Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2004)
Heft: 7

Heft

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 10.08.2025

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

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

RAIFFEISEN

No. 7 / Novembre 2004

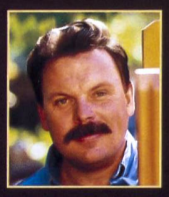
«LA COOPERAZIONE CON VONTOBEL SARÀ UN SUCCESSO. DU QUESTO SONO PIENAMENTE CONVINTO».

GABRIEL CASUTT, PRESIDENTE DEL CDA, BANCA RAIFFEISEN SURSELVA.

Scopra tutto il fascino dell'inverno!

"La magia dell'inverno di Thomas Kinkade"

Una straordinaria novità: la prima scultura a forma di albero di Natale illuminato, decorato con i motivi del famoso "pittore della luce"



Thomas Kinkade

Slitte trainate da cavalli che con il vivace tintinnio dei campanelli attraversano il paese innevato, pattinatori sullo stagno ghiacciato e invitanti, accoglienti locande – tutto questo appartiene al nostalgico periodo invernale. Ora potrà godere questa meravigliosa atmosfera a casa Sua, con la prima scultura a forma di albero di Natale illuminato "La magia invernale di Thomas Kinkade"!

Modellata a regola d'arte e dipinta a mano

In questo albero si trovano tante bellissime scene: dodici graziose casette e più di quaranta personaggi, modellati in polvere di resina e dipinti a mano, richiamano in vita la magia dell'inverno. Lei può inoltre far risplendere il piccolo villaggio con luci festose: infatti ognuna di queste dodici casette e la stella in cima all'albero di Natale sono illuminate dall'interno!

L'edizione è limitata a soli 120 giorni di produzione - ordini, quindi, oggi stesso "La magia invernale di Thomas Kinkade"!

Particolari modellati con estrema cura.

Illuminato!

Le dodici casette e la stella sulla cima dell'albero, luccicano di una luce festosa!

Collegamento elettrico incluso nel prezzo

©2003 Thomas Kinkade,
Media Arts Group, Inc., Morgan Hill, CA

Dimensione originale: ca. 38 cm di altezza.

Buono d'ordine esclusivo

Ordini oggi stesso - l'edizione è limitata!

Termine di ordinazione: **20 dicembre 2004**

47061

❑ Sì, inviatemi la scultura a forma di albero di Natale illuminato "La magia dell'inverno di Thomas Kinkade" al prezzo di Fr. 179.-- (+ Fr. 9.90 per Spedizione e Servizio) Collegamento elettrico incluso nel prezzo

Pagherò ❑ in un' unica soluzione

❑ in tre rate mensili, ciascuna di Fr. 59.70

Con garanzia di resa valida un mese

Nome/Cognome

Via/N.

Cap/Città

Telefono Firma

Per cortesia, compilare e spedire subito a:
The Bradford Group • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tel. 041 768 59 59 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

12 casette illuminate e più di 40 personaggi – tutto dipinto meticolosamente a mano!

The Bradford Group • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tel. 041 768 59 59 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch
Internet: www.bradford.ch

UNA BANCA PER RICCHI? NO!

Foto: Fotostudio Wagner

Dr. Pierin Vincenz:
«La Raiffeisen non ha intenzione di diventare una banca privata».

Al Gruppo Raiffeisen non basta più la sua clientela tradizionale? Ha forse intenzione di diventare una banca privata per ricchi snob? Considerazioni che probabilmente sono venute in mente a molti di voi lo scorso giugno, quando i mass media hanno dato la notizia che la Raiffeisen e la banca privata zurighese Vontobel avevano esteso la loro collaborazione al settore degli investimenti e dei titoli.

No, non si tratta di questo. La Raiffeisen non ha nessuna intenzione di diventare – o di assorbire – una banca privata. E tanto meno pensa che la sua clientela tradizionale non le sia più congeniale. È vero il contrario: la Raiffeisen continua ad identificarsi nel retail banking. Lo abbiamo peraltro messo nero su bianco nella nuova strategia aziendale. Intendiamo infatti concentrarci sulle nostre specifiche competenze, che sono la vendita di prodotti retail e, naturalmente, la consulenza individuale alla clientela.

D'altro canto desideriamo però anche offrire ai clienti soluzioni globali per le loro sempre più complesse esigenze. E a questo scopo dobbiamo provvedere ad un corrispondente ampliamento della nostra offerta di prodotti. Da ormai un decennio, la Raiffeisen coopera pertanto con offerenti di speciali servizi finanziari: grazie alla collaborazione con Viseca, siamo in grado di offrire le carte di credito, senza dover le emettere personalmente o gestirne le relative transazioni e l'elaborazione dei dati. La partnership con Helvetia Patria integra l'assortimento Raiffeisen con i prodotti assicurativi, come ad esempio le assicurazioni sulla vita. Dal 1994 cooperiamo con la Banca Vontobel, l'istituto specializzato partner di Raiffeisen nella gestione dei fondi d'investimento.

Da quest'autunno, presso la Raiffeisen sono ottenibili i primi prodotti d'investimento Vontobel. Per accedere a questo servizio, non è necessario disporre di un capitale a sei o sette zeri. E nemmeno dovete recarvi personalmente agli sportelli della Banca Vontobel a Zurigo. I nuovi prodotti d'investimento sono infatti venduti con il marchio Raiffeisen dalla vostra Banca Raiffeisen di fiducia.

La cooperazione ha una lunga tradizione presso la Raiffeisen. Molto prima che formule moderne come «alleanza strategica» o «joint venture» entrassero nell'uso comune, Raiffeisen istituzionalizzò la collaborazione economica: le cooperative furono fondate per raggiungere insieme obiettivi comuni a molti, con la consapevolezza che l'unione fa la forza.

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

La Semeuse dei caffè sopraffini dal 1900

I caffè LA SEMEUSE® si distinguono per il loro gusto,
la loro forza sottile e la loro mancanza d'amaro.
Caffè in porzioni, in chicchi, macinato e Ice Cool Café
torrefatto a 1000 m d'altitudine.

Tel. 032 926 44 88 • Fax 032 926 65 22 • info@lasemeuse.ch
Coffeeshop online: www.lasemeuse.ch

LA SEMEUSE
LE CAFÉ QUE L'ON SAVOURE

PANORAMA
IMPRESSUM

Riconoscimento
«Graphis Design Annual 2004»

Editore
Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen

Redazione
Pius Schärli, caporedattore, Philippe Thévoz, redattore, 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

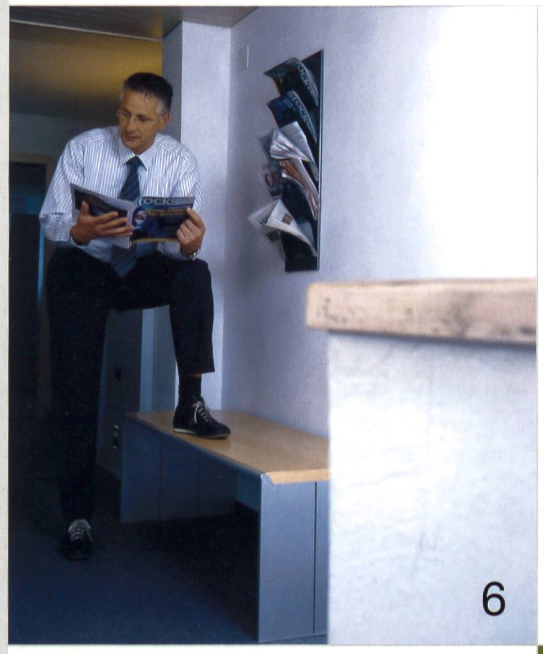
Periodicità
Panorama esce 8 volte all'anno

Edizione
298 000 esemplari tedesco
61 000 esemplari francese
43 000 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.

Alternativa al leasing 12 Raiffeisen offre dal 1. novembre anche il credito al consumo
Spese sotto controllo 15 «MyAccount»: acquisti con le carte di credito in un click
Pensateci prima! 16 Le Banche Raiffeisen sanno qual è la miglior previdenza
Raiffeisen e valute estere 19 Grazie alle donazioni, disabili in vacanza e Tenero
Sguardo al futuro 23 Viktor Röthlin, dopo il flop di Atene guarda avanti
Castellinaria al via 25 Il cinema per ragazzi sostenuto anche dalle Raiffeisen
Affari online 32 eBay e Ricardo: consigli per le aste su internet
Centro Insieme 36 Un luogo d'incontro dopo la scuola
L'università di Dimitri 38 Dal 2005 lauree in teatro del movimento
La regione del Muveran 44 Un regno per la selvaggina



6

Partner esclusivo
La Raiffeisen e la banca privata Vontobel hanno stretto una forte collaborazione nella gestione patrimoniale e dei titoli. Questo non significa l'addio alle operazioni di retail con i piccoli clienti. Al contrario. Con questa partnership l'offerta viene ampliata con il know how professionale di una banca privata di lunga tradizione. Per quanto attiene ai contatti, per il cliente non cambia nulla: la Banca Raiffeisen è e rimane l'interlocutore di riferimento per tutte le domande inerenti gli investimenti di capitali.

Riso made in Ticino
Sul Delta della Maggia e sul Piano di Magadino matura il più «nordico» dei risi del mondo ed anche l'unico coltivato in Svizzera. Niente risaie sommerse, ma una coltura in asciutta che garantisce un minor dispendio d'acqua, una qualità più proteica e una migliore protezione del paesaggio. La varietà ticinese, la Loto, è ottima per risotti e contorni e viene commercializzata in tutta la Confederazione.

28

40

Nel regno dei bambini
Il museo svizzero dei bambini a Baden è il vero regno dell'infanzia. Qui, non solo si osserva, ma si può giocare, sperimentare e... toccare! L'allestimento spazia su tutta una serie di tematiche legate alla cultura infantile: dai giocattoli alla scuola dell'infanzia, dalla scuola, all'igiene, dall'educazione stradale alla pubblicità per bambini... Le sorprese sono tantissime e tutte da scoprire.

La Raiffeisen e la banca privata Vontobel hanno instaurato una collaborazione nel settore della gestione patrimoniale e dei titoli. Una decisione che comporta numerosi vantaggi per le banche e la loro clientela.

IL VINCITORE È: IL CLIENTE!

La ruota del tempo gira, costantemente e inesorabilmente. Il comportamento, la mentalità e i desideri dei consumatori cambiano. Anche nel settore bancario. In passato, gli istituti finanziari offrivano libretti di risparmio e ipoteche per il finanziamento della casa. Oggi questo non basta più, perché la clientela desidera una consulenza professionale su ogni tipo di questione finanziaria. «Il cliente non ha tempo o non è più disposto ad impegnarsi personalmente nella gestione dei suoi investimenti. Chiede una consulenza globale», afferma Gabriel Casutt, direttore della Banca Raiffeisen Surselva.

La fiducia dell'investitore nei confronti della propria banca è un fattore essenziale. Ma la fiducia da sola non basta. Nelle questioni finanziarie, è altrettanto importante la competenza. E a questo riguardo, negli ultimi anni l'organizzazione Raiffeisen ha fatto enormi progressi, investendo ingenti fondi nella formazione e nell'aggiornamento dei consulenti. È anche il caso della Banca Raiffeisen Surselva, con sede principale a Ilanz. Gabriel Casutt: «Il nostro obiettivo è diventare la migliore banca di consulenza della Surselva. Non la più grande, ma la numero uno in fatto di competenza. Stiamo lavorando in questo senso». E i questionari distribuiti ai clienti per valutare il loro grado di soddisfazione lo confermano.

CON I PARTNER MIGLIORI

Ma nemmeno la Raiffeisen è in grado di fare tutto da sola. Per questo ha instaurato forti partnership: con Helvetia Patria in campo assicurativo, con Viseca per le operazioni con le carte di credito e con la Banca Vontobel nel settore degli investimenti.

Quest'ultimo partner ha un ruolo importante anche nelle operazioni su titoli e nella gestione patrimoniale. In qualità di retail bank, lo scorso giugno la Raiffeisen ha annunciato un'intensificazione della collaborazione, siglata con una partecipazione finanziaria alla Vontobel, che vanta una lunga tradizione come banca privata: in tutte le sedi svizzere, Raiffeisen offrirà solo servizi d'investimento del gruppo Vontobel, al quale ha inoltre trasferito l'elaborazione e la gestione delle operazioni su titoli.

Negli ambienti bancari si è parlato, esagerando, di «rivoluzione culturale». Ma anche la Zuger Kantonalbank o il gruppo bancario Valiant hanno instaurato collaborazioni con due banche private, rispettivamente con la Maerki Baumann e la Lombard Odier Dadier Lombard. E probabilmente ce ne saranno altre. Gabriel Casutt esprime un giudizio pragmatico: «Questa partnership è tra le cose migliori che potevano accaderci. Abbiamo l'opportunità di beneficiare dell'enorme know how di Vontobel, di vendere i loro prodotti e – fatto altrettanto importante – di gestirli personalmente».

Novità nell'offerta

Dal 1° ottobre 2004, la nuova cooperazione tra le Banche Raiffeisen e la Banca privata Vontobel permette alla clientela Raiffeisen (anche con un piccolo capitale) di fruire di ulteriori prodotti e servizi:

- ampliamento dell'offerta di fondi: emissione di nuovi fondi d'investimento, secondo le necessità;
- ampliamento nei settori fondi di terzi e research fondi di terzi, sviluppo di Fondsinvest;
- offerta di prodotti Raiffeisen per la gestione patrimoniale: Raiffeisen Fonds Portfolio (gestione patrimoniale tramite fondi) e Raiffeisen Classic Portfolio (gestione patrimoniale tramite singoli titoli);
- offerta research completa: p. es. daily news, prospettive, liste di obbligazioni, azioni, fondi di terzi, politica d'investimento:
- consulenza e sostegno attivo alle Banche Raiffeisen nelle operazioni d'investimento, da parte dei partner regionali (banche specializzate nelle operazioni finanziarie) e mediante un sostegno centrale al settore finanze;
- offerta di prodotti selezionati, adattati alle esigenze Raiffeisen;
- offerta alle Banche Raiffeisen di indirizzare (a loro discrezione) alla banca Vontobel la clientela privata e istituzionale con esigenze più complesse.

Vontobel è una rinomata banca privata svizzera, annoverata tra gli istituti di prima categoria. I lusinghieri risultati conseguiti dai fondi Raiffeisen – che hanno già tributato numerosi premi alla nostra organizzazione – sono una prova della competitività del gruppo Vontobel. «Raiffeisen e Vontobel non mirano ad offrire il maggior numero di prodotti possibile, ma a coprire con pochi prodotti le esigenze della clientela», sottolinea il dr. Patrik Gisel, membro della direzione del Gruppo Raiffeisen.

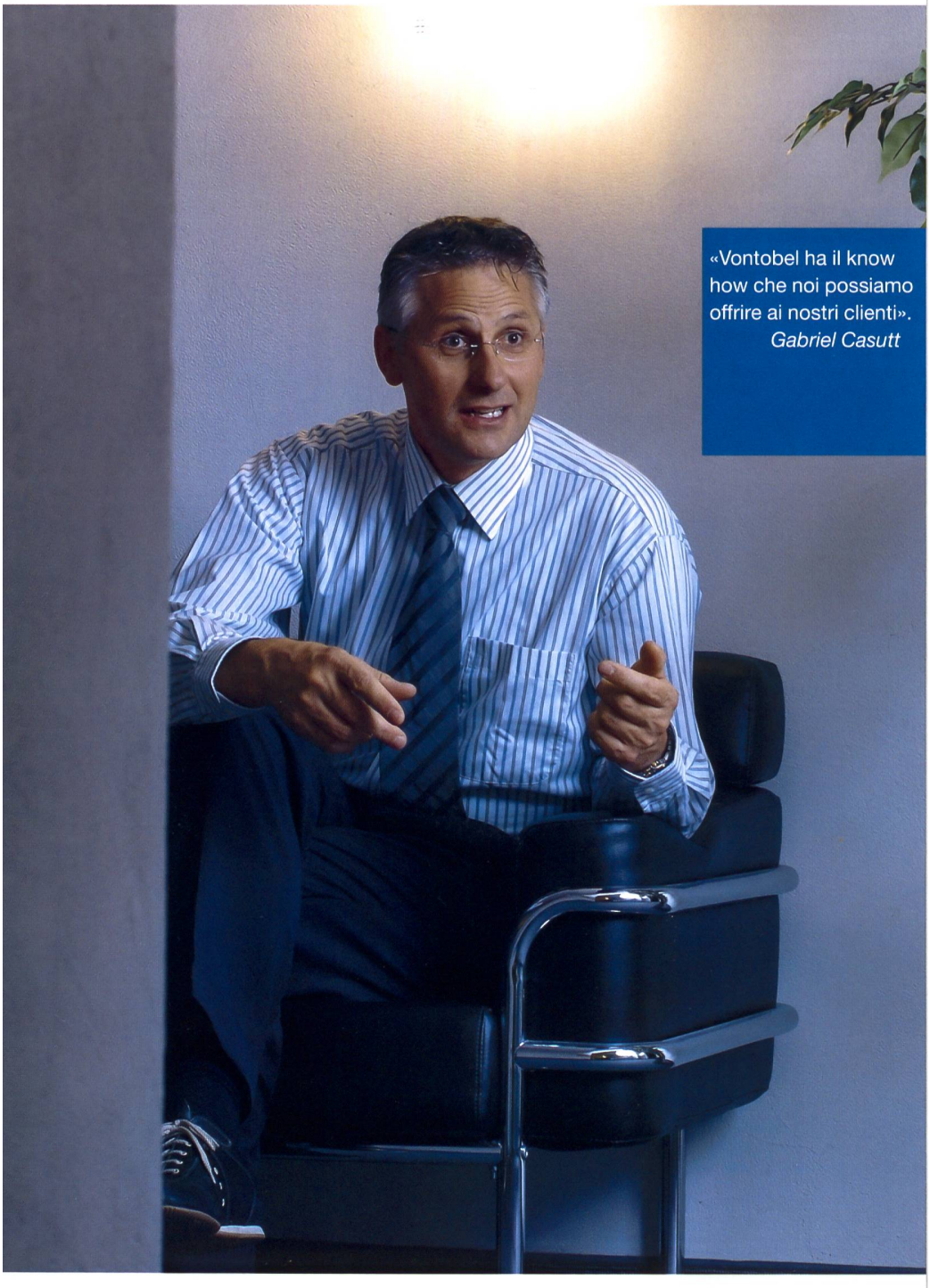
«La consulenza deve essere seria, attendibile e prudente. A corto termine non ci sono soluzioni».

Gabriel Casutt

Casutt è certo del successo. Non vede nessun punto debole nella nuova collaborazione strategica. Il dr. Pierin Vincenz – presidente della direzione del Gruppo Raiffeisen – è dello stesso parere: «Le premesse sono ottime, perché le forze dei due partner si completano in maniera ottimale». Herbert J. Scheidt – CEO presso il gruppo Vontobel – aggiunge: «L'attuale know how nella consulenza viene ulteriormente approfondito, in vista dell'ampliamento dell'offerta dei prodotti nelle operazioni indifferenti».

BENEFICI PER TUTTI

Per essere in grado di beneficiare della lunga esperienza del gruppo Vontobel, i consulenti Raiffeisen ricevono una formazione e un'informazione ancora più approfondite. Con la Banca Vontobel, la Raiffeisen può fare capo a un partner competente, con un eccellente know how in un settore impegnativo come quello della gestione patrimoniale. «Nella presentazione dei nuovi prodotti, il consulente Raiffeisen sarà in grado di prestare al cliente un servizio altamente professionale, grazie alla formazione e al sostegno della Vontobel», afferma Patrik Gisel, vicepresidente della direzione del Gruppo Raiffeisen. Mediante la cooperazione con la Raiffeisen, la Vontobel beneficia a sua volta di un'infrastruttura più ampia, che le permette di raggiungere una cerchia di clienti assai più vasta.



«Vontobel ha il know how che noi possiamo offrire ai nostri clienti».
Gabriel Casutt

«Considero questa collaborazione strategica una tipica win-win situation: ambedue i partner ne beneficiano in egual misura», riassume Pierin Vincenz. La Banca Raiffeisen di Surselva ha già preso i necessari provvedimenti, assumendo un consulente finanziario. È inoltre previsto un ulteriore ampliamento. I collaboratori partecipano a corsi di formazione interni e seguono un aggiornamento pro-fessionale esterno (Vontobel). Come spiega Gabriel Casutt: «Il successo va di pari passo con la formazione. La consulenza finanziaria è diventata un'occupazione a tempo pieno. Non è più possibile praticarla in via secondaria».

