

**Zeitschrift:** Panorama / Raiffeisen  
**Herausgeber:** Raiffeisen Svizzera società cooperativa  
**Band:** - (2005)  
**Heft:** 7

## Heft

### Nutzungsbedingungen

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

### Conditions d'utilisation

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

### Terms of use

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

**Download PDF:** 10.08.2025

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

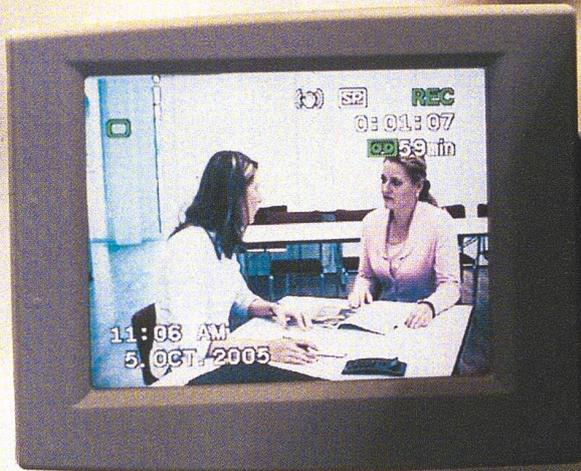
LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

# PANORAMA

**RAIFFEISEN**



No. 7 / Novembre 2005



# EMOZIONI INVERNALI NELL'ESTREMO NORD



Il fascino delle baite



Avvincenti giri in slitte trainate dai



Escursioni sulle racchette da neve



Safari con le motoslitte



Top Line Marketing

**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.

**FINNAIR** 

## VIVA50PLUS: VIVA LA SVIZZERA!

**S**iamo una società di matusalemmi? L'invecchiamento della popolazione è un tema molto dibattuto. I mass media ci prospettano un triste futuro in una Svizzera diventata ormai un gerontocomio.

Aumenta la speranza di vita, cala la natalità: l'invecchiamento della popolazione è la logica conseguenza. Ma è davvero un andamento così nefasto, come ci vogliono fare credere alcune Cassandre? A questo proposito, si evocano spettri come «la lotta tra le generazioni» e «il venir meno della solidarietà». Le questioni da affrontare sono ovviamente reali e complesse.



Foto: Fotostudio Wagner

Ma non dovremmo in primo luogo essere fieri di quanto abbiamo realizzato? In definitiva, il cambiamento della struttura demografica è una conseguenza del nostro benessere. Viviamo più a lungo. E siamo in media più sani e vitali, più attivi e comunicativi, più lucidi e soddisfatti delle generazioni precedenti.

Una vecchiaia in buona salute, la possibilità di raccogliere i frutti del nostro lavoro nell'autunno della vita, sono sogni sempre più reali. E allora perché, proprio ora che stiamo per raggiungere questo traguardo, ci dovremmo fare prendere dal panico? Riflettiamo invece sul fatto che i cambiamenti demografici sono un fenomeno del tutto normale: ci sono sempre stati, e la società si è sempre adeguata.

A San Gallo, VIVA50plus – la società svizzera per le questioni demografiche e inter-generazionali – ha appena organizzato il primo congresso dedicato al cambiamento demografico, alle sue conseguenze, ma soprattutto alle opportunità offerte dal nuovo assetto sociale. Apprezzo e condivido questa visione positiva della società e mi associo all'augurio: viva la Svizzera, VIVA50plus!

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

PER AMORE DELLA SALUTE E DEL BENESSERE

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



### Ergometro CARDIO PLUS\*

invece di 798.- **498.-**

Allenatore indipendente dal numero di giri comandato a watt con azionamento a cinghia trapezoidale e freno a corrente parassita per allenamento di fitness cardiaca efficiente, confortevole e impegnativo. Resistenza di pedalata regolabile su 16 livelli tramite il computer (max. 350 watt). Computer con display a LCD extragrande (distanza, tempo, polso, velocità, consumo di energia CA, calcolo BMI, BMR, misurazione massa grassa, voto di fitness 1-6, ecc.) 12 programmi di allenamento, incluso misurazione watt/polso, 4 programmi di frequenza cardiaca, 1 programma individuale e manuale. Misurazione del polso manuale integrata nel manubrio più un ricevitore autonomo per trasmettitori di frequenza cardiaca. Volano da 9 kg. Carico massimo: 150 kg. Istruzioni per l'uso. 2 anni di garanzia. Data chip personali inclusi per 4 utenti diversi con rilevamento nominale.

\*Adatto per un allenamento terapeutico ottimale del sistema cardiocircolatorio!

### Apparecchio per massaggi a picchiettamento intensivi ITM

invece di 149.- **119.-**

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

### Cardiofrequenzimetro OMNI

invece di 169.- **129.-**

Cardiofrequenzimetro con trasmettitore, preciso come un ECG, cinghia elastica, supporto per manubrio da bicicletta. Modello superiore con 21 funzioni: polso, orologio, data, sveglia, cronometro, frequenza cardiaca, indicatore del consumo di calorie e di grasso, funzione del tempo di recupero, allarme ottico e acustico, luce ed altro. Impermeabile. Facile ricambio delle pile. Istruzioni per l'uso in i, e, d, f. 2 anni di garanzia.

### Bastoni da trekking/montagna ANTISHOCK

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

Bastoni da montagna/tekkking «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.



### Giacca funzionale/outdoor 3 IN 1

invece di 498.- **198.-**

Giacca outdoor (4 stagioni) di qualità, concepita per le massime esigenze, collaudata sull'Himalaya, con fodera in fleece (280g/m<sup>2</sup>) rimovibile e tutte le finenze tecniche: fabbricata in membrana Sherpa Tex a 2 strati traspirante, impermeabile al vento e all'acqua al 100% e in materiale di rivestimento RipStop particolarmente resistente agli strappi e all'usura; colonna d'acqua: 12'000 mm, attività traspirante: 5'000 mvt (g/m<sup>2</sup>/24h); 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 HIMALAYA Outdoor Gear®.

7 colori: giallo, arancione, rosso, verde oliva, blu, grigio, nero. Taglie: S, M, L, XL, XXL\*\*



### Pantaloni funzionali/outdoor 2 IN 1

invece di 248.- **129.-**

Pantaloni multiuso leggeri in membrana SherpaTex a 2 strati traspirante, impermeabile al vento e all'acqua al 100% e in materiale di rivestimento Rip-Stop particolarmente resistente agli strappi e all'usura; colonna d'acqua: 12'000 mm, attività traspirante: 5'000 mvt (g/m<sup>2</sup>/24h); Cerniera laterale su tutta la lunghezza, cintura semielastica/regolabile con velcro. 2 tasche con cerniera. Protezione dei bordi. Abbinabile a giacca 3 in 1. Made in Nepal by HIMALAYA Outdoor Gear®. Colore: nero. Taglie: S, M, L, XL, XXL.\*\*



### Scarpone da trekking/outdoor HI-TEC

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

Scarponcino leggero Adventure-Outdoor per escursionismo, trekking e tempo libero con gambale alto per un buon sostegno della caviglia. Tomaia in pelle leggera Nubuk idrorepellente e membrana traspirante in Nylon-mesh. Allacciatura ortopedica con ottima aderenza di tutto il piede e chiusura rapida. Suola interna anatomica removibile. Intersuola EVA con ottime proprietà di ammortizzamento anche su terreni sassosi, per un impatto leggero e molleggiato con il terreno. Suola in gomma al carbonio estremamente resistente, con profilo ad alta tenuta. Numeri: 42, 42 1/2, 43, 43 1/2, 44, 44 1/2, 45, 46, 47.



### Occhiali sportivi EXPLORER KlimaControl

invece di 298.- **149.-**

GRATIS: 1 inserto ottico per lenti correttive + 3 copie di lenti (valore 125.-). Occhiali sportivi altamente funzionali a tenuta perfetta con lenti intercambiabili in materiale high-tech estremamente leggero, flessibile e termoresistente. 2x3 coppie di lenti (smoke, orange, clear) per condizioni di luce estreme come ghiacciai, neve, acqua, nebbia e crepuscolo. Lenti filtranti fortemente bombate ad avvolgimento ottimale dell'occhio con visuale priva di distorsioni. Protezione 100% UVA, B e C. Sostituzione delle lenti semplice e rapida. Nasello regolabile su due posizioni. Imbottitura frontale tergisudore rimovibile. Cinturino fermaocchiali regolabile e rimovibile. Tecnologia di aerazione Anti-Fog KlimaControl. Panno in microfibra e hardcase-box inclusi; Made in Taiwan by OMLIN® Optical. Colori: argento, alluminio-arancione, nero opaco, blu scuro\*\*



Articolo / misura / colore	** disponibile da fine novembre	Quantità	Prezzo	Indirizzo	Panorama 11/05
				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](http://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 Basilea, Lautengartenstr. 23, Tel. 061 227 92 75
- 3380 Wangen a.A., Vorstadt 4, Tel. 032 621 92 91
- 3920 Zermatt, Oberdorfstr. 4, Tel. 027 967 42 23





**In copertina**

La Raiffeisen è un datore di lavoro affidabile per il quale è molto importante l'aggiornamento professionale. Nel centro di formazione di San Gallo viene regolarmente offerta la possibilità di acquisire nuove conoscenze nel settore. Le due partecipanti al seminario simulano un colloquio di consulenza che viene dapprima filmato e poi valutato.

Foto: Marc Wetli

**DOSSIER**

**6 Formazione, punto di forza**

Le Banche Raiffeisen sono considerate le migliori per i servizi offerti. I collaboratori garantiscono una consulenza competente grazie alla costante formazione.

**RAIFFEISEN**

**12 Fiducia nel futuro**

La previdenza privata secondo Pirmin Zurbruggen.

**20 Investire nei campioni di domani**

La sponsorizzazione Raiffeisen di Swiss Ski favorisce anche le nuove leve.

**23 Faccia a faccia con i leoni**

Al Museo dei trasporti.

**27 55 anni per la BR Ligornetto**

Diverse iniziative per i fetseggiamenti.

**DENARO**

**17 Tranquilli in vacanza**

Con la giusta copertura assicurativa.

**19 Il soldino e il panino**

Investimento con garanzia del capitale.

**SOCIETÀ**

**28 Largo agli anziani**

Invecchiamento della popolazione e nuove sfide.

**33 Pochi soldi sulle montagne**

All'Aiuto svizzero ai Montanari il know-how finanziario di Raiffeisen.

**36 Lo spirito di Swissair vola ancora**

Prosegue l'aiuto umanitario ai bimbi.

**TEMPO LIBERO**

**40 Un gioco con 36 carte**

Lo jass, il più amato oltre Gottardo.

**43 Il Percorso Cometa**

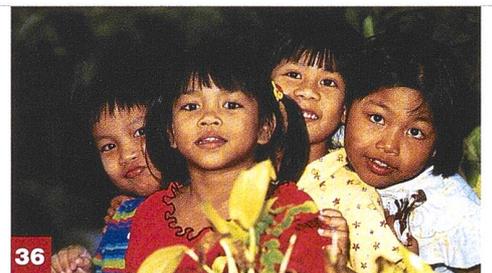
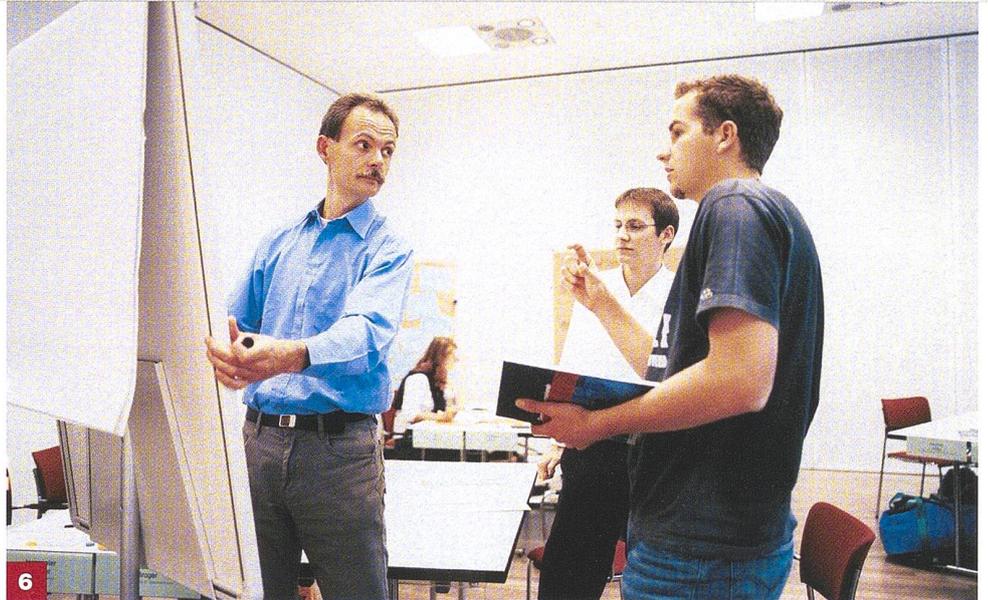
Per ciechi e ipovedenti.

**44 Castellinaria, 18.ma edizione**

Con un grande concorso Raiffeisen.

