettoso dell'ambiente sradicare a mano le erbacce indesiderate con un coltello.

Quando in primavera il fiore della forsizia comincia a sbocciare, è tempo di tagliare l'erba per la prima volta. Il prato va «accorciato» una volta alla settimana. Tra maggio e giugno, quando la crescita è più attiva, anche due volte alla settimana. La lunghezza ideale dell'erba dovrebbe essere dai quattro ai cinque centi-

metri. Infatti, se troppo corta, dilaga il muschio. Le lame della macchina devono essere ben affilate in modo che i fili d'erba vengano recisi di netto. Questo per evitare che si spezino o si pieghino e quindi si dividano e ingialliscono. L'erba tagliata, inoltre, non deve rimanere sul prato perché impedisce al terreno di respirare. Di conseguenza si consiglia di rastrellare e raccogliere a mano. Vi sono comunque dei tosaerba muniti di appositi sacchi raccoglitori.

■ EDITH BECKMANN

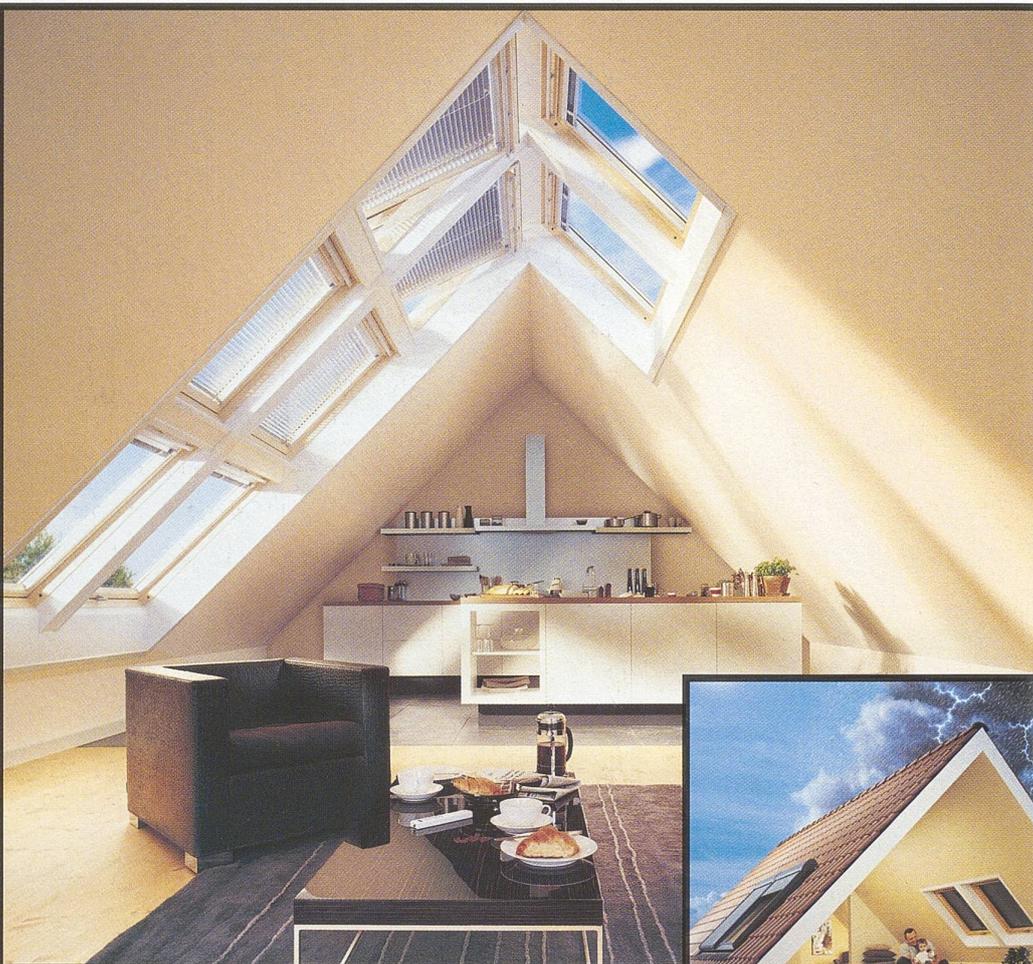
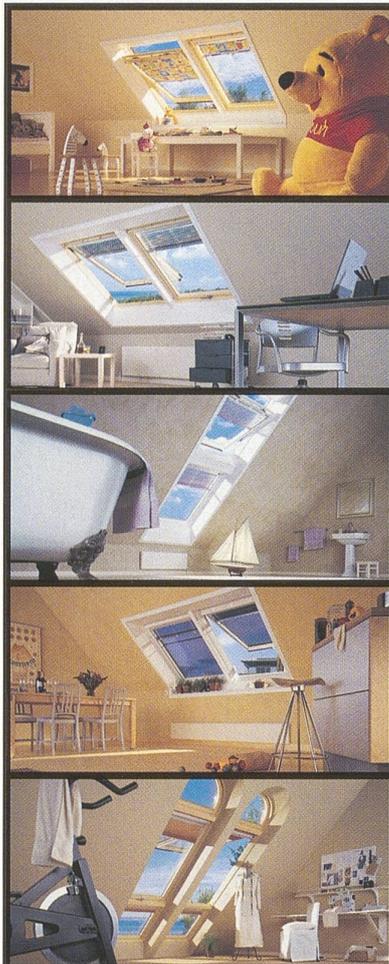
## Evitate gli incidenti!