RAIFFEISEN PRIMO INTERLOCUTORE

Veniamo ora a voi lettori, che siete clienti o soci di una Banca Raiffeisen. La nuova partnership con Vontobel non cambia un aspetto di primaria importanza per la clientela: il primo interlocutore è – e rimane – la Banca Raiffeisen di fiducia. Grabriel Casutt consiglia: «Chi ha dei dubbi o desidera saperne di più sulla partnership Raiffeisen-Vontobel, passi da noi in banca. I nostri consulenti finanziari sono perfettamente informati su ogni dettaglio della collaborazione». Anche nei depositi-titoli, per il cliente sostanzialmente non cambia nulla, anche se, dietro le quinte, è la Vontobel che si occupa dell'elaborazione e della gestione di queste operazioni.

Qualcosa invece cambia nella gestione patrimoniale, dove la Banca Vontobel offre alcuni nuovi prodotti per investitori privati e istituzionali. «Si tratta di prodotti molto interessanti, perché sono accessibili già con piccoli importi. Il futuro è questo», afferma convinto Casutt. E anche la consulenza finanziaria ha un futuro: ottimizzazione fiscale, assicurazione sulla vita, previdenza, investimenti ecc. La complessità della materia rende ormai difficile il mantenimento di una visione d'insieme. Ma questo è compito di ogni Banca Raiffeisen. Al riguardo,

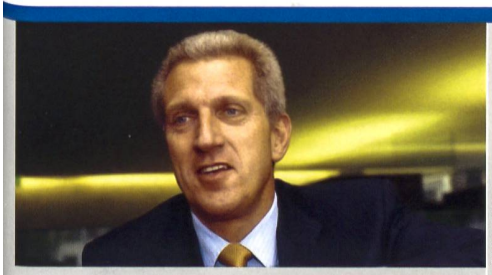
è importante che nel dialogo con il suo consulente il cliente continui a sentirsi capito.

Vale la pena di ribadire ancora una volta un concetto fondamentale: la collaborazione con la banca privata Vontobel non avviene a scapito dei piccoli clienti Raiffeisen. Ogni tipo di clientela – con limitate o ingenti disponibilità finanziarie – continua a trovare nelle Banche Raiffeisen il partner ideale. Grazie a questa intensa collaborazione, la Raiffeisen diventa ancora più attrattiva per gli investitori, anche se detentori di piccoli capitali.

E il futuro si annuncia ancora più roseo: con il gruppo Vontobel, la Raiffeisen si avvale infatti di un indiscusso pool di esperti nella gestione patrimoniale e nelle operazioni d'investimento. Tutto questo torna a beneficio della clientela e delle Banche Raiffeisen, ormai pienamente convinte della nuova collaborazione. Al riguardo, Gabriel Casutt – e con lui numerosi altri direttori di istituti Raiffeisen – sono pronti a mettere la mano sul fuoco. Ora tocca a voi clienti testare l'offerta supplementare.

■ **PIUS SCHÄRLI**

Intervista al dr. Pierin Vincenz e a Herbert J. Scheidt



Pierin Vincenz

Foto: m.a.d.

Herbert J. Scheidt

«Panorama»: Come vedete la collaborazione tra le Banche Raiffeisen e la banca privata svizzera Vontobel?

Pierin Vincenz, presidente della direzione del Gruppo Raiffeisen: La Vontobel è una tradizionale banca privata, che ha tuttavia mantenuto solide basi. Dopo un decennio di collaborazione nel settore dei fondi d'investimento, ci conosciamo ed abbiamo maturato una reciproca fiducia. È su queste premesse che abbiamo deciso di intensificare la nostra collaborazione. La Raiffeisen ha in tal modo la possibilità di concentrarsi sulle sue specifiche competenze, vale a dire la vendita di prodotti retail e la relativa consulenza personale.

Herbert J. Scheidt, CEO del gruppo Vontobel: Oltre all'assistenza diretta a clienti privati e istituzionali, Vontobel offre anche servizi per altre banche e prestatori di servizi finanziari. In questo cosiddetto commercio B2B (business-to-business, n.d.r), Vontobel ha acquisito una posizione leader in Svizzera (ca. il 75% del volume dei fondi è collocato all'esterno del nostro gruppo). Il rapporto B2B di maggior successo è la decennale partnership con Raiffeisen, basata sulla stima e il rispetto reciproci. Alla Vontobel andiamo molto fieri di questa collaborazione, che ci ha indotto ad ampliare ulteriormente la sfera operativa.

Quale eco ha avuto la notizia presso i collaboratori?

Pierin Vincenz: I collaboratori Raiffeisen hanno reagito molto positivamente. Le Banche Raiffeisen hanno particolarmente apprezzato l'iniziativa. I collaboratori ritengono Vontobel un partner serio e affidabile, grazie al quale l'organizzazione Raiffeisen è in grado di offrire alla sua clientela una gamma di prodotti notevolmente più ampia.

Herbert J. Scheidt: I collaboratori del gruppo Vontobel apprezzano molto la decennale collaborazione con Raiffeisen, un partner cooperativo di prim'ordine. Un partner legato come nessun altro alla realtà della Svizzera, con una rete capillare di agenzie bancarie e un'ottima reputazione presso la clientela. I nostri collaboratori sono convinti che Raiffeisen e Vontobel si completano in maniera ottimale.

Con quali immagini definireste i tratti essenziali della nuova cooperazione?

Pierin Vincenz: Raiffeisen ha la funzione del «distributore finale», del «negozio specializzato» che si concentra preminentemente sul servizio alla clientela e la vendita. L'attività aziendale è incentrata sulla consulenza alla clientela, mediante il contatto personale. Raiffeisen amplia in tal modo la gamma dei suoi servizi, senza però dover destinare una parte delle risorse allo sviluppo e alla produzione di nuovi servizi.

Herbert J. Scheidt: Vontobel è l'«ingegnere dietro le quinte», che sviluppa, amministra e mette a disposizione delle banche i prodotti innovativi per gli investimenti e la gestione patrimoniale. È l'ingegnere che, con la sua esperienza e il suo know how, aiuta in vari modi le banche nelle operazioni su titoli.

Come si conciliano due culture tanto differenti?

Pierin Vincenz: Con il progressivo insediamento nelle città, negli ultimi quattro anni la Raiffeisen ha compiuto anche un notevole sviluppo culturale. È stato un passo necessario, per armonizzare due culture diverse come quella urbana e quella rurale. Ora ci accingiamo a integrare la cultura cooperativa di Raiffeisen con la cultura del private banking di Vontobel, facendo in modo che una non prenda il sopravvento sull'altra.

Herbert J. Scheidt: I due partner collaborano con successo da dieci anni. Le rispettive culture sono vissute come un arricchimento. Gli oltre 1230 sportelli del Gruppo Raiffeisen e del gruppo Vontobel hanno origini differenti, sia a livello storico che ideologico. Si tratta indubbiamente di un elemento positivo ai fini della cooperazione.

Concretamente, in che modo il cliente beneficia della collaborazione tra i due gruppi bancari?

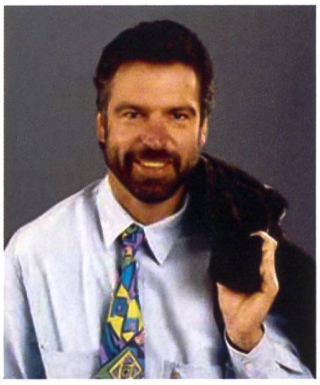
Pierin Vincenz: Le Banche Raiffeisen sono in grado di soddisfare ancora meglio le esigenze dei loro clienti, perché la collaborazione con Vontobel permette l'accesso ai più complessi prodotti della gestione patrimoniale. Al contempo, la clientela Raiffeisen ha il vantaggio di avere un unico referente per ogni tipo di servizio: il consulente della sua banca di fiducia.

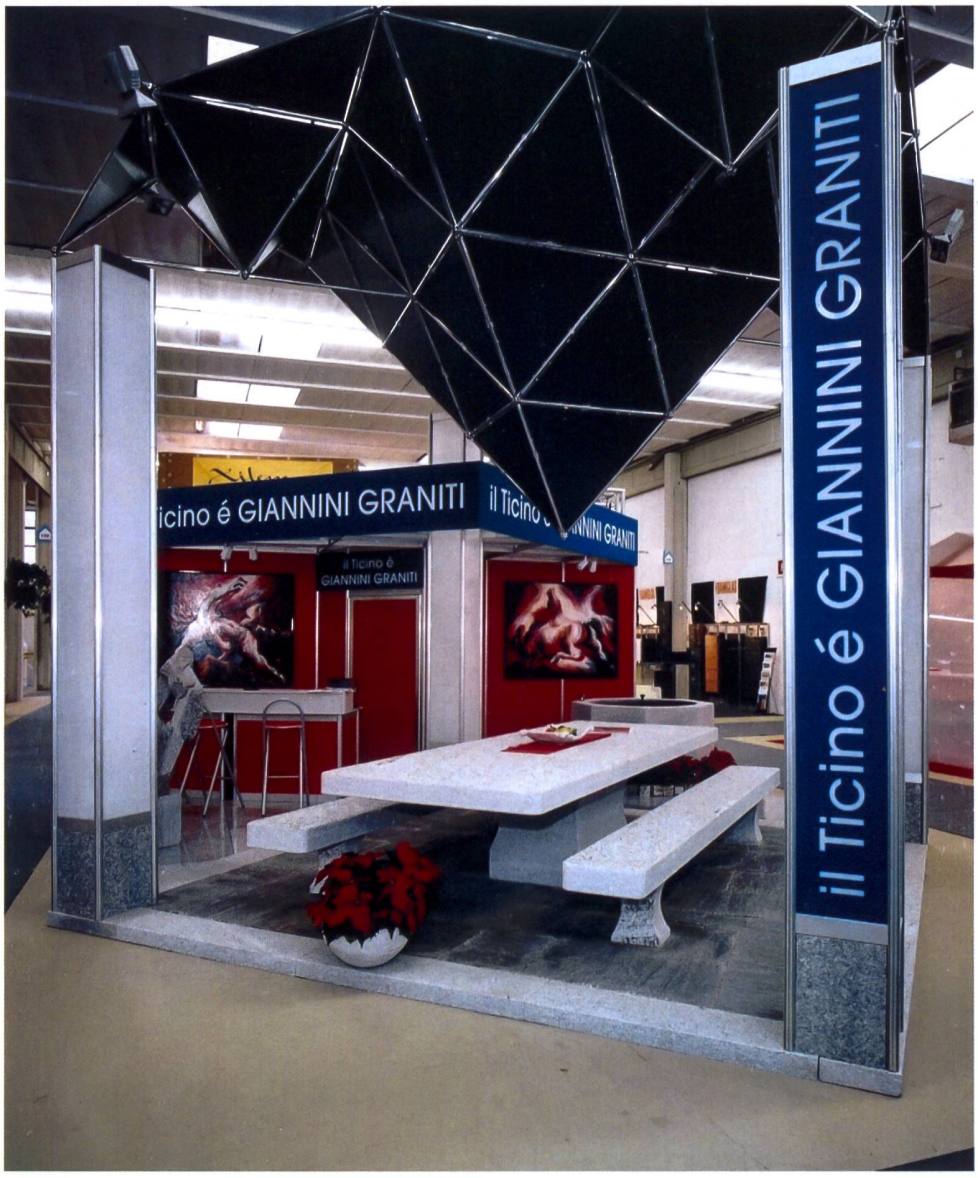
Herbert J. Scheidt: Il consulente bancario Raiffeisen può presentare al cliente un'offerta più ampia di prodotti per gli investimenti e la gestione patrimoniale. Avvalendosi del sostegno di Vontobel, i consulenti elaborano le soluzioni ottimali in materia di investimenti, in linea con le esigenze e le questioni poste dal singolo cliente. Grazie alle informazioni finanziarie, alle analisi e alle previsioni, i consulenti sono sempre perfettamente aggiornati. Tramite il suo consulente, il cliente Raiffeisen ha in tal modo accesso all'esclusivo know how per le operazioni d'investimento e ai relativi prodotti. Può contare su soluzioni personalizzate, adeguate alla sua attuale situazione finanziaria.

Intervista: Pius Schärli

La montagna che... rivive

Quando si accenna, anche solo a titolo indicativo, alle pietre naturali del nostro Cantone significa rifarsi alle sue origini e alle sue tradizioni. L'indiscussa maestosità del granito e la vasta gamma dei suoi prodotti ne sono la migliore espressione.





All'iniziale attività pionieristica, prettamente artigianale, caratteristica dell'intero settore delle cave, hanno fatto seguito ampliamenti e ristrutturazioni di grande rilievo.

L'estrazione è, e resterà tuttavia, la fase più importante e decisiva per il futuro dell'Azienda. Annualmente vengono estratti ca 12 000 Mc di granito dei quali solo 8000, pari a 22 000 Ton vengono trasformati in prodotto finito.

Il taglio con il filo diamantato – cavo d'acciaio ricoperto di gomma autobloccante con 42 settori diamantati – ha permesso negli ultimi anni uno sviluppo ottimale dell'estrazione di blocchi di grosse dimensioni. Parimenti viene usato il cavo detonante (cavo con un'anima esplosiva) in uno alla classica polvere nera. In un anno vengono usati: 500 m di filo diamantato per un costo di CHF 140 000.–, 100 000 m di detonante esplosivo e 500 kg di polvere nera per un costo di CHF 80 000.–.

La nostra zona estrattiva è situata a 150 m d'altezza dai laboratori, i blocchi vengono quindi calati mediante l'ausilio di un imponente Derrick del costo di CHF 500 000.– è in grado di trasportare fino a 40 Ton. Il materiale viene quindi suddiviso in diverse categorie di lavorazione: blocchi da telaio per pavimenti, rivestimenti, davanzali, tavoli,lastricati, sculture... Blocchi con un minor volume vengono tagliati per cordoli stradali, dadi, mocche, sassi da muro ed altro. Le diverse fasi di lavorazione vengono eseguite, sotto la direzione del titolare Flavio Giannini, nonché da personale altamente specializzato ragion per cui la ditta è certificata con l'ambito marchio di qualità ISO 9001/2000.

L'incalzante sviluppo tecnologico ha pure 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 tali da rendere la Ditta 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 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 sinonimo

di efficienza di serenità e cordialità, qualità facilmente riscontrabili da chi entra in contatto con i responsabili.
Numerose e significative quindi le opere che nel corso degli anni hanno dato risalto e rinomanza all'azienda nei vari centri storici quali Bellinzona, Mendrisio, Coldrerio, Muzzano, Gnosca, Carona, Manno, ed altro ancora. Opere analoghe sono pure state eseguite fuori cantone e con generale soddisfazione all'estero.

La montagna... rivive

con la GIANNINI GRANITI SA di Lodrino (tel. 091 863 22 86 – 091 863 34 90 – fax 091 863 27 50 – mobile 079 621 25 66 – www.giannini-graniti.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

PICCOLO CREDITO: UN'ALTERNATIVA

Le Banche Raiffeisen offriranno in futuro anche il credito al consumo per il finanziamento di beni e servizi. Talvolta, questo prodotto, è più vantaggioso che non un finanziamento leasing, ma richiede un attento esame del budget del cliente.

In qualità di banca universale, la Banca Raiffeisen offre ai suoi clienti una vasta gamma di prodotti e servizi finanziari. Visto il successo riscontrato negli ultimi anni nel settore del leasing, la paletta dei prodotti è stata ora completata con il Raiffeisen Credit. Il credito privato presenta molte possibilità di impiego come ad esempio il finanziamento – notoriamente più vantaggioso per il cliente rispetto al leasing – dei veicoli d'occasione.

NUOVA FILIALE

La Raiffeisen Finanzierungs AG è stata fondata lo scorso giugno a San Gallo allo scopo di centralizzare le procedure operative nel settore del credito al consumo e di garantire un'elaborazione efficiente delle domande di credito. Affiliata all'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, questa nuova società dispone di sistemi all'avanguardia e di un team di collaboratori motivato e professionale. A partire dal 1° novembre 2004, il Raiffeisen Credit viene offerto innanzitutto dalle Banche Raiffeisen locali, ma è tuttavia possibile anche un'intermediazione di credito attraverso i garage e altri commerci.

ATTENTO ESAME

Da sempre ogni domanda di leasing viene esaminata attentamente da Raiffeisen Leasing. La nuova legge federale sul credito al consumo, entrata in vigore il 1° gennaio 2003, si prefigge inoltre una migliore protezione dei clienti dall'indebitamento eccessivo. In effetti, un istituto di credito attivo nel settore del finanziamento al consumo è tenuto a notificare i dati del cliente alla Centrale di informazione per il credito al consumo (ICC). Successivamente la capacità creditizia del cliente viene esaminata sulla base di un catalogo di criteri previsto dalla legge sul credito al consumo. I relativi dati vengono forniti dal cliente tramite il formulario che è chiamato a compilare. Infine viene eseguito anche un controllo interno della capacità di credito (scoring), ancora più severo e che si basa sulle esperienze acquisite nel campo del leasing.

POSSIBILITÀ DI IMPIEGO

Contrariamente al leasing, il credito privato non è vincolato ad alcun oggetto preciso. Le possibilità d'impiego di tale soluzione possono

«Panorama»: Perché Raiffeisen offre ora anche i crediti al consumo?
Mario Brandenberg: Il Raiffeisen Credit, che proponiamo dal 1° novembre 2004, colma una lacuna della nostra gamma di prodotti. Finora, la clientela interessata all'acquisto di autoveicoli nuovi ha potuto essere soddisfatta dal Raiffeisen Leasing. Tuttavia, non appena si trattava di un'auto d'occasione, non potevamo più offrire alcuna soluzione alla nostra clientela. D'ora in poi saremo in grado di finanziare a condizioni eque i nostri clienti non soltanto per quanto concerne le automobili d'occasione, ma anche per altri beni di consumo.

Foto: Nicoletta Herrmann

Come si spiega la cattiva fama del piccolo credito?
Il consumismo a volte eccessivo, generosamente finanziato dagli istituti di credito, porta spesso a casi sociali «catastrofici» che finiscono sui giornali spaventando l'opinione pubblica e provocando la richiesta a gran voce di maggiori limitazioni nell'erogazione dei crediti. La nuova legge federale sul credito al consumo del 1° gennaio 2003 protegge sicuramente meglio, ma non interamente, il consumatore da un debito eccessivo. Di conseguenza, Raiffeisen vuole applicare la sua responsabilità sociale e restare fedele alla sua filosofia piuttosto conservatrice e prudente anche nell'erogazione del piccolo credito.

Che cosa intende per responsabilità sociale?
Noi ci atteniamo a determinate regole etiche; ciò significa che possiamo rifiutare una domanda di credito, anche se il calcolo della sostenibilità risulta positivo ai sensi della legge sul credito al consumo, in quanto non valutiamo soltanto la sostenibilità del credito ma anche l'indebitamento generale per rapporto al reddito annuo. Dietro a ogni credito al consumo c'è sempre un cliente, motivo per cui noi poniamo l'uomo in primo piano. Ecco perché vogliamo chiarire anche lo scopo del credito. Infine, per un esame di solvibilità non sono necessarie soltanto le cifre, ma è indispensabile una visione d'insieme. Il marchio Raiffeisen ha una grande credibilità e si distingue sul mercato per l'equità delle sue condizioni. Con Raiffeisen Credit non intendiamo alimentare la «febbre degli acquisti» o l'indebitamento eccessivo, bensì offrire una soluzione alternativa allorché si debba far fronte ad una spesa improvvisa.

Intervista: Philippe Thévoz

essere l'acquisto di mobili, una costosa riparazione dell'automobile, le fatture del dentista, i viaggi di nozze, l'acquisto di una vettura d'occasione, tanto per fare qualche esempio.