**L'ULTIMA**

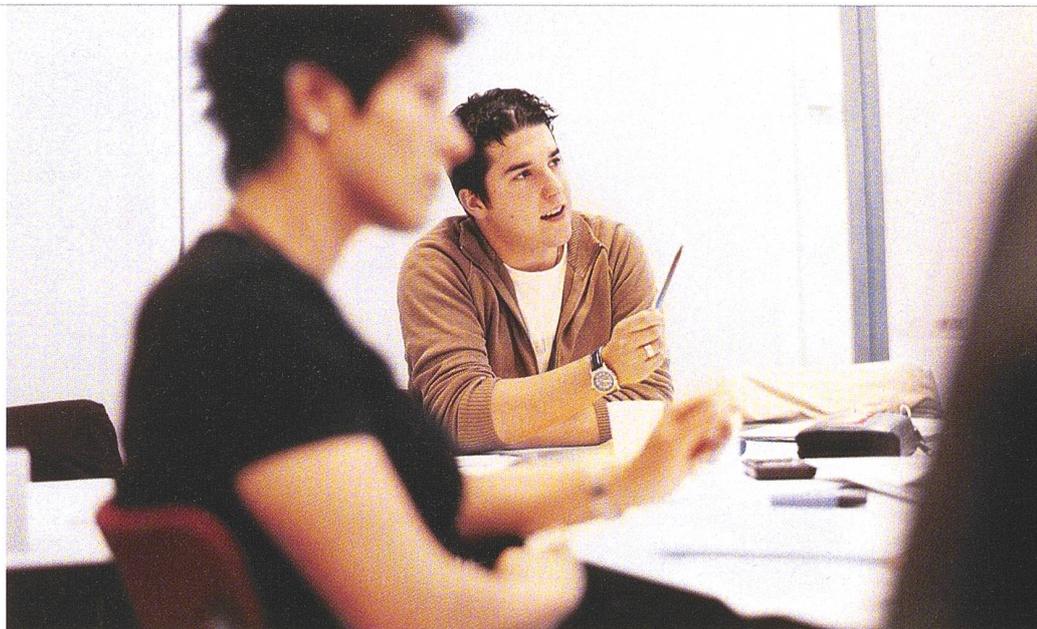
**46 Gino Bianchi e un seminario...**



# FORMAZIONE: LA CHIAVE DEL SUCCESSO

*Le Banche Raiffeisen vogliono essere in ogni occasione un partner competente per la loro clientela. È un obiettivo che presuppone la formazione continua dei collaboratori. E Raiffeisen la pratica in maniera mirata mediante corsi, seminari, programmi di studio e workshop.*





«**P**iccole ma grandi», titolava la rivista economica CASH lo scorso febbraio. L'articolo passava in rassegna i risultati di uno studio della società internazionale di consulenza Booz Allen Hamilton. Una delle affermazioni più importanti era: le Banche Raiffeisen offrono alla loro clientela il miglior servizio allo sportello. E anche nei più complessi colloqui di consulenza, Raiffeisen supera la concorrenza.

Dal nulla non nasce nulla, soprattutto nella nostra società dell'efficienza. Quando si rivolgono alla banca, i clienti sono generalmente già bene informati. Affinché la consulenza dia loro ulteriori informazioni, i collaboratori – allo sportello e dietro le quinte – devono conoscere a fondo il prodotto o il servizio in questione. La formazione ha dunque un ruolo determinante.

#### **LA VICINANZA ALLA CLIENTELA**

Gli artefici del successo o dell'insuccesso di una Banca Raiffeisen sono i suoi collaboratori, dagli apprendisti al direttore. Dipende infatti da loro se, negli oltre 1200 sportelli, la vicinanza alla clientela rimane una dichiarazione d'intenti o è invece autenticamente vissuta. Chi sceglie una Raiffeisen come banca di fi-

ducia, ha a che fare con un istituto che pone l'individuo al centro dell'attività: clienti ben informati da un lato e collaboratori ben istruiti dall'altro.

Come datore di lavoro, Raiffeisen assegna grande importanza a questo aspetto. Il regolamento del personale prevede espressamente che il datore di lavoro, per promuovere il singolo e adempiere in maniera ottimale ai suoi compiti, favorisca l'aggiornamento professionale del lavoratore. Tutti i collaboratori Raiffeisen – e non solo quelli più qualificati – beneficiano delle offerte di formazione e aggiornamento, dal consulente in materia di fi-

nanza o crediti, agli impiegati del back office, fino al direttore. Ma c'è di più: la sede di Bellinzona dell'USBR offre un programma mirato per lo sviluppo dei quadri con potenziale, diversi seminari con temi inerenti la conduzione e corsi specifici per i membri del Consiglio di Amministrazione e del Consiglio di Sorveglianza. E con piacere si costata che gli interessati fanno largo uso di queste possibilità.

Lo scorso anno, a livello nazionale si sono tenute circa 20 000 giornate di formazione: statisticamente ogni collaboratore ha dunque frequentato un corso di formazione interna della durata di quasi tre giorni. «Siamo perfet-

# 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 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. 4303

**Attenzione:  
prezzo eccezionale!**

**Piumone di piuma d'oca**

Invece di Fr. 249.-

- sconto 60%

PREZZO PER I LETTORI

**99,-**

Art. N. 43038

### 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

**2**  
anni di  
garanzia



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

### «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

**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**

Si, desidero ordinare:

Numero

- |                          |   |               |
|--------------------------|---|---------------|
| <input type="checkbox"/> | Piumone di piuma d'oca, 160 x 210 cm, Fr. 99.-      | Art. N. 43038 |
| <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 |

**Valore d'ordine minimale fr. 60.-**

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, Neuhoefweg 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**

tamente nella media, rispetto alle altre banche», afferma Heinz Janett, responsabile Sviluppo del personale presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen a San Gallo. E il calcolo non include i numerosi corsi di formazione esterna, come i corsi di lingue, i diplomi federali o gli studi post-diploma nel management bancario.

#### PER OTTIMIZZARE L'OFFERTA

L'offerta dei corsi è strutturata in base alle esigenze delle banche, in modo tale che la clientela ne possa trarre il massimo beneficio possibile. Tutti i corsi di formazione e aggiornamento sono passati al vaglio con occhio critico e – a dipendenza del feedback dei partecipanti – migliorati, ripensati o cancellati. I collaboratori hanno la possibilità di informarsi online sui corsi interni e esterni, direttamente sul posto di lavoro. Consultando la «Raiffeisen Academy» – il nuovo programma di studi del Gruppo Raiffeisen – avranno prossimamente a disposizione tutta una serie di materiali didattici per lo studio individuale. Anche Raiffeisen dà molta importanza all'iniziativa personale nella formazione.

#### CORSI IN LOCO

Presso Raiffeisen, l'offerta di formazione all'interno del settore del personale (Human Resources Management HRM) compete al servizio Sviluppo del personale, che impiega 25 collaboratori (comprese le sedi di Losanna e Bellinzona). Qui vengono organizzati e tenuti vari tipi di seminari: tecnico-professionali (sui nuovi prodotti), di vendita (in particolare sulla consulenza), sulle applicazioni bancarie, per i quadri e per i membri del CdA e del CdS.

Il team dei formatori comprende i trainer, coacher e relatori dell'USBR e delle 420 Banche Raiffeisen, gli esperti delle società partner Helvetia Patria e Banca Vontobel, nonché i trainer e gli specialisti esterni, ingaggiati ad hoc a seconda del tema trattato. La maggioranza dei corsi di formazione e aggiornamento sono tenuti in maniera decentralizzata nelle singole regioni e, talvolta, anche strutturati su misura presso una Banca Raiffeisen.

La varietà dei metodi rende l'offerta particolarmente allettante: seminari, workshop, roadshow, training individuali, coaching, programmi didattici e test elettronici. Sempre di

più si giunge preparati ad un evento formativo: prima dell'inizio del seminario, i partecipanti consultano i programmi didattici e svolgono i test disponibili in Intranet (la rete informatica interna). Durante il corso, questo lavoro preliminare funge da punto di partenza per approfondire la materia. Verificare l'apprendimento è altrettanto importante: dopo un seminario le conoscenze acquisite vengono messe in pratica presso la singola Banca Raiffeisen, discutendo quanto appreso con i colleghi e i superiori, eseguendo ulteriori programmi didattici o frequentando un corso di approfondimento.

#### NELL'INTERESSE DEI COLLABORATORI

Quali sono i vantaggi dell'aggiornamento professionale? La formazione rafforza la cosiddetta «concorrenzialità sul mercato» del singolo collaboratore, che di conseguenza avrà migliori prospettive in caso di cambiamento del datore di lavoro. «Il collaboratore acquisisce sicurezza nella gestione dei nuovi prodotti e servizi. I corsi contribuiscono inoltre a migliorare le sue competenze sociali e metodologiche», afferma Heinz Janett. Ma i dipendenti

Intervista a Carlo Barbieri, direttore Banca Raiffeisen Leventina



Foto: m.a.d.

**«Panorama»: Quanto è importante per lei la formazione e lo sviluppo dei suoi collaboratori?**

**Carlo Barbieri:** Ritengo che sia molto importante. In media la nostra Banca investe per la formazione di ogni collaboratore 2 giorni annui per una spesa di circa 2000 franchi.

**Come giudica e approfitta dell'offerta dell'Unione per la formazione/sviluppo professionale?**

La formazione dei collaboratori viene pianificata in base alle varie proposte e alle singole esigenze. Dal mio punto di vista l'offerta è completa.

**Usa anche la possibilità di formazione esterna? Se sì, quale?**

Sì, ad esempio le proposte del Centro Studi Bancari di Vezia o della Camera di commercio.

**Come verifica che quello che gli impiegati imparano durante la formazione venga messo in pratica in banca?**

Si può constatare dall'entusiasmo che dimostrano a partecipare ai corsi di formazione e dalla qualità delle prestazioni fornite sul posto di lavoro.

**La clientela nota e apprezza che i collaboratori si tengono aggiornati con la formazione?**

E' difficile dire se la clientela noti il continuo aggiornamento professionale dei nostri collaboratori, ma sicuramente apprezza il miglioramento della qualità dei servizi offerti, soprattutto in materia di consulenza.

**Secondo lei c'è un collegamento diretto tra la soddisfazione dei collaboratori e la formazione interna/esterna che viene offerta?**

Un collaboratore in grado di svolgere al meglio la propria funzione perché costantemente aggiornato professionalmente è sicuramente più soddisfatto.

**Secondo lei come è cambiato il significato della formazione/sviluppo professionale negli ultimi anni?**

E' cambiato di pari passo al contesto operativo bancario. In un settore in costante evoluzione il ruolo della formazione/sviluppo è e rimarrà molto importante sia per le banche, sia per i collaboratori.

Intervista: Pius Schärli

# Freschezza delle erbe

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



Prodotto di qualità; nelle farmacie e drogherie

Linea  
**BIO**  
VERDE

Frutta Verdura e Alimentari  
da Agricoltura Biologica

Dal 1987 l'unico distributore  
in Ticino con un assortimento  
interamente biologico.

Forniture a negozi, ristoranti, alberghi,  
mense e istituti.

Vendita diretta al pubblico il martedì e  
venerdì pomeriggio e il sabato mattina.  
Informazioni al nr 091 8583634 o per  
email a [lineabioverde@bluewin.ch](mailto:lineabioverde@bluewin.ch)

Linea Bio Verde  
di Cattori e figlio  
Via al Piano 6593 Cadenazzo

Qualità Fiducia Futuro



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

Prestazioni. Qualità. Attaccamento.

Sicurezza nei momenti  
importanti della vita



Cassa malati  
**atupri**



non sono gli unici a beneficiare dei vantaggi della formazione: anche il datore di lavoro ha tutto da guadagnare. I collaboratori competenti sono infatti il fiore all'occhiello di ogni Banca Raiffeisen.

Il tema dell'aggiornamento professionale è molto importante anche per la Direzione del Gruppo Raiffeisen, tanto che circa 14 milioni di franchi (il 2 per cento della somma salariale globale) vengono investiti nella formazione. L'importanza e la necessità della formazione si evincono anche dall'assidua frequentazione dei corsi da parte dei quadri e dei membri della direzione, in particolare dei seminari o percorsi per lo sviluppo personale. Questi programmi sono pensati per lo sviluppo dei collaboratori più motivati ed efficienti nel loro settore, che dimostrano potenziale e che mirano a posti di responsabilità con mansioni direttive.

■ PIUS SCHÄRLI

## «Imparare è come remare controcorrente»

Negli ultimi anni il panorama bancario è profondamente cambiato. Se un tempo il libretto di risparmio e le ipoteche erano il fulcro dell'attività di una Banca Raiffeisen, oggi si sono aggiunti numerosi nuovi prodotti e servizi, soprattutto nel settore degli investimenti. Di conseguenza, sono notevolmente aumentate le esigenze poste al nostro Gruppo bancario, nonché le aspettative della clientela nei confronti dei collaboratori, che devono avere buone conoscenze professionali e competenze sociali, nonché essere in grado di fornire una consulenza ottimale e di gestire al meglio le operazioni della clientela.

Le mutate condizioni quadro hanno un'influenza diretta anche sulla formazione e sull'aggiornamento dei collaboratori. Se, fino a pochi anni fa, ottenuto il diploma si poteva ancora «riposare sugli allori», oggi per tenere il passo è indispensabile praticare la formazione permanente. Diceva il filosofo cinese Lao-Tse (\*604 a.C): «Imparare è come remare controcorrente. Se si smette, si torna indietro».