- > Chi taglia l'erba a piedi nudi rischia di ferirsi seriamente.
- > Ai ragazzi sotto i 16 anni è vietato l'utilizzo del tagliaerba.
- > Se il motore è in funzione evitate di toccare con le mani sotto il tosaerba o il sacco raccoglitore. Spegnete la macchina anche quando volete semplicemente modificare l'altezza del taglio.
- > Prestate la massima attenzione nel cambiare le lame: copritele o indossate dei grossi guanti.
- > Se si utilizza il tagliaerba elettrico si consiglia di verificare che l'impianto elettrico sia in grado di sopportare la potenza della macchina. Le prese e i cavi difettosi vanno cambiati al più presto per evidenti motivi di sicurezza.

Foto: B&S

# VIVERE SOTTO IL TETTO

# VELUX®



Luce del giorno, aria fresca e una vista che spazia liberamente sono fattori di fondamentale importanza.

Questa considerazione è l'essenza della nostra attività. Ed è proprio in conformità ad essa che costruiamo le nostre finestre per tetti allo scopo di fare del vostro sottotetto lo spazio più comodo e accogliente della casa.

• *Le persiane avvolgibili esterne VELUX – sei funzioni protettive in un solo prodotto.*

• *Ad ognuno il suo piccolo regno – con decorazioni e protezione solare VELUX.*

VELUX Schweiz AG  
Industriestrasse 7, 4632 Trimbach  
Telefono 062/289 44 44  
Telefax 062/293 16 80  
E-Mail: VELUX-CH@VELUX.com  
Internet: <http://www.VELUX.ch>

**Inviatemi la seguente documentazione:**

- „Vivere sotto il tetto“
- „Decorazioni e protezione solare“
- „La persiana avvolgibile VELUX – Protezione perfetta“

Nome \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_

NPA/Località \_\_\_\_\_

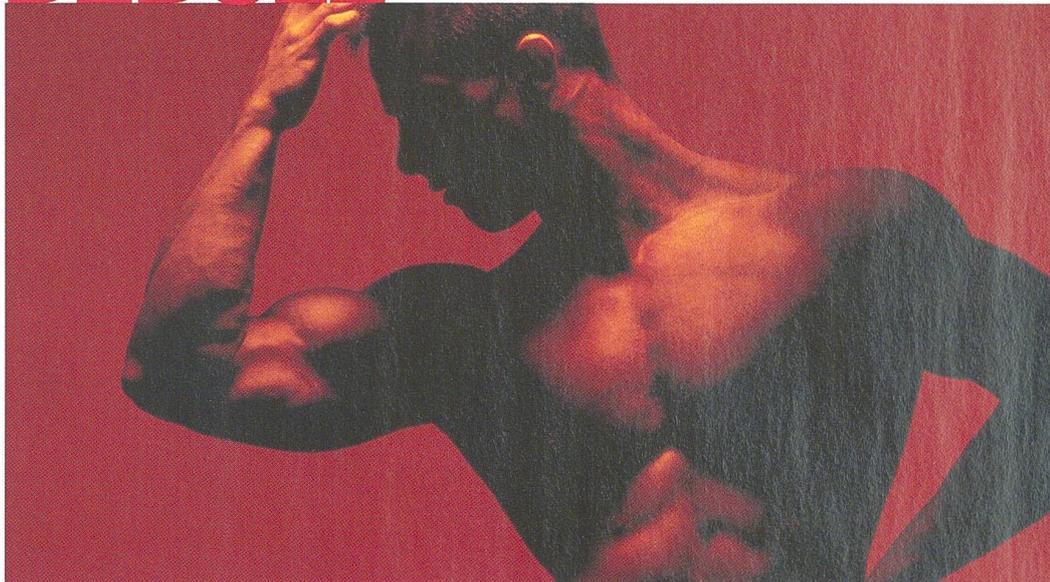
Telefono \_\_\_\_\_

Inviare a: VELUX Schweiz AG, Industriestrasse 7, CH-4632 Trimbach

**PIÙ LUCE ALLA VITA**

# IL SESSO DEBOLE

*Le statistiche lo dimostrano: gli **UOMINI** subiscono più infortuni e vivono meno a lungo delle donne. Sfatato il mito del sesso forte, resta una realtà: gli uomini **ABUSANO** della loro salute.*



Il fatto che le donne si rechino più spesso dal medico e che i ginecologici si prendano molto più a cuore la loro salute, fa tirare conclusioni affrettate. Il numero dei pazienti del pronto soccorso, invece, rappresenta un dato attendibile: sono gli uomini il sesso debole! I maschietti, infatti, ignorano maggiormente i segnali lanciati dal proprio corpo per poi ritrovarsi con problemi di salute.