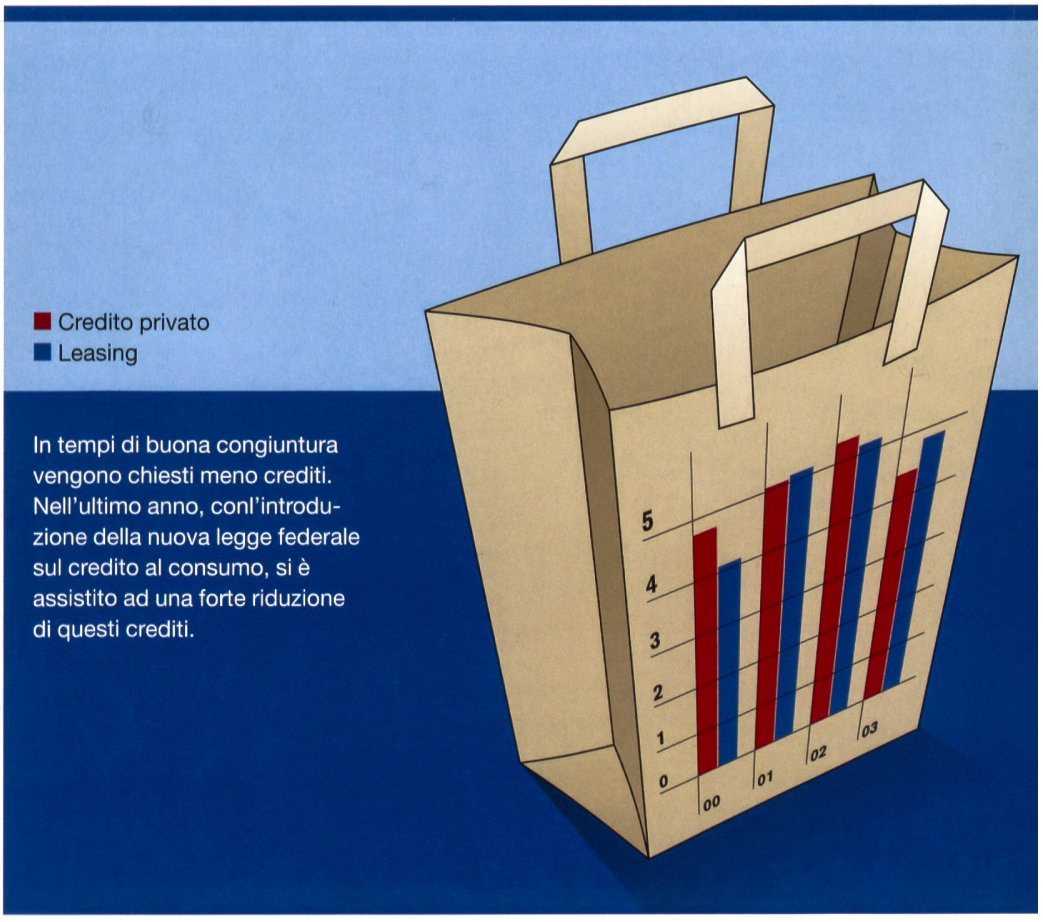
Inoltre il credito privato offre la possibilità di rimborsare, in rate mensili periodiche, eventuali e consistenti spese impreviste. Gli interessi del credito privato possono essere dedotti dalle imposte e il cliente ha la possibilità di rimborsare interamente la somma del credito in ogni momento. Questi sono solo alcuni dei vantaggi. La durata dei contratti può variare dai 12 ai 60 mesi.

RESPONSABILITÀ SOCIALE

In linea con la filosofia umana e sociale di Raiffeisen, anche la concessione di un credito rispetta i principi etici. Si tratta perciò di esaminare attentamente la situazione individuale di ciascun cliente al fine di trovare la soluzione finanziaria ottimale e di evitare un carico mensile troppo oneroso che potrebbe mettere in crisi l'equilibrio del budget. Essendo un partner affidabile e competente, Raiffeisen Credit offre alla clientela e agli intermediari un'alta qualità del servizio con procedure decisionali brevi e un rapido disbrigo delle pratiche.

■ **PHILIPPE THÉVOZ**

Finanziamenti dal 2000 al 2003 in miliardi di franchi



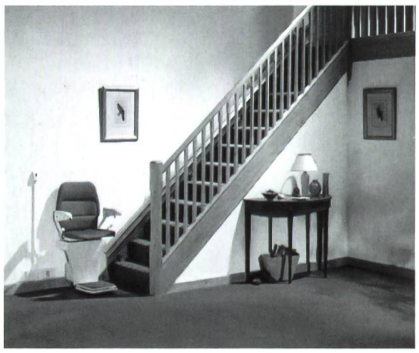
L'Hotel Basel vi presenta
un'idea regalo esclusiva:
un romantico weekend nella Loveroom!

Riceverete la vostra offerta personale al numero tel. 061 264 68 00
oppure per e-mail: reception@hotel-basel.ch

Am Spalenberg, Münzgasse 12, CH–4001 Basel
www.hotel-basel.ch, www.hochzeit-basel.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 _____

prezzo raccomandato

CHF 250.–
A661.30308.11SBB
Ø 41mm

www.mondaine.com
info@mondaine.ch
Tel 043 344 48 88

MONDAINE

Official Swiss Railways Watch

SPESE SOTTO CONTROLLO

Una panoramica online delle operazioni effettuate con la carta di credito, e acquisti sicuri su Internet. Il conto online «MyAccount» offre ambedue le cose.

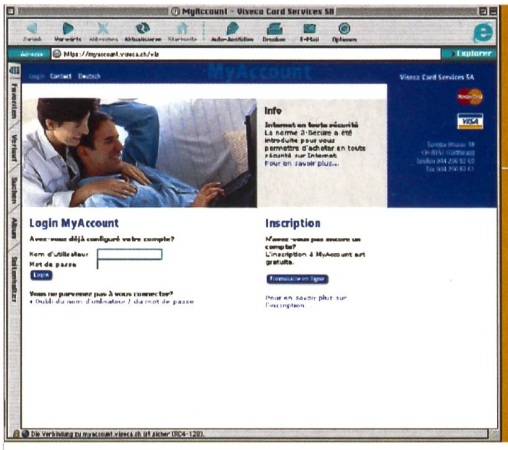


Foto: Raiffeisen

Sposi novelli, Bettina e Raffael stanno per partire in viaggio di nozze. Finalmente possono lasciarsi alle spalle la vita di tutti i giorni e, per sette settimane, visitare la California e gli stati confinanti. Un sogno che diventa realtà. Sono felici di partire all'avventura, per conoscere le bellezze naturali della Westcoast.

Oltre ai traveller's check e un po' di contante, la giovane coppia fa affidamento sulla carta di credito. La Banca Raiffeisen gli ha inoltre consigliato una carta supplementare, che permette a ciascun partner di disporre autonomamente del denaro comune. Tanto più che una seconda carta offre maggiore sicurezza: in caso di smarrimento o di impossibilità d'uso (logorio della banda magnetica), rimane sempre la carta di riserva.

IL CONTROLLO DELLE SPESE...

La banca è in grado di fugare subito le preoccupazioni di Bettina e Raffael, che temono di perdere il controllo delle uscite, usando due carte di credito in una vacanza così lunga. Da qualche tempo la Viseca Card Services AG – la società emittente delle carte di credito MasterCard e Visa – offre infatti il servizio online «MyAccount». Mediante una password, il cliente ha la possibilità di controllare via Internet le spese effettuate con la carta di credito, in ogni momento e da qualsiasi angolo del mondo. Come sull'estratto conto recapitato mensilmente in forma cartacea, sul video appare la data degli acquisti, l'importo e il saldo aggiornato. Per le transazioni all'estero, è indicato anche il cambio e la commissione. E tutto ciò già il giorno successivo all'operazione.

Il servizio online «MyAccount» è gratis per i titolari di una carta di credito Viseca. Basta registrarsi alla homepage di Viseca (www.viseca.ch, link «MyAccount»). Dopodiché è possibile iscrivere anche le carte supplementari e le altre carte di credito intestate alla stessa persona. A questo punto il cliente può richiamare sullo schermo e controllare tutti i pagamenti effettuati con le sue carte.

Per registrarsi in «MyAccount» occorre indicare la data di nascita, il numero della carta, la scadenza e l'ammontare dell'ultimo conteggio. Il formulario va compilato online, stampato, firmato e spedito alla Viseca. Poco tempo dopo il cliente riceve una e-mail con indicato il link per attivare il conto personale «MyAccount».

...E GLI ACQUISTI SICURI SU INTERNET

Chi ama ordinare merce via Internet, ha un ulteriore vantaggio: gli utenti di «MyAccount» hanno la possibilità di registrare gratuitamente la loro carta per la tecnologia 3D Secure («Verified by VISA» o «MasterCard SecureCode»), un nuovo standard di sicurezza internazionale per le transazioni su Internet.

I titolari della carta di credito possono fare acquisti senza correre nessun rischio, in tutti gli shop online che a loro volta soddisfano questo standard di sicurezza. Durante l'ordinazione, appare un'icona dove verificare il personal assurance message e immettere la password personale 3D Secure. In tal modo l'identificazione è garantita come quando si appone la propria firma dopo aver pagato con la carta di credito.

Bettina e Raffael possono partire tranquilli, certi di aver pensato a tutto. Avevano già intenzione di mandare agli amici qualche appunto di viaggio dal computer degli alberghi. Con «MyAccount», ora controlleranno anche le uscite, mantenendo in tal modo il loro budget sempre sotto controllo. ■ **SANDRA BIRAGHI**

MasterCard® SecureCode™

VERIFIED by VISA

In ogni Internet-shop con questo logo, il pagamento con la carta di credito è più sicuro.

QUESTIONI PREVIDENZIALI

Tre svizzeri su quattro ritengono che le prestazioni del I e II pilastro (AVS/AI e cassa pensioni) di norma non bastano per mantenere il tenore di vita abituale nella terza età o in caso di invalidità. «Previdenza» e «responsabilità individuale» sono da tempo argomenti all'ordine del giorno.

La previdenza assume particolare importanza al momento di determinati cambiamenti nella vita, come la creazione di una famiglia, l'acquisto di una casa o il pensionamento. La vostra Banca Raiffeisen sa quali soluzioni vi offrono l'auspicata sicurezza in queste e in molte altre situazioni esistenziali. La pianificazione della previdenza è incentrata sulle esigenze personali del cliente. Passo dopo passo, la vostra banca di fiducia vi assiste nella ricerca della soluzione ottimale in materia di previdenza.

PRIMO: DEFINIRE L'OBIETTIVO

Ogni fase della vita comporta determinate esigenze, che occorre riconoscere e integrare nella pianificazione. A questo scopo, conviene allestire un bilancio personale delle entrate e delle uscite. Per un'analisi completa della vostra situazione previdenziale, chiedete l'assistenza del consulente Raiffeisen, che saprà fornirvi le informazioni e la documentazione necessarie per l'allestimento dell'inventario.

In base agli obiettivi stabiliti e alle informazioni raccolte, il consulente Raiffeisen fa un quadro di tutte le prestazioni di previdenza nell'ambito del I pilastro (previdenza statale), del II pilastro (previdenza professionale) e del III pilastro (previdenza individuale). Per raggiungere la situazione desiderata o per praticare il risparmio previdenziale, il consulente elabora una proposta con le misure del caso, discutendola in seguito con il cliente. Una volta analizzati i consigli per migliorare la vostra situazione previdenziale, spetterà a voi scegliere quali misure adottare.

ASSISTENZA A LUNGO TERMINE

Anche dopo la messa in pratica di tali misure, il consulente Raiffeisen continuerà a prestarvi la sua assistenza. La vostra situazione personale può infatti cambiare e di conseguenza anche le priorità. La Raiffeisen offre diversi prodotti previdenziali e assicurativi, che – strutturati in maniera ottimale, armonizzati tra di loro e impiegati in base alle esigenze – permettono di raggiungere gli obiettivi di previdenza desiderati. E tuttavia non è sempre facile decidere tra un prodotto bancario e uno assicurativo. Quali sono le principali differenze?

I prodotti bancari si distinguono soprattutto per la loro flessibilità. L'importo da versare può infatti essere fissato individualmente. Mediante un ordine permanente per il piano di previdenza 3 (conto pilastro IIIa), il versamento avviene automaticamente, senza pericolo di dimenticanze. È possibile effettuarlo suddiviso su più mesi, oppure una volta l'anno, in una data prestabilita. Un versamento all'inizio dell'anno nel piano di previdenza 3 Raiffeisen fa beneficiare più a lungo del tasso d'interesse preferenziale. Il piano di previdenza 3 legato ad un conto è un risparmio previdenziale con un'interessante rimunerazione. La variante legata ad un fondo aumenta le prospettive di rendimento, ma si addice solo agli investitori disposti a rischiare.

I prodotti assicurativi sono particolarmente sicuri. Il fabbisogno di copertura dipende dalla situazione personale del singolo cliente. Il prodotto giusto garantisce, al partner o alla famiglia, una copertura individuale e conforme alle reali esigenze. Un'assicurazione sulla vita, quale importante elemento nella realizzazione della vostra soluzione previdenziale, vi permette di beneficiare di evidenti privilegi.

Grazie alla rete di collaborazione con i due partner –Assicurazioni Helvetia Patria e Banca Vontobel – la Raiffeisen è in grado di offrire servizi e prodotti di alta qualità e settori diversi. Anche nelle questioni previdenziali, potete dunque stare certi di avere al vostro fianco un partner qualificato.

■ **CORINNE MEIER-GEMPERLI**

Principali differenze/criteri di decisione del III pilastro

	pilastro IIIa – previdenza vincolata	pilastro IIIb – previdenza volontaria
caratteristiche	risparmio previdenziale fiscalmente agevolato, con condizioni legali di favore in mertito alla sua strutturazione	comprende l'intero spettro del risparmio previdenziale e volontario.
detrazione fiscale al momento del versamento	> detraibile dal reddito imponibile fino all'importo massimo fissato dalla legge > limite 2005: con cassa pensioni CHF 6192.– senza cassa pensioni 20% del reddito netto, max. CHF 30 960.–	> nessuna detrazione > nella dichiarazione dei redditi, limitata detrazione forfetaria possibile all'inter di un'assicurazione di persone (p. es. casse malati)
tassazione al momento della riscossione	> tassazione del reddito ad un tasso speciale	> esentasse > regole speciali per l'assicurazione sulla vita con premio unico
agevolazione	> agevolato dalla legge	> agevolazione libera
riscossione	> riscossione ordinaria al raggiungimento dell'età AVS > diritto di riscossione cinque anni prima dell'età AVS > riscossione anticipata conformemente alla legge	> a scelta, in ogni momento
prodotti	> piano di previdenza 3 > assicurazione vita di rischio > assicurazione vita di capitale > assicurazione rendita vecchiaia (dilazionata/con premi periodici)	> conto bancario > titoli > proprietà abitativa > assicurazione vita di rischio > assicurazione vita di capitale > assicurazione rendita vecchiaia

Per tutto ciò che vi aspettate da un'assicurazione economia domestica. Chiedete a noi.

HELVETIA PATRIA

✆ **0848 80 10 20 www.helvetiapatria.ch**

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**
- **Operazione offline o online con Dialba**

prema
Sistemi di trattamento del denaro

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9
CH-4665 Oftringen

Telefono 062 797 59 59
Fax 062 797 62 00

Freschezza delle erbe

- ✓ previene infiammazioni
- ✓ gengive sane
- ✓ contro l'alito cattivo
- ✓ sapore fresco
- ✓ contro la raucedine
- ✓ da 100 anni
- ✓ contro le afte
- ✓ altamente efficace
- ✓ ricaricabile

Prodotto di qualità; nelle farmacie e drogherie

bureaualbisettisa

Materiale, macchine e mobili per ufficio

giroflex

sedus

Il massimo
Comfort
nelle sedute
per ufficio

Via Soldini 37a - 6830 CHIASSO
Tel. 091 683.46.60/61 - 091 683.24.18
E-mail: info@bureaualbisetti.com
Internet: www.bureaualbisetti.com

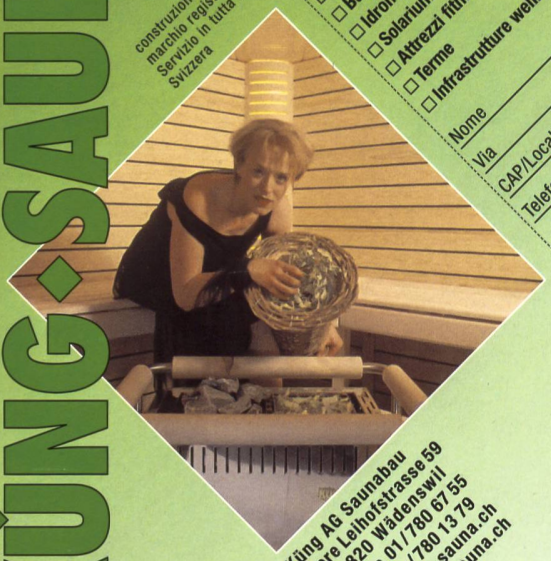
KÙNG·SAUNA

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
☐ Idromassaggio
☐ 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

Finestre in PVC

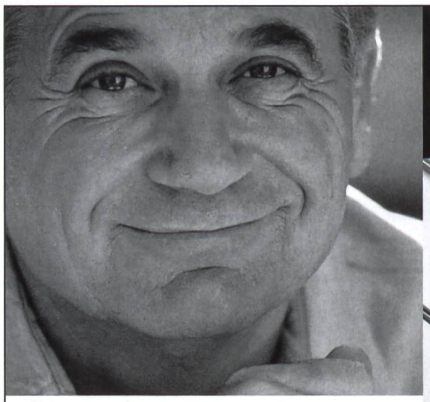
Persiane in alluminio Vetrate per balconi Giardino d'inverno

Mandatemi dei prospetti .....

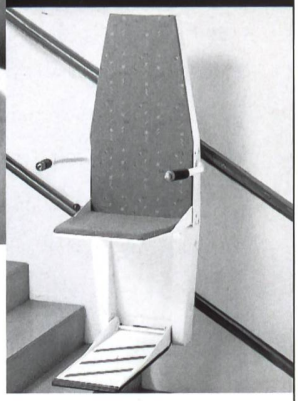
.....

biberbau
castoro sa 6515 Gudo/TI

Tel. 091 859 13 24
Fax 091 859 20 14
www.castoro.ch



Il mio
montascale è
un Rigert...



www.rigert.ch

Compilare e inviare
❍ interno ❍ esterno

Nome
Via
NPL/Località
Telefono

Rigert Servizio Ticino
Via Cassinelle 6, 6982 Agno, mk@rigert
Rigert nelle vostre vicinanze: **Telefono 091 604 54 59**

rigert
TREPPENLIFTE

07/M/04

SOLIDARIETÀ AI DISABILI

Da alcuni anni, anche grazie alle Banche Raiffeisen, i disabili di Procap possono godersi una vacanza. Quest'anno la più grande associazione svizzera di autoaiuto a persone con handicap ha organizzato a Tenero una settimana polisportiva per bambini e giovani.

Sono affetti da handicap molto diversi tra loro, i nove giovani svizzero tedeschi – dai 9 ai 17 anni – che dal 3 al 9 ottobre scorso hanno condiviso una settimana di vacanza presso il Centro Sportivo di Tenero, grazie anche alla solidarietà delle Banche Raiffeisen.

«Questa settimana polisportiva, organizzata dal settore Procap Sport – afferma Sabine Zeilinger, addetta stampa della sede centrale di Olten – permette a questi ragazzi di conoscere un'altra regione, socializzare, divertirsi, fare nuove esperienze e cimentarsi con diverse attività sportive». Procap Sport è un settore molto attivo e apprezzato dagli oltre 20 000 membri che annovera la più grande associazione svizzera di autoaiuto per persone con handicap. «E l'anno prossimo – anticipa Sabine Zeilinger – in occasione del 75.mo di Procap, oltre alle varie offerte per il tempo libero, è nostra intenzione ampliare il ventaglio organizzando una vacanza attiva per famiglie con handicap». >

Valute estere in dono a Procap

Dal 1996 i clienti delle Banche Raiffeisen e di altre aziende donano a Procap le valute estere che non sono state spese durante le vacanze. E questo a favore di progetti per e con persone disabili. Grazie all'introduzione dell'euro l'iniziativa si è rivelata vincente. Negli anni tra il 1997 e il 2001 sono stati raccolti mediamente circa 200'000 franchi. Tra il 2002 e il 2003 si è oltrepassato il milione di franchi. In oltre 8 anni, questa iniziativa ha permesso di raccogliere circa 3,5 milioni franchi, grazie alle vecchie valute estere donate. Questi soldi sono stati spesi per organizzare vacanze e corsi sportivi per bambini e adulti disabili e per la consulenza a persone portatrici di handicap. Grazie all'enorme successo dell'iniziativa valute estere, Procap continuerà in futuro ad allargare sempre più il ventaglio delle proposte per il tempo libero. In quest'ambito, e in occasione del 75.mo di fondazione dell'associazion e, Procap si propone di organizzare una settimana attiva per famiglie con bambini handicappati o genitori disabili.

L'integrazione passa anche attraverso il gioco e lo sport

Foto: Rémy Steinegger

VACANZA, MA NON PER TUTTI

Intanto, al Centro Sportivo di Tenero c'è grande fermento. Dappertutto vediamo o incrociamo giovani in piena attività sportiva. Cerchiamo il gruppetto di Procap che si sta cimentando con il tiro con l'arco. I ragazzi sono bravissimi! «Ora sono un po' stanchi – ci svela Cäcilia Zumstein, responsabile del corso e istruttrice di ginnastica – perché è già più di un'ora che stiamo facendo questa attività!». Durante la settimana sperimenteranno anche l'arrampicata, gli inline-skating e giochi in palestra. Ma non solo. Sarà anche l'occasione per fare qualche escursione e divertirsi tutti insieme sulla base di un programma flessibile. «Dobbiamo essere molto elastici – ci spiega Cäcilia – perché gli handicap e le esigenze dei nostri ragazzi sono molto diversi fra loro. Per noi responsabili è un'esperienza intensa e anche faticosa perché in sostanza dobbiamo seguirli 24 ore su 24. Ma alla fine la loro felicità è la nostra più grande ricompensa». Oltre a Cäcilia Zumstein ci sono altri tre adulti che si occupano del buon funzionamento del corso e seguono i nove giovani con dedizione e amore come se fossero loro figli.