Grazie ai corsi di formazione, i collaboratori dispongono attualmente di un adeguato strumentario per affrontare qualsiasi situazione. Anche le questioni più difficili ricevono una spiegazione chiara, senza termini tecnici in-

comprensibili ai più! I collaboratori Raiffeisen hanno inoltre una spiccata competenza sociale ed un atteggiamento positivo che il cliente non manca di apprezzare durante i colloqui individuali.

Presso la sede dell'USBR di Bellinzona, il servizio Sviluppo del personale ha approntato una vasta gamma di offerte di formazione per i collaboratori: dai prodotti e training di vendita a quelli di applicazioni bancarie, ai programmi per lo sviluppo dei quadri. I nostri corsi si basano inoltre sulle esigenze – attuali e future – del mercato finanziario. In definitiva, il cliente deve trarre un beneficio diretto dalla competenza professionale dei collaboratori della sua banca di fiducia.

La filosofia del nuovo sistema interno di formazione «Raiffeisen Academy» si basa sull'approccio del «blended learning», la formazione diversificata che combina aspetti di didattica a distanza con il corso in aula. Attraverso i nostri programmi e-learning raggiungiamo in breve tempo un gran numero di partecipanti tra i collaboratori del Gruppo Raiffeisen. Il singolo è così in grado di acquisire le nuove conoscenze, anche in maniera individuale seguendo i propri ritmi. Esiste comunque sempre la possibilità di approfondire un argomento tramite un semina-



**Susanne Bigler Gloor**  
Responsabile Sviluppo del personale  
Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen  
di Bellinzona

rio o partecipando ad una formazione su misura presso la propria Banca Raiffeisen. A questo riguardo è molto importante che le conoscenze acquisite trovino anche un'applicazione pratica nel contatto quotidiano con la clientela.

La formazione e l'aggiornamento interni vanno senz'altro considerati come un investimento a lungo termine nel «capitale umano»: un investimento che torna a favore delle singole Banche Raiffeisen, dei collaboratori e soprattutto della clientela.

# FIDUCIA NEL





*Come Pirmin Zurbriggen, divenuto un uomo d'affari e padre di famiglia, un numero sempre maggiore di svizzeri provvede personalmente alla propria previdenza. Il piano di previdenza 3, il risparmio nell'ambito del terzo pilastro, offre senza dubbio numerosi vantaggi.*

**N**essun tema finanziario solleva più discussioni della previdenza per la vecchiaia. Tre quarti degli svizzeri sono convinti che la rendita AVS e quella della cassa pensioni non saranno sufficienti per garantire il tenore di vita abituale nella quiescenza. Sono pertanto numerosi coloro che, per la sicurezza finanziaria nella terza età, scelgono una soluzione di risparmio supplementare, praticata su basi individuali. Questa tendenza si traduce nella costante crescita dei fondi depositati sui conti del terzo pilastro. La previdenza vincolata offre senza dubbio diversi convincenti vantaggi.

#### **ADATTO A TUTTI**

In linea di massima, ogni cliente attivo professionalmente può aprire un conto di previdenza. A questo scopo è infatti necessario disporre di un reddito soggetto all'AVS. Nel 2005 l'importo massimo del versamento annuale è fissato a 6192 CHF o al 20% del reddito (30960 CHF al massimo) sia per gli affiliati ad una cassa pensione, sia per i non affiliati. Diversamente dalla maggioranza dei prodotti assicurativi, all'occorrenza il cliente può ridefinire annualmente l'importo dei suoi versamenti su un conto di previdenza, oppure revocarli del tutto, al verificarsi di particolari circostanze. In tal modo anche i giovani adulti hanno la possibilità di effettuare versamenti mensili di piccola entità.

Il cliente può dunque scegliere personalmente l'ammontare e la periodicità del versamento sul conto di previdenza. Alcuni si avvalgono di un ordine permanente. Secondo le modalità concordate con la propria Banca Raiffeisen, quest'ultimo permette anche di arro-

tondare automaticamente alla fine dell'anno l'importo massimo autorizzato. Il cliente ha così la garanzia di sfruttare appieno le sue possibilità all'interno della previdenza vincolata, approfittando di tutte le agevolazioni fiscali previste. Versando il contributo all'inizio dell'anno, si beneficia di un tasso d'interesse preferenziale durante tutto l'anno.

#### **OTTIMIZZAZIONE FISCALE**

In linea con l'obiettivo della previdenza individuale, il capitale resta vincolato fino all'inizio della pensione. Questo tipo di risparmio per la terza età si combina con un vantaggio fiscale molto interessante. I versamenti annuali sono infatti deducibili dal reddito imponibile. Durante la fase del risparmio, il patrimonio e i proventi da interessi rimangono esenti da imposta. E al momento della riscossione del capitale, l'imposizione fiscale avviene con l'applicazione di un tasso ridotto.

Un altro elemento interessante è che la legge offre la possibilità di effettuare prelevamenti anticipati. Il capitale di previdenza può pertanto essere impiegato per l'acquisto di un alloggio adibito a residenza primaria. Oppure, il proprietario ha la possibilità di ammortizzare indirettamente la sua ipoteca. Il capitale di previdenza può inoltre essere ritirato al più presto 5 anni prima dell'età AVS.

Ma attenzione: se esistono più conti con la stessa scadenza, essi sono sommati per il calcolo dell'imposta sul capitale. I versamenti nel secondo pilastro sono ugualmente conteggiati, come anche i fondi di previdenza del coniuge che arrivano alla scadenza nel medesimo tempo. Mediante due conti di previdenza – e dunque due diverse date di riscossione – in alcuni cantoni è possibile neutralizzare il meccanismo della progressione fiscale. L'amministrazione federale delle contribuzioni e la maggioranza dei cantoni tollerano infatti due conti di previdenza per fondazione.

**Moni e Pirmin Zurbriggen-Julen con i loro figli Maria, Alain, Elia e Pirmin (da sin.).**

Foto: Thomas Andematten



## Via libera a costi di riscaldamento bassi!

**Circa il 70% dell'effettivo immobiliare svizzero è coibentato troppo poco o non lo è affatto!  
Le perdite energetiche sono enormi e il potenziale di risparmio è gigantesco!**

FLUMROC offre soluzioni coibentanti e propone piani energetici globali per edifici nuovi e vecchi. Vi spieghiamo come approfittare di questo know-how nell'opuscolo gratuito "Da casa a casa di risparmio" o in un colloquio con il nostro consulente FLUMROC.



**Molto più che isolare.**

FLUMROC AG  
8890 Flums  
Telefono 081 734 11 11  
Telefax 081 734 12 13  
info@flumroc.ch  
www.flumroc.ch

**Informazioni GRATUITE!**

**Sì, voglio risparmiare sui costi di riscaldamento e informarmi gratuitamente:**

- Vi prego di inviarmi l'opuscolo "Da casa a casa di risparmio"
- Desidero un colloquio con un consulente FLUMROC

Nome: \_\_\_\_\_

Indirizzo: \_\_\_\_\_

Tel: \_\_\_\_\_



**FLESSIBILITÀ**

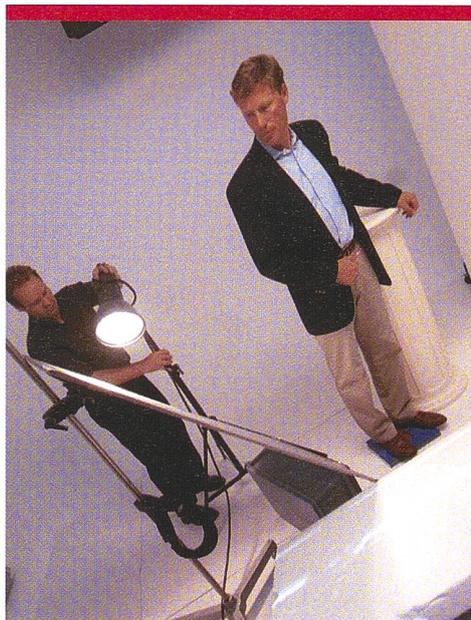
Bisogna comunque sapere che un prelievamento parziale è autorizzato solo in due casi: per l'acquisto di un alloggio adibito a residenza primaria e per un riscatto nella cassa pensioni. In tutti gli altri casi, il fatto di ripartire il capitale di previdenza su due conti rappresenta un altro vantaggio. Non è dunque necessario ritirare la totalità dei fondi per avviare un'attività indipendente. Il secondo conto può essere mantenuto inalterato.

Il piano di previdenza 3 si concentra sul processo di risparmio e la costituzione di un capitale di vecchiaia. Ma, in caso di un cambiamento della situazione personale – ad esempio a seguito della formazione di una famiglia – è sempre possibile combinare il conto di previdenza con un'assicurazione di rischio. E se volete cogliere le opportunità di rendimento sui mercati finanziari, dovete privilegiare la formula legata ad un fondo. In base alla loro propensione al rischio, i clienti possono scegliere tra due fondi di previdenza: Raiffeisen-Vontobel Pension Invest 30 e 50.

**AMBASCIATORE**

Quest'autunno le Banche Raiffeisen hanno deciso di pubblicizzare i numerosi vantaggi del piano di previdenza 3, mediante una campagna nazionale condotta presso la televisione e la stampa. Tale campagna – abbinata ad un grande concorso sulla previdenza e con un montepremi di oltre 200.000 franchi (vedi box) – è incentrata sulla personalità di Pirmin Zurbriggen.

Grande concorso d'autunno



Quest'anno il tradizionale concorso d'autunno delle Banche Raiffeisen mette l'accento sulla previdenza. Il tagliando di partecipazione – contenuto negli opuscoli inviati a domicilio o disponibili nei punti vendita – permette già di ricevere immediatamente un premio. Basta confrontare la foto figurante sul tagliando con il poster affisso presso la vostra banca tra il 25 ottobre e il 15 novembre. In base alla posizione di Pirmin Zurbriggen accanto al pilastro (della previdenza), vincete un regalo a sorpresa, oppure 5, 10 o 20 franchi. Consegnando il tagliando allo sportello, partecipate inoltre al sorteggio e, con un po' di fortuna, vi aggiudicate un conto di previdenza con depositato un avere di 6000, 3000 o 2000 franchi, oppure uno dei dieci fine settimana di relax a Zermatt o Saas Fee, del valore di 1000 franchi ciascuno, in un albergo di Pirmin Zurbriggen.

Foto: m.a.d.

In veste di ambasciatore Raiffeisen nel quadro della partnership con Swiss Ski, Pirmin Zurbriggen si presenta in un ruolo inedito. Padre di quattro figli e uomo d'affari, incarna alla perfezione la situazione del cliente che desidera assicurare il suo futuro mediante un piano di previdenza 3.

Vale la pena di contattare direttamente la vostra Banca Raiffeisen di fiducia. Le lacune nella previdenza in caso di decesso, incapacità lavorativa e di pensionamento potranno essere definite individualmente. Grazie ad una visione d'insieme della situazione e delle esigenze

personali del cliente, la banca è in grado di consigliarvi al meglio, aiutandovi a trovare la soluzione più appropriata.

Nel sito [www.raiffeisen.ch/previdenza](http://www.raiffeisen.ch/previdenza), trovate numerose informazioni sul tema della previdenza in generale (con possibilità di scaricare l'opuscolo «Previdenza per un futuro tranquillo») e sul piano di previdenza 3 in particolare. Potete inoltre calcolare il risparmio fiscale realizzabile mediante questo strumento, in base al vostro comune di domicilio e alla vostra situazione finanziaria.

■ PHILIPPE THÉVOZ

Intervista all'ex campione di sci Pirmin Zurbriggen, oggi albergatore e presidente di Ski Valais

**«Panorama»:** Dopo i suoi successi sulle piste di sci di tutto il mondo è un po' strano associarla ad un prodotto di previdenza.

**Pirmin Zurbriggen:** A me sembra invece abbastanza logico. Da un lato, sono ancora molto impegnato nello sci agonistico. In particolare, quale presidente di Ski Valais lavoro a stretto contatto con le Banche Raiffeisen, sponsor ufficiali dello sci svizzero a livello regionale (Ski Valais) e nazionale (Swiss Ski). Dall'altro lato, come albergatore e padre di quattro bambini è legittimo, anzi doveroso, pensare al futuro e provvedere secondo le mie possibilità ad una certa sicurezza finanziaria.

Mi sento pertanto molto bene nei panni di ambasciatore delle Banche Raiffeisen. Questo vale soprattutto per il settore della previdenza, perché è un argomento che ci riguarda tutti.

**Non le sembra però che una pianificazione ponderata della previdenza sia piuttosto lontana dal grande circo dello sci, che vive all'insegna della velocità?**

Al contrario! Il campione di sci che partecipa alla coppa del mondo pensa al suo futuro. E a seconda dei casi, l'ambiente intorno a lui lo consiglia più o meno bene. Come ogni professionista che persegue obiettivi ambiziosi, sa inoltre che il successo dipende da una buona preparazione e da un'accurata pianificazione nell'arco di molti mesi. Oltre a vivere il successo immediato, è importante fare in modo che si possano ottenere buoni risultati anche negli

anni a venire. Lo sport è una scuola di vita. Fin da giovane ho iniziato a pensare a come assicurare il mio futuro. Oggi verso i contributi nel terzo pilastro, per me e la mia famiglia. E lo faccio già da qualche anno.