## VITA A RISCHIO

L'immagine tradizionale dell'uomo duro, che deve reprimere i propri sentimenti e sopportare eroicamente i dolori, è strettamente collegata al continuo sottacere eventuali disagi. Questi fattori, combinati ad un tipo di vita a rischio, emettono un verdetto inappellabile: a seconda dell'età, un uomo vive in media dai quattro ai sette anni meno di una donna.

Questo dato statistico non è spiegabile dal punto di vista biologico, ma è una conseguenza diretta dello stile di vita: gli uomini subiscono, molto più frequentemente delle donne, incidenti di ogni tipo. E questo è davvero evidente se si analizzano gli incidenti della circolazione stradale dove sono coinvolti giovani adulti.

Gli uomini, inoltre, praticano più sport estremi e rischiosi, si alimentano in modo insano, bevono più alcool e fumano di più.

Approssimativamente il 70 per cento delle vittime di omicidio e suicidio è maschile. Fino ai 65 anni, la morte a causa di infarto è cinque volte più elevata e, a causa di cancro ai polmo-

ni, quasi tre volte maggiore nella popolazione maschile.

## SENSIBILIZZAZIONE

In Svizzera, malgrado lo schiacciante bilancio negativo, la promozione della salute maschile è diventata di interesse pubblico solo da alcuni anni. L'organizzazione «Radix» ha sollevato questo tema e dal febbraio 2000 segue il progetto «MaGs - Salute maschile». A livello nazionale la campagna è stata lanciata con un manifesto bernese che stila un inventario sui modi di vivere a rischio dell'uomo.

L'affissione evidenzia come attraverso una regolare sensibilizzazione si possono combattere i problemi e rendere la vita più salutare. Oltre al modo individuale di vivere, l'ambiente sociale circostante gioca un ruolo importante. Numerosi uomini, infatti, hanno manifestato in diversi sondaggi la sofferenza di sentirsi tra incudine e martello, o meglio tra lavoro e famiglia. Soffermarsi a riflettere sul tipo di comportamento tradizionale e su una diversa distribuzione dei compiti professionali e domestici può offrire ai padri l'opportunità di raggiungere un ottimo equilibrio tra carriera ed educazione dei figli.

## VIVERE CON COSCIENZA

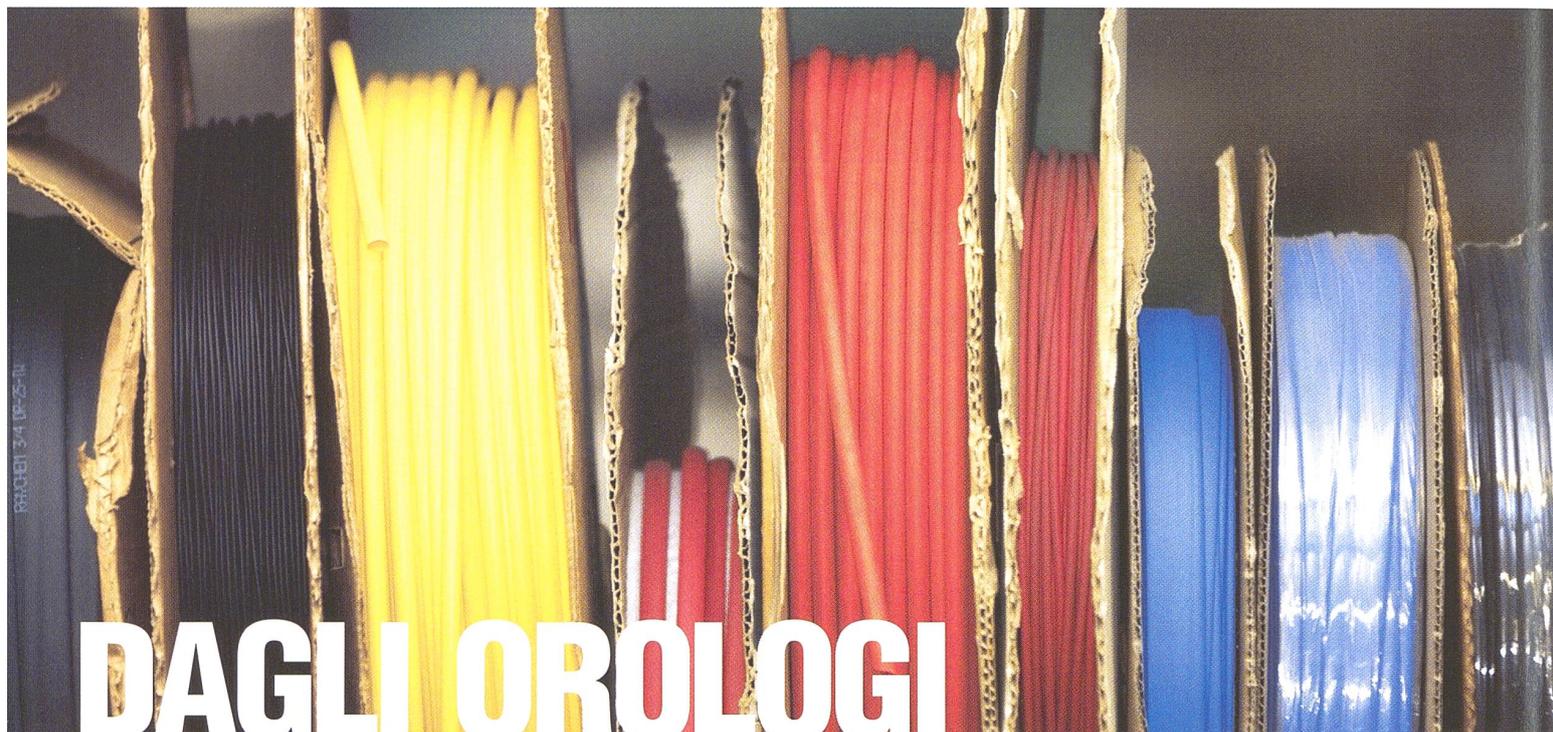
In generale, la ricetta giusta, non esiste. Infatti, non tutte le persone vivono certe pressioni come stress negativo. È quindi importante che gli uomini imparino a percepire la quotidianità con più coscienza, assumendosi la responsabilità del loro organismo, che non è limitata solo ad un'attività fisica equilibrata, ma pure all'alimentazione sana e alla cura del corpo.