«MI MANCANO GLI AMICI»

Karin, 15 anni, è una delle partecipanti alla settimana a Tenero. Il suo handicap è molto più visibile di quello di altri suoi compagni perché lei è sulla sedia a rotelle. Ma non le manca il buon umore. «Non vedo l'ora di poter giocare ad uni-hockey», ci dice felice. «È il mio sport preferito. Infatti, a casa mia, faccio anche parte di una squadra. Sono molto contenta di essere qui, ma mi mancano un po' gli amici e a volte sono stanca e fatico a seguire tutte le attività». Per lei, come per Bianca, Daniel, Astrid, Patrick, Stefanie, Angela, Marcel e Dominique questa settimana di vacanza è fondamentale e permette loro di allacciare nuovi contatti sociali e fare nuove esperienze, così importanti per il loro benessere. Perché è anche attraverso queste iniziative che il concetto di integrazione assume contorni ben definiti.

■ **LORENZA STORNI**

INFO

Procap, Froburgstrasse 4, Postfach,
4601 Olten, tel. 062 206 88 88,
fax 062 206 88 89,
e-mail: zentralsekretariat@procap.ch
internet: www.procap.ch

Vacanze indimenticabili, alberghi bellissimi, destinazioni attraenti

3 notti in albergo per 2 persone soltanto CHF 75.–

Il vostro regalo: vignetta autostradale 2005 del valore di CHF 40.–

mmergetevi nell'universo delle vacanze di *freedreams*

vivete giorni indimenticabili a prezzi interessanti. Oltre 2'200 alberghi 3 e 4 stelle di qualità provata in Svizzera e in 15 paesi europei vi spettano. Con *freedreams* tutto questo è possibile – e conveniente.

ino al 50% di risparmio per il 100% di piacere

a procedura è semplicissima: acquistate un chèque albergo *freedreams* – pernottamenti per 2 persone – a soli CHF 75.–. La colazione e la cena pagate direttamente all'albergo. Così risparmierete fino al 50% del rezzo regolare di mezza pensione, ma godrete al 100% del servizio e el comfort. **Inoltre, ordinando 2 chèque alberghi *freedreams* riceverete n omaggio la vignetta autostradale 2005 del valore di CHF 40.–!**

free=dreams® viaggiare furbo.

nformazioni e ordinazioni: **0848 88 11 77** (ore 8.00 alle 18.00)

www.freedreams.ch

Via in vacanza:

☐ **Voglio approfittare della vostra offerta speciale:**
Vi prego di mandarmi ..... chèque alberghi *freedreams* per CHF 75.–
Per ogni 2 chèque alberghi *freedreams* gratis:
vignetta autostradale 2005 del valore di CHF 40.–

Ogni chèque dà diritto a 3 pernottamenti per 2 persone in uno degli oltre 2'200 alberghi partner *freedreams* in Svizzera e in tutta Europa ed è valido per un anno. Con la vostra ordinazione, ricevete inoltre gratuitamente l'attuale guida degli alberghi *freedreams* (costi di spedizione CHF 4.95). Offerta speciale valida fino al 31.01.05.

Cognome/Nome

Via

NPA/Luogo

Telefono Data di nascita

E-mail

Pago: ☐ contro fattura entro 10 giorni
☐ VISA ☐ MasterCard/EUROCARD ☐ AMERICAN EXPRESS

No. carta ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐

Carta valida fino al ☐☐☐☐

Luogo/Data **Firma** **PANNOV04I**

Spedire a: DuetHotel AG, *freedreams* Hotelscheck, Haldenstrasse 1, Postfach, 6342 Baar

E più facile ancora per fax: 0848 88 11 66

Ilenia Beccarelli
Mamma e massaia

„Chi cerca l'autenticità, non accetta compromessi."

Cucine Forster
Via Alberto Franzoni 13, 6600 Locarno
Telefono 091 751 26 26, **Servizio dopo vendita 0848 447 100**

forster.kuechen.locarno@afg.ch
www.forster-kuechen.ch

Esposizioni Cucine Forster nelle vostre vicinanze:
Arbon, Basel, Bern, Lausanne, Locarno, Luzern, Winterthur, Zürich

AFG
Arbonia-Forster-Group

forster

«VOGLIO RIPROVARCI!»

Nello sport, vittoria e sconfitta sono spesso più vicine di quanto si pensi. Lo dimostra il caso del miglior maratoneta svizzero, Viktor Röthlin. Atene è stata una delusione per il nostro atleta di punta. Come si supera un momento di crisi e dove si trova la motivazione per ricominciare?

Non è riuscito a farsela amica, la linea blu lunga 42,195 km. Tracciata sull'asfalto nero, avrebbe dovuto indicargli la via lungo il percorso che separa la città storica di Maratona dallo stadio Panathinaikos di Atene. E invece lo ha accompagnato solo fino al chilometro 32. A quel punto Viktor Röthlin è stato costretto a gettare la spugna, sopraffatto dal dolore. Lo strappo ai muscoli adduttori, una lesione che si era procurato durante l'allenamento a St. Moritz, si è riacutizzato. Basta. Finito. Svanito il bel sogno dell'alloro olimpico.

Il caso di Viktor Röthlin dimostra come vittoria e sconfitta siano spesso più vicine di quanto si pensi, anche nello sport ai massimi livelli. Lo scorso aprile, a Zurigo il nostro maratoneta aveva stabilito il suo record personale di 2 ore, 9 minuti e 55,8 secondi. Un obiettivo perseguito con determinazione – terminare la maratona in meno di 2:10 – si era finalmente realizzato. E poi, a soli quattro mesi di distanza, il flop di Atene. «Adesso mi aspetto il secondo exploit dell'anno», sdrammatizza Viktor Röthlin.

Ad Atene le cose non sono andate come desiderava, ma le sue impressioni sono state in maggioranza positive. Il ricordo della cerimonia di apertura dei giochi gli fa ancora accapponare la pelle. L'entrata degli atleti nello stadio, accolti dall'entusiasmo di circa centomila spettatori, è stata un'esperienza particolarmente toccante: «In quei momenti mi sembrava di essere il più grande uomo sulla faccia della terra». Per Röthlin si è trattato della «migliore ricompensa per gli sforzi compiuti durante la fase di allenamento intensivo». Una soddisfazione molto rara per i maratoneti: il 99 percento del loro tempo è dedicato all'allenamento, l'1 percento alla competizione. Un atleta partecipa solo a due o tre maratone all'anno, per un motivo molto semplice: per ogni miglio percorso, il corpo ha bisogno di una giornata per rigenerarsi. Questo vale ancor più per Viktor Röthlin. La sua priorità è attualmente curarsi lo strappo agli adduttori. E prendere le distanze da Atene. Per questo motivo ha accettato volentieri l'invito a partecipare alla caccia alta dei Grigioni. Anche se l'attività venatoria gli ha già procurato un po' di raucedine e fastidiosi dolori muscolari. È il tributo pagato per le ore passate a spiare la selvaggina acquattato tra l'erba umida e per lo sforzo di portare a valle un cervo – abbattuto da altri – caricato sulle spalle.

NUOVI OBIETTIVI

Viktor Röthlin continua ad amare la maratona. «Un obwaldese non perde così in fretta l'ottimismo», assicura sorridendo. Si è già posto nuovi obiettivi: migliorare il suo record personale di 2:09:55 ed essere in forma per i campionati europei del 2005. Il capitolo olimpiadi non è inoltre chiuso per il nostro maratoneta, che tra quattro anni ha intenzione di riprovarci. «A Pechino voglio dimostrare che l'olimpiade mi è amica», afferma Röthlin. La incontrerà di nuovo, la linea blu. Una parte l'ha già vista. A Pechino conoscerà anche l'altra.

■ JEANNETTE WILD LENZ

Sport e business

Foto: Nicoletta Hermann

Viktor Röthlin è un affabulatore. Il suo modo di fare simpatico, lo charme e il senso dell'umorismo fanno di lui un interlocutore vincente. Lo dimostra la conferenza «Running for business», che tiene su invito delle Banche Raiffeisen. Röthlin conduce per mano il pubblico nell'affascinante mondo dello sport d'élite. Ponendo domande come «Quali tasselli del mosaico occorrono per giungere al successo?», apre nuovi orizzonti nella professione. Ma attenzione: ascoltandolo viene voglia di calzare le scarpe da jogging e iniziare subito a correre.

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

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

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

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 LETTOR
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

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 Personalshop, Casella postale, 4019 Basilea

Siamo personalmente a vostra disposizione 24 ore su 24:
Telefono: 0848 80 77 60 oppure fax 0848 80 77 90
www.personalshop.ch

Per favore indicare assolutamente in caso d'ordine telefonico: Codice no. P73

Visitate il nostro negozio alla Lautengartenstr. 23, 4052 Basilea.
c/o AVUS, Neuhofweg 51 (Gebäude Möbel Rösch), 4147 Aesch BL 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

Castellinaria, cinema giovane edizione 17!

Foto: m.a.d.

La locandina di quest'anno.

Castellinaria – Festival internazionale del cinema giovane è giunto alla 17.ma edizione e si svolgerà a Bellinzona dal 13 al 20 novembre 2004. Unico nel suo genere in Svizzera, il festival si rivolge essenzialmente ai giovani ai quali vengono proposti due concorsi di lungometraggi, uno per coloro che frequentano le scuole elementari e primo ciclo delle scuole medie – il «Concorso 6–15» – e l'altro destinato ai giovani delle scuole superiori e agli apprendisti – il «Concorso 16–20». Ai due concorsi si affiancano una sezione retrospettiva – quest'anno dedicata al Sudafrica – una di cortometraggi e le proiezioni serali, seguite dal grande pubblico. I Concorsi sono seguiti da due giurie formate da allievi delle scuole medie e superiori ticinesi e confederate e coordinate da un animatore. Alla fine del festival attribuiscono i premi. La struttura della 17.ma edizione non si discosterà molto da quella ormai consolidata, anche se punterà sugli atelier rivolti alle scuole e su un decentramento sempre più mirato alle realtà scolastiche e alla progressiva espansione sul territorio confederale. Castellinaria mette inoltre a disposizione degli insegnanti e degli allievi che vengono a vedere i film in concorso delle schede didattiche dei film.Una piacevole novità caratterizza il ruolo della Federazione Banche Raiffeisen Ticino e Moesano nell'impegno che, da diverse edizioni, accompagna Castellinaria. Raiffeisen, tra i main sponsor del Festival internazionale del cinema giovane, assegnerà quest'anno il premio Tre Castelli-Raiffeisen del «Concorso 16–20», abbinato ad un corrispettivo in denaro di 3000 franchi e alla statuetta dell'artista di origine ticinese Leda Albanese. Il premio sarà attribuito dalle giurie ufficiali del «Concorso 16–20».

Raiffeisen in... parapendio

La Banca Raiffeisen Regione della Montagna dei comuni di Rancate, Besazio, Arzo e Meride, ha dato prova di particolare dinamismo nel sostenere l'attività agonistica di Manuel Croci, ingegnere ETH in aeronautica, costruttore e collaudatore in Germania che, con la vela «RAIFFEISEN Rancate-Besazio-Arzo-Meride», ha partecipato a numerose competizioni nazionali ed internazionali con il parapendio.

Oggi il nostro pilota si situa al 4° posto europeo nel campionato di volo a distanza e porta quindi il nome ed il prestigio della locale Banca Raiffeisen nei cieli di tutta la Svizzera ed in quelli dell'intera Europa.

Socio della Lega Svizzera di Parapendio partecipa alle competizioni della «Paragliding World Cup» dove ha recentemente percorso 187 km di distanza ad un'altezza massima superiore ai 4000 metri.

Recentemente, in occasione della «Sagra del Bue», Manuel è decollato dall'alpe di Caviano, ha sorvolato a bassa quota i nostri villaggi ed è atterrato sul campo sportivo di Rancate, suo paese d'origine e sede della Banca Raiffeisen.

Foto: m.a.d.

L'ing. Croci in volo con la «Raiffeisen Rancate-Besazio-Arzo-Meride» sulle Alpi.

«Traguardo 2000» per la Raiffeisen Maggia e Valli

La Banca Raiffeisen Maggia e Valli ha festeggiato il duemillesimo socio. Il direttore Gabriele Maccarinelli e il membro di direzione Gianmarco Bernasconi, durante una breve cerimonia tenutasi nella sede di Maggia nel corso del mese di agosto, hanno infatti consegnato a Bettina Leoni di Cerentino un omaggio floreale e un premio. Assieme a lei sono pure stati premiati i soci numero 1999 e 2001. Questo traguardo è molto importante per la Raiffeisen Maggia e Valli e dimostra l'attaccamento della popolazione all'istituto di credito: una persona su due, nel raggio d'attività della Banca, è infatti è socia!

Foto: m.a.d.

I premiati con il dir. Gabriele Maccarinelli (a destra) e Gianmarco Bernasconi, membro di direzione.

BR Contone-Cadenazzo: 50 anni e nuova agenzia

Per la Banca Raiffeisen Contone-Cadenazzo ricorre quest'anno il 50.mo di fondazione, che è stato sottolineato in maggio durante l'assemblea generale presso il Centro Dannemann di Brissago. Ai numerosi soci è stata offerta una cena di gala e sono pure stati festeggiati i soci fondatori presenti.

Il 17 luglio scorso è stata anche inaugurata, alla presenza delle autorità e di un folto pubblico, la nuova agenzia Raiffeisen di Cadenazzo, ubicata in via Stazione, pure sede dell'ufficio postale. La rinnovata struttura è dotata di sportelli aperti che permettono un contatto ancora più personalizzato con la clientela. Solo dopo alcune settimane di attività, si poteva già affermare che tale scelta si è rivelata un successo. La direzione ha approfittato dell'incontro per salutare e rendere omaggio al 999esimo, 1000esimo e 1001esimo socio.

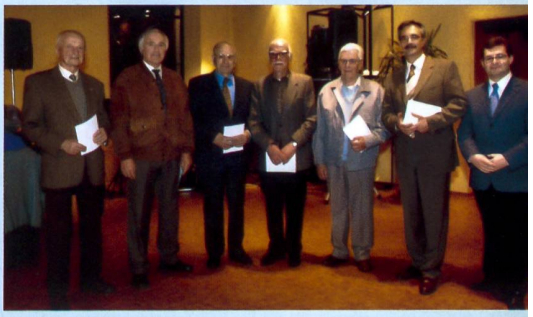


Foto: m.a.d.

Da sin. i soci fondatori Bruno Gaggetta, Ubaldo Belossi, Germano Invernizzi, Eligio Beltrametti, Primo Gilardi con Silvio Leoni, presidente del CdA, e Paolo Panscera, direttore.

FRATELLI

GEROSA SA

IMPIANTI ELETTRICI
TELEFONI
ELETTRODOMESTICI
CHIASSO

Corso San Gottardo 117 - 8630 CHIASSO - Tel. 091 697 63 88 - Fax 091 697 63 83
E-Mail: fgerel@bluewin.ch

GIANNI MORGANTINI

SERVIZIO TECNICO DI SISTEMI PER UFFICIO

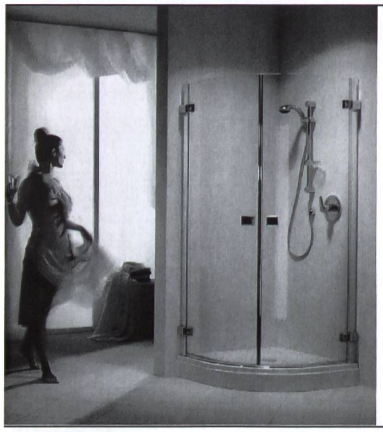
Canon SHARP HEWLETT PACKARD brother

ASSISTENZA UFFICIALE Canon

CAMORINO - Centro Monda
Tel. 091 840 24 00 - Fax 091 840 24 04 - Natel 079 685 77 68

- Casse registratrici SHARP
- Stampanti Brother e HP
- Fotocopiatrici e Fax
- Materiale di consumo

10% anche per le consegne a domicilio
Preventivi senza impegno



reco

RECO SA SANITARI - CUCINE - RISCALDAMENTI

BELLINZONA, VIALE PORTONE 29, TEL. 091 820 24 00

fax 091 825 49 32 / www.reco-sa.ch / e-mail: info@reco-sa.ch

Filiale di Manno
Via Cantonale 34a
tel. 091 605 24 34
fax 091 605 24 40

Filiale di Coldrerio
Via S. Gottardo
tel. 091 646 57 36
fax 091 646 73 68

Filiale di Locarno
La Morettina
tel. 091 751 15 26
fax 091 751 15 49

Dal 1 Settembre 2003 nuova filiale a Locarno in Via Saleggi 38

conconi

www.conconi.com

...nti latt...
...permeabilizza...
...e lattoniere edile ris...
...ne tetti **sanitari** lattonie...
...amenti **riscaldamenti** sanita...
...ti sanitari **ventilazione** imperme...
...amenti **climatizzazione** lattoni...
...ne tetti **lattoniere edile** riscald...
impermeabilizzazione tetti
...caldamenti lattoniere edile climati...
corteglia-chiasso-balerna
Tel. +41 91 646 50 44
Fax +41 91 646 13 45
info @ conconi.com

Viaggio «Panorama» 2004 per oltre 100 soci

Sono stati globalmente oltre 100 i soci delle Raiffeisen della Svizzera Italiana che, anche quest'anno, hanno voluto prendere parte al viaggio proposto dalla nostra rivista. Come sempre, in collaborazione con la Kuoni, l'iniziativa ha riscosso consensi ed ha entusiasmato i tre gruppi di partecipanti che sono partiti alla volta della Sardegna in tre diversi periodi, tra la primavera e la fine dell'estate. Ciascuno dei viaggi di una settimana ha permesso di scoprire i lati meno noti dell'isola: dalle differenze profonde tra le diverse regioni, alle tradizioni, al folclore, all'artigianato, alla gastronomia. Un successo che, speriamo, si possa ripetere anche l'anno prossimo, quando torneremo su queste pagine per presentarvi il viaggio del 2005.

Foto: m.a.d.

Nella foto Soncini uno dei tre gruppi partecipanti al viaggio in Sardegna, presso le rovine di Nora.

Concorso bancomat Raiffeisen: premio principale in Ticino

Qualche tempo fa l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen di San Gallo aveva lanciato un concorso a livello nazionale per favorire l'utilizzo delle carte Maestro negli apparecchi bancomat Raiffeisen.

Lo scopo era quello di sensibilizzare la clientela sull'utilizzo dei propri bancomat e quindi risparmiare sulle spese che, ricordiamo, vengono per il momento interamente sopportate dalle diverse Banche Raiffeisen.

La fortuna ha arriso ad Anna Larsson, cliente della Banca Raiffeisen di Mendrisio, che ha vinto il premio principale in palio: 5000 franchi!

Al centro la vincitrice Anna Larsson con il responsabile del Frontoffice di Mendrisio Ivo Garobbio e la segretaria Manuela Darin.

Foto: m.a.d.

Mostra benefica dell'artista Casimiro Piazza

Abita e lavora a Sonvico, festeggia i 60 anni ed ha deciso di organizzare una mostra a scopo benefico. I suoi lavori, alcuni dei quali sono stati acquistati anche dalla Banca Raiffeisen di Sonvico, saranno esposti ed in vendita da sabato 6 a domenica 14 novembre dalle 10 alle 12 e dalle 14 alle 20 nel capannone delle manifestazioni di Lugano-Pregassona in via Ceresio 25. Il ricavato delle 30 pitture e 30 sculture andrà a favore della Fondazione Bambini Cardiopatici del Mondo costituita a Lugano nel 1998. Con questa iniziativa, l'artista Casimiro Piazza spera di poter contribuire alla costruzione di un piccolo centro di cardiochirurgia infantile in Camerun e di un reparto specializzato in Perù. Un modo originale e nobile di festeggiare il compleanno. Auguri!

Foto: m.a.d.

Dal disegno alla scultura: una delle opere di Casimiro Piazza.

