

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2005)
Heft: 6

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: 09.08.2025

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

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

RAIFFEISEN



No. 6 / Settembre 2005





Più benessere per voi, più protezione per il bucato: SECOMAT – l'asciugatura del bucato naturale e delicata

Con SECOMAT fate asciugare il bucato nel locale stenditoio di casa vostra con la stessa naturalezza come al sole e al vento: l'aria accarezza i panni stesi assorbendone l'umidità, mentre un leggero movimento provvede a un'asciugatura naturale e delicata del bucato. Anche i panni più sensibili risultano soffici e lisci al tatto, profumano di fresco e restano più a lungo come nuovi. Il Secomat costa fino al 50% in meno di energia di altri metodi d'asciugatura poiché non consuma calore. Grazie all'efficiente funzione di deumidificazione previene inoltre onerosi danni dell'umidità come muffa, ruggine e marciume. Alla Krüger vi spieghiamo volentieri come possiamo facilitarvi ancor più l'asciugatura del bucato con lo stenditoio Sunline, il versatile stendino Alu Dryer e i numerosi accessori in dotazione.

- >Climatizzazione
- >Depurazione dell'aria
- >Umidificazione dell'aria
- >Deumidificazione dell'aria
- >Asciugatura del bucato
- >Prosciugamento di stabili
- >Riscaldamento per cantieri
- >Prosciugamento dei danni dell'acqua
- >Termoregolazione di tendoni e capannoni



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

AVERE LO SPIRITO GIUSTO

«**U**na casa costruita sulla roccia è più solida di una costruita sulla sabbia» oppure «se le fondamenta non sono buone, la casa sarà presto pericolante». Sono frasi che ricorrono spesso, nelle occasioni più svariate. Anche nelle discussioni sullo sci.

In materia di promozione dello sport, la volontà rappresenta la roccia e la professionalità le fondamenta. Talvolta sembra quasi che gli atleti possano essere programmati per il successo. Senza pensarci troppo, usiamo spesso frasi come «è un vero talento» e «riesce a fare questo o quello con estrema facilità».

Ma non parliamo quasi mai dello «spirito» con cui si affronta un'impresa.

Per me lo spirito è il vero fondamento nella società moderna! Per promuovere con successo lo sport e o per diventare un campione,

occorre il giusto spirito: è la scintilla dell'entusiasmo, il piccolo ma importante spiraglio di fiducia nel futuro. Uno spirito che occorrerà conservare gelosamente lungo tutto l'impegnativo percorso.

A mio parere il concetto di campione sportivo è spesso male interpretato. Ai vertici dello sport, deve trovare posto anche la tolleranza e non solo l'immagine di forza e perfezione assolute. Il vertice non è il crinale che divide il successo dall'insuccesso. Troppo spesso esprimiamo giudizi manichei: o «top» o «flop».

L'ammirazione e l'entusiasmo del pubblico per un atleta devono svilupparsi seguendo passo passo il suo percorso agonistico, dallo sviluppo del suo talento, al modo in cui vive l'ascesa ai massimi livelli, per essere un giorno in grado di gestire il successo in maniera ottimale.

Il successo non si può né comperare, né garantire o assicurare! Cresce e si sviluppa dallo spirito, dal giusto atteggiamento, dalla tolleranza e dalla gioia con cui si affronta un'impresa. Ma come è difficile spiegare questo concetto nella nostra epoca, dove conta solo il risultato e non la via per raggiungerlo ...

PIRMIN ZURBRIGGEN

CAMPIONE OLIMPICO DI SCI ALPINO

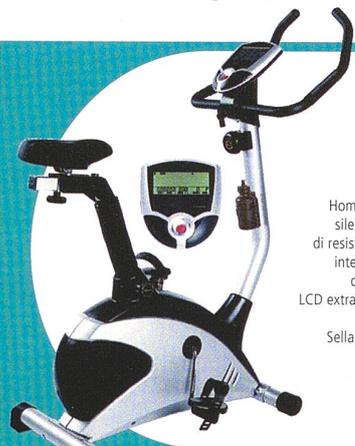
E ALBERGATORE A ZERMATT E SAAS-ALMAGELL



Foto: ma.d.

PER AMORE DELLA SALUTE E DEL BENESSERE

Offerte speciali per le lettrici ed i lettori del periodico PANORAMA



Magnetic-Bike CARDIO

invece di 598.- **398.-**

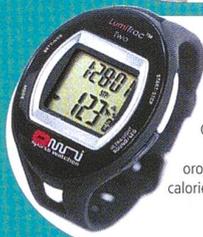
Hometrainer magnetico con sistema di frenaggio assolutamente silenzioso e senza bisogno di manutenzione. Modifica manuale di resistenza nel pedalare da 1 a 8. Misuratore del battito cardiaco integrato nel manubrio con ricevitore separato per trasmettere della frequenza cardiaca. Computer con joystick 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. 2 anni di garanzia.



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, d, e. 3 anni di garanzia.



Cardiofrequenzimetro OMNI

invece di 149.- **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, d, e, f. 2 anni di garanzia.

Bastoni da nordic walking CARBOTEC® SUPER LITE

invece di 149.- **89.-**

Bastoni telescopici, 2 pezzi (87-140 cm), passamano regolabile (Licenza SALOMON®), cuscinetto in gomma amovibile, punta in acciaio temprato, elemento inferiore con sistema di regolazione a rotazione, materiale: duralluminio F 63, impugnature: due componenti PE, peso: circa 180 g l'uno, colore: giallo/rosso/argento. 2 anni di garanzia.



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 finiture 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



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.



Scarpone da trekking/outdoor HI-TEC

invece di 149.- **98.-**

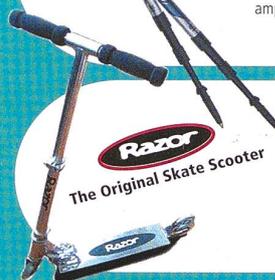
Scarpone leggero Adventure-Outdoor per escursionismo, trekking e tempo libero con gambale alto per un buon sostegno della caviglia. Tomaia in pelle leggera Nubuk idrorepellente e membrana traspirante in Nylonmesh. Allacciatura ortopedica con ottima aderenza di tutto il piede e chiusura rapida. Suola interna anatomica rimovibile. 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: 42, 42 1/2, 43, 43 1/2, 44, 44 1/2, 45, 46, 47.

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.



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.

Articolo / misura / colore	Quantità	Prezzo	Indirizzo	Panorama 9/05
			Nome e cognome	
			Via	
			CAP/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 i nostri negozi «Careshop»:

- 4052 Basel, Lautengartenstr. 23, Tel. 061 227 92 75
- 3380 Wangen a.A., Vorstadt 4, Tel. 032 621 92 91
- 3920 Zermatt, Oberdorfstr. 5, Tel. 027 967 42 33



In copertina

Sul cantiere di Wittenbach con il dir. Raiffeisen Max Leu (secondo da sin.), i collaboratori bancari e i consulenti edili. Qui, alla periferia di San Gallo, sta sorgendo un edificio bancario trasparente, moderno ma non «audace», che sarà pronto nell'autunno del 2006. Clienti e collaboratori si rallegnano.

Foto: Marc Wetli

DOSSIER

6 Banca con valore architettonico

Gli esperti sono unanimi: le Banche Raiffeisen vantano un'architettura curata. E questo grazie al volume degli investimenti edilizi che è di circa 100 milioni annui.

DENARO

12 Sereni e sicuri

In pensione senza pensieri con l'assicurazione di rendita vecchiaia.

15 Chiedete all'esperto!

Scegliere e rivolgersi al consulente immobiliare, vale la pena!

19 Rendite attrattive, pochi rischi

Il nuovo fondo Raiffeisen Fund of funds Multi Asset.

RAIFFEISEN

20 Pronti, partenza, via

I pensieri dei podisti Viktor Röthlin e Peter Roth prima della partenza.

22 Agevolazioni per i soci

I membri della cooperativa godono di vantaggi finanziari.

27 Cartastraccia? No!

Un sondaggio evidenzia che Panorama si legge volentieri.

31 Questione di pelle

Affinità tra la Spirig Pharma AG e una Banca Raiffeisen.

SOCIETÀ

38 Senza fiato tra cielo e deserto

Il consigliere Raiffeisen Anton Mettler, «cavia» in Cina.

TEMPO LIBERO

42 Il sentiero raccontato

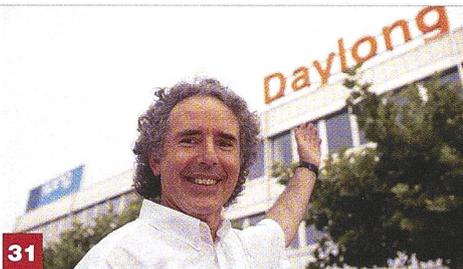
Sulle orme di leggende capriaschesi.

44 Libri per viaggiare

Locarno: iniziativa unica in Ticino.

L'ULTIMA

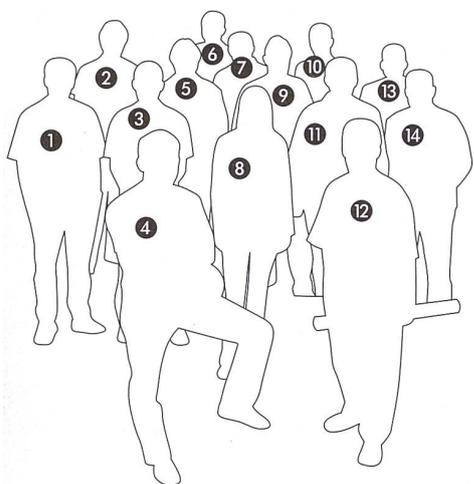
46 Gino Bianchi finisce in un equivoco





LA BANCA CON CULTURA ARCHITETTONICA

Il successo di critica riscontrato dalla Banca Raiffeisen di Intragna nelle riviste specializzate d'architettura ha dato la spinta sostanziale: per la decina di nuovi edifici costruiti ogni anno in Svizzera, la Raiffeisen intende curare con particolare attenzione anche l'aspetto architettonico.



Direzione lavori e consulenza edile

- 1 Werner Siegwart, membro del CdA della BR Wittenbach-Kronbühl
- 2 Paul Hitz, Amstein + Walther
- 3 Marco Huwiler, Amstein + Walther
- 4 Dani Herz, ingegnere edile
- 5 Jack Egli, responsabile consulenza in costruzioni USBR
- 6 Martin Kaiser, consulente in costruzioni USBR
- 7 Heinz Bochsler, ingegnere edile
- 8 Regula Geisser, Clerici Müller
- 9 Peter Zanitti, BR Wittenbach-Kronbühl
- 10 Georg Streule, Clerici Müller
- 11 Reto Kugler, IBG B. Graf AG
- 12 Max Leu, direttore BR Wittenbach-Kronbühl
- 13 Kuno Rudolf-von-Rohr, Ruvor Management GmbH
- 14 Andreas Haltiner, Jäger + Haltiner

Tra architetti si è concordi: quando a costruire sono le banche o le imprese pubbliche, difficilmente il risultato sarà una buona architettura. Un giudizio condiviso anche da Jakob Gantenbein, redattore capo di «Hochparterre», la rivista d'architettura e di design: «Le FFS e Raiffeisen sono modelli e coltivano l'architettura come marchio di fabbrica», contrariamente ad esempio alla Posta e a molte altre banche. Per il loro impegno, le ferrovie hanno ottenuto quest'estate il Premio Wakker di Heimatschutz Svizzera e ciò non solo per la conservazione di edifici e opere d'ingegneria storici, ma anche per una buona architettura moderna.

Dal canto suo, la Raiffeisen ha mietuto lodi già nel 2002: uno dei premi attribuiti ogni anno dalla Televisione svizzera e da «Hochparterre» per l'architettura è andato alla Banca Raiffeisen di Intragna, dove si è trattato di edificare una

nuova costruzione al posto di un rustico diroccato. Il concorso era stato vinto dall'architetto locarnese Michele Arnaboldi, che ha proposto un cubo in calcestruzzo di tre piani «volutamente scevro da riferimenti nostalgici», come ha dichiarato. L'edificio, nella sua volumetria e articolazione, si integra nella topografia del pendio, pur dischiudendo nuovi spazi e generando una nuova gerarchia di percorsi. Nelle grandi superfici vetrate della facciata della banca si specchiano luci e ombre, reinterpretando i dipinti che ornavano qui l'intonaco di antichi edifici.

SEMPRE PIÙ OPERE DI QUALITÀ

«La presenza della nuova costruzione ticinese in un numero così elevato di pubblicazioni specializzate ha rafforzato in seno al Gruppo Raiffeisen la consapevolezza dell'importanza di un'architettura di qualità», conferma Andreas Hüttenmoser, uno dei quattro consulenti edili presso la sede centrale dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen a San Gallo. «Naturalmente ci rendiamo conto che delle oltre 1200 Banche Raiffeisen in tutto il Paese solo poche sono esemplari per la qualità architettonica e anche le nuove costruzioni vengono ancora realizzate per lo più nella solida media elvetica», ammette Hüttenmoser. Ma la lista degli edifici architettonicamente meritevoli si allunga sempre più.

Intragna ha rappresentato sostanzialmente la vera spinta per i consulenti in costruzioni dell'USBR che si erano già chinati molto tempo prima sul tema. «Con i buoni esempi delle Banche Raiffeisen di Winterthur (architettura Verena Huber), Gossau SG (Östereich e Schmid), Mörschwil (Marcel Ferrier) o Neu-

kirch (Bollhalder+Eberle), abbiamo potuto mostrare la strada», spiega Jack Egli, capo della consulenza architettonica.

Da Intragna, l'elenco comprende già una dozzina di nuove edificazioni e ristrutturazioni. Tra queste, anche due edifici bancari nel Vallese: lo stabile realizzato dagli architetti basilesi Steinmann e Schmid a Gampel-Steg (autori anche del progetto di Gelterkinden) e la Banca di Bitsch, progettata dallo studio lucernese Graber und Steiger. Entrambe le banche sono già diventate mete di classi d'architettura, e anche gli specialisti si meravigliano del coraggio con cui cooperative Raiffeisen relativamente piccole osano avventurarsi sul terreno dell'architettura d'avanguardia.

Un altro esempio può essere ammirato a Brienz, nell'Oberland bernese, dove gli architetti bernesi Aebi & Vincent hanno ristrutturato un vecchio chalet. L'edificio di legno di 350 anni, già più volte rimaneggiato, è ora collocato su un nuovo zoccolo, a prima vista percepito come un corpo estraneo – un contrasto forte, che si riflette anche nella facciata dello chalet, dove il romanticismo dei gerani alle finestre ha lasciato il posto a una nuova essenzialità.

ANCHE INTERVENTI RADICALI

Esistono anche località dove la Banca Raiffeisen ha modificato radicalmente l'aspetto di un villaggio. A Domat-Ems, per esempio, in seguito alla nuova costruzione della banca da parte dello studio d'architettura indigeno Rudolf Fontana & Partner e alla vicina nuova costruzione del centro parrocchiale e culturale, la piazza del paese ha assunto dal 2003 un volto completamente nuovo. Ciò nonostante, «i nuovi edifici, architettonicamente appariscenti, non hanno turbato gli animi», come conferma il direttore locale Raiffeisen Martin Fetz. Ora la sua banca si trova «nella migliore posizione» sulla piazza del mercato, teatro di numerose manifestazioni. Non stupisce pertanto che il giorno delle porte aperte ci fosse praticamente tutto il villaggio.

Come riesce la Raiffeisen a convincere le banche locali, autonome per quanto concerne l'edilizia, a curare l'aspetto architettonico? «Nel frattempo, la voce che la nostra banca coltiva una buona architettura è circolata», costata soddisfatto l'architetto consulente Andreas Hüttenmoser che, con i suoi colleghi, offre talvolta assistenza o pratica opera di convinci-

mento. Se un progetto non piace alla centrale dell'Unione, si affrontano anche discussioni sulla qualità architettonica, consigliando per esempio ai responsabili locali di bandire un concorso. Non si tratta comunque di un concorso aperto, che per i progetti generalmente modesti sarebbe troppo oneroso, ma un concorso su invito, anonimo.

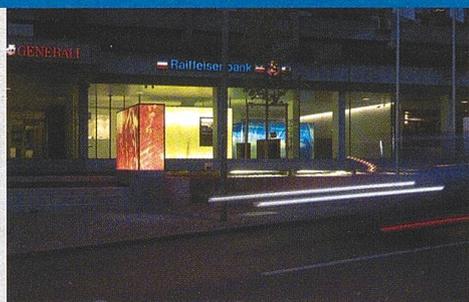
Tra gli invitati non mancano mai architetti locali che spesso figurano tra i vincitori. La selezione è affidata per lo più a profani assistiti da specialisti. A Domat-Ems, per esempio, hanno partecipato cinque collaboratori locali della banca, per giungere alla fine «a un giudizio unanime», come ricorda il direttore Martin Fetz. E non si tratta di un caso isolato. Il consulente architettonico Andreas Hüttenmoser ha costatato che anche i profani sono in grado di riconoscere qualità architettoniche e progettuali: «Se consideriamo i risultati, possiamo dire che la procedura si è rilevata proficua».

IL RUOLO DEI SOLDI

Naturalmente, oltre all'architettura devono tornare anche i conti. Max Leu, direttore della Banca Raiffeisen Wittenbach-Kronbühl, un co-

Così costruisce Raiffeisen

Foto: Raiffeisen



BR Uetendorf-Thun



BR Signau-Trub



BR Zurigo



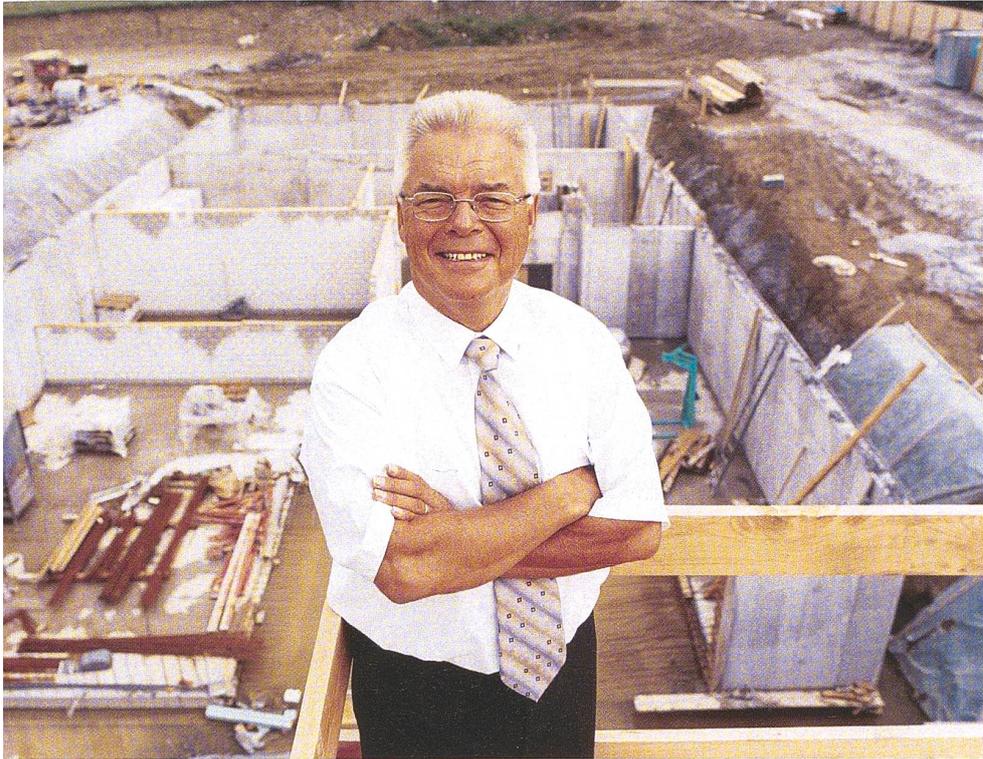
BR Domat-Ems



BR Degersheim



BR Meiringen



Il committente Max Leu: «Il nostro nuovo edificio bancario non è solo architettonicamente bello, ma è una costruzione funzionale che dispone di infrastrutture ottimali, rispecchiando le norme di sicurezza europee».

mune dell'agglomerato di San Gallo, considera da anni i piani per una nuova sede in centro. Nel 1989 è stato organizzato un concorso d'idee per un complesso architettonico, ma il progetto si è arenato in secche economiche. Dieci anni più tardi il progetto è stato rivisitato dallo studio sangallese Clerici und Müller, lo stesso studio che ha progettato anche la nuova sede dell'Unione.

