Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2003)
Heft: 9

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: 11.08.2025

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

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

RAIFFEISEN

9/03

«IL SEMINARIO SULLA PIANIFICAZIONE DELLA PENSIONE CI È STATO MOLTO UTILE».

MARIA E BRUNO DOBLER, BAAR

Regola dell'alpinista nº 3:

LE DIFFICOLTÀ NON SI MISURANO CON IL CORAGGIO, MA CON LA PERFORMANCE CHE RICHIEDONO.

Solo un consulente che vi conosce bene può mettere a punto una strategia d'investimento con il giusto rapporto tra rischio e rendimento atteso. La nostra consulenza a intero giro d'orizzonte considera tutti gli aspetti rilevanti, come le imposte, la successione, la previdenza, i finanziamenti e gli investimenti. Per questo è realistica e competente. Contattateci nella vostra Banca Raiffeisen più vicina. www.cosba.ch

cosba
private banking

RAIFFEISEN

cosba è il private banking partner delle Banche Raiffeisen svizzere.

CHI È LUNGIMIRANTE HA PIÙ LIBERTÀ D'AZIONE

Dr. Pierin Vincenz:
«Bisogna riflettere sulle buone vecchie virtù della previdenza individuale».

L'uomo tende per natura a rimuovere le cose o, perlomeno, a temporeggiare. La vita a volte ci confronta con decisioni apparentemente scomode, che sul momento non sembrano impellenti o appaiono inopportune e che rinviamo durante giorni, mesi o addirittura anni. Col tempo molte di esse si dimenticano, si risolvono da sole oppure si ripropongono improvvisamente e inaspettatamente in tutta la loro attualità. A volte è tardi per reagire tempestivamente. Chi è fortunato può ancora rimediare. Un esempio? L'occupazione del tempo di chi esce dalla vita professionale.

Chi esita troppo, si ritrova svantaggiato quando inizierà il meritato pensionamento. Come per un matrimonio, l'acquisto di una proprietà, l'avvio di un'attività indipendente o il pensionamento non esiste in realtà un unico momento giusto, non c'è neppure un unico momento ideale per pensare al pensionamento. Chi pianifica con il giusto anticipo, dispone di un maggior margine d'azione, ha maggiori disponibilità finanziarie e pertanto una qualità di vita migliore. Oggettivamente gli anni della pensione rappresentano infatti una grande incognita. Il capitale di vecchiaia deve essere sufficiente per un lasso di tempo superiore poiché le aspettative di vita crescono.

A chi non ha (più) sufficienti risparmi, neppure lo Stato assistenziale viene in aiuto. Le accese discussioni sulle casse pensioni e i dibattiti attorno alla 11ª revisione dell'AVS, oramai in dirittura d'arrivo, dimostrano che la previdenza statale è sempre meno affidabile. La mentalità esigente degli ultimi anni, per le malelingue «la mentalità del benessere con casco totale» è stata da tempo sorpassata dagli eventi. Oggi occorrono nuove soluzioni, misure incisive in grado di riformare lo stato sociale. La loro elaborazione compete ai politici.

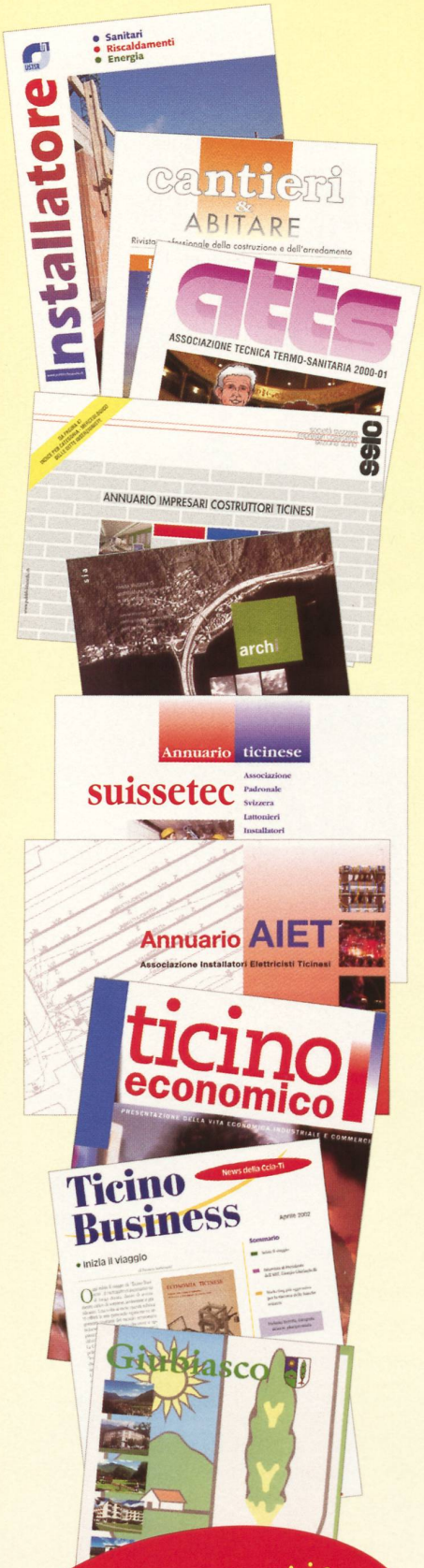
Al cittadino non resta che riflettere sulle buone vecchie virtù della previdenza individuale. La sicurezza finanziaria per la vecchiaia compete al senso di responsabilità di ogni cittadino. La pianificazione personale della pensione assume pertanto un'importanza crescente. Essa deve esser costantemente adattata al contesto personale, economico e politico. In tale ottica le Banche Raiffeisen hanno il compito di segnalare alla clientela le conseguenze di un atteggiamento imperniato sul «laisser-faire» di un pensionamento non pianificato.

Esattamente come lo ha fatto la Banca Raiffeisen di Baar-Walchwil. È stata la prima Banca Raiffeisen in Svizzera, in collaborazione con l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, ad organizzare un seminario di mezza giornata sulla «pianificazione della pensione». Il successo si è rivelato più che incoraggiante, i partecipanti ne hanno apprezzato l'utilità, come testimonia il nostro articolo principale (da pagina 6). Altre Banche Raiffeisen a Wünnewil, Olten e Zofingen hanno seguito quest'importante esempio o si accingono a farlo.

DR. PIERIN VINCENZ,
PRESIDENTE DELLA DIREZIONE
DEL GRUPPO RAIFFEISEN SVIZZERA

Foto: Studio Wagner

PER PROFESSIONISTI INFORMATI



INSTALLATORE
Rivista dell' Unione Svizzera dei professionisti nella Tecnica Sanitaria e di Riscaldamento

CANTIERI & ABITARE
Rivista professionale della costruzione e dell'arredamento

RIVISTA ATTS
Rivista dell'impiantistica dell'Associazione Tecnica Termo - Sanitaria

ANNUARIO IMPRESARI COSTRUTTORI TICINESI
Elenco delle imprese di costruzioni iscritte all'Albo Cantonale Ticinese e membri SSIC

ARCHI
Rivista Svizzera di architettura, ingegneria e urbanistica, organo ufficiale SIA-OTIA-ATEA

PRONTUARIO TICINESE SUISSETEC
Prontuario delle ditte affiliate suissetec del Cantone Ticino

ANNUARIO AIET
Elenco delle ditte affiliate AIET del Cantone Ticino
Associazione Installatori Elettricisti Ticinesi

TICINO ECONOMICO
Presentazione della vita economica, industriale e commerciale ticinese

TICINO BUSINESS
Mensile della Camera di commercio industria artigianale del cantone Ticino

GUIDE INFORMATIVE SUI COMUNI TICINESI
Guida informativa per conoscere meglio il nostro comune

ci siamo trasferiti in
via Cantonale 34a
Stabile Violino
6928 Manno

Pubblicità Sacchi
Edizioni Tecniche & Commerciali
Via Cantonale 34a - Stabile Violino
Casella Postale 558 - CH-6928 Manno
Tel. +41 91 600 20 70 - Fax +41 91 600 20 74
www.pubblicitasacchi.ch - E-mail: info@pubblicitasacchi.ch

• PARTNER • IN • AFFARI •

PANORAMA
IMPRESSUM

Prelevare con myOne 13 La carta Manor è valida anche ai bancomat Raiffeisen
Libretti di risparmio addio 15 La misura è una conseguenza della legge sul riciclaggio
Un'invasione di giovani 18 Mümliswil assediata per la festa finale del concorso
Al Lucomagno per un corso 25 Formazione in montagna per nuovi collaboratori Raiffeisen
Passioni alla Raiffeisen 31 L'inconsueta doppia vita di Susanne Bigler Gloor
Riscossione anticipata 36 Finanziare l'acquisto di una casa con la cassa pensione
Il prezzo della vecchiaia 38 Case per anziani con costi variabili
Gita in Vallemaggia 40 Alla scoperta della forza e della meraviglia dell'acqua
Vacanze vantaggiose 43 Condizioni speciali all'Ambassador per i soci Raiffeisen
Lungo i «suonen» 45 Sulle tracce dei canali per lo scorrimento delle acque

Pianificazione della pensione:
La tanto attesa quiescenza è alle soglie, ma il pensionamento dovrebbe essere pianificato per tempo onde evitare... brutti risvegli. Al Theater Casinò di Zugo si è tenuto recentemente un seminario pilota di mezza giornata organizzato dalla Banca Raiffeisen Baar-Walchwil. I partecipanti hanno così potuto soddisfare le loro curiosità sul tema della pianificazione del pensionamento. In futuro potranno agire con cognizione di causa.

Quo vadis Swiss Banking?
Ogni tre anni il Gruppo Raiffeisen, prima dell'assemblea ordinaria dei delegati, tiene un congresso bancario. A Hergiswil più di 850 rappresentanti delle Banche Raiffeisen di tutto il Paese hanno ascoltato attentamente gli esperti relatori. Il ricercatore di mercato David Bosshart, noto per le sue provocazioni, ha tra l'altro denunciato la presenza di un «asse del male» in economia.

Lavoro cercasi
Chi ha superato i 40 e si trova senza lavoro (non per colpa propria) non deve scoraggiarsi. Anche se si è svantaggiati in misura più o meno grave, le statistiche indicano che in Svizzera la quota dell'occupazione è abbastanza costante in tutte le fasce di età fino ai 60 anni. Chi cerca lavoro dovrebbe quindi farlo in modo serio. Vi diamo alcuni consigli per avere maggiori chance di riuscita!

32

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
Zuchwilerstrasse 21
4501 Soletta
Telefono 032 624 73 65

Periodicità
Panorama esce 10 volte all'anno

Edizione
266 000 esemplari tedesco
56 000 esemplari francese
42 000 esemplari italiano

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

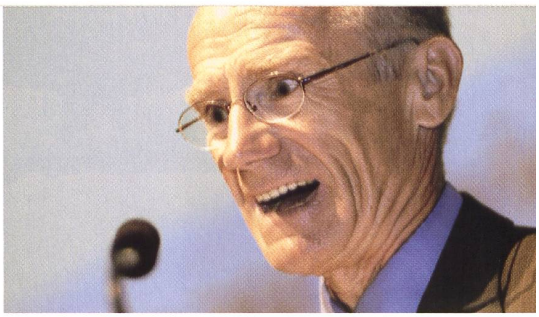
Abbonamenti e cambiamenti di indirizzo
Panorama è ottenibile tramite le Banche Raiffeisen.
Riproduzione, anche parziale, solo con l'autorizzazione della redazione.

PIANIFICARE CON CURA IL PENSIONAMENTO

Nell'ambito di un'inedita iniziativa, la Banca Raiffeisen di Baar-Walchwil ha offerto alla clientela un **SEMINARIO DI MEZZA GIORNATA** *sul tema della* **PIANIFICAZIONE DELLA PENSIONE.** *Considerato il successo di pubblico, l'esempio dovrebbe fare scuola presso* **ALTRE BANCHE.**

Grande concentrazione durante lo studio di un caso pratico.

L'avvocato Werner Goldmann: «Tramite il contratto di matrimonio si ottiene una miglior posizione del partner all'interno della coppia».



Bruno Peter, specialista in pianificazione della pensione: «L'obiettivo è quello di raggiungere un reddito che garantisca una pensione sufficiente».

All'avvicinarsi del pensionamento – una delle tappe più importanti e spesso più ansiosamente attese dell'esistenza – iniziamo a pensare seriamente che la vita ha il suo costo anche nella quiescenza. La maggioranza di noi ne prende veramente coscienza solo verso la fine della vita professionale. Siamo contenti di smettere di lavorare, ma i primi dubbi ci assalgono: i risparmi basteranno per la nuova fase della vita senza uno stipendio regolare? Su quali entrate possiamo contare e quali uscite dovremo affrontare? Un'erosione mirata di una porzione del nostro patrimonio è opportuna? E come possiamo ottimizzare l'onere fiscale?

Il passaggio dalla fase attiva della costituzione del patrimonio a quella passiva del «raccolto», solleva tutta una serie di questioni: «È meglio riscuotere la pensione sotto forma di vitalizio o conviene prelevare l'intero capitale? Vale la pena di estinguere l'ipoteca? E come dobbiamo regolare l'eredità?» Sono domande che si pongono anche Maria e Bruno Dobler di Baar. La coppia arriva al Theater Casino di Zugo – dove si tiene il seminario pilota della Banca Raiffeisen di Baar-Walchwil sulla pianificazione della pensione – aspettandosi di ricevere tanti preziosi consigli dagli esperti. All'esterno dell'edificio – un elegante e spazioso centro culturale sul lago di Zugo, che a dispetto del nome non è un tempio del gioco d'azzardo, ma un luogo d'incontro e cultura – si annuncia una splendida giornata estiva, con tanto sole e nessuna nube all'orizzonte. Alla signora Dobler tuttavia non dispiace di dover passare qualche ora al chiuso: «Attendevamo con ansia questo sabato, perché il pensionamento è un argomento che ci occupa da parecchio tempo».

LA PIANIFICAZIONE TRANQUILLIZZA

Durante il seminario, Maria e Bruno Dobler si rendono ben presto conto che un piano finanziario per il pensionamento tranquillizza molto. È infatti una fortuna poter avere una visione d'insieme delle questioni pratiche della quiescenza, un'occasione colta al volo dai 115 partecipanti che hanno accettato l'invito al seminario pilota di fine di maggio. L'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, responsabile dell'organizzazione e dello svolgimento del seminario, mette anche a disposizione i relatori: Thomas Koller, Bruno Peter e Peter Schläpfer. La maggioranza dei partecipanti è accompagnata dal coniuge o dal partner. L'interesse è grande: «Il giardino può attendere, la pensione no», confida uno dei partecipanti a Brigitte Blöchlinger, responsabile della consulenza finanziaria presso la Banca Raiffeisen di Baar-Walchwil.

Insieme con altri collaboratori bancari, Brigitte Blöchlinger accoglie personalmente con un caloroso sorriso parte degli ospiti, invitandoli a prendere un caffè con brioche. La preparazione del seminario è iniziata già a febbraio. Ad aprile, con un mailing si sono poi contattati i clienti della fascia d'età tra i 55 e i 60 anni. E il riscontro è stato buono: 350 inviti hanno fatto affluire 115 partecipanti. Prima di iscriversi definitivamente, in molti hanno però chiesto informazioni per telefono. Evidentemente alcuni clienti non si sentivano chiamati direttamente in causa, oppure non riuscivano ad immaginarsi che la Banca Raiffeisen potesse offrire anche una pianificazione della pensione. «Nei colloqui personali, la gente dimostra subito un vivo interesse. Occorre del tempo per maturare la consapevolezza dell'importanza della pianificazione della pensione», osserva Brigitte Blöchlinger.

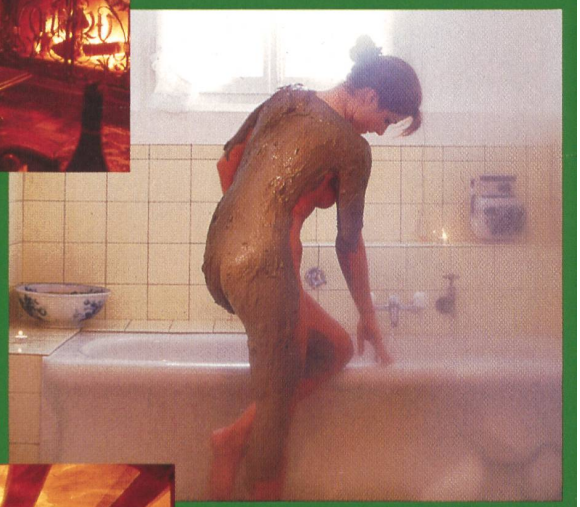
PERCHÉ NON DIVENTI UN INCUBO

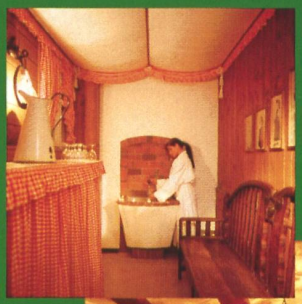
«Il nostro seminario risponde a molte domande importanti e indica possibili soluzioni», si

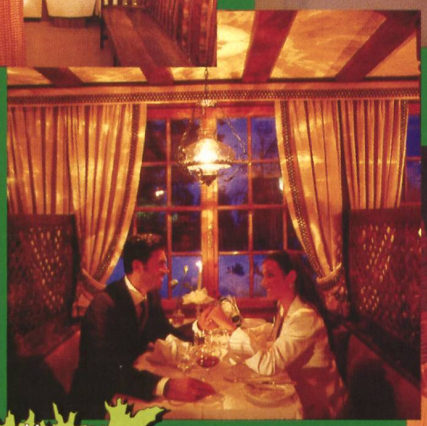
Panoramica della sala del Teatro.

Un relax ed una cura veri

Ritrovare il tempo per il proprio partner, per la propria famiglia o per se stessi, trascorrendo una magnifica e variopinta estate in montagna a 1400 m di altitudine, con infiniti sentieri per camminate, mountain bike e con campo da tennis. Il tutto immerso nella quiete e l'aria pulita, con il cinguettio degli uccelli come colonna sonora. I fanghi della nostra fonte, i massaggi, i bagni sulfurei e termali, la sauna e i trattamenti cosmetici vi aiuteranno a rilassarvi e dimenticare lo stress quotidiano. Lasciatevi viziare negli storici ambienti del nostro Romantik Hotel Schwefelberg Bad a quattro stelle, con la sua atmosfera, l'eccellente cucina e il servizio impeccabile!
Per ricaricare velocemente le "batterie" o rigenerare il corpo, il nostro reparto di medicina termale vi offre le molteplici possibilità della medicina complementare e di quella tradizionale cinese.







Siamo lieti di fornirvi ulteriori informazioni al numero 026 419 88 88, alla pagina www.schwefelbergbad.ch o inviandovi il nostro dépliant.

Schweizer Heilbad

★★★★ Romantik Kurhotel Schwefelbergbad

Propr. u. Direktion Fam. Meier
CH-1738 Schwefelberg-Bad
Tel: 026 419 88 88, Fax: 026 419 88 44
Internet: www.schwefelbergbad.ch
e-Mail: info@schwefelbergbad.ch

Intervista a Thomas Koller, responsabile della consulenza finanziaria presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen

«Panorama»: Come giudica la reazione dei partecipanti al seminario di Zugo, di cui lei era uno dei relatori?
Thomas Koller: Il seminario è stato giudicato un evento organizzato in maniera molto professionale, ed estremamente valido dal punto di vista dei contenuti. Il 90 percento dei partecipanti ha affermato che il seminario ha superato le aspettative: le relazioni erano interessanti e ricche di informazioni.

Ci sono state voci fuori del coro, che hanno magari visto l'iniziativa come una promozione dei prodotti?
No. Nessuna critica in questo senso è giunta alle nostre orecchie o a quelle dei collaboratori della Banca Raiffeisen di Baar-Walchwil, co-organizzatrice del seminario. Va comunque sottolineato che circa il 90% dei partecipanti erano clienti Raiffeisen. E l'esperienza insegna che la clientela vede le attività della sua banca soprattutto nell'ottica dell'informazione, piuttosto che della pubblicità.

Qual era l'obiettivo degli organizzatori?
La Banca Raiffeisen si è presentata al pubblico come l'organizzatrice dell'evento. Naturalmente era anche interessata al fatto che numerosi clienti nella fascia d'età che precede il pensionamento facessero uso del servizio che va sotto il nome di «pianificazione della pensione». Oltre a ciò, con una mattinata dedicata alla consulenza specializzata e altamente professionale, la banca mirava anche a rafforzare la sua posizione nella regione. Non a caso la Banca Raiffeisen di Baar-Walchwil ha tenuto il seminario a Zugo: l'anno prossimo aprirà un'agenzia in un rinomato quartiere della città. E il successo del seminario è un'ottima promozione.

Il seminario era gratuito. Sarà così anche in futuro?
Tenendo conto del detto «ciò che non costa nulla non vale nulla», abbiamo già discusso questo punto nel nostro progetto di massima. Mediante il formulario di feedback compilato a Zugo, circa il 60 percento dei clienti ci ha risposto che avrebbe partecipato anche se il seminario fosse stato a pagamento. In futuro, lasciamo alle Banche Raiffeisen la libertà di decidere sul tipo di accoglienza da riservare alla clientela e sull'opportunità di chiedere una partecipazione ai costi.

A proposito di accoglienza: a Zugo c'era un caffè di benvenuto, uno spuntino durante la pausa, un aperitivo e un pranzo di chiusura. Non le sembra eccessivo per una Banca Raiffeisen?
Gli invitati erano in maggioranza fedeli clienti Raiffeisen di lunga data, che meritavano di essere viziati. Se poi guardiamo alla tabella di

Foto: m.a.d.

marcia e ai temi trattati, ci rendiamo conto che il seminario ha richiesto un notevole impegno anche da parte dei partecipanti: sono stati esposti temi importanti, che andavano compresi ed elaborati. Se cala il tasso di zucchero nel sangue, gli auditori non sono più in grado di seguire attivamente i relatori. I partecipanti potevano scegliere se fermarsi per il pranzo, oppure prendere commiato dopo l'aperitivo. Circa l'80 percento di loro ha approfittato dell'occasione di avere uno scambio di idee durante il pasto di mezzogiorno.