BR Losone-Circolo delle Isole: terza edizione «Finanza-Apéro 2004»

Ha riscontrato un buon successo di pubblico la terza edizione della manifestazione «Finanza-Apéro 2004», organizzata dalla Banca Raiffeisen Losone e dall'agenzia di Ascona, presso il Centro Congressi del Monte Verità nel corso del mese di settembre. La serata prevedeva una prima relazione del Dr. Pierin Vincenz, Presidente della Direzione del Gruppo Raiffeisen Svizzera, relazione legata alle «Strategie e alla politica d'affari» del terzo gruppo bancario svizzero. La seconda relazione, tenuta da Paolo Zanga, noto conoscitore di vini, ha avuto quale tema «La Storia del vino in Ticino dal 1800 ad oggi».

I due brillanti interventi hanno destato un grande interesse fra gli invitati presenti, grazie alle spiccate capacità professionali e comunicative dei due relatori. La serata si è poi conclusa con un gustoso aperitivo-degustazione offerto dalla Banca organizzatrice dell'evento.

Foto: m.a.d.

Da destra Raffaele Pellascio, direttore della Banca Raiffeisen di Losone, Paolo Zanga, il Dr. Pierin Vincenz, Luca Silini, vicedirettore della Banca Raiffeisen di Losone e Alessandro Zanga, responsabile della Banca Raiffeisen di Ascona.

Raiffeisen per la cultura a scopo benefico

Avrà il sostengo della Federazione delle Banche Raiffeisen Ticino e Moseano, dell'Helvetia Patria e di un paio di altri sponsor il concerto di beneficenza «Take Bach» che si svolgerà il prossimo 9 novembre alle 20.30 al Palacongressi di Lugano, organizzato dalla Società svizzera sclerosi multipla (SSSM) per la prima volta in Ticino. Musica classica e musica moderna si uniranno in un divertente dialogo. I concerti per due e tre pianoforti di Bach e opere di Vivaldi e Lutoslawski saranno eseguiti in appositi affascinanti arrangiamenti jazz!

Il ricavo netto è destinato alla Sclerosi Multipla Antenna Svizzera italiana di Giubiasco e alla ricerca sulla malattia.

I biglietti (da franchi 80/60/40/25) sono in prevendita da: Musica Soldini, Piazza Muraccio, Locarno, 091 751 28 14; Bottega del Pianoforte, Viale Cattaneo 19, Lugano, 091 922 91 41; cassa serale del Palazzo dei Congressi, apertura ore 19.00, dal 3 all' 8 novembre e la sera del concerto.

Informazioni e biglietti on line: www.sclerosi-multipla.ch (rubrica «News»)

PICCOLI CHICCHI MADE IN TICINO

2004: anno internazionale del riso! Da alcuni anni, nel Locarnese, viene coltivato questo cereale, che è l'unico riso prodotto e commercializzato in svizzera. Siamo andati a scoprire come nasce, al Sud delle Alpi, la varietà Loto.

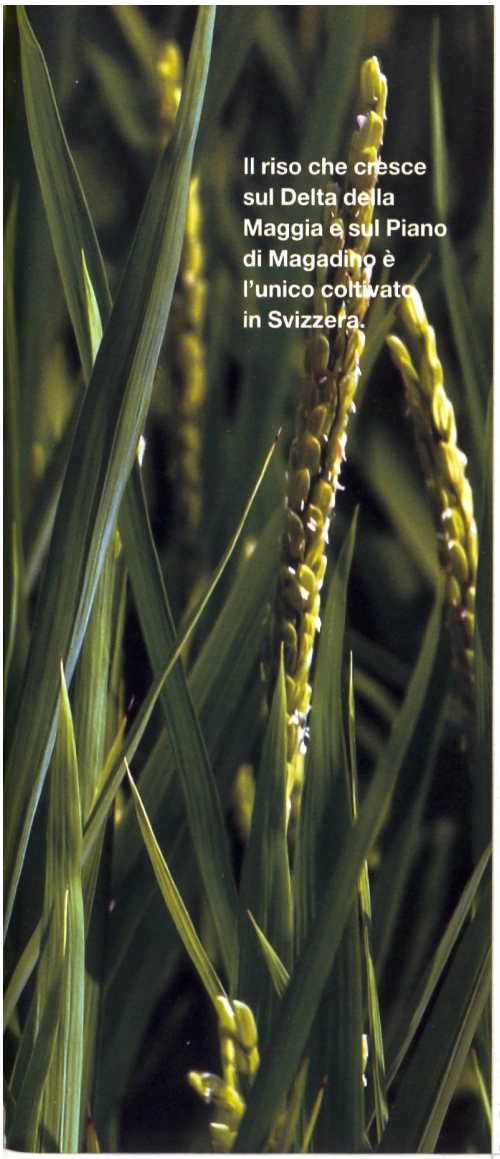
Glossario

Mietitura: operazione con la quale si tagliano le spighe, in questo caso di riso.
Trebbiatura: operazione con la quale si libera dalle spighe il risone – cioè il riso grezzo – sgranandolo con la trebbiatrice.
Sbramatura: operazione con la quale si spoglia il risone della lolla, cioè la «camicia» del riso, per ottenere riso semi-lavorato (simile all'integrale).
Sbiancatura: operazione che rende bianco il riso integrale, dopo aver tolto la pula.
Brillatura: lucidatura del riso per mezzo di polvere di riso.

Secondo un vecchio adagio il riso nasce nell'acqua e muore nel vino. Non sempre. Infatti, l'azienda agricola Terreni alla Maggia SA coltiva il riso in asciutta. Nulla a che vedere con le romantiche immagini delle risaie sommerse, dei cavalli da tiro che arano, delle figure che procedono a schiena china con i cappelli a larga falda, delle mondine accovacciate con i piedi a mollo che estirpano le malerbe, dei mietitori che falciano le spighe mature. Queste sono storie di altri tempi o di altri mondi. Qui, tra Gordola, Locarno e Ascona, il riso cresce come altri cereali su un terreno sabbioso. Favorite da un clima propizio, le piantagioni sembrano campi di grano o di segale. Solo avvicinandosi ci si accorge che sono coltivate a riso. E il fatto è comunque eccezionale: le colture di riso più vicine si trovano ad oltre 100 km di distanza nella penisola italiana. Inoltre, il riso ticinese è l'unico prodotto in Svizzera! Un fortunato primato, se si considera poi che, come detto, questo alimento viene coltivato in asciutta: solo il 15 per cento di tutte le colture mondiali di riso sono trattate con questo sistema.

AZIENDA ATTIVA DAL 1930

La Terreni alla Maggia SA (www.terreniallamaggia.ch) è un'azienda attiva in Ticino fin dal 1930 grazie all'operosità della famiglia Bührle, pure proprietaria dell'Albergo Castello del Sole di Ascona. L'azienda agricola, che sorge sul Delta



Il riso che cresce sul Delta della Maggia e sul Piano di Magadino è l'unico coltivato in Svizzera.

Il lancio del riso

Il tradizionale lancio del riso sul corteo nuziale, nasce da un vecchio rito greco secondo il quale, per propiziare la fertilità, si facevano piovere sulla coppia dei dolci di riso. Il gesto aveva anche lo scopo di augurare loro prosperità. In Indonesia, invece, il lancio del riso serviva a trattenere l'anima dello sposo che altrimenti, subito dopo il rito, sarebbe fuggita via senza mai fare ritorno. Secondo un'antica leggenda cinese, il Genio Buono, nel vedere i contadini soffrire perché colpiti da una grave carestia, si impietosì e sacrificò tutti i suoi denti, disperdendoli in una palude. Dopo un po' di tempo germogliarono migliaia di piantine di riso: da quel giorno quindi, dove c'è riso c'è abbondanza e il lancio dello stesso sugli sposi è dunque simbolo di amore e di prosperità.

Leggenda orientale

In Oriente si narra che il dio Shiva creò una bellissima fanciulla che chiamò Retna Dumilla (gioiello splendente). S'innamorò di lei, ma lei lo rifiutò e pose come condizione per sposarlo che egli creasse un cibo che si potesse mangiare ogni giorno senza che venisse a noia. Shiva fece vari tentativi, tutti inutili e infine costrinse con la forza Retna a sposarlo. La giovane morì di dolore, fu seppellita e, dopo quaranta giorni, sulla sua tomba comparvero di notte moltissime piccole luci, dalle quali al mattino spuntarono tanti piccoli germogli. Commosso, Shiva diede a quella pianta il nome di Pari (riso), che diventò l'alimento che Retna aveva chiesto.

Foto: Rémy Steinegger

della Maggia – su un terreno alluvionale formatosi nel corso dei secoli – e sul Piano di Magadino, occupa una superficie di 130 ettari e produce vini pregiati, ma anche frutta, cereali, patate novelle, polli e uova. Il tutto rispettando le regole della produzione integrata.

Nel 1997 il direttore dell'azienda, ingegner Renato Altrocchi, ebbe la grande intuizione di sperimentare la coltura del riso e questo per supplire alla forte diminuzione dei prezzi di mais, cereali e soia. Furono così seminati a riso 2 ettari. Il raccolto, di circa 3000 kg per ettaro, incentivò i responsabili a continuare l'avventura. Oggi sono circa 50 gli ettari che vengono coltivati con la varietà Loto. Nel 2003 la produzione è stata di circa 130 000 kg di riso fino. Un quantitativo più o meno eguagliato anche quest'anno.

PERCHÉ IN ASCIUTTA?

La coltura in secca o in asciutta – come si usa dire in termini tecnici – permette di risparmiare molta acqua per rapporto al tradizionale sistema di sommersione. Con questa tecnica si utilizzano da 1500 a 3000 mm d'acqua; con la coltura in asciutta se ne utilizzano solo da 300 a 600 mm. In particolare i terreni della Maggia non sono adatti all'allagamento perché sabbiosi. Basta perciò tenerli umidi con frequenti irrigazioni a pioggia. Il riso coltivato in asciutta, secondo gli esperti, oltre ad essere più proteico, garantisce anche un ambiente più . . . pulito. Nell'azienda locarnese, dopo aver sperimentato alcune varietà di riso, si è infine data la preferenza al Loto: una varietà precoce (160 giorni dalla semina al raccolto), adatta al clima al Sud delle Alpi e utilizzata anche nella vicina Italia nel 25 per cento delle colture. Il Loto si presenta con chicchi piccoli, di forma ovale-allungata che non scuociono facilmente e sono di ottima qualità soprattutto per la preparazione di risotti o di contorni.

DALLA SEMINA AL RACCOLTO

«Generalmente il giorno di semina prescelto è il 25 aprile – ci spiega Markus Giger, responsabile del settore agricolo dei Terreni alla Maggia >

inElettra SA

- IMPIANTI ELETTRICI
- IMPIANTI TELEFONICI
- SERVIZIO RIPARAZIONI (24h)
- UFFICIO TECNICO
- 30 DIPENDENTI QUALIFICATI

LOCARNO
Vira Gambarogno

VIA VALLEMAGGIA 9
via cantonale

T 091 760 00 40 **info@inelettra.ch** **F 091 760 01 90**

Identità

L'arredamento degli ambienti plasma la cultura dell'impresa. I sistemi di arredamento USM esprimono cultura imprenditoriale.

dick
Tecnica e arredamenti
per l'ufficio e l'industria
CH-6900 Lugano, via G.Buffi 10
Tel. 091 910 41 00 - www.dickfigli.ch

USM
Sistemi di arredamento

Ricette per tutti i gusti

Un proverbio recita: «Bevi vino se vuoi essere felice per un'ora. Sposati se vuoi essere felice per tre giorni. Mangia il riso ogni giorno se vuoi essere felice per tutta la vita».

Il riso è un ingrediente che si presta per la preparazione di numerosissimi piatti. Nel sito www.riso.ch troverete informazioni e ricette per tutti i gusti.

Noi abbiamo pensato di proporvi un tipico piatto siciliano.

Arancini di riso con carne e piselli
(dosi per 6 persone)
500 gr. di riso, 400 gr. di carne tritata, 400 gr. di piselli freschi, 2 uova, 100 gr. di formaggio pecorino o Grana padano, 500 gr. di pomodori da salsa, 1 gambo di sedano,1 mazzetto di prezzemolo, mezza cipolla, pane grattato, olio, sale, pepe.

Lavate il prezzemolo ed il sedano, tritateli finemente assieme alla cipolla, mettete tutto in un tegame con un filo d'olio, la carne tritata, ed il sale necessario. Fate rosolare almeno per dieci minuti poi aggiungete i piselli (vanno bene anche quelli in scatola o surgelati) e i pomodori e fate cuocere a fuoco lento mescolando spesso. Pepate il ragù a piacere.

Lessate il riso in una pentola con abbondante acqua salata; sgocciolatelo al dente e lasciatelo raffreddare per almeno cinque minuti; mescolatelo quindi con le uova ed un cucchiaio di farina bianca e lasciatelo riposare ancora per altri cinque minuti. Aggiungete il formaggio pecorino o il Grana padano, amalgamate e fate poi delle palle della misura di un'arancia media, bucatele con il cucchiaio e mettete il ragù preparato, coprite e passate nel pane grattugiato.

Friggete gli arancini in una padella con olio ben caldo e quando sono ben dorati asciugateli appoggiandoli su carta da cucina e serviteli caldi.

SA – a condizione che la temperatura del suolo sia di 12 gradi. Quest'anno abbiamo seminato 50 ettari in 5 giorni, utilizzando come d'abitudine una seminatrice per cereali dell'azienda e circa 200 kg di semenza per ettaro, acquistati al Consorzio agrario di Pavia».

Due giorni dopo la semina sulle piantagioni si distribuisce del diserbante, ma nel rispetto della produzione integrata. «Dopo tre settimane – prosegue Giger – le piantine di riso sono alte circa 5 centimetri e i campi si presentano già di un bel colore verde. In seguito basta irrigare una volta alla settimana. Nel corso del mese di agosto si assiste alla spigatura. E verso gli inizi di ottobre, in genere si organizza la raccolta. La trebbiatura richiede circa una settimana di tempo, alla quale segue l'essicazione del risone. Dopo di che si passa alla sbramatura per togliere la lolla del riso». Queste operazioni vengono effettuate nell'azienda locarnese. Poi il riso semi-lavorato viene caricato su vagoni ferroviari diretti in parte alla riseria di Taverne e in parte a quella di Brunnen. Qui saranno effettuate le operazioni di sbiancatura e imballaggio. «Lo scarto è purtroppo importante – sottolinea ancora Giger – perché dalle 210 tonnellate circa di risone, vengono ricavate 160 tonnellate di riso semi-lavorato che, a loro volta, forniscono circa 130 tonnellate di riso bianco pulito. Fortunatamente noi possiamo riciclare parte degli scarti per nutrire i nostri polli nostrani o per altri usi».

ANNO INTERNAZIONALE DEL RISO

Il riso è il cereale più consumato nel mondo essendo l'alimento base di circa un terzo della popolazione terrestre. È forse anche per questo motivo che l'assemblea Generale delle Nazioni Unite, su iniziativa della Fao, ha proclamato il 2004 Anno internazionale del riso. Il direttore generale della Fao, Jacques Diouf, ha definito questo cereale «simbolo di identità culturale e unità globale». Perché Il riso è molto di più di un semplice alimento: è società, cultura, politica, economia, bellezza del paesaggio e senso di appartenenza. Il riso è vita.

■ **LORENZA STORNI**

Markus Giger durante la fase della semina.

A CACCIA DI AFFARI ONLINE

Le aste online sono ormai diventate un fenomeno di massa. Ma i timori nei confronti del commercio su Internet rimangono molto diffusi. Dalla Svizzera, il mercato virtuale avviene su eBay o Ricardo. Uno o l'altro: il consumatore ha solo l'imbarazzo della scelta.

Su eBay Svizzera ogni due minuti viene venduto un pezzo da collezione, ogni cinque minuti un capo d'abbigliamento e ogni dodici minuti un computer. Negli USA ogni minuto un'automobile cambia proprietario via eBay. Quest'anno il numero degli oggetti e dei servizi battuti all'asta virtuale supererà ampiamente il miliardo, per complessivi 114 milioni di utenti. Le cifre parlano chiaro: eBay è ben più di una piattaforma di scambio per i patiti del computer e i «cacciatori di affari». La ditta con sede in California è ormai diventata un fenomeno di massa. In tutto il mondo.

In Svizzera eBay è ancora agli esordi, ma a due anni dall'entrata sul mercato elvetico sta rapidamente guadagnando popolarità. Meg Whitman – manager del gruppo – parla di «tassi di crescita a tre cifre». Joachim Guentert – responsabile della comunicazione aziendale di eBay Svizzera – conferma: «Siamo molto soddisfatti dell'andamento degli affari in Svizzera».

FORTE CONCORRENZA

eBay mira a diventare leader del mercato in ogni paese dove è operativa. In Svizzera, il principale avversario di eBay nella sua scalata al primato è la Ricardo AG, domiciliata a Steinhausen/ZG. Con oltre 500 mila membri e più 100 mila articoli venduti mensilmente all'asta, Ricardo rimane saldamente in testa per quanto concerne l'offerta svizzera. «In questo settore siamo inconfutabilmente i leader del mercato», afferma Raymond Muntwyler, direttore Marketing & vendita di Ricardo. «L'offerta regionale, insieme con il servizio alla clientela, è uno dei nostri punti forti», puntualizza Muntwyler.

Tanja Maurer, una giovane «cacciatrice» di buoni affari sulla grande rete, assicura entusiasta che le sue esperienze con Ricardo sono finora state tutte positive. «Talvolta sono addirittura riuscita a rivendere ad un prezzo molto più alto la merce acquistata all'asta», spiega con soddisfazione l'intraprendente ventunenne.

Su eBay l'offerta dei venditori svizzeri è al momento inferiore a Ricardo, ma in cambio è superiore quella dei prodotti esteri: oltre agli articoli nazionali, eBay ospita stabilmente oltre 29 milioni di aste di venditori esteri. Il commercio internazionale ha tuttavia anche qualche insidia: spesso vanno aggiunte le spese per i trasferimenti bancari e i dazi doganali, che però in genere sono compensate dalla convenienza dei prezzi.

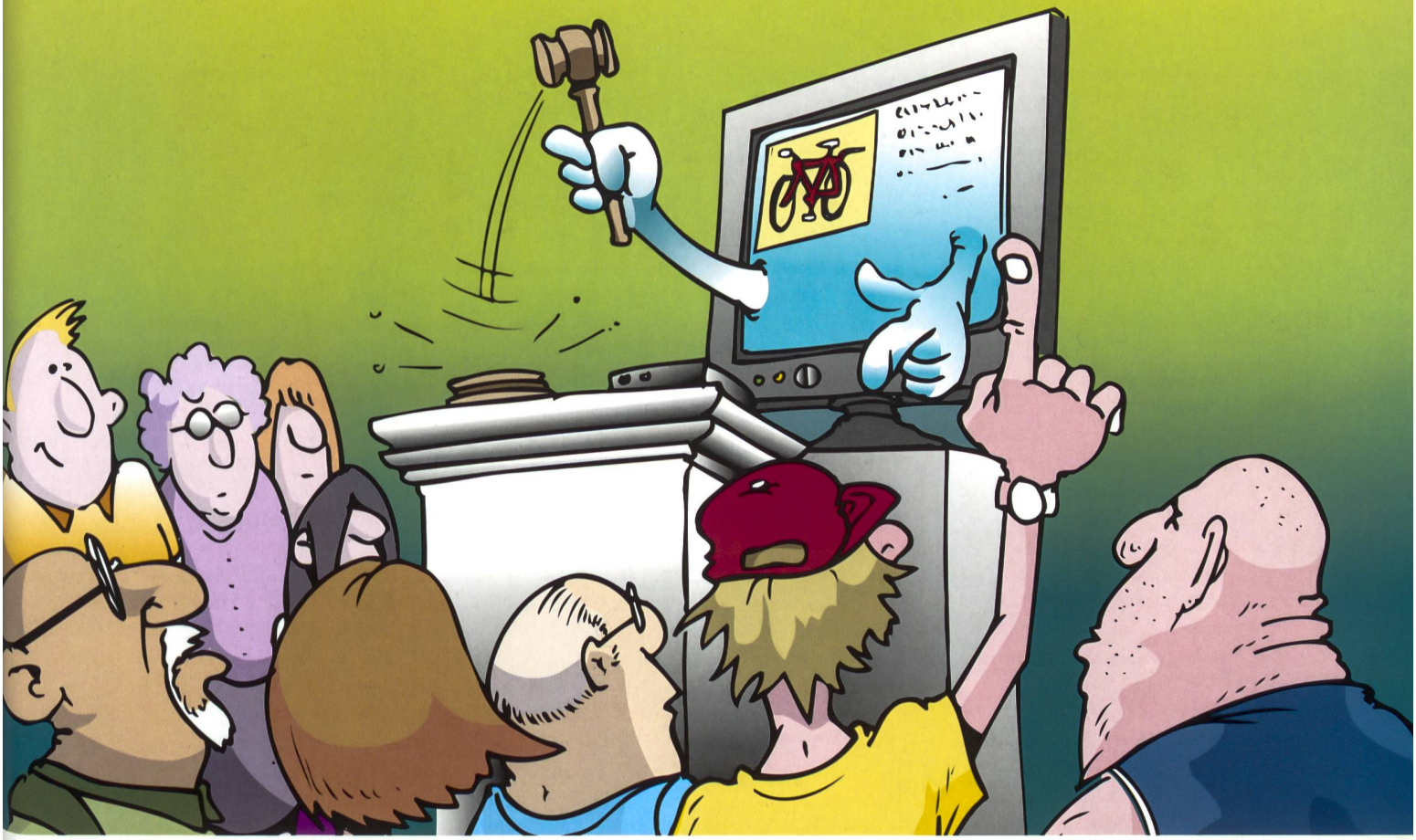
IDEE CON UN POTENZIALE

Il concetto che sta dietro alle piattaforme di contrattazione come Ricardo o eBay è estremamente semplice: dopo essersi registrato, ogni membro ha accesso al corrispondente mercato, dove può vendere o acquistare ciò che deside-

eBay: numero uno nel mondo

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Utile netto in milioni di dollari	9,6	48,3	90,4	249,9	441,8	–
Utenti registrati (in milioni)	10,0	22,5	42,4	61,7	94,9	114 (primo semestre)
Articoli contrattati (in milioni)	129,6	264,7	423,1	638,3	971,0	–
Valore delle merci e dei servizi contratti (in milioni USD)	2,8	5,4	9,3	14,9	23,8	32,0*

*proiezione di Forrester Research
Fonte: Rapporti annuali eBay



Consigli

per gli acquirenti

> Leggete la descrizione: prima di fare la vostra offerta, leggete attentamente la descrizione del prodotto. Se quest'ultima vi sembra insufficiente, contattate il venditore.