**Considera dunque il terzo pilastro un valido strumento di previdenza per la terza età?**

Si parla molto delle difficoltà finanziarie che si profilano nel futuro dell'AVS e della diminuzione dei proventi delle casse pensioni. Mi sembra dunque ancora più importante praticare un risparmio supplementare e volontario, in vista della pensione. E a mio parere il terzo pilastro è uno dei migliori strumenti a questo scopo. Offre un rendimento interessante e la flessibilità nel versamento dei contributi annuali. Senza dimenticare le agevolazioni fiscali.

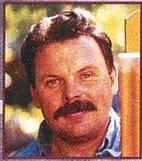
Intervista: Philippe Thévoz



Foto: m.a.d.

# Uno straordinario oggetto decorativo per la Sua casa

## Corona dell'Avvento "Magia invernale di Thomas Kinkade"



Thomas Kinkade



La corona dell'Avvento dona alla Sua casa una meravigliosa e suggestiva atmosfera.

**Illuminato!**

©2004 Thomas Kinkade, Media Arts Group, Inc., Morgan Hill, CA

### Buono d'ordine esclusivo

Termine di ordinazione: 5 dicembre 2005

Si, inviatemi la Corona dell'Avvento "Magia invernale di Thomas Kinkade" 47788

Desidero pagare ciascun soggetto in un'unica soluzione

Desidero pagare ciascun soggetto in 3 comode rate

Garanzia Soddisfatti o Rimborsati valida 365 giorni

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

Via/N. \_\_\_\_\_

Cap/Città \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_

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

Per cortesia, compilare in stampatello 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

**Prezzo di emissione: Fr. 179.-**  
**Pagabile in tre comode rate mensili,**  
**ciascuna di Fr. 59.70**  
**(+ Fr. 9.90 per Spedizione e Servizio)**

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

**Modellata in polvere di resina**  
**Dimensione originale: Ø 40 cm**  
 Inclusa spina per collegamento elettrico  
 (funziona anche con 2 pile "AA"  
 non incluse nella confezione)

Dalle pregiate opere del Pittore della Luce™ sono stati presi alcuni dei più bei motivi per questo straordinario oggetto da collezione.

#### Con estrema cura per i particolari e dipinta a mano!

La corona è decorata con ricchezza di particolari e rappresenta un capolavoro dell'arte della scultura. Le figure, le case e gli alberi stessi del paese sono dipinti magistralmente a mano. La cosa più straordinaria di questa corona dell'Avvento è, però, che le case, i lampioni e la piccola chiesa possono essere illuminate dall'interno! Accenda le luci di questa corona e goda la festosa atmosfera che dona alla Sua casa.

#### In edizione limitata, un'esclusiva Bradford Editions

Questo straordinario oggetto artistico è un'esclusiva Bradford Editions in una edizione strettamente limitata a 95 giorni di produzione! Ordini oggi stesso il suo esemplare della corona dell'Avvento "Magia invernale di Thomas Kinkade"!

# VACANZE SENZA BRUTTE SORPRESE

*Godersi le vacanze senza problemi. Per esaudire questo desiderio, occorre un'adeguata dose di sicurezza. Un'assicurazione-Assistance offre una copertura completa, mettendovi al riparo dagli imprevisti.*

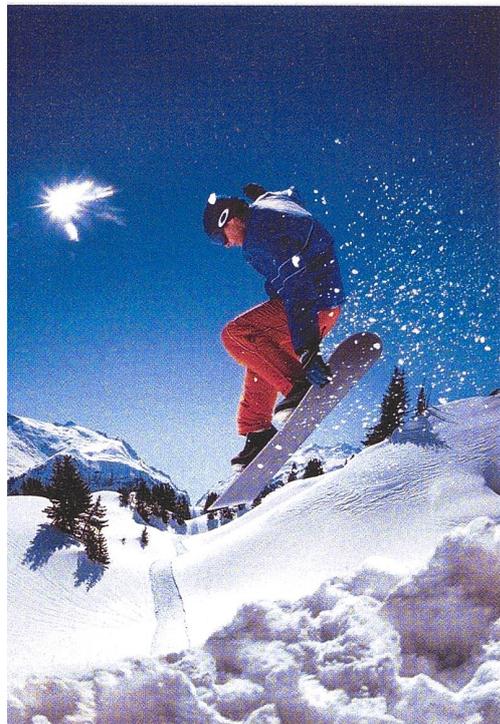


Foto: Raiffeisen

**Se succede qualcosa prima o durante le vacanze, un'assicurazione-Assistance vi risparmia parecchi problemi supplementari.**

La famiglia Bernasconi sta per partire: le vacanze di Natale sono ormai alle porte. Lo chalet, con la bella terrazza soleggiata e la vista impareggiabile sulla località alpina innevata tutto l'inverno, è prenotato. La prospettiva di due settimane di riposo, lontano dallo stress e dalla frenesia della vita in città è quanto di meglio si possa desiderare. Nei preparativi per la meritata vacanza, è naturale che le questioni relative alla giusta copertura assicurativa passino in secondo piano. Ciononostante, è importante considerare a priori anche questo aspetto. La sicurezza inizia a casa. E possibilmente ancora prima delle prenotazioni.

## PRIMA E DURANTE LE VACANZE

A pochi giorni dall'inizio delle vacanze, si ammala la loro bambina di tre anni. Il medico le prescrive riposo assoluto a letto. Per fortuna c'è l'assicurazione per la copertura delle spese di annullamento, che si assume i costi della vacanza come da contratto. Se si tratta solo di rimandare la partenza, l'assicurazione rimborsa la parte delle prestazioni non fruite.

La famiglia Bernasconi parte dunque con qualche giorno di ritardo. Nel viaggio l'automobile ha una panne. Le disgrazie non vengono mai da sole... Ma per risolvere felicemente la situazione, basta una telefonata. L'automobile viene rimorchiata fino all'officina e la famiglia Bernasconi riceve immediatamente un'altra vettura. Quella in panne sarà riportata al loro domicilio.

Finalmente raggiunta la località di vacanza, il signor Bernasconi si gode il tiepido sole e l'aria tersa delle Alpi. E le stupende piste, che affronta sfrecciando con il suo snowboard. Nella foga della discesa non si accorge di un piccolo dosso, davvero poco appariscente. Cade malamente su un lastrone di ghiaccio e si procura una seria ferita alla schiena. In men che non si dica, viene organizzato il suo trasporto

con uno speciale elicottero nel vicino ospedale. Se per questo motivo il soggiorno nella località di vacanza si prolunga più del previsto, l'assicurazione copre i costi supplementari di vitto e alloggio.

## BEN ASSICURATI CON IL PARTNER HP

Un imprevisto può mandare a monte i progetti per la meritata vacanza. Per evitare spiacevoli conseguenze, basta però stipulare un'assicurazione-Assistance. I tre moduli - copertura delle spese di annullamento, assistenza alle persone e assistenza ai veicoli a motore - vi garantiscono un aiuto adeguato in ogni circostanza. Queste assicurazioni possono essere stipulate singolarmente o in maniera combinata. Ancora prima di prenotare una vacanza, vale pertanto la pena di verificare il vostro grado di copertura.

Nel ramo assicurativo, da cinque anni Raiffeisen collabora con successo con Helvetia Patria, un partner rinomato. La combinazione di solide conoscenze in materia di assicurazioni e di una consulenza professionale permette di offrire alla clientela Raiffeisen prestazioni assicurative interessanti e personalizzate.

■ MARIUS NISSILLE

10 motivi per stipulare un'assicurazione-Assistance presso Helvetia Patria:

## HELVETIA PATRIA



- > Copertura delle conseguenze finanziarie della rinuncia ad una vacanza
- > Assunzione dei costi delle prestazioni non fruite (per vacanze, corsi e seminari) a causa di un inizio dilazionato o di una fine anticipata
- > Assistenza negli imprevisti durante la vacanza
- > Assistenza immediata in caso di veicolo in panne

- > Anticipo delle spese per cure mediche all'estero
- > Assunzione delle spese di ricerca, salvataggio e soccorso
- > Copertura per tutti i viaggi effettuati nel corso dell'anno
- > Nessuna franchigia
- > Un unico numero di telefono in caso di sinistro
- > Interessante sconto del 25% in caso di stipulazione dei tre moduli insieme: copertura delle spese di annullamento, assistenza alle persone e assistenza ai veicoli a motore

# Vacanze indimenticabili a prezzi dei sogni

**Gratis:**  
la vignetta autostradale 2006  
del valore di Fr. 40.-!



**3 notti**  
per 2 persone in  
albergo della vostra  
scelta solo

**Fr. 75.-**



p.es.: Alberghi di città

alberghi-castello

alberghi per lo sport invernale

alberghi wellness

alberghi di montagna

alberghi con terme, etc.

Informazioni e ordinazioni **0848 88 11 77**

giorni lavorativi dalle ore 8.00 alle 18.00 oppure

su **www.freedreams.ch**

## Via in vacanza:

- Voglio approfittare della vostra offerta speciale:  
Vi prego di mandarmi ..... hotel cheque *freedreams* per Fr. 75.-.  
Per ogni 2 hotel cheque *freedreams* gratuito: la vignetta  
autostradale 2006 del valore di Fr. 40.-

Ogni cheque dà diritto a 3 pernottamenti per 2 persone in uno degli oltre 3'000 alberghi partner *freedreams* in Svizzera e in tutta Europa ed è valido per almeno un anno. Con la vostra ordinazione, riceverete inoltre gratuitamente l'attuale guida degli alberghi *freedreams* (costi di amministrazione Fr. 4.95). Offerta speciale valida fino al 31.01.2006. Quest'offerta è valevole soltanto per clienti residenti in Svizzera e nel Principato del Liechtenstein.

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

Via \_\_\_\_\_

NPA/Luogo \_\_\_\_\_

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

E-Mail (Se siete interessati ad ottenere le informazioni su *freedreams* on-line, mettete il vostro indirizzo E-Mail)

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

No. carta

Carta valida fino al

Luogo/Data \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_

Spedire a: DuetHotel AG, *freedreams* Hotelscheck, Haldenstrasse 1,  
Postfach, 6342 Baar, o fax: 0848 88 11 66

PA11NOV051

Benvenuti nel mondo delle vacanze di *freedreams*! Goda anche lei l'esperienza di passare giornate indimenticabili in un albergo 3 o 4 stelle a prezzi attraenti. Ha la scelta: oltre 3'000 alberghi in 18 Paesi europei – 300 dei quali in Svizzera – attendono con piacere la sua visita. Si goda per esempio Locarno, Lugano, Brissago, Crans-Montana, San Moritz oppure scopra città da vedere assolutamente, come Milano, Amburgo, Monaco di Baviera, Salisburgo, Barcellona oppure Praga, e tante altre ancora!

## Fino al 50% di risparmio per il 100% di piacere

La procedura è semplicissima: acquistate un hotel cheque *freedreams* – 3 pernottamenti per 2 persone – a soli Fr. 75.-. La colazione e la cena li pagate direttamente all'albergo. Così risparmierete fino al 50% del prezzo regolare di mezza pensione, ma godrete al 100% del servizio e del comfort. Assieme ai hotel cheque *freedreams*, riceverete anche il ricco catalogo degli alberghi (lo troverà pure sotto [www.freedreams.ch](http://www.freedreams.ch)), nel quale potrete scegliere gli alberghi di suo gradimento. Inoltre, ordinando 2 hotel cheque *freedreams* riceverete gratuito la vignetta autostradale 2006 del valore di Fr. 40.-!

**free=dreams**<sup>®</sup>  
viaggiare furbo.

## IL PANINO E IL SOLDINO

*Il dispiacere delle perdite è generalmente superiore al piacere dei guadagni. Dal crollo borsistico del periodo tra il 2000 e il 2003, questa tesi è nuovamente condivisa da numerosi investitori. Una vecchia filosofia è dunque tornata d'attualità: il rendimento assoluto.*

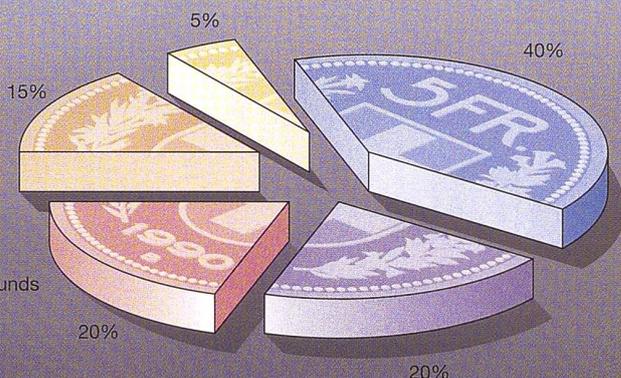
**R**ealizzare ogni anno un guadagno sul capitale investito, indipendentemente dall'andamento dei mercati finanziari. L'idea non è nuova. Tra il 1920 e il 1950, la maggioranza degli amministratori patrimoniali si limitava a strategie d'investimento miranti al conseguimento di un rendimento annuo positivo.

All'inizio degli anni cinquanta, si diffuse progressivamente il principio del benchmark: la composizione degli investimenti si basa su un indice di riferimento, detto appunto benchmark. Sovraponderando o sottoponderando determinate posizioni all'interno del portafoglio, si cerca di superare la performance del

principio del benchmark. La garanzia del capitale divenne un'esigenza sempre più pressante.