Ora ci siamo: entro l'autunno 2006 la Banca Raiffeisen Wittenbach-Kronbühl, che oggi gestisce due banche a una distanza di soli due chilometri, potrà traslocare nel nuovo stabile – «Un edificio trasparente, con molto vetro», anticipa con entusiasmo Max Leu. «Moderno, ma non così audace» come l'architettura dei centri finanziari». Con una superficie di 600 metri quadrati, i dipendenti avranno finalmente abbastanza spazio. Ora la banca cerca inquilini, poiché con il passare degli anni i partner d'un tempo hanno trovato altre sistemazioni. «Con il nostro indirizzo «Zentrum 1», nella migliore posizione, sono certo che riusciremo ad affittare gli spazi», dichiara Leu.

Le nuove costruzioni di buona qualità architettonica non sono né più costose né più one-



BR Losanna



BR Monte Carasso



BR Gelterkinden



BR Aletsch



BR Biberist



BR Val Terbi

EMOZIONI INVERNALI NELL'ESTREMO NORD



Il fascino delle baite



Avvincenti giri in slitte trainate dai cani



Escursioni sulle racchette da neve



Safari con le motoslitte

Settimana invernale in Lapponia
a partire da Fr. 990.-*

Regalatevi l'inverno dei vostri sogni!

Romantici soggiorni di vacanza in solide case di legno con caminetto, giri con le slitte trainate dai cani, safari in motoslitte oppure fantastiche vacanze all'insegna dello sci da fondo. Relax e riposo sotto la luce dell'aurora boreale della Lapponia. Vivete l'inverno come da un libro illustrato – benvenuti nella Lapponia finlandese!

**Volo diretto nel paradiso invernale della Lapponia finlandese.
Ogni sabato dal 17 dicembre 2005 all'11 marzo 2006.**

* Prezzo a persona con 4 persone, compreso volo diretto per la Lapponia finlandese, 7 pernottamenti presso la Villa Armas, esempio di prezzo con partenza il 7.1./14.1.2006, escluse tasse aeroportuali Fr. 82.-



Ordinate ora il nostro Catalogo Invernale dei viaggi in Scandinavia (in francese o tedesco): telefonicamente, tramite Internet oppure lo potete richiedere presso la vostra agenzia viaggi.

☎ 022 717 89 35

www.kontiki.ch

kontikisaga
Il numero 1 per il Nord.

rose nella progettazione se si avvia bene il processo, sostengono i consulenti in costruzione. Lo conferma Max Leu: «Grazie alla collaborazione con un'impresa generale e il servizio di consulenza in costruzione dell'Unione siamo informati sulle più recenti tendenze dell'edilizia e in grado di prevenire errori». D'altra parte, a Wittenbach – ma anche altrove – la Raiffeisen costruisce in modo sostenibile: per il riscaldamento e la climatizzazione ad esempio non vengono usati combustibili fossili ma pompe di calore geotermiche. Anche l'offerta alla clientela è all'avanguardia: nell'area servizi automatici accessibile 24 ore su 24 sono consultabili, tramite un sistema informatico, notizie economiche sempre aggiornate e le condizioni delle prestazioni Raiffeisen.

100 MILIONI ALL'ANNO

La Raiffeisen costruisce molto. Fanno parte del Gruppo 1216 sportelli. Ogni anno vengono

costruiti o ristrutturati tra 80 e 100 sportelli. Circa il 10 per cento sono nuove costruzioni. Il volume d'investimento annuo per le costruzioni a livello svizzero ammonta a circa 100 milioni di franchi, di cui gran parte destinati all'imprenditoria locale. Così è stato anche nel caso dell'edificazione, durata complessivamente dieci anni, della nuova sede dell'Unione nella città di San Gallo – un progetto di 250 milioni di franchi. Qui sono stati realizzati quattro edifici di diverso aspetto architettonico benché progettati dallo stesso architetto, Bruno Clerici, che consapevolmente non ha voluto caratterizzare in modo uniforme il quartiere Bleicheli. La ciliegina sulla torta dell'attività edilizia dell'Unione sarà l'inaugurazione quest'autunno dell'arredo artistico esterno. Il concorso era stato vinto da Pipilotti Rist e Carlos Martinez: il «Quartiere Raiffeisen» assurge a lounge stradale con un rivestimento in granulo di gomma rosso. All'interno dell'ultimo

stabile inaugurato, nell'atrio delle aule di formazione, l'artista concettuale americano Sol Lewitt ha realizzato un dipinto murale.

Ma la Raiffeisen si impone all'attenzione non solo per le nuove edificazioni e l'arte nell'architettura bensì anche per le ristrutturazioni e le moderne aree sportelli. La vecchia «sala sportelli» ormai non esiste più. Esempi di nuove hall di ricevimento non si trovano solo in città come Zurigo e San Gallo. Anche a Bitsch, in Vallese, si è imposta l'essenzialità moderna. Ciò è possibile grazie alle moderne tecnologie di sicurezza. Il denaro è custodito in casseforti automatiche, esce contato da una fessura in caso di prelievo e viene convogliato attraverso la stessa fessura direttamente nell'area di sicurezza in caso di deposito. In tal modo, le Banche Raiffeisen sono tornate a essere i centri di consulenza d'un tempo, quando gli affari venivano sbrigati nel salottino privato del direttore.

■ RENÉ HORNING

Intervista a Rolando Morandi, consulente in costruzioni presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR) e responsabile per la Svizzera italiana

«Panorama»: Le Banche Raiffeisen in Svizzera rappresentano stili architettonici completamente diversi: dalla banca nella tipica casa dell'Emmental all'edificio ipermoderno. Quali sono le direttive in merito dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen?

Rolando Morandi: L'USBR emana disposizioni vincolanti solo nell'ambito delle tecniche della sicurezza e delle insegne sugli edifici. I dettami in materia architettonica-concettuale vengono elaborati individualmente da ciascuna direzione di banca e dal servizio di consulenza in costruzione, e si basano su standard qualitativi specifici per singoli temi. Questa definizione scritta manca ancora, ma è in fase d'elaborazione. Tuttavia, tale filosofia è già applicata. D'altronde, è evidente che una Banca Raiffeisen nell'Emmental non può essere identica alla sede ubicata sul Limmatquai a Zurigo. Ciò che le accomuna è la congruenza in termini di concetto di base, forma organizzativa ed esigenze qualitative.

Quali sono le possibilità d'intervento dell'USBR?

D'intesa con i decisori della singola Banca Raiffeisen, vengono definiti le modalità esecutive e il concetto. La consulenza in costruzione assicura il ricorso alla competenza tecnica del

Gruppo e funge, in qualità di direzione del progetto della committenza assieme alla commissione edile, da coordinatrice professionale nell'ambito dell'intero processo di costruzione.

Esiste una «dottrina», una sorta di filosofia sulla modalità di costruzione Raiffeisen?

Sì. La filosofia si orienta alla storia, ai valori, all'identità di Raiffeisen. Una Banca Raiffeisen è parte della località, così come i collaboratori sono parte del Comune. Concretamente ciò significa che se la Raiffeisen costruisce lo fa sempre in posizione centrale con architetti e imprese della regione. Dal punto di vista concettuale, l'idea di «banca nel salottino privato» continua a sopravvivere, nel senso che il collaboratore della banca può essere allo stesso tempo ospite. La sfida consiste nel creare un'adeguata piattaforma di comunicazione. Per la qualità delle edificazioni e per un adeguato design aziendale è decisivo un processo che segua indicazioni definite.



Foto: m.a.d.

Quali sono, a suo parere, le caratteristiche di una buona banca dal punto di vista architettonico?

Una buona Banca Raiffeisen è un edificio funzionale, architettonicamente pregevole, senza sfarzo, che visualizza appropriatamente l'impresa e offre un'adeguata piattaforma di comunicazione.

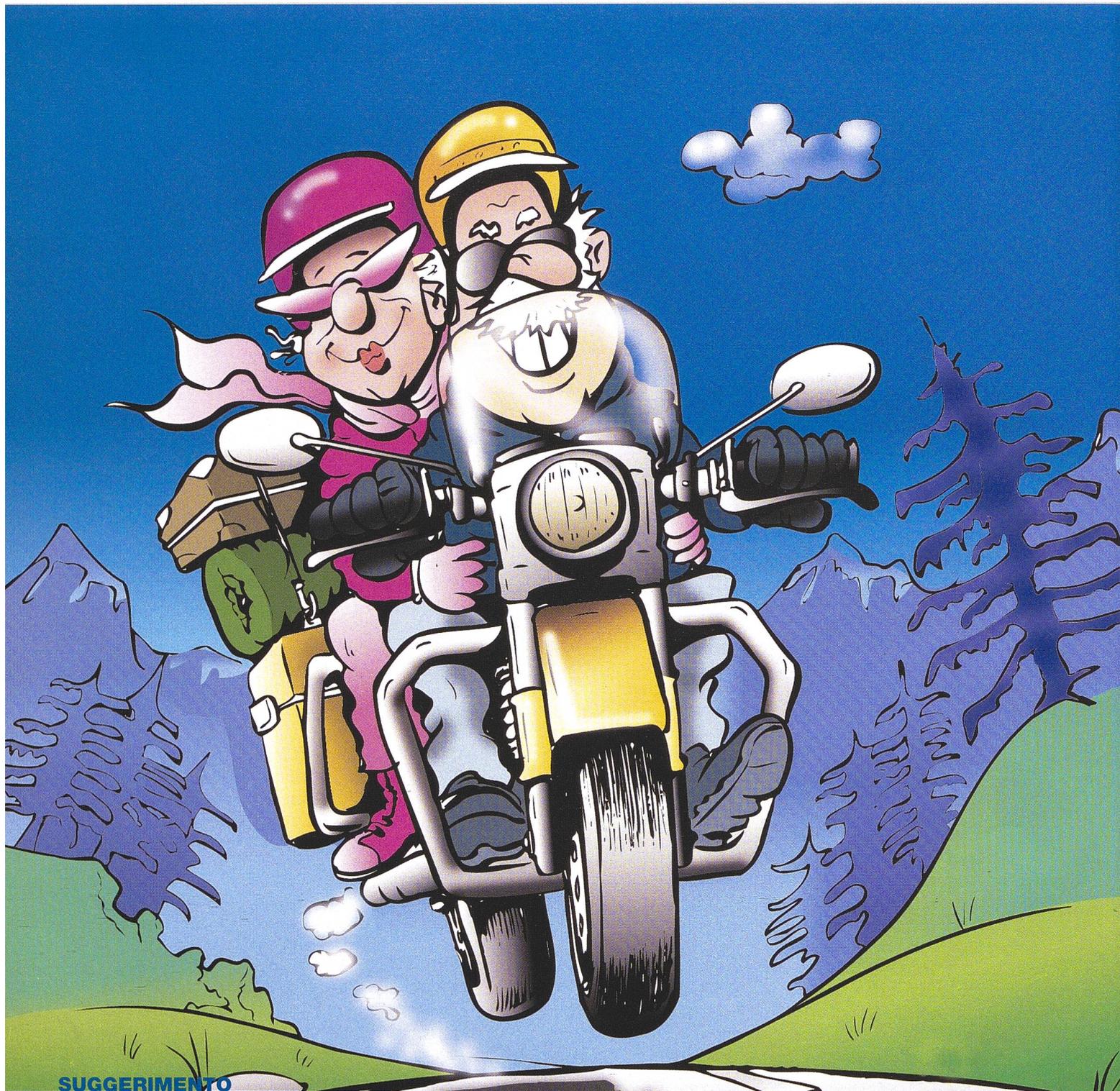
Una buona banca deve quindi soddisfare molti requisiti. Una condizione essenziale è un'eccellente posizione, vogliamo essere visti, siamo parte della località. Come forte banca ipotecaria riteniamo necessario un approccio professionale all'architettura. Inoltre, ogni architettura aziendale veicola un messaggio, è essa stessa comunicazione, rende visibile Raiffeisen.

L'USBR collabora con un gruppo selezionato di architetti o il campo è aperto a tutti?

Il campo è aperto a tutti. Di preferenza promuoviamo mandati di studio su invito. Gli studi d'architettura invitati partecipano a un concorso e la decisione avviene in base a progetti anonimi, come decisione oggettiva di una giuria di esperti.

In questo modo generiamo la migliore qualità nella regione per la regione, i cooperatori, la clientela e l'impresa.

Intervista: Pius Schärli



SUGGERIMENTO

Contattate il vostro consulente della Banca Raiffeisen e fatevi sottoporre un'offerta individuale in occasione di un colloquio personale. La vostra assicurazione penserà al resto.

UNA VECCHIAIA SENZA PENSIERI

Più tempo a disposizione, libertà, spontaneità, attività e gioia di vivere nella terza età? Nessun problema. Basta pensare per tempo al denaro e alla giusta previdenza.

La soluzione migliore per non doversi preoccupare di un reddito regolare dopo il pensionamento è l'assicurazione di rendita vecchiaia (o rendita vitalizia), un investimento di denaro che garantisce un futuro sereno. Questa assicurazione offre massima sicurezza finanziaria, senza che dobbiate prendere ulteriori decisioni relative all'investimento di denaro.

Dopo la stipulazione, beneficiate di una rendita versata a scadenze regolari predefinite. Spesso consumando un capitale ricevuto con un versamento unico, non ci si sente a proprio agio. Con la compagnia d'assicurazione, invece, la riduzione del capitale non è motivo di preoccupazione. Per garantire la massima sicurezza, Raiffeisen punta infatti su una partnership pluriennale con Helvetia Patria Assicurazioni.

Il prodotto risulta interessante anche a livello fiscale. Le rendite percepite sono imponibili al 40% come reddito. La rendita derivante dalla cassa pensioni, invece, è soggetta al 100% all'imposta sul reddito e risulta pertanto più costosa.

STATO DI SALUTE: NIENTE ESAME

Tutti possono beneficiare della sicurezza e del comfort di un'assicurazione di rendita vecchiaia. Inoltre la stipulazione del contratto non dipende dallo stato di salute, in quanto la compagnia di assicurazione vi rinuncia. A seconda delle esigenze potete assicurarvi come persona singola o come coppia sposata o di concubini. Al decesso della persona assicurata il capitale restante è versato ai beneficiari oppure la rendita continua ad essere corrisposta al partner incluso nell'assicurazione. In questo modo potete beneficiare di una tutela individuale.

Questa soluzione è più vantaggiosa rispetto alla rendita della cassa pensioni. Infatti, nella previdenza professionale, hanno diritto a una rendita per superstiti unicamente il coniuge e i figli. Il partner in concubinato beneficia eventualmente di una prestazione soltanto dopo aver convissuto cinque anni con la persona assicurata. In questo caso è indispensabile consultare il regolamento della cassa pensioni.

Inoltre, la futura rendita per superstiti della cassa pensioni è ridotta. Per contro, nella previdenza privata siete voi a decidere l'ammontare della rendita per il partner superstite, oppure a definire che il versamento resti invariato anche in futuro. È rassicurante sapere che i vostri cari sono debitamente tutelati.

Per quanto riguarda la struttura dell'assicurazione di rendita vecchiaia vi sono diverse varianti. A seconda del periodo in cui iniziate a pianificare il pensionamento, potete optare per un inizio immediato della rendita. Se invece vi occupate per tempo della questione, l'inizio della rendita può essere differito. La durata di versamento della rendita è flessibile. Potete scegliere una rendita vita natural durante o una rendita limitata a un determinato periodo di tempo.

Nella maggior parte dei casi si opta tuttavia per la copertura a vita, per la quale si distingue questo prodotto assicurativo. Su richiesta è possibile rinunciare all'inclusione della «copertura dei rischi». In questo caso è necessario tenere presente che in caso di decesso pre-

turo il capitale restante non è versato. Per la scelta delle varie opzioni affidatevi all'esperienza della vostra Banca Raiffeisen. Naturalmente potete adeguare in qualsiasi momento la vostra assicurazione di rendita vecchiaia all'attuale situazione di vita.

LE ALTERNATIVE

Anche per chi desidera gestire attivamente il proprio patrimonio e non vuole vincolarsi a un'assicurazione di rendita vecchiaia, la Banca Raiffeisen propone una vasta gamma di prodotti. Il vostro consulente sarà lieto di illustrarvi ulteriori soluzioni per pianificare il pensionamento.

Per noi è importante considerare il portafoglio nel suo insieme. L'assicurazione di rendita vecchiaia può soddisfare un'esigenza concreta, ma anche costituire solo un singolo elemento nella pianificazione del pensionamento con vari prodotti d'investimento. È indispensabile considerare anche le alternative. Con l'aiuto del consulente troverete la soluzione ideale.

■ CORINNE MEIER

Beneficiate di una rendita garantita più elevata!

Il 1° ottobre Helvetia Patria introdurrà una nuova generazione di tariffe, che tengono conto dell'aumento della speranza di vita e dello sviluppo della mortalità.

Grazie all'adattamento delle basi di calcolo, a partire dal 1° ottobre 2005 i nuovi clienti beneficeranno di prestazioni di rendita garantite più elevate.

Esempio: versamento unico di CHF 100 000 inclusa tassa di bollo. A seconda dell'età di entrata, per gli uomini la rendita annua garantita aumenterà in media del 5,56% – 8,28% circa. Per le donne le prestazioni aumenteranno di circa l'1,76% – 5,61%.

Fatevi calcolare la vostra offerta personale presso la Banca Raiffeisen.

KÜNG SAUNA

Visitate la nostra esposizione di Wädenswil: oltre 600 mq2 con una grande sauna e il wellness! (preannunciare p.1. la visita)

KÜNG AG Saunabau
Rütlibodenstrasse 7
CH-8920 Wädenswil



FIT-EQUIP SA
Alta Munda, Centro Monted 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'installazione di grandi dimensioni ed possibilità di personalizzazione ed installazione. Con 30 anni di esperienza ed un rapporto prezzo/prestazione convincente siamo il vostro partner competente per il benessere ed un piacere inconfondibile alla sauna. E-Mail: info@kueng-sauna.ch
www.kueng-sauna.ch

Tagliando per la documentazione

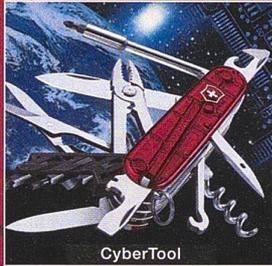
- Sauna finlandese
- Bio-Sauna/BIOSA
- Sauna in legno massiccio
- Bagno turco
- Idromassaggio
- Solarium
- Attrezzi fitness
- Infrastrutture wellness

Nome _____
Via _____
CAP/Località _____
Telefono _____

Design individuale
Fabbricazione propria
Servizio in tutta la Svizzera



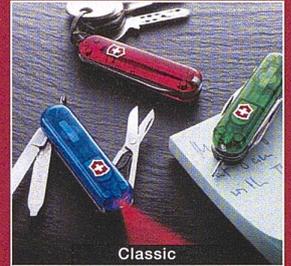
Pan



CyberTool



SwissTool



Classic

VICTORINOX

Swiss Precision and Innovation

CH-6438 Ibach-Schwyz, Switzerland, Tel. ..41 (0)41 81 81 211, Fax ..41 (0)41 81 81 511, info@victorinox.ch, www.victorinox.com

WELSEN SA VIAGGI

CH-6828 BALERNA - VIA PONTAGANA 28A - TEL. 091 683 38 55 - FAX 091 683 38 54
<http://www.welsen.ch> - welsen@bluewin.ch

I NOSTRI PROSSIMI VIAGGI 2005

08/09 OTTOBRE (sabato/domenica)	FERRARA E LA MOSTRA DI COROT
15 OTTOBRE (sabato)	ALBA - FIERA DEL TARTUFO
22 OTTOBRE (sabato)	VICENZA - SALONE DEL BRICOLAGE
05 NOVEMBRE (sabato)	BRESCIA - GAUGUIN E VAN GOGH
12 NOVEMBRE (sabato)	
01 MARZO 2006 (mercoledì)	
02 NOVEMBRE (mercoledì)	AARAU - MERCATO DELLE CAROTE E GLASI DI HERGISWIL
05/06 NOVEMBRE (sabato/domenica)	BRESCIA - GAUGUIN E VAN GOGH ROVERETO - DA GOYA A MANET E DA VAN GOGH A PICASSO
25 NOVEMBRE (venerdì ore 21.00)	ASSAGO
03 DICEMBRE (sabato ore 21.00)	MUSICAL-TUTTI INSIEME APPASSIONATAMENTE
26 NOVEMBRE (sabato)	HUTTWIL E HERGISWIL
26/27 NOVEMBRE (sabato/domenica)	AUGSBURG E MONACO
03/04 DICEMBRE (sabato/domenica)	COLMAR E KAYSERSBERG
08/11 DICEMBRE (giovedì/domenica)	STOCCARDA - LUDWIGSBURG - HEIDELBERG - ULM

RICHIEDETE I NOSTRI PROGRAMMI DETTAGLIATI

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 Telefono 062 797 59 59
CH-4665 Oftringen Fax 062 797 62 00

La compravendita di un appartamento o di una casa segue leggi proprie. Talvolta conviene però rivolgersi ad un esperto, un agente immobiliare ad esempio. Soprattutto se si tratta di un bene speciale o di un caso complicato.

