**Zeitschrift:** Panorama / Raiffeisen
**Herausgeber:** Raiffeisen Svizzera società cooperativa
**Band:** - (2005)
**Heft:** 3

**Heft**

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

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

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

**Download PDF:** 10.08.2025

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

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

# PANORAMA

RAIFFEISEN

No. 3 / Maggio 2005

# Più qualità della vita e comfort con Krüger

**Condizionatori** ... per una temperatura sempre piacevole anche sotto la canicola.

**Depuratori dell'aria** ... per un totale benessere in un ambiente sano e pulito senza fumo, polvere, fuliggine e odori molesti.

**Deumidificatori dell'aria** ... per proteggere in modo affidabile e duraturo lo stabile, l'arredo e la merce da ruggine, muffa e marciume.

**Umidificatori** ... per respirare a pieni polmoni anche in ambienti riscaldati.

**Asciugabucato** L'asciugatura del bucato Secomat, il metodo più naturale, delicato e parsimonioso per asciugare il bucato.

KRÜGER

**Krüger + Co. SA, 6596 Gordola TI**
**Telefono 091 735 15 85, fax 091 735 15 86**
>Bedano TI >Degersheim SG >Frauenfeld TG
>Wangen SZ >Zizers GR >Samedan GR
>Dielsdorf ZH >Mägenwil AG >Weggis LU
>Lucerna LU >Grellingen BL >Münsingen BE
>Briga-Glis VS >Forel VD **www.krueger.ch**

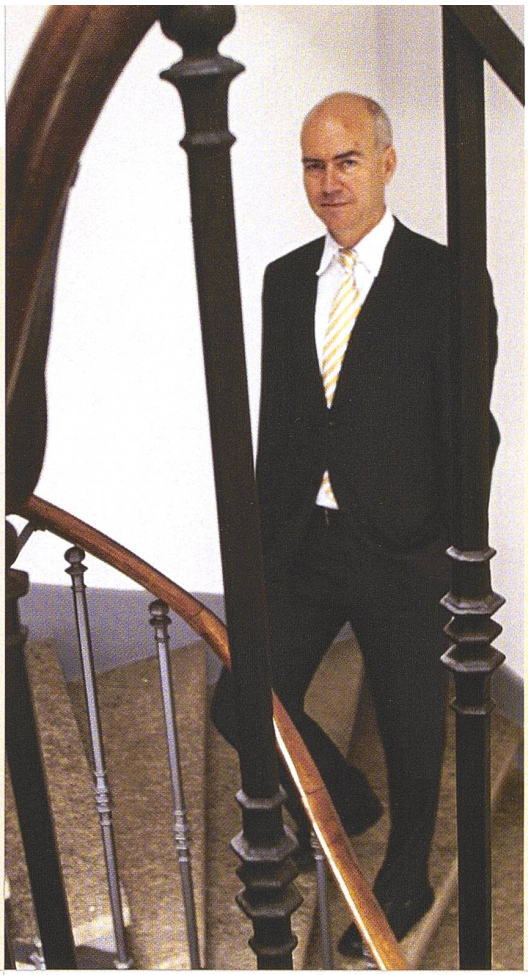


Foto: Nicoletta Hermann

# INVITO AL PIONIERISMO

I cambiamenti strutturali in atto nel settore dei servizi finanziari si accentueranno ulteriormente nei prossimi anni. Alle sfide che si profilano all'orizzonte occorre dare risposte innovative. Per trovarle, sempre più spesso, bisogna andarle a cercare oltre i limiti della mentalità tradizionale. Questo comporta un atteggiamento mentale, che non esito a definire pionieristico.

Tre sono i tratti che caratterizzano un pioniere: il primo è la capacità di proiettare nel futuro un determinato frammento della realtà, intuendo come sarà, potrebbe o dovrebbe essere. Il secondo tratto è quello che distingue il pioniere dall'utopista: diversamente da quest'ultimo, il pioniere contribuisce attivamente a realizzare la sua idea, aprendo nuove vie, oltre i limiti della tradizione. Si sforza di vedere con occhi diversi ciò che è dato per acquisito e di sottoporre a una revisione critica la mentalità comunemente accettata. E terzo, il pioniere ha il coraggio necessario per affrontare il nuovo, nonché una certa propensione al rischio.

Pionierismo non significa però partire verso l'ignoto, sperando di non fare naufragio. Significa semplicemente essere avanti rispetto agli altri, precederli di qualche passo lungo un percorso innovativo, di un paio di fasi nel ciclo economico o di una tappa nello sviluppo tecnologico. Anche nel settore finanziario, dobbiamo riconoscere che ciò che ieri ritenevamo giusto, oggi non è più adeguato e domani sarà magari addirittura sbagliato.

Più ci occupiamo delle tendenze e degli sviluppi in atto nel nostro settore, più ci appare chiaro che, per rispondere adeguatamente alle nuove sfide, dobbiamo ricorrere a ciò che abbiamo riconosciuto come i tratti distintivi del pioniere: una concezione innovativa, che ci indichi la via da percorrere verso un futuro difficile, la capacità intellettuale di guardare al mondo finanziario e alle nostre istituzioni da una prospettiva diversa. E il coraggio di oltrepassare i limiti entro i quali abbiamo finora vissuto così bene. *

**PROF. BEAT BERNET**
**DIRETTORE DELL'ISTITUTO SVIZZERO**
**DI BANKING E FINANZA**

** Questo contributo si basa sul libro dell'autore «Geld & Geist – Finanzplatz Schweiz zwischen Evolution und Revolution», edito da Orell Füssli Verlag.*

# CARE SHOP

TOP QUALITY
TOP PRICES

PER AMORE DELLA SALUTE E DEL BENESSERE

**Offerte speciali per le lettrici ed i lettori del periodico «PANORAMA»**

## Giacca outdoor/tempo libero 3 IN 1

invece di 498.– **198.–**

Giacca outdoor di qualità, concepita per le massime esigenze, collaudata sull'Himalaya, con fodera in fleece rimovibile (4 stagioni) e tutte le finezze tecniche: fabbricata in membrana SherpaTex a 2 strati traspirante, impermeabile al vento e all'acqua al 100% con rinforzi Ripstop; 1 tasca interna sul petto con cerniera, 4 tasche esterne con cerniera, 2 tasche in fleece; Cool System: circolazione dell'aria attraverso aperture con cerniere e velcro sotto le ascelle; cappuccio a scomparsa nel collo, regolabile e rimovibile; polsini con velcro regolabili; cuciture saldate impermeabili; coulisse in vita e nell'orlo; made in Nepal by SHERPA OUTDOOR.

6 colori: giallo, arancione, rosso, blu, blu scuro, grigio.
Taglie: S, M, L, XL, XXL

## Magnetic-Bike CARDIO

invece di 598.– **398.–**

Hometrainer magnetico con sistema di frenaggio assolutamente silenzioso e senza bisogno di manutenzione. Modifica manuale di resistenza nel pedalare da 1 a 8. Misuratore del battito cardiaco integrato nel manubrio con ricevitore separato per trasmittente della frequenza cardiaca. Computer con joystick e indicatore LCD extra grande (polso, polso di recupero, tempo, velocità, distanza, consumo di calorie, orologio, temperatura ambiente, ecc). Sella regolabile in orizzontale, verticale e inclinazione con morsa speciale (per applicare una normale sella da bicicletta). 8 kg di massa di volano. Peso massimo: 150 kg. Istruzioni per l'uso in d, e. 2 anni di garanzia.

## Pantaloni multiuso Outdoor SHERPA

invece di 248.– **129.–**

Pantaloni multiuso leggeri in membrana SherpaTex a 2 strati traspirante, impermeabile al vento e all'acqua al 100% con rinforzi Ripstop su ginocchia e seduta. Cerniera laterale su tutta la lunghezza, cintura semielastica regolabile con velcro. 2 tasche con cerniera. Abbinabile a giacca 3 in 1. Made in Nepal by SHERPA OUTDOOR. Colore: nero. Taglie: S, M, L, XL, XXL.

## Apparecchio per massaggi a picchiettamento intensivi ITM

invece di 149.– **119.–**

Con luce a infrarossi selezionabile. Scioglimento, rilassamento e stimolazione dell'irrorazione sanguigna della muscolatura attraverso un massaggio di picchiettamento intensivo e benefico, che agisce in profondità (a regolazione continua). Efficace per sciogliere tensioni e contrazioni e scaldare i tessuti. Permette di massaggiare senza sforzo le spalle, la schiena, le gambe e addirittura la pianta del piede. Istruzioni per l'uso in i, f, d, e. 3 anni di garanzia.

## Scarpone da trekking/ outdoor HI-TEC

invece di 149.– **98.–**

Scarponcino leggero Adventure-Outdoor per escursionismo, trekking e tempo libero con gambale alto per un buon sostegno della caviglia. Tomaia in pelle leggera Nubuk idrorepellente e membrana traspirante in Nylonmesh. Allacciatura ortopedica con ottima aderenza di tutto il piede e chiusura rapida. Suola interna anatomica removibile. Intersuola EVA con ottime proprietà di ammortizzamento anche su terreni sassosi, per un impatto leggero e molleggiato con il terreno. Suola in gomma al carbonio estremamente resistente, con profilo ad alta tenuta.

Numeri: 40, 41, 41 1/2, 42, 42 1/2, 43, 43 1/2, 44, 44 1/2, 45, 46, 47.

## Cardiofrequenzimetro OMNI

soltanto **129.–**

Cardiofrequenzimetro con trasmettitore, preciso come un ECG, cinghia elastica, supporto per manubrio da bicicletta. Modello superiore con 21 funzioni: polso, orologio, data, sveglia, cronometro, frequenza cardiaca, indicatore del consumo di calorie e di grasso, funzione del tempo di recupero, allarme ottico e acustico, luce ed altro. Impermeabile. Facile ricambio delle pile. Istruzioni per l'uso in i, e, d, f. 3 anni di garanzia.

## Bastoni da trekking/montagna ANTISHOCK

invece di 149.– **98.–**

Bastoni da montagna/trekking «Carbotec Antishock», 3 pezzi, in lega alluminio-acciaio fine F 63 con sistema antishock e punta in carburo, impugnature ergonomiche con ampio passamano «Comfort» regolabile, modello estremamente stabile, elevata resistenza alla rottura, regolabile tra 69 e 140 cm, colore: nero/blu/alu. Made in Italy. 2 anni di garanzia.

## Elettrostimulatore muscolare AB

invece di 79.– **39.–**

Elettrostimulatore per una tonificazione efficace dei muscoli e il loro rinforzo duraturo. Leggeri impulsi stimolano i vostri muscoli come in un faticoso workout. 6 profili di addestramento pre-programmati (p.e. 600 situp in soli dieci minuti!). 10 gradi di intensità regolabili, incl. 2 fasce elastiche (per addome, petto, glutini, cosce, ecc.) e 2 pile a bottone, Materiale: Neopren. Istruzioni per l'uso in d.

## RAZOR – l'originale




invece di 129.– **69.–**

Massima qualità! Tipo: Razor Classic MS 130-A. Peso: 2.7 kg. Portata: 199 kg. Telaio: alluminio pregiato lucidato. Ruote: 100 mm PU Inline Skates. Cuscinetti: ABEC-5. Praticità: si apre con un solo movimento. 2 anni di garanzia.

**Ordinazioni: Telefono 0848/900 200, Fax 0848/900 222, www.careshop.ch**

| Articolo / misura / colore | Quantità | Prezzo | Indirizzo panorama 5/05 |
|---|---|---|---|
| | | | Nome e cognome |
| | | | Via |
| | | | NPA/località |
| | | | Telefono |
| | | | Data/firma |

**Ordinazioni:** CARESHOP GmbH, c/o Bürgerspital Basel, Flughafenstrasse 235, Casella postale, 4025 Basilea.

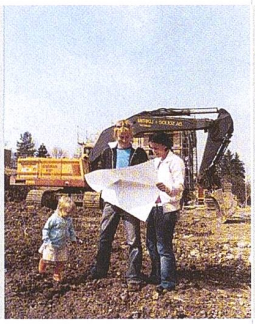
**Telefono 0848 900 200, Fax 0848 900 222, www.careshop.ch**

Con riserva di cambiamenti di prezzi e modelli. Prezzi IVA inclusa, più spese di spedizione, fornitura fino ad esaurimento delle scorte.

**Visitate il nostro negozio a Basilea:**
**c/o Bürgerspital Basel, Lautengartenstrasse 23**
**4052 Basel**

P

No. 3 / Maggio 2005



**In copertina**
Per Sandra e Philipp Füllemann il sogno di una casa propria si sta avverando a Kempten nell'Oberland zurighese. Nell'agosto 2004 hanno deciso di costruire. Alla fine di marzo sono iniziati gli scavi e la coppia prevede di entrare nella nuova casa ad inizio novembre. Ma fino a quel momento li si incontrerà spesso sul cantiere del complesso Spitznuss. Desiderano infatti controllare come viene speso il loro denaro.

Foto: Marc Wetli, Zurigo


## DOSSIER

**6 Costruire casa: dal sogno alla realtà**
Tante le decisioni da prendere

**13 Assicurarsi per ogni evenienza**
Siate previdenti!

## DENARO

**14 Microfinanza alla riscossa**
Aiuti finanziari importanti

## RAIFFEISEN

**16 Futura Swiss Stock: un successo**
Apprezzamento per questo tipo di fondo

**18 Raiffeisen, 2004 su basi solide**
Il Gruppo presenta i risultati annuali

**20 All'IMAX con gli occhi sgranati**
Allettante grazie alle carte Raiffeisen

**23 Weekend in treno**
Con le FFS viaggiando a metà prezzo

**24 Impegno per Swiss-Ski**
Raiffeisen punta sugli sport invernali

**26 Unihockey, la Svizzera ai vertici**
Coppa europa conquistata

**29 Olten, mecca dello sport**
In giugno la festa della ginnastica

**31 Nuova Raiffeisen a Roveredo/GR**
Festeggiamenti e apertura in giugno

## ECONOMIA

**36 Voli a buon mercato sicuri?**
Valutare prima di prendere l'aereo

## TEMPO LIBERO

**40 Gita tra i grotti di Cevio**
Allo studio un museo all'aperto

**42 Admiral molto gettonato**
Il casinò di Mendrisio a gonfie vele

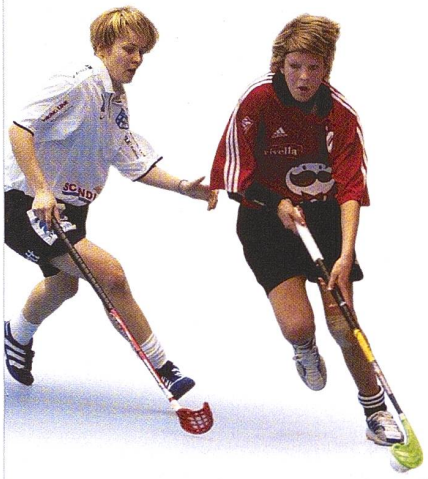
## L'ULTIMA

**46 Rivelazione**
Gino Bianchi proprietario immobiliare

6

20

23


26

42

PUMA
DREADLOCKHOLIC

# CASA, DA SOGNO A REALTÀ

*Chi sogna di diventare proprietario di una casa, quando è... sveglio deve affrontare numerose questioni pratiche. Come la famiglia Sandra e Philipp Füllemann di Ottikon (ZH). La Banca Raiffeisen dell'Oberland zurighese li aiuta con una consulenza a tutto campo.*

Quest'anno, nell'Oberland zurighese la giovane famiglia Füllemann realizza un sogno accarezzato da molti nel corso della vita, ma portato a compimento da pochi: il sogno della casa. Sandra, Philipp e Jamie Lee – la loro bimba di due anni – abitano in affitto a Ottikon (ZH), in un bell'edificio storico di oltre 250 anni di età, appartenente al patrigno di Sandra. Ottikon, alle porte di Zurigo, offre molto dal punto di vista residenziale. Il quartiere dei Füllemann è tranquillo, il traffico scarso, il giardino sul retro della casa idilliaco e anche i due gatti di famiglia sono perfettamente a loro agio. Tuttavia, l'attuale sistemazione in questa accogliente casa, i cui locali dai soffitti bassi avrebbero molto da raccontare, è solo una soluzione transitoria.

In un primo momento, pensavano di ristrutturare la vecchia costruzione, per adattarla alle loro esigenze. Philipp Füllemann (28) aveva una certa esperienza al riguardo, avendo già ristrutturato l'ex casa colonica dei genitori. Sapeva dunque fin troppo bene che una simile impresa può essere molto costosa: «Non si sa mai dove si va a parare, una volta iniziati i lavori». Per questo motivo, il proposito iniziale fu presto accantonato e la coppia si mise a cercare altrove. Intendevano acquistare una casa già esistente, ma trovare quella giusta si rivelò più difficile del previsto. «Non eravamo disposti a scendere a compromessi», spiega Sandra Füllemann (34).

## GRAZIE A INTERNET

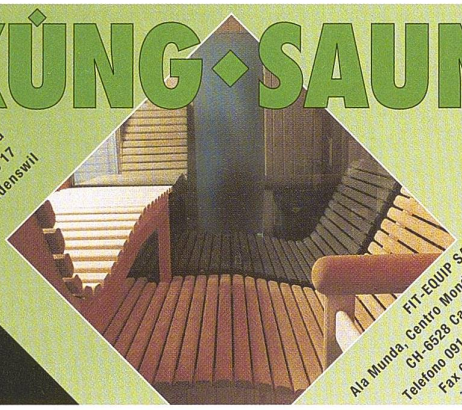
Solo durante le vacanze, navigando in Internet per ore, scoprirono un interessante progetto di costruzione nella vicina Kempten (comune di Wetzikon). Il «progetto Spitznuss» rispecchiava quasi in pieno le loro idee ed esigenze. «Il rapporto qualità-prezzo era eccellente. Conosco inoltre bene la regione, essendoci cresciuta. Le possibilità di fare acquisti sono migliori rispetto a Ottikon e l'asilo si trova nelle vicinanze», afferma Sandra Füllemann. E suo marito Philipp, video-editor presso la televisione svizzera di lingua tedesca, aggiunge: «La zona è ben servita. Con il treno e il bus arrivo in breve tempo sul posto di lavoro, a Zurigo-Oerlikon. E nel progetto abbiamo la possibilità di portare molte idee nostre».

Ancora prima del prossimo inverno, la famiglia Füllemann entrerà nella nuova abitazione di 5½ locali. Ma prima di festeggiare il Natale

## In vista un rallentamento dell'attività edilizia nel 2006

Nell'edilizia abitativa, il 2005 sarà l'anno di maggiore attività dell'ultimo decennio. A questa conclusione è giunto lo studio di CS «Il mercato immobiliare. Fatti e tendenze». Quest'anno si prevede la costruzione di circa 47 000 unità abitative. L'attuale diminuzione dei permessi di costruzione induce tuttavia a prospettare un rallentamento dell'attività edilizia nel 2006. Di conseguenza, anche la quota degli alloggi sfitti dovrebbe fare registrare un leggero incremento. Sulla base dei permessi di costruzione, si calcola un aumento di circa il 38% negli appartamenti ad uso locativo, del 19% nella proprietà per piani e dell'8% nelle abitazioni di proprietà. Nel 2004 la percentuale dei proprietari dovrebbe inoltre essere aumentata al 36,5% (2000: 34,5%). In particolare, è cresciuta l'attrattiva della proprietà per piani. Per quanto concerne l'andamento degli affitti, si sta lentamente ridimensionando la forbice tra le nuove costruzioni e le vecchie costruzioni: mentre per queste ultime si prevede un incremento dei canoni di oltre l'1%, per le prime si prospetta una stagnazione.

# KÜNG SAUNA



Visitate la nostra esposizione di Wädenswil: oltre 600 m2 con una grande e unica varietà di idee per la sauna e il wellness! (preannunciare p.f. le visite)

KÜNG AG Saunabau
Rütibüelstrasse 17
CH-8820 Wädenswil

FIT-EQUIP SA
Ala Munda, Centro Monda 3
CH-6528 Camorino
Telefono 091 850 40 00
Fax 091 850 40 09
info@fitequip.ch

Offriamo una consulenza completa per la progettazione, la costruzione e il risparmio energetico. La fabbricazione propria a partire dalla sauna privata fino all'impianto di grandi dimensioni rende possibile un design individuale ed possibilità praticamente illimitate di installazione. Con 30 anni di esperienza ed un rapporto prezzo-prestazione convincente siamo il vostro partner competente per il benessere ed un piacere incondizionato alla sauna. E-Mail: info@kueng-sauna.ch
**www.kueng-sauna.ch**

Design individuale. Fabbricazione propria. Servizio in tutta la Svizzera.