Il programma prevedeva tre relazioni di almeno 30 minuti ciascuna e lo studio di un caso pratico. Non era un po' troppo denso?
Nella pianificazione del pensionamento, molti argomenti importanti e di diversa natura confluiscono formando un'unica tematica. L'impegno del cliente è certamente maggiore rispetto a quello necessario per la preparazione di una vacanza di due settimane. A pochi anni di distanza dalla pensione, sorgono parecchie domande, anche le più recondite.

Il seminario offre l'occasione di mettere in luce tutti i temi importanti e di considerare gli effetti del concorso di numerosi fattori sulla pianificazione individuale. La maggioranza delle domande mai poste, che il cliente affronta per la prima volta, possono essere evase dai relatori. Un sabato mattina è l'ideale: i partecipanti arrivano rilassati e desiderosi di apprendere. Insieme con delle relazioni chiare e facilmente comprensibili, questa è un'ottima premessa per affrontare in tutta calma una tematica così complessa.

Cosa è successo dopo il seminario: la banca ha contattato i partecipanti?
I collaboratori della Banca Raiffeisen hanno pur sempre il compito di valutare e documentare ogni singolo passo intrapreso: dal mailing, alla partecipazione al seminario, all'attuazione della pianificazione della pensione. In quest'ambito rientra ovviamente anche una sistematica verifica presso la clientela. Se non siamo disposti a chiedere ai clienti un giudizio sulle nostre attività, allora tanto vale non prendere nessuna iniziativa.

Come è stata la collaborazione con la Banca Raiffeisen?
Noi ci siamo assunti la supervisione del seminario, per sollevare i collaboratori della Banca Raiffeisen da molte questioni di dettaglio, e non certo per imporre qualcosa. È stato interessante e molto stimolante vedere il seminario prendere forma gradualmente, grazie agli apporti di ognuno di noi. Nel corso dei preparativi (all'incirca da febbraio a maggio) siamo diventati un vero team. E insieme abbiamo anche accolto il riconoscimento del pubblico.

Intervista: Pius Schärli

legge sull'invito. Come dimostrerà anche l'andamento della mattinata, gli organizzatori non hanno esagerato con le promesse, anche se le aspettative erano molte. Il seminario si tiene nel bel tempio dell'arte edificato nel XVIII secolo, dal soffitto affrescato con giovani figure danzanti: le muse, a giudicare dalle diciture in latino commedia, musica, poesia, danza e tragedia.

Al tavolo sul palcoscenico siedono alcune persone che si alternano alla pedana dell'oratore. Non si tratta di artisti, ma di esperti delle questioni inerenti alla pensione. E il pubblico non applaude, ma ascolta attento e concentrato. Il tema è fin troppo serio, ma non mancano le occasioni per sorridere o persino abbandonarsi a una risatina. In platea lo stupore è grande, quando viene spiegato che per poter vivere della rendita fruttata dagli interessi di capitale, è necessario detenere obbligazioni per un valore di 1,4 milioni di franchi, oppure avere depositati 2,4 milioni di franchi sul conto risparmio. Detratte tutte le imposte, rimarrebbe un reddito mensile di 2000 franchi.

Tanto denaro da parte non ce l'ha evidentemente quasi nessuno dei presenti in sala, nonostante siamo a Zugo, cantone con la fama

spalu

Pavimentazioni stradali
Lavori di impermeabilizzazione
Edilizia e genio civile
Pavimentazioni industriali
Pavimentazioni speciali per lo sport

Spalu sa
Via Concordia 12
6906 Lugano-Cassarate

Telefono 091 971 80 21
Telefax 091 971 29 68
E-mail: info@spalu.com
Internet: www.spalu.com

ISO 9002 SGS CERT. NR. 70232

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

Da 60 anni ci occupiamo dei collezionisti di monete in tutto il mondo:

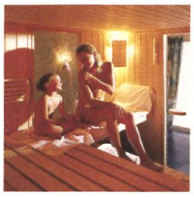
- Monete dell'antichità , del medioevo e dell'era moderna fino al 1850 circa
- Medaglie
- Monete svizzere e medaglie fino al 1850

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

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

KLAFS

Gli specialisti del wellness


Sauna/sanarium

Bagno di vapore

Vasca idromassaggio

Per ulteriori informazioni richiedete il nostro catalogo sinottico gratuito di 120 pagine incl. CD-Rom.

Nome/cognome _____

Via _____

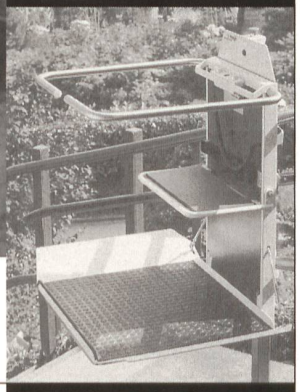
CAP/Località _____

Telefono _____

Klafs Saunabau AG
Oberneuhofstrasse 11, CH-6342 Baar
Telefono 041 760 22 42, Telefax 041 760 25 35
baar@klafs.ch, www.klafs.ch

Altre succursali a Berna, Brig VS, Chur GR, Clarens VD, Dietlikon ZH.

Il mio montascale Rigert è un fuoristrada...



Buono per il prospetto del montascale
❍ interno ❍ esterno

Nome _____

Via _____

NPL/Località _____

Telefono _____

Rigert Servizio Ticino
Via Cassinelle 6, 6982 Agno

rigert TREPPENLIFTE

14/F/03

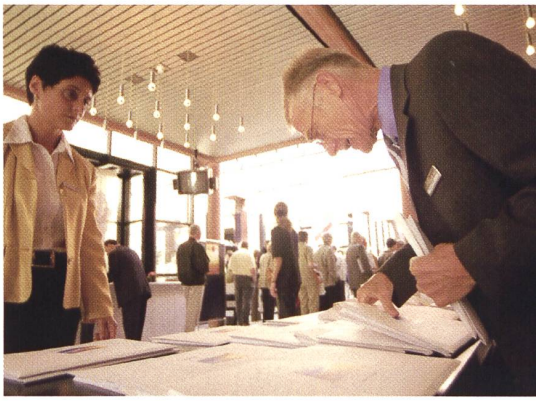
Consulenza e assistenza tecnica nelle vostre vicinanze

Ticino 091-604 54 59
VS/Svizzera Occidentale 026-663 87 77
BS, BL, Giura 061-411 24 24
Svizzera Orientale 041-854 20 10
Berna 033-345 22 42

Sede principale: Rigert AG
Immensee SZ 041-854 20 10

www.rigert.ch mk@rigert.ch

Caffè e cornetti durante la pausa.



I partecipanti iscritti ricevono la loro documentazione personale.

di paradiso fiscale. Tuttavia, le entrate della previdenza per la terza età (AVS, cassa pensioni) e il risparmio individuale costituiscono una bella somma. Lo scopo della pianificazione della pensione è assicurarsi di avere a disposizione il denaro necessario. A tal fine occorre allestire un budget molto accurato, che comprenda anche gli acquisti e gli investimenti preventivati. Studiando con gli esperti un caso concreto, i partecipanti imparano ad elaborare un piano personale per la quiescenza. E si avvedono della complessità dell'impresa: occorre infatti procedere a tappe nella messa a punto del budget, individuare le lacune nel reddito, decidersi per un determinato modello di reddito ecc.

Peter Schläpfer ha elaborato un caso pratico con i partecipanti:
«Quando volete andare in pensione?».

CONSULENZA INDISPENSABILE

A questo punto, è ormai chiaro a tutti: il prossimo passo è il colloquio con un consulente della Banca Raiffeisen. Anche Bruno Dobler lo riconosce: «Nella nostra situazione, non possiamo rinunciare alla consulenza di un esperto». Il seminario è terminato. Nella tranquillità delle quattro pareti domestiche, i partecipanti dovranno rielaborare le numerose informazioni ottenute e studiare a fondo l'ampia documentazione ricevuta. Brigitte Blöchlinger è più che soddisfatta dell'esito della mattinata: «I clienti erano interessati, coinvolti e sensibilizzati. A distanza di pochi giorni, molti si sono annunciati presso la nostra banca, per chiedere ulteriore assistenza e una consulenza professionale».

Maria Dobler non può che essere d'accordo: «Siamo consapevoli dell'importanza di una consulenza privata al momento giusto». E Bruno Dobler, di professione insegnante di scuola media, aggiunge: «Alle soglie dei 60 anni, mi sono reso conto che non è troppo presto per affrontare concretamente il tema della pensione». Il sole del mattino continua a splendere anche nella seconda metà della giornata e c'è ancora tutto il tempo per dedicarsi al giardinaggio. ■ **PIUS SCHÄRLI**

INFO

L'esito del seminario pilota sulla pianificazione della pensione – organizzato a Zugo per iniziativa dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen – è stato senz'altro positivo, come conferma anche la valutazione scritta che i 115 partecipanti hanno consegnato alla fine della mattinata. Oltre il 90 percento dei presenti l'ha giudicato un'iniziativa molto valida. Per qualificare il seminario sono stati usati termini come eccellente, ben organizzato, chiaro, ben strutturato.

Il seminario pilota di Zugo non è destinato a rimanere un evento estemporaneo. Il 28 giugno la Banca Raiffeisen di Wünnewil-Flamatt-Schmitten-Neuenegg ha ad esempio organizzato un'iniziativa simile: «Perché vogliamo profilarci come un partner competente in tutte le questioni finanziarie», ha spiegato Manuela Zosso, responsabile del settore Investimenti/finanze. Il prossimo seminario per la clientela, previsto per il 6 settembre a Zofingen, è organizzato congiuntamente dalle Banche Raiffeisen della regione di Zofingen e Olten. E l'anno prossimo ne sono in programma altri.

Promozione per i lettori di PANORAMA: sconto del 60%

- Adatto anche a persone allergiche agli acari della polvere.
- Ideale sia d'estate che d'inverno
- Naturalmente termoregolante
- Sano clima del sonno
- Morbidissimo e avvolgente

Primflex
Sistemi per dormire

Informazione prodotto

- Tessuto: 100% cotone garantito contro la fuoriuscita di piume d'oca.
- Imbottitura: 30% pure piume novelle d'oca europee, 70% piumette novelle d'oca. dell'Europa orientale (senza spennatura da vivo – rispettosa verso gli animali)
- Esecuzione: distanzieri trapuntati a quadri 5 x 7
- Peso dell'imbottitura: 1550 g
- Misura: 160 x 210 cm
- 2 anni di garanzia

Piumino di piume d'oca

2 anni di garanzia

160 x 210 cm
invece di Fr. 249.–
sconto -60%
PREZZO PER I LETTORI
99,–
No. art. 43038

E non mancate di ordinare:

Cuscino di piume d'oca

2 anni di garanzia

65 x 100 cm
invece di Fr. 79.–
sconto -51%
PREZZO PER I LETTORI
39,–
No. art. 43049

Con un vero piumino d'oca è d'obbligo naturalmente anche l'apposito cuscino. Poiché la testa è particolarmente sensibile. Ben il 30% della temperatura corporea viene regolato dalla testa. Stando così le cose, la circolazione dell'aria e lo scambio d'umidità diventano ancora più importanti.

«Cuscino di piume d'oca»
65 x 100 cm no. art. 43049

Attenzione – Sovrapproduzione – Prezzo imbattibile

Bolletta d'ordine preferenziale per i lettori di PANORAMA

Si, ordino:

Quantità	Grandezza			Numero articolo
		Piumino di piume d'oca	da Fr. 99.–	No. art. 43038
		Cuscino di piume d'oca	da Fr. 39.–	No. art. 43049

I prezzi s'intendono compresi d'I.V.A, escl. di spese di spedizione. Salvo restando modifiche del prezzo e dei modelli.

Cognome/nome:

Via, no.:

NPA, Località: No. telefono:

Firma: Data:

Per favore compilare in stampatello e inviare a:
Lettori di PANORAMA/Azione autunno c/o Ospedale civico Basilea, Casella postale, 4025 Basilea

Siamo personalmente a vostra disposizione 24 ore su 24:
Telefono: 0848 80 77 oppure fax 0848 77 90
www.personalshop.ch

Per favore indicare assolutamente in caso d'ordine telefonico: **Codice no. M 59**

Riceverete gli articoli ordinati per posta e con fattura allegata direttamente dalla bottega logistica dell'ospedale civico di Basilea, un'istituzione per il reinserimento economico e sociale di persone con limitate possibilità di guadagno.

Visitate il nostro negozio alla Lautengartenstr. 23, 4052 Basilea. P

Approfittatene
Questo prezzo è imbattibile

Piume e piumette di oche sono il materiale preferito per l'imbottitura di coperte. Poiché esse dispongono in assoluto del migliore potere termoregolante. La piuma d'oca riscalda quando fa freddo e rimane piacevolmente fresca d'estate.

«Buona notte»

Perciò, una coperta con un'imbottitura di piume d'oca originali garantisce un piacevole clima di sonno per tutto l'anno. È dimostrato che Primflex utilizza naturalmente soltanto la migliore qualità di piume d'Europa. Durante il sonno perdete circa mezzo litro di liquido. Se questo non può essere eliminato uniformemente, si crea un calore latente di evaporazione facendovi rabbrividire. Le piume d'oca contrastano questo inconveniente. Esse assorbono l'umidità e la trasmettono velocemente verso l'esterno. In questo modo il cuscinetto d'aria presente nel piumino rimane asciutto ed aerato.

«Piumino di piume d'oca»
160 x 210 cm No. art. 430

MANOR GIOCA LA CARTA RAIFFEISEN

Dall'inizio di marzo, con la nuova **CARTA MANOR** *è possibile prelevare in esclusiva contante da tutti i bancomat Raiffeisen. La* **CARTA CLIENTI** *più diffusa in Svizzera ha inoltre un nuovo look e un nuovo nome:* **myOne.**

La carta Manor – pioniera di questo genere di carte cliente – ha alle spalle ben 35 anni di onorata attività. Quasi un acquisto su quattro in un grande magazzino Manor viene attualmente saldato con la carta che l'azienda rilascia alla sua clientela. Un comportamento che rispecchia la grande popolarità e la fiducia che ispira la carta Manor. È infatti di gran lunga la più diffusa in Svizzera: ne sono in circolazione oltre 600 000, all'incirca lo stesso numero delle carte ec/Maestro della Raiffeisen. I tassi di crescita annui sono alti e si situano oltre l'otto percento.

La cooperazione tra le Banche Raiffeisen e il Gruppo Maus Frères risale alla metà degli anni Novanta, quando nei grandi magazzini Manor e nei centri commerciali Jumbo furono installati i primi bancomat Raiffeisen. Kilian Stillhart – productmanager dei sistemi di pagamento presso l'USBR – così spiega i motivi dello sviluppo dei servizi di myOne Card: «Come la Raiffeisen, myOne desidera in primo luogo ampliare la gamma dell'offerta alla clientela. Con accorgimenti tecnico-organizzativi relativamente semplici, i bancomat Raiffeisen possono essere abilitati all'accettazione di un'altra carta, diffusa su tutto il territorio nazionale. Questa novità vuole anche sottolineare la ormai lunga partnership Maus Frères/Raiffeisen. Il fatto che la rete dei bancomat Raiffeisen sia la più ampia in Svizzera è inoltre un importante vantaggio per myOne».

La nuova myOne Card – che in definitiva è una carta di credito – è accettata come mezzo di pagamento nei grandi magazzini Manor, nonché in tutte le aziende per il commercio al dettaglio che appartengono alla holding Maus Frères (Athleticum Sportmarkets, Fly Mobili e decorazione, ipermercati Carrefour ecc). Dall'inizio di marzo può inoltre essere usata in esclusiva presso tutti gli oltre 1100 bancomat Raiffeisen della Svizzera, per il prelevamento di denaro contante.

myOne è più di una semplice tesserina plastificata per pagare senza esborso di contante: permette infatti di fare benzina nei circa 500 distributori Shell della Svizzera, oppure di viaggiare a prezzi più convenienti con la ferrovia, le corriere, i battelli e le ferrovie di montagna del nostro paese. La myOne Card è inoltre l'unica carta che il titolare può interamente personalizzare con la sua foto preferita, pagando un importo di soli 25 franchi. L'impiego della myOne Card non è tuttavia sempre conveniente in ogni circostanza. La carta ha qualche svantaggio, che non vogliamo tacere: il conto non frutta interessi. E per ogni prelevamento di contante presso un bancomat Raiffeisen, viene prelevata una commissione minima di cinque franchi o il 2 percento della somma prelevata. Viceversa, i prelevamenti in Svizzera con la carta ec/Maestro sono esenti da commissione.

■ **PIUS SCHÄRLI**

INFO

Per ulteriori informazioni o domande a proposito di myOne, la nuova carta per la clientela Manor, rivolgetevi al seguente indirizzo: myOne Service, Birkenstrasse 21, casella postale, 8306 Brüttisellen, telefono (orari d'ufficio): 01 805 58 58, fax 01 805 58 70, e-mail: info@myone.ch, oppure al sito Internet: www.myone.ch.

SI VOLTA PAGINA

Il 1° luglio ha posto definitivamente la parola fine all'emissione dei **LIBRETTI DI RISPARMIO.** *Il* **DIVIETO SANCITO PER LEGGE,** *comunque non concerne i tradizionali libretti di risparmio nominativi. Malgrado ciò vi sono dei buoni motivi per rinunciare del tutto a questo tipo di libretti. Oggigiorno vi sono già delle banche – e tra queste anche le Raiffeisen – che non offrono più questo servizio.*

«Il libretto di risparmio riguadagna popolarità», si leggeva di recente sulla stampa in relazione al ritrovato interesse per le forme classiche di risparmio all'indomani del crollo delle borse e con esso dell'attrattiva degli investimenti in titoli. Una reazione sintomatica, a dimostrazione del fatto che la sua progressiva scomparsa non getta ombre su quello che è tuttora considerato il simbolo tangibile e piacevole del risparmio. Ciononostante, la gran parte degli istituti di credito ha sostituito i vecchi libretti di risparmio con dei conti.

UN CURRICULUM AFFASCINANTE

Prima dell'avvento e dello sviluppo dell'informatica le banche disponevano soltanto di un grande giornale su cui registravano a mano le varie operazioni. Il cliente, dal canto suo, aveva il libretto di risparmio. Quest'ultimo affonda quindi le proprie radici assai indietro nel tempo, perlomeno alla metà del XIX° secolo. Il libretto di risparmio è una specie di taccuino dove vengono annotati tutti i prelievi e i versamenti effettuati. I vantaggi di questa contabilizzazione sono stati rapidamente surclassati dai supporti tecnici della nuova generazione.

La rivoluzione informatica ha ampiamente rimodellato il lavoro all'interno della banche, tanto che oggi l'intera gestione e amministrazione si svolge allo schermo. Alcuni istituti non hanno tardato a bloccare di punto in bianco l'emissione dei libretti di risparmio, e al riguardo uno dei direttori si esprimeva in questi termini: «Non possiamo avere un piede nel XIX° secolo con il libretto di risparmio e un altro nel XXI° con il nostro sito Internet». A ragion del vero bisogna ammettere che i li-

bretti di risparmio causano svariati problemi tecnici e amministrativi.

ANONIMATO ADDIO

Il divieto a norma di legge di emettere nuovi libretti di risparmio dopo il 1° luglio contribuirà senza dubbio a limitarne ulteriormente il numero in circolazione. Il provvedimento si inserisce infatti nelle nuove norme contro il riciclaggio di denaro (vedi «Panorama» 6/03). La Commissione federale delle banche e l'Associazione svizzera dei banchieri hanno inasprito la lotta contro il denaro sporco e il finanziamento del terrorismo. Pertanto, le banche devono poter determinare chiaramente i propri clienti e l'origine dei fondi.

In effetti, il libretto al portatore consente di trasferire comodamente i diritti sul capitale – una lama a doppio taglio in caso di abuso – e di conseguenza garantisce un certo anonimato. Per coloro che desiderano la massima discrezione esiste un'alternativa denominata relazione bancaria sotto pseudonimo, dove l'identità del cliente è nota soltanto a una ristretta cerchia di persone all'interno dell'istituto.

SVANITI TUTTI I VANTAGGI

Oltre al semplice fatto che le operazioni su un libretto di risparmio richiedono un'elaborazione molto più lunga rispetto a un conto, il raffronto fra le due soluzioni evidenzia chiaramente che il cliente non ha più nessun interesse a optare per la prima. Anzi. Visto che il detentore del libretto è il proprietario legittimo degli averi, in caso di prelievo la sua legittimazione non viene controllata. Ciò significa anche che senza libretto l'operazione è impossibile. In caso di smarrimento le procedure sono lunghe e onerose, e ciò vale anche per l'estinzione dello stesso. In aggiunta, il libretto di risparmio dev'essere aggiornato ogni anno. D'altro canto, i libretti di risparmio i cui detentori non hanno più dato notizie da oltre dieci anni – ossia la maggior parte degli averi in giacenza in Svizzera – causano alle banche onerose ricerche e lungaggini burocratiche che continuano ad essere addebitate.

Sul fronte opposto, invece, il conto ha il vantaggio di non essere un titolo di credito e di contemplare servizi aggiuntivi, come ad esempio la possibilità di effettuare dei bonifici. Altri vantaggi sono: ad ogni prelievo la banca controlla se il detentore della carta è legittimato e il cliente riceve su richiesta un estratto mensile o perlomeno una ricevuta per ogni movimento di conto. Se il detentore del conto di risparmio dispone anche di un conto privato o per soci, può richiedere una carta ec-Maestro con la quale può effettuare prelievi al bancomat direttamente dal suo conto di risparmio.

In conclusione di quanto esposto, le Banche Raiffeisen invitano la loro stimata clientela a commutare i propri libretti di risparmio in conti.

■ **PHILIPPE THÉVOZ**

A colloquio con Kurt Frehner

«Panorama»: Visto che dallo scorso 1° luglio i libretti al portatore non vengono più emessi, i legittimi proprietari devono preoccuparsi dei loro averi?

Kurt Frehner: Assolutamente no. È vero invece che le banche stanno cercando di abbandonare progressivamente questo strumento di risparmio. In ogni caso i titolari di libretti possono stare tranquilli, alla Raiffeisen il loro denaro è al sicuro. Non è stato fissato alcun termine di scadenza entro il quale restituirli alla banca. I libretti saranno infatti validi anche in futuro. Ciononostante il cliente dev'essere consapevole del fatto che preferire un conto è soltanto nel suo interesse.