La compravendita di immobili è un affare complesso, nel quale vale la pena di coinvolgere un esperto.



Foto: Archivio USBR

COMPRAVENDITA DI UNA CASA: AFFARE SERIO

Gli esperti faticano a comprendere perché molte persone, dopo aver risparmiato per anni, da un giorno all'altro investono centinaia di migliaia di franchi nell'acquisto di un immobile, senza aver prima considerato alcune questioni di estrema importanza: il prezzo di vendita è conforme al mercato? Me lo posso permettere? La casa è facilmente rivendibile? Qual è il suo stato? In che tipo di contesto è situata (vicinato, rumori, accessibile con i mezzi di trasporto pubblici)? Queste sono solo alcune delle domande su cui è opportuno riflettere.

STIMA SBAGLIATA: UN ERRORE FATALE

L'esperienza insegna inoltre che molti immobili vengono stimati in maniera errata. Succede forse perché la casa da acquistare non è quella degli esperti interpellati o inviati dalla banca? Chissà! Un fatto è però certo: perfino i professionisti del ramo spesso non sono capaci di

vedere la casa con gli occhi dell'acquirente. Molti, inoltre, non si tengono sufficientemente aggiornati sull'evoluzione del settore: una mancanza che può essere fatale in un mercato relativamente volatile come quello immobiliare. Come osserva Ueli R. Wintsch, titolare di uno studio di architettura e stime immobiliari di Winterthur: «Le case unifamiliari sono quasi sempre sovrastimate, perché si tratta di beni di lusso. Le case plurifamiliari sono invece spesso sottostimate, perché si guarda solo allo stato effettivo dell'edificio, senza considerare il suo potenziale».

Wintsch – architetto HTL e agente immobiliare diplomato – è critico nei confronti della sua categoria per quanto concerne la formazione e l'aggiornamento. Più di una volta si è reso conto con stupore che alcuni colleghi non conoscevano nemmeno la differenza tra un muro comune e un doppio muro. Ma un intermediario potrebbe essere di grande aiuto nell'acquisto di una casa. Un buon agente immobiliare offre diversi servizi: spiega al cliente la composizione del prezzo di vendita, mostrandogli la stima effettuata da lui stesso o da terzi. Lo informa inoltre sullo stato dell'edificio e sugli interventi di riattamento eventualmente necessari.

Un agente immobiliare illustra però anche le possibilità di ristrutturazione, ampliamen-

to o riutilizzo di uno stabile. Se si tratta di un terreno non edificato, esegue uno studio per rilevare le possibilità di costruzione, stabilire il costo della costruzione, calcolarne il rendimento lordo ecc. In tal modo l'acquirente non corre il rischio di comprare a scatola chiusa.

NON TUTTO È POSSIBILE

Altri servizi prestati dall'agente immobiliare sono l'assistenza nella sottoscrizione del con-

SUGGERIMENTO

Interpellate un abile, onesto e stimato agente immobiliare della vostra regione, soprattutto se si tratta della compravendita di una casa unifamiliare o di uno stabile con valore affettivo, (per gli immobili di reddito, il discorso può essere diverso). Mostrategli lo stabile e prestate attenzione alla sua reazione: dimostra interesse nei confronti dell'affare? Si prende il tempo necessario e vi dà l'impressione di desiderare veramente l'incarico? Chiedetegli come intende stabilire il prezzo di vendita, come giudica lo stato della casa e se è disposto a lavorare con un contratto a sei mesi e remunerazione a vendita avvenuta.

Giorgio, PR
sta organizzando il congresso
aziendale.

E tutto fila liscio ...



... perché pensiamo a tutto noi.

Illuminazione • Sonorizzazione • Tecnica congressuale • Video • Installazioni fisse
Sfilate di moda • Discoteche mobili • Concerti • Manifestazioni sportive • Videoconferenze



Tecnica congressuale ed eventi

Electronic Studio 84 SA, Ai Campisc 5b, 6528 Camorino
www.electronicstudio.ch / tel. +41 (0)90 850 10 60 / fax +41 (0)91 850 10 61

tratto di vendita, nel finanziamento e nell'allestimento del conteggio per l'imposta sugli utili da sostanza immobiliare. Se necessario, organizza anche lo sgombero e la pulizia della casa. Ueli Wintsch: «Un buon agente immobiliare persegue sempre una win-win situation, cioè un affare vantaggioso sia per l'acquirente che per il venditore. Se mi accorgo che un cliente ha difficoltà a sostenere l'onere finanziario, gli consiglio di rinunciare. È ciò che definisco un atteggiamento responsabile e etico nella vendita».

La consulenza professionale costa. Un buon agente immobiliare si regola in base al successo dell'affare: prende la sua commissione (di solito una percentuale del prezzo della casa) solo a vendita avvenuta. In questa provvigione sono compresi tutti i suoi servizi, come la redazione degli annunci sulla stampa, l'allestimento di una pagina web, l'elaborazione dei

prospetti di vendita, le visite all'immobile, il contratto di compravendita redatto con un notaio. Vale sicuramente la pena di investire in un agente immobiliare competente, sicuro di sé ed esperto nella vendita. Ueli Wintsch ne è convinto: «Diciamo spesso che siamo in grado di vendere ad un prezzo migliore rispetto al proprietario. Ed è in questo modo che ci guadagniamo il nostro onorario». Coinvolgendo un agente immobiliare, si può pertanto essere ragionevolmente sicuri di non avere brutte sorprese una volta concluso l'affare.

LA BANCA PUÒ AIUTARE

E le banche? Non interferiscono con il lavoro degli agenti immobiliari? «Assolutamente no. Svolgono una funzione importante nel mercato della compravendita, garantendone la trasparenza e il dinamismo», afferma Titus Lenz, responsabile Prodotti di bilancio presso l'Unio-

ne Svizzera delle Banche Raiffeisen. Anche nell'era di Internet, il loro apporto è importante, soprattutto nei casi speciali o quando non si conosce il mercato. In linea di massima, le Banche Raiffeisen non chiedono ai loro clienti di interpellare un agente immobiliare. «Può tuttavia capitare che un istituto Raiffeisen funga da intermediario per stabilire un primo contatto», spiega Titus Lenz.

Oltre all'agente immobiliare, per la compravendita di un immobile esistono anche altri canali molto efficienti – come i numerosi portali Internet (www.immoscout24.ch, www.immostreet.ch, www.immoclick.ch, www.homegate.ch, www.remax.ch) – che forniscono una visione d'insieme del mercato, stimoli e occasioni per sognare la casa. Ma affinché il bel sogno non diventi un incubo, fatevi consigliare dalla vostra Banca Raiffeisen o da un agente immobiliare.

■ PIUS SCHÄRLI

Intervista a Ueli Wintsch, agente immobiliare e architetto, Winterthur

«Panorama»: La fama degli agenti immobiliari non è delle migliori. Per quale motivo?

Ueli Wintsch: È vero, non posso che confermare che gli agenti immobiliari sono piuttosto in basso nella scala del gradimento. Un collega di Zurigo una volta mi disse: «Noi agenti immobiliari ci siamo rovinati l'immagine, perché negli anni buoni – senza faticare molto, senza conoscere la materia e senza aver imparato qualcosa in questo campo – abbiamo venduto case come al supermercato, guadagnando molto e ostentando il nostro successo con status symbol come le automobili di lusso». La ditta Wintsch & Wintsch condanna simili comportamenti. Ci rendiamo spesso conto che gli agenti immobiliari non sono all'altezza delle loro responsabilità. È assolutamente necessario rilanciare l'immagine della categoria. E gli unici mezzi a nostra disposizione sono le conoscenze professionali, l'aggiornamento costante, l'onestà e il fair play.

Ecco perché è importante rivolgersi ad un buon agente immobiliare. Come riconoscerlo?

Un buon agente immobiliare conosce il mercato locale, è impresario/architetto ed ha le competenze necessarie per eseguire la stima di una casa o di un terreno. Questa è la premessa per esercitare la professione in maniera adeguata e guadagnarsi la fiducia del cliente. Un buon agente immobiliare si regola in base al successo dell'impresa, incassa cioè il suo

onorario solo se l'affare va in porto. È onesto e si adopera affinché la compravendita sia vantaggiosa per ambedue le parti in causa. Un buon agente ha rispetto per l'immobile e allestisce un dossier di vendita completo. Ha doti di venditore ed è cosciente dell'importanza finanziaria della compravendita di una casa o un terreno, nonché della sua personale responsabilità nella preparazione di questo atto. Un buon agente immobiliare prende sul serio l'etica professionale.

L'agente immobiliare deve conciliare interessi diversi (impresario, architetto, esperto in stime, acquirente, venditore, banca ecc.). Come ci riesce?

Per prendere sul serio sia la professione di agente immobiliare che le esigenze dell'acquirente e del venditore, per lavorare in maniera competente e produttiva, è assolutamente necessario conoscere tutti questi settori. Il venditore di PC, di automobili o di scarpe deve conoscere bene i suoi prodotti. Allo stesso modo l'agente immobiliare – che tratta affari di centinaia di migliaia di franchi, con spesso importanti risvolti esistenziali per i suoi clienti – deve avere sufficienti conoscenze in

materia di immobili, struttura del prezzo, potenziale di una casa unifamiliare, plurifamiliare o di un terreno.

Ma si può anche fare a meno dell'agente immobiliare?

Certamente! In alcuni casi è senz'altro possibile e opportuno vendere personalmente la propria casa. È l'eccezione che conferma la regola.

Ad esempio quando? Può illustrarci un simile caso?

Ne ho uno che calza a pennello. Il signor Widmer doveva vendere una casa bifamiliare a Winterthur, per conto della sua comunione ereditaria. Uno degli inquilini era seriamente interessato all'acquisto. Le condizioni si rivelarono chiare fin dall'inizio: il potenziale acquirente era d'accordo con il prezzo di vendita, stabilito in base alla stima. Non esisteva nessun terreno supplementare da edificare. Il piano regolatore della zona escludeva inoltre ogni altro tipo di ampliamento, ad esempio aggiungendo ulteriori piani alla costruzione. E non c'erano motivi per modificare l'uso dello stabile, ad esempio trasformandolo in un condominio. In altre parole, si trattava SOLO di vendere la casa e nulla più. Il signor Widmer è inoltre un abile uomo d'affari (che in più insegna tecniche di vendita). È dunque stato in grado di vendere con profitto e soddisfazione la sua casa.

Intervista: Pius Schärli

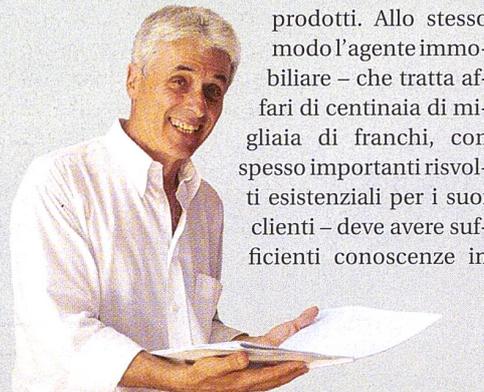
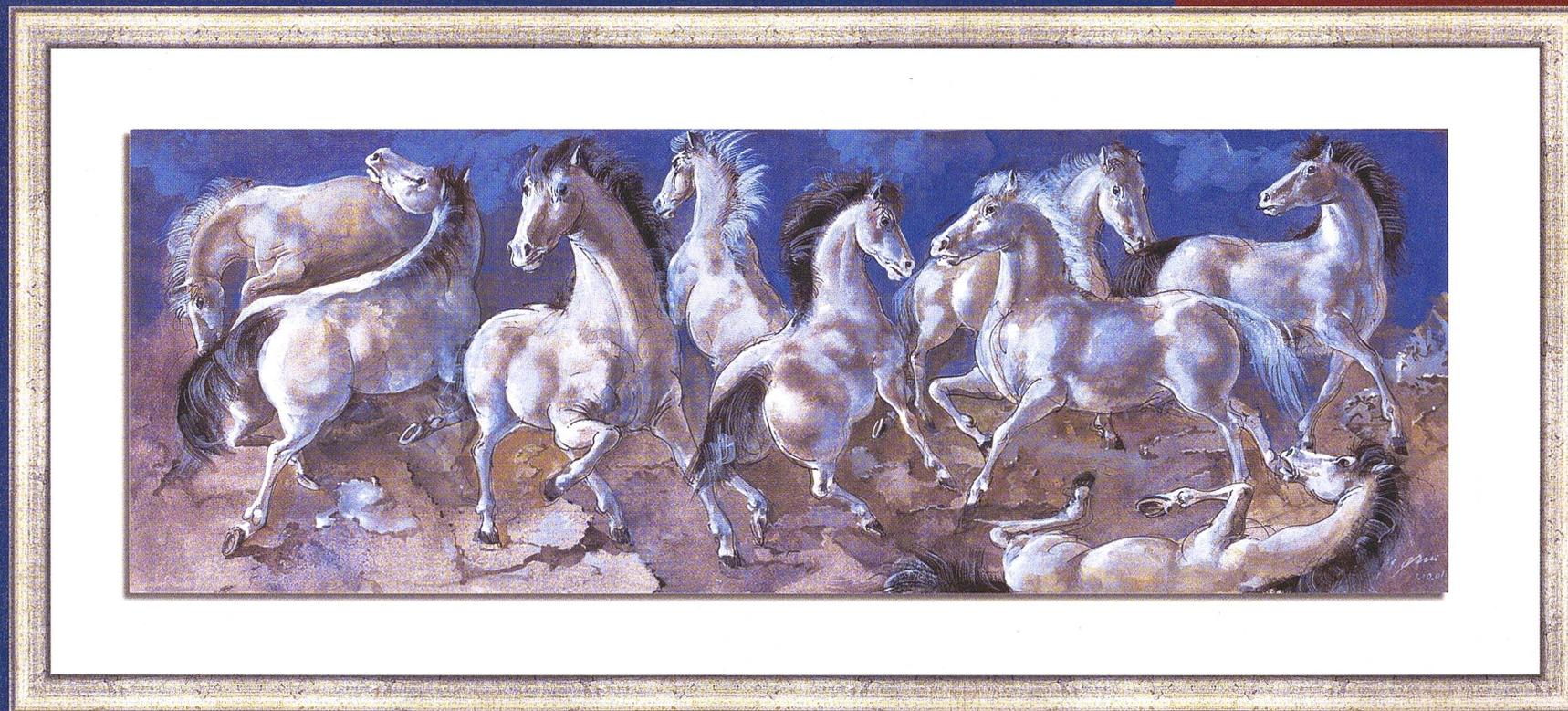


Foto: m.a.d.

HANS ERNI

Quadro in vetro "Gioco dei nove cavalli" con dimensioni speciali 95 x 45 cm

Edizione limitata:
990 esemplari in tutto il mondo



Buono d'ordine esclusivo

Termine di ordinazione: 7 novembre 2005

47691 Sì, desidero ordinare uno dei pochi esemplari del quadro in vetro "Gioco dei nove cavalli" di Hans Erni

Desidero pagare ciascun soggetto in un'unica soluzione

Desidero pagare ciascun soggetto in 5 comode rate (senza supplemento)

Garanzia Soddisfatti o Rimborsarti valida 365 giorni

Per cortesia, scrivere in stampatello:

Nome/Cognome

Via/N.

CAP/Città

Telefono

Firma

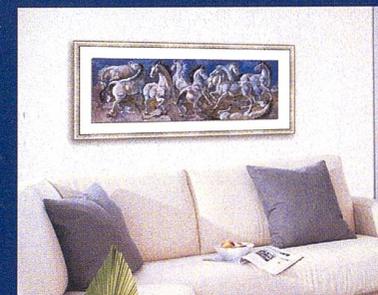
Per cortesia, compilare e spedire subito a:
The Bradford Group • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tel. 041 768 59 59 • Fax 041 768 59 90

e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

Questo meraviglioso quadro in vetro è un lavoro, che Hans Erni ha creato appositamente per Bradford Exchange. La cornice di alta qualità, compresa con il quadro, mette in risalto l'armonia di questa particolare composizione di Hans Erni. Dato che l'edizione è strettamente limitata a soli 990 esemplari in tutto il mondo, ognuno dei quali numerato a mano. Si lasci rapire da questo capolavoro di massima completezza: sarà un piacere per Lei e per i Suoi amici.

Prezzo di emissione: Fr. 795.--

Pagabile in 5 comode rate mensili, ciascuna di Fr. 159.-- (+ Fr. 14.90 per Spedizione e Servizio)



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

Visitate la vostra banca in Internet!

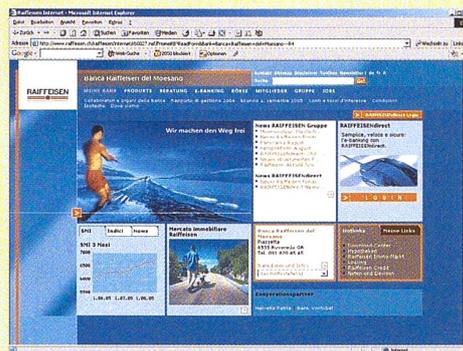
L'Internet assume un ruolo sempre più importante sia a livello privato che professionale. Alcuni anni fa Internet era considerato uno strumento «nice to have» o un piacevole «passatempo», mentre oggi occupa una posizione importante e costituisce, quindi, un elemento essenziale di una strategia aziendale di successo. Oltre il 70 per cento della popolazione svizzera possiede uno o più PC a casa e quasi tutti sono collegati a Internet. Questa cifra è nettamente superiore alla media del quasi 50 per cento nei Paesi dell'UE. Solo la Svezia (82%) e la Danimarca (76%) registrano un numero di surfisti ancora maggiore.

Anche il Gruppo Raiffeisen ha colto i segni del tempo: sotto www.raiffeisen.ch oppure sotto www.raiffeisen.ch/home della banca, in

qualità di cliente Raiffeisen avete la possibilità di informarvi su Raiffeisen o la vostra banca personale. Con una media di oltre 45.000 visitatori al giorno, il sito Raiffeisen è molto ben frequentato e la durata di presenza è di quasi quattro minuti. Molto apprezzato anche il Call Center per clienti RAIFFEISENdirect, che riceve fino a 260 telefonate ogni giorno.

403 delle 420 Banche Raiffeisen dispongono di una propria presenza in Internet che non informa soltanto sugli orari di apertura, ma anche su dove sono ubicate altre succursali e Bancomat. Sulle homepage si trovano pure indicazioni sui collaboratori, la storia della banca, i rapporti di gestione, le comunicazioni ai clienti e naturalmente l'intera gamma di prodotti.

(psi)



Raiffeisen vive l'idea del marchio



Hanno rappresentato Raiffeisen durante la premiazione: CEO Dr. Pierin Vincenz (a sinistra) e Franz Würth (a destra), responsabile relazioni pubbliche, insieme al Dr. Christian Pflugshaupt, direttore della Spirig Pharma AG.

Raiffeisen si contraddistingue chiaramente attraverso la cura dei valori elvetici e influenza in modo duraturo l'immagine della Svizzera grazie a visioni e valori. Ciò è dimostrato dalla nomina di Raiffeisen per il grande premio dei marchi svizzeri: il Brand Excellence Swiss Trophy (B.E.S.T.), patrocinato dall'ex consigliere federale Adolf Ogi.