I fautori della behavioral finance – la psicologia applicata alla finanza – hanno una spiegazione molto chiara per questo tipo di esigenza: studi empirici hanno dimostrato che il timore di perdere denaro a causa di un investimento sbagliato è più grande del piacere che deriva dal guadagno realizzato con un investimento indovinato. L'industria finanziaria ha riconosciuto questo dato di fatto e ha reagito con un'offerta di prodotti «sicuri». Con l'etichetta di «rendimento assoluto» o «rendimento totale», gli istituti finanziari offrono prodotti che promettono sia il rendimento che la garanzia del capitale.

Ripartizione ideale del patrimonio



Il grafico indica la ripartizione del patrimonio investito nel Funds of Funds Multi Asset Class di Raiffeisen. Questa ripartizione viene verificata annualmente e all'occorrenza modificata.

### SOLLECITATI I MANAGER DEI FONDI

I fondi a rendimento assoluto applicano una strategia d'investimento molto diversa gli uni dagli altri: due fondi uguali in pratica non esistono. Ciononostante tutti presentano delle affinità: grande diversificazione e collocamenti in titoli solidi per gran parte dell'investimento, al fine di garantire il capitale. Il resto viene contrattato molto attivamente, allo scopo di realizzare il rendimento supplementare annuo. I fondi a rendimento assoluto si dividono in due categorie principali: fondi obbligazionari e fondi misti. Il campo d'attività del manager è molto ampio. Oltre alle azioni e alle obbligazioni, questi fondi possono pertanto includere anche investimenti alternativi, come le materie prime e gli immobili.

■ ZOLTÁN TAMÁSSY

benchmark. Il successo di simili investimenti si misura in relazione al mercato. I fondi azionari sono i tipici strumenti d'investimento con questo approccio. Nella stragrande maggioranza dei casi, la loro performance si determina infatti in riferimento ad un benchmark.

### GARANZIA DEL CAPITALE

La strategia del benchmark era pagante finché i corsi azionari sembravano crescere in maniera esponenziale, come accadeva soprattutto nel corso degli anni novanta. Con lo scoppio della bolla speculativa nel 2000 – e le conseguenti ingenti perdite di borsa – numerosi investitori iniziarono a dubitare della validità del

### INFO

Grazie alla collaborazione con la Banca Vontobel, anche le Banche Raiffeisen sono in grado di offrire prodotti d'investimento interessanti, con garanzia del capitale. Informatevi presso il vostro consulente Raiffeisen circa i vantaggi del titolo fruttifero con Bonus e Bonus Plus (investimento minimo circa 100 franchi). Un altro prodotto innovativo è il nuovo Funds of Funds Multi Asset Class, lanciato lo scorso agosto, che offre buone prospettive di rendimento con un rischio relativamente contenuto. Ulteriori informazioni: [www.raiffeisen.ch/](http://www.raiffeisen.ch/) oppure [www.derinet.ch](http://www.derinet.ch).

Questi atleti hanno firmato un contratto individuale di sponsorizzazione con Raiffeisen (da sin.): Silvan Zurbriggen, Eliane Volken, Sergio Berger, Hans Burn.



## INVESTIRE NEI CAMPIONI DI DOMANI

*La sponsorizzazione di Swiss Ski da parte di Raiffeisen non favorisce solo sportivi d'élite come Silvan Zurbriggen o Sonja Nef. Una parte dei fondi stanziati serve alla promozione delle nuove leve.*

**G**rande fu la gioia quella notte di metà marzo, quando in una Davos cristallina Swiss Ski e Raiffeisen annunciarono la loro partnership, in occasione della «Nuit blanche», la tradizionale festa degli sport invernali. Ma insieme alla gioia, affiorarono ben

presto anche le critiche: perché Raiffeisen decide di sponsorizzare Swiss Ski proprio quando i nostri atleti non ottengono più risultati di rilievo?

Robert Fuchs – responsabile del settore Gestione del marchio presso l'Unione Svizzera

delle Banche Raiffeisen (USBR) – non ignora queste voci: «Investire in borsa quando le quotazioni sono basse ha anche i suoi vantaggi. Siamo consapevoli dell'importanza degli sport invernali per il nostro paese, e desideriamo contribuire al loro rilancio».

Gli esperti Raiffeisen non si fanno illusioni: anche in futuro ci saranno ulteriori contraccolpi e nuove difficoltà. «L'importante è però affrontare e risolvere tali problemi», osserva Robert Fuchs.

### A BENEFICIO DELLE NUOVE LEVE...

Contrariamente all'opinione comune, la sponsorizzazione non riguarda solo i campioni. L'impegno finanziario di Raiffeisen torna a beneficio di tutti gli atleti, direttamente o indirettamente. Oltre al Gruppo Raiffeisen, anche le singole Banche Raiffeisen danno il loro contributo alle federazioni regionali di Swiss Ski, dal Vallese alla Svizzera orientale.

Nell'insieme, la sponsorizzazione interessa circa 400 atleti di diverse discipline (sci alpino, snowboard, fondo, salto, combinata nordica, biathlon, freestyle e telemark). Vanno inoltre

aggiunte diverse centinaia di nuove leve nelle federazioni regionali.

Accanto alla sponsorizzazione su larga scala, Raiffeisen si concentra su un ristretto numero di atleti: gli sciatori Silvan Zurbriggen e Eliane Volken, il campione a livello mondiale nella categoria handicappati, Hans Burn, e recentemente anche lo snowboarder Sergio Berger, che già da diversi anni è sponsorizzato dalla Banca Raiffeisen di Disentis. «Le sponsorizzazioni individuali sono solo una parte della strategia Raiffeisen. Oltre a quelle menzionate, non ne sono previste altre», spiega Gerold Schneider, responsabile del settore presso Raiffeisen.

### ...E DEI SINGOLI ATLETI

Come regola generale, i singoli atleti messi sotto contratto da Raiffeisen devono essere ben inseriti a livello regionale, godere di buone prospettive di successo ed avere una personalità affine allo sponsor. Come la 23<sup>enne</sup> Eliane Volken, di Rueras (Grigioni), che confessa di correre con i colori Raiffeisen quasi per caso. Ha preso lei stessa l'iniziativa di rivolgersi a una

Banca Raiffeisen, perché si identifica con il movimento. Ne è molto orgogliosa e le voci critiche sui giornali e i mass media non la preoccupano: «Dobbiamo concentrarci sul nostro lavoro».

Eliane Volken tiene al suo passaporto svizzero, ma questo non le impedisce di guardare con una certa invidia alla nazionale austriaca: «Le sciatrici austriache mi piacciono, nonostante la loro supremazia sulle piste. Attualmente l'Austria ha un'incredibile concentrazione di ottimi elementi. Sarebbe bello se fosse così anche da noi». Sarà compito del nuovo allenatore-capo – Osi Inglin (vedi intervista) – provvedere alla rimonta delle sciatrici svizzere. È convinto che le critiche non avranno nessuna ripercussione sulle atlete: «Si concentrano sugli allenamenti e le gare. Questo è il loro compito principale».

Cosa ci riserverà quest'anno la nazionale di sci svizzera? Saremo in grado di dirlo in Canada, a Lake Louise (dal 23 al 27 novembre), quando la coppa del mondo sarà definitivamente lanciata, dopo l'esordio a Sölden (A).

■ PIUS SCHÄRLI

## Intervista a Osi Inglin, allenatore-capo della nazionale femminile di sci alpino presso Swiss Ski

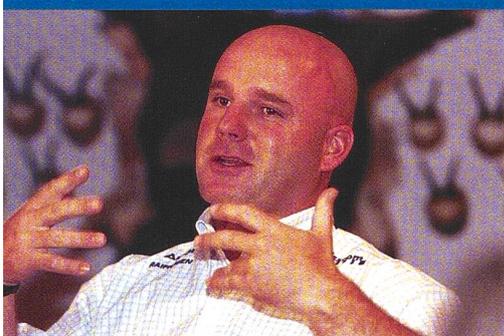


Foto: Keystone

### «Panorama»: Come stanno le cose in materia di nuove leve?

**Osi Inglin:** Negli ultimi anni lo sci agonistico svizzero è stato confrontato con difficoltà strutturali. Per molto tempo è però mancata la volontà di riformare il sistema. Attualmente sono stati varati alcuni interessanti e promettenti progetti a favore delle nuove leve, come ad esempio il lancio di una «Accademia Swiss Ski». Occorrerà tuttavia un po' di tempo per vedere i risultati. Mi preme tuttavia sottolineare che, anche in passato, esistevano club e società che allenavano i giovani in maniera adeguata e qualitativamente ineccepibile. E da questi vi-  
vai, sono sempre emersi nuovi talenti.

### Come è cambiato l'ambiente, rispetto ai tempi del suo primo ingaggio da parte di Swiss Ski (1993–2002)?

Nell'attività quotidiana con le sciatrici non è cambiato nulla. L'atmosfera di un team è in primo luogo determinata dal carattere delle singole persone. Mi sembra molto positivo che fuoriclasse come William Besse, Steve Locher, Mike von Grünigen e Pirmin Zurbriggen si impegnino attivamente a favore dello sci svizzero. In molti ambienti vedo però anche una certa indifferenza nei confronti dello sci agonistico e un po' di disinteresse verso le federazioni di sci.

### Dove si riscontrano le principali lacune?

Manca la volontà di riformare e migliorare l'attuale sistema. Occorre promuovere progetti audaci e innovativi all'interno dei club. L'intenzione di ottimizzare la situazione ad ogni livello deve essere chiaramente avvertibile.

### Come motivare gli atleti in tempi così difficili?

In gran parte, i veri atleti trovano dentro di loro la motivazione. Si tratta di un atteggiamento

che scaturisce dall'intima convinzione di lottare per qualcosa di valido e di importante. Ognuno è in grado di auto-motivarsi, con l'impegno, la volontà e l'autodisciplina. Alle mie atlete insegno pertanto ad attingere la motivazione dalle loro capacità e conoscenze. E questo presuppone un duro allenamento e un coerente lavoro su se stesse.

### Il denaro non garantisce la vittoria, tuttavia...

...anche il terreno più fertile non dà frutti se non viene coltivato.

Anzitutto siamo contenti di poter ancora contare su sponsor e benefattori finanziariamente forti. I nostri fondi sono attualmente assai limitati.

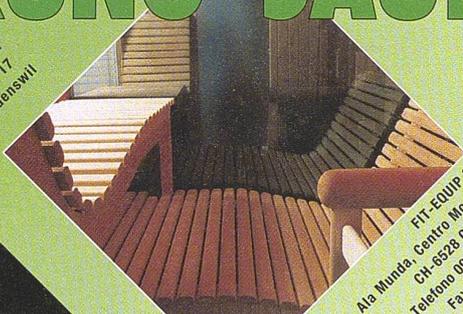
Dobbiamo valutare bene, caso per caso, come utilizzare nella maniera più promettente i mezzi a disposizione. Ma lamentarsi non serve, perché «ognuno è artefice del proprio destino». Con questo intendo dire che quando torneremo a vincere sulle piste, sono certo che anche i soldi (degli sponsor) affluiranno nuovamente nelle nostre casse.

Intervista: Pius Schärli

# KÜNG-SAUNA

Visitate la nostra esposizione di Wädenswil: oltre 800 mq con una grande e unica varietà di idee per la sauna e il wellness! (preannunciare p.t. la visita)

KÜNG AG Saunabau  
Rittlibühlstrasse 17  
CH-8920 Wädenswil



FTI-EQUIP SA  
Alta Munda, Centro Mionda 3  
CH-6523 Camorino  
Telefono 091 850 41 00  
Fax 091 850 41 09  
info@ftiequip.ch

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

Tegliando per la documentazione

- Sauna finlandese
- Bio-Sauna/BOSSA
- Bagno in legno massiccio
- Idromassaggio
- Solarium
- Attrezzi fitness
- Terme
- Infrastrutture wellness

Nome \_\_\_\_\_  
Via \_\_\_\_\_  
CAP/Locità \_\_\_\_\_  
Telefono \_\_\_\_\_

Design individuale, fabbricazione propria, servizio in tutta la Svizzera.



## TESTATI E CERTIFICATI

### Antiscasso

#### Armadi blindati Firesafe KB

- Speciale calcestruzzo ignifugo
- Sistema di chiusura con crociera a quattro espansioni

Züblin Firesafe AG, Zürcherstr. 70, 8104 Weiningen,  
tel. 044 750 09 28, fax 044 750 09 54,  
info@zueblin-firesafe.ch, [www.zueblin-firesafe.ch](http://www.zueblin-firesafe.ch)



### SICUREZZA TOTALE!

**Armadi blindati Firesafe KB**  
- Protezione antiscasso di I e II livello in base alla norma europea EN-1143-1

Messa Zürich  
14.-16.11.2005  
Halle 5, Stand 113



# ZÜBLIN - FIRESAFE



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](http://www.forster-kuechen.ch)

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

**forster**  
Die Stahlküche

# DIVERTIMENTO ASSICURATO!

*Il Museo dei trasporti di Lucerna è uno dei 400 musei svizzeri visitabili gratuitamente con la carta Maestro o una carta di credito Raiffeisen. Un'esperienza indimenticabile, ricca di insegnamenti e sorprese per grandi e piccoli!*



Foto: Museo dei trasporti Lucerna



**S**iamo nel bel mezzo della stagione delle brume e delle giornate corte. Un incubo per i genitori che non sanno più come occupare i loro vivaci bambini. Per le persone attive inizia il periodo più noioso dell'anno. Il cielo quasi sempre grigio logora i nervi. Bisogna assolutamente trovare qualche interessante svago. E questo discorso non vale solo per le famiglie con bambini desiderosi di imparare e di divertirsi. Ma dove andare per passare il tempo in maniera piacevole e istruttiva? Magari in uno dei più interessanti musei del nostro paese!