Per quali ragioni Raiffeisen non ha semplicemente deciso, sulla scia di altre banche, di abbandonare l'emissione di libretti di risparmio?

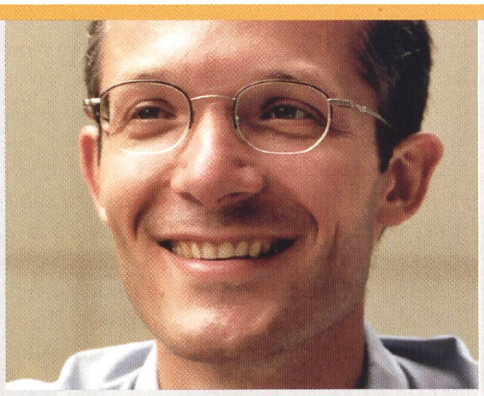


Foto: Nicoletta Hermann

Fatta eccezione per il libretto di risparmio al portatore non abbiamo alcuna base legale per sopprimere il libretto di risparmio nominativo, che pur avendo perso tutti i vantaggi di un tempo vanta pur sempre una lunga tradizione presso Raiffeisen. La raccomandazione rilasciata dall'Unione alle banche di non emettere nuovi libretti di risparmio è un primo passo verso la loro eliminazione definitiva. Al momento, per noi, non è comunque in discussione l'introduzione di tasse aggiuntive sui libretti di risparmio.

Come si passa dal libretto di risparmio al conto?

La procedura è assai semplice. La Banca Raiffeisen effettua il cambiamento in modo rapido e gratuito nel giro di cinque minuti al massimo e il nuovo conto mantiene addirittura lo stesso numero del libretto.

Intervista: Philippe Thévoz

«Dal cuore della montagna al cuore dei vostri progetti»

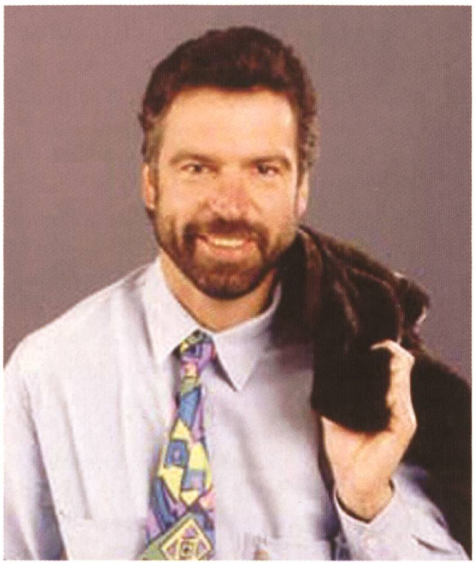
Un «roccioso» quanto significativo messaggio che ben sintetizzata l'attività che da oltre quarant'anni caratterizza la GIANNINI GRANITI SA di Lodrino, ditta specializzata nell'estrazione e nella lavorazione del granito.

Indiscussa attività principe della Valle Riviera, quella del granito dispone di una zona ricchissima di materia prima. Composto da tre minerali (ortosio, quarzo e mica), il granito ha cominciato ad avere una sua precisa valenza economico-commerciale con l'apertura della galleria ferroviaria del San Gottardo. La scelta dei prodotti che si ottengono col granito è vastissima. Si pensi agli arredi esterni in lastricati, pavimenti e rivestimenti interni, bordure stradali, caminetti in pietra, bagni, tavoli, panchine, pergolati...

Il tutto, all'interno della GIANNINI GRANITI SA, parte da un modernissimo processo di estrazione, eseguita con un filo diamantato che, in collaborazione con una ditta belga, la Giannini Graniti SA fu appunto la prima ad introdurre qualche lustro fa e che permette di «mangiare» annualmente alla montagna ben 8000 mila metri cubi di roccia.

I grossi blocchi estratti vengono poi sezionati in parti più piccole (con esplosivo e perforatrici) per poi passare alla lavorazione vera e propria che avviene in un modernissimo laboratorio totalmente automatizzato. Per poter procedere ad un'estrazione tecnicamente perfetta ed ampliare la stessa, la ditta si è recentemente dotata di una imponente e modernissima gru-Derrick (investimento di mezzo milione di franchi) che svetta imponente in un paesaggio per altro incantevole quanto... mozzafiato dove i trenta operai specialisti che vi lavorano sembrano veramente piccole formichine al cospetto di un colosso granitico.

Un'immagine questa che ben sintetizza tuttavia la tenacia, l'entusiasmo e la professionalità che caratterizzano l'intera attività della ditta, professionalità pure riconosciuta dal recente ottenimento del certificato di qualità ISO 9001–2000.



Flavio Giannini ne è il titolare: «Noi siamo aperti ad ogni tipo di clientela, chiunque può servirsi da noi. Oltre al mercato indigeno, siamo pure attivi in Italia, Francia e Germania. Con una puntatina anche sul mercato americano. Sono queste strategie vitali per superare crisi contingenti o regionali. Partecipiamo regolarmente a fiere ed esposizioni proprio per mostrare la bontà del nostro prodotto e la professionalità che ci contraddistingue».

All'iniziale attività pionieristica prettamente artigianale, caratteristica all'intero settore delle cave della Riviera e che pure era riuscita a segnare una valida presenza con punte ormai irraggiungibili di produzione e soprattutto di occupazione di mano d'opera, hanno fatto seguito ampliamenti ristrutturazioni di grande rilievo tanto da portare il fatturato vicino ai quattro milioni di franchi annui.

L'incalzante sviluppo tecnologico ha imposto in rapida successione un'adeguata modernizzazione degli impianti e di conseguenza, attraverso ingentissimi investimenti, l'adozione, come visto, di metodi di lavoro più appropriati ed atti a rendere l'azienda massimamente competitiva.

Pur nel contesto strutturale che ne caratterizza da tempo l'immagine di avanzata ed efficiente progressione nei campi di attività che le sono da sempre congeniali, la GIANNINI

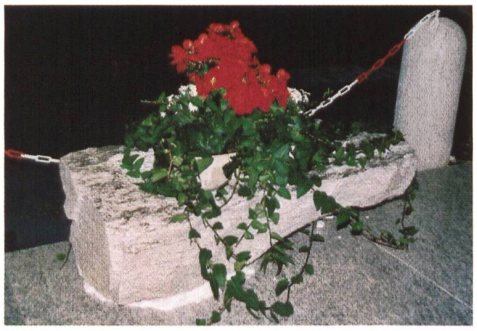
GRANITI SA ha saputo mantenere e rafforzare quella forma di gestione «familiare» che, nell'accezione più positiva e propositiva del termine è chiaro sinonimo di efficienza ma anche di serenità e cordialità, qualità immediatamente riscontrabili da chi entra in contatto con i responsabili della Ditta stessa.

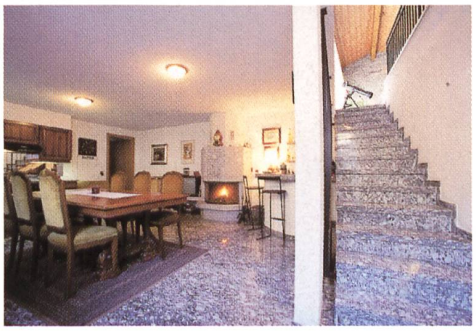
Numerose e significative quindi le opere che nel corso degli anni hanno dato risalto e rinomanza all'azienda: basti citare il lastricato di Piazza Della Valle all'entrata di Castel Grande a Bellinzona, i lavori di risanamento in diversi centri storici quali Mendrisio, Coldrerio, Muzzano, l'attuale rifacimento del centro storico di Bellinzona, vero salotto cittadino, opere analoghe nei cantoni di Zurigo, Zugo, Basilea, Ginevra e diverse città estere.

«Dal cuore della montagna al cuore dei vostri progetti» dunque, la GIANNINI GRANITI SA di Lodrino (tf 091 863 22 86 – 091 863 34 90 – fax 091 863 27 50 – mobile 079 621 25 66 – http://www.gianninigraniti.ch) è chiaro sinonimo di dinamicità, autenticità e professionalità: un trittico che non può che far restar... di sasso!

GIANNINI GRANITI

GIANNINI GRANITI SA, 6527 Lodrino
Tel. 091 863 22 86
Fax 091 863 27 50





UNA FESTA DA SBALLO

«Tutti in pista» i vincitori del **CONCORSO INTERNAZIONALE RAIFFEISEN PER LA GIOVENTÙ:** *festeggiati da un migliaio di loro coetanei, hanno ritirato i premi nell'ambito della* **CERIMONIA DI CHIUSURA,** *tenutasi a fine giugno sotto il tendone del circo a Mümliswil.*

Il circo diverte grandi e piccoli.

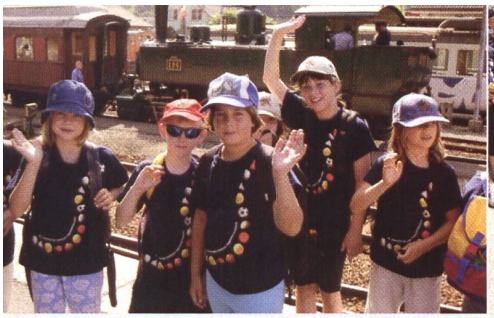
Gli artisti del Circo Gasser Olympia creano suspense.

Stazione di Balsthal, poco dopo le dieci del mattino. Tutto è ancora tranquillo. Sotto le fronde degli alberi si ode solo il cinguettio degli uccelli. D'improvviso un fischio acuto squarcia il silenzio. L'eco risuona nell'intera vallata. In una nuvola di fumo, una vecchia locomotiva a vapore entra sbuffando nella stazione. E il fumo sembra avvolgere tutto il paese.

Mentre il treno si arresta, dalle carrozze d'epoca scendono a frotte gruppi di bambini e ragazzi; la maggior parte indossa la stessa maglietta blu, con la scritta «33° Concorso Internazionale Raiffeisen per la Gioventù». A questo punto, anche agli abitanti di Balsthal, ignari di tutto, è ormai chiara l'origine della rumorosa invasione.

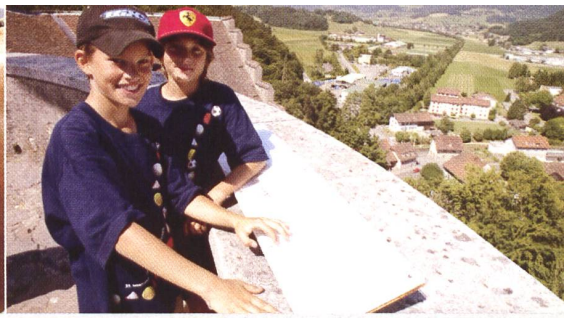
Le Banche Raiffeisen hanno invitato a Mümliswil, nel canton Soletta, circa mille bambini e ragazzi di tutta la Svizzera, per partecipare alla cerimonia di chiusura della trentatreesima edizione di questo tradizionale appuntamento annuale. Al concorso – che non a caso è iscritto nel «Guinness dei primati» quale maggior competizione a livello mondiale – hanno partecipato complessivamente circa 55 000 giovani. Questo significa che in Svizzera un bambino su venti si è cimentato in una delle diverse sezioni del concorso. A livello europeo, i concorrenti sono stati più di 1,6 milioni.

Robert Signer, membro della direzione del Gruppo Raiffeisen, con il clown Koko e i sorridenti vincitori.



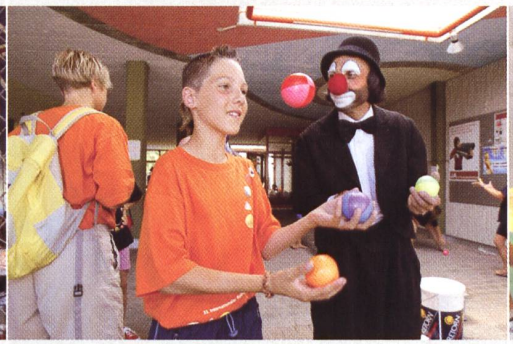
«Che forte viaggiare con la vecchia locomotiva a vapore!»

Interessante la «pedicure» ai cavalli!



Vista imprendibile dal castello di Alt Falkenstein.

Scolari di Mümliswil e Ramiswil in azione.



Fedeli al motto del concorso: «Il fascino della palla – Gioca anche tu!»

Uno spasso con o senza trucco!

Foto: Patrick Lüthy

UN PROGRAMMA A PROVA DI NOIA

La Banca Raiffeisen di Mümliswil-Ramiswil – che due giorni prima aveva festeggiato i cento anni di fondazione – ha organizzato il programma di intrattenimento. Un'offerta molto ricca e variata, per una giornata davvero divertente. Ad esempio una visita al Kamm-Museum, il museo svizzero del pettine, per scoprire i segreti di un'antica arte. Le ragazze non hanno perso l'occasione di dipingere e decorare i pettini messi a disposizione dal museo, per poi portarli a casa come regalo. Una bambina ha scritto sul suo pettine questa dedica: «Per la mamma più buona del mondo».

I ragazzi – un po' annoiati – erano impazienti di fare il viaggio in carrozza nella gola della Limmern. E chi non ne aveva ancora avuto abbastanza, poteva osservare un fabbro mentre ferrava un cavallo. Nella vicina palestra il motto era: «Giochiamo al circo». Allineati davanti al trampolino, i bambini hanno tentato uno dopo l'altro il salto mortale. In un altro angolo si saltava la corda, si provava a fare gli equilibristi o a formare una piramide umana. Il dodicenne Kevin – affascinato da Koko, il clown-giocoliere dal naso rosso che gli insegnava a fare giochi di destrezza con tre e più palline – era instancabile e concentrato. E non ha mai perso la calma, nemmeno quando le cose non sono andate per il verso giusto.

Al piano superiore i bambini hanno potuto farsi truccare. In cosa si vuole trasformare Benjamin? «In un drago!», è stata la spontanea risposta del piccolo, accompagnata da un raggiante sorriso. Un compito un po' troppo difficile per il truccatore e allora Benjamin ha ripiegato sul pellerossa. E la sua soddisfazione è stata ugualmente grande. Completavano il ricco programma una visita alle vestigia dei castelli di Neu Falkenstein o di Alt Falkenstein.

PREMI MOLTO AMBITI

Lentamente si è avvicinato anche il momento-clou della giornata: la consegna dei premi, sotto il tendone del Circo Gasser Olympia. Robert Signer – membro della direzione del Gruppo Raiffeisen – ha sollecitato i giovani spettatori fin dall'inizio del suo discorso di benvenuto. Fedele al motto «Il fascino della palla – Gioca anche tu!», ha esordito lanciando in mezzo al pubblico diverse palle, grandi e piccole – da tennis, da calcio e da ping pong – che i ragazzi hanno raccolto con un entusiasmo da collezionisti.

Ma naturalmente i veri oggetti del desiderio erano i premi. I 15 vincitori – di età tra i 6 e i 18 anni – hanno ricevuto premi del valore di 300, 500 e 1000 franchi (cfr. anche «Panorama» 7–8/2003), con cui potranno esaudire il desiderio di una nuova bicicletta, un'attrezzatura per lo snowboard, un impianto stereo o un viaggio al Disneyland di Parigi. E, quale premio di consolazione per i rimanenti 1000 bambini e giovani presenti alla cerimonia, Robert Signer ha ribadito che «tutti i partecipanti a questa giornata possono considerarsi dei vincitori!»

Nella rosa dei vincitori si iscrivono anche le due classi di Mümliswil e di Ramiswil, che per l'occasione si sono esibite in un numero circense da loro ideato (gli insegnanti, guidati da Josef Bader, si sono limitati al coordinamento). Anche se il pubblico si è dimostrato un po' fiacco – ma con una temperatura attorno ai 35 gradi è comprensibile – le due classi meritano un caloroso encomio. A fare rivivere la magia del circo ci ha poi pensato lo spettacolo del Circo Gasser Olympia. Soprattutto Mister Jumping – esibitosi in uno strip al trampolino – ha trascinato il pubblico in un frenetico applauso.

Per coloro che desiderano cimentarsi con il concorso dell'anno prossimo, sveliamo già fin d'ora il motto, che sarà il seguente: «Ridere è vivere! L'umorismo non ha confini».

■ **JEANNETTE WILD**

Oro per la Svizzera

Samuele Torregrossa di Berneck/SG ha vinto la medaglia d'oro, assegnata dalla giuria internazionale a fine giugno a Turku, in Finlandia. L'argento è andato a Ellade Camponovo di Mendrisio, il bronzo a Sara Christell di Falera/GR ed a Fabrice Houmard di Schwendibach/BE. Alla cerimonia di chiusura hanno partecipato i vincitori delle due categorie dei più grandi, ragazzi e ragazze provenienti da sette paesi.

IL FUTURO DELLE RELAZIONI CLIENTI

Per fronteggiare le sfide presenti e future, le Banche Raiffeisen si sono concesse un momento di riflessione nel quadro di un **CONGRESSO BANCARIO** *che ha riunito a Hergiswil (NW) più di 850 rappresentanti delle Banche Raiffeisen di tutto il paese.*

Dopo la revisione dello Statuto nel 1990, oggi l'Assemblea dei delegati dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen riunisce soltanto 160 persone, mentre in passato se ne contavano anche 2000. Di conseguenza è stato deciso di abbinarla ogni tre anni a un congresso bancario atto a fornire delle basi comuni nonché a incentivare l'emulazione e la coesione all'interno del Gruppo. Mentre la prima edizione – tenutasi a Interlaken nell'anno 2000 nell'ambito delle festività del centenario – aveva sondato le opportunità e i rischi delle Banche Raiffeisen all'alba del 3° millennio, la manifestazione allestita quest'anno a Hergiswil, sulle rive del Lago dei Quattro Cantoni, si è concentrata sull'evoluzione delle relazioni con la clientela.

Sotto un sole radioso, oltre 850 rappresentanti Raiffeisen hanno partecipato a questo secondo congresso, organizzato in collaborazione con l'Istituto svizzero per le banche e la finanza dell'Università di S. Gallo.

FIDUCIA IN SE STESSI

Come ha ricordato Pierin Vincenz, presidente della Direzione del Gruppo, è fondamentale rispondere nel modo migliore alle mutate esigenze della clientela. Nel delineare le tendenze dei consumatori, David Bosshart, direttore dell'Istituto Gottlieb Duttweiler, ha subito posto l'accento sulla corsa a perdifiato verso il «sempre più rapido, migliore, meno caro».

A suo dire, «la dinamica e la complessità dei mercati si accentuano inesorabilmente. Date le illimitate possibilità di accedere alle informazioni, si tende sempre più al prezzo in tempo reale sulla base della domanda e dell'offerta. I dati e le previsioni congiunturali cambiano ogni giorno. È una vera e propria giungla, che spinge i clienti ad agire in modo più razionale ed egocentrico mentre ci si sente sempre meno coinvolti dai grandi avvenimenti come la guerra in Irak, la SARS o il crollo delle borse. Ciò che conta, più che la fiducia nelle istituzioni, è la fiducia in se stessi».

LA RICERCA DEL PLUSVALORE

Il ricercatore turgoviese afferma che la mondializzazione ha perso il suo fascino. L'uomo percepisce nettamente ciò che perde ma non quello che guadagna. Se i mercati oggetto della mondializzazione sono poco numerosi, si assiste per contro allo sviluppo di un'economia frazionata che supporta in misura crescente strutture e prodotti su scala regionale e locale. I clienti cercano la fiducia nonché la trasparenza e vogliono capire quanto accade nell'ambito dei loro interessi.

I partecipanti hanno potuto seguire gli interventi in tutta comodità (schermo, traduzioni simultanee, ecc.)

Il congresso è stato occasione di numerosi scambi.

David Bosshart:
«Ci stiamo indirizzando verso un mercato in tempo reale».

Manfred Bruhn:
«Un cliente lungamente soddisfatto della sua banca tende a restarle fedele».

Pierin Vincenz:
«Raiffeisen s'interessa in particolare alle necessità dei clienti ipotecari».

Conscio della provocazione, David Bosshart arriva a denunciare la presenza di un «asse del male» in economia (cfr. intervista) che vuole ridurre i prezzi ad ogni costo; il riferimento è a Wal-Mart, il maggior dettagliante mondiale il cui motto è «esigere di più, pagare di meno», e alla Cina con i suoi infimi costi di produzione. Internet rappresenta il cartello globale dei consumatori in cerca di ribassi. A suo parere, in termini di marketing le possibilità sono due: o si sfonda nel settore dei discount o si individua una nicchia nell'alta gamma: «I clienti cercano un vero plusvalore e sono disposti a spendere di più per avere quello che li interessa veramente».

ADEGUAMENTI STRUTTURALI

Professore d'economia all'università di S. Gallo e specializzato nel settore bancario, Beat Bernet ha sottolineato la necessità per il Gruppo Raiffeisen di adeguarsi agli sviluppi del mercato: «I cambiamenti della tecnologia, della domanda, dei parametri di rischio e della normativa, rimettono in questione le strutture esistenti. Dobbiamo aspettarci un contesto sempre più aleatorio, un aumento dei costi e una diminuzione dei prodotti, ovvero una contrazione dei margini. La concorrenza si intensificherà e la pressione esercitata dalle autorità di regolazione e vigilanza aumenterà».

Egli ha ribadito che si dovrà puntare sull'ampliamento delle competenze professionali dei collaboratori, sul miglioramento delle competenze strategiche e operative ad ogni livello, sulla standardizzazione e personaliz-

Migliorare la governance e la sicurezza

Oltre a diverse modifiche dello Statuto, l'Assemblea dei delegati dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen è stata l'occasione per portare avanti gli orientamenti generali del Gruppo. In particolare, Franz Marty, presidente del Consiglio di amministrazione dell'USBR ha posto l'accento sul ruolo degli organi dirigenti delle banche. Fermo restando l'adeguamento dei processi interni, è necessario vegliare a un giusto equilibrio fra le funzioni di direzione e di controllo. Per raggiungere una maggiore efficacia e reattività, il Consiglio di amministrazione dell'USBR ha deciso ad esempio di aumentare la frequenza delle sue riunioni, di dotarsi di maggiori strumenti di controllo e di allestire ogni anno un bilancio critico delle sue attività. Il presidente della Direzione del Gruppo, Pierin Vincenz, ha sottolineato l'importanza dell'immagine: «Lo sviluppo duraturo del marchio Raiffeisen si basa sui seguenti fattori: fedeltà ai principi fondamentali, professionalità e qualità di prodotti e prestazioni, ricerca della cooperazione, diversificazione delle entrate, sicurezza degli edifici e delle persone, efficienza operativa, riduzione dei costi, equilibrio fra impegno sociale e logica imprenditoriale».