Con il Brand Excellence Swiss Trophy vengono premiati marchi svizzeri che presentano un'immagine positiva del nostro Paese, che hanno successo e che integrano l'idea di «swissness». Una giuria composta da personalità del mondo politico ed economico (tra l'altro Franz Steinegger, Thomas Held, Prof. Christian Belz) ha scelto imprese da una vasta gamma di proposte e le ha nominate nelle quattro categorie Reputazione, Evoluzione, Innova-

zione e Comportamento (Behaviour). Raiffeisen ha partecipato nell'ultimo gruppo, creato quest'anno, ed era nominata insieme al vincitore, l'organizzazione di salvataggio aereo REGA, e la marca di abbigliamento sportivo Alprausch. «Quale Banca aperta a ogni genere di clienti, Raiffeisen rappresenta competenza nelle operazioni con il denaro e un attaccamento alle tradizioni svizzere», così scrive in un elogio la rivista economica CASH.

(psi)

Rendimenti appetibili e poco rischio

Il regresso mondiale dei mercati azionari tra il 2001 e il 2003 ha avuto delle ripercussioni sui fondi d'investimento. Le forti perdite di capitale e il conseguente movimento laterale dei mercati ha creato nuove esigenze per i clienti. Mentre negli anni 90 il rischio di perdita non veniva praticamente percepito, oggi quasi tutti gli investitori hanno imparato la lezione. Le perdite sono maggiormente ponderate rispetto agli utili. Al momento, l'industria dei fondi sta cercando di reagire a questo tipo di approccio, lanciando nuovi prodotti sul mercato.

In questo contesto la parola d'ordine è diversificazione. Sulla base di dati storici si può stimare come varie categorie d'investimento, paesi, settori o persino titoli si comportano uno rispetto all'altro. Quanto meno i rendimenti si evolvono nella stessa direzione, tanto più basso sarà il rischio; in questo caso si parla anche di

una bassa correlazione. Così è possibile ridurre il rischio complessivo del portafoglio e conseguire rendimenti positivi appetibili.

Il nuovo fondo lanciato all'inizio di settembre Raiffeisen Fund of Funds Multi Asset Class approfitta esattamente di tale circostanza. Non investe, come un fondo tradizionale, unicamente in azioni, obbligazioni e titoli del mercato monetario bensì tiene conto anche di immobili, investimenti in materie prime e Fund of Hedge Fund. Il fondo è costruito in modo da far beneficiare il cliente del potenziale di rendimento supplementare di queste categorie d'investimento. Il suo obiettivo è almeno quello di mantenere il vostro capitale durante fasi difficili del mercato, poiché nel portafoglio vengono abbinate categorie d'investimento che sono poco dipendenti tra loro.

Daniel Funk, Vontobel Asset Management AG

«MAI IN CRISI, MA ESAUSTO»

Mentre mi preparo per la partenza, sono felice che il momento sia finalmente arrivato. Mi chiedo: è tutto a posto? Le scarpe sono allacciate? Il cronometro è regolato? Controllo ogni cosa, come il pilota prima del decollo. Non c'è nulla di peggio di una stringa slacciata dopo 500 m. Per fortuna finora non mi è mai successo. Più importante è la gara, maggiore è la tensione. Ma per fortuna al via tutto passa per incanto.

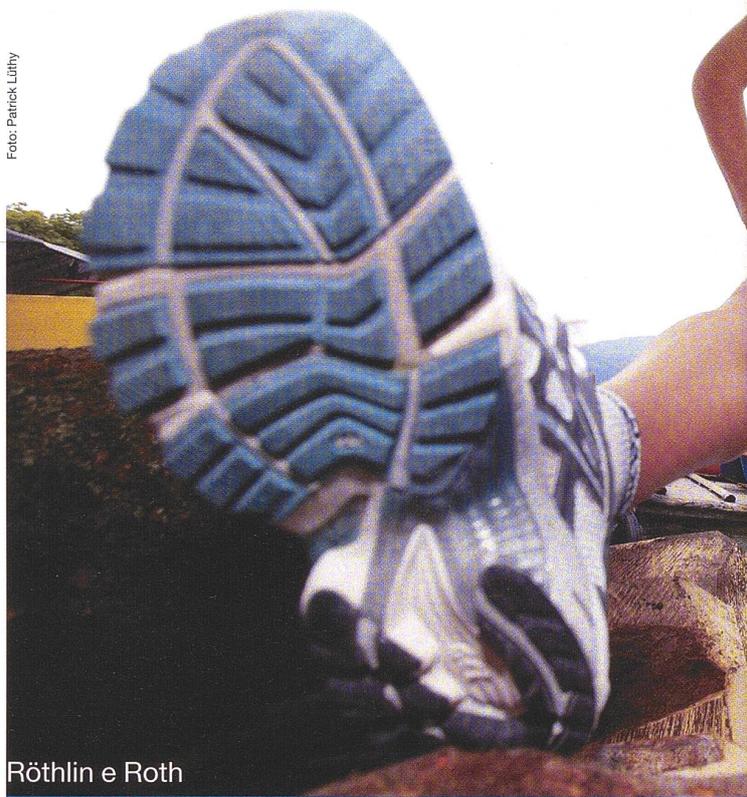
Quest'anno ho corso circa 4600 km e questa è la mia quinta gara. La settimana prossima inizio le 14 settimane di preparazione alla maratona di New York. Oltre a numerosi altri allenamenti, durante tre settimane corro per 30, 35 e 38 km alla volta. La quarta settimana è dedicata al riposo. Mi sono concesso sette giorni di pausa anche prima della gara podistica del lago di Aegeri e dunque dovrei essere nelle migliori condizioni per affrontarla! Ad ogni modo, prendo sul serio tutte le competizioni. Lo devo al pubblico, agli altri concorrenti, ma anche a me stesso. Questa maratona è importante per fare il punto della mia carriera.

Nel 2002, quando partecipai la prima volta, ero in ottima forma, perché mancava poco alla maratona dei campionati europei di Monaco. Mi è dunque difficile fare un pronostico. Personalmente sarei contento se mi avvicinassi al mio record sulla distanza. Staremo a vedere... e al traguardo sarò più o meno soddisfatto, a seconda del risultato. La mia strategia di gara non è incentrata sugli avversari: cercherò piuttosto di correre adottando ritmi diversi. I primi 5 km ad un ritmo rilassato, che mi permette anche di godere del bel paesaggio. Poi fino ai 10 km aumenterò la velocità, spingendo fino a quasi il massimo. E negli ultimi 4,5 km si deciderà se totalizzerò un buon tempo.

Fin dall'inizio, mi innamorai di questa meravigliosa regione e da allora mi alleno spesso qui. Il ricordo del dopo-gara è invece molto meno piacevole: sulla via del ritorno, sono incappato in un radar. Il denaro vinto non è nemmeno bastato per pagare tutta la multa. Ma il peggio è che – per la prima e spero ultima volta – mi hanno ritirato la patente per qualche tempo.

Passando davanti al monumento alla battaglia di Morgarten, mi viene in mente il mio maestro di quinta elementare, Hans Andermatt. Era una leggenda. Già mio padre era andato a scuola da lui. E la mia

Foto: Patrick Lüthy



Röthlin e Roth

Due podisti diversi partecipano con un obiettivo comune alla 7a. edizione della corsa del lago di Aegeri: compiere l'intero percorso di 14,5 km nel minor tempo possibile. Prima della partenza, abbiamo tastato il polso al maratoneta d'élite Viktor Röthlin (30 anni) e al dilettante Peter Roth (59), indagando sul loro stato d'animo prima della gara.

Sia Roth che Röthlin hanno uno speciale rapporto con la Raiffeisen: Röthlin è finanziato dalla Raiffeisen, sponsor principale della manifesta-

classe era l'ultima, prima della pensione. Ci raccontava la storia in maniera così vivida, come se lui stesso ne fosse stato il protagonista. Per questo quando penso alla battaglia di Morgarten non posso fare a meno di sorridere: vedo il maestro Andermatt che guida i soldati, brandendo l'alabarda e la mazza ferrata.

La differenza tra una maratona e una gara podistica di 14,5 km come quella del lago di Aegeri è che quest'ultima è abordabile anche senza grandi allenamenti, per via del percorso notevolmente inferiore. Per disputare una maratona occorre invece seguire una scrupolosa preparazione. Come maratoneta di punta, è interessante notare che durante una gara podistica non vado quasi mai in crisi, ma alla fine sono totalmente esausto. In una maratona ci sono invece momenti in cui ti chiedi a che serve tutto questo e non vedi più il senso. Spero di non avere un simile momento di rigetto anche oggi! Viktor Röthlin, testo raccolto da Pius Schärli



zione. Roth lavora presso la sede del Gruppo Raiffeisen a San Gallo, nel Quality management.

Nella gara del lago di Aegeri, Viktor Röthlin ha stabilito un nuovo record (41:29,3), mentre Peter Roth – nonostante un dolore acuto al ginocchio – ha tagliato il traguardo con un rispettabile 1:00.34,2. Prima del problema al ginocchio, la media di Roth prometteva un tempo finale attorno ai 56 minuti.

(psi)

Alla partenza di una gara podistica o di una maratona, le domande che affollano la mia mente sono quasi sempre le stesse. Come affrontare la competizione? Gradualmente o spingere al massimo fin dall'inizio? Chi sono gli «avversari» della mia categoria di età? Vado ancora una volta in bagno o posso aspettare fino all'arrivo? Cerco inoltre di visualizzare il più possibile il percorso e soprattutto il traguardo, per correre più rilassato e senza problemi.

Prima della gara podistica del lago di Aegeri, ho già alle spalle circa 2000 km. Quest'anno si tratta della mia quarta gara, che disputo in una regione a me relativamente sconosciuta. È anche una buona occasione per controllare lo stato della mia forma. E in più lo sponsor principale è la Raiffeisen. Essendo uno degli organizzatori della manifestazione sportiva «inline one-eleven» di San Gallo (ugualmente sponsorizzata da Raiffeisen), posso forse imparare ancora qualcosa!

«SENZA FIATO AL TRAGUARDO»



Infografico: B&S

Partenza e arrivo a Oberägeri per la corsa di 14,5 km intorno al lago.

In vista della competizione, mi sono preparato a dovere: allenamento da quattro a sei volte la settimana, con un programma piuttosto accelerato. Il mio obiettivo è mantenere una media inferiore ai quattro minuti, ma non sarà facile! Ho scommesso con mia moglie: se corro al di sotto dei 58:20, mi paga una cena. Altrimenti tocca a me.

La mia strategia di gara consiste nel distaccare subito gli altri concorrenti, per lasciarmi alle spalle il gruppo. Devo però stare attento a evitare un ritmo eccessivo. Gare come questa ne disputo da tre a cinque ogni anno. Dipende da quante maratone ho in programma, una oppure due. Partecipo molto volentieri anche ad altre competizioni (come questa del lago di Aegeri) e dunque non privilegio nessun tipo di corsa, tranne forse il Grand Prix di Berna e la maratona internazionale di Berlino o quella di Vienna, che quest'anno ho vinto nella categoria M55, totalizzando il tempo di 3:12:38.

Cosa penso quando passo davanti al monumento alla battaglia di Morgarten? Cosa direbbero, se ci vedessero, i soldati che l'hanno combattuta? Si sono messi anche loro in competizione, oppure erano talmente presi dall'arte bellica, da non aver nemmeno il tempo di pensare a simili cose?

In vista di una maratona mi alleno in base a un programma di 10 settimane. La preparazione comprende lunghe corse e naturalmente è molto più intensiva. Nella corsa del lago di Aegeri tutto dovrebbe filare liscio, a patto che durante la corsa la gamba non mi faccia di nuovo male. Naturalmente questa competizione si affronta con uno spirito totalmente diverso. La velocità è superiore fin dall'inizio, si spinge subito al massimo. Al traguardo sono senza fiato. Il percorso è però inferiore a quello della maratona. Ed è questo il bello!

Peter Roth, testo raccolto da Pius Schärli

La struttura cooperativa sarebbe obsoleta? Al contrario! Anno dopo anno, migliaia di svizzeri decidono di diventare soci di una Banca Raiffeisen. Eppure la scelta degli istituti bancari è notoriamente molto ampia e ognuno si adopera per distinguersi da tutti gli altri.

ESSERE SOCIO CONVIENE!



«Raiffeisen deve rimanere diversa»

Da sette anni sono socio della Banca Raiffeisen di Mischabel-Matterhorn. La spinta all'adesione è stata la consulenza competente e professionale del suo direttore, Josef Fux. In qualità di nuovo socio, mi sono subito sentito bene accetto e totalmente integrato. Anche i miei genitori sono soci dello stesso istituto. Della Raiffeisen apprezzo soprattutto la vicinanza alla clientela, il fatto che i miei problemi e le mie preoccupazioni siano presi sul serio e che mi vengano proposte soluzioni mirate.

Considero le Banche Raiffeisen diverse da tutte le altre, perché, nelle piccole località, la clientela conosce i collaboratori e il direttore dell'istituto. Alla Raiffeisen mi sento una persona e non un semplice numero. Per me è importante essere non solo cliente, ma anche socio e dunque comproprietario della banca. In tal modo si è anche corresponsabili. Ed oggi è molto importante che i giovani imparino

nuovamente ad assumersi delle responsabilità.

Non ho ancora potuto partecipare all'assemblea generale. Conosco tuttavia molto bene i vantaggi non finanziari dell'adesione, come ad esempio la cura della rete di contatti personali, la vicinanza alla clientela, il contatto con il mio «banchiere di fiducia». La Banca Raiffeisen investe inoltre sul posto il denaro della regione, contribuendo in tal modo al mantenimento dei posti di lavoro nelle zone periferiche. Cosa auguro alla Raiffeisen? Di rimanere, anche in futuro, diversa da tutte le altre!

Jean-Paul Brigger, St. Niklaus

Il vallesano Jean-Paul Brigger (48) è un ex calciatore di livello internazionale (33 incontri internazionali). Con il Servette e il Sion, il centravanti Brigger ha vinto due volte il campionato svizzero e cinque volte la coppa. Nel 1995 è



Foto: Archivio Keystone

Jean-Paul Brigger in occasione della sua presentazione in qualità di dirigente sportivo del Grasshopper-club, nel dicembre 2003.

stato insignito del titolo di «Allenatore svizzero dell'anno». Attualmente lavora per la Federazione internazionale di calcio (FIFA), nel settore della pubblicità, un'occupazione che lo porta molto spesso all'estero.



I 100 anni di attività Raiffeisen nella regione della Gruyère sono stati l'occasione, per la BR di Moléson, di organizzare un'assemblea generale festiva che ha riunito più di mille persone a Bulle.

Ma la Raiffeisen offre qualcosa di molto speciale: dalla fondazione della prima Banca nel 1899, essa ha adottato la struttura cooperativa, una forma organizzativa che fa del Gruppo Raiffeisen un unicum sul mercato svizzero. Diventando soci, i clienti sono comproprietari dell'istituto. Ogni Banca Raiffeisen è un'azienda autonoma, che investe sul posto il denaro della regione. L'autonomia e il radicamento nella realtà locale le permettono di conoscere bene la situazione economica e privata degli abitanti del suo raggio di attività. I soci fruiscono di speciali vantaggi, che comportano l'esercizio di diversi diritti. E con-

formemente alla natura di una cooperativa, si tratta di benefici che vanno oltre le semplici agevolazioni finanziarie, in materia di spese o interessi.

LA BANCA APPARTIENE AI SOCI

Essere socio di una banca Raiffeisen non significa solo godere di vantaggi di natura finanziaria. Ogni socio sottoscrive una quota della sua Banca Raiffeisen, diventandone in tal modo comproprietario. L'ammontare delle quote sociali costituisce una parte integrante del capitale proprio della banca. Ogni socio è dunque proprietario di un «pezzo» della sua Banca Raiffeisen. Una quota di partecipazione ad una cooperativa non è paragonabile ad un'azione, perché la quota sociale mantiene il valore nominale del deposito e non è trasmissibile.

Questo garantisce che la proprietà della Banca Raiffeisen rimanga nelle mani dei soci del suo raggio di attività. Ogni socio riceve un dividendo annuo, pari a circa il 5-6% e dunque nettamente superiore al livello degli interessi di mercato. Si tratta di un investimento sicuro, con rimborso garantito dell'intero valore nominale, e in più remunerato in maniera interessante, mediante la ripartizione dell'utile. Tutti i soci hanno inoltre lo stesso diritto di voto, indipendentemente dal numero delle quote sottoscritte.

COOPERATIVA: DIRITTI...

Negli ultimi anni, i vantaggi per i soci si sono ulteriormente sviluppati in un pacchetto di

offerte complete e interessanti. Raiffeisen tiene molto al livello qualitativo delle prestazioni e per questo motivo le sue offerte hanno carattere esclusivo e si iscrivono sempre in un'ottica a lungo termine. I sondaggi hanno rilevato che, per circa un quarto dei soci, il principale vantaggio dell'adesione a una Banca Raiffeisen risiede nella forma organizzativa della cooperativa. Altri benefici particolarmente apprezzati sono la vicinanza alla clientela, i vantaggi finanziari e le offerte speciali per conoscere la Svizzera.

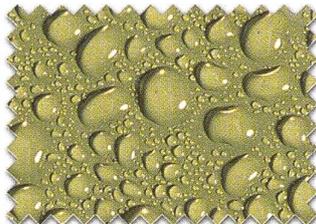
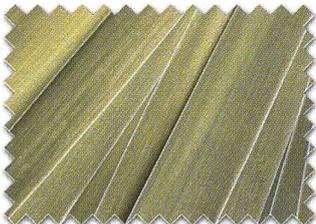
Per molti, il momento-clou dell'adesione alla Banca Raiffeisen è l'annuale assemblea generale. In questa sede, i soci prendono conoscenza dei risultati d'esercizio della loro banca, approvano il rapporto annuale, prendono diverse decisioni e nominano il consiglio di amministrazione e il consiglio di sorveglianza, due organi composti da personalità della cerchia regionale. Ma non si tratta solo di un incontro formale: è anche l'occasione per trascorrere una bella serata in compagnia di amici e conoscenti, nel quadro di un interessante programma.

...MA ANCHE DOVERI

L'adesione alla Raiffeisen non è un banale piano di fidelizzazione della clientela, con raccolta punti o sconti. Essa comporta infatti diritti e doveri, da ambedue le parti. Ciò permette di instaurare un rapporto banca-soci basato sulla reciprocità. Mediante tutta una serie di vantaggi, le Banche Raiffeisen si impegnano a pro-

l'ombra su misura

RENDESIGN.COM



tende da sole
rolladen
lamelle
wintergarten/verande
gelosie in alluminio
esposizione permanente



Produce ombra, ama la luce del sole. Il nostro piacere di regalarvi sempre una perfetta luminosità inizia con un'attenta selezione della qualità dei nostri prodotti che vi permette di meglio proteggere gli angoli più amati della vostra casa.

Bredo Bau SA
Via Capelascia 10
CH-6814 Lamone
Tel. 091 961 80 10
Fax 091 961 80 19
www.bredobau.ch

bredo bau
protezione naturale

Produzione propria

FRUBAU
dal 1966
www.edimen.ch



VERANDE
GIARDINI D'INVERNO
TETTI APRIBILI
VETRATE PER BALCONI
TENDE D'OMBREGGIAMENTO
TENSOSTRUTTURE (gazebo)

SHOWROOM
DI OLTRE 150m²
VISITE SU APPUNTAMENTO



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

Finestre in PVC

Persiane in alluminio Vetrate per balconi Giardino d'inverno



**Sicurezza
contro furti**

Mandatemi dei prospetti

.....
.....