## UN MONDO TUTTO DA SCOPRIRE

Il Museo dei trasporti di Lucerna, che con la sua variegata offerta accontenta praticamente tutti i gusti da quasi cinquant'anni, è il più visitato in assoluto. I bambini possono divertirsi giocando a fare il macchinista, il pilota, l'astronauta o il pioniere. Varcate le porte del museo, grandi e piccoli si lasciano alle spalle la routine quotidiana, per entrare in un mondo nuovo e tutto da scoprire. Oltre 3000 oggetti – del passato, del presente e del futuro – documentano la movimentata storia dei trasporti e delle co-

municazioni. Nel planetario, gli appassionati di cosmonautica compiono una spedizione ai confini dell'universo. Ma anche gli amanti della cultura trovano pane per i loro denti, ad esempio nel Museo Hans Erni, dove fino a fine febbraio 2006 sono esposte le opere che il decano dell'arte svizzera ha creato per commesse pubbliche.

Il Museo dei trasporti offre inoltre spazi per conferenze, seminari e banchetti. Nello straordinario cineteatro IMAX – dotato del più grande maxischermo della Svizzera (500 m<sup>2</sup>) – si proiettano interessanti documentari sulla natura, la scienza e la tecnica. La programmazione attuale comprende i seguenti titoli: Il fascino della barriera corallina, Adrenaline Rush, Avventura California, Misterioso Nilo; Forces of Nature. E dall'inizio di dicembre anche un documentario sui leoni del Kalahari. Informazioni e prenotazioni al sito [www.imax.ch](http://www.imax.ch) o al no. tel. 041 375 75 75.

## GRATIS CON RAIFFEISEN

I titolari di una carta Maestro o una carta di credito Raiffeisen hanno un motivo in più per recarsi al Museo dei trasporti: entrano gratis,

**Faccia a faccia con i leoni, nel documentario «I leoni del Kalahari» al cineteatro IMAX!**



accompagnati da un massimo di cinque bambini. Sul biglietto del cineteatro IMAX ricevono invece uno sconto del 25%.

Ulteriori informazioni sul Museo dei trasporti al sito: [www.verkehrshaus.ch](http://www.verkehrshaus.ch), oppure telefonando al no. 041 370 44 44. La lista completa dei musei partecipanti, con il consiglio della settimana, è online al sito: [www.raiffeisen.ch/museum](http://www.raiffeisen.ch/museum). Abbonandovi alla newsletter, ricevete via e-mail le informazioni sul museo della settimana. ■ NICOLETTA HERMANN

## Concorso

Domanda: Che dimensioni ha lo schermo del cineteatro IMAX? Inviare la risposta, entro il 15 dicembre 2005 a: Panorama, «Museo dei trasporti», casella postale, 9001 San Gallo. Oppure mandate una e-mail a: [notiziario@raiffeisen.ch](mailto:notiziario@raiffeisen.ch).

Tra le risposte esatte saranno estratte a sorte 10 entrate per due persone al cineteatro IMAX del Museo dei trasporti di Lucerna.

**Insieme per promuovere i trasporti pubblici con l'azione 13x12**



l'interno, sia all'esterno dei poli urbani. Negli ultimi dieci anni, il Cantone ha moltiplicato gli sforzi per migliorare le infrastrutture del trasporto pubblico su gomma e rotaia, potenziando le frequenze (soprattutto durante le ore di punta) e accorciando i tempi di percorrenza. Un esempio su tutti: sull'asse principale Chiasso-Lugano-Bellinzona-Locarno le partenze dei treni sono cadenzate ogni mezz'ora.

Le Banche Raiffeisen Ticino e Moesano – nell'ambito del partenariato con la Comunità tariffale – partecipano concretamente all'azione 13x12, distribuendo la documentazione della campagna (**vedi foto**) agli sportelli.

**Informazioni utili:** con una Postcard o una carta di credito è possibile ordinare l'abbonamento arcobaleno telefonando al Rail service 0900 300 300. Il servizio consulenza vendita e viaggiatori costa 1,19 franchi al minuto e prevede alla spedizione senza ulteriori spese.

**arcobaleno.ch**  
**www.ti.ch/trasporti**  
**www.ti.ch/aria**

Per dare la precedenza alla mobilità rispettosa dell'ambiente, lo scorso 1° settembre è stata rilanciata la promozione dell'abbonamento arcobaleno che permette di sperimentare qualità e prestazioni dei mezzi pubblici 12 mesi + 1 gratis. L'azione, rivolta in particolare ai pendolari, proseguirà fino al 31 agosto 2006. In Ticino, oltre 180 000 persone si spostano ogni giorno per motivi di lavoro o di studio, e il loro numero è in costante aumento. Da qui la necessità di attenuare l'impatto di questi movimenti sia al-



**Raiffeisen Gamarogno e Cadenazzo: una banca, quattro sportelli**



Da qualche mese la Banca Raiffeisen Gamarogno e Cadenazzo è una realtà.

Dopo il sì alla fusione della BR di Gamarogno, nel corso dell'assemblea generale di maggio, con voto unanime (un solo contrario) i soci della BR Contone-Cadenazzo hanno definitivamente sancito l'unione. La fusione è frutto di un lavoro di squadra condotto dai responsabili delle due sedi allo scopo di ampliare l'offerta delle prestazioni alla clientela e rafforzare la competitività. Nessun timore per un eventuale ridimensionamento dell'organico e per la chiusura di sportelli: tutto il personale è impiegato nella nuova Banca che ha mantenuto i quattro sportelli. In sostanza la sede amministrativa è rimasta a Contone, mentre le agenzie di Cadenazzo, Magadino e San Nazzaro (che ora è aperta tutto il giorno) continuano la loro attività. «Saremo ancora più dinamici e ci impegneremo

**Da sin. le Raiffeisen di Cadenazzo, Magadino, Contone e San Nazzaro.**

per ottimizzare i nostri servizi», ha affermato il direttore Paolo Panscera. Dal canto suo il presidente del CdA Silvio Leoni ha sottolineato che «grazie alla disponibilità e allo spirito di collaborazione dei colleghi del Gamarogno il processo di fusione è stato facilitato, ciò che non era scontato in un territorio così vasto che si estende da Dirinella a Cadenazzo». Le cifre di bilancio (90 milioni per Contone-Cadenazzo e 50 milioni per il Gamarogno con un totale di 2200 soci) danno la dimensione del nuovo istituto.

## Nuovi dirigenti per un'amministrazione moderna

Nello splendido scenario di Castelgrande, si è tenuta il 16 settembre scorso la cerimonia di consegna dei diplomi cantonali ai nuovi segretari comunali, funzionari amministrativi degli Enti locali e consulenti in sicurezza sociale. Alla manifestazione, svoltasi con il patrocinio finanziario della Federazione Banche Raiffeisen Ticino e Moesano, erano presenti il capo del Dipartimento delle istituzioni Luigi Pedrazzini, il Delegato alla formazione per gli Enti locali Carlo Donadini e il presidente dell'Unione segretari comunali Loris Zanni. Nei loro interventi i relatori hanno evidenziato il ruolo fondamentale svolto dalla formazione per avvicinare il cittadino-cliente alla Pubblica Amministrazione e migliorare l'efficacia e l'efficienza delle prestazioni erogate alla popolazione. Anche per questi motivi il Consigliere di Stato Pedrazzini ha perorato la creazione di un Istituto cantonale per la formazione di base e continua delle Amministrazioni pubbliche. Nell'occasione si è anche reso un dovuto e sentito omaggio al Dott. hc Adelio Scolari che, dopo decenni di apprezzato insegnamento, ha deciso di lasciare l'attività didattica.

Di seguito l'elenco dei neodiplomati:

> **Segretari comunali:** Francesca Blondel Galli (Rovio), Basilio Columberg (Barbengo), Elena Ferroni-Gianinazzi (Cademario), Maria Rita Fransioli (Prato Leventina), Alessandro Galgiani (Cavigliano), Corinna Galli (Bellinzona), Marco Gerosa (Locarno), Sonia Bontognali Grisetti (Giubiasco), Stefano Guidotti (Monte Carasso), Catherine Kren (Airolo), Alessia Millella (Rancate), Simone Pedrioli (Bellinzona),



Tiziana Rè (Biasca), Thierry Ronchetti (Torricella), Giuseppe Schuler (Gerra Gambarogno), Thibaut Stefanicki (Brissago).

> **Consulenti in sicurezza sociale:** Massimo Battilocchi (Sementina), Marinella Billetta (Mendrisio), Michela Capoferri (Morbio Inferiore), Antonio Carbone (Lodrino), Maruska Cocchi (Iragna), Christian David (Camignolo), Noemi Fiorentini (Tenero), Beatrice Jolli (Monte Carasso), Claudia Maspoli (Collina d'Oro), Lorenza Mattiolo (Capriasca), Sheila Pellegrini (Bodio), Elvira Spinzi (Iragna), Stefano Zoppi (Gordevio).

> **Funzionari Enti locali:** Ivana Balerna (Besazio), Domenico Barletta (Bedano), Karin Bernasconi (Comano), Katja Bizzini (Gordola), Gérard Brugnoli (Bissone), Roberta Del Sorbo Anastasio (Lugano), Diego Galli (Giornico), Lorenza Ghisletta (Cadenazzo), Elena Invernizzi (Ascona), Cristina Pellegrini (Ponte Tresa), Andrea Maternini (Mendrisio); Marco Meneganti (Locarno), Manuela Pongelli (Bedano), Mario Sciaroni (Brione sopra Minusio).

## Mostra itinerante di Arte medica patrocinata da Raiffeisen



Il volantino della mostra.

La Mostra «La storia dell'arte medica, 1803-1972», curata dallo storico Ivo Giulietti di Sigrino, chiuderà il suo itinerario ticinese con l'ultima tappa, presso la casa per anziani La Quercia di Acquarossa, dal 2 al 27 novembre. Frutto di quattro anni di lavoro e unica nel suo genere, la rassegna si pone come obiettivo quello di essere la base per mantenere e conservare la memoria storica dell'arte medica nel nostro Cantone raccontando, attraverso libri, strumenti, tavole, diplomi e fotografie, la storia e la scienza di coloro che hanno contribuito a migliorare la nostra qualità di vita, operando spesso tra mille difficoltà. Di particolare effetto le riproduzioni di parti anatomiche, ovvero la fedele riproduzione in scala 1:1, di antiche operazioni chirurgiche, alcune risalenti al 1830 o i diversi tipi di suture.

Come sottolinea il curatore «l'arte medica è tra le più difficili se praticata con coscienza, conoscenza, rispetto ed umiltà. L'arte più sottile e fragile che esista, poiché da essa dipende l'integrità dell'invisibile filo che collega la vita alla morte». La mostra costituisce una preziosa testimonianza di storia sanitaria del Ticino, che Ivo Giulietti ha raccolto contattando oltre 500 persone, ognuna delle quali ha fornito un importante tassello per la realizzazione della stessa, che è stata patrocinata dalla Federazione delle Banche Raiffeisen Ticino e Moesano e dalle Banche locali di riferimento dove la mostra ha fatto tappa, e più precisamente Faido, Bedano, Vira Gambarogno, Sementina, Chiasso, Agno, Lugano e Acquarossa.

## I vincitori del concorso della Banca Raiffeisen del Moesano



La premiazione del concorso indetto dalla Banca Raiffeisen del Moesano in occasione dell'inaugurazione della nuova sede si è svolta a Roveredo (GR). Tra i numerosi partecipanti sono stati estratti i seguenti fortunati vincitori: Monica Franchi (1. premio, buono viaggio del valore di CHF 1500), Gianluca Minola (2. premio, buono per acquisto PC con collegamento RAIFFEISENdirect del valore di CHF 1000) e Egli Pains (3. premio, buono CHF 500 per quota sociale e conto risparmio soci Raiffeisen).

Da sin. nella foto Monica Franchi, Gianluca Minola, Carlo G. Mantovani - direttore Banca Raiffeisen del Moesano - e Egli Pains, ritratti davanti alla nuova sede della Banca.

## Apprezzato il viaggio in Istria



Forse è stata la meta ancora poco conosciuta, forse la relativa vicinanza, forse il programma allettante o ancora un misto di tutto questo. In ogni caso il tradizionale viaggio annuale per i lettori di Panorama in lingua italiana ha suscitato un grande interesse. 130 gli iscritti in totale che hanno scelto di visitare l'Istria, la grande penisola dell'Adriatico. La bella e variegata regione della Croazia ha affascinato i tre gruppi di partecipanti partiti alla sua scoperta tra maggio e settembre.

Nella foto Pinana il gruppo di giugno sotto il millenario ulivo sull'Isola di Brioni.

## Concorso «La mia storia con Raiffeisen»

Tra le lettere ricevute abbiamo scelto e premiato la storia della signora Giuseppina Cavadini, 80 anni, di Genestrerio che si aggiudica il premio in palio. Qui di seguito riportiamo una sintesi della sua vicenda «piena di tribolazioni e peripezie, ma in fondo a lieto fine», come scrive.