Portatevi ora in casa (o in ufficio) la freschezza del mare – con la Krüger.

Smettete di sognare la piacevole freschezza di una leggera brezza marina: portatevela direttamente sul luogo dove passate la maggior parte della vostra giornata, in casa o in ufficio. I condizionatori della Krüger consumano poco, sono silenziosi ed ecologici. Raffreddano e deumidificano l'aria depurandola allo stesso tempo da polvere, pollini, batteri e odori molesti. La nostra gamma di prodotti si estende dal condizionatore mobile al sistema di climatizzazione Modular Multi con possibilità di allacciare fino a 40 unità. I condizionatori Krüger possono essere facilmente posati anche in stabili già esistenti e si integrano con eleganza nel vostro design d'arredo. Consultateci e presto vi sentirete in vacanza anche a casa vostra.

KRÜGER

Krüger + Co. SA, 6596 Gordola TI
Telefono 091 735 15 85, Fax 091 735 15 86
>Degersheim SG >Frauenfeld TG >Wangen SZ
>Zizers GR >Samedan GR >Dielsdorf ZH
>Weggis LU >Luzern LU >Grellingen BL
>Münsingen BE >Brig-Glis VS >Forel VD

www.krueger.ch

zazione delle prestazioni, nonché sullo sviluppo di un marchio di successo mediante il rafforzamento di una cultura imprenditoriale che integri azienda, collaboratori e clienti. Quando evoca il futuro della Banca Raiffeisen, Beat Bernet utilizza l'immagine del farmacista che offre, oltre ai prodotti di diverse ditte specializzate, anche un consiglio globale.

GESTIONE DELLE RELAZIONI

Per Manfred Bruhn, professore al centro di scienze economiche dell'università di Basilea, la gestione delle relazioni con la clientela necessita di sistemi di pilotaggio e di collaboratori preparati sul piano personale e organizzativo. «La riuscita nel retail banking richiede sia una gestione attiva e sistematica della qualità, data la crescente pressione della concorrenza, sia un'indagine permanente sulle esigenze del cliente – per proporgli un'assistenza personalizzata – e sulla sua soddisfazione e percezione della qualità».

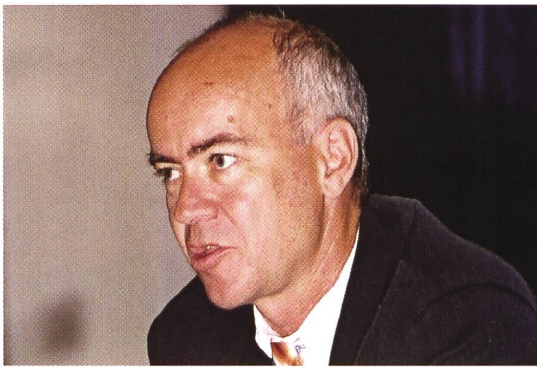
Molto apprezzati i buffet all'aria aperta durante la pausa di mezzogiorno.

Dal canto suo, il presidente della Direzione del Gruppo, Pierin Vincenz, si è occupato del cliente ipotecario, delle sue necessità, della situazione del mercato edilizio e della concorrenza sfrenata fra gli istituti bancari. Il fatto che, nonostante un'aggressiva politica dei tassi e dei metodi di vendita, pochi clienti abbiano cambiato il prestatore dei servizi testimonia la fiducia e la fedeltà alla loro Banca.

ECO MOLTO POSITIVA

«Questi interventi confermano la bontà dei nostri intendimenti per quanto concerne le relazioni personali con il cliente, la capacità di riconoscerne le esigenze, l'immediatezza di decisioni e soluzioni dei problemi» dice, entusiasta, Irma Zala, vicedirettrice della Banca Raiffeisen Breganzona (TI). Per René Wicky, direttore della Banca am Rigi (SZ), il congresso è occasione d'incontro con i colleghi Raiffeisen: «L'attuale contesto ci costringe a rivedere il nostro modo di pensare gli affari di banca. Non possiamo riposare sugli allori». Secondo Roland Defago, direttore della Banca di Troistorrents (VS), gli argomenti trattati costituiscono un proficuo momento di riflessione comune sul futuro della professione e del Gruppo. Infine, Erwin Bleuer, presidente del Consiglio di amministrazione della Banca del Seeland (BE), sottolinea tre punti: il controllo della crescita e dei rischi, il mantenimento dei principi di base e la cura delle relazioni con i clienti. A suo parere, se le prospettive nel settore bancario sono fosche, Raiffeisen deve tenere i piedi ben saldi a terra e non allinearsi ad ogni costo con la concorrenza.

■ **PHILIPPE THÉVOZ**



Beat Bernet:
«I clienti pongono crescenti aspettative alla qualità del consiglio».

A colloquio con David Bosshart, direttore dell'Istituto Gottlieb Duttweiler

«Panorama»: Nella sua presentazione lei ha parlato di un «asse del male». Cosa intende esattamente?

David Bosshart: In un mondo dell'informazione che tende a globalizzarsi, dobbiamo abbandonare l'idea di avere tutto e il contrario di tutto. Ogni medaglia ha il suo rovescio. Con clienti abituati a un continuo ribasso dei prezzi per i loro viaggi, acquisti, voli, ecc. non ci si deve meravigliare di veder scomparire i nostri posti di lavoro. Il ribasso dei beni di consumo noi lo otteniamo segando il ramo sul quale stiamo seduti: i salari si riducono e sempre più lavoratori diventano superflui.

Che dire del ruolo dell'etica nell'economia?

L'etica offre delle possibilità per le strategie miranti a un plusvalore. Peraltro, la volatilità è fortissima anche sul piano dell'etica: ci si rallegra di ciò che è utile e si dimentica ciò che costituisce un ostacolo. La pressione in termini di flessibilità comporta automaticamente un aumento dell'opportunismo. La vera etica non è forse la «monetica»? Chi vuole veramente fare qualcosa di buono si comporta in modo razionale. Le imprese realizzano migliori profitti se i collaboratori lavorano in un clima di fiducia e non di sospetto.

Quali sono le sue previsioni sullo sviluppo del settore bancario?

A questo riguardo la fiducia svolge un ruolo centrale. Chi ha conquistato la fiducia dei clienti senza mai sostanzialmente intaccarla, ha in mano le migliori carte. In futuro, e sulla base delle esperienze fatte, i clienti daranno fiducia a un minor numero di prestatori di servizi. Nel settore delle operazioni finanziarie – pensiamo alle casse pensioni, alle imprese quotate in borsa o agli investimenti in generale – la tendenza è chiara: le sole persone su cui possiamo contare in futuro siamo noi stessi!

Intervista: Philippe Thévoz

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
www.doerigfenster.com

0848 848 777

Sistemi di protezione solare tessile

Protezione solare...
di grande qualità

Visitate la nostra esposizione* oppure il rivenditore nelle vostre vicinanze.

STOBAG
Schweizer Qualität - Swiss quality

STOBAG
Pilatusring 1
CH-5630 Muri AG
Tel: +41 (0)56 675 42 00
Fax: +41 (0)56 675 42 01
www.stobag.com
info@stobag.com

*Lu - Ve aperto
preavviso desiderato

Spazio libero garantito

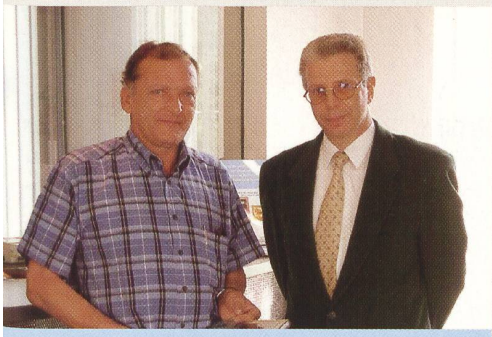
Sistema di chiusura – collaudato, pratico, sicuro:

1. Autopa-speciale – per il parcheggio
2. Paletto di bloccaggio per ogni situazione
3. Catena automatica CAT

Sistemi di parcheggi per biciclette, tetti e bloccaggi innovanti

velopa

Velopa AG
Limmatstrasse 2, Postfach
CH-8957 Spreitenbach
Tel. +41 (0)56 417 94 00
Fax +41 (0)56 417 94 01
marketing@velopa.ch
www.velopa.ch



Nella foto il direttore Giovanni Pianezzi con Pierluigi Nasi, 2000° socio della BR di Breganzona.

Raiffeisen Breganzona, superato il 2000° socio

La Banca Raiffeisen di Breganzona ha superato quest'anno il 2000° socio.

Nella magnifica cornice del Franklin College di Sorengo direzione e Consiglio di Amministrazione hanno passato in rassegna i dati più salienti dell'esercizio 2002. La somma di bilancio è aumentata del 7 percento situandosi a 155 milioni con un utile lordo di oltre tre milioni. In continua crescita è stato il volume del credito, soprattutto nel settore del finanziamento della proprietà abitativa, questa posizione segna un aumento del 5,1 percento pari a 118 milioni. Di riflesso anche il settore del risparmio ha evidenziato un costante aumento (+7,5%) toccando i 138 milioni. L'aumento dei soci che sono saliti da 1803 a 1985, toccando appunto il fatidico traguardo del 2000° socio all'inizio di quest'anno, ha nuovamente confermato la filosofia aziendale orientata alla sicurezza e alle relazioni personalizzate con la clientela, quest'ultime molto apprezzate.

Le nuove vetrine nella sede di Breganzona allestite con il prezioso aiuto di Steffanina Carlo e il perfezionamento dell'organizzazione interna per servire ancora meglio la clientela sono un primo passo in questa direzione e saranno il leit motiv per l'anno 2003 e i seguenti.

I soci sono stati poi informati sulla chiusura dell'agenzia di Sorengo – avvenuta alla fine di giugno 2003 – a causa del poco movimento.

L'ordine del giorno prevedeva inoltre le nomine statutarie: il comitato di amministrazione uscente è stato rieletto in corpore mentre quello di sorveglianza ha visto l'entrata di due nuovi membri eletti all'unanimità nelle persone di Anna Bellwald e Fabrizio Borsari. Damiris Donada e Rita Olgiati, dimissionarie, sono state festeggiate con un presente e elogiate per il loro operato in tutti questi anni.

A fine assemblea come di consueto, e complice la magnifica serata, si è tenuto un ricco aperitivo nel giardino della scuola universitaria di Sorengo.

Nuovi collaboratori Raiffeisen al Lucomagno

Nella splendida cornice del passo del Lucomagno, più precisamente presso il Centro Ecologico Uomonatura di Acquacalda, si è tenuto il corso per i nuovi collaboratori delle Banche Raiffeisen della Svizzera Italiana. Lo scopo era quello di avvicinare alla filosofia Raiffeisen gli impiegati che di recente hanno iniziato o dovranno iniziare a lavorare presso una delle 50 Banche presenti sul nostro territorio. Questo articolo vuol essere un sunto delle impressioni raccolte tra i partecipanti del corso, che ben volentieri mi hanno offerto la loro collaborazione. Per quanto mi riguarda, la cosa che più mi incuriosiva era appunto l'ubicazione. Normalmente i corsi Raiffeisen vengono svolti in apposite aule a Bellinzona oppure a Lugano. Il fatto che questa volta dovevamo recarci a 1800 metri di quota in un albergo tutto particolare e che sulla conferma d'iscrizione si pregava di portare «scarpe comode e resistenti, giacca a vento, ecc.» ricordava un nonsochè di avventuriero... Il corso ci ha permesso innanzitutto di conoscere e vivere in prima persona il mondo Raiffeisen, quale banca della gente e per la gente, oltre che approfondire alcune tematiche legate al ramo bancario con le quali siamo giornalmente confrontati. Inoltre abbiamo potuto incontrare dei nostri colleghi con i quali potremo sempre trovarci e discutere, nonché aiutarci a vicenda per quanto riguarda la nostra attività lavorativa. Il gruppo composto dai due eccellenti relatori Susanne Bigler Gloor e Mirko Boffa e da 11 partecipanti era davvero molto affiatato e non sono certo mancate delle parentesi simpatiche e divertenti. Un momento particolarmente suggestivo è stata la piccola passeggiata (seguita da uno squisito aperitivo nostrano) che ci ha portati alla sorgente del fiume Brenno nei pressi dell'Alpe Pertusio: una zona davvero incantevole che lascia ancora a bocca aperta anche chi, come me, ha sempre vissuto da quelle parti. Peccato solo per il gran freddo e il nevischio che ci ha accompagnati durante tutta la passeggiata, nonostante fosse fine maggio. Ma di ritorno in albergo ci aspettava un'abbondante fondue al formaggio dell'alpe. Concludo ringraziando nuovamente i relatori nonché organizzatori di questo corso per averci permesso di creare una rete di scambio tra i vari partecipanti che, nonostante le diverse provenienze geografiche, sono tutti confrontati con gli stessi problemi e le stesse tematiche.

Alan Piantoni, nuovo collaboratore Banca Raiffeisen Olivone

Nella foto, davanti: Alan Piantoni, BR Olivone, 1° fila (da destra): Nadia Bernasconi, BR Stabio; Sandy Urietti, BR Biasca-Lodrino; Sabina Rovagnati, BR Lugano; Kaethe Crivelli, BR Cugnasco-Gudo-Riazzino; Claudia Ghidossi, BR Bellinzonese; 2° fila (da sinistra): Mirko Boffa, relatore, BR Lugano; Susanne Bigler Gloor, relatrice, Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen; Luisa Foletta, BR Gordola e Valle Verzasca; Giada Vedova, BR Cugnasco-Gudo-Riazzino; Massimo Zuffi, BR Biasca-Lodrino

3° fila (da destra): Giuseppe Gengaro, BR Regione della Montagna; Sandro Laperna, BR Alto Vedeggio

Medio Vedeggio e Alto Malcantone, mezzo secolo Raiffeisen

50 anni di storia: la Banca Raiffeisen Medio Vedeggio e Alto Malcantone (già Banca Raiffeisen di Lamone/Cadempino) ha infatti raggiunto il mezzo secolo di esistenza. Un traguardo importante che è stato sottolineato lo scorso mese di maggio nel corso dell'assemblea generale ordinaria. In evidenza gli ottimi risultati del 2002 (utile lordo: 2,7 milioni di franchi; utile netto: 580 000 franchi; somma di bilancio: 264 milioni, numero dei soci: 3290), ma anche l'occasione per ripercorrere le tappe più importanti che hanno segnato i 50 anni di vita dell'istituto.

L'allora Cassa rurale di Lamone fu costituita il 2 luglio del 1953 da tredici soci fondatori. Alla presidenza fu eletto Bruno Gianola. La casa di Pietro Induni – primo gerente dal 1953 al 1958 – fu la prima sede, poi la banca fu ospitata nella casa di Bruno Gianola, gerente fino al 1983. Dal 1984 l'istituto è diretto da Renato Panizza. Cinque anni fa è stata operata la fusione così che la Raiffeisen di Lamone (sede principale Lamone Ostarietta e Agenzia di Lamone-Stazione), quella di Taverne e le Agenzie di Gravesano e Arosio hanno dato vita alla Banca Raiffeisen Medio Vedeggio e Alto Malcantone. Alla presidenza, grazie anche all'importante contributo offerto per il processo di aggregazione, è stato chiamato il dott. Carlo Zoppi. Nonostante la fusione, gli sportelli esistenti sono stati mantenuti nelle quattro località e vi operano complessivamente sedici collaboratori. Una banca all'avanguardia che offre tutta una gamma di prodotti e servizi in grado di soddisfare la clientela più esigente. E a comprova del successo della fusione vi è la conferma della progressione dei soci: 2439 affiliati nel 1988, 3290 oggi.

Direzione e CdA in una foto di gruppo. (Fotogiovetto).

La direzione della Banca è composta da Renato Panizza, Claudio Vassalli e Giovanni Lucchini. Il CdA è formato dal presidente dott. Carlo Zoppi, dal vice Romeo Daldini, dal segretario Giampiero Montini e dai membri Dario Franchini e Eugenio Mercolli. Il CdS si compone del presidente Willi Ulrich, del vice Juri Bonizzi, della segretaria Adelina Involti e dei membri Mirta Perseghini e Valentino Benicchio.

Provetta artista a Mendrisio

I giovani delle scuole elementari di Mendrisio continuano a distinguersi quali artisti in erba. Dopo l'ottimo secondo posto dello scorso anno a livello nazionale, quest'anno al 33° Concorso Internazionale di disegno indetto dall' Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen sul tema «Il fascino della palla», la bambina Ellade Camponovo, allieva delle scuole elementari di Mendrisio, con la sua opera si è addirittura classificata al 1° posto nella sua categoria (età 1995–1997), su un novero di oltre 33 000 dipinti!

Il condirettore della locale Banca Raiffeisen di Mendrisio Fabio Caminada ed il procuratore Ivo Garobbio si sono complimentati personalmente con la provetta artista (nella foto) alla quale hanno consegnato un premio di 500 franchi che si aggiunge ai 1000 franchi messi in palio dalla centrale delle Banche Raiffeisen di San Gallo.

BR Giubiasco e Valle Morobbia, 2002 molto positivo

Oltre 200 soci hanno presenziato, lunedì 26 maggio, all'assemblea generale ordinaria della Banca Raiffeisen Giubiasco e Valle Morobbia. Il presidente del CdA avv. Oscar Crameri, il direttore Giorgio Lotti e la presidente del CdS Sonya Grisetti-Bontognali, hanno messo in risalto il risultato molto positivo conseguito nel 2002 dalla banca. La somma di bilancio si è attestata a 74,5 milioni di franchi, ciò che rappresenta un incremento del 9,9 per cento rispetto all'esercizio precedente. La crescita superiore alla media dei fondi del pubblico (65,5 milioni con una progressione del 13,6 percento), conferma la fiducia della clientela. L'evoluzione positiva dei prestiti (67,5 milioni di franchi con una crescita del 9,7 percento) dimostra come la Raiffeisen ha una forte tradizione in questo settore. L'utile lordo è nuovamente cresciuto attestandosi a franchi 683 884, con un aumento del 12,2 percento rispetto al 2001. Pure il risultato da operazioni su interessi è aumentato del 9,8 percento affermandosi a franchi 1 494 959. La contenuta crescita dei costi d'esercizio (+4,6 percento) è da imputare principalmente alle consistenti spese in campo informatico. L'effettivo dei soci è progredito del 10,2 percento passando da 1242 a 1369 unità. Questo significa che nel comprensorio giubiaschese e vallerano circa il 16,5 percento della popolazione è socia della banca. Da notare, infine, che la banca è sempre molto sensibile verso quelle associazioni e attività destinate a sostenere lo sviluppo sociale della comunità. Nel 2002 ha dunque elargito sostegni finanziari a ben sei società del borgo. *(gpl)*

La Prema non è l'unica!

L'articolo «Per gestire il denaro contante» – pubblicato nell'edizione di giugno di «Panorama» – poteva lasciar intendere che la ditta Prema AG di Oftringen, fosse l'unica in Svizzera a fornire le macchine per la gestione di monete e banconote. In realtà la Prema è l'unico produttore elvetico di automatici adibiti a contare le monete. Oltre alla ditta di Ofrtringen, anche la Tresmer AG di Nänikon, la Fuegotec di Cugy/VD e la Sotremo SA di Moudon sono attive e note nel settore summenzionato.

Le Fabbriche di Arogno, nuova pubblicazione

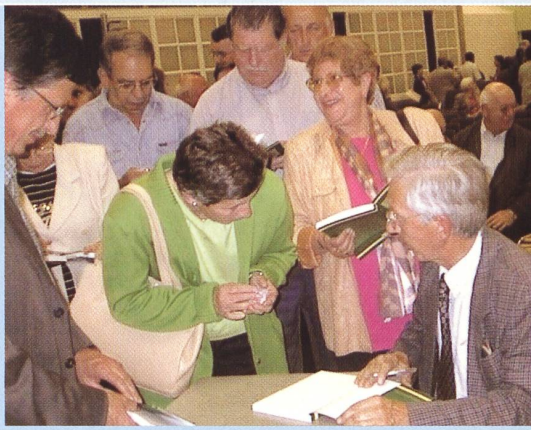
Il 16 maggio si è svolta presso la palestra comunale di Melano l'assemblea ordinaria della Banca Raiffeisen del Generoso che ha visto la partecipazione di oltre 230 soci. L'istituto di credito anche nel 2002 ha aumentato sia la cifra di bilancio sia i proventi in maniera più che soddisfacente, raggiungendo la considerevole somma di bilancio di 137 milioni di franchi.

A conferma del positivo trend del sistema cooperativistico Raiffeisen, nel corso del mese di febbraio di quest'anno è stata sottoscritta la quota sociale numero 2000.

Come sottolineato dal direttore Roberto Bussolini, la fiducia e la continua adesione di nuovi soci e clienti nei confronti del movimento Raiffeisen è il termometro che la gamma dei prodotti offerti risponde pienamente alle variegate esigenze di una clientela sempre più attenta e mobile.

Al termine del lavori assembleari il presidente della CdA Raoul Ritter ha avuto il piacere di dare il benvenuto al Sig. Mario Delucchi il quale ha presentato, con l'entusiasmo che lo contraddistingue, l'ultimo suo libro «Le Fabbriche di Arogno, l'industria degli orologi per oltre un secolo».

Il volume, edito dalla Fontana Edizioni SA, ricostruisce le tormentate vicende durate oltre un secolo che hanno avuto inizio nel 1873 con il trasferimento di un'intera fabbrica di una manifattura di orologi dal Giura ad Arogno: la prima rilevante industria di orologi del Cantone. Il libro, si propone in un tono divulgativo, accompagnando con fotografie d'epoca i testi e le interviste di molti che, di prima persona, hanno vissuto e collaborato all'avvio ed all'affermazione di un'industria allora fiorente ed in piena espansione.