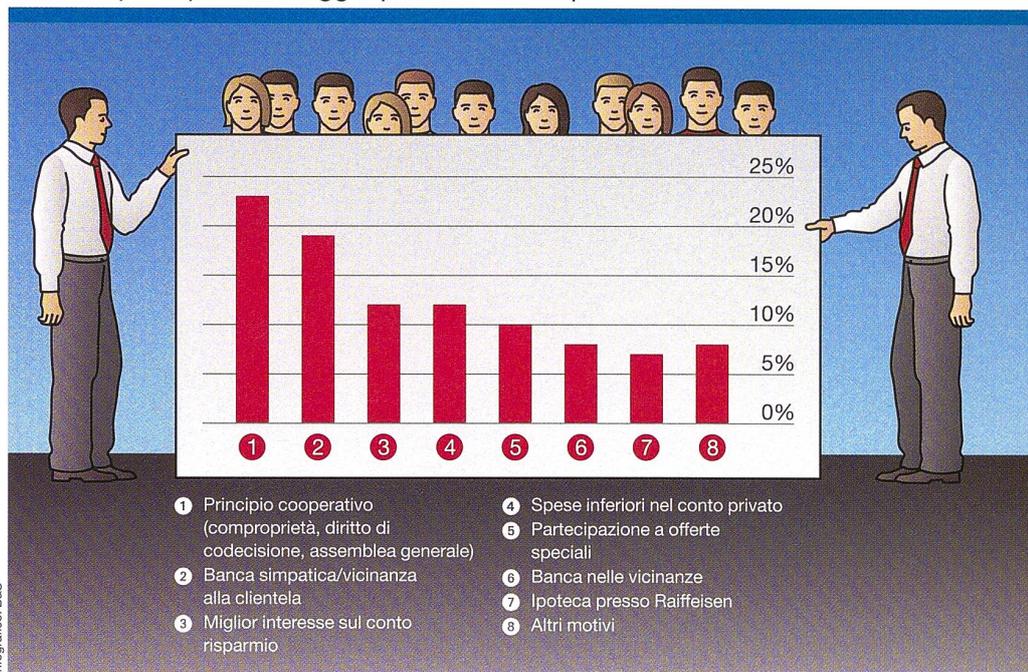
biberbau
Castoro SA 6515 Gudo/TI

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

muovere gli interessi economici dei soci. A loro volta, questi ultimi si impegnano a sottoscrivere una quota sociale, a salvaguardare gli interessi della banca e ad assumersi l'obbligo limitato di fare versamenti suppletivi. Quest'ultima clausola prevede che, in caso di fallimento della banca, ogni socio risponda versando un massimo di CHF 8000 dal suo patrimonio privato.

Per prevenire simili situazioni, la Raiffeisen ha approntato un sistema di sicurezza a quattro livelli. In primo luogo, si fa capo ai mezzi propri della singola Banca Raiffeisen. E a questo riguardo, la situazione degli istituti Raiffeisen è invidiabile, perché in genere dispongono di mezzi propri ampiamente superiori ai minimi richiesti dalla legge. In seconda istanza, si ricorre al fondo di solidarietà delle Banche Raiffeisen – sovvenzionato da ogni singola Banca Raiffeisen – che dispone attualmente di oltre 200 milioni di CHF. Il terzo livello di sicurezza è quello dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, che garantisce per gli impegni nei confronti delle Banche Raiffeisen. L'obbligo dei versamenti suppletivi da parte dei soci è previsto solo in quarta istanza. Dalla fondazione delle prime Banche Raiffeisen oltre cent'anni fa, non è mai stato necessario fare valere questo obbligo. E il Gruppo Raiffeisen si adopera per assicurare che una simile evenienza non si presenti mai.

Qual è il principale vantaggio per lei? – Le risposte dei soci



Infografico: B&S

PROSPETTIVE FUTURE

Il 53% dei soci aderisce a una Banca Raiffeisen da oltre un decennio. Una fedeltà a lungo termine, che interpretiamo come una manifestazione di soddisfazione. Quali di comproprietari della banca, di affezionati clienti e di destinatari di tutta una serie di prodotti ban-

cari, i soci occupano un posto importante all'interno del movimento. Anche in futuro potranno contare su speciali vantaggi. L'organizzazione cooperativa ha contribuito al successo delle Banche Raiffeisen ed è destinata a rimanere la particolarità che rende così speciale il Gruppo Raiffeisen. ■ TANJA WEISZ

Intervista a Tanja Weisz, consulente Ideazione del marchio presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen

«Panorama»: essere socio di una Banca Raiffeisen non comporta solo vantaggi finanziari. Quali sono gli altri benefici dell'adesione?

Tanja Weisz: Durante l'assemblea generale, i soci ricevono informazioni sulla banca, eleggono il consiglio di amministrazione e il consiglio di sorveglianza e con il loro voto si esprimono in merito a importanti decisioni della loro banca. È proprio nell'assemblea generale che si manifesta il grande valore del fattore umano, del contributo individuale e personale. Con l'adesione, si approfitta inoltre delle offerte speciali per conoscere la Svizzera, che negli scorsi anni hanno permesso di visitare a prezzo

ridotto la Jungfrau, l'expo.02 e il Cervino. Non va infine dimenticato il passaporto-musei, con il quale i titolari di una carta ec-Maestro o una carta di credito Raiffeisen hanno accesso gratuito a oltre 400 musei ed esposizioni del nostro paese.

E quali sono i vantaggi maggiormente apprezzati dai soci?

Il legame tra i soci e la loro Banca Raiffeisen è spesso molto forte. La Raiffeisen piace perché è considerata una banca competente e simpatica, che si distingue per la sua grande vicinanza alla clientela. Naturalmente contano anche i vantaggi finanziari, ma numerosi soci desiderano in primo luogo sostenere il principio cooperativo. Il diritto di codecisione – esercitato in maniera più incisiva rispetto alle società per azioni, grazie al sistema one man one vote (un voto a testa) – è particolarmente apprezzato. Anche le nostre offerte speciali per i soci destano sempre grande interesse, come dimostra il

numero dei partecipanti e i positivi feedback che riceviamo.

Ma i soci sono consapevoli di tutti i vantaggi dell'adesione?

Oltre l'80% dei soci sono in grado di menzionare almeno un vantaggio. E fortunatamente non nominano solo le semplici agevolazioni finanziarie, ma citano anche i benefici dell'adesione a una cooperativa.

Ed ora guardiamo al futuro: nei prossimi dieci anni, quali saranno gli sviluppi sotto il profilo dell'adesione?

Ovviamente la Raiffeisen manterrà la sua organizzazione cooperativa. I vantaggi per i soci saranno ulteriormente sviluppati. Anche in futuro, offriremo solo benefici di alto valore qualitativo, concernenti le prestazioni bancarie o le offerte speciali per conoscere la Svizzera. I vantaggi cooperativi rimangono inalterati.

Intervista: Pius Schärli



Foto: m.a.d.

bureau**albisettisa**

Materiale, macchine e mobili per ufficio

ZKD QUADRO

Un programma di mobili per ufficio flessibile e funzionale



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

Scoprite la gamma di automobili più sicura d'Europa



Concessionaria Renault e Nissan per il Sopraceneri

MASPOLI SA

Impresa Costruzioni
Via Stazione 5 - 6987 Caslano
tel 091 606 11 38

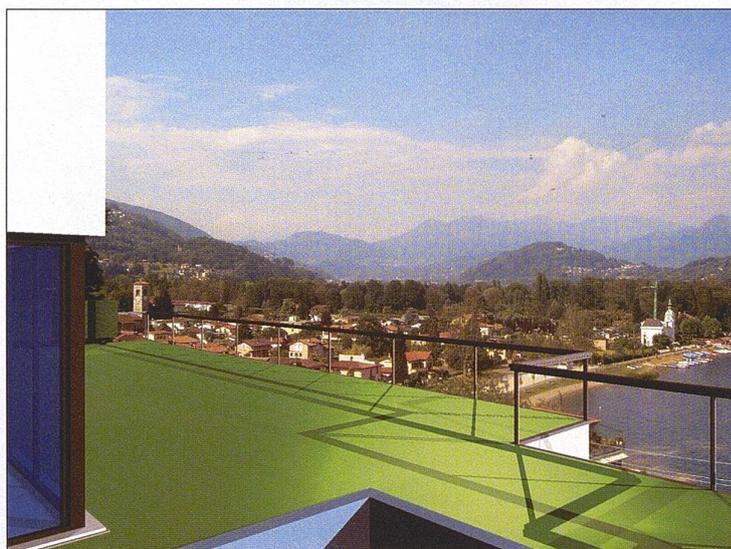
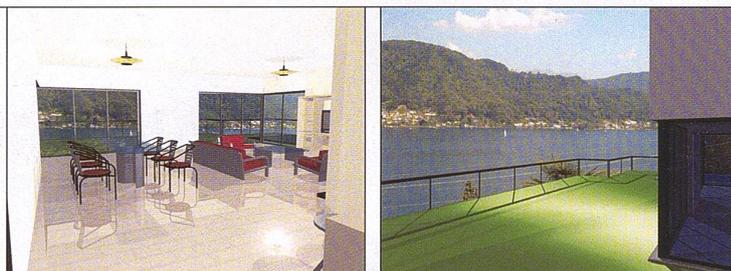
VENDESI IN CASLANO
SPLENDIDA VILLA
CON
PISCINA E VISTA LAGO

ARCHITETTURA MODERNA
DOTATA DI AMPIO SOGGIORNO
CON CUCINA ABITABILE,
TRE CAMERE,
TRIPLO SERVIZIO, HOBBY,
PISCINA, LIFT,
GIARDINO

DUE/TRE POSTI AUTO

SUPERFICIE ABITABILE MQ 240

POSSIBILI VARIANTI



LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

No. 6 / Settembre 2005

RAIFFEISEN

CARTA STRACCIA? NO, GRAZIE!

Da un sondaggio condotto tra le lettrici e i lettori di «Panorama» è emerso che la rivista riscuote successo e viene letta spesso e volentieri. L'indagine ha anche messo in luce in quale direzione muoversi per rispondere ancora meglio alle esigenze dei lettori.

I produttori di alimentari hanno veramente la vita facile: se un prodotto non corrisponde al gusto della popolazione svizzera le vendite subiscono inevitabilmente un calo o il fatturato previsto non viene raggiunto. In questo modo si sa subito e facilmente se un articolo riscontra gradimento o meno.

Per gli editori di riviste per la clientela la situazione non è così rosea. Se i feedback regolari da parte dei lettori indicano che i redattori di «Panorama» sono sulla strada giusta, tuttavia finora non disponevano di un quadro unitario confortato da risultati puntuali e soprattutto

attuali circa il grado di soddisfazione della clientela.

TRE QUARTI DEI LETTORI SODDISFATTI

Per questo motivo la primavera scorsa l'editore ha commissionato uno studio completo, condotto nell'ambito di un lavoro di diploma all'Università di San Gallo, da cui è risultato che quasi i tre quarti dei clienti che ricevono «Panorama» sono soddisfatti della rivista e che il 12 per cento è addirittura molto soddisfatto (vedi grafico 1). «Questa risposta è molto gratificante perché conferma che i nostri lettori

trovano «Panorama» interessante», afferma l'editore Franz Würth. In particolare va positivamente sottolineato che a questo riguardo non sono emerse differenze di rilievo tra gli intervistati della Svizzera tedesca, della Svizzera romanda e della Svizzera italiana. Il che significa che «Panorama» si rivolge senza distinzioni ai lettori di tutte le regioni linguistiche, cosa assolutamente non scontata. Alla fine dei conti non è un'impresa da poco riuscire a scegliere per ogni numero degli argomenti che siano di interesse nazionale senza perdere tuttavia la necessaria vicinanza alla clientela. >

60% di sconto per i lettori di PANORAMA

primflex®

Sistemi per dormire

- Ideale in caso di allergie agli acari della polvere
- Perfetto per l'inverno e l'estate
- Naturalmente termo-regolante
- Per un sonno sano
- Morbidissimo e avvolgente

Cogliete al volo l'occasione

Perché un piumone imbottito con vera piuma d'oca garantisce sonni piacevoli e rigeneranti su tutto l'arco dell'anno. Naturalmente – ed è provato – Primflex utilizza esclusivamente piume di provenienza europea e della migliore qualità. Durante il sonno si perde circa mezzo litro di liquidi che, se non può essere evacuato in maniera uniforme, provoca raffreddamento corporeo e brividi. Le piume d'oca prevengono questo disagio assorbendo l'umidità e lasciandola rapidamente evaporare verso l'esterno.

«Piumone di piuma d'oca»

160 x 210 cm

Art. N. 43038

**Attenzione:
prezzo eccezionale!**

Piumone di piuma d'oca

**2
anni di
garanzia**

Invece di
Fr. 249.-
- sconto 60%
PREZZO PER I LETTORI

99,-
Art. N.
43038

**Effettuiamo anche il trasporto di materassi e reti a doghe
(consegna gratuita a domicilio). Richiedetelo!**



Informazioni prodotto

- Rivestimento: 100% cotone a tenuta (niente fuoriuscita di piume)
- Imbottitura: 30% pure piume d'oca nuove dell'Europa dell'Est; 70% piumetta d'oca nuova dell'Europa dell'Est (niente spennatura di animali vivi)
- Esecuzione: trapuntatura a riquadri di 5 x 7
- Peso imbottitura: 1550 g
- Misure: 160 x 210 cm
- 2 anni di garanzia

«Parure Sylvia»

Set di 2 pezzi



Invece di Fr. 98.-

- sconto 50%

PREZZO PER I LETTORI

49,-
Art. N.
45797

«Parure Sylvia»
1x 160 x 210 cm e
1x 65 x 100 cm
Art. N. 45797

**2
anni di
garanzia**

E non mancate di ordinare:

**Cuscino di
piuma d'oca**



Invece di Fr. 79.-

- sconto 51%

PREZZO PER I LETTORI

39,-
Art. N.
43049

«Cuscino di piuma d'oca» 65 x 100 cm
Art. N. 43049



Tagliando di ordinazione preferenziale PANORAMA

Sì, desidero ordinare:

Numero

<input type="checkbox"/>	Piumone di piuma d'oca, 160 x 210 cm, Fr. 99.-	Art. N. 43083
<input type="checkbox"/>	Parure Sylvia, 160 x 210 cm e 65 x 100 cm, Fr. 49.-	Art. N. 45797
<input type="checkbox"/>	Cuscino di piuma d'oca, 65 x 100 cm, Fr. 39.-	Art. N. 43049

Prezzi IVA inclusa, escluse spese di spedizione. Con riserva di modifiche dei prezzi e dei modelli.

Compilare in stampatello e inviare a:

Offerta speciale per i lettori di PANORAMA: c/o PERSONALSHOP, casella postale, 4019 Basilea

Siamo a vostra disposizione 24 ore su 24: tel. 0848 80 77 60 o fax 0848 80 77 90

Visitate i nostri negozi: Lautengartenstr. 23, 4052 Basilea e c/o AVUS, Neuhofweg 51 (edificio Möbel Rösch), 4147 Aesch BL

Cognome/nome:

Via, n.:

NPA, località:

Tel.:

Firma:

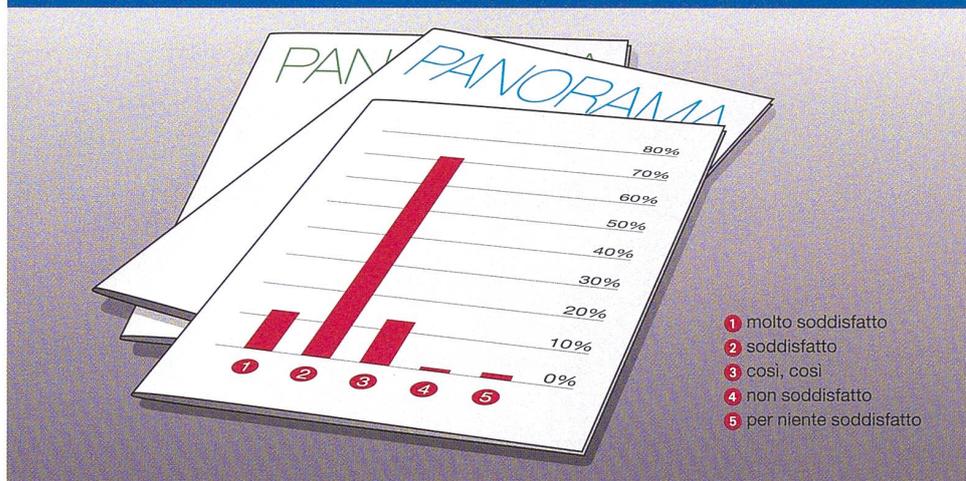
Data:

In caso di ordine telefonico vogliate indicare il seguente codice: →

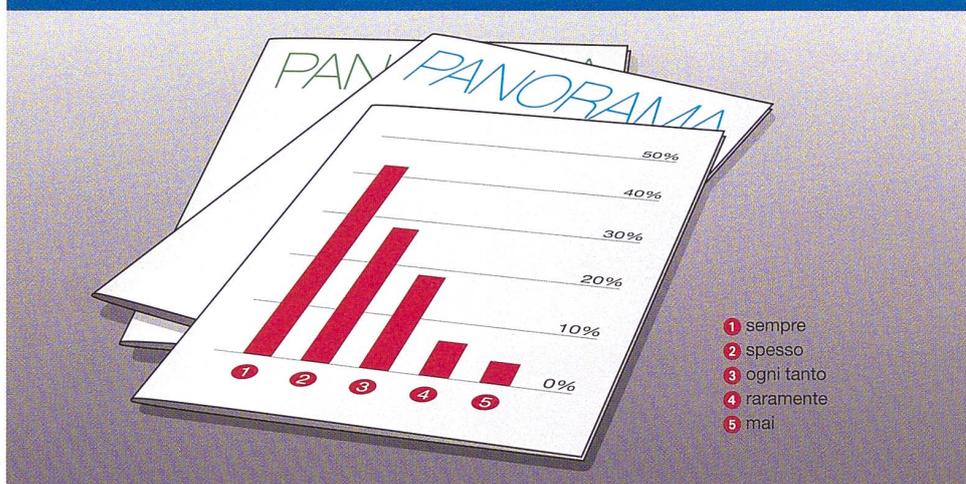
Codice N. T 30

www.personalshop.ch

In che misura é soddisfatto della rivista «Panorama» nel suo complesso?



Con che frequenza legge «Panorama»?



DI PIÙ SUI VANTAGGI

Chi legge abitualmente «Panorama» sa che la rivista non contiene solo servizi su Raiffeisen, bensì anche numerosi articoli che non sono direttamente correlati con la Banca. Questa miscela di argomenti riscuote successo: circa la metà degli intervistati legge «Panorama» perché è interessato, oltre che ai contributi specifici sulla Banca, alle rubriche di viaggi, società, tempo libero o salute. Una cosa però è assolutamente chiara: i lettori desiderano in futuro trovare più informazioni su Raiffeisen. In particolare chiedono di essere maggiormente informati sui vantaggi riservati ai soci.

Significative sono le risposte alla domanda sull'assiduità con cui «Panorama» viene letto: il 71% legge la rivista sempre o spesso, il 25% ogni tanto o raramente e solo il 4% confessa di gettarla direttamente nel cestino della carta straccia (vedi grafico 2). A un'analisi più accu-

rata dei dati emerge inoltre che un intervistato su quattro legge «Panorama» dall'inizio alla fine. Per un giornale gratuito si tratta di risultati veramente positivi.

Tuttavia la domanda per quale motivo una parte dei clienti Raiffeisen non legge del tutto o solo raramente la rivista è d'obbligo, anche se la risposta appare scontata: la responsabilità va cercata principalmente nel generale sovraccarico di informazioni. «Non ho tempo» e «Ricevo già così tante informazioni da altre aziende» sono state le risposte più frequenti. Decisamente più ridotte sono state invece le critiche ai contenuti.

AFFIDABILE E INFORMATIVA

Il lettore standard di «Panorama» ha 52 anni, vive al di fuori di un centro urbano e dispone di un livello culturale relativamente alto. Un po' più della metà dei lettori è di sesso maschi-

le. La rivista viene descritta come affidabile, informativa, chiara, professionale e per lo più interessante.

Sebbene il giudizio dei lettori sia largamente positivo, gli editori hanno individuato un potenziale di miglioramento. «Il giornale deve continuare a intrattenere grazie a un ampio mix di argomenti e a offrire un supporto chiaro ai lettori in questioni finanziarie. Per corrispondere ai nostri obiettivi tuttavia può lasciare un po' più di spazio alla creatività e diventare un pizzico più estroso» afferma il caporedattore Pius Schärli. Nessun cambiamento è consentito invece sul fronte della lunghezza e della periodicità: una larghissima maggioranza apprezza pienamente le 48 pagine e gli otto numeri pubblicati all'anno.

830 000 LETTORI

Un indice importante del successo di «Panorama» è dato dall'aumento costante della tiratura. Sei anni fa venivano stampate 220 000 copie. Impilando tutte le riviste avremmo ottenuto allora una torre di 450 metri. Oggi con 430 000 copie, nota bene per edizione, la cima di questa torre immaginaria sfiorerebbe i 900 metri. A titolo comparativo, la torre Eiffel a Parigi è alta 300,51 metri e con l'antenna raggiunge i 320,8 metri.