Promuovere la salute, quindi, significa eliminare dalla vita lo stress superfluo e circoscrivere i pericoli quotidiani. Chi si crea consciamente il proprio spazio tiene sotto controllo i comportamenti nell'ambito affettivo, familiare e professionale. Lo scambio di esperienze fra amici o l'allacciare nuovi contatti all'interno di un gruppo maschile può aiutare a vedere in modo critico la propria posizione nella vita di tutti i giorni.

■ JÜRIG SALVISBERG

## INFO

Per ulteriori informazioni rivolgersi a Radix Svizzera italiana, casella postale 44, 6900 Lugano, tel. 091/ 922 66 19.



# DAGLI OROLOGI AI CABLAGGI

*Numero uno in Ticino nel settore, la ditta **FIEMA** di **LOSONE** raggiunge quest'anno il traguardo dei 10 anni di attività. Una quarantina i clienti serviti, puntando in particolare su assistenza e flessibilità: una scelta che paga anche in un periodo congiunturalmente difficile.*

**P**er una volta, tanto per cominciare a farsene un'idea, vale la pena affidarsi innanzitutto al dizionario. Ed allora, alla voce «cablaggio» troviamo testualmente: «Insieme di cavi o conduttori colleganti le diverse parti di un'apparecchiatura elettrica o elettronica, o di un impianto elettrico».

Ed a braccetto oltretutto col montaggio di apparecchi elettromeccanici, uno dei «regni» di questa attività lo troviamo a Losone, per la precisione alla Fiema SA, ditta che col passare degli anni s'è profilata all'avanguardia su scala addirittura nazionale, allargandosi sia nel numero dei dipendenti, sia nella cifra d'affari, tanto che nel nostro Cantone è ampiamente la più grossa. Per conto della reintrodotta rubrica che racconta di aziende operanti sul nostro territorio (ce n'eravamo occupati già nel 1999), Panorama è andato a... conoscerla meglio.

Trovandovi entusiasmo ed intraprendenza, ma anche un sano realismo tipicamente ticinese, prerogativa irrinunciabile di chi è chiamato ad addentrarsi nei complicati meandri dell'economia e deve far quadrare i conti.

## **CAVI E CAVETTI**

Col direttore Matteo Fiero, ripartiamo dal termine cablare: «In sostanza noi facciamo due differenti prodotti. Il primo sono appunto i cosiddetti cablaggi: noi riceviamo dai clienti delle richieste d'offerte corredate da relativi disegni e su questa base dobbiamo definire quali materiali utilizzare e la susseguente lavorazione. Poi, quasi interamente in Svizzera, acquistiamo dai fornitori i vari fili o cavi grezzi, contatti, connettori, prese, terminali e via dicendo e li modelliamo fino all'ottenimento del prodotto richiesto, che può spaziare dal

cavetto semplice ma anche arrivare a cavi molto più complessi che vanno utilizzati su macchine tessili, lavastoviglie, ascensori, eccetera. Il nostro ruolo è insomma quello di terzisti. L'altro nostro prodotto, sempre su esplicita richiesta del cliente, consiste nel montaggio di apparecchi: armadietti elettrici, di comando ed affini: anche in questo caso spetta peraltro a noi procurarci tutto il materiale necessario, comprese le lamiere, i pezzi meccanici e le piastre. Siamo in grado di produrre dal prototipo (o serie 0) passando dalle piccole serie per arrivare fino alle serie medie, ovvero circa 10 000 pezzi all'anno».