> Controllate i giudizi: prima di ogni acquisto, assicuratevi che i giudizi sul venditore siano prevalentemente positivi. Cautela se trovate numerosi feedback negativi.

> Non siate precipitosi: le vostre offerte sono vincolanti e non possono essere revocate. Solo chi commette un evidente errore di battitura può correggersi immediatamente.

> Confrontate i prezzi: mettete a confronto i prezzi con quelli delle aste del settore o dei prodotti acquistabili tramite i canali tradizionali. Nei negozi il prezzo è spesso più conveniente. Considerate inoltre le spese di porto e gli eventuali dazi doganali.

> Fissare un prezzo limite: prima di contrattare, fissate il limite delle vostre offerte. Altrimenti correte il rischio di acquistare ad un prezzo maggiorato.

> Acquisti all'estero: se partecipate ad aste che vendono prodotti esteri, le spese di porto sono spesso maggiori. A seconda dell'articolo acquistato, si applicano anche i dazi doganali. Informatevi sulle modalità di pagamento all'estero.

> Tenete segreti i dati personali: non date informazioni riservate. Nemmeno se vi chiedono espressamente la password.

per i venditori

> Descrivete l'articolo: siate precisi e sinceri nella descrizione dell'articolo. Informate circa le spese di porto e le modalità di pagamento.

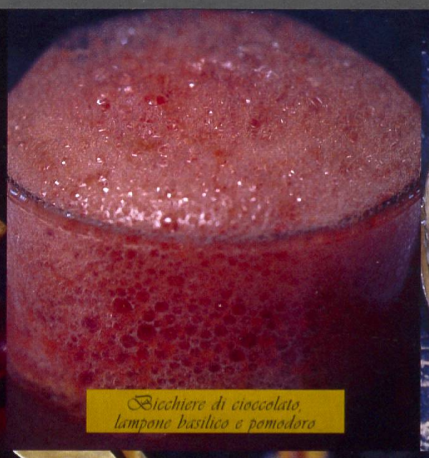
> Usate le fotografie: pubblicizzate il vostro articolo con una fotografia di buona qualità. Le prospettive di vendita saranno maggiori.

> Fissate una scadenza: stabilite la durata dell'asta, avendo cura di scegliere un momento in cui il maggior numero possibile di utenti è online.

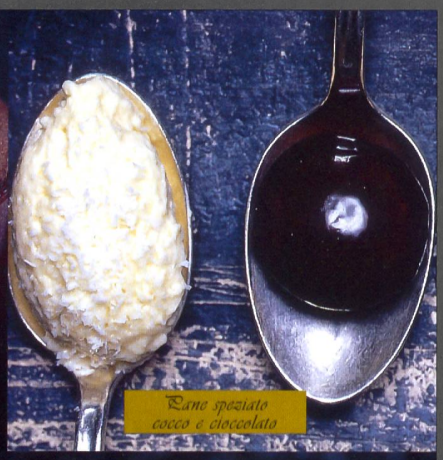
> Decidete il prezzo iniziale: un prezzo iniziale basso aumenta le prospettive di vendita. Se è troppo alto scoraggia gli acquirenti e aumenta le commissioni prelevate sull'offerta.

"Vi prendiamo per la gola"

Caldo/freddo
alle mele renette

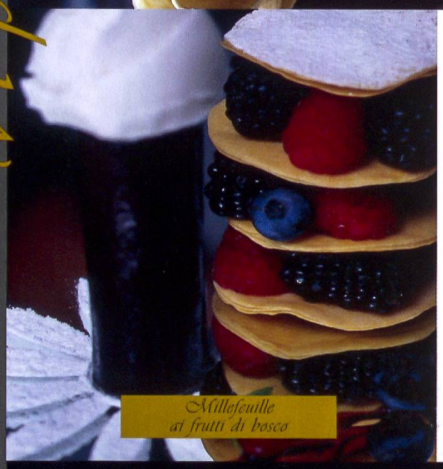


Bicchiere di cioccolato,
lampone basilico e pomodoro



Pane speziato
cocco e cioccolato

Frostatine al gianduia
con nube all'arancio



Millefeuille
ai frutti di bosco

RISTORANTE

MONTALBANO

Famiglia Claudio Croci Torti
6854 San Pietro di Stabio
Tel. 091 647 12 06 / 80

Malizioso

Mignon al pralinato
e limoni amalfitani

Le creazioni di Mauro Croci Torti - Chef pâtissier

Intervista a Lukas Fässler, avvocato ed esperto di informatica, Zugo

«Panorama»: Quali precauzioni deve prendere chi partecipa ad un'asta online?
Lukas Fässler: È molto importante leggere attentamente le condizioni generali, stamparle e conservarle. Consiglio di scegliere una piattaforma conosciuta, che dispone di un sistema di criptazione dei dati personali e delle ordinazioni, e che non richiede informazioni supplementari oltre a quelle strettamente necessarie. Prima di effettuare un acquisto è indispensabile leggere bene la descrizione dell'articolo e stamparla. Per il pagamento consiglio il denaro elettronico (p. es. www.paypal.ch), in alternativa alle carte di credito.

Come comportarsi quando, nonostante le precauzioni, insorgono dei problemi in un acquisto o una vendita all'asta online?
Questi casi sono in genere contemplati nelle condizioni generali delle piattaforme di contrattazione, che spiegano nei dettagli come procedere. In simili casi, la posizione dell'acquirente è spesso quella più debole.

Per quale motivo?
Tocca a lui dimostrare che la merce acquistata non era in ordine. Deve inoltre reclamare presso il venditore, non appena si rende conto che qualcosa non va.

I diritti di garanzia riguardano tutte le merci messe all'asta dai venditori svizzeri?
Sugli acquisti e le vendite provenienti dalla Svizzera è applicabile il diritto svizzero. Bisogna però vedere quale garanzia si assume l'offerente nella descrizione delle sue prestazioni. Il venditore risponde delle caratteristiche garantite e del fatto che l'oggetto non ha difetti che ne annullano o ne compromettono notevolmente il valore o l'idoneità all'uso cui è predestinato. Le eventuali lacune vanno contestate presso il venditore non appena vengono scoperte. La garanzia è valida per un anno. Sulle merci nuove, i venditori dell'area Ue hanno addirittura l'obbligo di prestare una garanzia minima di due anni. Intervista: Daniel Knus

ra. A contrattazione conclusa, venditore e acquirente si valutano reciprocamente, esprimendo un giudizio: positivo, se la transazione è avvenuta senza problemi, neutro se dopo qualche intoppo l'operazione è comunque andata in porto e negativo se il saldo è ancora scoperto o se la merce non arriva. Si tratta di una presa di posizione pubblica, a disposizione di tutti.

Diversamente dalle società come Amazon, eBay e Ricardo svolgono solo la funzione di intermediari, limitandosi ad unire domanda e offerta. Il resto lo fanno gli utenti. La fonte di entrate per le piattaforme di contrattazione online sono le commissioni incassate per gli oggetti in vendita. Per ognuno eBay preleva da 35 centesimi a 3.50 franchi. Per ogni oggetto venduto, l'offerente paga una provvigione variante dal due al quattro percento del prezzo finale. Presso Ricardo le commissioni sono nettamente inferiori.

EBAY COME BASE DI REDDITO

In Svizzera le persone che si guadagnano da vivere con eBay sono circa un centinaio, 10 mila in Germania e 430 mila negli USA. Oltre che dai privati, le piattaforme sono sempre più utilizzate anche dai commercianti di professione, quale canale di vendita supplementare. eBay non può ormai più essere definita una vera e propria casa d'aste: solo i tre quarti della merce viene ancora contrattata, il resto è venduto a prezzi fissi.

Con l'aumento degli utenti delle aste virtuali, crescono anche le preoccupazioni inerenti alla sicurezza. Le statistiche dimostrano però che si tratta di timori infondati: nell'area germanofona, il tasso delle frodi accertate è inferiore all'uno percento. Joachim Guentert è dell'opinione che «facendo uso di un po' di buonsenso, si eviterebbe il 99 percento delle truffe perpetrate su eBay»: se un'offerta appare strana o se il venditore ha collezionato numerosi giudizi negativi, è meglio stare alla larga dall'operazione!

PARTNER FORTI

Anche se eBay conquista con la sua ampia offerta internazionale, il primato di Ricardo nell'offerta regionale rimane (per ora) incontrastato. La concorrenza tra i due è con ogni probabilità destinata ad esacerbarsi. eBay aspira ad acquisire le grandi masse e a questo scopo ha appena stipulato una collaborazione con due rinomati partner: la Scuola Club Migros per i corsi eBay e la posta per la logistica.

In futuro si vedrà se Ricardo sarà in grado di difendere la sua posizione di leader o se eBay riuscirà – come è accaduto in Germania – a sovvertire completamente il mercato. Attualmente il consumatore può ancora scegliere tra l'uno o l'altro. Oppure servirsi di ambedue, beneficiando simultaneamente dei vantaggi dei due offerenti. ■ **DANIEL KNUS**

INFO

Aste su Internet:
www.ebay.ch, www.ricardo.ch

DA QUATTRO ANNI INSIEME

Si chiama Centro Insieme ed è stato aperto a Molino Nuovo nel 2000 dalla sezione luganese della Croce Rossa in collaborazione con Pro Juventute. Qui i bambini trascorrono il loro tempo libero, giocano e fanno i compiti.

Alle responsabili del progetto non piace che lo si chiami doposcuola. Preferiscono invece definirlo un luogo d'incontro dopo la scuola. Ecco perché è stato battezzato Centro Insieme: qui ci si incontra, si sta in compagnia, si socializza, si gioca, si fa merenda e, se necessario, si svolgono anche i compiti.

NATO NEL 2000

«In origine – ci spiega Pia Pagani, promotrice del progetto – il Centro Insieme doveva essere un luogo d'incontro per i cosiddetti ‹bambini con la chiave al collo›. Ci eravamo accorti che nel quartiere di Molino Nuovo, dove abbiamo la sede luganese della Croce Rossa, la problematica esisteva. Così, in collaborazione con Pro Juventute, ci siamo riferiti ad un modello già esistente a Bellinzona, adattandolo alle esigenze di una città come Lugano. È così nato il Centro Insieme che, all'inizio, era frequentato soprattutto come luogo di ritrovo e gioco da quei bambini che avevano entrambi i genitori al lavoro o erano figli di stranieri. Ma poi, la situazione si è evoluta ed è emerso chiaramente il bisogno di sostegno a coloro che avevano difficoltà di apprendimento e che, in un qualche modo, andavano appoggiati per evitare la discriminazione scolastica. Oggi al Centro Insieme si fanno i compiti, ma con un occhio attento alla socializzazione e all'integrazione».

ETNIE DIVERSE

La maggioranza dei bambini che frequentano il luogo d'incontro della Croce Rossa di Molino Nuovo, vale a dire circa l'80%, sono di etnie diverse. «Accogliamo – precisa Donatella Fornasier, responsabile del Centro Insieme – bambini svizzeri, figli di matrimoni misti, ma anche curdi-iracheni, curdi-turchi, afgani. Va comunque sottolineato che questi bambini non pro-

INFO

> Centro Insieme, Croce Rossa Svizzera, Sezione del Luganese, via alla Campagna 9, tel. 091 973 23 43, e-mail: info@crs-luganese.ch, internet: www.crs-luganese.ch.
> Il Centro Insieme è aperto a tutti i bambini dai 6 agli 11 anni, previa iscrizione.
> Orari d'apertura: lunedì, martedì, giovedì e venerdì dalle 16.30 alle 19; mercoledì dalle 14 alle 17.

Al Centro Insieme si gioca...

...o si fanno lavoretti manuali.

vengono dai centri di accoglienza per asilanti, ma sono già residenti con le loro famiglie in appartamenti del quartiere. Per la gran parte femmine, hanno un'età variabile tra i 6 e gli 11 anni e sono dunque allievi delle scuola elementare. La frequenza varia di giorno in giorno ed è settimanale, ma in ogni caso non accettiamo più di dieci bambini per volta».

ATTIVITÀ VARIEGATE

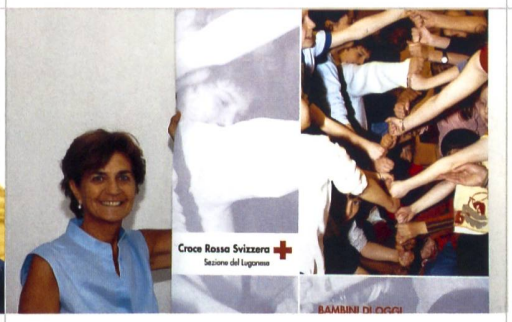
Al Centro Insieme di Molino Nuovo – come per altro anche in quello omonimo di Paradiso, ora autonomo dopo due anni sotto l'egida di Croce Rossa e Pro Juventute – si svolgono attività diverse che vanno dal gioco alla musica, dalla merenda al sostegno nei compiti e nella lettura, dalle gite alla messa in scena di piccoli spettacoli e all'organizzazione di feste per Natale e Capodanno. Oltre alla responsabile Donatella Fornasier, danno il loro contributo alcune volontarie e un paio di animatrici, specializzate in musica e attività manuali. L'ambiente è sereno e i bambini che frequentano il Centro vi sostano con molto piacere. «Inoltre – sottolinea ancora Donatella Fornasier – i genitori sanno che i loro figli alla Croce Rossa sono al sicuro, si è creata una fiducia reciproca e il Centro è diventato un vero punto di riferimento». La «retta» è peraltro alla portata anche delle famiglie meno abbienti: 10 franchi al mese che servono, in sostanza, quale contributo per la merenda.

PROGETTO «ASPORTABILE»

«Il nostro progetto – ci spiega infine Pia Pagani – è interessante perché asportabile. Significa che qualsiasi comune interessato a questa iniziativa si può fare avanti. Croce Rossa e Pro Juventute sono in grado di garantire la gestione per due anni e assicurarne l'assistenza, sempre che esista l'esigenza reale. Dopodiché il comune può decidere se continuare l'esperienza autonomamente. In sostanza proprio quello che è successo a Paradiso». Due richieste in questo senso sono approdate sul tavolo della Croce Rossa e sono al vaglio dei responsabili.

Se nasceranno altri Centri Insieme è questione di tempo ... ■ **LORENZA STORNI**

I bambini che fanno fatica sono seguiti nei compiti scolastici.

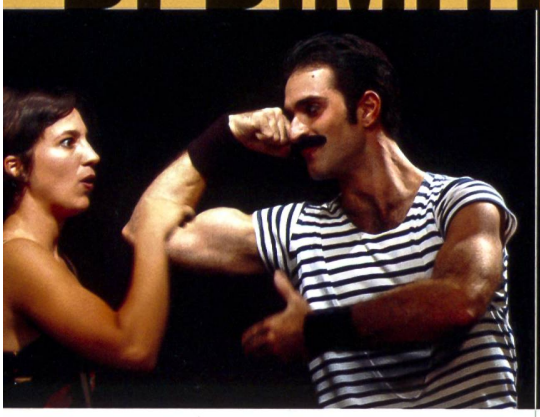


Pia Pagani, promotrice del progetto Centro Insieme.

Cosa ne pensano i bambini

Senur, 9 anni, IV elementare, curda-irachena: «Qui mi diverto molto, mi piace giocare con le bambole, fare dei lavoretti e dei braccialetti».
Sipan, 12 anni, V elementare, curdo-iracheno: «Io vengo a fare i compiti difficili, soprattutto quelli di italiano. In matematica, invece sono bravo. Qui non mi annoio mai, mi piace giocare con i Lego o fare attività creative».
Katayoun, 10 anni, V elementare, afgana: «Vengo qui da settembre e conosco già tutti, sono simpatici ed è molto divertente».
Sipel, 8 anni, II elementare: «Qui mi piace giocare e fare i compiti. Non mi annoio mai perché ci sono tante cose belle».
Caney, 11 anni, III elementare, turca – «Sono già quattro anni che vengo al Centro. Adesso c'è anche la musica ed è più bello. A Natale e a fine anno si festeggia cantando e ballando. Noi prepariamo anche uno spettacolo e i nostri genitori vengono a vederci».

L'UNIVERSITÀ DI DIMITRI



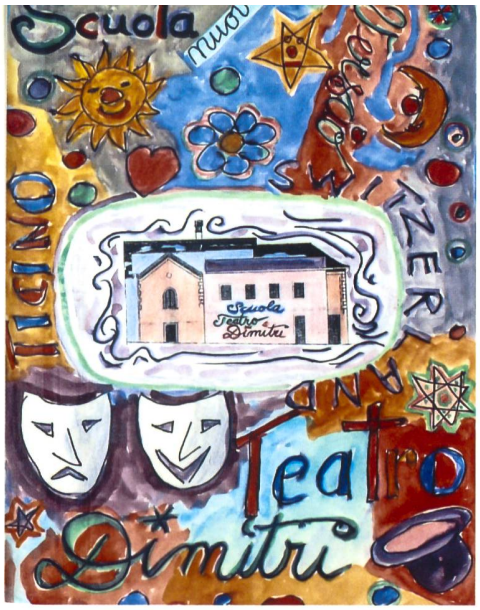
La Scuola Teatro Dimitri è ormai una realtà universitaria. Il titolo accademico ottenuto in giugno premia il lavoro di quasi 30 anni. In un'intervista Dimitri ci spiega come si è arrivati a questo riconoscimento.

Dopo quelle di Losanna, Berna e Zurigo, anche la Scuola Teatro Dimitri è diventata universitaria. I suoi allievi, da quest'anno scolastico 2004/2005, potranno fregiarsi di una laurea in teatro di movimento, titolo per altro unico in Svizzera. A Verscio giungono da quasi un trentennio studenti da ogni parte del mondo. Ma non tutti hanno la chance di iniziare la scuola. «Dei circa ottanta candidati che ogni anno approdano qui, solo venticinque saranno ammessi ai tre mesi di prova. Poi, dopo questo periodo, i dieci/dodici più talentuosi e motivati continueranno il percorso», ci spiega Roberto Maggini, direttore generale, già studente della scuola e primo ticinese ad ottenere il diploma.

TRE ANNI PIÙ UNO

Fin dalla sua fondazione 29 anni fa, la scuola si è rivelata molto dura e impegnativa e la selezione, di conseguenza, altrettanto severa.

L'istituto universitario di Verscio è strutturato su tre anni più uno opzionale, considerato di specializzazione. Il direttore Florian Reichert si impegna affinché i circa trenta allievi (ripartiti sui tre anni) che frequentano la scuola possano seguire al meglio i vari corsi: acrobazia e giocoleria, danza, improvvisazione, ritmo, voce



e musica (con la possibilità di apprendere uno strumento), pantomima e vari stages speciali organizzati durante l'anno. Va anche sottolineato che la lingua ufficiale della scuola è l'italiano: docenti e allievi sono dunque tenuti ad imparare il nostro idioma.