**Tagliando per la documentazione**

- ☐ Sauna finlandese
- ☐ Bio-Sauna/BIOSA
- ☐ Sauna in legno massiccio
- ☐ Bagno turco
- ☐ Idromassagio
- ☐ Solarium
- ☐ Attrezzi fitness
- ☐ Terme
- ☐ Infrastrutture wellness

Nome
Via
CAP/Località
Telefono

Pan

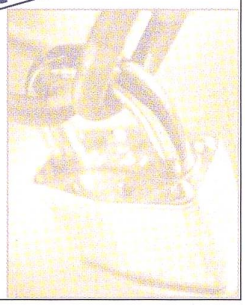


# lamps - dadò sa

lamps - dadò sa
Via Pianon
CH – 6934 Bioggio
tel. +41 91 946 41 37
fax +41 91 946 41 28

info@lamps-dado.ch
www.lamps-dado.ch

## La sicurezza a portata di mano!



- Sistemi di rilevazione incendio
- Sistemi anti intrusione
- Sistemi di controllo accessi
- Sistemi di videosorveglianza
- Gestione d'allarmi tecnici



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



Sistemi di pulizia tubazioni per acqua potabile

# PULITRONIC

**Tanta acqua tutti i giorni!**

PULITRONIC
6814 Lamone
Tel. 091 967 64 25
www.pulitronic.ch

nella casa dei sogni, i dettagli da chiarire e le questioni da risolvere sono ancora molte. Come osserva Sandra Füllemann, i prossimi mesi saranno un periodo di intenso lavoro: «Quasi ogni giorno ci occupiamo di questo o quell'aspetto della casa». I Füllemann rappresentano la nuova generazione che non si accontenta più di acquistare un prodotto preconfezionato, ma desidera partecipare attivamente alla sua realizzazione (vedi intervista). «L'unica concessione è stata la scala, che io desideravo aperta e che invece sarà chiusa», precisa Philipp Füllemann. In cambio ha però ottenuto un garage più grande.

**Sandra Füllemann intenta a studiare i piani:** «Stiamo ancora valutando l'opportunità di installare una seconda doccia».

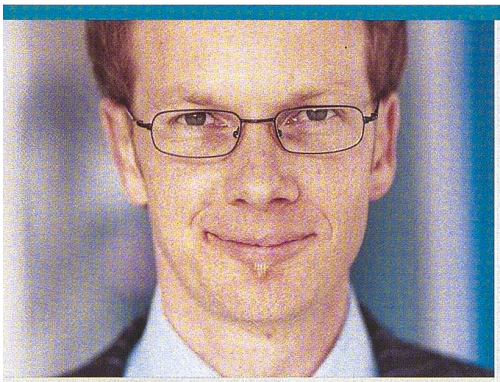
## LA SCELTA DELLA BANCA

La questione inerente alla scelta della banca per il finanziamento dell'investimento è invece risolta da tempo. «Abbiamo iniziato a chiedere offerte alle banche in una fase molto precoce, prima di metterci a costruire castelli in aria», spiega Sandra. Hanno contattato una mezza dozzina di istituti bancari, sono stati ricevuti dai loro consulenti, con esiti molto diversi. La scelta è infine caduta sulla Banca Raiffeisen dell'Oberland zurighese, perché il rapporto ha funzionato fin dall'inizio da ambedue le parti: «Ci siamo subito sentiti a nostro agio, la banca ha un approccio familiare nei confronti della clientela», osserva Philipp Füllemann. E la moglie aggiunge soddisfatta: «Nostra figlia è sempre stata con noi durante i colloqui e non abbiamo mai avuto l'impressione che disturbasse».

Philipp Füllemann conosceva l'organizzazione Raiffeisen solo di nome. Per lui la Banca Raiffeisen era un piccolo istituto familiare, un'immagine successivamente confermata dall'esperienza. Ricorda in particolare un episodio: «La Banca Raiffeisen dell'Oberland zurighese ci ha presi sul serio fin dall'inizio, anche quando non avevamo ancora un progetto concreto. In circostanze analoghe, presso un altro istituto ci hanno invece guardato con sufficienza e il colloquio è durato non più di 15 minuti».

Adrian Halder – consulente crediti presso la Banca Raiffeisen dell'Oberland zurighese (che il 20 maggio festeggia la sua 75ma. assem-

Intervista a Adrian Halder, consulente crediti presso la Banca Raiffeisen dell'Oberland zurighese



**«Panorama»: Come giudica la sua esperienza con i clienti ipotecari?**
**Adrian Halder:** In generale oggi la clientela ha una migliore conoscenza dei prodotti e delle condizioni. Spesso si è già informata su Internet o presso le agenzie immobiliari. Gli attuali clienti ipotecari sono molto più critici anche nei confronti degli architetti e dei loro progetti. Partecipano attivamente alla scelta delle modalità di costruzione (Minergie, bioarchitettura, tipo di riscaldamento, ecc). E nelle regioni urbane, la fedeltà commerciale della clientela non è così alta come nelle zone rurali. Numerosi clienti fanno molta attenzione ai prezzi.

**Cosa distingue Raiffeisen dalle altre banche nel campo dei crediti ipotecari?**
La vicinanza alla clientela. Questa caratteristica comporta processi decisionali brevi, alta professionalità dei collaboratori in prima linea, consulenti motivati, conoscenza dei singoli clienti, ottima formazione e competenza sociale. Coltiviamo i rapporti umani e prestiamo un'assistenza individuale, con un unico referente. In qualità di banca cooperativa, siamo coscienti che ogni nostra decisione comporta anche l'assunzione di una grande responsabilità. L'immagine di Raiffeisen è eccellente, anche perché non siamo mai stati oggetto di scandali e non dipendiamo da realtà estere.

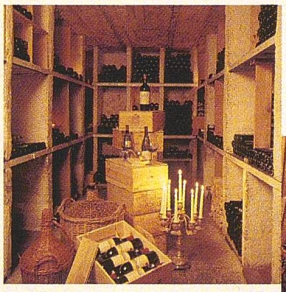
**Come spiega ai suoi clienti il fatto di non poter concedere le ipoteche con il tasso più conveniente in assoluto?**
Il nostro obiettivo non è concludere ad ogni costo l'operazione ed essere l'istituto più conveniente, questo va detto. I prezzi da noi applicati dipendono dalla situazione della concorrenza, dai servizi aggiuntivi e dalla nostra valutazione del cliente. Nelle ipoteche, concediamo sconti sui tassi di interesse consigliati dall'Unione, solo se ciò è fattibile dal punto di vista economico-aziendale. Altri fattori decisivi sono il prestito e la sopportabilità.

**Quanta importanza dà al tasso di interesse?**
Non deve essere l'elemento prioritario. La consulenza individuale ha un ruolo molto importante. E noi abbiamo una vasta esperienza nella concessione di crediti, in tutti i settori. Vorremmo che il cliente decidesse in base ai seguenti criteri: possibilità dei prodotti, flessibilità, vantaggi riservati ai soci, vicinanza alla clientela, immagine, prezzi equi e trasparenti, processi decisionali brevi e fiducia nei nostri collaboratori.

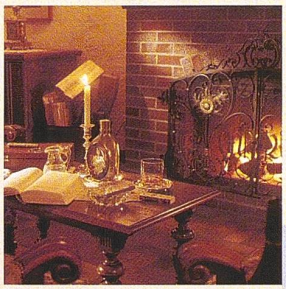
**Dove inizia la consulenza e dove finisce?**
Inizia al momento del primo contatto con il cliente e finisce quando quest'ultimo è soddisfatto, perché ha felicemente risolto tutte le questioni finanziarie. La vita è però cambiamento, e quindi la nostra consulenza in pratica non finisce mai, almeno finché il cliente si rivolge a noi, per trovare una risposta alle nuove esigenze di un'altra fase della sua esistenza.

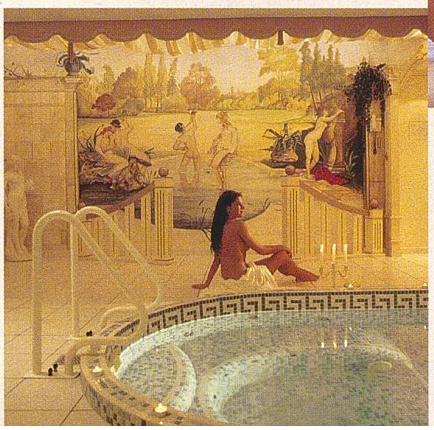
Intervista: Pius Schärli

ROMANTIKHOTEL
SCHWEFELBERG
Bad
★★★★



# Gastronomia da libro illustrato



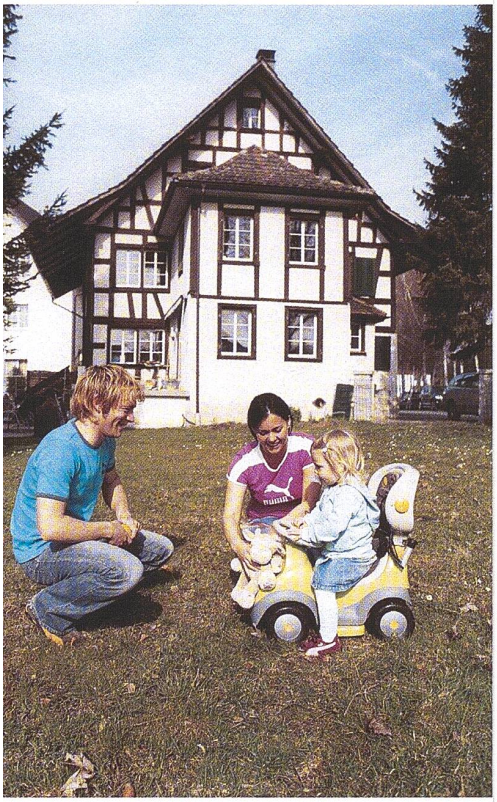


Ritrovare il tempo per il proprio partner, per la propria famiglia o per se stessi, trascorrendo una magnifica e variopinta primavera in montagna a 1400 m di altitudine, con infiniti sentieri per camminare, mountain bike e con campo da tennis. Il tutto immerso nella quiete e l'aria pulita, con il cinguettio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

Per ricaricare velocemente le «batterie» o rigenerare il corpo, il nostro reparto di medicina termale vi offre le molteplici possibilità della medicina complementare e di quella tradizionale cinese. Siamo lieti di fornirvi ulteriori informazioni al numero 026 419 88 88, alla pagina **www.schwefelbergbad.ch**

o inviandovi il nostro dépliant.

Romantikhotel Schwefelberg-Bad • CH-1738 Schwefelberg-Bad / BE
Tel. 026 419 88 88 • Fax 026 419 88 44 • www.schwefelbergbad.ch



**La famiglia Füllemann nel loro giardino a Ottikon. Sullo sfondo, la vecchia casa tradizionale, che tra poco lasceranno.**

blea generale) – assiste la famiglia Füllemann nel lungo cammino verso la casa dei sogni. «Ogni cliente ipotecario ha tutta una serie di esigenze individuali per le varie fasi della vita. Previdenza, inizio di un'attività in proprio, pianificazione della pensione, ottimizzazione fiscale e quant'altro: il cliente desidera soprattutto una consulenza competente. E sotto questo aspetto, la grande rete Internet non è in grado di soddisfare ogni esigenza». Nel suo modo di fare, Halder dimostra di avere le caratteristiche che i Füllemann si aspettano da un consulente: cortesia, competenza, comprensione.

## DUBITARE È UMANO

Dopo la conversione del credito di costruzione in un'ipoteca, Sandra e Philipp Füllemann desiderano fissare il tasso ipotecario per cinque anni. La sicurezza prima di tutto! Sono convinti di avere preso la decisione giusta. «Non ci siamo mai pentiti della nostra scelta di costruire», sottolinea Sandra. Di tanto in tanto affiora invece qualche preoccupazione circa la sopportabilità, anche in futuro, dell'onere ipotecario o il timore di non riuscire a rispettare il preventivo-costi. Si tratta però di dubbi comprensibili, considerato che, per la maggioranza delle persone, l'acquisto di una casa rappresenta l'investimento più importante della vita. Si tratta pertanto di un passo che va meditato e ponderato a fondo.

E a questo scopo occorre considerare anche gli aspetti meno piacevoli: l'onere della casa è sopportabile anche in caso di morte o invalidità? In che misura la riscossione di capitale dalla cassa pensioni compromette la previdenza per la vecchiaia? Che succede in caso di una separazione? Le Banche Raiffeisen offrono e garantiscono una consulenza globale per l'acquisto di un'abitazione (vedi articolo a pag. 13 di questo numero). FinanceExpert si chiama questa consulenza a tutto campo: un marchio di qualità per una consulenza professionale.

Una consulenza a tutto campo comprende ogni aspetto della vita: dall'entrata nel mondo del lavoro, alla formazione di una famiglia, alla sicurezza finanziaria, al (pre)pensionamento, fino alla quiescenza. I consulenti FinanceExpert delle Banche Raiffeisen tengono conto non solo dell'ipoteca, ma anche della situazione esistenziale del singolo cliente, con tutte le sue esigenze. Una buona consulenza è in definitiva la migliore prevenzione, affinché la casa dei sogni non diventi un incubo. Nessuno desidera infatti cadere nella spirale dei debiti a causa dell'ipoteca. Certamente non la famiglia Füllemann!

■ **PIUS SCHÄRLI**

### La vostra opinione

Qual è la vostra esperienza con la Banca Raiffeisen che vi ha concesso il credito ipotecario? Scriveteci all'indirizzo: Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, Panorama, casella postale, 9001 San Gallo. E-mail: panorama@raiffeisen.ch

## Un manuale per costruire e rinnovare

Avete intenzione di costruire, acquistare o rinnovare la vostra casa? In tal caso chiedete alla Banca Raiffeisen di fiducia la nuova edizione dell'«Handbuch des Bauherrn» (disponibile solo in tedesco), un manuale ricco di preziose informazioni per la progettazione, la realizzazione e il finanziamento della casa dei sogni: dai preliminari, alla scelta degli infissi delle finestre, fino all'arredamento. Le checklist alla fine di ogni capitolo sono un utile promemoria. Le fotografie, le piantine e gli schizzi illustrano le spiegazioni del testo.

L'ultima edizione di questo apprezzato manuale è stata aggiornata e adattata alle nuove tendenze e agli ultimi sviluppi della tecnologia applicata alla casa. Una copia gratuita, fresca di stampa, vi attende presso la vostra Banca Raiffeisen, oppure vi sarà recapitata a casa, inviando il talloncino sottostante.

### Buono

Per una copia gratuita del manuale (650 pagine, edizione 2005) da ritirare direttamente presso la vostra Banca Raiffeisen, oppure da ordinare, inviando questo buono a: Raiffeisen, Marketing, 9001 San Gallo, fax 071 225 85 69.

Cognome

Nome

Via e no.

CAP/Località

# 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

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

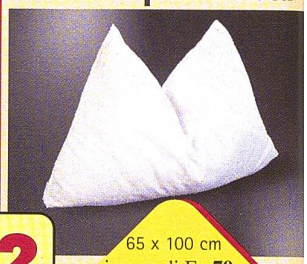
2 anni di garanzia

### 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**



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

2 anni di garanzia

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

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

# Attenzione – Sovrapproduzione – Prezzo imbattibile

**Bolletta d'ordine preferenziale per i lettori di PANORAMA**

**Si,** ordino:

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

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

Cognome/nome:

Via, no.:

NPA, Località: No. telefono:

Firma: Data:

Per favore compilare in stampatello e inviare a:
Lettori di PANORAMA/Azione primaverile 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. T13

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. 43038

# «... E SE SUCCEDE QUALCOSA»?

*Anna e Gianni hanno pianificato il loro futuro nei dettagli. Hanno anche fatto in modo che il sogno della casa non diventi un incubo finanziario: grazie all'assicurazione vita di rischio Raiffeisen.*

Quando si sono sposati, tre anni fa, Anna e Gianni erano intenzionati a crescere i loro bambini in una bella casa unifamiliare. Visitarono la parcella su cui sarebbe sorta... e fu amore a prima vista: la posizione era perfetta, il panorama splendido e il laghetto nelle immediate vicinanze semplicemente incantevole.

Dopo un primo colloquio con la loro Banca Raiffeisen, conclusero l'affare. Poteva così iniziare la fase della realizzazione del progetto. Era il momento di rispondere a domande come «c'è posto in cucina per un'ampia zona cottura, come quelle che si vedono sulle migliori riviste d'arredamento»? Oppure «il parquet è troppo delicato, rispetto alle più resistenti piastrelle»? Ma anche di decidere i dettagli come «vasca da bagno rotonda o rettangolare», oppure «telaio delle finestre bianco o rosso». Questioni tutt'altro che insignificanti, perché è importante che la famiglia si senta a suo agio nella nuova casa.

Nell'euforia di un sogno che si sta realizzando, è comprensibile che non sempre vengano affrontate con lo stesso entusiasmo anche le questioni relative alla sicurezza finanziaria in caso di imprevisti. Eppure sono di fondamentale importanza.

## PRONTI PER OGNI EVENIENZA

Una disgrazia improvvisa può compromettere il futuro economico di una famiglia. In base alla tradizionale divisione dei ruoli, in Svizzera di solito è l'uomo che con il suo lavoro mantiene la moglie e i figli. Se questa figura di riferimento dovesse improvvisamente mancare, un'assicurazione contro il rischio di decesso offre un primo sostegno finanziario. Oppure, se colui che provvede al sostentamento della famiglia non è più abile al lavoro in seguito a malattia o infortunio, nella maggior parte dei casi le entrate si riducono notevolmente. A questo punto, l'onere ipotecario è ancora sostenibile?

Per simili situazioni è bene sapere se esiste la possibilità di stipulare un'assicurazione di rischio, per garantire una rendita regolare alla famiglia e permetterle di continuare ad abitare nella casa tanto amata. Ma anche se si tratta della madre che, in seguito a malattia o infortunio, non è più in grado di badare ai figli e alla casa, una rendita regolare finanzia il salario di una collaboratrice domestica.

## SOLUZIONI ASSICURATIVE RAIFFEISEN

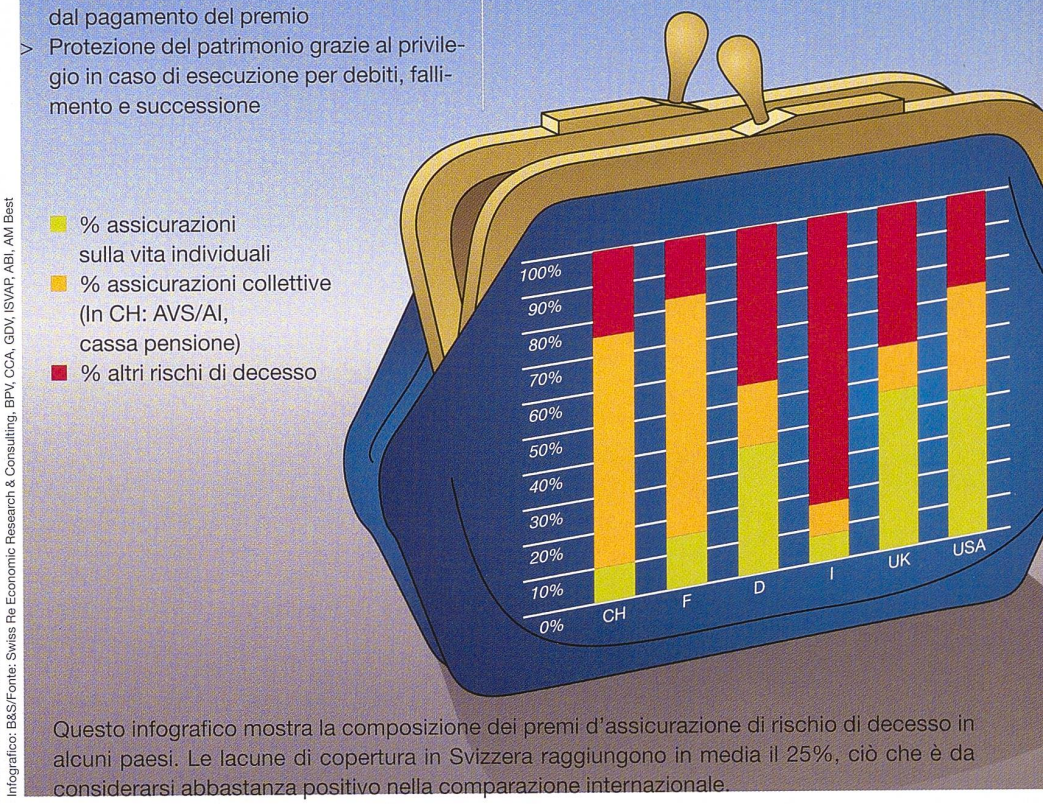
Da cinque anni il Gruppo Raiffeisen opera con successo nel settore delle assicurazioni, collaborando con un partner di chiara fama: Helvetia Patria Assicurazioni. La combinazione delle due competenze – nel campo assicurativo e nella consulenza finanziaria – permette di offrire alla clientela interessata servizi interessanti e personalizzati. Commissionate alla vostra Banca Raiffeisen l'analisi della vostra situazione previdenziale!

■ **CORINNE MEIER**

Premi d'assicurazione del rischio di decesso nel 2002

**Assicurazione del rischio di decesso**
- Capitale garantito in caso di decesso
- Capitale in caso di decesso corrisposto in maniera costante o decrescente (a scelta)
- Ottenibile sotto forma di previdenza vincolata (3a) o libera (3b)
- Libera scelta dei beneficiari
- Possibilità di assicurare anche l'esonero dal pagamento del premio
- Protezione del patrimonio grazie al privilegio in caso di esecuzione per debiti, fallimento e successione

**Rendita in caso di incapacità di guadagno**
- Rendita trimestrale a complemento della previdenza statale (AVS/AI) e della previdenza professionale
- Ottenibile sotto forma di previdenza vincolata (3a) o libera (3b)
- Tutela per invalidità in seguito a malattia o infortunio, oppure solo in seguito a malattia




Questo infografico mostra la composizione dei premi d'assicurazione di rischio di decesso in alcuni paesi. Le lacune di copertura in Svizzera raggiungono in media il 25%, ciò che è da considerarsi abbastanza positivo nella comparazione internazionale.