## **10 ANNI AD OTTOBRE**

Quaranta dipendenti (con una formazione interna per il personale femminile impiegato al settore cablaggi) ed una cifra d'affari tutt'al-

tro che trascurabile di 5 milioni di franchi: un'evoluzione notevole se consideriamo come la ditta esista in sostanza da soli 10 anni, ricorrenza tra l'altro che verrà degnamente festeggiata il prossimo mese di ottobre. «A dire il vero c'è un cordone ombelicale molto più radicato nel tempo. L'azienda esiste infatti da oltre mezzo secolo, nata come orologeria e diretta dal signor Steimann, col quale mio padre Mario ha sempre lavorato: nel boom del settore, si era arrivati ad un picco di duecento persone impiegate! Parallelamente, è sempre esistita pure una piccola officina meccanica e quando l'orologeria è entrata nel tunnel della crisi, c'è stata un'inversione di tendenza, puntando molto di più su questo secondo ambito ed infine pure sull'esecuzione di cablaggi. Così, nel 1992 (abbandonata la meccanica) si è giunti ad una sorta di fifty-fifty, vale a dire 10 impiegati nell'orologeria ed altrettanti nei cablaggi. Alla morte del signor Steimann, preso atto come ai figli non interessasse subentrare, abbiamo rilevato noi la ditta, creando la Fiema. Dapprima col papà, ormai prossimo alla pensione, a seguirla direttamente, mentre io,

che lavoravo ancora all'AGIE, nei momenti liberi mi occupavo di fatturazione, offerte e ricerca di nuovi clienti. Ottenendo risultati incoraggianti, in un secondo momento sono entrato anch'io a tempo pieno nell'azienda (il fratello Mauro gestisce per contro da... esterno tutta la parte Hard e Software, ndr), col settore dei cablaggi a diventare sempre più predominante fino all'abbandono totale dell'orologeria».

#### IL SEGRETO DEL SUCCESSO

Avvenuto nel '98 quando c'è stato il trasferimento nell'attuale sede, giusto? «Vero. Questo edificio di circa 1200 metri quadrati ormai abbandonato si prestava alle nostre esigenze e grazie anche all'importante aiuto della Banca Raiffeisen (nullo per contro quello di comune e cantone...), con un investimento di 1,7 milioni di franchi l'abbiamo risistemato. A fine 2000 avevamo più che raddoppiato il personale, passando da 20 a 47, prima di un assestamento agli attuali 40 impiegati legato al ciclo dell'economia». Un numero d'altronde significativo... «Per quanto si stia attraversando un

periodo di crisi, non possiamo lamentarci. Un buon 85 per cento della nostra clientela è svizzera, ma anziché una scelta è piuttosto un'esigenza di mercato, legata cioè a concorrenza e prezzi esteri spesso insostenibili». Domanda scontata quanto legittima: qual è il segreto del vostro successo? «Cerchiamo ovviamente di tenere un alto standard qualitativo, ma direi che il vero punto di forza è costituito dall'assistenza al cliente e dalla flessibilità. Molte operazioni sono eseguite manualmente, perciò è infatti possibile 'saltare' da un lavoro all'altro a seconda delle esigenze. E devo dire che soddisfacendo la clientela, tramite il passaparola riusciamo ad acquisirne regolarmente di nuovi. Al momento ne contiamo una quarantina, di cui 5-6 che coprono il 70-75% del fatturato».

Progetti nel medio termine, infine? «Più che di progettualità e pur senza trascurare la preparazione di un nostro sito su internet ([www.fiema.ch](http://www.fiema.ch)), parlerei di mantenimento: della struttura e delle dimensioni dell'azienda. Tenuto conto delle difficoltà del mercato saremmo già oltremodo soddisfatti».

■ OMAR GARGANTINI

Il personale femminile impiegato ai cablaggi viene formato internamente.



Uno dei quaranta impiegati al lavoro.



Il direttore Matteo Fiero (a sin.) con il papà Mario.



Novità di ZUG: le lavastoviglie Adora con i cestelli Vario

PUBLICIS



# «Anche nelle lavastoviglie è tutta questione di feeling!»



Comodi, versatili... insomma, geniali! Chi sono? I **cestelli Vario** della nuova lavastoviglie Adora di ZUG, naturalmente, che risolvono definitivamente i problemi di spazio! Infatti, **Vario Feeling** vi consente di caricare facilmente piatti da portata, bicchieri a stelo lungo e pentole ingombranti. Che dire poi del raffinato sistema **AquaFeeling**, che si prende cura delle vostre stoviglie, e del programma **EcoFeeling**, che vi consente di ridurre i consumi ben fino al 30%? Se volete saperne di più sugli eccezionali vantaggi di Adora, ad esempio la sua grande silenziosità, inviateci il coupon qui a lato. Sarete orgogliosi di mettere in tavola stoviglie senz'ombra di macchia!

Certificato AAA secondo le norme UE  
A - miglior risparmio energetico  
A - migliore efficienza di lavaggio  
A - migliore efficienza di asciugatura

Per maggiori informazioni sulla nuova lavastoviglie Adora:  
tel. 041 767 67 67, fax 041 767 62 61, [www.vzug.ch](http://www.vzug.ch), [vzug@vzug.ch](mailto:vzug@vzug.ch) o  
scrivere a V-ZUG SA, casella postale, 6301 Zugo (allegando il coupon).