Mario Delucchi autografa i libri offerti ai soci.

La pubblicazione, per la quale la Banca Raiffeisen del Generoso ha contribuito in modo importante, è stata gentilmente offerta a tutti i soci presenti.

Raiffeisen di Minusio-Brione-Muralto: 2003 memorabile

Il 2003, oltre ad essere il 25esimo anno di fondazione, resterà per la Banca Raiffeisen di Minusio-Brione-Muralto un anno memorabile all'insegna del successo non solo caratterizzato dai risultati. L'assemblea generale ordinaria svoltasi in maggio alla presenza di 170 soci ha nuovamente confermato quanto l'istituto bancario sia in controtendenza con il settore bancario svizzero, crescendo più che proporzionalmente. Il presidente del CdA, avv. Michele Gilardi, ha aperto i lavori assembleari annunciando ai presenti l'esclusiva novità, entrata in vigore a decorrere dal 26 maggio scorso, che consiste nell'offrire ad ogni socio, e nuovo socio, la possibilità di sottoscrivere fino a 50 quote sociali per un valore complessivo di 10 000 franchi remunerato ad un tasso preferenziale e nettamente più alto rispetto ai normali conti di transazione e di risparmio. Il presidente socio fondatore della Banca Raiffeisen di Minusio-Brione-Muralto, Fortunato Grossi, ha invece ricordato la storia della banca. L'assemblea è continuata con il rapporto di gestione annuale da parte del direttore, Loris Gilà, che ha sintetizzato l'esercizio come un continuo susseguirsi di buoni risultati. La somma di bilancio ha superato ogni prospettiva e con un aumento del 19,6 percento ha oltrepassato la fatidica soglia di 100 milioni assestandosi a 101,04 milioni. Un'ulteriore considerevole aumento riguarda la richiesta di crediti soprattutto nel settore della proprietà abitativa che è progredita del 18,44 percento a dimostrazione di come la Banca Raiffeisen effettui una consulenza mirata alle esigenze della clientela con l'offerta di prodotti ipotecari veloci, flessibili e facili da ottenere oltre che competitivi. Anche la progressione dell'effettivo dei soci tocca un livello storico: nel corso del 2002 il loro numero è cresciuto del 26,95 percento per raggiungere 1498 unità corrispondente ad un capitale sociale di 299 600 franchi.

Durante l'assemblea sono stati ricapitolati gli avvenimenti intercorsi per il festeggiamento del 25esimo di fondazione e l'attenzione è caduta principalmente sulla grande mostra outdoor delle opere scultoree del famoso artista Nag Arnoldi esposte principalmente sulle rive del Verbano fino al 12 ottobre 2003. Come ha sottolineato il presidente del CdA: «L'esposizione ha anche un'importante valenza turistica, la nostra Banca è certa, con quest'iniziativa, di aver operato la scelta migliore per sottolineare i 25 anni di fondazione: così facendo coinvolgiamo in modo significativo tutti coloro che vorranno apprezzare questa proposta così unica di animazione e di cultura». Ma la mostra intitolata «Nag Arnoldi sul Verbano» non è l'unico evento organizzato per festeggiare il 25esimo anno di fondazione. Infatti, l'aprile scorso era stato organizzato un concerto d'organo di beneficenza nella Chiesa Parrocchiale di Brione sopra Minusio eseguito dall'organista Livio Vanoni a favore della Fondazione Elisa, mentre in febbraio si era tenuta la presentazione del libro di Silvano Pezzoli intitolato «Quando il pane era scarso» presso il centro Elisarion di Minusio.

Raiffeisen Savosa: nuovo presidente

Nella foto il nuovo presidente della BR Savosa Walter De Vecchi con i due nuovi membri di comitato: Fulvio Biancardi (a sin.) e Marco Quadri.

Con la prematura scomparsa del presidente, dott. Flavio Masina e le dimissioni del membro Mauro Rigamonti, il Consiglio di Amministrazione della Banca Raiffeisen Savosa, è stato ricostituito in occasione dell'assemblea generale, svoltasi venerdì 16 maggio scorso presso il Centro Panoramica di Cadro alla presenza di oltre 340 soci.

L'assemblea ha nominato quali nuovi membri del CdA Marco Quadri di Savosa e Fulvio Biancardi di Porza. Su proposta del CdA, il vice-presidente Walter de Vecchi è stato eletto per acclamazione alla presidenza. Il nuovo presidente ha ricordato la figura del dott. Flavio Masina, che per oltre 30 anni aveva presieduto il CdA, invitando l'assemblea ad un momento di raccoglimento. Sono poi stati ringraziati Mauro Rigamonti, attivo nel CdA per oltre 17 anni e Alberto Bordoli, da 25 presidente del Consiglio di Sorveglianza. Ad entrambi è stato consegnato un presente.

La nuova dimensione di vita.

di[me]nsion

La migliore finestra in PVC Internorm

Una pietra miliare per design e tecnica:

[ ] Design del profilo unico
[ ] sensazionale isolamento termico fino a U_W = 0,81 W/m²K con vetraggio
[ ] corrispondente tecnica di vetraggio collaudata per un'elevata stabilità e funzionalità

Sì, vorrei ricevere gratuitamente e senza impegno:

❍ *Il catalogo delle finestre Internorm* ❍ *Il catalogo dei portoncini Internorm*

Nome: _____

Indirizzo: _____

_____

e-mail: _____

Spedire a: Internorm-Fenster AG
CH-6330 Cham
Gewerbestr. 5, Postfach 5141
E-Mail: cham@internorm.com
www.internorm.com

Panorama 03

Internorm®
Finestre - Luce e Vita

La vera alternativa

Prema Twin Cashpro

Deposito e prelievo di banconote nel giro interno del contante

- Riduzione della quantità del contante tramite riciclaggio
- Accettazione fino a 24 tipi di banconote
- Immagazzinamento in 6 o 8 cassette a rulli
- Macchina compatta di alta tecnologia con tutte le opzioni
- Pronta a lavorare online

prema
Sistemi di trattamento del denaro

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9
CH-4665 Oftringen

Telefono 062 797 59 59
Fax 062 797 62 00

Il nostro stile d'arredamento a casa sua.

Le scale di legno Treppenmeister creano una gradevole atmosfera nell'abitazione e rispondono a tutte le esigenze di qualità e design. Il partner di Treppenmeister nelle sue vicinanze costruisce la scala corrispondente ai suoi desideri e la consiglia dal primo fino all'ultimo gradino.

Keller

Keller Treppenbau AG
3322 Schönbühl, Tel. 031 858 10 10
treppenbau@keller-treppen.ch

BR Leventina, nuova sede amministrativa a Faido

Lo scorso 24 maggio per la Banca Raiffeisen Leventina, è stata una giornata particolare poiché, oltre all'assemblea generale si è tenuta anche l'inaugurazione della nuova sede amministrativa di Faido. Tanti tra i quasi 3000 soci e clienti della Banca hanno potuto visitare i nuovi uffici ubicati nello stabile ex-Innovazione, mentre nella Piazza Stefano Franscini – per l'occasione chiusa al traffico – si è svolta una festa popolare aperta a tutti con un aperitivo in musica.

Nella nuova struttura di Faido trovano posto la direzione e l'amministrazione della Banca Raiffeisen Leventina. I clienti possono usufruire di ampi sportelli, cassette di sicurezza, servizi di consulenza specialistica, bancomat e posteggi riservati. Realizzata dagli architetti Corrado Celio e Livio Rivoir, la nuova banca presenta soluzioni architettoniche d'avanguardia e originali, ma nel contempo in perfetto stile Raiffeisen, integrando in modo ottimale le esigenze operative con quelle di sobri e accoglienti spazi per la consulenza alla clientela.

Nella foto uno degli interni della nuova sede di Faido.

Opere di Emilio Ferrazzini per «SOS madri in difficoltà»

Nell'ambito della rassegna «Profumi e sapori», tenutasi alla Cima Norma di Dangio in Valle di Blenio e sostenuta anche dalle Banche Raiffeisen, è stata allestita una mostra del noto pittore e restauratore luganese Emilio Ferrazzini (1895–1975).

Sono state esposte importanti opere appartenenti a collezioni private e altre che, per espresso desiderio della vedova Maria Ferrazzini-Petermann, sono state messe in vendita a beneficio delle madri e dei bambini in difficoltà dell'Associazione «Sì alla Vita». La mostra – allestita dall'arch. Marino Venturini e dal curatore Rudy Sironi e presentata da Mario Agliati – ha ottenuto un successo insperato.

Una delle opere di Ferrazzini dal titolo «Le cugine di Torre».

BR Alto Vedeggio in crescita costante

Alla presenza di un centinaio di soci si è tenuta, nel corso del mese di maggio, l'assemblea della Banca Raiffeisen Alto Vedeggio. Nella sala del consiglio comunale di Mezzovico-Vira, il presidente ing. Moreno Garatti ha messo in risalto l'importanza della presenza della banca nella regione quale punto di riferimento al servizio della popolazione della valle e quale sostegno economico alle piccole e medie aziende. In particolare, il presidente, ha sottolineato la buona collaborazione con gli enti pubblici locali e l'importante aiuto dato a favore della vita sociale e culturale della valle con l'elargizione di contributi finanziari alla scuola di musica, al calcio giovanile e alle altre associazioni che operano nella regione.

Al presidente ha fatto seguito il direttore Franco Leoni che, nella sua relazione, ha illustrato le cifre più significative: 139,2 milioni di franchi di bilancio con un aumento pari al 9,6 percento rispetto al 2001; 116,5 milioni di fondi alla clientela (+6,2 percento); 123,3 milioni di crediti e prestiti ipotecari (+13,6 percento); utile lordo conseguito è stato di 725 459 franchi franchi e l'utile netto di 180 790 franchi. Molto positivo anche l'aumento del numero dei soci che da 2134 ha raggiunto quota 2334. Anche il settore dei depositi titoli ha conosciuto un ottimo sviluppo, raggiungendo i 23,6 milioni di franchi (+19,2 percento).

Alle nomine statutarie sono stati riconfermati i membri in carica di CdA e CdS e i rispettivi presidenti, l'ing. Moreno Garatti e Enrico Oleggini.

Vacanze Terme e Montagna

THERMALP
LES BAINS
D'OVRONNAZ

- Alloggio in monolocale o appartamento 7 notti (senza servizio alberghiero)
- 7 colazioni buffet
- 1 serata raclette o 1 menu Balance
- 1 sauna / bagno turco
- Entrata libera ai bagni termali
- Accesso al fitness senza programma personale
- Accappatoio e sandali da bagno a disposizione

Da Fr. 580.- per persona

Dal 01.09 al 03.10.2003

Da Fr. 620.- per persona

Dal 04 al 31.10.2003

Tél : 027 / 305 11 11 **Fax : 027 / 305 11 14**
www.thermalp.ch **info@thermalp.ch**

Touch Panel AMX

Per sistemi di controllo di periferiche elettroniche ed elettromeccaniche

Spazi d'utilizzo:
Abitazioni
Auditori
Sale conferenze
Sale istruzione

Dispositivi:
Luci
Porte
TV / Video
Videoproiettori
Dispositivi audio
Riproduttori DVD
Presentazioni PC

Progettazioni e installazioni:

TecnoMedia
Via Bellinzona 6 • C.P. 1235 • 6512 Giubiasco
Tel. +4191 8402030 • Fax +4191 8402031 • info@tecnomedia.ch

Informazioni/prenotazioni: servizio gratuito tel. 0800 611 611

Viaggio in treno gratis in montagna!

Gli hotel Sunstar Vi pagano a partire da subito il viaggio in treno dal/al luogo di residenza (Svizzera, confini svizzeri) fino alla destinazione Sunstar da Voi prescelta!

Vacanze dalla A-Z
Quest'estate le Vostre vacanze cominciano già davanti alla porta di casa! Salite sul tram, sul bus o direttamente sul treno e fatevi portare in comodità e sicurezza fino a quella che è la Vostra destinazione Sunstar, dove troverete il bus dell'hotel che vi porterà fino all'Hotel Sunstar. Le spese per il viaggio saranno a carico di Sunstar! Soggiorno minimo richiesto: 7 notti.

I prezzi hit di Sunstar
Hit 5 (5 giorni/4 notti, Dom - Gio oppure Lun - Ven) oppure Hit 8 (8 giorni/ 7 notti), ricca colazione a buffet compresa:

	Hit 5	Hit 8*
Sunstar Parkhotel Arosa****	da CHF 368.-	da CHF 595.-
Sunstar Hotel Davos***	da CHF 308.-	da CHF 497.-
Sunstar Parkhotel Davos****	da CHF 368.-	da CHF 595.-
Sunstar Hotel Surselva Flims****	da CHF 424.-	da CHF 693.-
Sunstar Hotel Lenzerheide****	da CHF 368.-	da CHF 595.-
Sunstar Hotel Grindelwald****	da CHF 520.-	da CHF 889.-
Sunstar Hotel Wengen****	da CHF 444.-	da CHF 742.-

Per informazioni e prenotazioni: **Sunstar Hotels**, Galmsstrasse 5, 4410 Liestal, servizio gratuito **tel. 0800 611 611**, Fax 061 921 19 42, reservation@sunstar.ch, www.sunstar.ch oppure direttamente al vostro hotel Sunstar. *Biglietto gratuito per il treno a partire da 7 notti!

«SOMARI? NO, MAESTRI!»

CONSULENTE *per le Banche Raiffeisen e* **PROPRIETARIA DI UNA FATTORIA.** *Una sfida? Forse, ma anche una realtà.* **SUSANNE BIGLER GLOOR,** *impiegata all'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen della Svizzera Italiana (USBR), ci racconta la sua doppia vita.*

Vedendola vestita con una camicia a scacchi, scarponcini da montagna, paglia nei capelli e mani sporche, è difficile immaginarsela in tailleur, tacchi e valigetta ventiquattr'ore. Eppure, la vita di Susanne Bigler Gloor si divide quotidianamente e con soddisfazione tra il lavoro per le Banche Raiffeisen del Ticino e Moesano – dove si occupa all'USBR di consulenza per la gestione e lo sviluppo del personale – e l'occupazione nella sua fattoria a Cumiasca, piccola frazione di Corzoneso, in Valle di Blenio. Qui, da poco più di un anno, si dedica con grande amore e passione a Rosa, Berta, Quattrino, Fiorella e Luna, i suoi cinque somarelli. Insieme a loro – ma anche con il pony Giulio e l'asina Susy che sono in pensione – ha realizzato il sogno cullato da sempre: quello di possedere una fattoria tutta sua. E grazie a loro organizza dei trekking accompagnati dal cane Gina, mentre i suoi tre gatti restano di... guardia alla stalla.

La incontriamo una mattina d'estate mentre sta ultimando i preparativi per un trekking di una decina di giorni insieme alla sorella Barbara. In sella agli asini partiranno all'avventura sul Lucomagno.

Impiegata in banca e contadina, un binomio più unico che raro. Come nasce? «Da Zurigo, nel 1997, ci siamo stabiliti qui a Cumiasca. Io ero così presa dall'idea di possedere una fattoria che mio marito, per mettermi alla prova, mi ha proposto di partire. Da sola sono andata in Texas a domare cavalli e al mio rientro in Ticino ero più convinta che mai: dovevo realizzare il mio sogno. Ho cercato degli animali che fossero facili da gestire e che mi permettessero di fare delle belle cose in montagna. Così la scelta è caduta sugli asini.

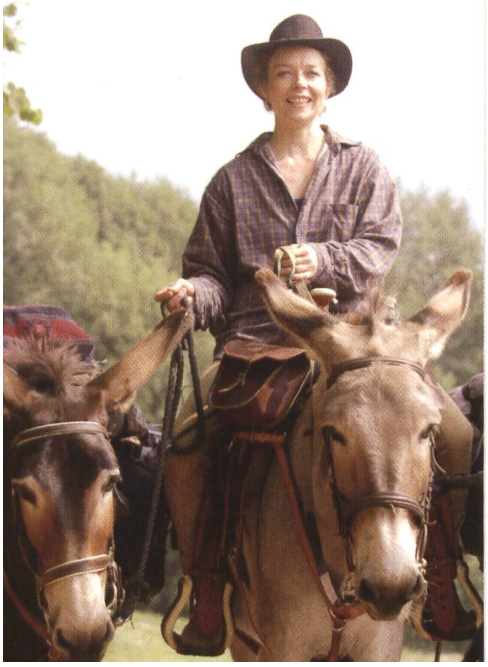


Foto: Rémy Steinegger

Oggi sono felice e appagata, anche perché con il mio lavoro all'USBR, la mia vita non potrebbe essere migliore. Ho un impiego interessante e variato che mi permette di girare tutto il Ticino, mentre il mio tempo libero lo dedico alla mia grande passione. Fortunatamente ho tanti amici che mi danno una mano perché gestire una fattoria è un lavoro fisico duro e impegnativo». Susanne Bigler Gloor, prima di iniziare con i trekking, ha messo in atto una fase sperimentale e di «collaudo». Aiutata dalla sorella Barbara, ha imparato a conoscere gli asini, cercando di capire le loro abitudini, paure, manie. Oggi organizza per turisti, bambini e famiglie delle passeggiate di mezza o una giornata, sia in sella, sia camminando al fianco dei somarelli.

Ma come si svolge una sua giornata-tipo? «La mattina mi alzo verso le sei, prendo un caffè e mi reco in stalla accompagnata dal mio cane Gina. Mi fermo circa un'ora per pulire, dare da mangiare agli asini, ecc. Poi torno a casa, faccio la doccia, mi vesto, controllo di non avere paglia addosso e parto al lavoro. La sera, mi reco nuovamente in stalla ed esco a passeggio con uno o due asini. Tutti i miei somarelli possono essere montati: hanno un'ottima formazione come dei buoni cavalli da sella. Oltre agli asini, al cane, ai quadrupedi in pensione e ai gatti, presto avremo anche delle anatre e forse dei maialini». Ma perché asini e non cavalli? «L'asino è un animale che con la sua simpatia e le sue leggende ti avvicina alla gente. Ho notato che i contadini mi aiutano quando sono in difficoltà e direi che, grazie ai miei somarelli, oggi sono considerata una del posto e questo mi piace molto. È nata un'amicizia e abbiamo un progetto affinché la mia fattoria diventi la base per la distribuzione di prodotti nostrani locali, dalla carne di vitelli di latte al miele. Una rete di collaborazione che si sta piano piano tessendo e che spero possa dare i suoi frutti. Sarebbe davvero bellissimo. Credo molto in questo progetto, come nella possibilità di organizzare dei ritiri e corsi in fattoria per gruppi aziendali o privati. Sembra ridicolo, ma gli asini sono maestri nell'insegnare la conduzione. E questa sarebbe la sintesi ideale tra il mio lavoro e la mia grande passione». ■ **LORENZA STORNI**

INFO

Fattoria alle Bolle di Cumiasca,
6722 Corzoneso, tel. 079 406 57 63
www.somarelli.ch
trekking@somarelli.ch

La **PRIMA IMPRESSIONE** *è quella che conta, anche nella vita professionale e soprattutto in tempi di saturazione del mercato e di progressivo smantellamento dei posti di lavoro in diversi settori. Molti sono in* **CERCA DI LAVORO,** *per scelta o per necessità.*

UN POSTO E CENTO CANDIDATI

«Panorama»: il mercato del lavoro è saturo. Facendo una stima, quante sono le candidature per un impiego offerto pubblicamente?
Heinz Bachmann: una corsista mi ha mostrato la lettera di una ditta che, comunicandole la decisione negativa, specificava che per quel posto di segretaria si erano annunciate 532 persone. Nella media di tutti i settori, per un posto di lavoro giungono tra le tra 80 e le 100 candidature.

In mezzo a così tanti candidati, il singolo deve trovare il modo di distinguersi. Come?
Le candidature devono essere di facile lettura, senza errori ed esteticamente ineccepibili. Ognuna va redatta individualmente, quelle fatte in serie sono out. Se danno l'impressione di essere lettere spedite «in massa» non hanno nessuna chance.

Foto: zVg.

Quali sono i dossier che vengono accantonati più in fretta?
Quelli allestiti senza cura, in maniera trasandata, superficiale, lacunosa. Sono le candidature-alibi, che servono solo a dimostrare alla cassa disoccupazione l'iniziativa personale nella ricerca di un lavoro.

Quali sono i requisiti da osservare nella presentazione della propria candidatura?
Dalla lettera deve trasparire la serietà e l'entusiasmo del candidato, nonché la sua affinità nei confronti della ditta. Anche il vantaggio per quest'ultima va evidenziato. Lo scritto deve richiamare l'attenzione, risvegliare l'interesse e provocare una risposta.

E se invece la risposta non arriva, dopo quanti giorni si può tornare alla carica?
Trascorsi 7 giorni lavorativi, si può contattare la ditta, chiedendo in tono gentile ma fermo se è già stata presa una decisione. Durante il periodo delle vacanze, i tempi di attesa possono essere tranquillamente raddoppiati.

Intervista: Thomas Schneider

Heinz Bachmann è formatore in materia di motivazione e comunicazione. Assiste le persone in cerca di lavoro nel loro riorientamento professionale. È titolare della Bachmann Consult AG a Wald/ZH.

Nella ricerca di un posto di lavoro, l'età ha un ruolo importante. Ma quando un uomo e una donna sono troppo vecchi per essere assunti? Pur trovandosi solo «nel mezzo del cammin di nostra vita», i quarantenni sono già annoverati tra i ferrivecchi del mercato del lavoro. «I candidati ultraquarantenni sono svantaggiati in misura più o meno grave», afferma Ruedi Winkler, ex direttore dell'Ufficio del lavoro della città di Zurigo ed attualmente titolare di un ufficio per lo sviluppo del personale e dell'organizzazione aziendale.