Ma non è tutto: chi riceve «Panorama» per posta la consegna in media a quasi un'altra persona dello stesso nucleo familiare. Anche questa informazione è emersa dal sondaggio. Le persone che effettivamente leggono la rivista per la clientela sono pertanto quasi 830 000. Per concludere, dei miglioramenti sono in vista anche dal punto di vista dei contenuti. «Le conoscenze che abbiamo acquisito tramite questa indagine saranno gradualmente applicate per corrispondere ancora meglio alle esigenze dei nostri lettori», promette Pius Schärli.

■ DANIEL KNUS

Ampio sondaggio tra i lettori

L'inchiesta è stata condotta nella primavera scorsa. I questionari sono stati distribuiti a 1000 lettrici e lettori in tutta la Svizzera selezionati a caso. Ringraziamo vivamente il 22 per cento che ci ha restituito il modulo di cinque pagine compilato. Naturalmente siamo sempre pronti ad accogliere complimenti, critiche e suggerimenti per la nostra rivista. Gli indirizzi da contattare sono pubblicati nell'impressum a pag. 46.



Identità

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



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

USM

Sistemi di arredamento

Tende da sole

Porte garage - Automatismi

Rolladen

Lamelle

Diamo forma alle vostre idee.

Cassette delle lettere

Serramenti

REGAZZI

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



Ci sono cucine e c'è la cucina in acciaio Forster – ecco dove sta la differenza.

La Cucina in acciaio di Forster. Per ulteriori informazioni chiamate il numero 0800 447 414
forster.kuechen@afg.ch, www.forster-kuechen.ch

Esposizioni Cucine Forster: Arbon, Baar, Basilea, Berna, Ginevra, Losanna, Locarno, Lucerna, Stans, Unterägeri, Winterthur, Zurigo



AFG
Arbonia-Forster-Holding AG

forster

PER IL BENE DELLA PELLE

La Spirig Pharma AG di Egerkingen è specializzata nei prodotti dermatologici. Le marche Daylong e Excipial sono il fiore all'occhiello dell'assortimento. Christian Pflugshaupt – dirigente della società – è anche presidente del CdA della Banca Raiffeisen di Hägendorf-Rickenbach.



Christian Pflugshaupt con i prodotti che hanno fatto della Spirig AG un'azienda leader sul mercato.

«**L**a nostra attività è interamente dedicata alla dermatologia. L'obiettivo è il paziente e la cura della sua pelle», afferma Christian Pflugshaupt, riassumendo la filosofia della Spirig Pharma AG di Egerkingen, di cui è uno dei dirigenti. Si tratta di una società specializzata nei prodotti dermatologici, che con gli anni è diventata un marchio affermato sul mercato: la semplice farmacia aperta ad Olten nel 1948 è ora una PMI leader nel settore, con una cifra d'affari di 128 milioni di franchi e oltre 200 collaboratori. Con otto società partner e affiliate, la Spirig è rappresentata anche all'estero, ad esempio in Germania dal 1990, e in Ungheria dall'anno scorso.

Il segreto del suo successo è tutto in una parola: innovazione. In rapida successione, la ditta lancia sul mercato nuovi prodotti per la protezione e la cura della pelle. La crema solare Daylong ha ad esempio posto nuovi parametri in materia di resistenza all'acqua. I prodotti sono inoltre costantemente migliorati, come dimostra l'ultima arrivata – la Daylong visage vitaminé – una crema vitaminizzata, in grado di rallentare l'invecchiamento della pelle.

Il marchio Daylong è stato recentemente insignito del premio Brand Excellence Swiss Trophy B.E.S.T. nella categoria «evolution». Un altro fiore all'occhiello è la crema idratante Excipial. «Grazie a prodotti di qualità come

l'Excipial, siamo diventati leader del mercato svizzero nel settore dei prodotti dermatologici», commenta Pflugshaupt con soddisfazione. Oltre a detenere il primato nel settore della cura della pelle, con i suoi prodotti cosmetici e generici la Spirig Pharma AG ha posto nuovi standard di qualità. «La nostra competenza si basa su un alto livello tecnologico e una rete di specialisti interni ed esterni», spiega Pflugshaupt.

AMBITI PREMI

Nessuna meraviglia dunque, se la ditta del Canton Soletta si aggiudica regolarmente i premi più ambiti nel settore. Nel 1999 ha ad esempio vinto il premio cantonale, quest'anno il

Christian Pflugshaupt con
Urs Spielmann, direttore
della Banca Raiffeisen
di Hägendorf-Rickenbach.



premio Espace Mittelland. E nel ramo della cosmetica, ha ottenuto l'«Annabel Prix de Beauté 2005» per un prodotto detergente per il viso. Pflugshaupt è però particolarmente orgoglioso del 6° posto nel prestigioso «Arbeitgeber-Award», promosso dal settimanale «Cash». Il riconoscimento – al quale ambivano 80 aziende – si basa sulla valutazione delle aziende da parte dei loro collaboratori.

All'insegna del motto «tutti devono partecipare agli utili», gli impiegati diventano anche co-imprenditori. «Il 20 per cento degli utili viene distribuito ai collaboratori», sottolinea Pflugshaupt. «Lo scorso anno la somma così ripartita ammontava a circa 3 milioni di franchi». Il bonus individuale dipende dalle prestazioni, dalla funzione e dalla fedeltà alla ditta.

Il successo dell'azienda dipende anche dal suo particolare modello imprenditoriale. Nel 1984 è stato introdotto in via sperimentale il management buyout, poi mantenuto anche negli anni seguenti nella forma del «management buyout a rotazione». In concreto ciò significa che gli attuali cinque dirigenti della società sono anche i proprietari (80 per cento delle azioni). Quando uno di loro recede dall'incarico, vende il suo pacchetto azionario ai co-proprietari o al suo successore. «I dirigenti sono proprietari a tempo determinato», spiega Pflugshaupt. Questo sistema unisce responsabilità imprenditoriale e responsabilità finanziaria e garantisce l'indipendenza. «Non siamo condizionati dallo shareholder value e possiamo in tal modo pianificare a lungo termine». Pflugshaupt tiene a ribadire un concetto fondamentale: «Per essere in grado di investire,

dobbiamo realizzare un utile. Ma la massimizzazione dell'utile non ci interessa».

La particolare filosofia imprenditoriale della Spirig Pharma AG si evidenzia anche nel suo impegno umanitario, sociale e culturale. La società non si limita ad erogare mezzi finanziari secondo il principio dell'annaffiatoio, ma, anche qui, premia l'impegno personale. Se ad esempio un medico o un farmacista presta un

aiuto all'estero, la Spirig lo sostiene fornendogli gratuitamente i farmaci necessari. Oppure devolve un contributo di solidarietà ad un ospedale di un paese in via di sviluppo. «Ogni richiesta passa dalla mia scrivania», afferma Pflugshaupt. È importante che i mezzi finanziari promessi siano stanziati a favore di coloro che ne hanno davvero bisogno.

■ Ruedi Studer

Il cliente al centro dell'attività aziendale

«Tengo molto al legame con la popolazione, e dunque mi sono sempre impegnato a livello locale», afferma Christian Pflugshaupt. Per questo motivo, si è ad esempio messo a disposizione per assumere la carica di presidente del consiglio scolastico del suo comune, Hägendorf. Originario del Canton Turgovia, da 29 anni vive nel comune vicino alla sede della Spirig a Egerkingen.

Pflugshaupt ha 60 anni ed è padre di due figli ormai adulti. Dal 1989 siede nel consiglio di amministrazione della Banca Raiffeisen di Hägendorf-Rickenbach e lo presiede dal 1992. «Non mi sono mai trovato così bene all'interno di un consesso», osserva con il suo sorriso accattivante. Tutti lavorano per il bene della banca. «Non potrei augurarmi un presidente migliore», ribadisce a sua volta Urs Spielmann (56 anni) – direttore dell'istituto – da 33 anni al servizio della Raiffeisen e da 25 direttore della Banca Raiffeisen di Hägendorf. Si capisce subito che le sue non sono parole di circostanza:

za: «Christian Pflugshaupt mi lascia sufficiente libertà d'azione, coltiva un tipo di comunicazione aperta e ammette anche le critiche. Ogni problema viene discusso a fondo e senza censure».

Non a caso un imprenditore come Pflugshaupt è attivo anche all'interno del movimento Raiffeisen: «La Raiffeisen è una banca simpatica. Provenendo dagli ambienti cristiano-sociali, sono molto sensibile ai principi etici». E qui traccia un parallelo tra la Spirig AG e la Raiffeisen: «Teniamo conto delle esigenze della clientela e della popolazione. La nostra priorità non è pertanto la massimizzazione dell'utile, ma il contributo che possiamo dare alla società». Pflugshaupt vede affinità anche tra i principi cooperativi e il management buyout a rotazione: «Ambedue mirano a garantire l'esistenza dell'azienda a lungo termine». E infine, sia presso la Raiffeisen che presso la Spirig AG, il rapporto equo tra azienda e collaboratori ha un ruolo centrale.

(rus)



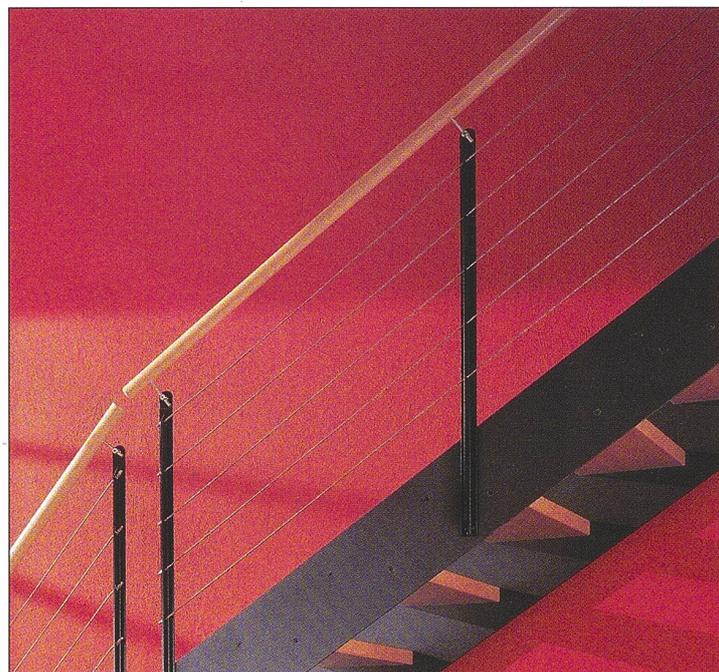
Il nostro consiglio: investire in valori durevoli

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



Keller
Das Original

Keller Treppenbau AG
3322 Schönbühl, Telefono 031 858 10 10
8953 Dietikon, Telefono 044 741 50 52
1202 Genève, Telefono 022 731 19 10
treppenbau@keller-treppen.ch
www.keller-treppen.ch

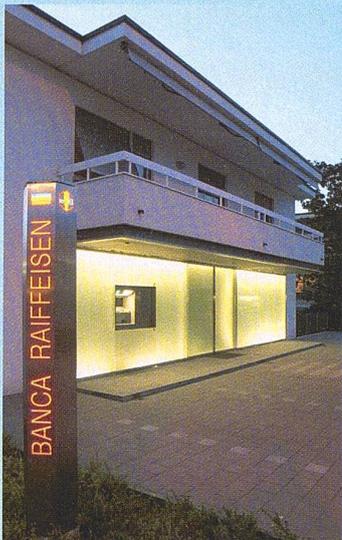
Forza curativa della natura

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



Prodotto di qualità; nelle farmacie e drogherie

50 anni per la Banca Raiffeisen Coldrerio, una storia di successo



Nelle foto: un esterno della Banca Raiffeisen Coldrerio, il logo del 50.mo e il team al completo con da sin. Antonietta Sangiorgio, Mario Corna (vicedirettore), Vincenzo Crimaldi, Fiorenza Veri, Nicola Mombelli, Andrea Sala e Valentino Veri (direttore).



La Cassa Raiffeisen di Coldrerio, fondata il 4 giugno del 1955, fu la millesima che vedeva la luce in Svizzera. L'iniziativa partì da ventun cittadini e nel mese di luglio, dopo qualche piccolo problema, l'attività prese avvio nella casa di via Fornasette dell'allora cassiere Edo Bernasconi. Gli orari di apertura erano limitati alla sera e al sabato. La neonata Raiffeisen era costituita da una cassaforte e da una macchina per scrivere, dono della Centrale di San Gallo alla millesima cassa svizzera nata.

In occasione del 10.mo anniversario e grazie a diverse azioni di propaganda i soci erano 153. Nel 1969 se ne contavano 292, un primato delle casse ticinesi.

Nel 1970 il cassiere edificò una casa bifamiliare in via P.F. Mola, sede attuale. La cassa affittò allora un locale ubicato al pianterreno che dava direttamente sul-

la strada e si decise di ampliare gli orari di apertura al mattino dalle 10 alle 12. L'inaugurazione della nuova sede avvenne il 27 giugno 1971 e nel 1973 lo stabile venne acquistato e diventò di proprietà della locale Raiffeisen.

Nel 1976 furono raggiunti i 500 soci e la cifra di bilancio superava i 20 milioni. Il 25.mo di fondazione fu festeggiato con la presentazione del libro «Coldrerio ieri e oggi», a cura del prof. Silvano Colombo. Nel frattempo gli spazi della banca vennero ampliati e modernizzati con nuovi sistemi di sicurezza.

A 30 anni dalla fondazione, la banca contava 644 soci e quasi 35 milioni di cifra di bilancio. Nel 1987 la ragione sociale mutò da Cassa Raiffeisen a Banca Raiffeisen Coldrerio.

Negli anni seguenti si fece sempre più sentire la mancanza di spazi. L'Istitu-

to vagliò allora diverse possibilità, tra le quali quella di costruire una nuova sede, sempre in zona Paù. Il CdA della Banca decise però verso la fine degli anni 90 di ampliare e ristrutturare lo stabile esistente. Venne così realizzata una sede architettonicamente attraente con spazi conformi alle necessità presenti e future della banca.

Il resto è storia di oggi. A 50 anni dalla sua fondazione la Banca Raiffeisen Coldrerio annovera 1100 soci e una somma di bilancio di oltre 100 milioni di franchi.

Info

Banca Raiffeisen Coldrerio, via Mola 12, 6877 Coldrerio, tel. 091 640 37 10, fax 091 64037 11; e-mail: coldrerio@raiffeisen.ch; internet: www.raiffeisen.ch/coldrerio

La Raiffeisen Bioggio – Cademario – Agno vicina ai giovani



La squadra dei Novizi dello Skater Hockey MGI Malcantone con le maglie sponsorizzate dalla Raiffeisen locale.

Gli organi della Banca Raiffeisen Bioggio – Cademario – Agno hanno messo in pratica l'ideale Raiffeisen che vuole la Banca vicina ai propri clienti, ed inserita nel contesto socio-economico della regione in cui opera.

Nell'ambito della strategia di marketing hanno sostenuto la locale società di Skater Hockey sponsorizzando l'acquisto delle maglie per la squadra dei giovani Novizi impegnati nel campionato ticinese.

Le maglie sono state consegnate in occasione di una partita di campionato svolta a Cassina d'Agno.

L'ingaggio di inizio è stato dato dal presidente del CdA Domenico Milesi che, accompagnato dal membro del CdA Lulo Vanetta e dal direttore Fernando Cadei, ha poi assistito all'incontro, ricco di agonismo e di fair play.

Durante la cerimonia della consegna, i responsabili della società Skater Hockey MGI Malcantone hanno ringraziato le autorità della Banca per il generoso ed apprezzato gesto.

Ancora una volta Raiffeisen si distingue per il sostegno di attività sportive a favore dei nostri giovani, permettendo loro di praticare lo sport preferito. (M. B.)

Abbonamento annuale Arcobaleno: azione 13x12

Quest'anno la vendita promozionale dell'abbonamento annuale Arcobaleno viene ripetuta e promossa anche attraverso la sensibilizzazione degli utenti delle Banche regionali Raiffeisen del Ticino e del Moesano.

L'azione speciale offre a tutti, a prezzi veramente vantaggiosi, l'opportunità di sperimentare direttamente e in prima persona il funzionamento, la qualità e le prestazioni dei vari servizi di trasporto pubblico per la durata di un anno intero + un mese gratis fino al 30 settembre 2007.

Per beneficiare dello sconto «13 mesi al prezzo di 12», basta presentarsi presso uno degli abituali punti vendita e acquistare oppure rinnovare l'abbonamento Arcobaleno annuale: l'offerta speciale prosegue fino al 31 agosto 2006. La promozione è sostenuta dalla



Federazione delle Banche Raiffeisen nell'ambito del partenariato con la Comunità tariffale Ticino e Moesano, e nel quadro della campagna «Cambia l'aria! C'è arcobaleno», lanciata dal Dipartimento del territorio in stretta collaborazione con le Commissioni regionali dei trasporti e i comuni del Canton Ticino e del Moesano.

Maggiori informazioni e dettagli possono essere richiesti consultando il sito della Comunità tariffale Ticino e Moesano www.arcobaleno.ch, oppure quello cantonale: www.ti.ch/trasporti

Apicoltura ticinese al Museo di Leventina

Si intitola i «I buchi della memoria» – il libro presentato durante questo mese e che è una ricostruzione storica dei passi compiuti dai due fratelli Mona, Angelo e Agostino, originari di Ambri e attivi nel campo dell'apicoltura nella seconda metà dell'ottocento. L'opera è il risultato di una ricerca da parte del Dottor Marco Accorti di Firenze e Livio Cortesi di Castione, redattore della rivista L'Ape, periodico bimestrale della Società Ticinese di Apicoltura. Alla presentazione del libro – il quale viene pubblicato a puntate sulla rivista L'Ape – si è voluta affiancare una piccola mostra in corso al Museo di Leventina a Giornico fino a fine ottobre. Nel museo sono esposti gli attrezzi usati nella moderna apicoltura attraverso la sua giovane storia. L'attuale tecnica apistica, sviluppatasi attorno al 1850, è tuttora valida in tutti i suoi effetti e risale

appunto alle geniali invenzioni dei due cittadini leventinesi. Angelo fu professore di chimica agraria e nel 1862 pubblicò il fascicolo «Del Governo delle Api». Suo fratello Agostino, insegnante di lingue, partecipò all'esposizione universale di Parigi ottenendo riconoscimenti con la sua arnia innovativa. Nel 1869 si trasferì a Bellinzona, dove costituì nel 1872 la Società Ticinese di Apicoltura. Sperimentò, con la creazione di un'industria dell'apicoltura, la possibilità di diffondere questa attività sussidiaria in particolare tra i docenti, a quei tempi poco retribuiti.

I diversi modelli di arnie usate e utilizzate ancora oggi, sono esposte nel Museo di Leventina assieme agli attrezzi utilizzati per l'estrazione del prezioso nettare: smielatore a forza centrifuga, apparecchi per produrre il fumo, filtri e

maturatori, pinze, spazzole, forchette e coltelli speciali.

Una quarantina di preziose foto risalenti al 1925 ritrovate negli archivi rappresentano l'apicoltura nel nostro Cantone in quegli anni e qualche visitatore potrà sicuramente scoprire la foto di un suo nonno o bisnonno.

A completare la mostra, oltre all'esposizione di alcuni rari bugni villici in paglia di segale, sono stati riprodotti alcuni documenti risalenti al 1916, anno della fondazione dell'attuale STA.

La mostra è aperta fino alla fine di ottobre da martedì a domenica dalle 14 alle 17.