Cognome/nome: \_\_\_\_\_

Via/n. \_\_\_\_\_

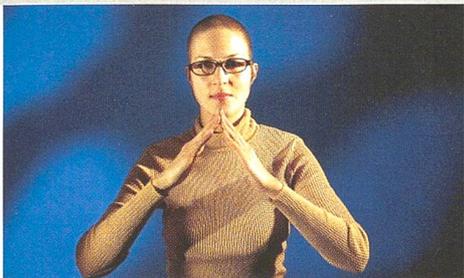
NPA/località: \_\_\_\_\_

Telefono: \_\_\_\_\_

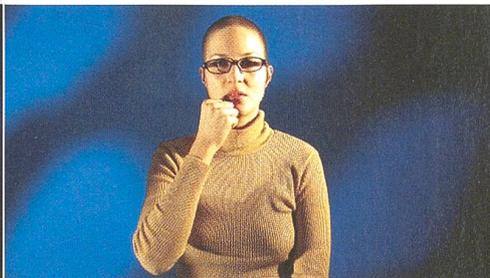
Panorama



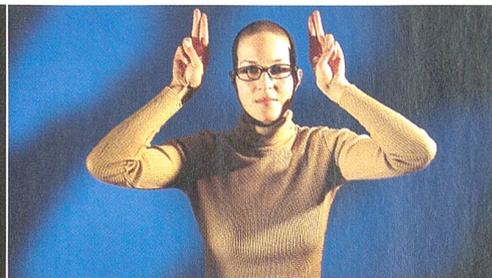
L'avanguardia in cucina e in lavanderia



Casa



Mamma



Coniglio

## ARABESCHI NELL'ARIA

La lingua dei segni utilizzata da numerosi **AUDIOLESI** è un universo sconosciuto ai più, ma che incuriosisce molte persone. Per questo motivo è stato recentemente realizzato nella Svizzera italiana un **CD-ROM** didattico che comprende 478 segni base.

**Q**uanti di noi sono affascinati o incuriositi dal vedere quelle mani che...parlano! La lingua dei segni, utilizzata da numerosi audiolesi – ma non da tutti perché c'è anche chi preferisce sviluppare il cosiddetto «resto uditivo» e l'aspetto orale della lettura labiale – è un universo a sé. In Ticino si stima che vi siano dai 200 ai 300 sordi, parte dei quali usano questo linguaggio in modo spontaneo e naturale per comunicare.

Sulla scorta dell'interesse manifestato anche da tanti udenti, il Centro per persone audiolese, il Laboratorio Servizi Laser della Fondazione Diamante e un gruppo di persone sorde, hanno realizzato un CD-ROM sulla lingua dei segni della Svizzera italiana. Ed è importante sottolineare quest'ultimo aspetto, perché la lingua dei segni non è universale, ma differisce da zona a zona.

### UNA VERA LINGUA

Storicamente, la comunicazione gestuale è nota fin dall'antichità – si legge nella presentazione distribuita alla stampa – ma è solo negli anni '60 che William Stokoe, uno studioso americano, riuscì a dimostrare che non è solo semplice mimica, ma una vera lingua, con un lessico ed una grammatica, in grado di esprimere qualsiasi messaggio. Utilizzarla significa saper combinare quattro parametri

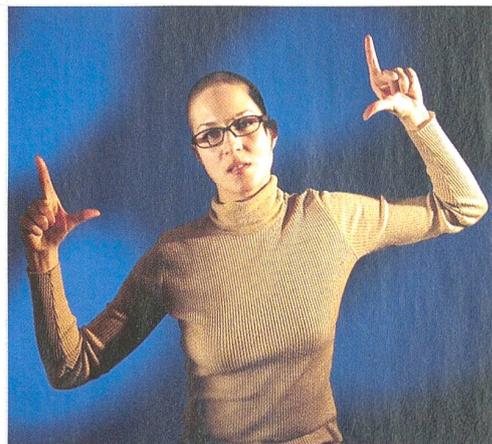
fondamentali: il luogo dello spazio dove viene eseguito il segno; la configurazione delle mani nell'eseguirlo; l'orientamento assunto dal palmo e dalle dita delle mani; il movimento della mano quando esegue il segno.

### LACUNA COLMATA

Il Dizionario della lingua dei segni della Svizzera italiana colma una lacuna: la mancanza fino ad oggi di uno strumento didattico in grado di avvicinare a questo linguaggio i bambini sordi, i loro genitori e docenti, ma pure tutti quegli udenti interessati. Il CD-ROM – in vendita al prezzo di 39 franchi nella maggior parte delle librerie del nostro cantone o direttamente al Centro per persone audiolese o al Laboratorio Servizi Laser – contiene 8 temi con 478 parole, compresi l'alfabeto manuale e i numeri. Cliccando sul termine desiderato, parte il filmato che illustra il corrispondente segno. Il ricavato della vendita dei CD sarà devoluto in parte a Laser e in parte al Gruppo Audiolesi e alla Società Silenziosa Ticinese dei Sordi.