«Era il lontano 1960 quando, dal mio Borgonatio, Mendrisio, a seguito del mio matrimonio, andai ad abitare a Salorino, villaggio del mio povero marito... Dopo due anni, all'improvviso, la casa dove abitavamo fu venduta e la mia famiglia, con due bimbe piccole, fu costretta a cercarsi un nuovo alloggio a Mendrisio... Dopo una parentesi di ristrettezze, un nuovo trasloco a Morbio Superiore in una modesta casetta ci salvò e seguirono parecchi anni di vita tranquilla e la nascita della terza figlia. Ma ecco ancora nuvole all'orizzonte. Il padrone di casa volle ritornare e noi fummo costretti ad andare a Castel San Pietro in una semplice abitazione in mezzo ai prati e boschi. Tre anni dopo il felice evento: la nascita dell'ultimo figlio. Data l'esiguità dei locali, dovemmo arrenderci e scendere a Mendrisio per alloggiare nelle nuove case popolari... Intanto i figli crescevano e nel segreto del mio cuore cullavo una speranza, mentre la Raiffeisen aveva cambiato sede ed era in fase di grande sviluppo con i suoi dinamici dirigenti, in primis il signor Plinio Ceppi, persona intelligentissima ed esperta... Un giorno entrai nella Banca Raiffeisen di Mendrisio per parlare con il direttore Arnaboldi, persona assai gentile ed affabile che mi diede tutte le plausibili ed esaurienti spiegazioni. Fu quella la mia prima pietra gettata, divenendo socia. Così, passo dopo passo, si faceva sempre più vivo il mio desiderio di avere una casa tutta nostra... Ma dovetti

ancora pazientare e superare un altro trasloco perché i figli erano ormai grandicelli e avevamo bisogno di spazi più ampi. Ci fu offerto un bellissimo appartamento ad Arzo dove soggiornammo per alcuni anni. Ma la mia aspirazione era sempre viva e così, un giorno, decisi di fare il salto di qualità. Quando parlai al dir. Arnaboldi della mia intenzione di comperare una casa, questi ne fu talmente sorpreso e poco convinto che ricordo ancora le sue testuali parole: «Ma è davvero una cosa seria?». Però mi diede fiducia e con i risparmi accumulati e un'ipoteca ragionevole, unita a molti sacrifici, diventammo proprietari di una comoda casa in Campagna Adorna a Genestrerio. Sono trascorsi 21 anni e siamo fieri di essere liberi in una casa propria. La soddisfazione è grande e ci ha ripagato



L'autrice della storia, Giuseppina Cavadini di Genestrerio.

dell'angoscia e del peso di tanti traslochi. E questo lo dobbiamo anche al sostegno e all'aiuto della Banca Raiffeisen alla quale formulò tanti auguri per ulteriori successi».

## Lirica d'autunno con le Raiffeisen del Locarnese



Il tenore ticinese Ottavio Palmieri.

Il concerto lirico d'autunno si è tenuto il 28 ottobre scorso nella Chiesa di San Francesco a Locarno. Il tenore Ottavio Palmieri, con la partecipazione straordinaria dell'Ensemble Strumentale Scaligero, ha proposto pagine di Verdi, Puccini, Leoncavallo, Rossini e Cilea. Patrocinata dalle Banche Raiffeisen del Locarnese e dalla Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano la serata ha riscosso un grande successo ed ha permesso di apprezzare le grandi doti del tenore che ha ormai conquistato fama internazionale e che è fondatore e direttore del Festival R. Leoncavallo.

## Banca Raiffeisen di Ligornetto: 55 anni ben portati



Nella foto grande il gruppo di soci che hanno partecipato alla gita del 55.mo. In alto la millesima socia Miriam Fontana con da sin. l'avv. Loris Bernasconi, pres. Del CdA, il dir. Massimo Stocco e il vice Athos Arrigo. Sotto lo staff della Banca Raiffeisen di Ligornetto.

La Banca Raiffeisen di Ligornetto festeggia quest'anno i 55 anni di attività. Venne fondata da un gruppo di abitanti del paese che si erano resi conto dell'importanza della presenza di un istituto di credito, a disposizione di tutta la comunità e gestito dalla stessa, la cui attività fosse basata su principi di socialità, solidarietà, trasparenza.

Questo gruppo di pionieri del movimento Raiffeisen ligornettese meritano di essere menzionati in questa ricorrenza. Si tratta di: Felice Bernasconi, Michele Bianchi, Antonio Pagani, Luigi Sassi e degli scomparsi Lorenzo Bernasconi, Bernardino Caimi, Gino Caimi, Giuseppe Caimi, Pietro Caimi, Angelo Crivelli, Carlo Crivelli, Giuseppe Crivelli, Aldo Ferrari, Luigi Jelmini, avv. Emilio Induni, Emilio Lovo, Mario Mombelli, Giuseppe Moretti, Giorgio (Luigi) Pellegrini, Battista Piffaretti, Eugenio Piffaretti, Lorenzo Piffaretti, Pietro Piffaretti, Antonio Rasman, Luigi Realini, Domenico Rusca.

Ai vertici della banca vi è il consiglio di amministrazione che è presieduto dall'avv. Loris Bernasconi, affiancato dalla vicepresidente lic. jur. Laura Fiscalini, dal segretario Marco Croci e dai membri Antonio Caimi e Andrea Salvadè. Il Consiglio di sorveglianza si compone di Mauro Crivelli (presidente), Piero Rossi (vicepresidente) e Natalino Ceppi (segretario).

Lo sviluppo assunto dalla Banca è testimoniato dall'importanza che la stessa ha assunto nel tessuto socio-economico di Ligornetto e logicamente anche nelle cifre di bilancio. Fra queste ultime ne citiamo due che ben documentano questo sviluppo. La somma a bilancio al 31 dicembre 2004 ha raggiunto i 112 milioni mentre l'utile netto è stato di 136.214 franchi.

Questo brillante risultato premia il lavoro svolto dai collaboratori della banca, a cui compete la gestione degli affari e il contatto con i soci.

Dal 1° agosto 2004 la direzione è affidata a Massimo Stocco che si avvale della collaborazione di Athos Arrigo (vicedirettore), Christian Portolani (mandatario), Martina Calderari Pepi (assistente crediti), Fulvia Caimi (clientela privata), Rosy Ricciardi (amministrazione finanziaria) e Anna Crivelli (traffico pagamenti). Un team ben affiatato, di notevole livello professionale, che ha dimostrato di sapere interpretare le esigenze dei soci da un lato e dall'altro garantire una gestione improntata a grande rigore e oculatezza.

La filosofia cui si ispira ancora oggi la banca privilegia il servizio e l'assistenza personalizzata al cliente e non la massimizzazione dell'utile.

Anche dal profilo del movimento soci la situazione è particolarmente rallegrante. Basti ricordare che proprio nel corso dell'estate è stato raggiunto il traguardo dei 1000 soci. Il caso ha voluto che il millesimo fosse una signora, Miriam Fontana di Ligornetto, alla quale è stato consegnato un omaggio di benvenuto molto gradito.

Per sottolineare in modo festoso il 55.mo di attività, i responsabili della banca, quale segno tangibile di riconoscenza, hanno voluto offrire ai soci una gita che ha avuto quale scenario la stupenda regione lombardo-piemontese del lago Verbano. Vi hanno partecipato oltre 150 persone, fra cui i membri dei consigli di amministrazione e di sorveglianza, la direzione e il personale della banca. La folta comitiva ha raggiunto con tre torpedoni Arona e di qui, in

battello, l'Isola Bella dove ha visitato il grandioso palazzo barocco dei principi Borromeo e i suoi fantasiosi giardini sistemati su dieci terrazze digradanti a gradinate sul lago. Dopo un succulento pranzo sul battello è stato raggiunto il santuario di S. Caterina del Sasso, complesso conventuale del XIII secolo, in posizione panoramica, aggrappato a una roccia a picco sul lago.

La perfetta organizzazione, il fascino dei luoghi visitati, la gioiosa atmosfera che regnava a bordo dei torpedoni e del battello, la splendida giornata estiva hanno contribuito al pieno successo di una manifestazione che non verrà dimenticata da chi ha avuto la fortuna di viverla.

Perché il 55.mo non resti solo nel ricordo dei fortunati che hanno potuto partecipare alla gita, la Banca ha voluto dimostrare in modo tangibile la sua riconoscenza ai soci per la fedeltà e l'attaccamento dimostrati in tutti questi anni, offrendo un tasso preferenziale dello 0,55%, cioè maggiorato rispetto a quelli attualmente in vigore, a chi sottoscriverà durante il mese di novembre 2005 una obbligazione di cassa dell'importo minimo di 10 mila fino a un massimo di 100 mila franchi. Possono approfittare di quest'azione solo i soci - vecchi e nuovi - dal 1° al 30 novembre 2005.

La gita del 55.esimo verrà inoltre ricordata in occasione della consueta panettonata che ogni anno viene offerta a tutta la popolazione di Ligornetto. In quell'occasione, il 16 dicembre 2005 alle ore 20.00 presso «Casa Pessina», verranno esposte le relative fotografie ed offerto ad ogni partecipante la possibilità di acquistarne una copia.

(aber)



# LARGO AGLI ANZIANI!

*Nel 2050 uno svizzero su sette avrà più di 80 anni. Questo andamento demografico sarà uno dei principali temi del futuro, perché incide fortemente sulla nostra società. Ma siamo preparati ad affrontare la sfida?*



La nuova generazione di pensionati: attivi, in salute e soddisfatti.

Foto: bab.ch/Mauritius

**C**ome cambiano i tempi! Nel XVIII secolo, per sembrare più vecchi i giovani si cospargevano il capo di farina. La vecchiaia, sinonimo di esperienza e saggezza, godeva allora di un'alta considerazione. Le cose cambiarono radicalmente con la rivoluzione industriale: la vitalità era ritenuta un fattore di sviluppo, e i giovani – la quintessenza dell'energia vitale – misero fuori gioco gli anziani. Oggi la parola «vecchio» ha una connotazione più che mai negativa. Ma non per molto, perché il giovanilismo è ormai agli sgoccioli. Non ci credete? Prestate attenzione alla pubblicità alla televisione e sui giornali. Noterete che la ruota gira, e che la vecchiaia sta tornando ad essere un valore.

Come mai il target «anziani» è improvvisamente diventato interessante per i pubblicitari? È presto detto: gli «anziani» di oggi e di domani sono attivi, soddisfatti e vitali. E sono sempre più numerosi, tanto che la nostra società invecchia progressivamente. In Svizzera un abitante su sette avrà più di 80 anni nel 2050. Attualmente la proporzione è uno su 25. Il calo della natalità – oggi una famiglia ha in media 1,4 bambini, mentre nel 1970 ne aveva 2,1 – e l'aumento della speranza di vita sono le cause dell'invecchiamento demografico.

#### GRANDI SFIDE...

Questo andamento inciderà fortemente su tutti i settori della nostra vita: economia, sistema sociale, scienza, formazione, politica, alloggi e molti altri ancora. E rende necessario un ripensamento globale.

Prendiamo il mercato del lavoro ed il sistema sociale: la percentuale dei lavoratori tra i 25 e i 64 anni è in costante diminuzione rispetto a quella dei pensionati. Nel 1960 per ogni pensionato c'erano 4,8 persone attive professionalmente, nel 2004 erano 3,6 e nel 2040 saranno solo 2,2. Sull'altro fronte, la durata media della pensione è aumentata dai 3 anni del 1947 agli attuali 20 anni. Il fabbisogno di finanziamento dell'AVS è pertanto destinato a crescere in maniera esponenziale.

Il Segretariato di Stato dell'economia (seco) ha studiato le possibilità per risolvere i futuri problemi di crescita e di finanziamento. Uno dei membri della direzione del seco – il prof. Aymar Brunetti – ha illustrato alcune proposte al forum di San Gallo (vedi box INFO). In base alle sue affermazioni, la «via maestra» sarebbe una maggiore crescita della produttività, realizzabile però solo con complesse riforme, ad esempio nella sanità. La politica economica riesce a influenzare solo limitatamente gli altri fattori per il ringiovanimento della società,

come l'afflusso di lavoratori stranieri e l'incremento della natalità. Aumentare l'età pensionabile e i contributi versati dai lavoratori, oppure ridurre l'ammontare delle pensioni è invece molto più facile, ma poco interessante dal punto di vista politico.

#### ...MA ANCHE NUOVE POSSIBILITÀ

Le prime generazioni dei «baby-boomer» (1946–1964) tra pochi anni avranno raggiunto l'età pensionabile. Già per il 2015 si prevede pertanto una marcata penuria di manodopera. E le aziende dovranno adoperarsi per attrarre i lavoratori, che saranno molto contesi. Sono necessarie condizioni adeguate ai tempi, con nuovi e più flessibili orari e modelli di lavoro. Occorre ad esempio considerare la possibilità dell'impiego a tempo parziale e del lavoro da casa anche per i quadri aziendali.

Un altro punto da prendere in considerazione è l'allestimento di asili-nido sul posto di lavoro. In tal modo le donne non sarebbero più costrette a scegliere tra la famiglia e la professione. E inoltre: a 45 anni oggi si è ormai un «ferrovecchio» per il mercato del lavoro. Ma tra pochi anni non sarà più così, perché i clienti attenti preferiscono affidarsi ad un consulente non troppo giovane: un coetaneo parla la stessa lingua e ha maggiore comprensione per le loro esigenze e i loro problemi.