Infografico: B&S/Fonte: Swiss Re Economic Research & Consulting, BPV, CCA, GDV, ISVAP, ABI, AM Best

*L'ONU ha dichiarato il 2005 l'anno del microcredito. In Svizzera è da poco autorizzato alla vendita un fondo per il microfinanziamento. ResponsAbility è la piattaforma – alla cui fondazione ha contribuito anche il Gruppo Raiffeisen – che si occupa del management di questo particolare tipo d'investimento.*

# MICROFINANZA ALLA RISCOSSA

Impiegati di Lhize Nhaza intenti a pescare sulla spiaggia di Catembe.

Una parola magica si aggira per il mondo finanziario internazionale: microfinanza. Si tratta di crediti concessi a microaziende, soprattutto nei paesi del Sud del mondo, ma anche dell'Europa orientale, dove spesso manca un sistema creditizio ben sviluppato. Ma un aiuto finanziario per un atelier di cucito, una mensa per i poveri, una piccola tipografia, e naturalmente un'azienda agricola, servirebbe ad avviare un processo di sviluppo economico (cfr. anche il box: Così funziona la microfinanza).

Dall'inizio degli anni novanta, la concessione di microcrediti è ritenuta una misura efficace. Considerato l'ingente fabbisogno, è tuttavia chiaro che le banche di sviluppo e le organizzazioni umanitarie, che originariamente provvedevano ai microfinanziamenti, non sono più in grado di svolgere da sole questo compito. Si stima che l'ammontare complessivo del credito necessario raggiunga i 50 miliardi di dollari USA.

## QUALCOSA DI SOCIALMENTE UTILE

I beneficiari del credito e gli amministratori delle finanze – i cosiddetti istituti microfinanziari – si sono finora rivelati debitori affidabili, come sottolinea Konrad Elsässer, direttore di FIDES (Finances pour le Développement Economique et Social). Un fatto che ha destato l'interesse del mondo bancario e, parallelamente, degli investitori. Un numero sempre maggiore di persone desidera effettuare collocamenti sicuri e redditizi. La priorità non è però il massimo rendimento possibile, ma la volontà di effettuare un investimento utile, ottenendo un «valore aggiunto sociale», come non si stanca di ribadire Klaus Tischhauser – direttore di ResponsAbility – nei suoi numerosi interventi davanti ad un pubblico interessato.

ResponsAbility e il suo «Global Microfinance Fund» (GMF) scaturiscono dall'importante piazza finanziaria di Zurigo. Il management del fondo proviene a sua volta dagli ambienti

Lhize Nhaza, imprenditrice dell'anno in Mozambico, insieme con Kurt Zobrist (membro della direzione del Gruppo Raiffeisen) ed Ernesto Rungo, consulente in crediti.

**INFO**

Dalla sua ammissione, il fondo è venduto da numerosi offerenti di fondi d'investimento in Svizzera:

> prima sottoscrizione 1000 CHF, 1000 euro o 1000 dollari;
> sottoscrizioni successive di quote-parti di regola a partire da 100 CHF
> rendimento prevedibile fino al 2 percento
> alcuni offerenti proporranno il GMF anche nel quadro di un piano di risparmio in fondi, ma per ora mancano indicazioni precise.

finanziari ed ha esperienza diretta nella gestione dei fondi tradizionali e nel rating finanziario. Come spiega Klaus Tischhauser, tra gli operatori finanziari è nato «il desiderio di terminare la giornata con la consapevolezza di aver fatto qualcosa di socialmente utile».

ResponsAbility è una piattaforma per gli investimenti, che riunisce diversi soggetti attivi sulla scena finanziaria svizzera: un grande istituto come il Credit Suisse, il Gruppo Raiffeisen con la sua forte presenza a livello regionale e nel settore creditizio, ma anche la Banca Alternativa Svizzera (BAS) e la Privatbank Baumann & Cie, nonché l'olandese Andromeda, che vanta una lunga esperienza nel settore del microcredito. Tra i protagonisti si annoverano anche la compagnia di riassicurazione Swiss Re, la Direzione dello Sviluppo e della Cooperazione (DSC) e il Segretariato di Stato dell'Economia (Seco).

### FONDO CON TRE VALUTE D'INVESTIMENTO

Il Global Microfinance Fund, che investe nelle tre valute – franchi, euro e dollari – procura il capitale agli istituti di microcredito attivi con successo nel loro settore. Invece di operare direttamente sul posto, ResponsAbility deve pertanto trovare gli istituti idonei ad assumere la gestione dei microcrediti.

Questo sistema a più livelli appare un po' macchinoso. È però il solo modo di abbinare la sicurezza per l'investitore e la qualità della consulenza per i beneficiari del credito. Ed ha anche il suo costo, come ammette Tischhauser. Il total expense ratio (TER) – l'indicatore per valutare i costi generati dai singoli fondi – si situa attualmente attorno al tre percento, circa il doppio rispetto alla media internazionale dei fondi d'investimento. Il TER diminuirà con l'aumento del volume degli investimenti, assicura Tischhauser. A loro volta gli investitori certamente capiranno le peculiarità di simili collocamenti, che generano costi superiori.

E proprio per queste sue peculiarità, il fondo è subito apparso un progetto rischioso. Ritenendo improbabile l'ottenimento dell'autorizzazione per la vendita in Svizzera, ResponsAbility ha preferito registrare il fondo secondo il diritto lussemburghese. Siccome non investe né in azioni quotate, né in prestiti a lungo termine di debitori riconosciuti, il GMF rappresentava un unicum per la Commissione federale delle banche. Tischhauser rivolge tuttavia una lode alle autorità: «Tutto sommato, il GMF è stato ammesso con notevole rapidità alla vendita anche in Svizzera». Unico neo: al fondo sono preclusi determinati servizi previsti, come ad esempio la concessione di garanzie paragonabili alle nostre fideiussioni.

■ **GUNTRAM REHSCHE**

## Così funziona la microfinanza

Per i nostri parametri, si tratta davvero di crediti minimi. Ma in numerosi paesi poveri del mondo, 50–100 franchi già bastano per avviare o far decollare un'impresa economica. I prestiti sono concessi da istituti finanziari simili alle banche (i cosiddetti istituti microfinanziari), i cui collaboratori conoscono bene la realtà locale e si recano personalmente dai beneficiari, o partecipano direttamente alle loro assemblee.

Nel caso ideale, questi istituti provvedono al loro rifinanziamento con i nuovi risparmi che affluiscono nelle casse. Ma in mancanza di tali fondi, devono fare capo all'aiuto di organizzazioni finanziarie, sia nazionali che internazionali. Di conseguenza, il sistema viene spesso criticato per la sua crescente dipendenza dall'estero. All'inizio si trattava in primo luogo di organizzazioni, nazionali e internazionali, attive nella cooperazione allo sviluppo e di opere assistenziali. Recentemente si sono aggiunte le banche private.

L'interesse annuo, variante dal 18 al 30 percento, a prima vista può sembrare piuttosto alto. Se però si considera la realtà locale – dove spesso il denaro viene prestato a tassi da usura – è pur sempre un miglioramento. Il servizio del debito non genera inoltre quasi mai problemi. Per il successo dell'operazione sono molto più decisive la consulenza e l'inserimento del debitore all'interno di una struttura sociale. Spesso sono coinvolti gruppi di persone, e nella maggioranza dei casi i crediti sono concessi alle donne, che notoriamente offrono maggiore affidabilità.

## Fondi d'investimento sostenibili: un successo

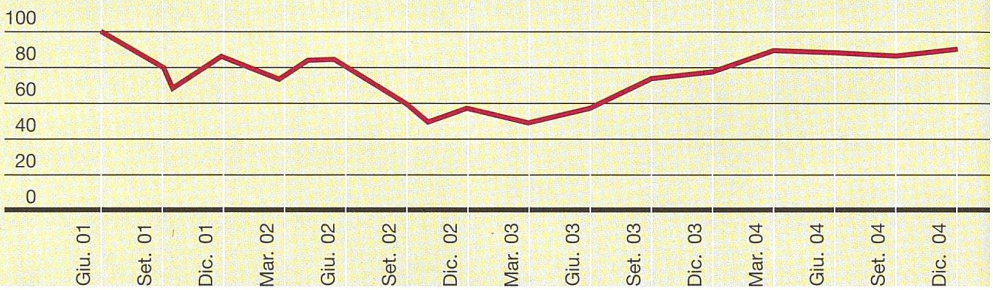
Dal 2002 Raiffeisen Futura Swiss Stock è il fondo di maggiore successo del gruppo azioni svizzere. Ha raggiunto cifre da record: +13,25% nel 2004 e +49,8% nel 2003. Da ormai tre anni supera di quasi il 10% l'indice SPI. Questo successo dimostra che le società impegnate nello sviluppo sostenibile sono avvantaggiate sul mercato. L'agenzia indipendente INrate giudica la qualità degli investimenti del fondo, secondo criteri etici, ecologici e sociali.

I fattori che concorrono a determinare il corso di un titolo sono numerosi, ma le società gestite in base ai principi della sostenibilità sono tendenzialmente avvantaggiate. La coerente applicazione del piano per un'economia sostenibile fa emergere i punti forti sui quali concentrare gli investimenti. In un «universo» improntato alla sostenibilità, i settori che si rivelano meno idonei rispetto alla media, vengono tenuti in poco conto o esclusi del tutto.

Gli investimenti sostenibili richiedono un approccio molto attivo da parte del manager del portafoglio. A questo riguardo, le premesse indispensabili sono una buona conoscenza del management e della qualità economica della società, chiari processi decisionali e talvolta anche un pizzico di fortuna.

Con il fondo Futura, le Banche Raiffeisen puntano su un approccio che realizza il principio della sostenibilità, in maniera molto autonoma e coerente. E in questo caso, la disponibilità degli investitori a collocare il loro denaro perseguendo al contempo un ideale, è stata generosamente ricompensata. *(ar)*

**Evoluzione Raiffeisen Futura Swiss Stock**




## Miglia aeree: la nuova valuta mondiale?

Foto: m.a.d.

In tutto il mondo, le miglia aeree valgono di più dei dollari: come ha riferito l'«Economist», coloro che prendono spesso l'aereo hanno già accumulato complessivamente 14 miliardi di miglia. Calcolando una media di 6 centesimi per miglio, questa cifra corrisponde ad un avere teorico di 840 miliardi di franchi.

Il sistema delle miglia aeree è stato introdotto da American Airlines oltre vent'anni fa. Un'idea che fu subito copiata dalla concorrenza. Nel mondo oggi esistono oltre un centinaio di programmi per la raccolta delle miglia aeree. A Swiss Travel Club aderiscono 800 000 membri attivi.

Da tempo è però possibile accumulare le miglia non solo volando, ma anche rimanendo a terra. Prenotando in un albergo, telefonando o pagando con la carta di credito, si acquisiscono miglia, che vengono accreditate sul conto. Webmiles è il nome del corrispondente programma di premi della carta di credito Raiffeisen. Le miglia raccolte facendo acquisti possono essere permutate con vari premi, anche con miglia aeree.

Nonostante la loro notevole importanza, le miglia aeree non sono destinate a diventare una valuta mondiale. I motivi sono semplici: il loro commercio è soggetto a limitazioni e, come mezzi di pagamento, solitamente valgono solo all'interno di determinate alleanze. Non è certo che l'enorme avere sarà un giorno interamente incassato: presso Austrian Airlines, in un anno ne viene speso meno di un terzo, il resto rimane in conto e scade dopo tre anni. Il dollaro è pertanto una valuta più stabile da tenere nel portamonete: perde valore solo in caso di inflazione. *(dk)*

## Sicurezza e interessanti prospettive di guadagno

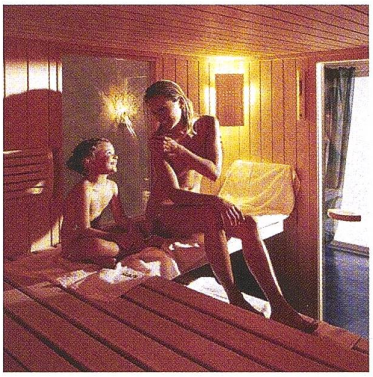
Dopo il grande successo del titolo fruttifero Raiffeisen, in novembre la Banca Vontobel – partner di Raiffeisen – lancia un altro simile strumento d'investimento che, nell'attuale situazione, ben si addice ai mercati azionari e obbligazionari. Il nuovo titolo fruttifero Raiffeisen con bonus plus in CHF garantisce nel primo anno un pagamento cedolare del 2%. Per la tranche in EUR, la prima cedola annua è garantita al 5,0%. A partire dal secondo anno, l'ammontare del dividendo annuo dipende dall'andamento della quotazione del titolo all'intero di un paniere azionario internazionale. Il dividendo versato può variare dallo 0% all'8% per la tranche in CHF e dallo 0% al 9% per la tranche in EUR.

Questo prodotto d'investimento strutturato è interessante anche sotto l'aspetto fiscale. Per gli investitori privati con domicilio in Svizzera, la prima cedola fissa e le successive entrate derivate dalla parte obbligazionaria sottostanno all'imposta sul reddito. Gli altri pagamenti di dividendo rappresentano invece utili di capitale esentasse. Non vengono inoltre prelevate l'imposta preventiva svizzera e la tassa di emissione.

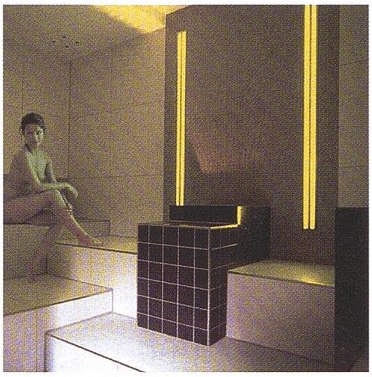
Il titolo fruttifero Raiffeisen con bonus plus si addice agli investitori conservatori che, considerata l'attuale situazione dei tassi, desiderano un'alternativa d'investimento o un prodotto complementare ai titoli a reddito fisso, in franchi o euro. Ed anche agli investitori che perseguono in primo luogo la protezione del capitale alla scadenza, senza tuttavia rinunciare alle interessanti opportunità di rendimento sul mercato dei capitali. *(wm)*

# KLAFS

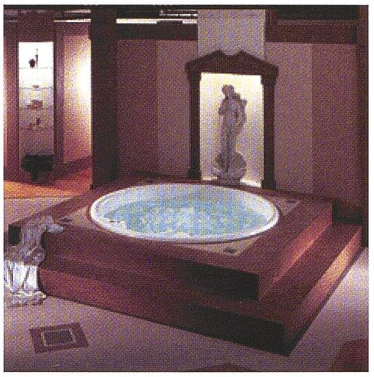
Gli specialisti del wellness



Sauna/sanarium



Bagno di vapore



Vasca idromassaggio

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

Nome/cognome

Via

CAP/Località

Telefono

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

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

# PIÙ FORTE DEL MERCATO

*Nell'esercizio 2004, a Raiffeisen ha guadagnato ulteriori quote di mercato nonostante la forte pressione concorrenziale e la sensibilità ai prezzi. Il Gruppo conferma la sua posizione numero 3 sul mercato e raggiunge per la prima volta il mezzo miliardo di franchi di utile netto.*

Il Gruppo Raiffeisen e le 450 Banche Raiffeisen indipendenti ad esso affiliate archiviano l'esercizio 2004 con un risultato estremamente solido. «Ancora una volta abbiamo dimostrato che grazie alla nostra strategia incentrata sulla vicinanza alla clientela e sulla consulenza personalizzata siamo in grado di rispondere alle elevate aspettative dei nostri clienti», ha esordito Romano Massera, direttore della sede di Bellinzona dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, in occasione della conferenza stampa tenutasi lo scorso 20 aprile a Lugano.

## IL MARCHIO RAIFFEISEN AL TOP

Proprio l'aumento dei crediti ipotecari e dei fondi della clientela appare particolarmente eloquente: è espressione di un immutato rapporto di profonda fiducia degli oltre 2,5 milioni di clienti del marchio Raiffeisen. Nel settore del risparmio e degli investimenti, Raiffeisen ha registrato un tasso di crescita più che doppio rispetto a quello del mercato, raggiungendo la quota del 17,5%. Il mercato ipotecario svizzero è cresciuto del 4,8% (stima), mentre Raiffeisen addirittura del 7,2%.

## NUOVI POSTI DI LAVORO

Anche i ricavi hanno tenuto il passo della crescita, registrando un progresso del 3,9% a CHF 1,98 miliardi. Con eccezione delle attività di negoziazione (–14,8%), le operazioni in commissione e le prestazioni di servizio (+15,4%), gli altri risultati ordinari (+7,3%) e le operazioni su interessi (+3,4%) hanno evidenziato un trend di crescita. Le operazioni su interessi si sono riconfermate la principale fonte reddituale, con una quota dell'82% sui ricavi totali (2003: 83%). A questo andamento positivo si contrappone tuttavia un incremento degli oneri per il personale (+9,0%) e delle spese generali e amministrative (+11,4%). «Questi costi supplementari vanno intesi soprattutto come un investimento nel futuro di Raiffeisen, dato che servono a mantenere e migliorare la qualità dei servizi, assicurare una gestione adeguata del rischio all'interno del Gruppo e garantire la corretta applicazione delle dispo-

Il dir. Romano Massera durante la conferenza stampa: la sua prima uscita ufficiale da quando, nel dicembre scorso, ha assunto la direzione della sede regionale di Bellinzona dell'USBR.

## Il Gruppo Raiffeisen in sintesi

| | 2004 (in milioni di CHF) | 2003 (in milioni di CHF) | Variazione in % |
|---|---|---|---|
| Totale di bilancio | 106 097,5 | 102 139,7 | + 3,9 |
| Prestiti alla clientela | 86 565,4 | 81 876,6 | + 5,7 |
| Crediti ipotecari | 79 471,6 | 74 154,3 | + 7,2 |
| Fondi della clientela | 80 838,1 | 75 217,9 | + 7,5 |
| Volume dei depositi | 24 788,0 | 22 201,9 | + 11,6 |
| Proventi lordi | 1 981,9 | 1 907,8 | + 3,9 |
| Proventi da interessi | 1 633,6 | 1 579,2 | + 3,4 |
| Costi d'esercizio | 1 156,6 | 1 051,9 | + 10,0 |
| Utile lordo | 825,3 | 855,9 | – 3,6 |
| Utile del Gruppo | 505,9 | 453,3 | + 11,6 |
| | | | |
| Collaboratori | 6 304 | 6 058 | + 4,1 |
| Numero di soci | 1 251 730 | 1 180 700 | + 6,0 |

sizioni normative», ha commentato Romano Massera. Da anni, Raiffeisen crea costantemente nuovi posti di lavoro: nel 2004, i nuovi collaboratori sono stati 323 o, in termini di equivalenti a tempo pieno, 246 impieghi. A fine anno, l'organico risultava pari a 6304 collaboratori.

### SOCI ED INIZIATIVE

Pure la crescita del numero di soci prosegue in modo estremamente soddisfacente: nel 2004 sono stati 70 000 a sottoscrivere una quota di una Banca Raiffeisen, portando così il numero complessivo dei soci a oltre 1,25 milioni (+6%). Oltre a una consulenza a 360°, prezzi equi e prodotti trasparenti e comprensibili, i soci beneficiano di prestazioni speciali come ad esempio le iniziative a loro dedicate. E nel 2004, l'iniziativa «Tutto il Cervino a metà prezzo» ha consentito a Zermatt di registrare un incremento del 40% dei pernottamenti di ospiti svizzeri.

Quali sono le sfide per il futuro? Raiffeisen intende continuare a posizionarsi come banca retail leader in Svizzera. Già oggi oltre un quinto delle ipoteche in Svizzera è finanziato da Raiffeisen, ma si ritiene che vi sia ancora potenziale in termini di volumi.

Anche nel 2005 Raiffeisen è sulla buona strada per raccogliere ulteriori, importanti successi. La concorrenza continua a essere molto intensa. L'obiettivo rimane tuttavia quello di conseguire una crescita leggermente superiore al mercato. ■ **LORENZA STORNI**

## Ticino e Moesano, trend positivo

**L'avv. Mario Verga, presidente della Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano, soddisfatto dell'andamento 2004.**

Come consuetudine vuole ha poi preso la parola l'avv. Mario Verga, presidente della Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano. Nel suo intervento, l'avv. Verga ha sottolineato come «anche nel 2004 sia continuato il trend positivo delle 46 Banche Raiffeisen regionali. Un evidente segno dell'immutata fiducia nel marchio Raiffeisen». A testimonianza di questo le cifre parlano chiaro: la somma di bilancio ha conosciuto un incremento del 5,1%, passando da 6,568 mio nel 2003 a 6,905 mio dell'anno scorso; i prestiti alla clientela sono aumentati del 7,9% (da 5,374 a 5,797 mio) e gli anticipi ipotecari vantano un incremento dell'8,1% (da 4,578 a 4,947 mio). Bene anche per i fondi della clientela che registrano un balzo in avanti del 3,9% (da 5,640 a 5,857 mio). Fra questi i titoli di risparmio e investimento guadagnano un 5,2% (da 4,521 a 4,755 mio). Pressoché stabile l'utile lordo con un – 0,8% (da 50,9 a 50,5 mio).

Da registrare, infine, ancora un aumento del 4,4% nel numero dei soci che sono passati da 78,884 a 82,381. Un dato sicuramente apprezzabile considerando la penetrazione di mercato molto elevata nella nostra regione.

Queste e altre cifre saranno rese note il prossimo 20 maggio in occasione della 58.ma assemblea generale della Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano che avrà luogo a Riazzino.