Vincitori dei concorsi

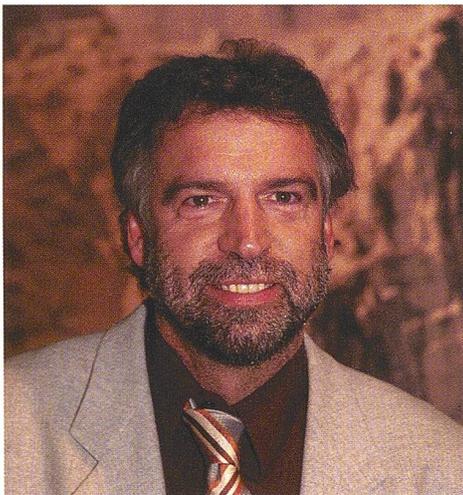
Nel numero 4 di «Panorama» (alla pag. 7) avevamo posto una domanda: qual è il valore di un mazzo di banconote del peso di 1,246 Kg? Tra i tanti che hanno risposto correttamente (soluzione: 1 000 000 di franchi) è stato sorteggiato **Heinz Ritter** di Zurigo che si aggiudica il lingotto d'oro da 20 g in palio. Ha invece dato la risposta più originale alla domanda dell'ultima pagina **Sonja Sahli** di Ostermündingen. Il concorso pubblicato a pag. 27 del Panorama 5 è stato invece vinto da **Heidi Schmid** di Gossau (soluzione: 19 rango WCSL). E ancora, si sono aggiudicati i tre giochi Ravensburger per la risposta corretta alla domanda posta a pagina 43: **Edwige Elmer** di Froideville, **Fam. Zimmermann** di Nebikon e **Caroline Kressibucher** di Berg (soluzione: 112,4 mio.). Congratulazioni a tutti i fortunati vincitori!

Nella foto Cortesi un dettaglio della mostra sull'apicoltura ticinese al Museo di Leventina a Giornico.





Il granito; la pietra di ieri, oggi e domani



Flvio Giannini

Quando si parla di pietra naturale la mente spazia sull'intera gamma di prodotti che si possono ammirare un po' ovunque e nelle fogge più disparate.

Il settore della pietra naturale ha subito in questi ultimi decenni una metamorfosi tale da poterlo annoverare fra quelli di maggior consistenza vuoi dal profilo della meccanizzazione e vuoi su quello della varietà di produzione con possibilità di soddisfare una domanda sempre più variegata e esigente.



LA GIANNINI GRANITI di LODRINO, grazie al dinamismo della famiglia GIANNINI è stata e sicuramente lo sarà anche in futuro una ditta sempre rivolta al domani.

Grazie a ingentissimi investimenti di diversi milioni negli ultimi anni onde poter competere con i paesi confinanti e d'oltre oceano, è riuscita a garantirsi in Ticino, Svizzera ed Europa una buona fetta di mercato.

Il granito di LODRINO viene sempre più richiesto per i pavimenti interni, piani cucina, bagni o tavolini sia lucidi che «spazzolati» mentre per l'estero la fa da padrone il granito segato, fiammato o bocciardato per gradini, lastricati, tavoli e pergole.

Molti comuni ticinesi stanno riscoprendo il grandissimo valore paesaggistico delle vie all'intermo delle città o dei paesi, dei nostri centri storici e vengono riqualificati i lastricati con al centro le guidovie, bordi pavimentati con cubetti o mocche.

Un plauso va a tutti coloro che con le loro decisioni architettoniche e politiche hanno scelto il nostro granito.

La GIANNINI GRANITI da oltre 40 anni è sempre volentieri a disposizione con i suoi 30 dipendenti per soddisfare qualsiasi richiesta. Basti pensare che, come si vede dalla foto panoramica della cava GIANNINI vi è stata un'estrazione di oltre 30 000 mc. Pari a 4000 autocarri da 20 tonnellate ciascuno.

La GIANNINI GRANITI ha saputo rafforzare quella forma di gestione familiare che, nell'accettazione più positiva e propositiva del termine è sinonimo di efficienza di serietà e cordialità, qualità facilmente riscontrabili da chi entra in contatto con i responsabili.

La GIANNINI GRANITI è quindi chiaro sinonimo di dinamicità, autenticità e professionalità: un trittico che non può che far restar... di sasso!

GIANNINI GRANITI SA
LODRINO

Tel. 091 863 22 86 / 863 34 90

Fax 091 863 27 50

Mobile: 079 621 25 66

www.giannini-graniti.ch

e-mail: info@giannini-graniti.ch





SENZA FIATO TRA CIELO E DESERTO

A fine luglio è terminata la più grande spedizione scientifica svizzera degli ultimi decenni. Una dozzina di medici specializzati in disturbi d'alta quota (il «mal di montagna») provenienti da diversi ospedali svizzeri hanno svolto, durante cinque settimane, un ambizioso programma di ricerca tra i ghiacci eterni del Muztagh Ata, una cima che svetta a quota 7546 metri.

Come volontari per la sperimentazione scientifica hanno aderito al progetto di ricerca 36 alpiniste e alpinisti provenienti da tutta la Svizzera, tra cui anche il sessantunenne consigliere d'amministrazione della Banca Raiffeisen di Kolliken-Entfelden, Anton Mettler. I preparativi per l'ambiziosa spedizione scientifica sono durati due anni e un altro anno sarà necessario per l'analisi dei dati raccolti. Ad attendere con grande interesse i primi risultati non sono soltanto i ricercatori ma anche i 36 volontari che si sono prestati come «cavie» e che, partecipando alla spedizione di ricerca, sono stati protagonisti di un'avventura davvero speciale.

QUANDO MANCA L'ARIA

L'interesse per il proprio organismo è stato per Anton Mettler uno dei motivi che l'hanno spinto a mettersi a disposizione della ricerca medica nella Cina occidentale. «Naturalmente sapevo già che a tali quote le montagne e la natura hanno un fascino particolare», spiega Mettler parte della sua motivazione (vedi anche l'intervista). D'altronde, anche i medici svizzeri specializzati in mal di montagna che hanno partecipato alla spedizione sul Muztagh Ata puntano in alto: con i dati raccolti in giugno e luglio nella Cina occidentale, i medici provenienti da Zurigo, Aarau e Berna sperano di ottenere nuove conoscenze sulle modalità di adattamento del corpo umano alle condizioni estreme d'al-

ta quota e sugli effetti della scarsa disponibilità di ossigeno sull'organismo.

Per raggiungere l'obiettivo è stato necessario lavorare duramente anche in montagna. I medici trascorrevano fino a dodici ore nelle tende dei campi in quota per fotografare occhi, effettuare prelievi di sangue e verificare le prestazioni dei volontari sull'ergometro. Perfino in vetta al Muztagh Ata è stato compiuto un test delle funzioni polmonari. «Una fatica immane», così ha definito il prof. Konrad Bloch, primario all'Ospedale Universitario di Zurigo, la vita quotidiana durante la spedizione. E ha aggiunto: «Spesso non avevamo nemmeno il tempo di provvedere al vettovagliamento».

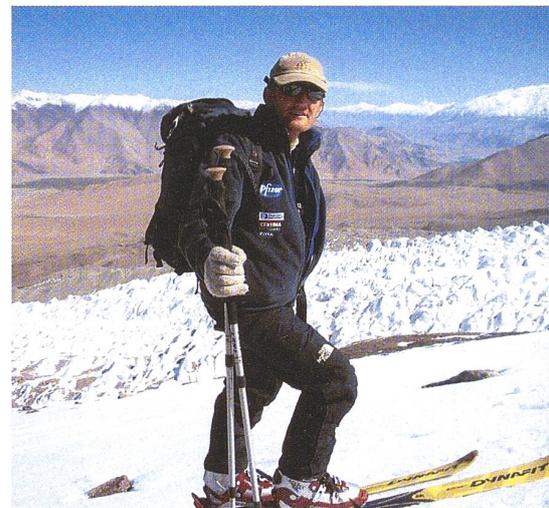
UN CAPOLAVORO LOGISTICO

Che la «spedizione nel congelatore e ritorno» sia stata un osso duro lo conferma anche il responsabile logistico del progetto in Cina Kari Kobler. Tonnellate di materiale di ricerca e d'equipaggiamento hanno dovuto essere trasportate in camion lungo la Karakorum Highway da Islamabad (Pakistan) a circa 1500 chilometri di distanza in Cina. Per la spedizione è stato necessario approntare oltre 200 tende (di cui 120 piantate nel campo base a 4500 m s. m.). Anche l'approvvigionamento alimentare del centinaio di partecipanti all'impresa ha dato del filo da torcere agli organizzatori.

All'alimentazione nel campo base provvedevano tre squadre di cuochi provenienti da

Pakistan, Nepal e Cina. Una nutrita schiera di portatori completava il «team dietro le quinte». A tali quote è stata una sfida tecnica anche il rifornimento di corrente solare e di generatore (soprattutto per le apparecchiature scientifiche) come pure l'assicurazione della comunicazione tra i diversi gruppi in montagna (radio-telefono e telefono satellitare).

I 36 volontari, oltre ai numerosi e impegnativi esami e test, avevano parecchio da fare con se stessi. La parola d'ordine era «restare sani», perché chi si ammala a oltre 4000 metri difficilmente potrà riprendersi. Soprattutto nella prima fase di acclimattazione al campo base si trattava di rimanere calmi, evitare sforzi ecces-

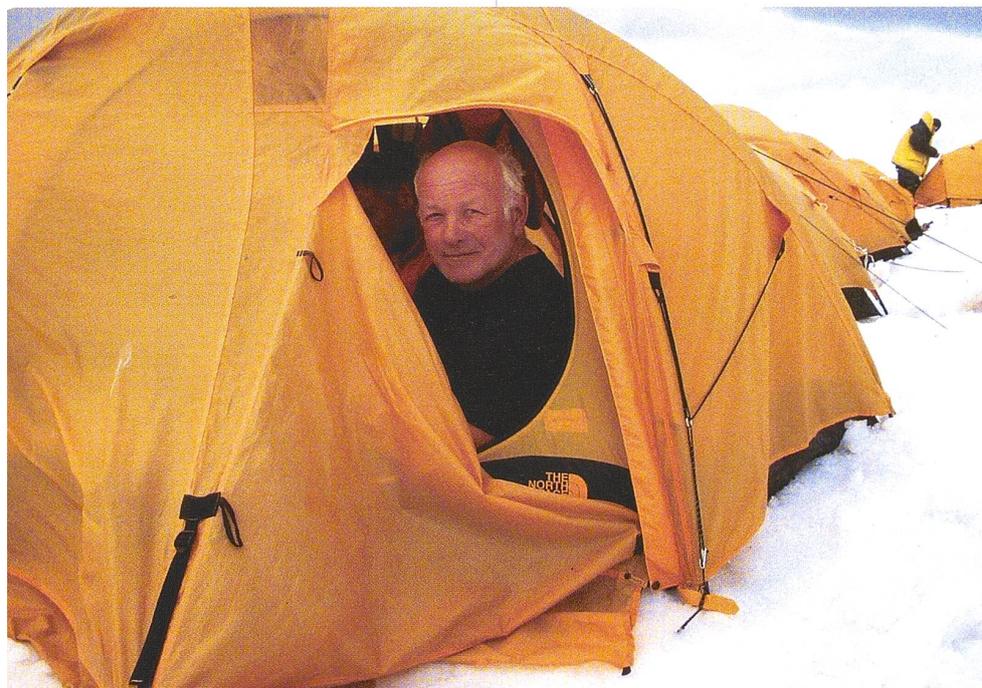


Con gli sci verso i campi in quota (foto sopra). In attesa di... tempo migliore: Anton Mettler nel campo 1 a 5500 m d'altitudine.

sivi e bere ogni giorno da 3 a 4 litri. Nonostante le raccomandazioni della direzione della spedizione, pressoché nessuno è rimasto immune da qualche disturbo.

UNA NOTTE LUNGHISSIMA

La salita ai campi in quota veniva affrontata con gli sci e il più lentamente possibile. I volontari, accompagnati dalle guide, camminavano ogni giorno dalle sei alle otto ore prima di sottoporsi nuovamente a test medici al campo. L'alpinista e volontario Rolf Züger ha descritto dopo la salita dal Camp 1 (5450 m) al Camp 2 (6250 m) gli effetti dell'aria rarefatta sul corpo umano nel diario della spedizione: «Dopo aver superato le vedrette raggiungiamo tra nevischio e nebbia il campo 2. A due a due ci rifu-





Qui c'è

Progettazione e
installazione per
qualsiasi budget



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

Martedì - Venerdì 9.00-12.00 | 13.30-18.30
Giovedì aperto fino alle 21.00
Sabato aperto fino alle 17.00

Tel. 091 851 98 00
www.delcomobili.ch

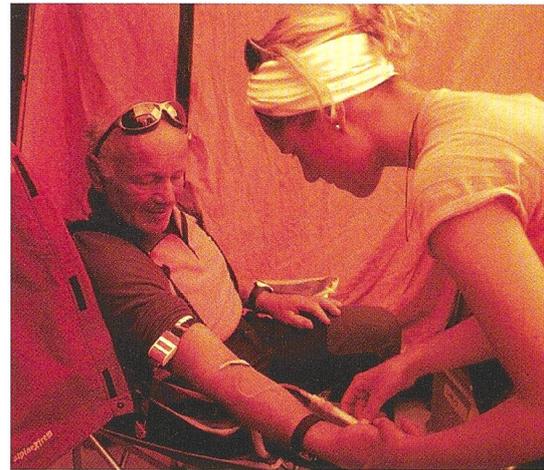


giamo subito armati di fornellino nelle tende... E così è iniziata la notte più lunga della mia vita. L'ipossia e la dispnea si erano ormai tramutate nell'angoscia di morire soffocato quassù. Perfino l'agorafobia nel sacco a pelo diventa quasi insostenibile...». Le temperature fino a -26 gradi e la neve fresca ritarderanno poi la salita in vetta di alcuni giorni.

Dopo circa una settimana, due discese e due risalite, gli scalatori sono partiti dal campo 3 a quota 6800m alla conquista della vetta. In 7 ore di marcia, la cima è stata raggiunta da 48 membri della spedizione, tra cui 24 volontari e numerosi portatori e ricercatori. Altri hanno dovuto rinunciare al sogno della vetta, tra cui anche Anton Mettler. A circa 6000 metri d'altitudine erano comparsi i primi sintomi di un edema polmonare. L'esperto alpinista ha perciò deciso di anticipare la discesa per motivi di sicurezza: «La discesa è stata spettacolare, ben-

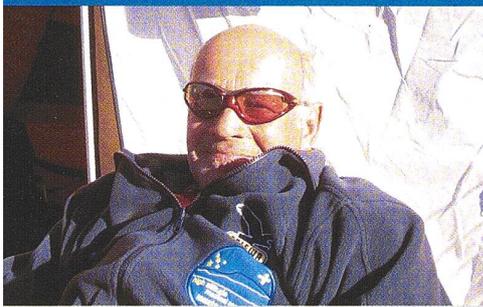
ché bastasse qualche curva nella neve fresca per mandarmi in tilt la respirazione». Trascorse circa 4 settimane, la spedizione svizzera ha sgomberato il campo base per far ritorno in patria, dove i volontari erano attesi per i test medici finali all'Ospedale universitario di Zurigo.

Al ritorno dalla Cina, il capo spedizione Urs Hefti si è detto oltremodo soddisfatto dei risultati della spedizione, che non ha esitato a definire un «successo completo». Grazie alla perfetta collaborazione con la scuola d'alpinismo Kobler&Partner le cose sono andate per il meglio anche dal punto di vista organizzativo, tanto più che la collaborazione con i partner locali è stata eccellente. D'altra parte, l'esito della spedizione è stato influenzato favorevolmente dall'immenso impegno dei ricercatori e dei volontari nonché dalle buone condizioni atmosferiche. ■ **TOMMY DÄTWYLER**



Il medico Jacqueline Pichler esegue alcuni prelievi di sangue ad Anton Mettler per verificare le capacità di adattamento dell'organismo alle alte quote.

Intervista al partecipante alla spedizione Anton Mettler, Kölliken



Come volontario per la sperimentazione ha partecipato alla spedizione sul Muztagh Ata anche l'esperto alpinista argovese Anton Mettler di Kölliken. Il 61enne imprenditore metalcostruttore è da pressoché 12 anni consigliere d'amministrazione della Banca Raiffeisen Kölliken-Entfelden e ha scalato quasi tutti i 4000 metri della Svizzera. Ma quest'estate, Anton Mettler ha dovuto gettare la spugna a 6000 metri e rinunciare alla conquista del Muztagh Ata. A causa della comparsa dei sintomi di un edema polmonare si è visto costretto a tornare anticipatamente al campo di base.

«Panorama»: Cosa l'ha spinto a mettersi a disposizione come cavia per questa spedizione scientifica di quasi 5 settimane?

Anton Mettler: Da un lato, mi ha affascinato il grandioso progetto di ricerca nel campo della medicina d'alta quota. D'altra parte, mi intrigava anche la meta della spedizione, la vetta

sciistica di 7546 metri Muztagh Ata nella Cina occidentale. Era certamente un traguardo molto ambizioso affrontare una tale sfida alpinistica a 61 anni. L'impeccabile assistenza sanitaria garantita dai medici partecipanti alla spedizione mi ha facilitato ancor più la decisione di partire.

Come si è preparato ad affrontare quest'avventura?

Ho continuato come sempre a compiere escursioni con gli sci in montagna con gli amici del CAS. Inoltre ho allenato la forza e la mobilità in palestra e ho lavorato mentalmente su me stesso. Durante i fine settimana facevo regolarmente dai 100 ai 160 chilometri in bicicletta. Ma i muscoli che mi ero fatto con gli allenamenti sono svaniti rapidamente sul Muztagh Ata, perché in quota si catabolizzano.

Quali effetti ha avuto sul suo organismo l'esposizione alle condizioni d'alta quota?

Già durante la salita al campo base a 4450 metri ci mancava l'aria e abbiamo rapidamente ridotto la velocità d'ascesa. Senza un apparente motivo si resta improvvisamente senza fiato. Ci sono voluti diversi giorni di riposo al campo base per recuperare le forze. Ma poi, dopo l'acclimattazione, ero certo che ce l'avrei fatta a salire in vetta. Più salivamo in quota, più diminuivamo il ritmo. Visto da lontano, sembrava che ci muovessimo al rallentatore.

Durante la dura scalata non si è mai pentito del suo coraggio?

No, pentito mai. Certo che ci sono stati momenti davvero duri da affrontare. Io soffrivo soprattutto per le alte temperature a mezzogiorno. Nelle vedrette e nella nebbia a temperature di oltre 30 °C siamo quasi evaporati. Di notte, invece, le temperature scendevano a -25 °C. Comunque ho deciso di rinunciare alla vetta durante la salita al campo 3. Ho incominciato a sentire un crescente senso di oppressione sul petto. Sapevo per esperienza che si trattava del sintomo premonitore di un edema polmonare. È stata una decisione dura, ma presa senza esitazione.

Quanto ha sofferto per la delusione della vetta mancata?

Inizialmente non mi ero reso conto che cosa significasse tornare. Quando ho raggiunto il campo base, ho capito. Nel campo abbandonato mi sono chiuso in tenda e ho sentito un grande vuoto. Non ho saputo trattenere le lacrime. Ma la delusione è presto scomparsa lasciando il posto alla certezza di aver preso la decisione giusta per la mia salute. Oggi sono felice di essere tornato a casa sano e salvo.

Si metterebbe ancora a disposizione come volontario?

Se ne avessi l'opportunità, sì, ripartirei...

Intervista: Tommy Dätwyler

Otto luoghi, otto leggende: così si riassume il «Sentiero raccontato» che abbiamo percorso e che vi presentiamo su queste pagine. Da Origlio su, su fino al Convento del Bigorio in Capriasca alla scoperta di vestigia che raccontano storie.



TRA REALTÀ E FANTASIA

L'hanno battezzato il «Sentiero raccontato» ed è stato ideato da allievi e docenti della Capriasca, regione entro la quale si snoda l'itinerario. Questo lavoro ha ottenuto nel 1999 il «Premio Culturale Pro Ticino» e si tratta di un viaggio attraverso leggende locali che hanno origini in otto luoghi ben definiti della zona: il Cenacolo di Ponte Capriasca, la fontana Moncrini di Sala Capriasca, il Convento del Bigorio, il nucleo di Bigorio, il sepolcro della Contessa Crassa a Tesserete, il Sasso del Diavolo nel bosco a poca distanza dalla caserma di Tesserete, la Torre di Redde vicino alla chiesetta di San Clemente e il Lago d'Origlio.

A PIEDI, IN AUTOPOSTALE O IN BICI

L'escursione può essere affrontata interamente a piedi (senza le soste sono state calcolate 4 ore per camminatori di media capacità), in parte a piedi e in parte con gli autopostali locali oppure anche con le mountain-bike (in questo caso si consiglia, dove possibile, di percorrere la strada cantonale). L'itinerario e le varie leggende sono riassunte in una pubblicazione tasca-

bile dal titolo «Il Sentiero raccontato» che può essere richiesta gratuitamente a Lugano Turismo e che è una pratica, simpatica ed esauriente guida per affrontare l'escursione ottenendo tutte le informazioni necessarie.