Le statistiche indicano che in Svizzera la quota dell'occupazione è più o meno costante in tutte le fasce di età fino ai 60 anni, con una leggera tendenza all'aumento con il progredire dell'età. Inizia a scendere solo oltre i sessant'anni. Un fatto che fa riflettere Winkler: non è dunque affatto vero che i lavoratori al di sopra dei 40 o dei 50 anni sono sistematicamente meno impiegati o licenziati. «Le statistiche confutano questa opinione», scrive Winkler. E mette subito a confronto altre cifre: in Svizzera, durante l'intero decennio degli anni novanta, i tassi di disoccupazione degli ultraquarantenni erano nettamente inferiori a quelli delle classi di età tra i 20 e i 40. A partire dal 2000, i tassi di disoccupazione dei lavoratori tra i 40 e i 60 anni sono più o meno uguali a quelli della fascia tra i 20 e i 30 anni, ma in ogni caso sempre assai inferiori alla percentuale registrata nella fascia tra i 30 e i 40 anni. La durata della ricerca del posto di lavoro aumenta invece con il progredire dell'età.

L'IMBARAZZO DELLA SCELTA

A fine giugno in Svizzera i disoccupati erano 140 485, una cifra pari al 3,6 percento della popolazione attiva. Oggi chi offre pubblicamente un posto di lavoro, può dunque essere certo di ricevere una valanga di candidature nello spazio di pochi giorni. Un'eventualità che Ursula Tschannen – direttrice di Street One SA – non aveva considerato. All'inizio di quest'anno, per un impiego amministrativo nel settore della moda si sono annunciate 250 persone. Due collaboratori hanno lavorato tre intere giornate per vagliare tutte le candidature. E quando il dipartimento dell'economia e delle opere sociali di Basilea-Città ha indetto un concorso per tre posti di lavoro nel ramo commerciale, ha ricevuto ben 800 candidature.

Come individuare le persone «giuste» nella marea delle candidature? Nella selezione Ursula Tschannen ha considerato ogni dettaglio, anche quelli più insignificanti: chi aveva sbagliato l'intestazione o anche solo invertito l'ordine delle cifre del numero postale di avviamento, quasi sempre è stato scartato. «I candidati che non soddisfano tutti i requisiti ricevono una risposta negativa prima di quanto accade in tempi normali», spiega Sybill Schweiss, capo del personale. Se mancano allegati come gli attestati di lavoro, il dossier verrà probabilmente accantonato, insieme con quelli redatti in maniera trascurata.

È tuttavia un dato di fatto – confermato anche da numerosi responsabili del personale – che in tempi di crisi si hanno meno remore a candidarsi anche senza possedere le necessarie qualifiche. «Noi non vogliamo qualcuno che cerchi un lavoro, ma qualcuno che cerchi esattamente il lavoro che offriamo noi», afferma Sybill Schweiss. Ma capita anche il contrario: le candidature di persone troppo qualificate per il posto da occupare sono tutt'altro che rare.

ADEGUARSI ALLE CIRCOSTANZE

La carriera giusta non si costruisce solo dopo i venti o i trent'anni. Per entrare seriamente nel mondo del lavoro, occorre prepararsi per tempo. «La scelta della professione e la ricerca di un impiego sono un momento importante nella vita di ogni adolescente», spiega Rolf Schweizer, rettore della Diplommittelschule di Muttenz. «Molti tendono però a rimandare una decisione così importante per il futuro». Per evitare che ciò accada, la scuola invita gli ex alunni che sono già entrati nel mondo del

CONSIGLIO

Una candidatura seria si compone di un dossier e una lettera di accompagnamento dattiloscritta, recante l'indirizzo, il numero di telefono, l'e-mail e la firma in calce del candidato. Il curriculum vitae va redatto in maniera telegrafica e non in forma di componimento. Il dossier deve includere la copia dei certificati di lavoro (benservito) e dei diplomi conseguiti alla fine degli studi e della formazione professionale. Sulla lista delle referenze in genere non dovrebbero figurare più di tre persone (con il loro beneplacito).

La sincerità paga sempre.

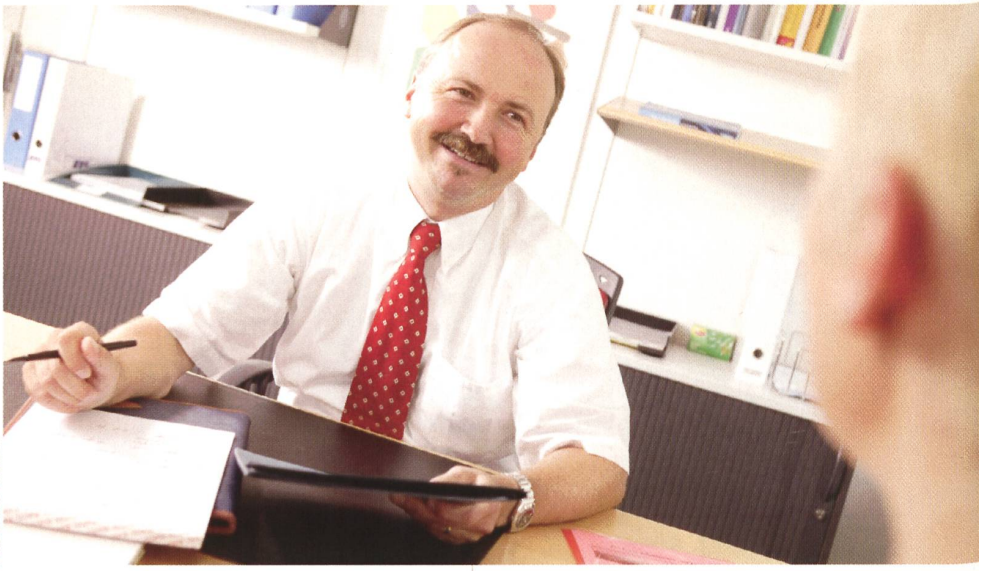


Foto: Daniel Ammann

lavoro a parlare delle loro esperienze nella ricerca di un impiego.

In queste occasioni emergono anche argomenti non affrontati con l'orientatore professionale, temi che possono forse sembrare poco importanti, ma che a volte sono decisivi per il successo della candidatura. I cliché hanno il loro peso, assicurano i giovani ex studenti: «Se ti presenti sporco e malmesso, ti giudicano inaffidabile. Se invece hai l'aspetto di una velina, pensano che sei un'oca incapace di reggere al minimo stress». È dunque necessario adeguarsi alle circostanze. L'abito giusto serve, ma ai giovani è permesso presentarsi ad un colloquio di lavoro anche con le scarpe da tennis.

DIRE LA VERITÀ

A questo riguardo, i candidati meno giovani hanno invece problemi di natura ben diversa. Per ovviare al loro handicap anagrafico, devono mettere in risalto altre caratteristiche e qualità. Un licenziamento può rappresentare una dolorosa cesura nella carriera. Nei colloqui per la selezione dei candidati domande come «Perché vuole cambiare?» o «Perché l'hanno licenziata?» sono scontate. Anche se oggi i motivi di licenziamento sono soprattutto di natura economica, gli interessati talvolta ritengono che sia meglio tacere su questo punto davanti a un potenziale datore di lavoro. «Non c'è nessun motivo per nascondere la verità», affermano diversi esperti in materia.

Come presentare la propria candidatura? La lettera-tipo non esiste. E per aumentare le chance di assunzione non è necessario essere particolarmente originali e creativi. «Se per un posto di designer si invia una candidatura vergata su pergamena, usando come busta un rotolo di cartone, va benissimo», afferma Urs Wernli, consulente del personale. Ma se si tratta di un posto di contabile, una scelta del genere sarebbe totalmente fuori luogo e in qualche misura controproducente. Non aumenta le chance di assunzione nemmeno la mole di informazioni assolutamente non pertinenti, che alcuni amano allegare alla candidatura. Le fotografie delle vacanze a Rimini o i ritagli di giornale sull'ultima festa della società di ginnastica non aiutano il capo del personale a farsi un'idea del candidato. Nonostante negli ultimi anni le domande d'assunzione vengano generalmente presentate in maniera sempre più professionale, negli uffici del personale talvolta arrivano ancora dei foglietti sgualciti con la scritta «Salve, cerco lavoro. Chiamatemi», nonché i curricula vitae troppo dettagliati o di candidati che si pavoneggiano. Simili frivolezze, come anche la carta da lettera decorata, sono indice di un animo gentile, ma generalmente non influenzano la decisione del capo del personale.

■ **THOMAS SCHNEIDER**

Un libro in offerta

Una buona notizia per chi è alla ricerca di un lavoro: «Anders bewerben», il manuale online di Gerhard Winkler, (soltanto in lingua tedesca) è disponibile anche in forma cartacea. Come gli entusiasti visitatori del sito www.jovanova.com, anche i comuni lettori possono fruire di un sussidio davvero divertente, motivante e non convenzionale.

Si tratta di un manuale, scritto in maniera semplice e destinato a tutti i lavoratori dai 15 ai 65 anni, che insegna a redigere e presentare una candidatura in maniera corretta, in ogni ramo professionale. Anche per chi non conosce il tedesco, il sito www.ispfp.ch/ict-brepo/impiego/curriculum.html vi offre importanti consigli sul tema.

I lettori di Panorama possono ricevere il libro, pubblicato da Smartbooks, con uno sconto del 20 percento, al prezzo di 23 franchi (più 3 franchi spese di spedizione). Basta inviare il tagliando all'indirizzo postale Panorama, «Leseraktion», Wassergasse 24, 9001 San Gallo. È anche possibile ordinare il libro per fax: 071 225 86 50, oppure per e-mail: panorama@raiffeisen.ch.

Gerhard Winkler, Anders bewerben, Edizioni SmartBooks, 336 pagine, ISBN 3-908492-71-8

Offerta del libro «Anders bewerben»

Es. _____

Cognome/nome: _____

Via: _____

CAP/località: _____

Ritagliare e spedire a: Panorama, «Leseraktion», Wassergasse 24, 9001 San Gallo

KÜNG·SAUNA

construzione propria
marchio registrato
Servizio in tutta la
Svizzera

Tagliando per
la documentazione
☐ Sauna finlandese
☐ BIO-Sauna/BIOSA
☐ Sauna in legno massiccio
☐ Sauna da costruire
☐ Bagna turco
☐ Idromassagio
☐ Solarium
☐ Attrezzi fitness
☐ Terme
☐ Infrastrutture wellness

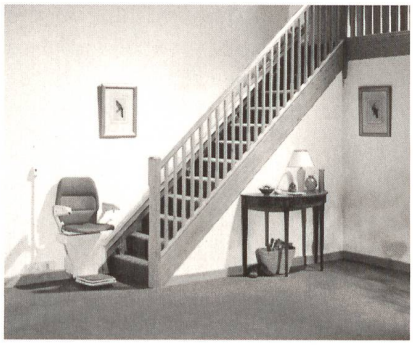
Nome
Via
CAP/Località
Telefono

Pan

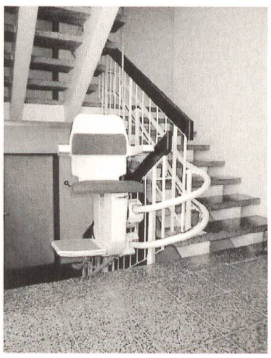
Küng AG Saunabau
Obere Leihofstrasse 59
CH-8820 Wädenswil
Telefono 01/780 67 55
Telefax 01/780 13 79
info@kueng-sauna.ch
www.kueng-sauna.ch

HERAG

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



Salire e scendere



Soluzioni vataggiose per
ogni scala.
Esecuzione professionale.

Mandatemi la documentazione

Nome _____

Strada _____

CAP / Località _____

SENSO DIVA

Senso Diva

SENTIRE=COMPRENDERE

SOLO L'ORECCHIO SANO SENTE ANCORA MEGLIO!

L'avvento della tecnologia digitale nell'industria degli apparecchi acustici è paragonabile a una rivoluzione che cambia tutto radicalmente. E l'esperienza dimostra che la nuova tecnica è di grande utilità per le persone audiolese.

Malgrado i notevoli progressi compiuti nel campo della ricerca e dello sviluppo, esistono tuttora parecchie situazioni d'ascolto che creano problemi a coloro che soffrono di deficit uditivi: si sente la voce, ma non si afferrano le parole. Widex, il pioniere della tecnologia digitale applicata agli apparecchi acustici, ha sviluppato soluzioni rivoluzionarie di estrema precisione che consentono di superare le note difficoltà incontrate da chi indossa un apparecchio acustico.

Il risultato è rappresentato da una nuova generazione di apparecchi acustici che segna una svolta epocale: Senso Diva, l'apparecchio che diventa orecchio.

Senso Diva ridefinisce il concetto di udito:

- piccolo, quasi invisibile e facile da utilizzare
- migliore comprensione della lingua parlata persino in ambienti rumorosi
- maggiore comfort uditivo in situazioni difficili
- i segnali sommessi diventano udibili, ma quelli forti non sono mai sgradevoli
- riproduzione ottimale dei suoni della natura e della musica (con scelta del programma)
- microfono direzionale intelligente automatico
- riproduzione naturale della propria voce
- assolutamente nessun fischio di feed-back
- consumo minimo di pile

WIDEX
high definition hearing

Se desidera informazioni gratuite, ritagli il tagliando e lo spedisca a Widex Apparecchi acustici SA, casella postale, 8304 Wallisellen (tel. 01 839 10 50 · fax 01 839 10 60).

Nome: .....

Via: .....

NPA/Località: .....

PAI

www.widex.ch

CASSA PENSIONI: RISCOSSIONE ANTICIPATA?

La **RISCOSSIONE ANTICIPATA –** *parziale o totale – dei fondi della* **CASSA PENSIONI** *è una soluzione diffusa e allettante per* **FINANZIARE L'ACQUISTO DI UN'ABITAZIONE.** *Stupisce tuttavia la leggerezza con cui molti ricorrono a questa possibilità, talvolta senza nessuna cognizione di causa.*

È un sogno che chi abita in affitto – in Svizzera la metà della popolazione – ha sicuramente già accarezzato: la casa. La via per diventare proprietari delle quattro mura domestiche è però lunga e tortuosa. Da noi è anche soprattutto costosa, se non addirittura inaccessibile, almeno in talune regioni del paese. Molti sono costretti a rinunciare al loro sogno fin dall'inizio semplicemente perché non hanno il capitale proprio necessario per il finanziamento dell'acquisto. Eppure, in tempi in cui la borsa non offre più facili guadagni, la rimunerazione dei fondi di risparmio è molto bassa, gli immobili sono sul mercato ad un prezzo senz'altro conveniente e l'onere dei debiti non è mai stato così basso (interessi ipotecari al minimo storico), qualche inquilino inizia a considerare seriamente la prospettiva di realizzare il sogno della casa con i fondi della previdenza professionale. E le notizie allarmistiche sullo stato di salute di molte casse pensioni sono un ulteriore incentivo.

ATTENZIONE ALLE RESTRIZIONI

Nonostante le casse pensioni soffrano del ribasso borsistico che si protrae da ormai tre anni, la maggioranza non ha drammatici problemi di copertura. La stagnazione della borsa non è pertanto un motivo sufficiente per affrettarsi a ritirare i fondi versati nella cassa pensioni. In teoria, rimane tuttavia un'opzione possibile e in pratica molti l'hanno già esercitata. È stato calcolato che l'ammontare medio dei fondi riscossi anticipatamente si situa tra i 60 000 ed i 70 000 franchi. Dal punto di vista giuridico, la riscossione anticipata è possibile dal 1° gennaio 1995, quando è entrata in vigore l'Ordinanza sulla promozione della

Tener conto delle conseguenze!

Per via delle sue conseguenze ad ampio spettro, la riscossione anticipata dei fondi della cassa pensioni dev'essere una decisione ben ponderata e discussa con un esperto. Circa l'opportunità di un prelievo anticipato non è possibile esprimersi a priori, né a favore né contro. Ogni caso va considerato individualmente. Su esplicita richiesta del cliente, numerose casse pensioni calcolano le relative conseguenze finanziarie.

Considerato l'attuale basso livello degli interessi ipotecari, un prelievo anticipato è opportuno solo in casi eccezionali. E non va dimenticato che la legge sulla previdenza professionale (LPP) serve in primo luogo a garantire, entro certi limiti, la previdenza per la vecchiaia a ogni lavoratore. Difficilmente un'altra forma di risparmio offre infatti così numerosi vantaggi, con un rischio tanto limitato.

Per concludere, gli aspiranti proprietari di un'abitazione dovrebbero prendere in considerazione anche la possibilità di costituire in pegno le prestazioni della previdenza professionale. In tal modo il denaro rimane presso la cassa pensioni e frutta interessi. La copertura assicurativa viene inoltre mantenuta. La banca riceve un'ulteriore garanzia che le permette di applicare un interesse ipotecario leggermente inferiore. Il problema della sfiducia nei confronti delle casse pensioni però rimane, perché nemmeno questa soluzione è in grado di risolverlo. *(psi)*

proprietà d'abitazioni mediante i fondi della previdenza professionale (OPPA).

L'ordinanza permette agli assicurati di prelevare denaro dai fondi della previdenza professionale per finanziare un'abitazione ad uso proprio, nel luogo di domicilio o di dimora abituale. Tali fondi sono utilizzabili per l'acquisto o la costruzione di una casa, per la comproprietà abitativa, per investimenti in un'abitazione di proprietà, per l'acquisizione di quote di partecipazione a una cooperativa edilizia e per il loro rimborso. Quale prova, va esibita una copia del contratto d'acquisto e del mutuo ipotecario, nonché dell'iscrizione nel registro fondiario. È pertanto escluso il finanziamento di una casa di vacanza o di una seconda casa. Siccome nel registro fondiario viene iscritta una limitazione del diritto d'alienazione, non è più possibile vendere liberamente l'oggetto. Occorre inoltre tener presente che il coniuge deve dare per iscritto il suo consenso al prelievo anticipato.

FINO A TRE ANNI PRIMA

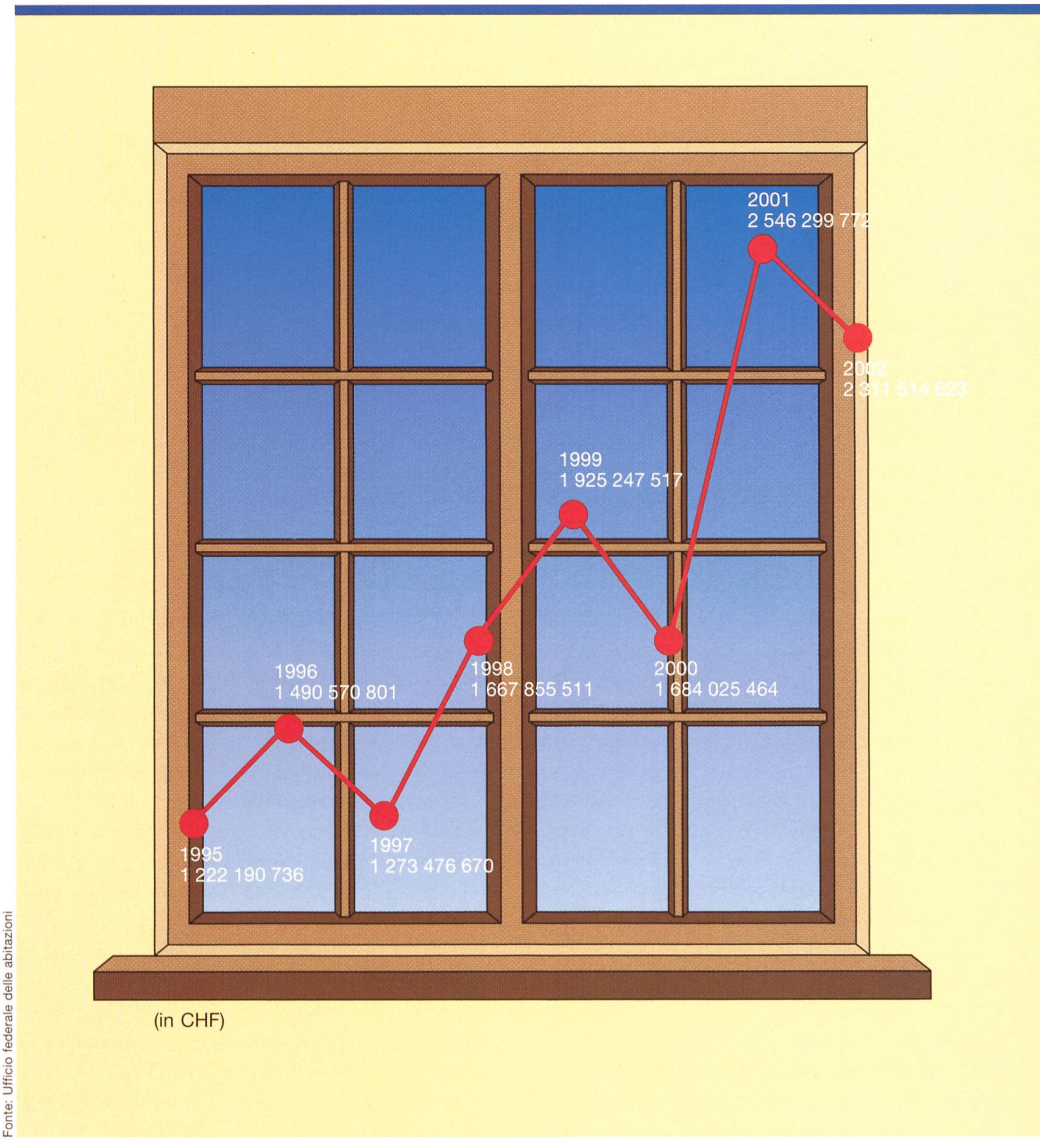
Fino al 50mo anno di età, l'importo massimo prelevabile è pari alla prestazione di libero passaggio al momento della richiesta. Gli assicurati professionalmente attivi che hanno compiuto i 50 anni possono riscuotere anticipatamente al massimo l'importo della prestazione di libero passaggio cui avrebbero avuto diritto all'età di 50 anni, oppure – se si tratta di una somma superiore – la metà della prestazione di libero passaggio cui hanno diritto al momento del prelievo. L'importo minimo ammonta a 20 000 franchi e può essere richiesto ogni cinque anni. Per legge, le riscossioni anticipate sono inoltre possibili solo fino a tre anni prima della maturazione del diritto alla pensione. Se l'abitazione viene venduta oppure se l'assicurato muore senza che sia esigibile nessuna prestazione di previdenza, l'assicurato o i suoi eredi devono rimborsare all'istituto di previdenza l'importo prelevato dall'avere della cassa pensione.