# IMAX: UN'ALTRA DIMENSIONE

Oltre al libero accesso in 400 musei in Svizzera, i titolari delle carte Raiffeisen beneficiano ora di condizioni vantaggiose per entrare all'Imax di Lucerna, il cineteatro con megaschermo. Gli amanti delle emozioni forti sono avvisati!

Il Museo dei trasporti di Lucerna è abituato ai superlativi: la più importante collezione di treni svizzeri, la sola esposizione permanente al mondo dedicata alle teleferiche, una collezione unica di modellini, ecc. Con oltre 800 mila entrate all'anno, quello di Lucerna rimane di gran lunga il museo più frequentato in Svizzera. Oltre a valorizzare un impressionante patrimonio nel settore dei trasporti e della mobilità, propone diverse attrazioni di primaria importanza.

Se il Museo Hans Herni espone la maggiore collezione svizzera di opere pittoriche, grafiche e scultoree, il Planetario ospita il più grande simulatore svizzero del cielo e Swissarena propone un viaggio unico attraverso il nostro paese, con una gigantesca fotografia satellitare di oltre 200 metri quadrati! Ma all'Imax i superlativi assumono una dimensione assolutamente inedita.

## IL MEGASCHERMO

Si rimane davvero senza fiato, varcando la soglia dell'edificio circolare alto sette piani e concepito per ospitare il più grande schermo della Svizzera, con i suoi quasi 500 metri quadrati. Simili dimensioni necessitano di installazioni tecniche a loro volta fuori dal normale. Il proiettore, con una lampada xenon di 15 000 watt (e un peso pari a 700 kg!), garantisce un'immagine particolarmente nitida e luminosa. Va detto che la qualità intrinseca dell'immagine è già ottimale con una pellicola di 70 mm (invece degli usuali 35 mm). Ed anche dal lato del suono, nulla è stato lasciato al caso. Infatti, oltre all'installazione digitale a sei canali di 22 000 watt e sei altoparlanti (quello dei bassi pesa da solo due tonnellate!), le pareti di cemento spesse 25 cm, nonché diversi accorgimenti e materiali fonoassorbenti assicurano un'acustica perfetta. In sintesi, qui tutto concorre a fare in modo che gli spettatori siano immersi nella più verosimile delle illusioni. Occorre notare che le 400

poltrone, disposte ad anfiteatro, sono relativamente vicine allo schermo, tanto che si ha davvero l'impressione di fare parte dello spettacolo.

Attiva a livello mondiale, Imax Corporation è una società specializzata nella tecnologia per l'industria del divertimento. Questo rivoluzionario sistema di proiezione – sviluppato in Canada nell'ambito dell'Expo 67 di Montréal – ha trovato un primo utilizzo permanente nel 1971, al Cinesphere di Toronto. In seguito, numerosi cinema Imax sono sorti in tutto il mondo. Quello di Lucerna ha aperto i battenti nel 1996.

Oggi se ne annoverano in tutto 235, in 35 paesi. E la tecnologia si è naturalmente ulteriormente sviluppata dai tempi ormai lontani degli esordi.

**INVITO AL VIAGGIO**

Diversamente dai loro omologhi nord-americani – spesso integrati in sale multiple che proiettano preminentemente lungometraggi – in Europa i cinema Imax restano fedeli ai documentari. Oltre a privilegiare un posizionamento diverso – spesso all'interno di musei o di parchi divertimento a tema – i gestori europei non desiderano diventare sale di seconda mano per l'industria dei filmati girati in 35 mm. D'altro canto, la bobina di un documentario della durata di 40 minuti pesa già 100 chili. Per un lungometraggio, sarebbe conseguentemente molto più pesante e necessiterebbe di costosi adattamenti tecnici. Il cineteatro Imax di Lucerna proietta attualmente sei diversi documentari, uno più spettacolare dell'altro. Dalle forze della natura ai misteri delle culture lontane, passando per corse automobilistiche al cardiopalma, lo spettacolo e il divertimento sono garantiti. Grazie a una scelta da sei a dieci sessioni giornaliere, il visitatore del museo non ha difficoltà a programmare nel corso della giornata questo momento di evasione e di emozioni forti.

**SCONTO DEL 25%**

Un'esperienza cinematografica davvero unica, che vale da sola la trasferta a Lucerna. Tanto più che i titolari delle carte Raiffeisen e i loro figli, oltre all'accesso gratuito al Museo dei trasporti, da quest'anno beneficiano di uno sconto del 25% sul biglietto d'entrata all'Imax. Lasciatevi dunque ammaliare da queste immagini sensazionali. Basta presentare la vostra carta Maestro o una carta di credito Raiffeisen.

■ **PHILIPPE THÉVOZ**

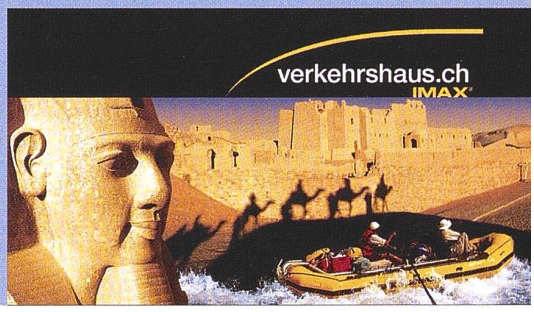
## Novità: 25 percento di sconto sulle proiezioni giornaliere all'IMAX per i titolari di una carta Maestro o di credito Raiffeisen

**Programmazione attuale:**

> Forces of nature
> India – il regno della tigre
> Paradisi lontani
> Australia
> Super Speedway
> Nilo misterioso

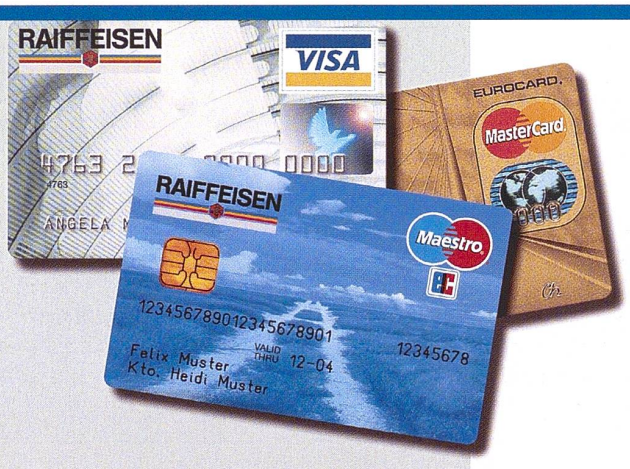
**Visto dall'esterno, l'edificio non ha nulla di impressionante. Ma all'interno il mondo assume tutt'altra dimensione.**

Orari delle proiezioni e ulteriori informazioni al sito: www.imax.ch. La visione dei film è consigliata a partire dai cinque anni di età
Informazioni al no. tel. 0848 85 20 20
Prenotazioni al no. tel. 041 375 75 75




## 400 affascinanti universi da (ri)scoprire

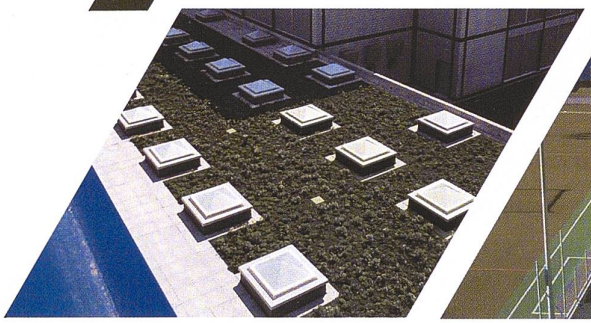
Presentando la carta Maestro e le carte di credito Raiffeisen, entrate gratuitamente in 400 musei svizzeri. L'offerta si estende ai bambini che vi accompagnano (al massimo cinque). Tra le mete più gettonate, citiamo il Museo dei trasporti e della comunicazione di Lucerna, il Museo all'aperto di Ballenberg, il Museo olimpico di Losanna e il Castel Grande a Bellinzona. Per la vostra prossima gita con la famiglia, non avete che l'imbarazzo della scelta. Consultate la lista completa dei musei al sito www.raiffeisen.ch/musei.

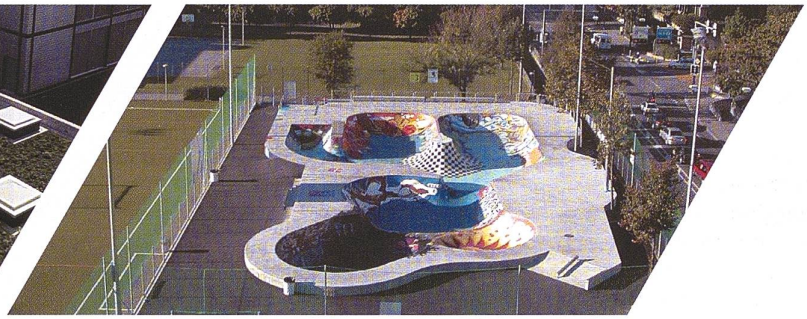


Spalu sa
Via Concordia 12
6906 Lugano-Cassarate
Telefono 091 971 80 21
Telefax 091 971 29 68
E-mail: info@spalu.com
Internet: www.spalu.com

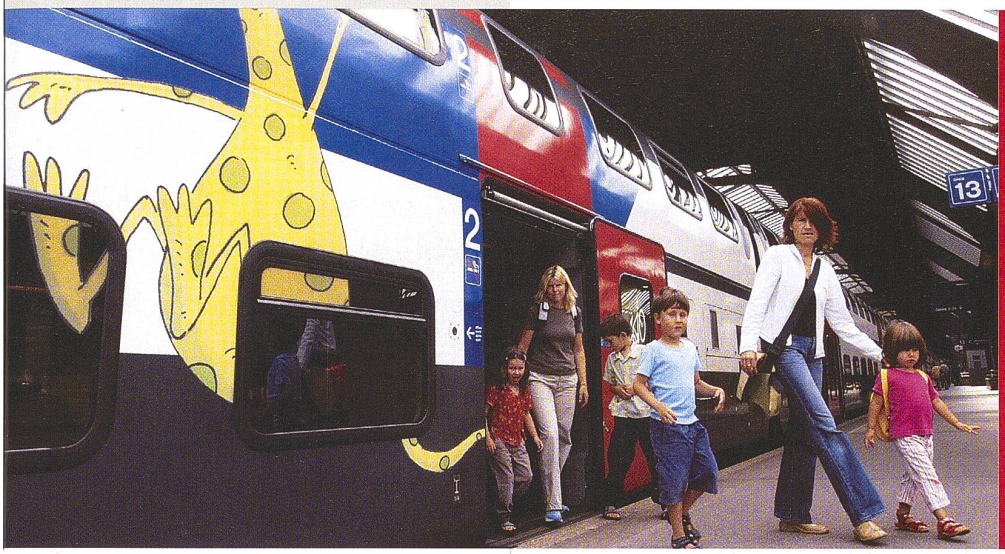
# spalu

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





QUALITY ASSURED FIRM
ISO 9002
SGS
CERT. NR. 70232



Con il treno, le famiglie viaggiano senza stress da un capo all'altro della Svizzera.

Foto: FFS

# PROVATE IL METÀ-PREZZO!

*Per recarvi al Museo dei trasporti di Lucerna o in qualsiasi altro museo, il treno è un'alternativa interessante. Tanto più che fino al 10 giugno le FFS offrono la possibilità di acquistare biglietti a metà prezzo per il week-end, mediante una card che vale 1 mese e costa 30 franchi.*

La rete dei trasporti pubblici è molto ben sviluppata in Svizzera e rappresenta un'ottima alternativa al traffico motorizzato, per girare il paese in lungo e in largo e visitare il nostro patrimonio museale in tutta comodità. Il treno – un'opzione che può essere dettata sia da motivi pratici, sia dalla coscienza ecologica – si rivela in ogni caso una soluzione molto vantaggiosa. Il prezzo è infatti interessante, soprattutto per coloro che scelgono regolarmente i trasporti pubblici e ai quali l'abbonamento metà-prezzo offre la possibilità di ridurre considerevolmente le spese di viaggio.

## UNA STORIA DI SUCCESSO

Sapevate che l'abbonamento metà-prezzo ha più di cent'anni? La sua storia inizia addirittura il 1° luglio 1890! A quei tempi il prezzo variava a seconda della classe: 240 franchi per la 1a classe. Nel 1986 erano in circolazione 650 000 abbonamenti, con validità tra i 15 giorni (60 franchi) e un anno (360 franchi). Fu allora che la Confederazione decise di semplificare la tariffazione. Il 1° gennaio 1987, il costo dell'abbonamento annuale metà-prezzo venne fissato a 100 franchi. La tariffa conveniente e la sensibilità ambientale – erano i tempi in cui si parlava della morte delle foreste – fece esplodere il numero degli abbonamenti sottoscritti, che in un anno aumentarono a 1,6 milioni.

Il prezzo dell'abbonamento è progressivamente passato da 100 a 150 franchi. Al contempo sono state proposte durate più lunghe (2 e 3 anni), per incentivare la fidelizzazione della clientela. E oggi nel nostro paese 1,9 milioni di persone beneficiano dei vantaggi dell'abbonamento metà-prezzo.

## METÀ-PREZZO WEEKEND

Per incoraggiare in primo luogo gli utenti regolari dei trasporti pubblici, soprattutto i pendolari, ad acquistare un abbonamento metà-prezzo, le FFS hanno lanciato un'offerta unica, sotto forma del cosiddetto metà-prezzo weekend: i titolari di un abbonamento (interregionale, di percorso o di comunità) possono viaggiare a metà prezzo in tutta la Svizzera durante il fine settimana, acquistando una card con validità 1 mese, in vendita fino al 10 giugno al prezzo di 30 franchi. Successivamente gli interessati avranno la possibilità di far valere questi trenta franchi sull'acquisto di un abbonamento metà-prezzo con validità 1, 2 o 3 anni. Ecco un'ottima occasione per concedersi belle gite nel fine settimana, visitando ad esempio i numerosi musei del nostro paese. E con una carta Raiffeisen si entra gratis!

■ **PHILIPPE THEVOZ**

## Con tutta la famiglia al Museo dei trasporti e all'Imax

Con questo schema riassuntivo saprete quanto costa il tragitto in treno e la trasferta per una famiglia (2 adulti e 2 bambini) all'Imax o al Museo dei trasporti di Lucerna.

Gli esempi si basano su un metà-prezzo weekend (CHF 30.– per adulto) e una Junior card (CHF 20.– per bambino). Con la Junior card, i bambini fino a 16 anni viaggiano gratis accompagnati da un genitore. I titolari delle carte Raiffeisen entrano gratuitamente al Museo e beneficiano di uno sconto del 25% sull'entrata all'Imax.

| Partenza | Prezzo (in CHF) |
|---|---|
| Basilea | 65.20 |
| Berna | 73.20 |
| Bienne | 77.20 |
| Ginevra via Berna | 112.00 (carta giorn.) |
| Losanna | 112.00 (carta giorn.) |
| Lugano | 111.20 |
| San Gallo | 95.20 |
| Sion via Lötschberg | 112.00 (carta giorn.) |
| Zurigo | 49.20 |

# «CON RAIFFEISEN TORNEREMO GRANDI!»

*A Davos, in occasione di «La nuit blanche», la tradizionale festa dello sport invernale svizzero, Raiffeisen ha annunciato la stipulazione di un contratto di sponsorizzazione con Swiss-Ski. «Crediamo nel futuro della nazionale di sci!», è il messaggio di questo impegno a lungo termine del gruppo leader nel retail banking.*

Foto: Pius Schärli

**I contratti sono stati firmati (da sin.): il presidente di Swiss-Ski Duri Bezzola, il membro della direzione del Gruppo Raiffeisen Patrik Gisel e il membro della presidenza di Swiss-Ski Bruno Marty.**

Foto: Pius Schärli

**Pierin Vincenz e Duri Bezzola suggellano la sponsorizzazione e la nuova partnership con una stretta di mano.**

Foto: Christof Sonderegger/swiss-image

**Pierin Vincenz e Pirmin Zurbriggen brindano a tempi migliori.**

L'annuncio ufficiale della sponsorizzazione Raiffeisen di tutte le discipline sportive invernali praticate in Svizzera è avvenuto in una cornice più che dignitosa: ai piedi dello Jakobshorn di Davos, durante la terza edizione di «La nuit blanche». Pierin Vincenz – presidente della direzione del Gruppo Raiffeisen Svizzera – non ha voluto né potuto nascondere la sua soddisfazione, comunicando la nuova partnership. Le sue parole piene di entusiasmo e fiducia sono state accolte con uno scrosciante applauso dai numerosi ospiti convenuti nella località dei Grigioni, cantone di origine di Vincenz. E l'apice dell'euforia è stato raggiunto da Duri Bezzola – presidente di Swiss-Ski – che ha commentato: «Con Raiffeisen torneremo ad essere i primi a livello mondiale».

La partnership tra Raiffeisen e Swiss-Ski era già stata resa pubblica qualche ora prima, nell'ambito di una conferenza stampa. Anche in quest'occasione, non si è mancato di sottolineare le numerose affinità tra i due partner. Come ha osservato Pierin Vincenz, «l'organizzazione Raiffeisen è diffusa capillarmente su tutto il territorio nazionale. Swiss-Ski rappresenta a sua volta uno sport molto popolare nel nostro paese». Infatti, in Svizzera una banca su tre è un istituto Raiffeisen e uno svizzero su tre pratica lo sci. Dopo i deludenti risultati della scorsa stagione, Swiss-Ski ha inoltre bisogno di un segnale positivo dall'economia. E Raiffeisen ha provveduto, impegnandosi in una sponsorizzazione della durata di tre anni, con possibilità di rinnovo del contratto alla scadenza.

Forse qualcuno sarà sorpreso di una simile scelta, proprio ora che la nazionale è ben lontana dai vertici della classifica mondiale. Si tratta invece di un impegno in linea con la filosofia Raiffeisen: i momenti difficili non hanno mai fatto desistere le banche dal continuare lungo la via intrapresa. Raiffeisen agisce inoltre in funzione della sostenibilità a lungo termine, piuttosto che del successo immediato. Pierin Vincenz ha anche annunciato l'acquisizione di un ambasciatore Raiffeisen d'eccezione: Pirmin Zurbriggen. L'ex campione di sci ha dato prova di misura, professionalità e spirito imprenditoriale. Proprio come la Raiffeisen, ha sottolineato Vincenz. E in effetti, l'abile albergatore Zurbriggen è la personificazione del successo e del dinamismo. Anche lui vuole aprire nuovi orizzonti a Swiss-Ski. Ed è felice del suo nuovo ruolo di ambasciatore: «Esplorare una nuova dimensione insieme con Raiffeisen è una prospettiva molto allettante». Zurbriggen – presidente dell'Associazione sciistica vallesana – ha ancora molto a cuore il destino dello sci svizzero. Non gli mancano certo le idee sulle possibili soluzioni per permettere alla nazionale di sci di superare l'attuale crisi. I lettori di «Panorama» sentiranno ancora parlare di questo eccezionale sciatore, il migliore che la Svizzera abbia mai avuto. ■ **PIUS SCHÄRLI**

Giger&Partner

# Il nostro consiglio: investire in valori durevoli

Investire nella qualità svizzera ripaga sempre. Per questo scegliendo una lavatrice automatica o un'asciugatrice Schulthess si guadagna in sicurezza nel tempo.

Sia in case monofamiliari sia plurifamiliari, la lunga durata e l'efficienza energetica dei nostri apparecchi vanno a vantaggio di tutti. Rispettosi dell'ambiente e attenti ai consumi energetici, sono apprezzati da chi li conosce per l'estrema facilità d'uso.

Schulthess Maschinen SA, Casella postale, 8633 Wolfhausen, Tel. 0844 880 880, Fax 0844 880 890
info@schulthess.ch, www.schulthess.ch

SCHULTHESS
rapida • ecologica • economica

---

# Chi cerca l'autenticità, non accetta compromessi.

**Mobili in acciaio Forster per la lavanderia domestica.** 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, Baar, Basilea, Berna, Ginevra, Losanna, Locarno, Lucerna, Stans, Unterägeri, Winterthur, Zurigo

AFG
Arbonia-Forster-Group

forster

# UNIHOCKEY: SVIZZERA...EUROPEA!

*Alla domanda «In quale disciplina sportiva la Svizzera detiene la coppa europea, sia maschile che femminile?» non pochi sarebbero in difficoltà. La risposta ve la diamo noi: nell'unihockey!*

**La nazionale aspetta ancora il grande successo. Nella foto un momento delle qualifiche per i mondiali: Svizzera – Russia 10:2.**

Foto: Swiss Unihockey

Domenica 9 gennaio 2005. I 2400 tifosi, in maggioranza giovani, presenti alla Saalsporthalle di Zurigo, come più tardi le migliaia di telespettatori della domenica sportiva, non riuscivano a credere ai loro occhi: nella finale di coppa europea, la SV Wiler-Ersingen batteva i campioni in carica – gli svedesi della Pixbo Wallenstam – con un netto 9 a 1. Per la prima volta nell'ancora giovane storia del campionato europeo di unihockey, la coppa non andava ad un paese scandinavo. Nelle precedenti undici finali, si era infatti imposta dieci volte una squadra svedese, e una volta una squadra finlandese.

Qualche ora prima, nella finale femminile, la Red Ants Rychenberg Winterthur aveva già dimostrato la classe della Svizzera nell'unihockey: nella settima finale di coppa, le «formiche rosse» avevano battuto la squadra avversaria, le finlandesi della Tikkurilan (= tigri) Tiikerit, con il risultato di 3 a 2.