### SPESSE ISOLATI

Ma cosa significa vivere non sentendo? Susanna Lancini, responsabile del Centro per persone audiolese di Massagno: «In generale, la sordità è un handicap che non si vede ed è quindi



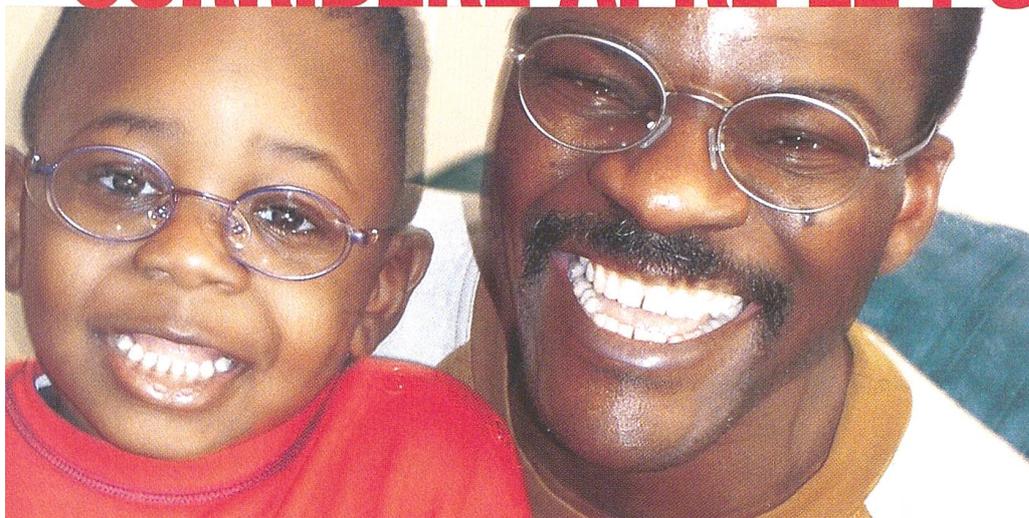
Sole

più difficile da gestire. Le persone sorde si sentono tagliate fuori, isolate. Per parafrasare Immanuel Kant, «non sentire separa l'uomo dall'uomo». La scelta del Ticino è quella di integrare i bambini sordi nelle classi di udenti e dar loro un sostegno, sia in lingua dei segni, sia oralista. Va ricordato che su mille bambini, uno/due sono sordi dalla nascita. Alcuni lo diventano in seguito colpiti ad esempio dalla meningite, che è una delle cause principali della sordità».

Utilizzare il linguaggio dei segni, come detto, è una scelta non condivisa da tutti i sordi. Per chi è udente, ad ogni modo, osservare il ballo silenzioso delle mani che tracciano arabeschi nell'aria, è qualcosa di davvero suggestivo.

■ **LORENZA STORNI**

# SORRIDERE APRE LE PORTE



Bertrand, il figlio di Soleil, ha lo stesso sorriso del suo papà.

*Nel 1986, quando l'ANGOLANO Joao Fernando si trasferì in Svizzera, non aveva proprio nulla da ridere. Oggi, invece, si sente ancor più che **ADOTTATO** dal nostro Paese: il giurassiano con passaporto elvetico si è completamente integrato.*

**S**ulla targhetta affissa sopra il vecchio battacchio sta scritto: «Soleil». Fresca di vernice dai toni caldi, la porta della casa nel nucleo storico di Porrentruy si apre e una bella africana ci dà il benvenuto. È la moglie di «Soleil», come viene chiamato Joao Fernando in quasi tutto il Giura.

## CAMBIARE IL CUORE

Bertrand, il figlio di due anni, si butta fra le nostre braccia. Non è per niente intimidito dagli estranei. «È proprio come me», afferma sorridendo suo padre Soleil. «Anch'io sono molto socievole ed estroverso». Ed in effetti sembra che siano state proprio la sua risata e allegria ad aprirgli le porte elvetiche. In Angola, grazie all'aiuto di suo fratello, era riuscito ad evadere dal carcere. «In uno stato totalitario, infatti, non si può mai dire veramente quello che si pensa», ricorda Soleil e aggiunge: «Io l'ho fatto e per questo sono stato arrestato».

L'evasione era quindi la sola via di salvezza. «Le uniche cose che sapevo della Svizzera

erano che ci sono molti medici, molte banche, numerose mucche e che la Swissair era la compagnia aerea più sicura del mondo». La Svizzera, però, non l'aveva accolto proprio a braccia aperte. Anzi, Soleil era stato respinto. Ma nel frattempo era riuscito a conquistarsi molte simpatie e a farsi tanti amici e conoscenti che gli volevano bene, che un vero e proprio movimento «Soleil» si mise in moto. In breve tempo furono raccolte e consegnate all'autorità 1500 firme allo scopo di accordare a Soleil il permesso di residenza. Questa iniziativa, però, non ebbe l'esito sperato. Nel 1990 Joao Fernando iniziò allora uno sciopero della fame, poiché sapeva che se fosse stato rimpatriato in Angola lo aspettava la prigionia. Questa volta riuscì a raccogliere 3300 firme che gli valsero il permesso a restare nel nostro Paese.

«La Svizzera mi ha salvato la vita», ci dice. I tanti amici, la possibilità di lavorare e il suo ottimismo l'hanno aiutato ad integrarsi velocemente. «Oggi non ho solo la cittadinanza elvetica ma mi sento svizzero e giurassiano».

L'espressione del suo viso cambia però quando ripensa al brutto periodo delle richieste respinte. «Mi chiudevo nel mio dolore ed ero molto triste. Ma poi ho visto che la gente si impegnava a favore della mia causa...». E il sorriso si fa nuovamente largo. «On doit changer un peu le cœur», dice e prosegue: «In questo modo si impara a capirsi».