PRESTO NUOVI SPAZI

La «Cittadella di Dimitri» – che comprende la scuola universitaria, un teatro, un museo e un ristorante – presto potrà contare su nuovi spazi. Infatti l'ex stabile Coop di Verscio, dopo una sapiente ristrutturazione, ospiterà le nuove aule dell'istituto. L'edificio è stato acquistato dalla Fondazione Dimitri e, se tutto andrà secondo il ruolino di marcia, con l'anno scolastico 2005/2006 gli allievi terranno le loro lezioni in questa nuova sede. Insomma, il villaggio di Verscio, oltre ad essere ormai un paese universitario, sta diventando vieppiù un importante e allargato polo culturale per tutti coloro che hanno voglia di far ridere e di sorridere. E non è davvero poco! ■ **LORENZA STORNI**

INFO

Fondazione Dimitri, Scuola e Teatro Dimitri,
6653 Verscio, tel. 091 796 25 44,
fax 091 796 29 82, direzione@teatrodimitri.ch,
www.teatrodimitri.ch

Intervista a Dimitri, fondatore della Scuola Teatro Dimitri

La Scuola Teatro Dimitri è stata riconosciuta nel giugno di quest'anno quale istituto accademico. Quali sono state le sue prime sensazioni?
Dimitri: Prima di tutto la soddisfazione di essere stati riconosciuti nel vero senso della parola. E questo dà finalmente il marchio di serietà alla nostra scuola. Inoltre questo titolo accademico ci garantirà degli aiuti finanziari molto importanti per la nostra attività. Sono infine particolarmente fiero che ci abbiamo onorato di questo titolo per il teatro del movimento, unico, forse, a livello europeo.

Avrà senz'altro ricevuto complimenti da numerosissime persone per questo traguardo. Tra tutti ce n'è uno che le ha fatto particolarmente piacere?
È vero, abbiamo ricevuto tantissimi complimenti, lettere, e-mail, ognuno dei quali mi ha fatto enormemente piacere. Ho incontrato recentemente Ruth Dreifuss che mi ha detto: «Bravo Dimitri, sono contenta che finalmente ce l'avete fatta!».

Che effetto le fa essere ormai considerato un professore universitario?
Professore universitario un pagliaccio? Al massimo posso vantare il titolo di honoris clown!

Immagino che un titolo universitario non si ottenga con un semplice «schiocco» delle dita. Come siete arrivati a questo traguardo?
Il direttore della nostra Scuola, Florian Reichert, ha il grande merito di aver lavorato sodo per due anni, di essersi impegnato fino in fondo affinché a Berna riconoscessero la serietà del nostro istituto. La nostra candidatura a Scuola universitaria si è infine rivelata fondata.

Gli studenti della sua scuola, da quest'anno anno scolastico, potranno dunque fregiarsi di un diploma universitario in teatro di movimento. Concretamente questo cosa significa?
In sostanza saranno attori diplomati con una specializzazione in teatro del movimento, vale a dire del corpo. Questo permetterà loro di continuare gli studi ed avere accesso ad altre scuole internazionali.

È cambiata anche l'impostazione della scuola?
No, non è cambiata. La strada tracciata anni fa era quella buona e per me è come un riconoscimento doppio. Bisognerà però dedicare una maggiore attenzione al perfezionamento dell'insegnamento teorico e improntare un regolamento di diploma.

Ora è più difficile e costoso accedere al vostro istituto?
No, al contrario, adesso per gli studenti costa meno. La selezione resta invece molto dura e si basa su parametri oggettivi. Fondamentale è il talento. Mia figlia Nina, ad esempio, non è stata accettata.

Quali chance hanno i vostri allievi di avere successo nel mondo della spettacolo?
Non è facile. Ma per i nostri allievi le chance sono forse maggiori che per altri artisti perché sanno ballare, cantare, suonare, fare un salto mortale, portare e fare maschere. Sono eclettici e quindi ricercati in teatro.

Un'altra novità in vista sono i nuovi spazi in ristrutturazione...
Sì, ci sarà una grande sala per la danza – che finora ci mancava – ed altre aule più piccole. Questo ci permetterà, in futuro, di riappropriarci di qualche spazio per ampliare il museo.

Verscio, villaggio... universitario. Non avete avuto richieste o pressioni per spostare la scuola in un centro cittadino?
Le proposte erano arrivate tempo fa. Ci avevano chiesto di traslocare a Zurigo, ma siamo rimasti qui!

Ora, ha realizzato tutti i suoi sogni, o c'è ancora qualcosa nel cassetto?
Ho ancora tantissimi sogni. Vorrei essere un pagliaccio sempre migliore e ho appena finito di girare un documentario sulla mia vita da clown, che verrà distribuito nei cinema.

E poi ci sono sogni più banali, tipo realizzare dei bei gabinetti per il pubblico che viene a teatro. Non se ne parla, perché è un po'imbarazzante, ma tutti ci vanno...

Intervista: Lorenza Storni

«P.F. SCOPRIRE, GIOCARE E TOCCARE!»

Cosa c'è di più bello per un bambino di una casa con tanti giocattoli, un luogo che invita al gioco? Ma a Baden, nel museo dei bambini, anche gli adulti trovano il loro tornaconto. Il gioco apre porte chiuse da tanto tempo. A grandi e piccoli.

La fantasia non ha limiti al museo dei bambini di Baden.

Venticinque anni fa, i coniugi Sonja e Roger Kaysel hanno sviluppato un progetto per l'allestimento di un museo dedicato ai bambini e ai giocattoli. Dopo l'istituzione di una società promotrice, nel 1985 il museo è stato inaugurato a Baden. Per garantire la continuazione di questo esperimento, unico nel suo genere in Svizzera, nel 1998 si è creata una fondazione.

Grazie ad una consistente donazione, due anni dopo la fondazione ha acquistato una villa signorile al centro della città. E nell'ottobre del 2002 il museo dei bambini ha aperto i battenti nella sua nuova sede. «Il successo conferma la validità della nostra idea», afferma Daniel Kaysel. Il numero dei visitatori è in costante crescita: alla fine di quest'anno saranno quasi 20 mila, giovani e meno giovani.

Il museo allestisce regolarmente anche mostre temporanee. Fino al 27 febbraio 2005, sono in primo piano le bambole, esposte in ogni loro variante: da quelle simboliche legate alle religioni e alle usanze popolari, a quelle usate nella moda, in medicina, nell'arte o nell'esercito.

Oltre alle esposizioni, il museo dei bambini presenta anche gli artigiani al lavoro: è ad esempio possibile osservare un tornitore e un intagliatore mentre fabbricano un giocattolo. E chi desidera realizzare personalmente il calendario dell'avvento o le decorazioni natalizie, presso il museo dei bambini riceve preziosi consigli e un'adeguata assistenza da parte di esperti.

Museo svizzero dei bambini, Ländliweg 7, 5400 Baden, tel. 056 222 14 44. Aperto me/gio/ven/sa 14.00–17.00. Scuole e gruppi su prenotazione. Internet: www.kindermuseum.ch

Sabato pomeriggio di una bella giornata di sole. Alexander Dürig, 10 anni, ha deciso di andare a giocare a pallone con gli amici, invece di recarsi a Baden/AG con la famiglia, per visitare il Museo svizzero dei bambini. Ha fatto bene? Forse sarà anche riuscito a infilare un paio di gol nella rete degli avversari, ma rinunciando alla gita culturale sulle rive della Limmat si è sicuramente perso qualcosa.

MUSEO E PARCO GIOCHI

In ogni caso, il fratellino Maxim (7), la sorella Natalia (12) e il vicino di casa Sebastian (8) si divertono un mondo durante la visita di due ore al museo dei bambini. In men che non si dica, negli austeri spazi espositivi i piccoli scoprono i giocattoli dei loro nonni, accanto a quelli che anche loro possiedono a casa. Davanti alle bambole di porcellana e ai soldatini di piombo, tempestano la mamma di domande. Procedendo lungo il percorso, le scoperte si moltiplicano: la funivia che si aziona tirando una cordicella, la lanterna magica che mette in movimento le immagini o gli specchi deformanti che riflettono figure mostruose.

Nel museo di Baden ognuno trova pane per i suoi denti. Natalia è interessata alla tecnica: aziona leve, fa esperimenti e si stupisce delle reazioni che provoca. Maxim rimane invece a lungo con il naso schiacciato contro la vetrina delle auto di latta. «Le macchinine sono i miei giocattoli preferiti», spiega affascinato. Al secondo piano, la sezione dedicata alla scuola suscita grande meraviglia presso i tre bambini. «Ma com'erano scomodi i banchi di un tempo!», esclama Sebastian. Intanto Maxim osserva i pennini e i calamai, oggetti fuori corso nell'epoca dei computer e delle calcolatrici tascabili.

IL BAMBINO E IL SUO AMBIENTE

I tre bambini non sono certo i soli ad apprezzare il museo di Baden. Anche Gabriele Dürig, la mamma di Maxim e Natalia, si gode appieno il pomeriggio. Titolare di un Passaporto musei svizzeri, da anni la signora Dürig porta spesso la sua famiglia al museo. «Ne abbiamo un'incredibile varietà», afferma entusiasta.

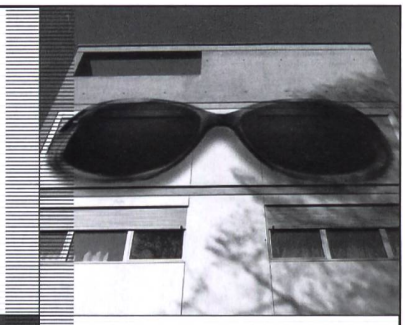
Anche lei visita per la prima volta il Museo svizzero dei bambini. «I genitori dovrebbero abituare i figli fin da piccoli. Poi l'entusiasmo viene quasi da sé», osserva. I bambini sviluppano la capacità di osservare, scoprendo tante cose nuove. Una bambola di porcellana, una cucina-giocattolo o uno specchio deformante riescono ancora ad affascinare anche nell'era delle Barbie, dei gameboy e dalla playstation. Ne è convinto anche Daniel Kaysel, architetto di 40 anni, figlio del fondatore del museo di Baden. Insieme con i genitori e il fratello, dirige il Museo svizzero dei bambini. «La nostra è un'azienda socio-culturale, che contribuisce alla documentazione, allo studio e alla promozione della cultura infantile nella vita quotidiana». Tutto ruota attorno al bambino e al suo ambiente. Kaysel descrive così gli obiettivi del progetto: «Promuovere la formazione della personalità nell'età evolutiva, favorire il confronto e il dialogo, nonché far nascere il senso di responsabilità».

I BAMBINI VOGLIONO SPERIMENTARE

Natalia, Maxim e Sebastian sono nel frattempo giunti davanti alle case delle bambole. Anche i due maschietti contemplano rapiti le delicate bamboline nelle loro minuscole stanzette. «I giocattoli sono sempre uno specchio della società», spiega Kaysel. Basta guardare la mobilia di queste case delle bambole: l'arredo degli anni cinquanta è totalmente diverso da quello degli anni settanta.

Il percorso lungo le sale del museo riserva innumerevoli sorprese a tutti, grandi e piccoli. L'esposizione inizia al piano terra con le fasi dello sviluppo del bambino, continua con la storia della cultura infantile, documenta la tecnica applicata ai giocattoli e il favoloso mondo

Ci sono modi più comodi per proteggersi dal sole.



Vi presentiamo il nostro.

Tende da sole

REGAZZI

REGAZZI SA • CH-6596 Gordola
Tel. +41 (0)91 735 66 00 · www.regazzi.ch · info@regazzi.ch

IL VERO BENESSERE AD ACQUA

Con Piacere

- Fornitura vasche idromassaggio
- Realizzazione piscine prefabbricate e in cemento armato
- Service e Prodotti
- Ricambi

piscine castiglione

Jacuzzi WHIRLPOOL BATH

Via S. Franscini 26, 6850 Mendrisio
Tel. 091 646 07 36, fax 091 646 07 40, www.conpiacere.ch

RENAULT

5 modelli con 5 stelle

Con eccellenti risultati, Renault è il solo costruttore d'automobili ad avere 5 modelli con 5 stelle. Per la vostra sicurezza !

Laguna Scénic Mégane Espace VelSatis

Ascona - Giubiasco - Arbedo

Bertoni Automobili sa

Ascona 091/791.43.24 Giubiasco 091/857.13.61 Arbedo 091/829.27.87

RENAULT
Creatori di automobili

FILATURA DI CROSA

Qualità e convenienza sono di casa !

Lane delle migliori marche
Capi confezionati su misura
Corsi di maglieria a tutti i livelli
Riparazioni

FILATURA DI CROSA
VIA FRASCA – VIA PIODA 6
6900 LUGANO
Tel. 091 922 02 54

Intervista a Daniel Kaysel, co-direttore del Museo svizzero dei bambini, Baden

«Panorama»: in Svizzera abbiamo numerosi musei delle più diverse categorie: dedicati agli alberghi, agli orologi, perfino alle stampelle per abiti ... Ma cos'è un museo dei bambini?
Daniel Kaysel: non è così facile rispondere a questa domanda. Di musei per bambini ne esistono in molti paesi, ma nessuno è uguale all'altro. La tipologia nasce negli USA, dove i musei per bambini hanno una storia ultracentenaria. L'intento è dare ai bambini e ai giovani uno spazio per scoprire il mondo. Con gli anni, si è sviluppato il concetto di «hands on», in contrapposizione all'avvertenza «p.f. non toccare», esposta in praticamente tutti i musei. Il nuovo concetto serve a sottolineare che, in queste strutture, i visitatori sono invitati a toccare, sperimentare, scoprire.

Qual è lo scopo del museo di Baden?
Il museo svizzero dei bambini è una struttura dedicata all'infanzia. Si basa su una collezione di documenti e oggetti che raccontano 300 anni di storia. Giochi e giocattoli, ma anche materiale scolastico e fotografico documentano il gioco e l'apprendimento in epoche diverse. Il museo non è solo un luogo di cultura, ma anche un punto d'incontro tra le generazioni, nonché una finestra sul meraviglioso mondo dei bambini e sullo sviluppo dell'umanità. Da noi i visitatori – grandi o piccoli – hanno l'opportunità di scoprire, giocare, sperimentare e, al contempo, di imparare qualcosa.

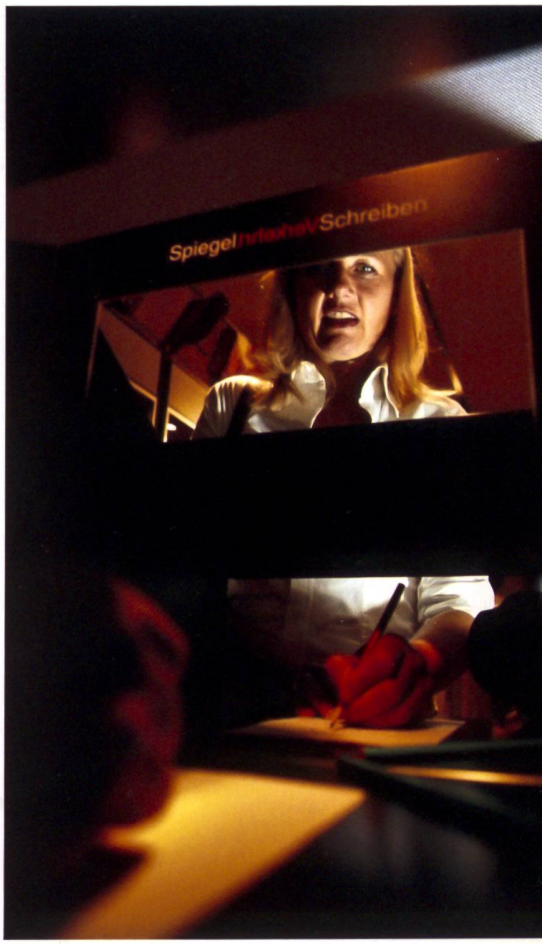
Un museo dei bambini si addice ancora ai tempi moderni?
Ne abbiamo sempre più bisogno. E il crescente numero dei visitatori lo conferma. In un periodo di grandi cambiamenti che si susseguono a ritmo incalzante, la trasmissione dei valori è diventata un problema sociale. La base su cui costruire la nostra esistenza – l'infanzia, con la scoperta del mondo, l'educazione, la formazione – merita pertanto tutta la nostra attenzione. Il museo dei bambini non ha nessun intento nostalgico, ma vuole dare a grandi e piccoli la possibilità di (ri)scoprire il passato.

Come vede il futuro del suo museo?
Siamo costantemente alla ricerca di nuove idee. Anche in futuro, il museo dei bambini continuerà ad offrire la cornice ideale per le esperienze e il dialogo generazionale, all'interno della cerchia familiare, della scuola e dei gruppi di adulti. Oltre alle esposizioni permanenti e temporanee sui temi di storia e di attualità attorno all'infanzia, nell'officina del museo desideriamo offrire anche luoghi per la sperimentazione pratica.

Intervista: Markus Rohner

Che bello scoprire nuove cose...

...o giocare e sperimentare!

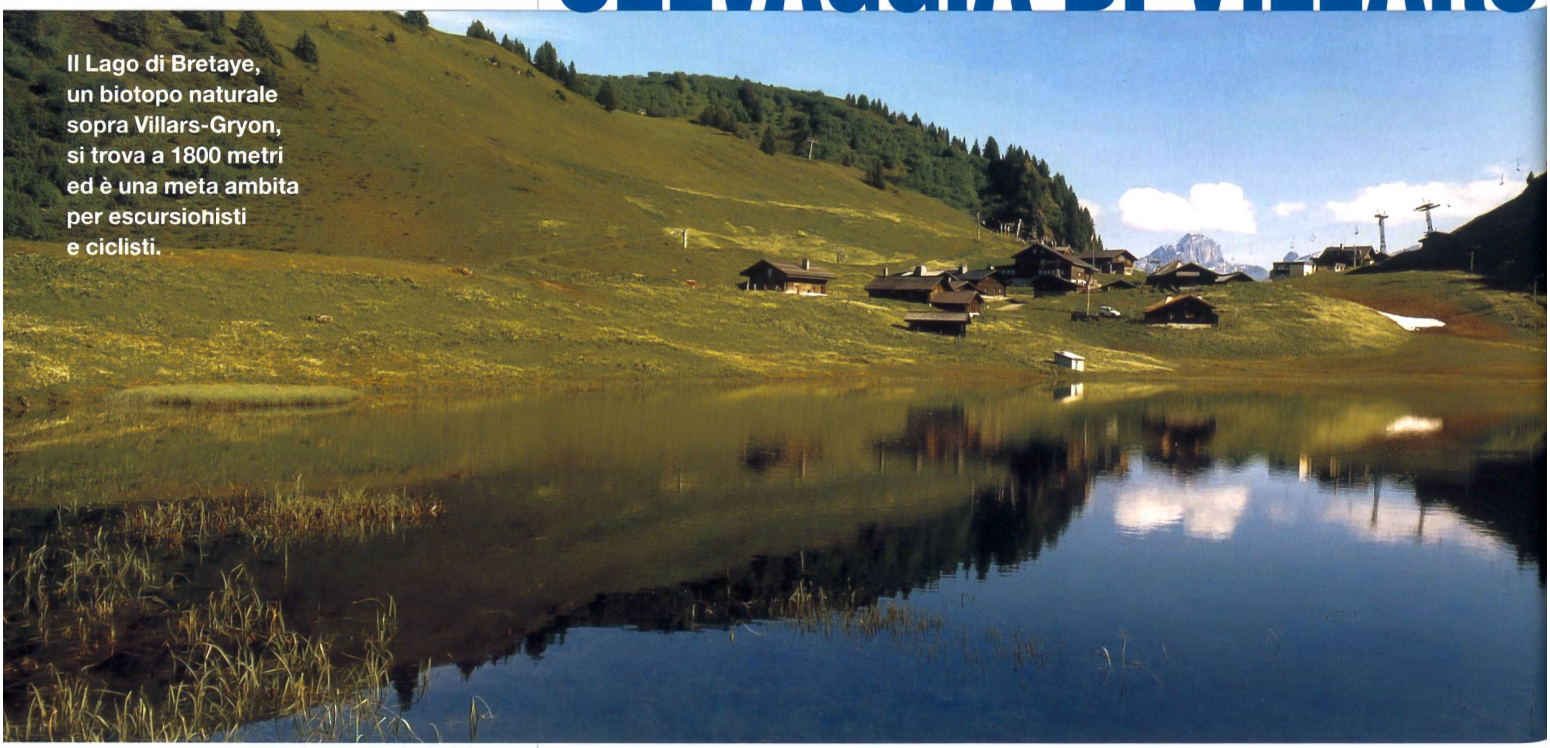


delle bambole. Al secondo piano, c'è un gabinetto di scienze naturali, di fisica, di etnografia, una «stanza delle meraviglie» per i maghi e prestigiatori, nonché una sezione dedicata alla scuola.