## UNO SPORT IN RAPIDA ESPANSIONE

Da tempo l'unihockey non è più la Cenerentola delle discipline sportive. L'equipaggiamento completo dei giocatori – maglietta, pantaloni, calze, scarpe da ginnastica e bastone – non costa nemmeno 500 franchi. Questo farà piacere a molti genitori. Nessun altro sport ha fatto registrare un simile boom negli ultimi vent'anni. Se nel 1985 i giocatori attivi – maschi e femmine – erano appena un centinaio, oggi sono già 26 000. Una cifra che, a livello internazionale, situa la Svizzera al quarto posto, dopo la Svezia, la Finlandia e la Repubblica ceca. E a livello nazionale, questa ancor giovane disciplina sportiva è già al terzo posto, dopo il calcio (240 000 giocatori attivi) e la pallavolo (30 000), davanti all'hockey su ghiaccio e alla pallamano.

Qual è il segreto del successo della SV Wiler-Ersigen che in sette anni – dopo essersi classificata quattro volte al secondo posto e due

volte al terzo – l'anno scorso ha vinto il campionato, aggiudicandosi anche la coppa? «Nessun segreto», assicura il presidente, Andreas Iseli. Si tratta piuttosto della logica conseguenza di anni di duro lavoro. Fuoriclasse come i fratelli Hofbauer, Flury, Zurflüh, Keller, Zimmermann, Mühlethaler e Rüegsegger sono cresciuti all'interno della squadra, con la quale si identificano. Esperti giocatori come Brechbühl, Koch e Luginbühl sono da tempo colonne portanti della società sportiva.

## INFO

L'unihockey è una disciplina sportiva ancora giovane. La prima squadra di unihockey – la Grün-Weiss di Zurigo (nel frattempo fusionata nell'UHC Zurigo) – fu fondata nel 1982. Quattro anni dopo, a Huskvarna (Svezia), le federazioni finlandese, svedese e svizzera fondarono la federazione internazionale (International Floorball Federation, IFF). Attualmente vi aderiscono 22 federazioni di quattro continenti. La IFF raggruppa oltre 200 000 giocatori attivi, di cui un quarto donne. In tutto il mondo i giocatori di unihockey dovrebbero essere oltre 1,5 milioni.

> Informazioni:
Federazione svizzera
di unihockey, Laubeggstrasse 70,
3006 Berna, tel. 031 359 72 44,
e-mail: info@floorball.ch.

> Links Internet: www.unihockey.ch
www.swissunihockey.ch,
www.floorball.com, www.svwe.ch.

**L'allenatore Thomas Berger, il dirigente sportivo Marcel Siegenthaler, i rappresentanti della Raiffeisen Andreas Anderegg, Beat Jäggi, Reto Tschui e Andrea Iseli (da sin.) si rallegrano per il successo della SV Wiler-Ersigen.**

### RAIFFEISEN È DELLA PARTITA

Al successo della SV Wiler-Ersigen hanno dato un importante contributo anche le nove Banche Raiffeisen del distretto solettese di Wasseramt. Il loro più importante progetto di sponsorizzazione comune è anche quello di maggiore successo. L'impegno finanziario a favore della squadra di unihockey si è rivelato pagante: dopo il titolo di campioni lo scorso anno, e soprattutto dopo la vittoria (inattesa) della coppa europea in gennaio, l'attenzione dei media è stata enorme. Ma con il successo aumentano anche le esigenze. In futuro lo sponsor principale dovrà necessariamente sborsare una somma di denaro superiore. La formula è semplice: i costi aumentano proporzionalmente alla presenza sui media. Di questo è cosciente anche Andreas Anderegg – presidente dell'associazione dei direttori di banca del distretto di Wasseramt – che dovrà ricordarsene al momento del rinnovo del contratto di sponsorizzazione, che scade nel 2007. Nel complesso fa un bilancio positivo di questa esperienza: «La collaborazione iniziata nel 1998 è molto intensa e soddisfacente. L'unihockey è una piattaforma ideale per farci conoscere presso il grande pubblico».

Anche le banche traggono dunque beneficio dalla sponsorizzazione. Quando la squadra gioca in casa, c'è sempre un banchiere tra i 500-800 spettatori. Alla fine di ogni incontro disputato in casa, il direttore di banca consegna un marengo d'oro Raiffeisen ai due migliori giocatori. Un gesto che non sfugge agli spettatori. Solo in un secondo tempo si vedranno gli effetti della sponsorizzazione sui giovani e si potrà verificare la sua reale efficacia nel raggiungerli. Una cosa è in ogni caso già certa: attualmente tutti i riflettori sono puntati sulla SV Wiler-Ersigen.

■ **PIUS SCHÄRLI**

## Intervista ad Andreas Iseli, presidente della SV Wiler-Ersingen

**«Panorama»: Cosa è cambiato con la vittoria della coppa europea?**

**Andreas Iseli:** sostanzialmente la nostra strategia e il modo di gestire la società non sono cambiati. Nella politica di gestione e nella scelta degli allenatori e dei dirigenti perseguiamo la continuità, pratichiamo una promozione mirata delle nuove leve e teniamo sotto controllo lo stato delle nostre finanze, spendendo solo il denaro che abbiamo effettivamente in cassa. Un successo come la vittoria della coppa europea non è mai pianificabile. Naturalmente ne siamo molto orgogliosi, felici e soddisfatti.

**Con un simile exploit, sarete assediati dagli sponsor...**

Sarebbe bello! Dobbiamo ancora fare opera di convincimento presso i potenziali sponsor. Nelle scorse settimane abbiamo però ricevuto anche diverse offerte e al momento sono in corso interessanti trattative. In linea di massima, l'unihockey d'élite offre una piattaforma pubblicitaria relativamente favorevole ed ha ancora un enorme potenziale. Questa dinamica disciplina sportiva nei prossimi anni è destinata ad acquisire maggiore visibilità presso i media nazionali.

**Come giudica la sponsorizzazione – in corso da ormai sette anni – da parte delle nove Banche Raiffeisen del distretto di Wasseramt?**

Si tratta di un rapporto piacevole e privo di problemi. Per ambedue i partner è importante la continuità e la fiducia reciproca. Conformemente allo sviluppo dell'unihockey in generale, e della SV Ersigen in particolare, abbiamo adeguato la nostra collaborazione, creando costantemente nuove situazioni win-win, cioè vantaggiose per tutte le parti in causa. Ne siamo molto soddisfatti.

**Quanto conta il sostegno finanziario?**

Il finanziamento della nostra società si basa su quattro pilastri: i contributi dei membri, le attività, la vendita dei biglietti e le sponsorizzazioni.

Con quasi il 40% delle entrate, il settore delle sponsorizzazioni è molto importante. E a questo riguardo, il contributo della Raiffeisen è sostanziale.

Intervista: Pius Schärli

Maggio – Settembre 2005 www.kuoni.ch

# KUONI

# Vacanza & Mare

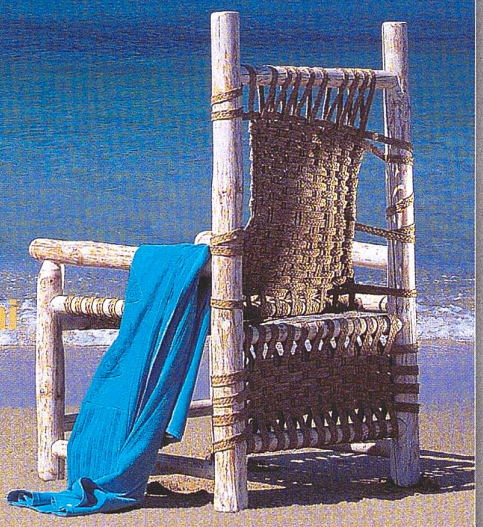
## BUS DAL TICINO

**ABRUZZO**
**Profumi e sapori autentici**

**LIGURIA**
**Il mare a portata di mano**

**ROMAGNA**
**Rimini: speciale pacchetto giovani**

**VENETO**
**Golf 18 buche a Jesolo**



## SPIAGGE ITALIANE

**mare, ospitalità e buona cucina**

KUONI
A World of Difference

Altre interessanti destinazioni vi attendono nel nuovo prospetto della Kuoni Ticino, informazioni e prenotazioni presso gli uffici Kuoni :

**Kuoni Viaggi SA:**

| | | |
|---|---|---|
| 6982 Agno | Aeroporto | Tel. 091 610 11 55 |
| 6612 Ascona | Via Borgo 10 | Tel. 091 792 11 61 |
| 6500 Bellinzona | Galleria Benedettini | Tel. 091 821 50 70 |
| 6600 Locarno | Palazzo Pax | Tel. 091 735 34 40 |
| 6900 Lugano | Via Canova | Tel. 091 910 04 00 |
| 6900 Lugano | Contrada di Sassello 5 | Tel. 091 923 47 77 |
| 6900 Lugano | Via Ronchetto 5 | Tel. 091 973 44 00 |

olten 2005.CH
FETE DU SPORT FEST
17/18/19 JUNI 05

*In giugno Olten diventa la Mecca degli atleti svizzeri: si tiene infatti la festa sportiva «Olten2005.ch», alla quale sono attese circa 5000 persone. Una manifestazione che promette di diventare la festa dell'incontro e del fair play nello sport.*

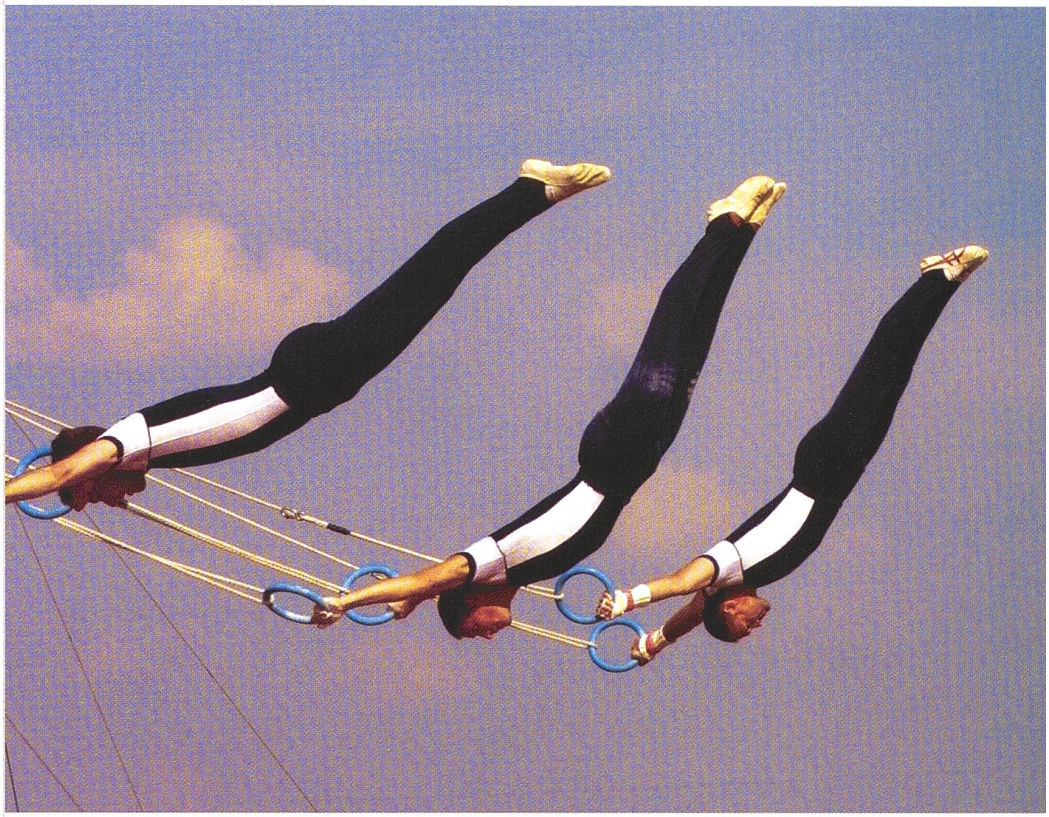


Foto: Daniel Häfliger

# COSTRUIRE PONTI

Per molti Olten non è altro che un nodo ferroviario. In treno da Zurigo a Berna, passa quasi inosservato davanti al finestrino. Ben pochi spendono un pensiero per questa città. Una situazione che però di tanto in tanto cambia radicalmente. Improvvisamente Olten si mostra sotto un aspetto del tutto diverso. Quello della festa. E da anonima stazione ferroviaria, diventa il punto d'incontro di migliaia di persone.

Alcuni esempi? 1992: Festa federale dei lottatori e degli alpigiani; 1998: Festa dello sport svizzero della società di ginnastica SKTSV; 1999: Campionato di palla-pugno; 2000: Festa cantonale di ginnastica della federazione solettese: 2002: giornata svizzera dello sport per disabili.

E la prossima grande manifestazione è già alle porte: la Festa dello sport svizzero «Olten 2005.ch» – dal 17 al 19 giugno – per la quale sono attesi 4000 atleti e 1000 spettatori da tutto il paese. Il governo solettese ha definito la manifestazione un'occasione per gettare un ponte tra gli sportivi svizzeri. In definitiva, tra le altre sue prerogative, Soletta si considera anche un «cantone-ponte».

## UNA PRIMA ASSOLUTA

E un ponte «Olten2005.ch» l'ha già costruito. Per la prima volta, due federazioni indipendenti organizzano insieme la festa dello sport svizzero: la SATUS con oltre 22 000 soci, e la società femminile SVKT con 43 000 aderenti. Secondo Ruedi Summermatter – responsabile della sponsorizzazione e della pubblicità all'interno del comitato organizzativo di «Olten2005» – da tempo le due federazioni sportive desideravano sfruttare le sinergie esistenti, ad esempio per la formazione dei dirigenti e la creazione di un ufficio di rappresentanza comune. «Durante i colloqui, è maturata anche l'idea di organizzare insieme una festa dello sport», aggiunge Summermatter. Anche la Raiffeisen – principale sponsor della festa – guarda con favore alla collaborazione delle due federazioni. «Questo fatto e la vasta offerta per grandi e piccoli – atleti, dilettanti e famiglie – sono il tratto distintivo di Olten2005.ch», afferma Franz Würth, responsabile Relazioni pubbliche del Gruppo Raiffeisen. La sponsorizzazione mira a fare conoscere l'organizzazione presso il vasto pubblico degli sportivi, ma anche ad ottenere un effetto duraturo nel tempo, oltre la manifestazione sportiva, conclude Würth.

## TANTO DURO LAVORO

In occasione della tre giorni dello sport, gli impianti di Keinholz, il centro sportivo di Olten, si trasformano in un'arena in festa. Sul sedime solitamente riservato a posteggio, si monta un enorme tendone (che può ospitare fino a 1200 persone), il palazzo del ghiaccio diventa un centro di accoglienza, la pista di ghiaccio all'aperto un punto di ristoro e il padiglione del curling una caffetteria. Circa 800 ausiliari – dagli arbitri ai camerieri fino alle Guggen – con innumerevoli ore di lavoro contribuiranno al successo della festa. E a fare di Olten un luogo di aggregazione di migliaia di persone.

■ **JEANNETTE WILD LENZ**

## INFO

La festa sportiva si terrà dalle 12.00 di venerdì 17 giugno, alle 15.00 di domenica 19 giugno. Per il programma completo della manifestazione consultare il sito Internet www.olten2005.ch. Raccomandiamo vivamente l'uso dei mezzi di trasporto pubblici.

comedil

# CAMINETTI – STUFE – INSERTI
# CUCINE ECONOMICHE
# CANNE FUMARIE

- **600 Mq d'esposizione permanente**
- **vastissima gamma con oltre 200 articoli esposti tra caminetti e stufe**
- **preventivi immediati con esecuzione lavoro entro 1-2 settimane dall'ordinazione**

- **stufe e caminetti delle marche più prestigiose**
- **prodotti ad alta qualità con combustione ecologica**
- **tecnologia e design all'avanguardia**

*Persone qualificate per consigliarvi ed istallare prodotti ad alta resa calorica (case «Minergia», riattazioni, case nuove, ecc.).*

- **Stufe Pellet**
- **Pigne in pietra ollare**
- **Stufe in maiolica**

**PER TUTTO IL MESE DI MAGGIO, GIUGNO, LUGLIO NUMEROSE OFFERTE CON RIBASSI DAL 10% AL 50%.**

***APPROFITTATENE!***


**COMEDIL SA**

6916 Grancia-Lugano (TI)
Telefono 091/986 50 20
Telefax 091/986 50 29
www.comedil.ch
Email: info@comedil.ch

# Moesano, una nuova banca per una regione che cambia

Una panoramica di Roveredo e il direttore della Banca Raiffeisen del Moesano, Carlo G. Mantovani.

Foto: Thomas Käthner

**La Banca Raiffeisen del Moesano in cifre**
Anno di fondazione: 1948
Somma di bilancio al 31.12.2004: CHF 140 mio (+14% rispetto all'esercizio precedente)
Numero dei soci al 31.12.2004: 2048
Unità di personale: 13

Il distretto del Grigione italiano, che comprende la Mesolcina e la Valle Calanca, avrà presto una nuova e moderna banca. Dall'8 giugno 2005 sarà infatti operativa a Roveredo la nuova sede della Banca Raiffeisen del Moesano. L'immobile, costato oltre 3 milioni di franchi, permetterà di raggruppare nel capoluogo mesolcinese la direzione dell'istituto e tutti i suoi principali servizi che attualmente si trovano dislocati in diverse località. Per l'inaugurazione della nuova sede sono in programma diverse iniziative e interessanti manifestazioni (vedi riquadro) che si svolgeranno in un capannone appositamente allestito. Abbiamo approfittato di questo speciale avvenimento per incontrare Cristiano Pedrini, presidente del Consiglio di Amministrazione e Carlo G. Mantovani, direttore dell'istituto, per conoscere meglio la realtà di una banca sana e di successo e con tutte le carte in regola per affermarsi ulteriormente.

**Presidente Pedrini, quali sono le ragioni che hanno spinto la banca ad edificare una nuova sede?**
Finora la nostra banca aveva diversi servizi decentralizzati. Con la nuova sede vogliamo riunirli per migliorare la qualità delle nostre prestazioni a tutto vantaggio della clientela. Abbiamo deciso di ubicare la sede a Roveredo considerando che si tratta del centro amministrativo e commerciale della regione.

**Quali pensa possano essere le potenzialità di sviluppo del Moesano e dell'istituto che presiede?**
Le potenzialità di sviluppo a medio termine della bassa valle sono collegate allo spostamento dell'autostrada in galleria con le relative ricadute per la regione. Ci potrà pure essere un certo sviluppo grazie all'area industriale di San Vittore che è stata ben urbanizzata recentemente. In alta valle un certo sviluppo potrebbe invece arrivare dal turismo. La nostra banca ha ottime potenzialità di crescita in bassa valle dove risiede la metà della popolazione del Moesano e dove abbiamo ancora dei grandi margini di espansione, mentre nel resto della regione godiamo già di una tradizione consolidata.

**Direttore Mantovani, quali vantaggi porterà alla clientela l'apertura della nuova sede?**
La nuova sede è stata concepita per raggruppare le attività amministrative ora dislocate a Lostallo e Grono e per migliorare l'attività di consulenza. Va ricordato che il processo di fusione delle singole Banche Raiffeisen locali, iniziato da un decennio, ha contribuito notevolmente alla crescita del nostro istituto. La specializzazione del nostro personale nella consulenza attiva, nei settori crediti, finanziario e di banca retail è sempre stata la base del nostro successo. Con questa nuova struttura saremo in grado di soddisfare, nel migliore dei modi, le sempre maggiori esigenze della nostra clientela.

**Per far fronte al preventivato aumento degli affari, verrà rinforzato anche il team?**
Il costante aumento della quota di mercato ci ha permesso, oltre all'investimento nella nuova struttura, di assumere tre nuove unità. Un consulente finanziario, un consulente alla clientela ed una collaboratrice amministrativa. Negli ultimi 5 anni abbiamo creato ben 5 nuovi posti. Con l'apertura della nuova sede verranno impiegate complessivamente 16 persone che equivalgono a 13 posti a tempo pieno.

**Da sempre la Raiffeisen si contraddistingue per un forte attaccamento alla realtà locale, quali attività sostenete?**
Siamo particolarmente sensibili a sostenere le attività promosse dalle società ed istituzioni regionali. Negli ultimi anni abbiamo patrocinato il Museo Moesano, il raggruppamento allievi calcio «Grandinani», il centro culturale «La Cascata» di Augio e la Filodrammatica Moesana. Siamo inoltre lo sponsor principale della Pedalata popolare Rorè-Laura che da quest'anno assumerà il nome di «Challenge Raiffeisen».