Occorre mettere bene in chiaro le ripercussioni del prelievo anticipato, perché questo influisce sulle prestazioni assicurative dopo il pensionamento: riduce il vitalizio, la rendita di invalidità per malattia e la rendita ai superstiti. Ad esempio, se un 34enne, con un salario annuo determinante ai fini della pensione di 64 000 franchi, riscuote anticipatamente 70 000 franchi, si vedrà ridotto di circa 15 600 franchi il salario determinante ai fini della pensione. Diminuisce di conseguenza anche la relativa prestazione assicurativa, il che nell'insieme ha un'incidenza ancora maggiore. Per il riscatto della riduzione all'età di 50 anni l'assicurato dovrebbe versare nella sua cassa pensioni un contributo di circa 108 000 franchi.

Va inoltre considerato che si riduce anche la copertura in caso di invalidità e morte. Si tratta però di lacune che possono essere compensate mediante la stipulazione di un'assicurazione complementare per invalidità e morte in seguito a malattia (costo: da 1000 a 4000 franchi l'anno). In materia tributaria, l'importo riscosso anticipatamente va immediatamente dichiarato quale prestazione di capitale, perché l'istituto di previdenza (la cassa pensioni) notifica il prelievo al fisco. Di norma la tassazione avviene in maniera separata dal reddito, con modalità assai diverse da cantone a cantone e un'incidenza talvolta molto alta. È tuttavia previsto un diritto al rimborso (senza però gli interessi) delle imposte pagate se il prelievo anticipato viene restituito alla cassa pensioni. Ma attenzione: il diritto al rimborso decade dopo tre anni dalla restituzione.

■ **PIUS SCHÄRLI**

Riscossione anticipata dei fondi del 2° pilastro dall' entrata in vigore dell' OPPA 1995–2002



Fonte: Ufficio federale delle abitazioni

Grafico: B&S

UNA CASA PER LA TERZA ETÀ

Non tutte le **CASE** *sono adatte per le persone anziane. Per* **PREPARARSI** *bene alla terza fase della vita, occorre affrontare per tempo la questione del luogo e del tipo di residenza. La spesa dipende dall'offerta e dalle* **CURE NECESSARIE** *ed è dunque estremamente variabile.*

In Svizzera i pensionati sono approssimativamente 1,1 milioni. Di questi, circa 85 000 vivono in una casa per anziani, una residenza per la terza età o una casa per anziani medicalizzata (cfr. box per la definizione dei termini). Oltre il 90 percento degli anziani è autonomo, vive nel proprio domicilio e spesso continua ad occuparsi personalmente dei lavori di casa fino in tarda età. Quando le normali attività domestiche – come cucinare, fare la spesa, le pulizie e il bucato – diventano troppo faticose, spesso intervengono i vicini o i parenti. In Svizzera esiste inoltre una rete di servizi di assistenza a domicilio molto ben sviluppata (Spitex). Le tipiche prestazioni Spitex sono ad esempio la cura a domicilio degli ammalati nonché l'aiuto domiciliare per i lavori domestici. In più, alcune organizzazioni di pubblica utilità come Pro Senectute offrono ulteriori servizi, quali manifestazioni ricreative, occasioni sociali, visite e pasti a domicilio. Pro Senectute è inoltre un valido referente per ottenere informazioni sulle diverse possibilità di alloggio nella terza età e sulle offerte esistenti nella città o nel comune di residenza.

SOLLIEVO DA MOLTE FATICHE

Le case per anziani e le case medicalizzate sono ancora oggetto di pregiudizio. In molte persone questi termini evocano strutture ospedaliere, oppure il bando dalla società. François Huber – caposezione della Sezione prestazioni complementari e problemi della vecchiaia dell'Ufficio federale delle assicurazioni sociali – smentisce simili (pre)giudizi: «La decisione di andare in una casa per anziani è già abbastanza difficile di per sé. Non c'è ragione di complicarla ulteriormente». Molte volte si tratta di una scelta giustificata ed opportuna. Prima di tutto occorre valutare se l'anziano è ancora in grado di svolgere senza problemi i lavori domestici, oppure se stanno diventando troppo difficoltosi.

Se ad esempio la preparazione dei pasti viene progressivamente trascurata, il ricovero rappresenta un vero sollievo. Oltre all'alloggio, una casa o una residenza per anziani offre infatti anche un servizio continuato per il vitto, il bucato e le pulizie. La maggioranza delle case per anziani dispone di personale qualificato, pronto a intervenire quando ad esempio uno dei due coniugi ha bisogno di cure. La vita all'interno di una comunità previene inoltre l'isolamento dell'anziano. A partire dai 70–75 anni, i proprietari di una casa dovrebbero iniziare a riflettere sull'opportunità di continuare a vivere o meno nel proprio domicilio.

Calcolo di una prestazione complementare (in casa anziani non sussidiata).

Spese		
Tariffa della casa	(CHF 220.– al giorno x 365)	80 300
Spese a carico	(CHF 250.– al mese x 12)	3 000
Premi cassa malati	(forfait)	3 300
Totale		**86 600**
Entrate		
Rendita AVS		22 000
II pilastro/ cassa pensioni		12 000
Sostanza 95 000 (reddito da interessi)		1 900
Erosione della sostanza (95 000 – franchigia di 25 000 = 70 000 di cui 1/5)		14 000
Contributo cassa malati (CHF 45.– al giorno x 365)*		16 425
Totale		**66 325**

Le uscite superano le entrate. In questo caso l'interessato ha diritto alle prestazioni complementari: **20 275 all'anno o 1690 al mese.**

*Varia dal grado di dipendenza del degente (da CHF 6.50 a ca. CHF 50.– al giorno).

Nella miriade delle definizioni

I termini per designare gli alloggi destinati agli anziani sono numerosi: casa per anziani, casa di riposo e casa per anziani medicalizzata sono i più comuni. Ne esistono però altri: residenza per anziani, residenza per la terza età, pensione per anziani, gerontocomio, ospizio, ricovero...

Riassumiamo brevemente il significato di tre termini: gli **appartamenti per anziani** sono alloggi adatti alle persone anziane e agli handicappati (ad esempio sulla sedia a rotelle). Non dispongono di un'infrastruttura interna per le cure mediche, che sono prestate esternamente dal servizio Spitex.

Le **case per anziani e le case per anziani medicalizzate** sono in genere pensate per il soggiorno a tempo indeterminato. Offrono un servizio alberghiero e, se necessario, anche un'assistenza sanitaria completa. Nel caso delle case riconosciute, la cassa malati risponde di parte delle spese sanitarie. Una **residenza per anziani** è un complesso residenziale pensato per gli anziani, con servizi e infrastrutture per la cura e l'assistenza, organizzato su basi private e con un elevato standard qualitativo. La cassa malati contribuisce solo per i servizi Spitex prescritti dal medico, oppure se le cure sono prestate in un reparto della residenza per anziani riconosciuto dallo stato come medicalizzato.

Foto: B&S

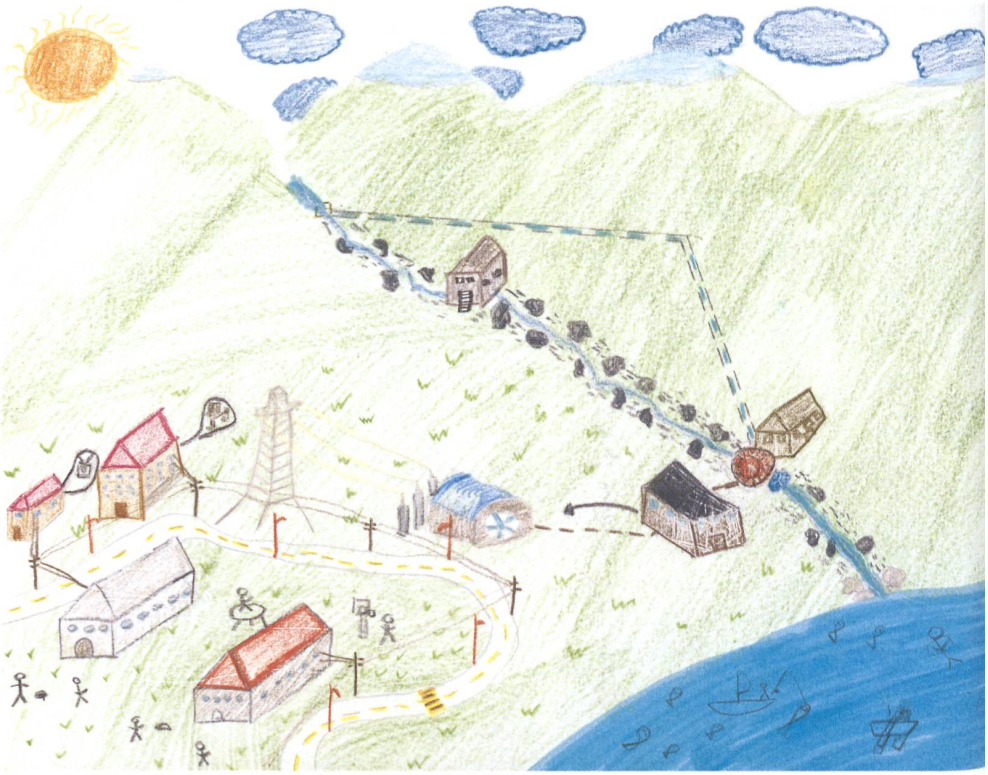
DA 100 FRANCHI AL GIORNO

Quando si ha bisogno di molte cure, non è detto che l'assistenza a domicilio sia la soluzione migliore. Se ad esempio è necessario un aiuto durante le ore del giorno e della notte, oppure se non si è più in grado di andare da soli in bagno, il ricovero in una casa per anziani di solito è la scelta migliore, e anche la meno costosa. La tariffa applicata dipende in primo luogo dal tipo di finanziamento e dall'ente che gestisce l'istituto. Quelli statali sono parzialmente sovvenzionati, ma anche le case gestite da organizzazioni di pubblica utilità sono spesso relativamente convenienti.

In secondo luogo, i prezzi dipendono in larga misura dai servizi prestati e dalle cure di cui il singolo anziano ha bisogno. François Huber: «Nel caso di una persona autonoma, i costi dovrebbero partire da 100–120 franchi al giorno». Di conseguenza, la spesa mensile minima è di 3000–3600 franchi. Il soggiorno in una casa per anziani è però paragonabile a quello in albergo a tempo indeterminato, dove vige il «tutto compreso». In caso di un maggior bisogno di cure, le tariffe aumentano, a seconda dell'istituto e dei servizi richiesti. Nel Canton Ticino, dove la maggior parte delle case anziani è sussidiata, si applica una retta differenziata in base al reddito e alla sostanza. Il modo di calcolo della prestazione complementare si basa su di una retta di fr. 75.– al giorno, uguale per tutti i degenti. La tariffa si compone di tre elementi: cure, assistenza e prestazioni alberghiere. Di conseguenza, le cure mediche sono a carico della cassa malati, i cui contributi variano in base al livello delle cure e al cantone di domicilio. Quando i mezzi finanziari propri non sono più sufficienti, si ha diritto alle prestazioni complementari dell'AVS. I contributi dipendono dalla situazione economica dell'anziano e dalle leggi vigenti nei singoli cantoni. In merito alla sostanza, per il calcolo delle prestazioni complementari si applica una franchigia di 25 000 franchi per le persone sole e 40 000 franchi per i coniugi (cfr. esempio di calcolo nella tabella). In linea di massima, la sostanza privata non dovrebbe essere utilizzata in ragione di oltre il 20 percento all'anno. Circa la metà degli ospiti delle case di riposo riceve le prestazioni complementari.

■ **JÜRG ZULLIGER**

WaterYear2003



Così Federico ha rappresentato il funzionamento di una centrale idroelettrica.

TRA FORZA E SALTI DELL'ACQUA

Il nostro itinerario alla scoperta dell'acqua nelle sue svariate forme e nei suoi molteplici impieghi ci porta questa volta in **VALLEMAGGIA.** *La quinta* **GITA GUIDATA** *che vi proponiamo su queste pagine vi permetterà di osservare il funzionamento di una piccola* **CENTRALE IDROELETTRICA** *e di lasciarvi stupire da una natura magica ed eterogenea.*

Lasciatevi guidare

Il nostro accompagnatore per tutta la giornata sarà Eros Verdi di Locarno.

Se volete conoscerlo, visitate il suo sito **www.everdi.ch**

Anche per l'iscrizione a questa gita potete richiedere i formulari a Eros Verdi via Rovedo 14, 6600 Locarno, tel/fax 091 751 44 14, e-mail: everdi@bluewin.ch, o ritirarli presso la vostra Banca Raiffeisen di fiducia. E' possibile iscriversi **online** nel sito www.everdi.ch, cliccando l'icona «acquatica».

Il costo della gita per gli adulti è di **35 franchi** (compreso il prezzo del biglietto autopostale Cevio-Campo Vallemaggia e ritorno). Escursione guidata gratuita per i minorenni accompagnati (ai quali è richiesta solo la partecipazione per il tragitto in autopostale).

Non si assume alcuna responsabilità in caso di uscite e/o passeggiate non accompagnate. In caso di pioggia la gita viene annullata.

Scriveva Piero Bianconi a proposito della Vallemaggia: «...una vallata che si ramifica e si divide e suddivide come una mano: Val di Campo e Val di Bosco, Val Bavona, Val Lavizzara e Val di Peccia: una grande mano dalle dita strambe e contorte, percorse dalle vene azzurre dell'acqua che nasce sotto i passi alpini e le montagne che delimitano esattamente la Vallemaggia e la congiungono con le valli finitime. Onsernone, Formazza, Bedretto, Leventina e Verzasca».

UNA VALLE MAGICA

La raffigurazione degli elementi naturali quali l'aria, l'acqua, la terra e il fuoco, contraddistingue l'immagine che l'Ente turistico della Vallemaggia ha scelto per presentarsi agli ospiti. Oltre i confini nazionali la promozione passa anche attraverso uno slogan in lingua inglese: the magic valley. Una valle magica dove le forze della natura non sono solo comparse. L'acqua, ad esempio, è certamente una delle protagoniste di questo magnifico spettacolo naturale. Infatti, oltre alla «vena azzurra» più grande – e cioè il fiume Maggia che dal Basodino fino ad Ascona ha plasmato il paesaggio creando lanche, pozzi, spiagge e cascate – vi sono vene più piccole e discoste tutte da scoprire.

La regione offre globalmente 700 km di passeggiate tra cui, di grande interesse, i sentieri che permettono di raggiungere i 48 laghetti alpini valmaggesi, a cui si aggiungono sei dighe. Il laghetto più alto è quello del Matörgn sopra Robiei (a 2450 metri). Ma anche chi si ferma sul fondovalle può godere di un esempio unico a livello svizzero di paesaggio fluviale allo stato naturale.

In tutti i casi, la Vallemaggia, soprattutto nella bella stagione, è di grande richiamo per bagnanti alla ricerca di sole e refrigerio e per escursionisti assetati di nuove mete e scoperte. Nell'Anno internazionale dell'acqua 2003 e con queste premesse, non si poteva assolutamente non organizzare una gita guidata in Vallemaggia. Un territorio che occupa un quinto di quello cantonale e che, come detto, è sublimato da una natura ricca e molteplice.

L'ACQUA PER L'ENERGIA

Il punto di partenza della nostra gita guidata sarà Cevio, sede tra l'altro del Museo etnografico valmaggese. Se avete tempo dedicategli una visita: vi permetterà di capire il presente di questa valle attraverso numerose testimonianze del suo passato.

La meta della nostra escursione sarà la Valle Rovana e lo scopo la visita di una piccola centrale elettrica. Infatti, oltre ai grandi impianti conosciuti e visibili (ad esempio Robiei o Sambuco), si può produrre energia anche con strutture definite mini, micro o piccole (a dipendenza della potenza elettrica). Tra le curiosità, va detto che per poter raggiungere l'impianto di Campo Vallemaggia bisogna salire con una teleferica di proprietà della società (CEL, Società centrali elettriche Campo Vallemaggia SA). Un'occasione per osservare la produzione decentralizzata di energia elettrica attraverso un piccolo impianto di interesse locale che sfrutta le acque del fiume Rovana. E che, tra l'altro, è anomalo rispetto alle altre centrali perché si serve di una costruzione eseguita per altri scopi dal Dipartimento del territorio del Canton Ticino.

Per restare in tema energetico va segnalata un'altra curiosità: la cascata di Soladino (Riveo) è visibile solo ogni tanto. Infatti, quando è «a secco» significa che la sua acqua viene utilizzata per produrre energia elettrica. Ma in Vallemaggia le cascate sono numerose. Basta lasciarsi stupire ed affascinare! Tra le più note citiamo quella di Foroglio in valle Bavona: l'acqua qui fa un salto di oltre 80 metri e la si può osservare anche stando comodamente seduti, bevendo un «tazzin» al grotto.

SALVAGUARDIA DELLE RICCHEZZE

Vista la ricchezza ed eterogeneità del territorio, la Regione Locarnese e Vallemaggia, su mandato di tredici comuni valligiani, ha realizzato e pubblicato recentemente un pre-studio di fattibilità per un parco nazionale nel Locarnese. Nel 2000 Pro Natura aveva infatti bandito un concorso invitando tutti i comuni della Confederazione a proporre delle aree per un secondo parco nazionale elvetico. Una carta che i comuni mandanti del pre-studio e la RLVM hanno voluto giocare affinché la difesa della natura della regione sia in funzione anche di una vita migliore per coloro che abitano la montagna. In quest'ottica sono numerose le attività e le associazioni che si adoperano affinché le ricchezze della Vallemaggia siano salvaguardate. Un esempio è «Vallemaggia pietraviva»: un progetto, si legge, alla cui base vi è il desiderio che «la valle si sviluppi in modo dolce, conciliando aspetti economici ed ecologici, per assicurare agli abitanti e al paesaggio in cui vivono un futuro solido, prospero e armonioso».

■ **LORENZA STORNI**

Una bella costruzione in sasso: il ponte sopra la cascata di Foroglio.

La pietra è uno degli elementi naturali della Vallemaggia. Qui un caratteristico tetto in piode.

Una panoramica di Campo Vallemaggia.

Uno dei laghetti alpini della Vallemaggia: lo specchio d'acqua della Crosa.

Il programma

Potete partecipare alla gita, scegliendo tra queste due date – **sabato 20 e sabato 27 settembre** – con il seguente programma di massima:

> 7.45 Ritrovo a Cevio (posteggio scuola media)
> 8.05 Partenza per la valle Rovana in autobus (Posta di Cevio)
> 9.30 Visita alla centrale CEL di Campo Vallemaggia (con risalita tramite una piccola teleferica di proprietà della centrale).
> 12.00 Pranzo al sacco
> 13.30 Itinerario con visita a Campo Vallemaggia
> 17.00 Partenza da Campo con autopostale
> 18.00 Rientro a Cevio e congedo

Links

www.acqua2003.ch
www.vallemaggia.ch
www.elettricità.ch/acqua2003
www.pietraviva.ch
www.ofima.ch
www.premel.ch
www.enel.it/visitacentrali
www.valle-bavona.ch
www.bosco-gurin.ch
www.robiei.ch
www.capanneti.ch

New Punto. As good as it looks.

La Nuova Punto all'altezza delle tue aspettative! Controllo della stabilità ESP, ABS con EBD, da 4 a 6 airbag • Hill Holder: automatizza le partenze su strade inclinate • Sensori di parcheggio, sensore di pioggia, climatizzatore bi-zona, lettore CD con MP3 e volante con comandi integrati, navigatore satellitare • 3 motori diesel: i nuovi JTD Multijet 1.3 (70 CV) e 1.9 (100 CV) e il 1.9 JTD (85 CV) • 4 motori a benzina: 1.2 (60 e 80 CV), 1.4 (95 CV) e 1.8 (130 CV) • **New Punto a partire da Fr. 15 700.–.**

Passate per un giro di prova presso il vostro partner Fiat:

Muralto-Locarno: GARAGE STARNINI SA, 091/743 33 55.

www.fiat.ch

FIAT

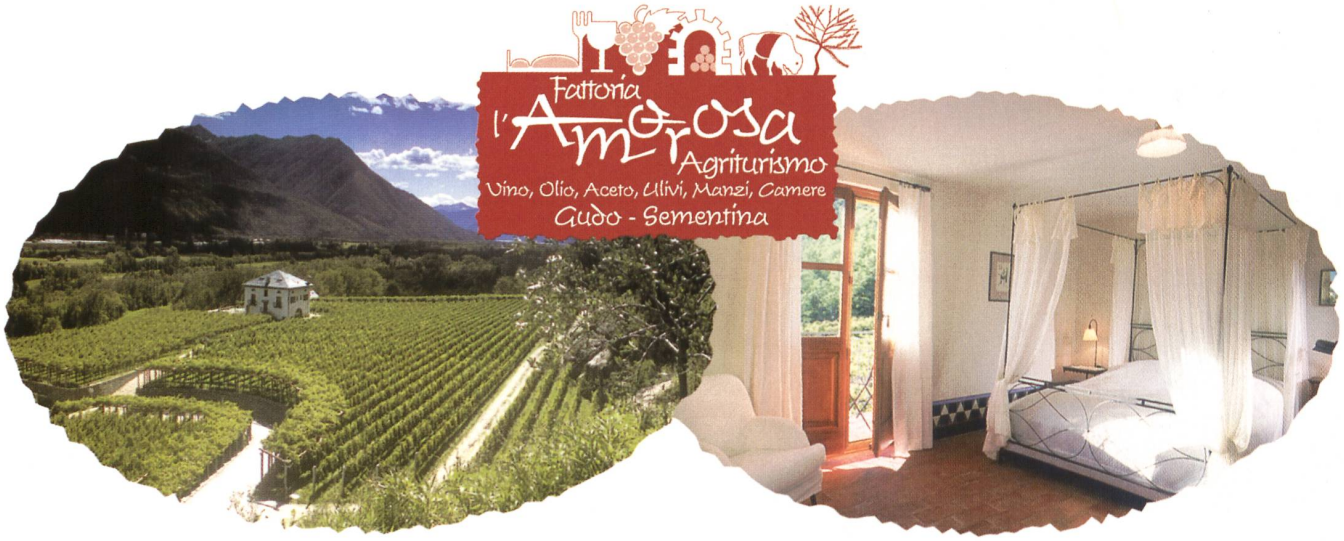
Lista QUB ottimizza i vostri locali di lavoro. La combinazione di moduli di armadi ed elementi murali rende possibile un'organizzazione ed una strutturazione differenziate del locale di lavoro. Nella progettazione possono essere messi in atto gli aspetti ergonomici ed emozionali. Gli elementi murali con vetri o superfici assorbenti rivestite di stoffa consentono un condizionamento acustico specifico del locale di lavoro. Lista QUB è un sistema modulare convincente, che offre delle possibilità illimitate.

dick

TECNICA E ARREDAMENTI PER L'UFFICIO E L'INDUSTRIA

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

studiograssi.ch



La nostra fattoria comprende
- Vigneto di 3 ettari, 2 ettari di uliveti
- Allevamento di 20 capi di manzi Galloway
- Sala degustazione-osteria per 40 persone
- 8 camere e 2 appartamenti

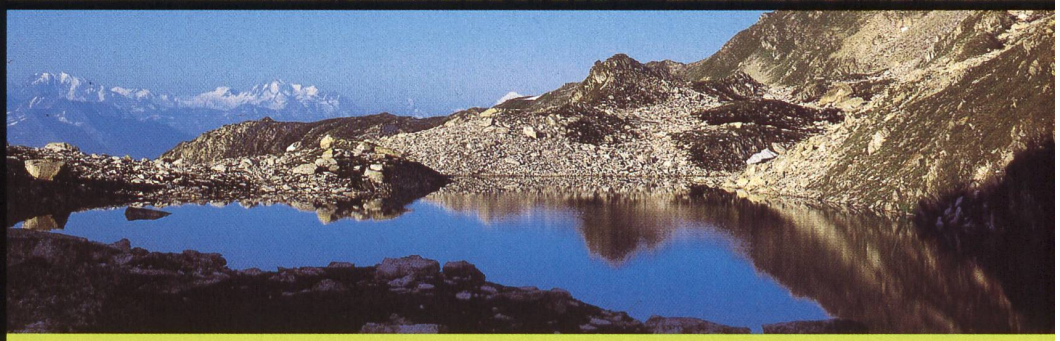
Cosa vi proponiamo (su prenotazione)
- Pernottamento e colazione campagnola da Fr. 120.- a Fr. 150.- p.p.
- Cucina tipica ticinese
- „Wine and Dine" con degustazione di vini
- Per gruppi visite guidate con degustazione
- Rustico-suite di 3 locali con grande sala da bagno scavata nella roccia ed una camera per i bambini mansardata. Prezzo da Fr. 180.- a Fr. 250.- p.p.