Il museo dei bambini non terrebbe fede al suo nome, se non mettesse a disposizione dei giovani visitatori anche luoghi per giocare e sperimentare. Sparsi in tutto l'edificio – dal davanzale della finestra alla veranda, fin giù in cantina – sono stati approntati vari angoli per il gioco e le esperienze pratiche. «È divertente», esclama felice il piccolo Maxim, prendendo al volo il pallone giallo che ha appena lanciato in aria. Intanto Natalia si è seduta davanti ad una telecamera in azione e, tra una risatina e l'altra, cerca di spiegare il significato della parola «albero di Natale».

«I bambini vogliono provare e toccare con mano tutto quanto è possibile, anche in un museo», osserva Gabriele Dürig. Lo sa per esperienza, dopo averne visitati tanti. E se alla fine possono portare a casa il prodotto del loro lavoro, il successo della visita al museo è assicurato. Quel sabato sera, Natalia e Maxim ne hanno certamente avute di cose da raccontare ad Alexander, il fratello che aveva preferito andare a giocare a pallone. ■ **MARKUS ROHNER**

LA NATURA SELVAGGIA DI VILLARS



Il Lago di Bretaye, un biotopo naturale sopra Villars-Gryon, si trova a 1800 metri ed è una meta ambita per escursionisti e ciclisti.

Nella regione di Villars, la selvaggina non è solo una specialità autunnale, ma è anche l'emblema di un paesaggio incontaminato. Un'escursione in compagnia di due guardiacaccia nell' affascinante Muveran.

La specialità

Entrecôte di cervo ai funghi

I piatti semplici sono spesso i migliori. Il guardiacaccia Philippe Allamand consiglia: far rosolare brevemente l'entrecôte a fuoco alto. Affettare una cipolla e farla imbiondire nel burro caldo. A discrezione, aggiungere porcini e gallinacci freschi, tagliati a fettine. Condire con pepe, sale, prezzemolo e versare sulla carne. Variante: servire con insalata e spätzli.

La nebbia si dipana velocemente. Tutto tace sulla montagna. Si ode, a tratti, solo il fischio di una marmotta. Rannicchiati in una conca, lo aspettiamo in silenzio. Verrà? Ci farà accapponare la pelle con quel suo cavernoso bramito, che poi continuerà a vibrare a lungo dentro di noi? Riusciremo ad incontrare il più grande animale delle alpi vodesi, ad ammirare le sue imponenti corna, la sua agile eleganza?

DOVE LE ROCCE DIVENTANO CAMOSCI

È la stagione della caccia, anche nella regione del Muveran, sopra Villars. Ma i due guardiacaccia – Jean-Claude Roch e Philippe Allamand – non attendono il cervo per abbatterlo (cosa peraltro permessa solo pochi giorni l'anno). Vogliono invece far conoscere ai lettori di «Panorama» la maggiore attrattiva del loro distretto forestale, che per un guardiacaccia non può essere altro che il regno degli animali. «Guarda, laggiù ci sono i camosci», sussurra Jean-Claude. E in effetti, quello che a me sembrava un ammasso di rocce, al terzo tentativo con il binocolo si rivela un branco di camosci. «E qui c'è una marmotta»!

La regione del Muveran è unica. Per la sua natura incontaminata, è candidata a diventare

Vademecum

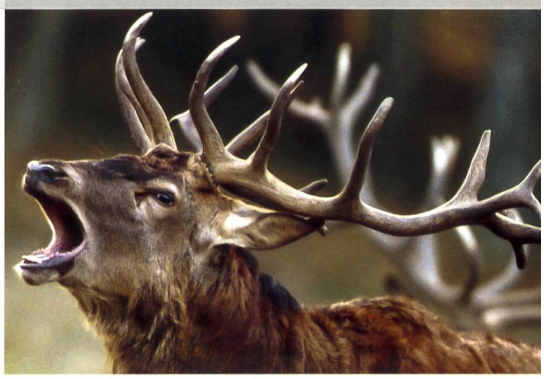
Viaggio. In treno da Losanna ad Aigle e in bus fino a Villars, 1253 m s.l.m.
Pernottamento. ****Hotel Le Bristol, www.bristol-villars.com, tel. 024 496 36 36: elegante albergo in stile rustico con stupenda vista e settore Wellness (doppia da 170 franchi). Bed & Breakfast La Maison, tel. 024 495 23 43: simpatico albergo-chalet, ambiente molto familiare (da 42 franchi a testa).
Vitto. Ottima selvaggina in un ambiente semplice presso le capanne alpine Refuge Giacomini di Gryon (tel. 024 498 22 95) e Refuge de la Tour di Anzeindaz. Più elegante: Resto de Panex a Panex/Ollon (tel. 024 499 18 10). I buongustai apprezzeranno la cucina alle erbe di Joël Quentin nel «Jardin des Alpes» (Hotel Victoria, Villars), tel. 024 495 31 31.
Specialità. Artigianato locale e delizie del palato in vendita presso la Maison du Terroir a Gryon. Il giardino botanico La Thomasia sull'alpe Pont de Nant offre una panoramica sulla varietà della flora locale.
Per le famiglie. A Villars c'è un sentiero didattico nel bosco, ad Aigle un parco divertimenti con numerose attività, come il canyoning, la discesa con la corda e la bicicletta da cross.
Sport. Oltre agli stupendi sentieri, alle pareti rocciose da scalare e ai percorsi per le mountain bike, Villars e Gryon offrono un campo da golf da 18 buche, strutture per il minigolf, il bowling, il petanque, il tennis e, d'inverno, meravigliose piste per lo sci.
Suggerimento di «Panorama». Natura incontaminata a Solalex. Non ci sono sciovie, ma in cambio tramonti impareggiabili. Da qui consigliamo vivamente il «Tour d'Argentine».

Informazioni: Office du Tourisme de Villars et Gryon, tel. 024 495 32 32, www.villars.ch. Office du Tourisme Région du Léman, tel. 021 613 26 26, www.genferseegebiet.ch. Svizzera Turismo, www.myswitzerland.com, tel. 00800 100 200 30.

Foto: Matthias Mächler

Jean-Claude Roch (a sin.) e Philippe Allamand, entrambi guardiacaccia, mostrano il panorama del Muveran.

Foto: Keystone



Il cervo, con il suo cavernoso bramito, protegge il suo territorio. La stagione dell'accoppiamento inizia a settembre.

Concorso

Quale regione attorno a Villars è candidata a diventare parco nazionale?
Spedite una cartolina postale con la risposta e il mittente, entro il 30 novembre, a Panorama «Villars», Wassergasse 24, 9001 San Gallo.
Oppure mandate una e-mail a concours@raiffeisen.ch.
In palio c'è un fine settimana per due persone a Villars. È escluso il ricorso alle vie legali. I collaboratori Raiffeisen non possono partecipare all'estrazione. Il vincitore del concorso sul «Sentiero dell'olivo» («Panorama» 6/04) è Annie Bieler di Glis che si aggiudica un fine settimana all'Hotel Lugano Dante.

Foto: Press Center Villars

parco nazionale. Ha una fauna ricca e variata: dal cinghiale allo stambecco, qui vivono tutte le specie di animali ad unghia fessa. E il paesaggio non potrebbe essere più bucolico: scoscese pareti rocciose svettano alte nel cielo, fitti boschi si adagiano sui loro fianchi, fragorose cascate si riversano a valle, mentre la nebbia rende tutto ancora più emozionante. Manca solo il cervo.

LE CRITICHE DEI GUARDIACACCIA

Probabilmente dorme ancora. Da animale attivo durante le ore diurne, deve aver cambiato le proprie abitudini per sfuggire all'ingerenza dell'uomo. Oggi si aggira di notte nella regione del Muveran. E Philippe quasi si dimentica di parlare sottovoce, quando si indigna per il comportamento di quelle persone che lasciano libero il cane in alta montagna, spaventando gli animali selvatici. Oppure che scorrazzano in mountain bike o con lo snowboard, incuranti della fauna alpina.

Ma soprattutto lo fanno infuriare gli avversari della caccia, che poi al ristorante ordinano lo stufato di cervo o la sella di capriolo. «Senza l'aiuto dell'uomo, l'equilibrio della natura si rompe», spiega Philippe. «Quando la selvaggina è troppo numerosa, gli animali finiscono per divorare i giovani alberi. Di conseguenza, il bosco si riduce e ben presto non offre più nessuna protezione: né agli animali dai loro nemici naturali, né all'uomo dalle frane o le valanghe». E Jean-Claude tiene a sottolineare che la funzione dei cacciatori non è quella di uccidere o sparare: «La natura ha sempre la priorità: la caccia è solo una piccola parte di un processo molto più grande».

INGHIOTTITI DALLA NEBBIA

Una parte affascinante e in ogni caso soggetta a regole severe. Non per niente, da settembre a metà febbraio Philippe Allamand e Jean-Claude Roch fanno turni straordinari. Controllano la regione, i cacciatori, le automobili, le prede, riparano i danni causati dai cinghiali, aiutano gli scienziati nelle loro ricerche e danno consigli agli escursionisti circa le mete più interessanti. «No, non è pericoloso aggirarsi nella regione, nemmeno durante la stagione venatoria», sussurra Philippe Allamand. «Tanto più se non si abbandona il sentiero e si indossano abiti dai colori vivaci». Improvvisamente si interrompe. Un breve cenno del capo nella direzione del vento. Eccolo lì! Maestoso. Imponente. Il re della fauna alpina! Un lembo di nebbia lo dissolve lentamente, lo inghiotte. Il cervo sta scomparendo . . . Non c'è più.

■ **MATTHIAS MÄCHLER**

VIAGGIO NEL TEMPO

«Due ore di pausa prima di proseguire», bofonchia l'autista del pullman, mentre la nostra guida già dispensa i primi consigli sui luoghi da visitare. Né le rimostranze dei miei compagni di viaggio contro questa tappa fuoriprogramma, né le esplicite lamentele nei confronti di una sosta che ritarderebbe solo il nostro arrivo, lo fanno desistere dal magnificare il valore storico degli edifici di questa cittadina. Evidentemente sono la sola ad apprezzare l'insperata pausa, perché gli altri esitano a lasciare i loro comodi sedili. Come consolazione, la guida distribuisce delle cartine con le immagini numerate dei luoghi d'interesse. In due ore li dovremmo visitare tutti, senza probabilmente ricordarne alcuno. Ma io non ho bisogno di una mappa, perché questa città la conosco. Il passato comincia a prendere forma nella mia mente.

Quando vidi per la prima volta Claudio Maria – sì proprio Claudio Maria, non tralasciava mai di menzionare il suo secondo nome – era seduto al bancone del Caffè Corso. Lo notai per la sua barba: una folta barba da vecchio su un viso giovane. Facevano capannello attorno a lui due professori della locale università (come appresi in seguito), nonché una manciata di liceali vestiti di nero.

Non dimenticherò mai quell'incontro! Profondamente colpita dalla sua determinazione ad entrare negli annali della storia – dopotutto avevo solo 18 anni – lo elessi provvisoriamente a persona più importante della mia vita. Le sue tesi, che impressionavano non solo la sottoscritta, erano piuttosto singolari, ma sufficientemente avvincenti da indurre i suoi seguaci ad incontrarsi anche in un altro luogo di cospirazione, a parte il Caffè Corso. Nel perennemente oscurato piano terra dell'edificio di mattoni rossi, appartenente a sua nonna, il Maestro riceveva i suoi discepoli. Talvolta anche solo me.

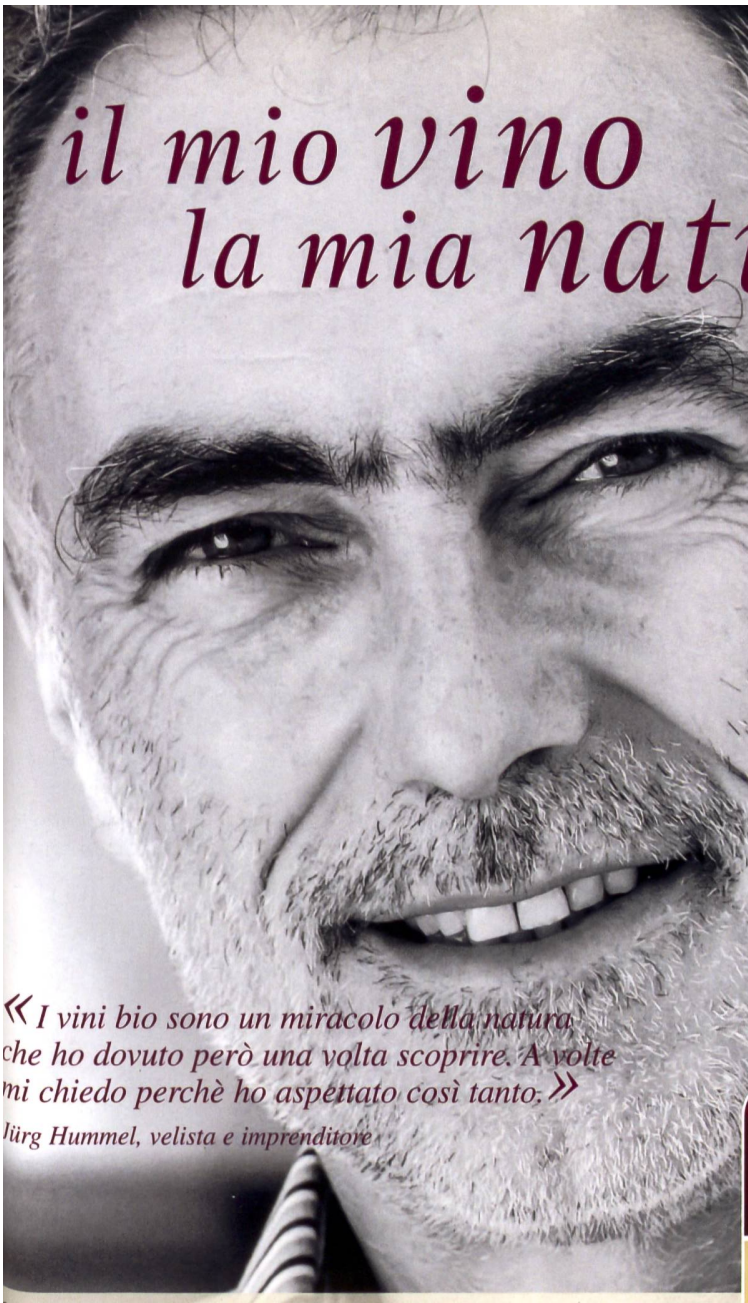
Qui ci si trovava per discettare sulla finitezza del tempo, sull'esistenza di un punto in cui il suo flusso si arresta. Occorreva solo trovarlo, il punto. Si trattava forse di una sorta di condizione interinale, in cui il vecchio è ancora parzialmente presente e il nuovo non è ancora un'abitudine. Uno sperimentare con l'attimo, lo definiva lui. E nessuno confutava le sue tesi. Era il regno dell'utopia, dal quale la realtà di una giornata lavorativa di otto ore finì, prima o poi, con l'allontanarmi. Anche da lui.

Esiste ancora quel luogo d'incontro? Ho due ore di tempo per verificarlo. Ritrovare la casa non dovrebbe essere difficile, anche dopo così tanti anni. In definitiva i ricordi raramente hanno problemi di orientamento. È il polso accelerato che fa perdere la bussola.

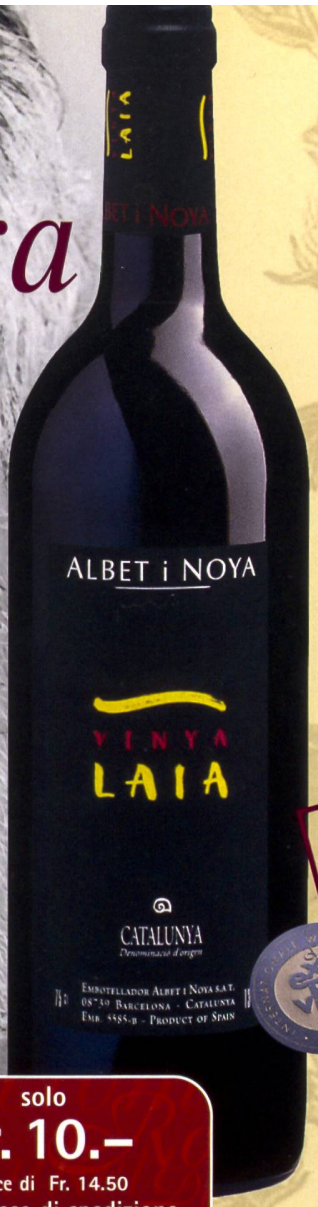
L'edificio di mattoni rossi faceva parte di un blocco di costruzioni identiche – me lo ricordo bene – a soli due isolati dal Caffè Corso. Sarò sorpresa, se non sarà Claudio Maria ad aprirmi la porta? Calma, calma, sono quasi arrivata, deve essere qui a sinistra, la prossima casa…Ma che succede? Un vuoto inatteso smorza improvvisamente la mia eccitazione! La successione degli edifici è interrotta bruscamente da un enorme parcheggio, proprio nel luogo dove un tempo si sosteneva che il tempo potesse fermarsi. Benvenuta nel futuro?

Rimango un attimo senza fiato, poi mi giro e faccio ritorno al pullman. Più tardi la guida mi spiega che si tratta di un progetto di ristrutturazione, il cui nome ha suscitato parecchio scalpore presso gli abitanti della città: «Temporanea rivitalizzazione di una zona morta». ■ **ZANNY ZAUM**

il mio vino la mia natura



DELINAT
Vino dalla natura incontaminata



il vino bio più acquistato

MEDAGLIA D'ARGENTO
alla ExpoVina

«I vini bio sono un miracolo della natura che ho dovuto però una volta scoprire. A volte mi chiedo perchè ho aspettato così tanto.»
Jürg Hummel, velista e imprenditore

solo Fr. 10.–
invece di Fr. 14.50
senza spese di spedizione

Vinya Laia
ALBET i NOYA
+ omaggio

VINYA LAIA
Catalunya DO 2001

Vinya Laia – il vino del sole, seducente come il suo nome. Riunisce in sé il calore del sole e la freschezza della brezza marina Garnacha, Cariñena, Tempranillo, Cabernet Sauvignon. Rosso porpora intenso; caldo bouquet di bacche scure, fichi freschi e aromatico tabacco, leggermente vanigliato; corposo di razza, morbido, aromatico, fresco. Tapas, paella, piatti dai sapori decisi.

Prezzo di listino Delinat Fr. 14.50

Carni, latticini e verdure da coltivazioni biologiche sono sempre più richiesti. Anche il vino bio segue questa tendenza, perché il nuovo stile di vita richiede gusto, salute e qualità naturale. Sempre più amanti del vino gustano regolarmente i nostri salutari vini di qualità. Da 25 anni proponiamo vini sani e naturali e oggi Delinat è l'azienda vinicola più importante della Svizzera per la fornitura di vini da coltivazioni biologiche. Il marchio di qualità Delinat è stato premiato dal WWF con la valutazione «***altamente raccomandato».

Scopra anche Lei i vini dalla natura incontaminata!

Prego tagliare qui e spedire

Buono vantaggio

Si, desidero conoscere questo particolare vino di Delinat. Approfitto del prezzo vantaggioso di **soli Fr. 10.– invece di Fr. 14.50, senza spese di spedizione.** Riceverò inoltre **gratis** la preziosa guida ai vini "Vivere il vino" per un valore di Fr. 9.50 **in regalo.** Article no. 9135.60

Offerta valida fino al 31.12.04 o fino ad esaurimento scorte.

Prego inviare a: Delinat Kundenservice, Marian Truniger, Kirchstrasse 10, 9326 Horn. Oppure ordini per telefono al numero 071 227 63 00 o per fax al numero 071 227 63 01

Agli interessati in Ticino: purtroppo per il momento la nostra corrispondenza è solo in tedesco. Vi ringraziamo per la compresione.

Il Suo regalo!

Preziosa guida ai vini
con consigli e informazioni utili – per rendere la degustazione del vino un vero piacere!

Cognome / Nome

Via / numero

CAP / Località

Telefono

e-mail

*Data di nascita** | JJ | MM | AN |

Pano.589.886

**Nessuna fornitura di vino alle persone di età inferiore ai 18 anni*

Con noi per nuovi orizzonti

Pensate al vostro futuro: non c'è motivo migliore per una consulenza personalizzata di Raiffeisen in materia previdenziale. Studiamo per voi la soluzione su misura al fine di raggiungere i vostri obiettivi in questo ambito. Il piano di previdenza 3 Raiffeisen, ad esempio, vi permette di colmare le lacune previdenziali, finanziare il vostro pensionamento anticipato e risparmiare sulle imposte. Richiedete una consulenza personalizzata. Vi affiancheremo con grande competenza in ogni fase della vostra vita.

RAIFFEISEN

www.raiffeisen.ch