**Programma festeggiamenti nuova sede**
**Mercoledì 8 giugno 2005**
Apertura nuova sede e omaggio ai visitatori.
**Venerdì 17 giugno 2005**
Ore 18.30: festa per i giovani in collaborazione con ORMO e Radio Fiume Ticino.
**Sabato 18 giugno 2005**
Ore 11.00: assemblea annuale dei soci. Ore 15.30: taglio del nastro nuova Banca e animazione per grandi e piccini. Ore 20.30: spettacolo della Filodrammatica Piccola Ribalta «Stori de Camèi e Dromedari» (biglietti in vendita a CHF 5.– presso gli sportelli della Banca Raiffeisen del Moesano).

www.sdb.biz

Prezzi con listino italiano sulle marche del design italiano con scorporo dell'IVA
Possibilità pagamento in Euro
Modalità di pagamento personalizzato
Progettazione e trasporto gratuiti
Servizio consulenza

Martedi - Venerdi 9.00-12.00 | 13.30-18.30
Giovedi aperto fino alle 21.00
Sabato aperto fino alle 17.00

**Tel. 091 851 98 00**
**www.delcomobili.ch**

DELCO MOBILI
S. Antonino

## Meeting internazionale di atletica «Città di Lugano»

E' anche grazie al contributo della Federazione Banche Raiffeisen Ticino e Moesano e della Banca Raiffeisen di Lugano che la riunione internazionale di atletica leggera «Città di Lugano» potrà proporre il 4 giugno allo Stadio di Cornaredo un «cast» di atleti di assoluto valore. Il meeting, giunto alla sua quarta edizione, ha già trovato una sua ben precisa collocazione nel calendario europeo facendo parte non soltanto degli «Swiss meeting» (il che assicurerà la presenza dei migliori concorrenti elvetici, ivi compresi i quadri della Nazionale) ma anche dell'EAP, organismo continentale di promozione della disciplina.

L'edizione dello scorso anno é stata senza dubbio una delle migliori che si poteva offrire in rapporto «qualità-prezzo». Alcuni risultati scaturiti da pista e pedane dello stadio di Lugano campeggiano nelle liste mondiali. E quest'anno, grazie ad un budget più sostanzioso, sicuramente il cartellone offrirà nomi interessanti. E siccome proprio in questa stagione a metà del mese di agosto si terranno a Helsinki i campionati del mondo, diversi atleti di alto rango saranno a Lugano nell'intento di raggiungere la norma di qualifica appunto per i campionati del mondo. Un incentivo in più, insomma, per dare ancora maggior lustro alla manifestazione cui la Raiffeisen ha voluto offrire il suo contributo.

Il Meeting atletico avrà due fasi ben distinte: un programma nazionale e un programma internazionale. Per i palati fini l'appuntamento é dalle 19.00. Per gli appassionati già dalle 17.00.

Foto: m.a.d.

**La locandina del prossimo meeting.**

## Parodie esilaranti con Natalino Balasso

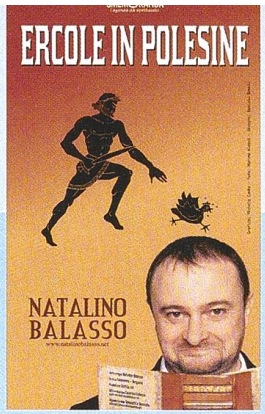



Foto: m.a.d.

**Natalino Balasso a Lugano con il suo spettacolo.**

Appuntamento atteso, quello del 12 aprile scorso, per lo spettacolo di Natalino Balasso al Teatro Cittadella di Lugano, che ha visto protagonista il comico con il suo «Ercole in Polesine», ricco di esilaranti parodie capaci di incontrare il gusto del grande pubblico. Un'occasione per chi ama evadere dalla quotidianità cogliendo la possibilità di una sana risata che il cabarettista sa abilmente suscitare. Balasso, noto soprattutto per la sua partecipazione a Zelig, da cui è partita la sua ascesa di artista che lo ha portato a fare i suoi tour, ha divertito il pubblico accorso a Lugano per lo riuscito spettacolo sponsorizzato dalla Federazione Banche Raiffeisen Ticino e Moesano. «Ercole in Polesine», ovvero il mito greco tra i fumi della Val Padana (peraltro così vicina come realtà al nostro Ticino) ha cominciato dall'età matriarcale dell'antica Grecia, la dea madre, per passare all'arrivo dei primordiali e l'era patriarcale. Gli dei a immagine e somiglianza dell'uomo. Gli eroi. Il viaggio di Ulisse e il viaggio degli argonauti. E qui comincia il parallelo. Gli argonauti sono passati dal Po e hanno trovato una realtà piuttosto arretrata... Balasso si è chiesto cosa sarebbe successo se Ercole, invece di compiere le dodici fatiche in terra d'Ellade, le avesse dovute compiere in Polesine dove l'unico pensiero sarebbe stato quello di tirare ogni giorno il collo a una gallina, evitando forse tante guerre disastrose. La trattazione non è erudita ma parte dal basso, con molti riferimenti alla nostra attuale realtà. Divertimento assicurato.

## Tecniche miste alla BR di Minusio-Brione-Muralto

La sede principale della Banca Raiffeisen di Minusio-Brione-Muralto, in Piazza Stazione a Muralto, ospita dall'11 aprile al 31 maggio 2005 una mostra di dipinti dell'artista Ubaldo Rodari. Ubaldo Rodari nasce a Bergamo nel 1952 e dopo aver conseguito la maturità scientifica, intraprende l'attività come autodidatta. Negli ultimi anni è stato protagonista di venticinque esposizioni personali e di oltre quaranta collettive, in Italia e all'estero. Vive e lavora a Verbania. È possibile visitare la mostra dal lunedì al venerdì dalle ore 09.00 alle ore 16.00 (orario continuato).

Foto: m.a.d.

**Un'opera di Ubaldo Rodari.**

## Vincitori dei concorsi

Vincono il concorso pubblicato sul «Panorama» 1/05 alla pagina 43: Marta Laupers di Giffers, Michel Oulevey-Raynaud di Corcelles-Payerne e Margrit Lindegger di Niedererlinsbach. Di seguito anche i nomi dei fortunati che hanno vinto il concorso pubblicato nell'edizione 2/05 alla pag. 45: Lisbeth Iten-Bucher di Unterägeri, Andrea Della Bruna di Bellinzona e Janet Haller di Neuendorf. Inoltre, tra i tanti che hanno risposto alla domanda pubblicata a pagina 46 del «Panorama» 1/05 è stata giudicata la più originale la storiella di Beat Schönmann di Gwatt.

Infocentro

AlpTransit Gotthard San Gottardo

## Visitate il tunnel ferroviario più lungo del mondo!

In questa moderna infrastruttura, dotata delle più innovative tecnologie in materia di comunicazione, avrete inoltre la possibilità di poter osservare da vicino il cantiere del secolo.

**Autostrada A2 (Basilea-Chiasso)**
**Uscita Biasca, direzione Pollegio/San Gottardo**

**Orari di apertura:**
**Da martedì a domenica dalle 9.00 alle 18.00**
**(alcuni giorni festivi chiuso)**

**Infocentro Gottardo Sud SA**
CH - 6742 Pollegio
Informazioni ++41 (0)91 873 05 50
Riservazioni visite guidate ++41 (0)91 873 05 51
Fax ++41 (0)91 873 05 55
info@infocentro.ch
www.infocentro.ch

© Yves André

## Residenza Panorama San Bernardino

Nuovi appartamenti dal monolocale al 3½ locali già a CHF 175 000.–

Info N° +41 (091) 605 68 67
www.ideaimmobiliare.ch
www.immobiliarec2.ch

Immobiliare

L'Idea Immobiliare SA



# Filatura Di Crosa

Nuovi orari

Qualità e convenienza sono di casa !

Lane e cotoni delle migliori marche
Capi confezionati su misura
Corsi di maglia per tutti i livelli
Riparazioni

Via Frasca / Via Pioda 6 – 6900 Lugano
Tel. 091 922 02 54

Ma-Ve: **09.30 – 12.00 / 13.30 – 17.30**
Sabato: **09.30 – 12.00 / 13.30 – 17.00**
**Lunedì Chiuso**



Benvenuto a...

## SCOPRIRE LE GRUYÈRE E TUTTI I SUOI SEGRETI

**Esposizione interattiva : "Le Gruyère : un viaggio con i 5 sensi"**

**Aperta tutti i giorni**
dalle 9.00 alle 19.00 (18.00 da ottobre a maggio)

**Produzione di formaggio**
dalle 9.00 alle 11.00 e dalle (13.00)14.00 alle 15.00, secondo la stagione

**Ristorante**
**Mercato della Gruyère**

LE GRUYÈRE SWITZERLAND

**LA MAISON DU GRUYÈRE** - CH-1663 Pringy-Gruyères
Tel. ++41 (0)26/921 84 00 - Fax ++41 (0)26/921 84 01- www.lamaisondugruyere.ch

Foto: m.a.d.

Il Peo in plastilina al Serfontana dal 10 giugno.

## Plastiline del cane Peo in mostra al Serfontana

La mostra, nata da un'idea di Adriana Parola, per lunghi anni produttrice di programmi per i bambini alla TSI, è patrocinata da Raiffeisen, da sempre attenta e vicina al mondo dei giovani e delle famiglie, dalla stessa RTSI e dalla SA di Gestione Shopping Center Serfontana.

Sarà proprio il famoso e simpatico cane Peo il protagonista di questa singolare esposizione che aprirà i battenti il prossimo 10 giugno al Centro Serfontana di Morbio Inferiore. Ma sarà un Peo in plastilina (e non in peluche e maglione arancione) modellato dalla famosa artista giapponese Fusako Yusaki che lo ha portato in giro per la Svizzera, realizzando una serie di 26 animazioni, commissionate dalla Televisione Svizzera, nelle quali il simpatico cane blu accompagna il pubblico alla scoperta del nostro Paese.

Al Serfontana saranno presentati una sessantina di modelli originali, una piccola parte tra quelli serviti per la realizzazione della serie televisiva che ha vinto nel 2001 il premio Pulcinella per il miglior personaggio dell'anno al Festival internazionale dell'animazione «Cartoons on the bay» di Positano.

La TSI ha fortemente desiderato che le opere in plastilina di Fusako Yusaki, create per questa serie di animazioni, fossero viste da tutti, esponendole, grazie alla collaborazione della SA di Gestione del Centro Serfontana di Morbio Inferiore e della Federazione Banche Raiffeisen Ticino e Moesano, in sette enormi valigie, realizzando una mostra non solo divertente e particolare, ma anche istruttiva per grandi e piccoli.

Il divertimento per i bambini non mancherà. Infatti, nell'ambito della rassegna, la SA di Gestione darà l'opportunità ai suoi piccoli visitatori di cimentarsi con la plastilina, modellando un proprio Peo, sotto l'attenta guida di un'esperta maestra.

Dalle proiezioni su maxi-schermo, si potranno inoltre rivedere delle puntate di «Peo in Svizzera», che, tra l'altro la TSI ritrasmetterà durante i giorni della mostra. Un'occasione questa per conoscere in modo nuovo e giocoso, grazie alla simpatia del cane Peo, tante curiosità geografiche, storiche, sociali, artistiche, sportive, ecc. che caratterizzano il nostro Paese.

«Peo in Svizzera», con le valigie espositive e le opere in plastilina, realizzate da Fusako Yusaki, arriva su suolo elvetico per la prima volta, dopo essere stata presentata con grande successo al Centro Culturale Svizzero di Milano nel maggio del 2003.

## 2004 lusinghiero per la BR Monte Carasso-Sementina

Giovedì 19 maggio a Monte Carasso i soci della Banca saranno convocati per l'assemblea generale ordinaria, durante la quale saranno illustrati i risultati e gli eventi che hanno caratterizzato la gestione 2004, nonché le prospettive per l'anno in corso.

La Banca Raiffeisen di Monte Carasso-Sementina ha chiuso il 57.mo anno di gestione con risultati lusinghieri: 188 milioni di somma di bilancio (+11 mio). Tra gli attivi 169 milioni di prestiti alla clientela (+12 mio) e tra i passivi 132,8 milioni di fondi della clientela (+6 mio). Il capitale proprio ammonta a 6,790 milioni. Nel conto economico, il risultato lordo di 3,55 mio ha permesso di conseguire un utile lordo di 1,1 mio, malgrado l'incremento dei costi d'esercizio a 2,460 mio (2,336 nel 2003). Il numero dei soci è aumentato da 2392 a 2583. Pure incrementato il numero dei collaboratori. La Banca ha inoltre offerto la possibilità ad alcuni studenti di svolgere degli stage professionali.

Foto: m.a.d.

## Nuovo «look Raiffeisen» per lo Sci club Mte Bré

Durante lo scorso mese di marzo, nel corso di una semplice cerimonia, lo Sci club Mte Bré Ski&Snowboard ha inaugurato la nuova tuta dei monitori, fornita grazie al sostegno della Banca Raiffeisen Lugano e dell'AIL. Il membro del CdA della BR Lugano, Dario Taddei, ha rilevato l'impegno dell'istituto di credito cittadino, in favore di enti sportivi e culturali dell'area urbana. L'appoggio allo SC Mte Bré integra, infatti, un programma di collaborazione che quest'anno coinvolge, tra altri, il Conservatorio della Svizzera italiana, le Settimane Musicali di Lugano, come pure la Società Canottieri Ceresio e il Meeting internazionale di atletica. Presentando l'attività dello sci club (fondato nel 1972), il presidente Sergio Demarchi ha pure sottolineato la valenza dell'impegno societario, specie in favore dei giovani e delle famiglie, che possono contare su un'attraente offerta per praticare gli sport di scivolamento invernali. Il sodalizio propone infatti regolarmente uscite domenicali, week-end d'istruzione, settimana bianca per ragazzi e momenti ricreativi (dalla tombola natalizia alla sagra del pesce. Sul Passo della Greina, inoltre, lo SC Mte Bré dispone di un rifugio alpino – il Covo delle aquile – frequentato da soci e simpatizzanti. Il dinamismo del club è confermato dal costante aumento di aderenti, passati in pochi anni da 140 ad oltre 200. Per l'istruzione è impegnata una ventina di monitori che ora sfoggiano il nuovo look (nella foto).

# VOLARE SPENDENDO SEMPRE MENO

*«New York da CHF 427.–». Simili offerte sono all'ordine del giorno. Prezzi tanto stracciati garantiscono ancora la sicurezza dei passeggeri o l'incidente è un rischio calcolato nell'offerta?*

Dopo le drastiche cure dimagranti degli ultimi 15 anni – costate la soppressione di decine di migliaia di posti di lavoro – le grandi compagnie aeree rimaste operative si devono confrontare con le cosiddette «low cost carriers». Si tratta di giovani società, cresciute come i funghi negli ultimi tempi, che vendono biglietti a prezzi stracciati e si limitano al trasporto di passeggeri point-to-point, senza nessun servizio a bordo.

## IL PROBLEMA DELLA SICUREZZA

Ai passeggeri fa piacere prendere un volo per Alicante o Berlino, pagando solo 100 euro o anche meno. Non esitano però a lamentarsi, se il prodotto scontato fino all'osso offre poco. Giustamente hanno aspettative molto alte in merito all'aspetto più importante: la sicurezza nello spostamento da A a B. Un'esigenza che non è né mercificabile, né trattabile. Per garantirla è tuttavia necessario un alto grado di professionalità, di know how e di tecnologia.

Ma considerata la dura concorrenza sui prezzi, è ancora possibile rispondere a questa esigenza? La sicurezza del volo si basa su quattro fattori essenziali: la politica di sicurezza della compagnia, la condizione e la manutenzione dell'aeromobile, la selezione e la formazione del personale, i rigorosi controlli. A dipendenza della politica adottata, un vettore si limita a soddisfare i requisiti minimi per l'ottenimento della licenza, oppure privilegia il fattore sicurezza. In quest'ultimo caso, non esiterà ad accollarsi ogni investimento necessario – ad esempio nell'equipaggiamento della flotta e nella formazione del personale – per adempiere a questo compito.

## ANALOGIE, MA ANCHE DIFFERENZE

All'interno della International Air Transport Association (IATA) e a livello bilaterale, tra le compagnie affermate è in atto uno scambio

attivo e tutte si adoperano in uguale misura per garantire la sicurezza. I dettami della deregulation hanno tuttavia messo in difficoltà anche i loro sforzi in questo senso. Il fatto è che a breve termine la sicurezza costa, ma a lungo termine fa risparmiare. Qual è la situazione delle compagnie low cost e charter, che vendono i loro prodotti come un fast-food?

Tutte le compagnie aeree dispongono di sistemi di analisi dei dati di volo, li impiegano sistematicamente (Easyjet, Belair, Edelweiss 100%), oppure in maniera mirata (Air Berlin, Helvetic, Hello), hanno un flight safety officer indipendente ed un sistema di segnalazione esente da pena. E simili sono anche i processi di selezione del personale, il numero delle ore al simulatore di volo, le esercitazioni per i casi di emergenza e i controlli. Siccome molte di queste procedure sono prescritte dalle autorità, incuriosisce sapere quali misure vengono prese al di fuori dell'obbligo. È interessante notare che tutte le compagnie svizzere istruiscono i loro equipaggi anche sotto l'aspetto psicologico. Le diverse compagnie aeree si distinguono anche per la loro posizione nei confronti delle federazioni dei piloti. Swiss, Easyjet o Belair le considerano un partner da prendere sul serio. Questi grandi organismi rappresentativi sono infatti più di un sindacato e costituiscono veri e propri centri di competenza. Un ruolo che è diventato ancora più importante, da quando gli uffici tecnici delle compagnie sono stati fortemente ridotti a seguito delle ristrutturazioni. Air Berlin, Helvetic, Hello e Edelweiss hanno invece deciso di non lavorare con piloti organizzati in un sindacato.

Foto: Urs von Schroeder

**L'elemento imprevidibile rimane sempre e comunque l'uomo, nonostante le moderne e sempre più affidabili tecnologie.**

## LA SICUREZZA

La maggioranza delle nuove «low cost» ha una flotta di moderni jet e approfitta dunque del know-how e della tecnologia in cui le tradizionali compagnie aeree hanno effettuato ingenti investimenti. Il profilo di sicurezza di una società è valutabile solo se quest'ultima ha una storia alle spalle. Una compagnia che vola solo da tre anni può avere un profilo ineccepibile, ma tale situazione sarà significativa solo tra un decennio o un ventennio. Alcune società operano da anni senza aver mai fatto registrare nessun incidente, pur accusando qualche pecca sotto l'aspetto della sicurezza. Può darsi che

## Intervista a Jürg Schmid, responsabile della sicurezza presso Swiss International Air Lines

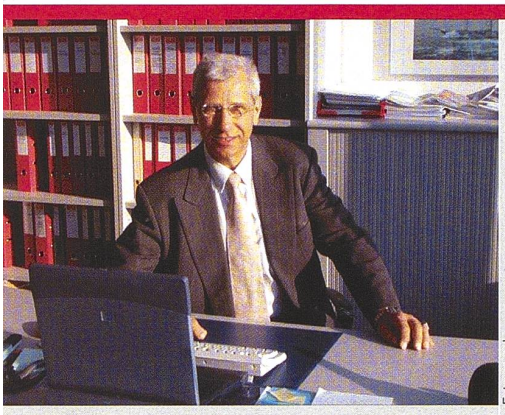


Foto: m.a.d.

**«Panorama»: Tutte le compagnie aeree devono risparmiare fino all'osso. Ne va della loro sicurezza?**

**Jürg Schmid:** La sicurezza dei voli è un obiettivo costante e in permanente sviluppo. È di fondamentale importanza riconoscere gli errori di ogni tipo, adoperarsi sistematicamente affinché non si ripetano e diano adito a ulteriori miglioramenti.

**A questo scopo ci sono i sistemi di analisi dei dati di volo, che registrano tutte le eventuali irregolarità ...**

Sì. È però importante che questi dati vengano effettivamente sottoposti ad un'analisi sistematica, per trarne le debite conseguenze. I piloti, insieme con gli specialisti, devono poter discutere apertamente i punti critici, senza lo spauracchio delle sanzioni. Ciò serve ad evitare di nascondere gli errori, come si fa con la spazzatura sotto il tappeto.

**È cambiato qualcosa nei metodi adottati?**

In passato si traevano le conclusioni dall'analisi degli incidenti. Oggi ci adoperiamo per riconoscere le avvisaglie di un problema prima che si manifesti, così da reagire preventivamente. Gli eventi di poco conto vanno indagati a fondo, come la dinamica degli incidenti. In altre parole: le migliori compagnie aeree agiscono pro-attivamente per evitare il verificarsi di un incidente. Le altre invece reagiscono solo dopo che è accaduto qualcosa di grave.

**Gli aerei moderni hanno raggiunto un grado di sicurezza molto alto. Dove si situa il rischio residuo?**

Le catastrofi aeree sono quasi sempre il risultato di un'infausta combinazione di fattori tecnici, umani ed esterni. Spesso i fattori tecnici sono la conseguenza di un errore umano, ad esempio una carente manutenzione o una mancanza di comunicazione. L'elemento più imprevedibile rimane comunque l'uomo: di qui l'estrema importanza della selezione e dell'addestramento del personale.

Intervista: Urs von Schroeder

# Crociera fluviale
# I TRE FIUMI
## Neckar – Reno – Mosella

## Stoccarda – Trier

**1° giorno Svizzera – Stuttgart**
Viaggio in bus gran turismo da Basilea a Stuttgart. Giro città in pullmann e imbarco sulla MS SWISS RUBY.

**2° giorno Ludwigsburg – Lauffen**
Visita guidata (facolt.) del centro storico di Ludwigsburg e della reggia con i suoi splendidi giardini. La navigazione prosegue sul tratto più tortuoso del Neckar fino a Lauffen. Visita accompagnata.

**3° giorno Lauffen – Eberbach**
La navigazione prosegue scendendo sul Neckar fino Bad Wimpfen (visita guidata facolt.) fino a raggiungere Eberbach. La sera visita accompagnata del centro storico.

**4° giorno Heidelberg – Rüdesheim**
Sarà Heidelberg, l'ultima ad essere visitata lungo il fiume Neckar. Si navigherà quindi fino a Rüdesheim, piccola cittadina affacciata sul Reno, con un interessante museo di strumenti musicali.