Informazioni e prenotazioni
Tel. +41 91 840 29 50 - Fax +41 91 840 29 51
www.amorosa.ch - info@delea.ch | Chiuso il martedì

AMBASSADOR ****

Vacanze autunnali nel Vallese

La magnifica valle di Goms vi offre bellissime escursioni, una vasta gamma di passatempi adatti alle famiglie, tranquillità e tanto sole. L'Aparthotel Ambassador**** vanta una posizione soleggiata e una suggestiva vista sulla natura vallesana. Qui potrete trovare l'ospitalità tradizionale del Vallese, appartamenti accoglienti e un ristorante con pizzeria dove sapranno prendervi anche per la gola. Vi sentirete davvero a vostro agio!



Offerte per il tempo libero in esclusiva per gli ospiti dell' Aparthotel Ambassador:

Sconto del 20% sulle offerte del centro sportivo e per il tempo libero di Bellwald: fun park, minigolf, tennis, noleggio di mountain bike, trekking con pony, pallavolo, ping-pong e tant'altro ancora.

Sensazionale: impianti di risalita gratuiti! Gli ospiti che pernotteranno almeno tre notti nell'Hotel/Aparthotel Ambassador potranno circolare liberamente sugli impianti di Bellwald.

Offerta autunnale per i soci Raiffeisen

Camera d'albergo

Solo Fr. 79.– al giorno/persona
incl. prima colazione
Solo Fr. 99.– al giorno/persona
incl. mezza pensione

Offerta valida dal 6.09. al 18.10.2003, incl. IVA, tassa di cura, servizio in camera, garage sotterraneo, libero accesso alla piscina coperta e idromassaggio. Bambini in camera con i genitori: fino a 6 anni gratis (esclusi i pasti), dai 6 ai 12 anni 50% di riduzione, dai 13 ai 16 anni 20% di riduzione.Supplemento camera singola: Fr. 20.–/lettino per bambini Fr. 7.– al giorno.

Appartamenti di vacanza per massimo 6 persone.

Esempio: una settimana in uno studio per 2 persone a soli **Fr. 518.–** oppure una settimana in una suite per 4 persone da **Fr. 602.– a Fr. 854.–.** Saremo lieti di sottoporvi un'offerta individuale.

Offerta valida dal 6.09. al 18.10.2003, incl. pulizia finale, biancheria a persona, IVA, 1 posteggio nel garage sotterraneo, libero accesso alla piscina coperta e idromassaggio. Non inclusa: tassa di cura di Fr. 2.– al giorno per adulti e Fr. 1.– per bambini dai 6 ai 16 anni.

Prenotazioni ed informazioni:

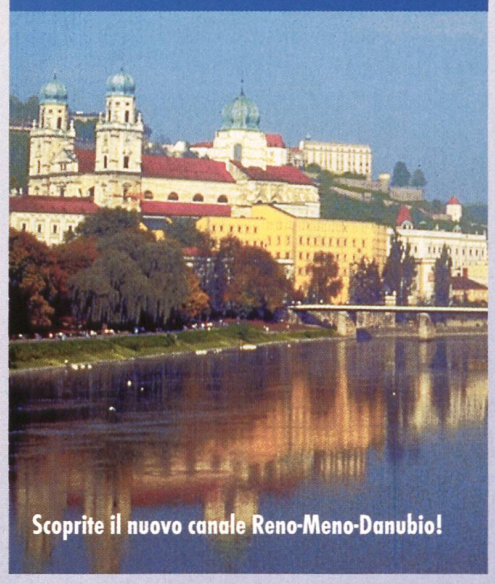
Per favore specificare al momento della prenotazione a quale Banca Raiffeisen siete associati.

Apparthotel Ambassador
CH-3997 Bellwald
Telefono 027 970 11 11
Fax 027 970 11 00
www.goms.ch/ambassador
e-mail: ambassador@goms.ch

Alltour

GARANZIA DI VIAGGI

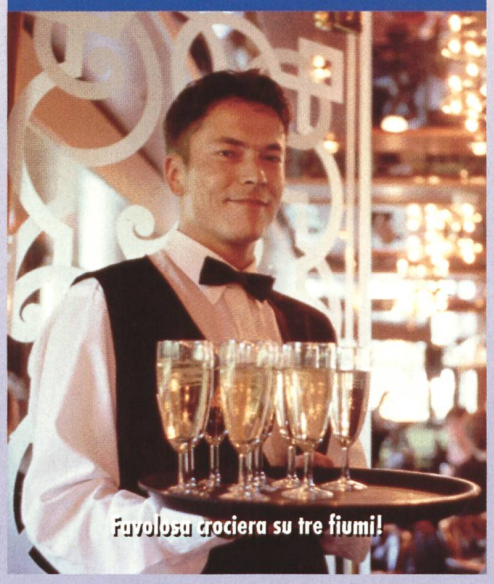
Crociera MENO e DANUBIO



La navigazione fra Vienna a Würzburg é una delle più interessanti sui fiumi europei. Comodamente seduti sul ponte della nostra lussuosa nave MS SWISS RUBY****, rinfrescati dalla brezza, la navigazione vi permetterà di scoprire numerosi castelli e visitare le città di Passau, Regensburg e Würzburg. Potrete inoltre partecipare ad interessanti escursioni.
8 giorni Würzburg-Vienna Frs. 2250.-
9 giorni Vienna-Würzburg Frs. 2450.-

Date di viaggio
21.09.03 - 28.09.03 (dom-dom, con pullmann)
27.09.03 - 05.10.03 (sab-dom, con pullmann)
28.09.03 - 05.10.03 (dom-dom, in aereo)

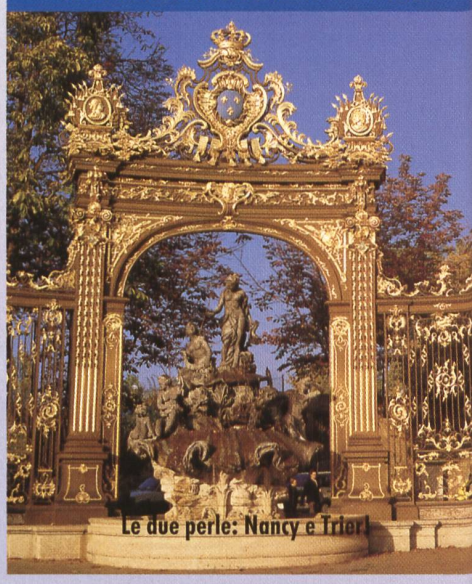
Crociera MENO, RENO e NECKAR



Da Würzburg la lussuosa nave MS SWISS RUBY**** vi permetterà di attraversare la vallata del Meno (Maintal), poi, navigando su Reno e Neckar si raggiungerà Heidelberg. Un modo piacevole per scoprire favolosi paesaggi, fra i più interessanti della Germania. L'indimenticabile crociera di 8 giorni sui tre fiumi, a bordo della nostra nave costa Frs. 2150.- a persona.

Date di viaggio
05.10.03 - 12.10.03 (dom-dom, con pullmann)

Crociera MOSELLA e SAAR



Un tripudio di colori del paesaggio autunnale accompagnerà in questa crociera che, sulla nostra elegante nave MS SWISS RUBY****, porta da Nancy Trier. La romantica crociera su Mosella e Saar, permette di visitare le due città dichiarate patrimonio culturale dall'UNESCO ed inoltre, a vostra scelta, giornalmente partecipare a interessanti escursioni o godervi o rilassanti nell'elegante salone o sul ponte della nave
6 giorni Nancy-Trier Frs. 1550.-

Date di viaggio 2003
26.10.03 - 31.10.03 (dom-ven, con pullmann)

Vogliate inviarmi gratuitamente e senza impegno il seguente catalogo:

- ☐ crociere fluviali (edizione parziale in italiano)
- ☐ crociere fluviale (edizione completa in francese)
- ☐ crociere fluviale (edizione completa in tedesco)
- ☐ BIOFIT soggiorni salute e bellezza (in francese)
- ☐ BIOFIT soggiorni salute e bellezza (in tedesco)

Nome _____

Cognome _____

Via _____

CAP / Luogo _____

Telefono _____

Data di nascita _____ Pa0336i

ALLTOUR SA • Via Geretta 6, 6902 Lugano-Paradiso
fax 091 985 70 09, e-mail alltour@bluewin.ch
lun-ven: 08.30-12.00, 13.30-18.00

MS SWISS RUBY** (anno di costruzione 2002)**
La nave di moderna concezione naviga con bandiera svizzera. Essa dispone di ricevimento, boutique, ristorante, salone con bar panoramico, pista da ballo, sauna, terrazza solarium. Le 43 cabine sono tutte esterne, arredate con gusto e dispongono ognuna di TV, radio, minibar, cassaforte e aria condizionata. Tutti i bagni sono con doccia, wc e asciugacapelli. Le cabine sul ponte superiore sono dotate di grande porta-finestra. La cucina é particolarmente curata.

Il prezzo indicato comprende

- tragitto in pullmann gran turismo con WC
- pranzo durante il tragitto (andata e ritorno)
- trasporto bagagli e trasferimenti
- drink di benvenuto sulla nave
- crociera in cabina a 2 letti, ponte principale
- pensione completa a bordo
- servizio té e caffé a volontà
- utilizzo della sauna di bordo
- diverse passeggiate e visite accompagnate
- servizio e mance a bordo
- tutte le tasse portuali
- Guida ALLTOUR dalla A alla Z
- Documentazione di viaggio completa
- spese d'iscrizione

Desiderate prenotare: telefonate al numero 091 - 985 70 00

VITA E MORTE LUNGO I CANALI

I vallesani li chiamano **SUONEN** *(o bisses in francese): sono i canali per lo scorrimento delle acque in alta montagna. Un sentiero ne costeggia uno, il* **GORPERI** *nella* **BALTSCHIEDERTAL,** *lungo un percorso a tratti davvero avventuroso.*

Arthur In-Albon è una guida esperta, una di quelle persone che ispirano subito fiducia. Ma in circostanze normali e un po' diverse da questa. Perché qui la faccenda si fa seria e bisogna tenere gli occhi ben aperti. Nonostante il suo aspetto rassicurante, nessuno si sognerebbe di seguirlo a cuor leggero lungo una passerella di legno larga appena 30 cm, che costeggia la roccia a strapiombo, a ben 150 metri dal suolo.

CON IL CUORE IN GOLA

Dal sentiero tutto sembrava molto più semplice. Anche il cartello che avvertiva «Solo a vostro rischio e pericolo!» non preoccupava più di tanto, perché sicuramente l'avevano posato per i turisti americani, sempre pronti a fare causa a qualcuno. No, nessun problema, Arthur, vengo anch'io, ce la faccio. Solo i mollaccioni prendono la scorciatoia attraverso il tunnel.

E adesso eccomi qua, con il cuore in gola, le mani aggrappate alla corda fissata alla roccia e il buonsenso che raccomanda: non guardare di sotto, per nessun motivo. Ma gli occhi non obbediscono. E ai lati della passerella di legno non vedono che il vuoto e, molto più in basso, i detriti. Le gambe si fanno di piombo, le ginocchia tremano. E Arthur (avanzando a mani libere!) esclama: «Guarda com'è bello questo canale! In passato tutto il sistema d'irrigazione era così».

Adesso capisco perché un tempo la gente del villaggio era colta da sgomento, quando improvvisamente non udiva più il ritmico martellare delle ventole mosse dal flusso dell'acqua. Da qualche parte si era di nuovo rotto un canale, divelto da una valanga, distrutto da un temporale, trascinato a valle da una caduta

Foto: © «rund um Visp»

Il canale «Niwärch» nella Baltschiedertal.

Vademecum

Viaggio. Visp si raggiunge in treno o in auto in tre percorsi alternativi: passando da Vevey e Sion, dalla galleria del Lötschberg via Goppenstein e Gampel, oppure attraverso la galleria del Furka via Oberwald e Briga.
Pernottamento. Hotel Visperhof***, tel. 027 948 33 00 (doppie da 140 franchi): piacevole albergo in una posizione ideale all'inizio della zona pedonale, a pochi passi dalla stazione. Altri alberghi consigliati: Hotel Büchnerhof, Bürchen; Hotel Bahnhof, Ausserberg; Hotel Rothorn, Visperterminen; Hotel Schwarzhorn, Gruben e Hotel Rarnerhof, Raron. Visp e Raron dispongono di bei campeggi con piscina. Altre informazioni al sito www.rund-um-visp.ch.
Vitto. Ogni osteria serve le eccezionali raclette e fondue vallesane, nonché il famoso Walliser Teller (affettato misto). Chi desidera un'autentica specialità, si reca a Mund, dove si coltiva lo zafferano e lo si gusta ad esempio al ristorante Salwald (tel. 027 923 98 95). Una vera chicca in ambito culinario è il ristorante La Poste di Visp (tel. 027 946 76 10), con un'ampia terrazza-giardino. Ambiente famigliare al Café National (tel. 027 946 22 37), situato nella Kaufplatz nel centro storico.
Musei. Quasi ogni villaggio vallesano è un museo all'aperto. Informatevi sulle visite guidate! Il Museo del torchio (Trielmuseum) di Eggerberg è un piccolo museo della viticoltura. A Visperterminen, al Museo della casa si può ammirare un'autentica abitazione vallesana del 1701 e a Raron, nel cimitero adiacente alla chiesa, è sepolto il poeta tedesco Rainer Maria Rilke.
Escursioni. Il percorso descritto nell'articolo porta da Eggen nella Baltschiedertal, lungo il suone Gorperi, e quindi torna ad Aussenberg, lungo un altro storico canale, il Niwärch. Facendo una pausa ristoratrice piuttosto lunga, lo si compie in quattro ore ed è accessibile anche alle famiglie. Si consiglia di lasciare l'automobile a Visp e prendere i mezzi di trasporto pubblici!
Per codersi il Panorama. Prendete la vecchia funivia che, passando per Staldenried, porta da Staldenried a Gspon, un ameno paesino con vista ineguagliabile. Qui si può ammirare, ancora intatto, il canale di montagna più alto d'Europa, nonché il campo da calcio più alto del continente. E gli alberi trovano un ambiente talmente favorevole da crescere anche ad un'altitudine di ben 2400 m. Un altro record europeo! Da qui parte inoltre un bel sentiero d'alta montagna che porta a Visperterminen. Informazioni: comune di Staldenried, tel. 027 952 16 46.

Informazioni:
«Rund um Visp» – Tourismus, La Poste-Platz 4, 3930 Visp, tel. 027 948 33 33, rund-um-visp@rhone.ch; www.rund-um-visp.ch. Svizzera Turismo, www.myswizterland.com, tel. 0800 100 200 30.

di massi. Bisognava subito andare a controllare, farsi calare dal più vicino spuntone e montare sulla parete rocciosa altri canali costruiti con i pesantissimi tronchi di larice.

I GUARDIANI DEI CANALI

Si radunava l'intero paese, il parroco impartiva la benedizione agli uomini scelti per l'intervento, per lo più scapoli e senza figli. E le madri piangevano, coscienti che le probabilità di vederli tornare tutti sani e salvi erano poche. I canali erano fonte di vita, perché portavano l'acqua, così preziosa per l'agricoltura di montagna. Erano però anche causa di morte.

Questo accadeva fino alla fine del XIX secolo, quando l'avvento della dinamite rese molto più facile la costruzione delle condotte per portare l'acqua a valle. Le madri tirarono un sospiro di sollievo. E i padri si resero ben presto conto dell'importanza dei canali di montagna, nonostante la presenza delle condotte in roccia: senza di loro la valle si inaridirebbe, le radici degli alberi marcirebbero, i muri a secco tenuti insieme dall'humus si sfalderebbero. Ma per la manutenzione di questi storici corsi d'acqua, ora bastano un paio di guardiani.

FELCI E MENTA

E negli ultimi anni, i loro sentieri sono stati costantemente trasformati in splendidi percorsi per gli escursionisti, che nella Baltschiedertal si snodano attualmente per circa otto chilometri. Sentieri che talvolta attraversano autentiche foreste vergini. Mentre sopra il corso d'acqua torreggiano spesso le nude rocce, di sotto la vegetazione cresce rigogliosa quasi come ai tropici: licheni, muschi, felci, menta alta più di un metro! E per giunta in una delle regioni meno piovose della Svizzera!

Non ho però il tempo di pensare alla bellezza di questo magico mondo, altrimenti così arcaicamente spoglio. I dodici metri in bilico sulla passerella vallesana mi sembrano interminabili. Ricordati di respirare e avanza, passo dopo passo. E soprattutto guarda verso l'alto! Finalmente ce l'ho fatta. Incrocio lo sguardo di Arthur In-Albon: «Non ti preoccupare» mi rincuora la mia guida con un mezzo sorriso «ad ogni inizio di stagione, la prima volta anche le mie ginocchia fanno giacomo giacomo!». ■ **MATTHIAS MÄCHLER**

Gspon, un ameno paesino sopra Staldenried.

A Mund si coltiva lo zafferano.

Concorso

Per quanti chilometri si snoda la rete dei sentieri che costeggiano gli storici canali di montagna della Baltschiedertal nel Vallese? Scrivete la risposta, completa di nome e indirizzo, su una cartolina postale e inviatela entro il 30 settembre al seguente indirizzo: Panorama «Suonen», Wassergasse 24, 9001 San Gallo. Oppure mandate una e-mail a: concours@raiffeisen.ch.

Il fortunato vincitore sarà premiato con un fine settimana per due persone con mezza pensione nella regione di Visp, offerto da «Rund um Visp» – Tourismus. Sono escluse le vie legali e la partecipazione dei collaboratori Raiffeisen.

Complimenti a Margrit Hodel di Schlieren/ZH, vincitrice del concorso bandito sul «Panorama» no.6 (la risposta corretta era: la cascata dello Staubbach, 287 metri)

Inutile mettere il sale!

Settimana invernale in Lapponia a partire da fr. 990.–*

L'inverno come nelle favole

Vacanze in alberghi curati, avventure su slitte trainate da cani, safari in motoslitta, chilometri di sci di fondo o semplicemente tranquillità e relax davanti a un caminetto crepitante in un magico rifugio. Benvenuti nella Lapponia finlandese!

Esclusivi voli speciali nel paradiso invernale della Lapponia finlandese. Ogni sabato dal 13 dicembre 2003 al 20 marzo 2004.

FINNAIR

* Incl. volo fino in Lapponia, 7 pernottamenti nello studio. Offerta valida per le partenze al 13.12.2003, 3.1. e 10.1.2004, (prezzo per persona per 2 persone).

kontikisaga
Il numero 1 per il Nord.

www.kontiki.ch

056 203 66 66

Altre fantastiche offerte presso:
Kontiki-Saga Reisen SA
Wettingerstr. 23, 5400 Baden
Fax 056 203 66 30
info@kontiki.ch
oppure dalla vostra agenzia di viaggi

Vogliate spedirmi gratuitamente i seguenti cataloghi:

- ❑ Rêveries hivernales 2003/04 (in francese)
- ❑ Nordisches Winterparadies 2003/04 (in tedesco)
- ❑ Worldloppet / sci di fondo 2004 (in tedesco/francese)

Cognome/nome: _____

Via: _____

NPA/località: _____

Pano

Con noi per nuovi orizzonti

Investendo il vostro denaro presso la Banca Raiffeisen, centrate i vostri obiettivi finanziari. Noi vi conosciamo e ci prendiamo il tempo necessario per approfondire la vostra situazione, i vostri desideri e le vostre aspirazioni. Siamo quindi in grado di offrirvi molto di più di un know-how completo e di una vasta gamma di prodotti: vi diamo anche la certezza di essere consigliati sempre capillarmente, all'insegna della correttezza e della competenza. In maniera del tutto personale. Perché non parlarne a quattr'occhi?

RAIFFEISEN

www.raiffeisen.ch