1. TAPPA: IL CENACOLO

La gita ha come punto di partenza e arrivo Origlio, dove nel posteggio comunale si può lasciare l'automobile. Da qui ci si dirige a Ponte Capriasca, dove nella chiesa di Sant' Ambrogio si può ammirare una delle più importanti copie del Cenacolo di Leonardo da Vinci. L'affresco è opera di un ignoto giunto nel villaggio tra il 1500 e il 1600. La leggenda narra che realizzò il dipinto in segno di gratitudine per l'ospitalità ricevuta.

2. TAPPA: LA FONTANA MONCRINI

La si può osservare lungo la strada cantonale di Sala Capriasca, proprio vicino al cimitero. È l'opera più importante di un abile scalpellino del Settecento di nome Carlo Maria Moncrini. Si dice che l'acqua che sgorgava avesse poteri

miracolosi e fosse in grado di curare ammalati, dare sollievo ai moribondi e, se passata sugli occhi, di proteggere la vista.

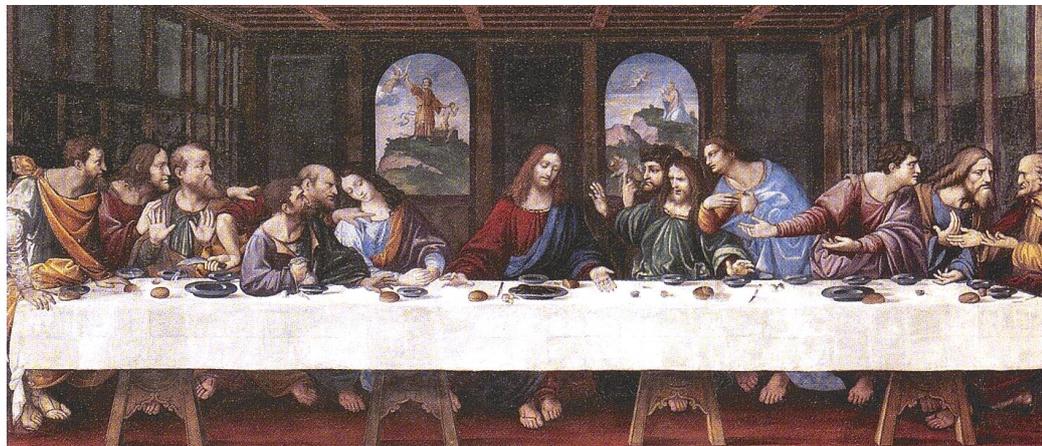
3. TAPPA: IL CONVENTO DEL BIGORIO

Un luogo ameno che vale la pena di essere raggiunto a piedi risalendo la bellissima Via Crucis. All'entrata del convento vi è un affresco che rappresenta due angeli. Secondo la leggenda, però, intorno al 1500 furono due asini a portare viveri ai poveri frati che stavano morendo di fame a causa dell'inverno rigido e delle abbondanti nevicate che li avevano costretti all'isolamento.

4. TAPPA: IL NUCLEO DI BIGORIO

Nel piccolo villaggio di Bigorio si respira ancora l'aria dei tempi passati e non è difficile immaginarsi un frate del convento che vagava di casa in casa alla ricerca di elemosine. Questa figura molto popolare e amata in Capriasca fu soprannominata «Fra Cercòtt». Il suo ruolo non era solo quello di raccogliere questue, ma spesso si improvvisava dentista. Nel Museo del

A sin. il Convento del Bigorio e a destra il famoso affresco nella chiesa di Sant'Ambrogio a Ponte Capriasca.



Convento sono conservati gli strumenti che il frate usava per cavare i denti.

5. TAPPA: IL SEPOLCRO

Arriviamo a Tesserete, dove, nel prato sul retro della chiesa di Santo Stefano si trova un sepolcro. Si racconta che sia la tomba della Contessa Crassa, una nobile milanese proprietaria di tutta la Pieve che, dopo varie vicissitudini lasciò tutti i suoi possedimenti alla Parrocchia. Una copia del testamento risalente al 1078 si trova ancora oggi nella chiesa di Tesserete.

6. TAPPA: IL SASSO DEL DIAVOLO

Dal piazzale della caserma di Tesserete, salendo verso il bosco, si raggiunge il Sasso del Diavolo. La gente narra che sotto questo masso il demone avesse nascosto un tesoro. Due

valorosi cittadini decisero di scendere a patti con il diavolo per impadronirsi delle ricchezze. Ma la paura li fece desistere e per molti anni furono scherniti dalla popolazione. Forse il tesoro è ancora là sotto...

7. TAPPA: LA TORRE DI REDDE

Percorrendo il sentiero nel bosco si raggiunge la bella radura dove sorge la chiesa di San Clemente e, poco distante, la Torre di Redde. Sembra che una volta qui vi fosse un villaggio. Secondo la leggenda, però, a causa della peste trasmessa da un gallo mostruoso nato da un uovo deforme, tutti gli abitanti morirono e le case abbandonate crollarono. A settembre, da un paio d'anni, in questo luogo si tiene una festa dall'ambientazione medioevale che ripercorre la vita del tempo e la leggenda della torre.

8. TAPPA: IL LAGO D'ORIGLIO

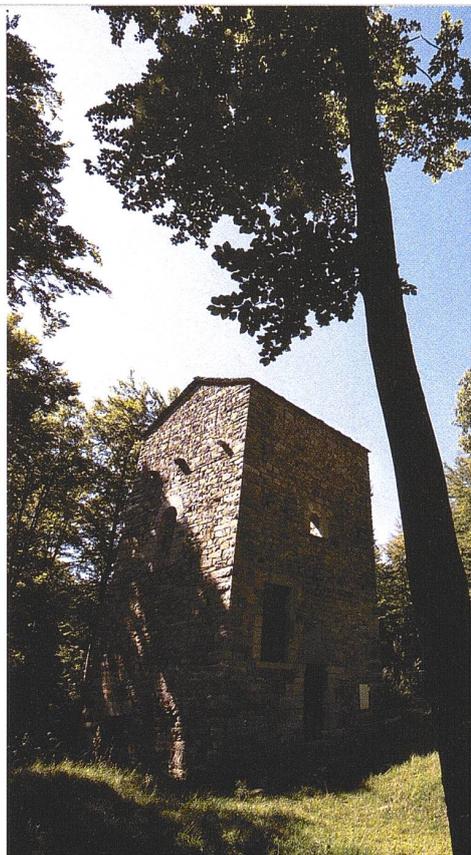
Siamo così giunti all'ultima tappa. Vale davvero la pena di spendere ancora qualche passo, prima di recarsi all'automobile, per vedere il Lago d'Origlio e riposare un po' su una delle tante panchine all'ombra di un albero. Il luogo è davvero suggestivo e invita ad una sosta. Si narra che al posto del lago una volta sorgesse il paese di Origlio. Quest'ultimo venne sommerso e solo una donna poverissima e i suoi figli – che avevano dato ospitalità ad un mendicante – si salvarono.

Il «Sentiero raccontato», oltre ad essere un interessante e bel percorso per gli aspetti culturali, storici e paesaggistici che offre – ha in sé qualcosa di magico: permette di viaggiare con la fantasia esplorando i confini tra realtà ed elementi fantastici o credenze popolari. E non è poco...

■ LORENZA STORNI

INFO

«Il Sentiero raccontato», pubblicazione ottenibile presso Lugano Turismo. Informazioni al sito www.lugano-tourism.ch



La fontana Moncrini a Sala Capriasca e la Torre di Redde nel bosco di San Clemente.

PAROLA D'ORDINE:

VIAGGIARI

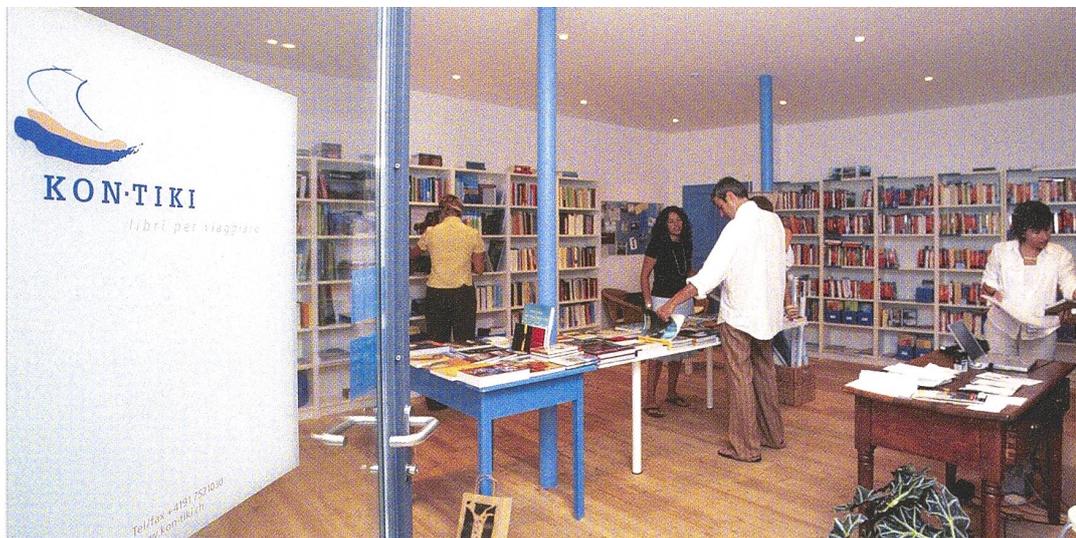
Da qualche mese a Locarno è stata aperta una libreria un po' speciale e unica in Ticino. La parola d'ordine è: viaggiare, anche solo con la fantasia.

Si chiama KON-TIKI ed è la prima libreria in Ticino specializzata in letteratura di viaggio. Semplice ma accogliente, si trova all'angolo tra via Borghese e via Fiorina 1 a Locarno, nella suggestiva città vecchia e propone un ventaglio di pubblicazioni che spazia dalle guide alle mappe di molti paesi del mondo, a racconti, romanzi e diari di viaggi di numerosi autori, a libri dedicati alla barca a vela e alla montagna, a volumi fotografici sul Ticino e sulle sue passeggiate. Vi è poi l'angolo con la letteratura per bambini che amano scoprire il mondo attraverso i libri e un settore dedicato alle varie cucine del globo. Inoltre la KON-TIKI vuole proporsi come punto d'incontro per coloro che amano viaggiare ed esplorare per comprendere le infinite diversità di mondi e culture, di paesaggi e di orizzonti. E infine la libreria offre anche due stanze con la formula bed&breakfast per i viaggiatori che approdano in Ticino. «Da quando abbiamo aperto – ci dicono le responsabili – abbiamo già avuto richieste da tutto il mondo per pernottare qui».

UNA SFIDA

A tentare questa avventura sono quattro amiche con la passione in comune per la lettura e





INFO

KON-TIKI, libri per viaggiare
Via Fiorina 1 (angolo via Borghese)
Locarno, città vecchia
091 752 10 30
Internet: www.kon-tiki.ch

i viaggi. Da diversi anni Nirvana, Katia, Lorenza e Paola accarezzavano questo sogno che si è materializzato il 24 maggio scorso con l'apertura della libreria. La scelta del nome non è casuale: Kon-Tiki era una zattera che nel 1947 portò una spedizione dal Perù alle isole sud del Pacifico. Fu una sfida che Thor Heyerdal, organizzatore e conduttore della spedizione, lanciò per dimostrare che era possibile navigare con una zattera di balsa attraverso l'Oceano Pacifico e raggiungere così la meta. Dopo 4300 miglia e 101 giorni di navigazione la spedizione approdò all'atollo Raroia in Polinesia. La Kon-Tiki è esposta in un museo a Oslo dedicato all'avventura.

«Anche per noi aprire questa libreria è una sorta di avventura e di sfida che, per il momento e piano piano, sta cominciando a dare i suoi frutti». Le quattro amiche sono ben coscienti che non è facile, soprattutto in un periodo di

bassa congiuntura, tentare questa nuova strada. Ma ciò che le contraddistingue è l'entusiasmo e l'unicità dell'iniziativa.

TRA REALTÀ E SOGNI

E se gestendo una libreria di questo tipo, tutte e quattro hanno la grande opportunità di viaggiare con la fantasia, ognuna di loro coltiva un concreto sogno di viaggio. Per Lorenza la meta era l'apertura del negozio e perciò si ritiene soddisfatta di aver raggiunto lo scopo. Nirvana, invece, sogna da sempre di fare il famoso giro del mondo. Per il momento, però, dovrà «accontentarsi» di accompagnare il suo compagno in Australia per un soggiorno linguistico di quattro mesi... Katia desidera viaggiare in Asia, continente che non conosce, mentre Paola sogna di avere il tempo per salpare senza tempo con la barca a vela. Intanto, però, si danno da fare per accontentare i clienti che spesso si ri-

Quattro amiche, un progetto: insieme gestiscono la nuova libreria KON-TIKI di Locarno.

volgono alla KON-TIKI con richieste precise e mirate, soprattutto relative al settore guide e mappe. A volte capita di dover fornire una sorta di consulenza di viaggio o di intavolare interessanti scambi di opinioni. «Ma attenzione – sottolineano le responsabili – niente a che vedere con un'agenzia di viaggi. Il nostro ruolo è un altro». Tra i loro progetti vi è anche quello di organizzare dei pomeriggi o delle serate a tema con scrittori, viaggiatori, fotografi, enologi, ecc. E in più, all'interno della libreria (ma anche in internet) è stata affissa una bacheca che vuole essere uno spazio di scambio per i viaggiatori: proposte, impressioni, suggerimenti e ricerche di compagni di viaggio sono ben accette.

Insomma, se siete fra coloro che amano viaggiare sul serio o anche solo con la fantasia, sappiate che a Locarno vi è tutto il mondo (o quasi) a portata di mano! ■ **LORENZA STORNI**



TRASPARENZE

La facciata di vetrocemento della sede aziendale nuova di zecca è color antracite, come il vestito che Gino Bianchi ha abbinato ad una t-shirt nera. Una mise che lo fa sentire un po' a disagio, ma gli dà la certezza di indossare l'abito adatto alla circostanza. Nella hall d'ingresso dell'edificio si tiene infatti un evento, al quale può partecipare solo per intercessione dell'amico Ugo Verdi. Un circolo esclusivo. Sono stati invitati tutti i notabili della città, politici e uomini d'affari. Perché le prestazioni architettoniche di alta qualità vanno celebrate in maniera ricca di prospettive.

Gino Bianchi è però arrivato troppo presto. Lo staff del servizio di catering sta iniziando a disporre i tavoli. Le mani affondate nelle tasche, Gino ciondola senza meta per la hall d'ingresso. Nessuno glielo impedisce, nessuno gli chiede il biglietto d'invito. Anzi, il personale del catering lo saluta con deferenza. Due giovani donne lo osservano con maliziosi risolini soffocati dietro una mano. Gino accenna un gesto di saluto e concentra la sua attenzione sull'edificio di vetrocemento, di cui la stampa locale ha parlato a profusione.

«Posso disturbarla un momento»? Gino Bianchi si trova davanti la faccia sudata di un uomo che gli tende la mano e lo saluta molto cordialmente. Irritato da tutte queste attenzioni, Gino gli porge a sua volta la mano destra, che l'altro stringe vigorosamente per alcuni secondi. Devono ancora discutere alcuni punti. «Per favore, voglia gentilmente seguirmi in ufficio», lo invita l'uomo.

E perché no? Gino Bianchi è ragionevolmente sicuro dell'autenticità del biglietto d'invito procuratogli da Ugo Verdi. Con animo leggero trotterella dunque dietro il suo ospite. «Mi dica, cosa posso fare per lei?»

Una domanda che l'uomo evidentemente attendeva. All'istante, un profluvio di parole si riversa su Gino: «Controllare la disposizione dei posti per la committenza, menzionare la redditività a lungo termine...» Il suo concitato gesticolare e la ricerca affannosa di documenti rendono la situazione ancora più incomprensibile per Gino. Ma non riesce a infilare una sola obiezione nel discorso dell'altro, inarrestabile come un fiume in piena. Anche quando alza il dito indice, il gesto viene interpretato come un'espressione di consenso e prontamente gratificato con una pacca sulle spalle.

Ma che succede? «Trasparenti progetti per l'eternità, il vetro come cultura dominante, fine della manifestazione non offuscata...». Sempre più confuso da questi frammenti di frase, Gino cerca di guadagnare l'uscita dell'ufficio. «Sì, sì ha ragione, dobbiamo andare», lo previene l'uomo, scortandolo verso la hall d'ingresso per annunciare il suo arrivo: «Signore e signori, vi presento il nostro relatore, il famoso architetto Ernesto Chiarini».

Nello scroscio dei flash e degli applausi, tra un'ala di folla Gino Bianchi intravede uno sghignazzante Ugo Verdi. ■ **ZANNY ZAUM**

Secondo voi, cari lettori, chi chiarirà l'equivoco: Gino Bianchi stesso o l'amico Ugo Verdi? Scrivete la risposta, entro il 14 ottobre, al seguente indirizzo: Panorama «Gino Bianchi», casella postale, 9001 San Gallo. Oppure mandate una e-mail a panorama@raiffeisen.ch. Tra le risposte più originali, estratteremo a sorte un sacco a pelo Raiffeisen.

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: B&S | Indirizzo della redazione: Panorama Ticino, Lorenza Storni, Via delle Scuole 12, Casella Postale 247, 6906 Lugano, Telefono 091 970 28 61, Fax 091 970 28 82, panorama@raiffeisen.ch, www.raiffeisen.ch/panorama-i | Stampa e spedizione: Vogt-Schild/Habegger Medien AG, Zuchwilstrasse 21, 4501 Soletta, Telefono 032 624 73 65 | Periodicità: Panorama esce 8 volte all'anno | Edizione: 326 000 esemplari tedesco, 68 000 esemplari francese, 46 000 esemplari italiano | Pubblicità: Kretz AG, Casella Postale, 8706 Feldmeilen, Telefono 01 925 50 60, Telefax 01 925 50 77, info@kretzag.ch, www.kretzag.ch | Abbonamenti: Panorama è ottenibile tramite le Banche Raiffeisen. Riproduzione, anche parziale, solo con l'autorizzazione della redazione. | Nota giuridica: le informazioni in questa pubblicazione hanno uno scopo puramente informativo e non vanno intese come offerte o consigli per l'acquisto/la vendita dei prodotti finanziari descritti. La performance fatta registrare in passato non rappresenta una garanzia per l'andamento nel futuro. |

Cambiamenti di indirizzo: le modifiche vanno annunciate direttamente alla Banca Raiffeisen di fiducia.

I re dell'acqua



Nei migliori negozi di sanitari e cucine in Svizzera

Design firmato in sala da bagno. Applausi scroscianti per le star del buon gusto e della sensibilità, concepite da designer celebri. Ognuno dei nostri bagni è un piccolo capolavoro artistico: allora, benvenuti alla nostra «vernice» e buon divertimento nella scelta del vostro prodotto ideale. Visitate anche voi l'esposizione di bagni più attuale della Svizzera. Non perdetevi l'occasione.

La ditta all'avanguardia per cucine e bagni

Basel, Biel/Bienne, Carouge-Genève, Chur, Contone, Crissier, Develier, Jona-Rapperswil, Köniz-Bern, Kriens, Lugano, Olten, Sierre, St. Gallen, Thun, Winterthur, Zürich. www.sanitastroesch.ch

SANITAS
TROESCH
SUISSE

In qualità di soci partite con vantaggi esclusivi.



Con noi per nuovi orizzonti

In qualità di soci della Banca Raiffeisen avete al vostro fianco un partner che vi conosce ed è in grado di fornirvi una consulenza e un'assistenza personalizzate in tutte le questioni economiche. Inoltre beneficate automaticamente di tanti vantaggi in più. Del conto privato, con il quale risparmiate sulle spese. Del conto di risparmio a condizioni preferenziali. E del Passaporto musei gratuito per entrare liberamente in oltre 400 musei di tutta la Svizzera. Saremo lieti di mostrarvi personalmente come si diventa soci della nostra banca.

www.raiffeisen.ch

RAIFFEISEN