**5° giorno Rüdesheim – Koblenz**
La mattina, visita (facolt.) del museo «Siegfrieds Musikkabinett» poi proseguimento della navigazione fino a Koblenz. Visita guidata (facolt.).

**6° giorno Koblenz – Cochem**
La SWISS RUBY imbocca la Mosella che si risale fino Cochem, permettendo di vedere alcune fortezze e castelli che sovrastano questo tratto di fiume tortuoso rendendolo particolarmente interessante. Visita accompagnata di Cochem e (facolt.) degustazioni.

**7° giorno Cochem – Trier**
Sempre risalendo il fiume, si visiteranno Bernkastel e Trier. La sera, cena di gala a bordo.

**8° giorno Trier – Svizzera**
Viaggio di rientro in pullmann con fermata per il pranzo.

**Date della crociera 2005**
**16 – 23 luglio (sab-sab)**
**8 giorni, Frs. 2250.– a persona**

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

### Il prezzo comprende

- viaggio in pullman gt con toilette
- pranzo durante il tragitto
- facchinaggio e trasferimenti
- drink di benvenuto sulla nave
- crociera in cabina doppia, ponte principale
- lussuosa nave-albergo
- pensione completa inclusi tè e caffè a volontà
- uso della sauna di bordo
- giro città Stuttgart
- visita accompagnata di Lauffen, a piedi
- visita di Eberbach a piedi
- visita di Cochem
- visita di Bernkastel
- mance a bordo
- tutte le tasse portuali
- accompagnatore alltour da inizio a fine viaggio
- documentazione per il viaggio
- spese di iscrizione

Vogliate inviarmi gratuitamente e senza impegno il seguente catalogo:

❑ crociere fluviali
(edizione parziale in italiano)

Nome _____

Cognome _____

Via _____

CAP / Luogo _____

Telefono _____

Data di nascita _____ PA0519i

Alltour

**ALLTOUR SA • Via Geretta 6 • 6900 Lugano-Paradiso**
**fax 091 985 70 09, e-mail alltour@bluewin.ch**
**lun-ven: 08.30-12.00, 13.30-18.00**

**Desiderate prenotare:**
**telefonate al numero 091 985 70 00**

abbiano semplicemente avuto fortuna. Ma in questo settore è poco saggio puntare tutto sulla buona sorte.

Dove risiedono i pericoli nella situazione attuale? Dal lato tecnico, per risparmiare sui costi si è tentati di acquistare i pezzi di ricambio fabbricati dalla concorrenza, meno cari degli originali. Oppure a rinunciare ai (costosi) sistemi di sicurezza, non contemplati nel minimo previsto dalla legge. Dal lato operativo, si può essere indotti a chiudere un occhio, per esempio nell'assunzione dei piloti, impiegando collaboratori meno esperti ad uno stipendio inferiore, oppure a ridurre al minimo i costi di addestramento, senza tenere nel dovuto conto gli eventi critici.

Le licenze di volo sono regolate da precise disposizioni. Negli USA l'autorità competente che vigila sull'osservanza delle prescrizioni da parte degli operatori aerei è la FAA (Federal Aviation Authority), in Europa la JAA (Joint Aviation Authority) e in Svizzera l'UFAC (Ufficio Federale dell'Aviazione Civile). Per svolgere la loro attività, i piloti, gli assistenti di volo e i meccanici devono rinnovare annualmente la licenza. Nessun altro settore è sottoposto a prescrizioni e controlli tanto severi quanto l'aviazione.

## NON SEMPRE CONVENIENTE

Per l'utenza non è così facile avere una visione d'insieme. Molte nuove «low cost» cresciute come funghi (e spesso passate sul mercato come meteore) viste dall'esterno fanno un'ottima impressione, anche in cabina. Non di rado si tratta però solo della facciata. Ciononostante, le giovani compagnie che volano a prezzi stracciati godono di un «bonus iniziale» presso i passeggeri, finché operano senza incidenti. È tuttavia preoccupante che la loro politica dei prezzi danneggi le compagnie che investono nello sviluppo costante della sicurezza, un fattore che in definitiva torna a beneficio di tutto il settore. La sicurezza inizia dove finisce la facciata.

Spendiamo allegramente 100 franchi per una cena, ma lesiniamo ogni franco quando si tratta di acquistare un biglietto aereo. L'offerta di un operatore «low cost» può effettivamente essere più conveniente. Ma non sempre è così: ad esempio se si calcolano i costi di trasporto da un aeroporto più lontano, senza contare il tempo perso. Oppure se si considerano i reali costi del servizio. Prenotando telefonicamente presso Ryanair, si pagano ad esempio due franchi al minuto, inclusi i tempi di attesa! In tempi caratterizzati da una spasmodica ricerca dell'«affare», il consumatore avveduto non dovrebbe mai perdere di vista il valore reale di un prodotto, soprattutto nel caso delle offerte a prezzi stracciati. Dopo tutto non si tratta del costo (una quarantina di franchi) di una corsa in taxi da un capo all'altro della città, ma della tariffa di un trasporto che copre tra i 1000 e i 14 000 chilometri. Considerata l'esigenza irrinunciabile della sicurezza assoluta, il biglietto aereo va considerato un prodotto di qualità.

## I JET MODERNI SONO PIÙ SICURI

Uno sguardo alle statistiche rivela che il numero degli incidenti nei voli commerciali – attentati terroristici esclusi – è costantemente diminuito dal 1945, in particolare dagli anni ottanta in poi, toccando il minimo storico nel 2004. Non bisogna dimenticare che nello stesso lasso di tempo il numero dei voli è aumentato di diverse centinaia di volte. In base ai dati IATA, i jet costruiti in Occidente offrono un grado di sicurezza particolarmente alto. Volare è dunque diventato più sicuro. Anche con le compagnie «low cost»? Contrariamente a quanto ci si potrebbe aspettare, le statistiche non rilevano nessun aumento degli incidenti presso questi operatori. Indicano invece che gli aerei vecchi o quelli fabbricati in Europa orientale (Bombardier CRJ, Boeing 737, DC-9, A300, IL 76 o Tupolov) incorrono più spesso in incidenti.

■ **URS VON SCHROEDER**

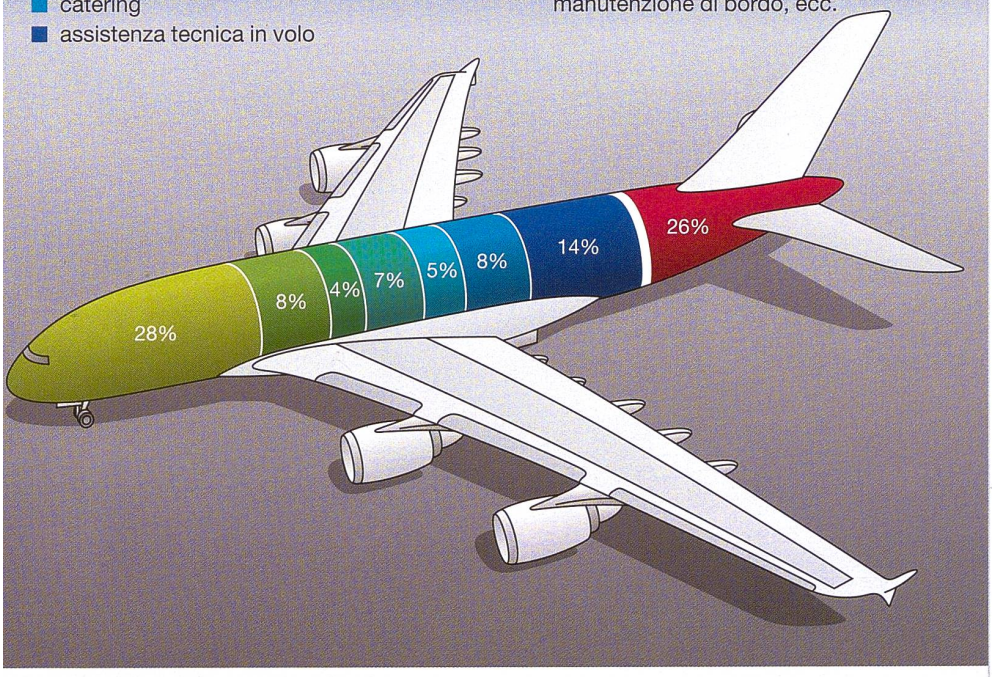
*L'autore è pubblicista free lance, esperto di aviazione. Ha scritto un libro sulla storia della nostra ex compagnia di bandiera: «Swissair 1931–2002: Aufstieg, Glanz und Elend einer Airline».*

### Dove vanno a finire le spese di volo?

I costi di un volo variano a seconda della tratta e del velivolo impiegato. Per un volo possono risultare più alti i costi di cherosene, mentre per un altro le tasse di sorvolo e quelle aeroportuali. Molti di questi costi sono fissi. Qui di seguito un esempio basato su un volo charter Belair da Zurigo a Cancun (Messico):

**Costi variabili :**
- cherosene
- tasse aeroportuali/passeggeri
- tasse di sorvolo
- costi di handling
- costi di equipaggio
- catering
- assistenza tecnica in volo

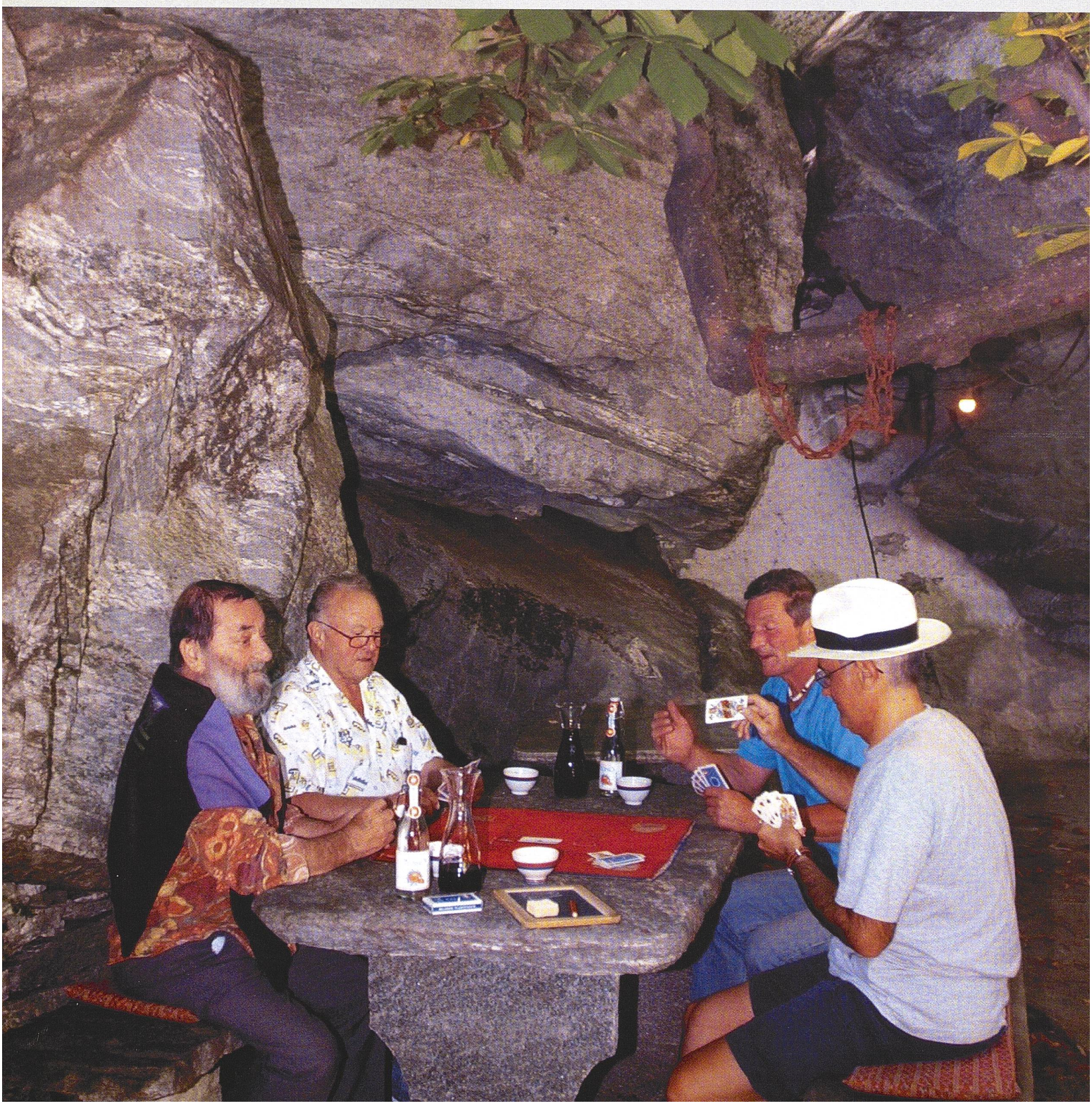
**Costi fissi:**
- personale, infrastrutture, leasing del velivolo, manutenzione tecnica della flotta, marketing, assicurazioni, tassi di interesse, amministrazione, aggiornamento del personale, manutenzione di bordo, ecc.



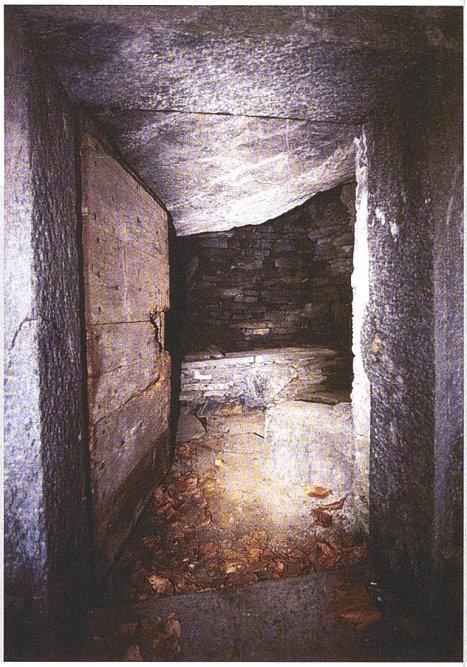

Infografico: B&S

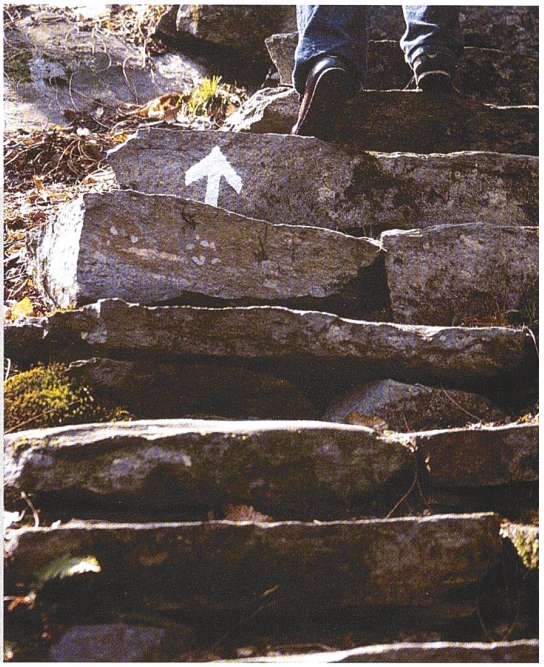
# NEL BOSCO TRA ANTICHE «DISPENSE»

*«Il sentiero dei grotti» a Cevio è un percorso attraverso il bosco alla scoperta di particolari edifici ricavati secoli fa dall'uomo in zone franose. Davvero sorprendente!*



**Forse, un giorno, i grotti torneranno ed essere animati come nella foto prande. Qui sotto la sede del Museo di Valmaggia, un interno di un grotto e una scala di pietra che si incontra lungo il sentiero didattico.**





È una sorta di caccia al tesoro, quella che si può fare a Cevio, alla scoperta dei cosiddetti grotti. Il sentiero didattico, fra i macigni di una grande frana, è divertente, poco impegnativo – in un'oretta si riesce a compiere l'intero giro seguendo le frecce e i cartelli segnalatori – e adatto a tutti. Questa escursione la si può benissimo programmare in una mezza giornata e abbinarla ad una visita del Museo di Valmaggia (chiuso il lunedì), promotore di un'ampia ricerca avviata nel 1994 e sfociata nel 2003 in un'esposizione e, l'anno scorso, nella pubblicazione dal titolo «Vivere tra le pietre».

## OLTRE 1600 SOTTOROCCIA

Sì, avete letto bene! Il mondo nascosto, e in parte inesplorato, di queste forme di architettura primitiva, è davvero vastissimo nella zona. Oltre 1600 costruzioni sono state scoperte e inventariate. Un grande lavoro che il Museo di Valmaggia, grazie al progetto Regio Plus, ha potuto portare alla conoscenza del pubblico. L'escursione proposta – una fra la dozzina della collana «Sentieri di pietra» di Vallemaggia pietraviva – è stata inaugurata nel 2003 e la si può facilmente fare con l'ausilio di un sintetico opuscolo che illustra il percorso e dà informazioni succinte, ma chiare degli oggetti visibili lungo l'itinerario. Sono più di sessanta i grotti che si possono ammirare ai piedi del versante destro sopra Cevio, partendo dalla sede 2 del Museo. Queste cantine, scavate e in parte costruite fra le rocce di una grande frana, formano il nucleo dei grotti. Un tempo venivano usati come dispense per conservare al fresco soprattutto vino e formaggio. Sembra che ancora oggi qualcuno li sfrutti a questo scopo, ma la quasi totalità di essi è in disuso. Abbandonati, ma aperti e visitabili. All'interno si possono scoprire vani profondi, «armadi» e piani d'appoggio in pietra, rocce scavate in vari modi che rivelano l'ingegno e l'abilità dell'uomo ad adattarsi ad un ambiente apparentemente ostile e a trasformarlo secondo i propri bisogni. Le correnti d'aria che circolano all'interno del corpo di una frana, portano infatti aria fresca nelle cantine che garantiva la conservazione degli alimenti. All'esterno, poi, si trovano spesso tavoli e panchine di pietra dove generazioni di montanari si sono ritrovate per riposare e gustare il frutto del lavoro tipico di un'economia di sussistenza.

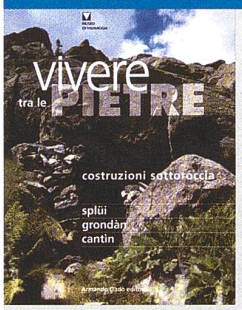
## IN PROGETTO UN MUSEO ALL'APERTO

Il museo di Valmaggia, già proprietario di tre grotti, ha in progetto di acquisire e salvaguardare le cantine maggiormente significative situate lungo il percorso didattico. L'idea, a medio-lungo termine, è quella di creare un vero e proprio museo all'aperto, come ci ha confermato Ivan Piezzi, curatore del Museo. Tra gli obiettivi il mantenimento e la valorizzazione del bosco, evidenziando i castagni secolari, i grossi macigni della frana e le costruzioni dell'uomo quali grotti, terrazzi e scalinate. Questo intervento è promosso in collaborazione con il locale Ufficio forestale. Inoltre vi è l'intenzione di far rivivere la zona dei grotti, sia attraverso visite didattiche guidate, sia con manifestazioni che collochino in primo piano gli alimenti ad essi legati: vino e formaggio e castagne.

Si auspica che questa ulteriore iniziativa possa vedere la luce al più presto e questo per continuare a «rendere omaggio – come scriveva Bruno Donati, presidente del Museo di Valmaggia – a gente anonima che ha scritto straordinarie pagine di storia tra le pietre e con le pietre».

■ **LORENZA STORNI**

## INFO




Gli opuscoli della collana «Sentieri di pietra» si possono trovare sia nella sede del Museo di Valmaggia a Cevio, come pure presso Vallemaggia Turismo a Maggia.

Il libro «Vivere tra le pietre» può essere acquistato al prezzo di CHF 80.–, richiedendolo alla sede del Museo. Tel. 091 754 13 40.

Il Museo è aperto dal 1 aprile al 31 ottobre da martedì a sabato dalle 10 alle 12 e dalle 14 alle 18. Domenica dalle 14 alle 18.

Links: www.museovalmaggia.ch; www.vallemaggia.ch; www.pietraviva.ch

# «LES JEUX SONT FAITS»

*Roulette, Black Jack, slot machines: la Svizzera è diventata il paradiso del gioco d'azzardo. Da quando la Confederazione ha rilasciato le concessioni per le case da gioco, i casinò svizzeri sono affollati di persone in cerca di fortuna, denaro e divertimento. Quello di Mendrisio è uno dei più frequentati.*

Questa volta la fortuna deve essere dalla nostra parte! Ci sono rimaste solo quattro fiches da cinque franchi. Tutte le altre sono state raccolte dal croupier e inghiottite dallo scomparto del tavolo da gioco, nello spazio di nemmeno dieci minuti. Imperturbabile, il signore con il gilet nero ha incassato i nostri sudati risparmi. Ordinaria amministrazione, per lui. Quanto a noi, a che serve piangere sul denaro perduto?

Nello stesso lasso di tempo, l'anziana signora accanto a noi ha lasciato sul tavolo importi ben più consistenti. Quando il croupier ha incassato senza batter ciglio la fiche quadrata da 1000 franchi, raccogliendola insieme alle altre come se stesse togliendo le briciole dalla tovaglia, la giocatrice incallita ha forse versato una lacrimuccia. Ma non lo sapremo mai, perché un paio di occhiali scuri e un atteggiamento impassibile facevano da schermo ai suoi sentimenti.