Intanto, la piccola Delphine di quattro mesi si è addormentata nelle braccia della mamma: questa è la sua patria. Per il momento non la interessano né l'Angola, né la Svizzera.

## POLITICA PER TUTTA LA SVIZZERA

Come cittadino svizzero, nel frattempo, vede le cose in modo diverso. Le discussioni politiche di Soleil sono molto interessanti, anche perché potersi esprimere in Svizzera in modo critico – dopo le restrizioni nel suo Paese – è per lui una fortuna ma anche un obbligo. Per esempio non è d'accordo con la politica del Consiglio federale: «Il Governo svizzero, secondo me, si orienta troppo verso l'estero. Dovrebbe applicarsi di più nelle questioni interne».

Soleil ritiene che sia una vergogna che in una delle nazioni più ricche del mondo vi siano delle persone costrette a vivere alla soglia della povertà. Malgrado o proprio per le sue differenti opinioni, in Svizzera ha trovato ospitalità e una patria nella quale si sente accettato, così com'è.

Nell'accogliente salotto dove facciamo l'intervista l'atmosfera è tutt'altro che ufficiale e austera. Ci sentiamo proprio a nostro agio. Forse è anche per questo, e non solo per il suo sorriso, che a Soleil continuano ad aprirsi le porte.

■ RUTH RECHSTEINER

# Andare incontro alla primavera



**3** notti  
per 2 persone  
a CHF **75.-**  
CHF 125.- incl. forfait FFS

Il modo giusto per gustarsi la primavera, rilassarsi e staccare per qualche giorno. Con «freedreams» potete farlo, grazie a «Clever reisen», in tutto relax e con convenienza.

Approfittate della nostra proposta: mettendo a disposizione i posti non prenotati negli hotel, siamo in grado di offrirvi a prezzi molto vantaggiosi. Grazie ai coupon «freedreams», pagherete in hotel, come extra, solo la prima colazione e la cena. Risparmierete così fino al 50% della tariffa ufficiale di mezza pensione.

## Sarete i benvenuti.

La nostra offerta soddisfa pienamente anche il desiderio di una vacanza ricca di esperienze. Oltre 1000 hotel a 3 e 4 stelle, di qualità controllata, saranno lieti di accogliervi in Svizzera e in tutta Europa. Ecco alcuni esempi: St. Moritz, Adelboden, Davos, Wengen, Grimentz, Crans-Montana, Le Brassus, oppure nel nostro soleggiato Ticino.

## Coupon «freedreams»:

La straordinaria idea regalo!



Finalmente vacanza. La Svizzera é vostra.

Partner «freedreams»

SBB CFF FFS

## Convenienza oltre confine.

I nostri hotel partner, di qualità controllata, sono presenti anche in molte affascinanti regioni all'estero. In Italia: Toscana, Liguria, Piemonte, Lombardia, lago di Garda, Sud Tirolo, In Francia: Francia del sud, Normandia, Bretagna, regione della Loira,

Pirenei, e in tutte le regioni della Germania, in Olanda, Belgio, Inghilterra, Scozia, Irlanda, Ungheria, Lussemburgo, Guernsey, Jersey.

Per maggiori informazioni sulla nostra vantaggiosa offerta, visitate il sito [www.freedreams.ch](http://www.freedreams.ch)

Per informazioni e ordinazioni

**0848 850 900**

[www.freedreams.ch](http://www.freedreams.ch)

**free=dreams**  
clever reisen.

## Il piacere di rilassarsi

Desidero ricevere nr \_\_\_\_\_ coupon per hotel «freedreams» a CHF 75.-. Ogni coupon dà diritto a 3 pernottamenti per 2 persone in uno degli oltre 1000 hotel «freedreams» in tutta Europa.

Desidero ricevere nr \_\_\_\_\_ coupon per hotel «freedreams», compresi 2 biglietti ferroviari di andata e ritorno per un hotel in Svizzera (oppure fino al confine se l'hotel si trova all'estero) con abbonamento a metà prezzo per CHF 125.-

I coupon per l'hotel hanno validità di un anno. Riceverete anche la guida aggiornata agli hotel «freedreams» (spese di spedizione escluse, pari a CHF 4.95) Per i coupon vale un diritto di restituzione di 14 giorni.

Nome e cognome \_\_\_\_\_ | Data di nascita \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_

NPA/Località \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Scelgo di pagare:  entro 10 giorni dal ricevimento della fattura

Visa  Eurocard/Master

Nr. carta di credito \_\_\_\_\_

Validità fino a \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_

Spedire a: DuetHotel AG (Vertrieb Schweiz), Zugerstrasse 76b, Casella Postale, 6302 Zug, oppure inviare un fax al nr. 041 769 35 25

# 1 milione di soci ne approfittano



## Con noi per nuovi orizzonti

Già oltre 1 milione di soci approfittano dei numerosi vantaggi della Banca Raiffeisen. Si citino il tasso di interesse privilegiato del conto risparmio per soci, il conto privato per soci senza spese, il Passaporto musei svizzeri per accedere gratuitamente a più di 280 musei del nostro paese o ancora il pass giornaliero per l'Expo.02 a metà prezzo.



Tutto il plusvalore della qualità di soci.