## VINCITORI E VINTI

Chi cerca la fortuna nelle case da gioco deve sapere che la vittoria e la sconfitta sono due facce della stessa medaglia. La probabilità di perdere è anzi nettamente superiore a quella di vincere. Il Casinò Admiral di Mendrisio – una delle dodici case da gioco con la concessione B – è situato all'interno di una vasta zona industriale, adiacente ad un grande shopping center e affacciato sull'autostrada. È uno dei più frequentati della Svizzera e lo scorso anno ha fatto registrare un prodotto lordo dei giochi (la differenza tra le poste giocate e le vincite versate) pari a 99 milioni di franchi.

Quest'anno l'Admiral di Mendrisio vuole essere il migliore, raggiungendo un prodotto lordo dei giochi pari a 105 milioni di franchi, per togliere il primato al casinò-A di Baden (AG). «La vicinanza al confine italiano e all'uscita dell'autostrada sono i nostri grandi vantaggi». Spiega Martin Hellrich (41), portavoce del casinò. Lo scorso anno il 77 percento dei giocatori proveniva dall'Italia. I ticinesi sono solo il 10 percento.

Ogni anno il casinò è frequentato da circa 600 mila giocatori che vengono per divertirsi, sperando di vincere una grossa somma nelle 150 slot machines o nei 29 tavoli attrezzati per diversi tipi di gioco d'azzardo. «Sono rappresentate tutte le età e tutte le classi sociali», afferma Hellrich. Severi controlli vietano l'accesso ai non autorizzati. In questa categoria rientrano i minorenni e gli iscritti – volontariamente o d'autorità – sulla lista delle persone bandite.

Una nota con un serie di domande mirate ha lo scopo di far desistere i giocatori dalle puntate troppo rischiose. Chi acquista fiches per un valore superiore ai 5000 franchi, viene registrato. All'occorrenza sono disponibili anche tre numeri telefonici che permettono agli interessati di fare capo al sostegno di un team di psicologi e di un centro specializzato nel trattamento delle dipendenze. «Il nostro casinò non ha nessun interesse a creare nuovi casi sociali», sottolinea il portavoce dell'Admiral.

**L'Admiral è il più grande dei dodici casinò con la concessione B.**

Un'indagine dell'Ufficio di studi di politica del lavoro e politica sociale (BASS) ha tuttavia appurato che da 30 mila a 50 mila persone hanno un problema di dipendenza dal gioco d'azzardo. E la tendenza è all'aumento. Nel 2003, da 1000 a 1500 giocatori incalliti hanno iniziato una terapia per risolvere questo problema.

## IMPORTANTE DATORE DI LAVORO

Nonostante il Ticino abbondi di case da gioco (Lugano, Locarno, Mendrisio e Campione d'Italia), gli affari del Casinò Admiral vanno a gonfie vele, anche grazie al vasto bacino d'utenza della vicina Lombardia: un servizio gratuito di pullman porta tre volte al giorno i giocatori provenienti da Milano e Bergamo. E in occasione del capodanno cinese all'inizio di febbraio, la colonia cinese residente nel nord Italia si è recata in massa a Mendrisio per tentare la fortuna.

Il Casinò Admiral è ormai diventato uno dei più importanti datori di lavoro della regione. All'apertura (ottobre 2002), impiegava 180 persone, che oggi sono già aumentate a 260. E sarebbero ancora di più, se non ci fossero le barriere poste dal legislatore. In un casinò con concessione B, la Confederazione permette una dotazione massima di 150 slot machines. >

### Prodotto lordo dei giochi nei casinò svizzeri: 561 milioni nel 2003

Dal rilascio delle concessioni da parte del Consiglio federale nell'ottobre 2001, le case da gioco sono diventate molto popolari. Lo scorso anno, i frequentatori dei 19 casinò svizzeri (7 con concessione A e 12 con concessione B) sono stati in tutto circa 3,1 milioni. I casinò A hanno un'offerta completa di giochi da tavolo e un numero illimitato di automatici, dove non sono previsti limiti alle puntate e alle vincite. I casinò B possono invece avere al massimo tre tipi di giochi da tavolo e 150 automatici. Anche le puntate e le vincite sottostanno a determinati limiti.

Nel 2004 il Gran Casinò di Baden si è classificato al primo posto, seguito dall'Admiral di Mendrisio. Le case da gioco situate nelle regioni di montagna hanno invece maggiori difficoltà a sopravvivere: ad Arosa e Zermatt sono state costrette a cessare l'attività a pochi mesi dall'apertura. Sui proventi delle case da gioco, la Confederazione preleva un'imposta speciale. La base di calcolo è il prodotto lordo dei giochi, che nel 2003 ha raggiunto la somma di 561 milioni di franchi. Tale imposta affluisce in primo luogo nel fondo di compensazione AVS, che nel 2003 ha in tal modo beneficiato di circa 223 milioni di franchi. Grazie alle quote del prodotto lordo dei giochi dei casinò B, circa 37 milioni di franchi sono affluiti nelle casse dei cantoni di domicilio delle case da gioco.

# bureaualbisettisa

Materiale, macchine e mobili per ufficio

giroflex

sedus

Il massimo
Confort
nelle sedute
per ufficio

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

---

**Scoprite la gamma di automobili più sicura d'Europa**

Ascona - Giubiasco - Arbedo

Bertoni Automobili sa

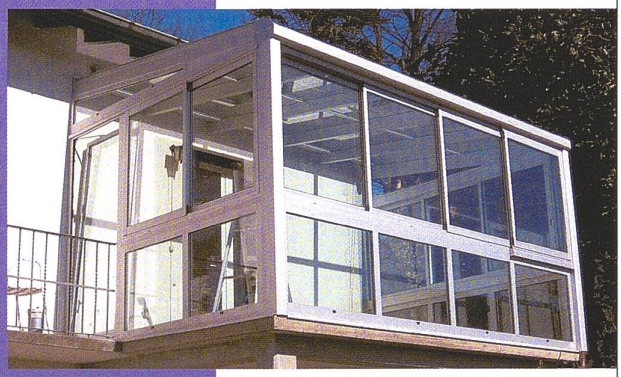
Concessionaria Renault e Nissan per il Sopraceneri

---

Produzione propria

FRUBAU dal 1966

www.edimen.ch



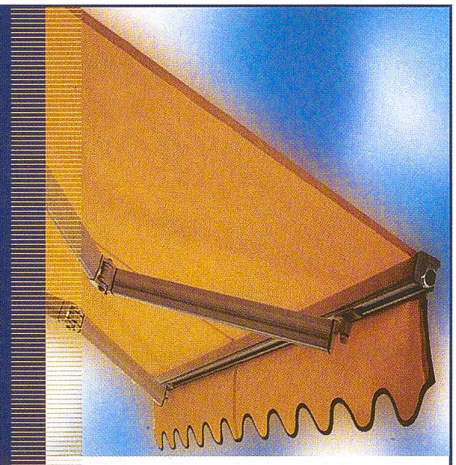
VERANDE
GIARDINI D'INVERNO
TETTI APRIBILI
VETRATE PER BALCONI
TENDE D'OMBREGGIAMENTO

SHOWROOM
DI OLTRE 150 m²
VISITE SU APPUNTAMENTO

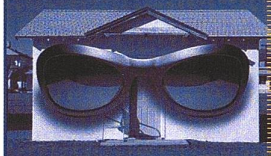
Via San Michele 64, CH-6987 Caslano
Tel. 091 606 23 40 - Fax 091 606 20 20
www.frubau.ch

---

Ci sono
modi
più comodi
per
proteggersi
dal sole.

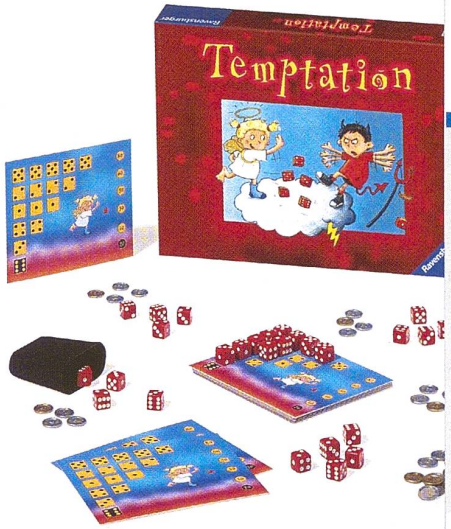


Tende da sole.



REGAZZI

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




## Concorso

La domanda del concorso è la seguente: qual è il numero massimo delle slot machines permesse in un casinò con concessione B? Scrivete la risposta su una cartolina postale e inviatela, indicando il mittente a: Panorama «Denaro e gioco», casella postale, 9001 San Gallo. Oppure mandate una e-mail a concorso@raiffeisen.ch. Ultimo termine: 30 maggio 2005 (data del timbro postale). In palio ci sono 3 giochi Ravensburger «Temptation», uno spassoso passatempo con i dadi per 2 fino a 6 giocatori da 8 a 99 anni.

Ma a detta di Hellrich, a Mendrisio la domanda è superiore al doppio della quota autorizzata.

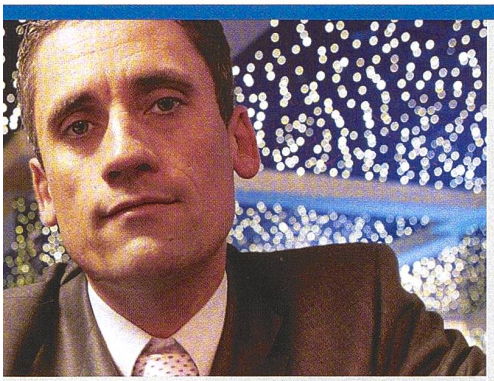
Dell'intensa attività del casinò di Mendrisio è in primo luogo soddisfatta la ditta che lo gestisce, la Novomatic Casino AG. Si tratta di un gruppo attivo internazionalmente, con sede a Gumpoldskirchen vicino a Vienna, specializzato nella produzione e nella vendita di automatici e attrezzature per il gioco d'azzardo, nonché di apparecchi per l'intrattenimento, conosciuti con il marchio Admiral. In Svizzera il gruppo Novomatic è attivo anche nei casinò di Locarno e Bad Ragaz.

Ma anche il fisco ha tutti i motivi per essere soddisfatto del forte afflusso di denaro nelle case da gioco svizzere. L'imposta prelevata sulla loro attività è in primo luogo destinata al fondo di compensazione AVS. Nel caso dei casinò con concessione B, i cantoni possono rivendicare per sé fino al 40 percento di questa imposta. «Sul prodotto lordo dei giochi, il casinò di Mendrisio paga fino all'80 percento di tasse», afferma Martin Hellrich. Anche i progetti per le attività a favore del turismo nel Mendrisiotto beneficiano regolarmente dei fondi del casinò.

### ALLA MERCÈ DELLA DEA BENDATA

La sera, con il passare delle ore aumenta anche la folla dei giocatori agli automatici e ai tavoli. L'aria si fa pesante, in questo casinò non è (ancora) proibito fumare. Non esistono nemmeno disposizioni sull'abbigliamento: giacca e cravatta non sono obbligatorie. Il fine settimana i giochi sono aperti dalle 11.00 del mattino alle 07.00 del giorno seguente. Nei giorni feriali si chiude alle 05.00. Sul tavolo ci sono fiches colorate per diverse centinaia di franchi. La roulette comincia a girare e tra i giocatori cresce il nervosismo. Nessuno ha puntato sul 24... Dopo pochi secondi, tutto il denaro puntato appartiene ormai al banco. E inizia un altro giro. Prima o poi la dea bendata si ricorderà anche di me!», afferma un giocatore. In futuro, questo mix di passione, divertimento e voglia di vincere è destinato a fare affluire ancora un bel po' di denaro nelle casse del casinò di Mendrisio. ■ **MARKUS ROHNER**

## Intervista ad Urs Holger Spiecker (40), direttore generale del Gran Casinò Admiral di Mendrisio



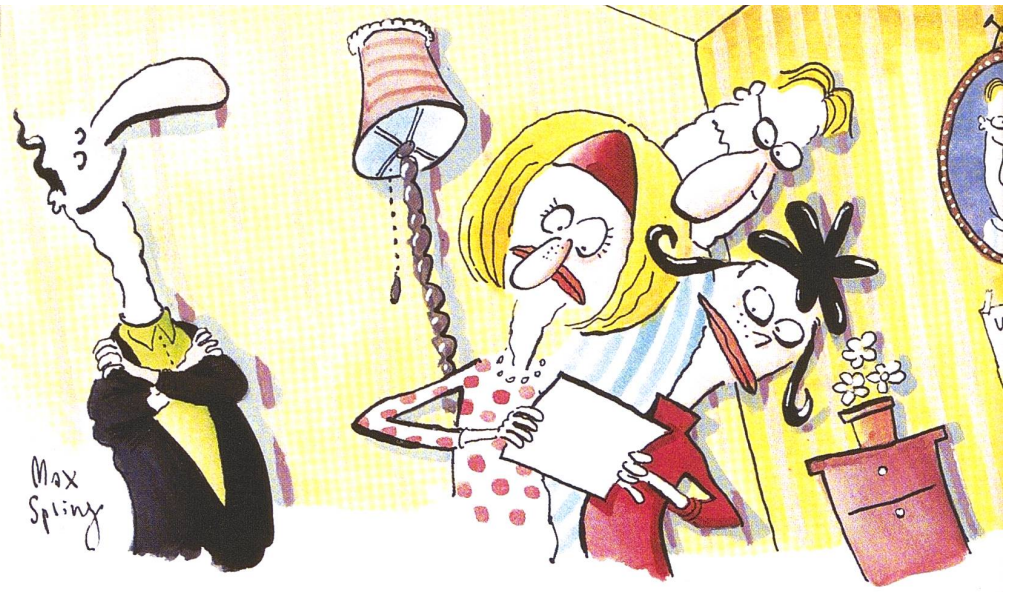
**«Panorama»: il Consiglio federale apprezza le maggiori entrate dovute alle imposte sulle case da gioco. Perché in Svizzera molti casinò hanno un successo così grande?**
**Urs Holger Spiecker:** Il successo di quasi tutti i moderni casinò deve molto alla forte presenza sul mercato dei Kursaal, le case da gioco attive prima del rilascio delle nuove concessioni. Questo dimostra che i «vecchi Kursaal», spesso guardati dall'alto al basso, hanno invece preparato il terreno per i risultati di oggi.

**Cosa spinge la gente a tentare la fortuna con il gioco d'azzardo?**
Diversamente dall'opinione comune, il tipico frequentatore delle case da gioco non cerca il denaro facile, ma desidera semplicemente trascorrere in un ambiente piacevole un po' del suo tempo libero.

**Nei casinò c'è chi vince e chi perde. Come direttore di una casa da gioco, quali provvedimenti prende per evitare un numero eccessivo di casi sociali?**
Ai fini della tutela sociale, in Svizzera il legislatore ha previsto le più severe disposizioni a livello europeo. E il Casinò Admiral di Mendrisio le ha ulteriormente inasprite di sua iniziativa. La nostra offerta è rivolta ad un pubblico che considera il gioco d'azzardo una parte delle attività praticate nel tempo libero, accanto allo shopping, alla gastronomia, alle discoteche ecc. Il nostro target non sono certamente le persone ossessionate dal gioco. L'esperienza insegna che questa politica è pagante.

**In qualità di direttore dell'Admiral di Mendrisio, le è vietato giocare in un casinò svizzero. E se anche a lei venisse voglia di tentare la fortuna?**
Quando per lavoro mi reco in una casa da gioco all'estero, ogni tanto gioco anch'io, puntando piccole somme di denaro per puro divertimento.

**Le capita mai di sognare le roulette, le carte da gioco e le slot machines?**
Dopo vent'anni di attività in questo settore, ormai vedo solo l'aspetto tecnico. Il mito non ha più presa su di me! Intervista: Markus Rohner




# RIVELAZIONI

Tra le quattro pareti domestiche di Ugo c'è un po' di imbarazzo. Gino fissa alternativamente il sostegno per le piante verdi e il divano di peluche color rosa-antico, sul quale siedono Mara e Rita, sorseggiando uno Chardonnay. «Carino qui», osserva Gino salutando il padrone di casa e le due ospiti. «Troppo carino», puntualizzano queste ultime. Gino preferisce non aggiungere niente al commento delle signore. In fondo, quando hanno saputo dei lavori di ristrutturazione al Caffè Felix, è stato Ugo a menzionare spontaneamente il suo indirizzo privato, invitando tutti a casa sua.

Rita invece rincara la dose commentando che se la casa rispecchia l'anima e la personalità di chi la abita, «carino» non è certo un attributo che si addice a Ugo.

Ho, là, là! Tanta schiettezza Gino se la sarebbe aspettata da Mara, piuttosto che da Rita. Ugo la ripaga ostentando dignità maschile e chiedendole di andare in cucina a controllare la cottura delle pizzette. Sarebbe così gentile? Anche Mara raccoglie l'invito, curiosa di scoprire cos'altro la cucina le rivelerà della vita privata di Ugo.

Per la verità, anche a lui non piacciono molto i mobili che gli ha lasciato sua madre, spiega Ugo rivolto a Gino. Vorrebbe costruire una casa nuova, un bel cubo di cemento, funzionale e moderno, con soffitti alti e ampi spazi vuoti. Ma a questo scopo gli manca ancora qualcosa di essenziale. «Che cosa», chiede Gino, «denaro, forse»?

Al suo posto risponde Rita, che controlla il processo di cottura delle pizzette tendendo l'orecchio per interloquire tempestivamente nella conversazione: «Qualcuno che lo aiuti a pagare l'ipoteca, a costruire la casa, a formare una famiglia e che finisca con lui i suoi giorni in un ricovero: una moglie. Ecco quello che ancora gli manca»!

Un'intera esistenza scandita in pochi secondi lascia Ugo senza fiato. Pur non essendo riferite a lui, anche Gino è rimasto colpito dalle parole di Rita. Ha solo qualche anno in più di Ugo, ma è già passato per quasi tutte le tappe della vita sciorinate da Rita. A proposito, un appartamento in condominio conta come una casa? «La moglie non è la misura di tutti i propositi edilizi, ma in considerazione del suo effetto non va mai sottovalutata», sentenzia in tono grave Gino. In definitiva parla per esperienza.

Rita, Mara e Ugo lo guardano stupiti. Finora non aveva mai detto a nessuno di possedere una casa, chi se lo sarebbe immaginato! Ma sicuramente ha con sé una foto... Cedendo alle insistenze degli altri, Gino estrae dal portafoglio una fotografia, sulla quale tre teste si chinano curiose. Solo Ugo alla fine osserva: «Davvero carino»! ■ **ZANNY ZAUM**

*Cosa pensate ci sia sulla fotografia? E secondo voi, che aspetto avrà la casa di Gino? Scrivete la risposta, entro il 1° giugno, al seguente indirizzo: Panorama «Gino Bianchi», casella postale, 9001 San Gallo. Via e-mail: panorama@raiffeisen.ch. Tra le risposte più originali, estrarremo a sorte un sacco a pelo originale Raiffeisen.*

Cartoon: Max Spring

IMPRESSUM | **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: Marc Wetli | **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:** 315000 esemplari tedesco, 66000 esemplari francese, 45000 esemplari italiano | **Pubblicità:** Kretz AG, Casella Postale, 8706 Feldmeilen, Telefono 01 92550 60, Telefax 01 92550 77, info@kretzag.ch, www.kretzag.ch | **Abbonamenti:** Panorama è ottenibile tramite le Banche Raiffeisen. Riproduzione, anche parziale, solo con l'autorizzazione della redazione. | **Cambiamenti di indirizzo: le modifiche vanno annunciate direttamente alla Banca Raiffeisen di fiducia.**

# Vaso Hans Erni a tiratura limitata

Questo vaso in porcellana è proposto con una tiratura limitata a 2002 esemplari in tutto il mondo. Ciascun vaso è numerato a mano ed accompagnato da un certificato di autenticità con la Garanzia, Soddisfatti o Rimborsati valevole 30 giorni.

Hans Erni è conosciuto nell'ambiente artistico svizzero da oltre sessanta anni ed è rinomato nel movimentato mondo dell'arte contemporanea. A 96 anni la sua opera e la sua vita formano un tutt'uno. Come egli stesso dice: "Un artista è un testimone del suo tempo".

Illustrazione:
i tre lati del vaso,
altezza 20 cm

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

- Creato in esclusiva da Hans Erni per la Bradford
- Fine porcellana
- Numerato a mano
- Certificato di autenticità
- Edizione limitata

Cognome/Nome

Via/N.

CAP/Città

Telefono

Data/Firma ✘

## Ordine esclusivo

47398

Termine di ordinazione: 27 giugno 2005

Si, desidero ricevere il vaso "Univers" di Hans Erni al prezzo di Fr. 99.-- ( + Fr. 7.90 per Spedizione e Servizio).
Pagherò la fattura dopo il ricevimento del vaso.
Il mio acquisto è tutelato da una garanzia di 30 giorni.

Per cortesia, compilare e spedire a:
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

# FINANCE EXPERT
# La consulenza completa per la vostra abitazione.

## Con noi per nuovi orizzonti

Realizzate il desiderio di una casa tutta vostra. Con un partner che vi conosce personalmente e un piano di finanziamento mirato per la proprietà abitativa tanto flessibile quanto le vostre aspettative per il futuro. La vostra Banca Raiffeisen vi consente di realizzare i vostri progetti. **Con Raiffeisen FINANCE EXPERT, la consulenza per la vostra abitazione in un'ottica globale.** Discutetene con noi. Vi aspettiamo per una consulenza personalizzata.

RAIFFEISEN

www.raiffeisen.ch