Prendiamo ora il mercato delle merci: cellulari, lettori-dvd, elettrodomestici ecc. sono sempre più sofisticati dal punto di vista tecnologico. La tecnica, nata per semplificarci la vita, ha spesso l'effetto contrario. Anche in questo

#### INFO

Sensibilizzare l'opinione pubblica sull'andamento demografico e sull'invecchiamento della nostra società, discutendone le sfide e le possibilità. Questo era l'obiettivo del primo «World Ageing & Generations Congress», il congresso e forum organizzato da VIVA 50plus, un'associazione svizzera che si occupa di temi demografici e generazionali. Riuniti a San Gallo alla fine di settembre, illustri esponenti della scienza, della politica e dell'economia hanno illustrato i principali aspetti e le ripercussioni dell'attuale andamento demografico. La manifestazione si è tenuta sotto l'egida del Gruppo Raiffeisen e della società partner Helvetia Patria Assicurazioni. Ulteriori informazioni e i testi delle relazioni sono disponibili al sito [www.viva50plus.org](http://www.viva50plus.org).



# Infocentro



## Visitate il tunnel ferroviario più lungo del mondo!

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

**Novità: possibilità di entrare nel tunnel  
e di visitare la stazione Multifunzionale a Faido**

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

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

**Infocentro Gotthardo Sud SA**

CH - 6742 Pollegio

Informazioni ++41 (0)91 873 05 50

Riservazioni visite guidate ++41 (0)91 873 05 51

Fax ++41 (0)91 873 05 55

info@infocentro.ch

www.infocentro.ch



## Due promettenti progetti

Recentemente in Francia ha aperto la prima agenzia di collocamento per pensionati, che già nel corso delle prime settimane ha assegnato ben 200 posti. Dei «pensionati attivi» i datori di lavoro apprezzano la motivazione, nonché la competenza e l'esperienza professionale.

Il progetto di una catena di supermercati tedesca ha incontrato il favore di molti consumatori: corsie ampie, scaffali all'altezza degli occhi, prezzi scritti a caratteri grandi, angoli con sedie per riposarsi e un pulsante rosso per chiedere informazioni al personale. Un'offerta fatta su misura per gli anziani, ma molto gradita anche dai giovani.

caso le aziende devono rivedere i loro criteri, in base al motto «meno complicato per vendere di più». Nel settore dei beni di consumo, non si tratta tanto di sviluppare nuovi prodotti per gli anziani, quanto piuttosto di renderli maggiormente user-friendly.

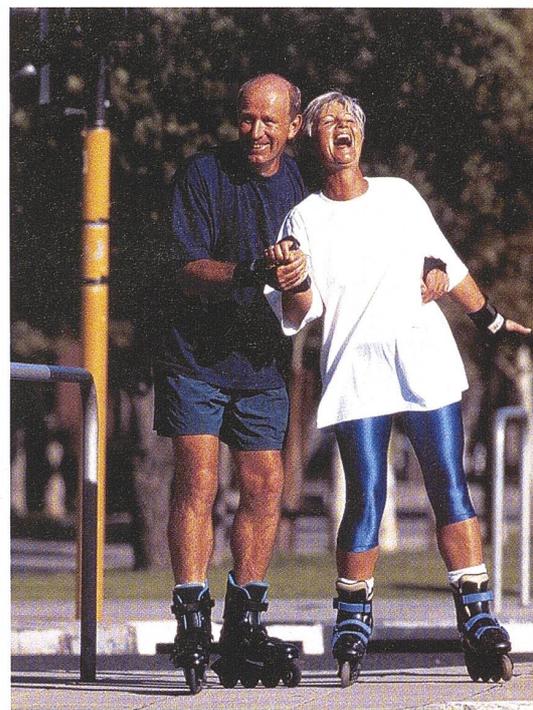
### MINACCIATA LA SOLIDARIETÀ?

Attualmente i pensionati dispongono di un patrimonio medio di 700 000 franchi, con tendenza all'aumento. Una cifra che dà adito a non poche discussioni. Il think-tank Avenir Suisse chiede ad esempio agli anziani di contribuire in misura maggiore al pagamento dei costi della salute. In definitiva, in media un novantenne usufruisce delle prestazioni assicurative

dieci volte di più di un giovane tra i 26 e i 30 anni. Con il sistema della cassa malati, la popolazione di età inferiore ai 60 anni già oggi paga agli ultrasessantenni circa 4 miliardi di franchi all'anno. Entro il 2030 questa cifra salirà a 10 miliardi. Secondo Avenir Suisse, i premi dell'assicurazione malattia fissati in base all'età non dovrebbero compromettere la solidarietà tra le generazioni.

Nel suo libro provocatoriamente intitolato «Il complotto dei matusalemme», Frank Schirmacher persegue lo stesso scopo. Parla della vecchiaia e invita le giovani generazioni ad una «rivoluzione». In un'intervista al quotidiano zurighese NZZ, ha affermato: «Quella che ho in mente è una rivoluzione dell'esistenza. Tutto deve cambiare in maniera radicale, dal traffico stradale, al sistema pensionistico, fino alla velocità delle scale mobili». Schirmacher afferma la minaccia di una «guerra delle generazioni», che tuttavia non scoppierà, se si riuscirà a invertire la marcia. Ad esempio reintroducendo gli anziani nel processo produttivo, cioè prolungando la vita attiva. Il risultante valore aggiunto permetterebbe allo Stato sociale di continuare a funzionare.

Un'altra rivendicazione è che gli anziani benestanti rinuncino a parte della loro rendita AVS. Sulle pagine del quotidiano zurighese NZZ, il sociologo Peter Gross osserva: «Una generazione che ha diminuito il tasso di natalità dovrebbe perlomeno contribuire a portarne le conseguenze».



Dalle discussioni in corso si può trarre la seguente conclusione: la responsabilità individuale del singolo è fondamentale per il finanziamento della previdenza per la vecchiaia. La società deve prendere coscienza di questo fatto, perché tutti dovremo abituarci ad assumere nuovamente maggiori responsabilità individuali.

■ JEANNETTE WILD LENZ

## Intervista al dr. Pierin Vincenz, Presidente della Direzione del Gruppo Raiffeisen Svizzera



Foto: m.a.d.

**«Panorama»:** L'economia svizzera è consapevole delle sfide che dovrà affrontare nei prossimi anni?

**Pierin Vincenz:** Le aziende sanno di dover prendere sul serio l'andamento demografico. È nel loro interesse sviluppare progetti innovativi. Non credo tuttavia che la maggioranza

delle aziende svizzere abbia già oggi a disposizione soluzioni pronte per l'uso.

**Secondo lei cosa devono fare la Svizzera e l'Europa per prepararsi ad affrontare il nuovo assetto demografico?**

È necessario un cambiamento di cultura. Sarà infatti a livello di clientela che avvertiremo gli effetti dell'invecchiamento della popolazione. I clienti cambiano e con loro le esigenze nei confronti dei prodotti e dei servizi.

**Prendiamo il Gruppo Raiffeisen: avete già adottato qualche misura concreta o siete ancora agli inizi?**

La struttura della nostra clientela è trasversale a tutta la popolazione svizzera. Abbiamo un'offerta completa di prodotti assicurativi e di previdenza, che tiene conto delle diverse fasi della

vita e delle relative esigenze. Grazie alla nostra vicinanza alla clientela, anche in futuro saremo in grado di reagire tempestivamente con soluzioni lungimiranti.

**E quali altre misure vanno prese? Si può già dire qualcosa?**

Sul piano della politica del mercato del lavoro, i punti su cui fare leva sono due. In primo luogo, dobbiamo perseguire un ambiente di lavoro favorevole alla famiglia, che per me comporta, tra l'altro, una sufficiente offerta per la presa a carico dei bambini durante le ore lavorative e l'introduzione di modelli di lavoro più flessibili. In secondo luogo, i pensionati che si sentono ancora troppo giovani per la quiescenza, dovrebbero avere la possibilità di continuare a lavorare.

Intervista: Jeannette Wild Lenz



[www.soccorso-d-inverno.ch](http://www.soccorso-d-inverno.ch)

La vera alternativa

## Prema Twin Cashpro

Deposito e prelievo di banconote nel giro interno del contante



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

**prema**

Sistemi di trattamento del denaro

PREMA GmbH

Tychbodenstrasse 9

CH-4665 Oftringen

Telefono 062 797 59 59

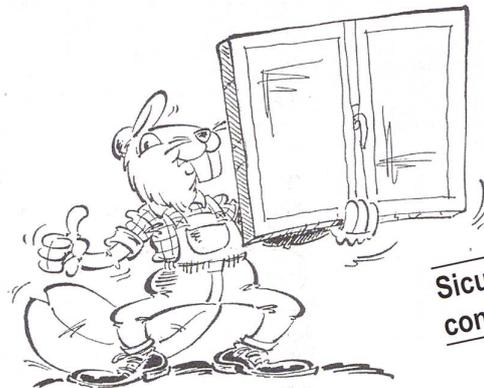
Fax 062 797 62 00

## Finestre in PVC

Persiane in alluminio

Vetrare 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](http://www.castoro.ch)

# POCHI SOLDI SULLE MONTAGNE

*Sulle montagne e nelle regioni prealpine la vita è dura e piena di stenti. L'Aiuto Svizzero ai Montanari sostiene i progetti miranti a garantire il minimo esistenziale, nonché a prevenire lo spopolamento. E Raiffeisen partecipa in qualità di partner finanziario con competenza professionale.*

**L**a vita sulle montagne non è facile per la popolazione stanziale. Occorre una spiccata capacità di adattamento e una buona dose di intraprendenza per mettere su casa in un ambiente bello ma ostile, e soprat-

tutto per riuscire a provvedere alle necessità della famiglia. E nonostante si lavori sodo e senza risparmiarsi, alla fine spesso mancano i mezzi finanziari per ristrutturare una stalla, far funzionare un caseificio alpino o co-

struire una nuova funivia per il trasporto del materiale.

In questi casi, solo un'iniezione di denaro è in grado di risolvere la situazione. Da oltre 60 anni, l'Aiuto Svizzero ai Montanari (ASM) aiuta

Foto: Yannick Andrea



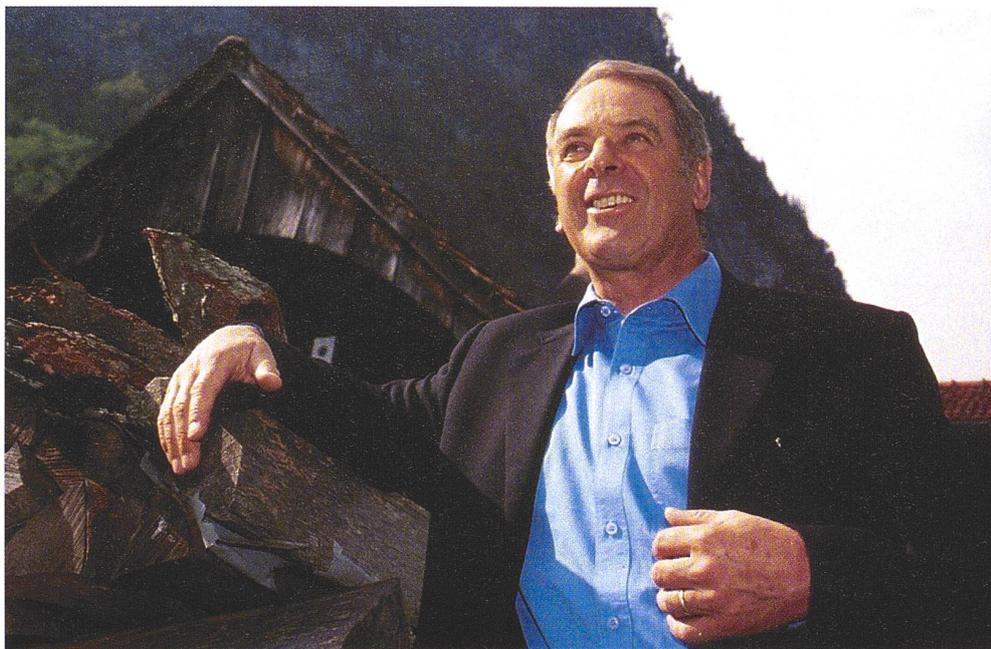
Il manifesto della campagna di quest'anno ha come soggetto il caseificio alpino di Furna, GR.

i comuni e gli abitanti delle regioni di montagna a preservare e sviluppare il loro ambiente di vita e di lavoro. L'Aiuto ai Montanari non presta il suo sostegno indiscriminatamente, ma richiede un progetto innovativo e iniziative pilota. Essendo un organismo indipendente, nei casi di emergenza è in grado di agire velocemente, senza lungaggini burocratiche. La scorsa estate, già nei primi dieci giorni l'ASM ha devoluto più di mezzo milione di franchi alle vittime delle alluvioni.

#### PREMIATA L'INIZIATIVA PERSONALE

Alleviare le difficoltà finanziarie è un aspetto dell'attività dell'Aiuto ai Montanari, premiare l'iniziativa personale è l'altro. Le regioni di montagna hanno una chance di sopravvivere a lungo termine, solo se viene preservato l'ambiente economico e sociale. Adolf Ogi – presidente dell'ASM – così esprime il concetto: «Per gestire con successo la sua fattoria, un contadino di montagna oggi deve avere buone conoscenze di economia aziendale, essere al corrente delle norme e dei requisiti per l'ottenimento degli aiuti finanziari, nonché sapersi autopromuovere». Formazione e aggiornamento sono indispensabili.

L'aiuto ai Montanari è da sempre vicino alla popolazione alpina, lavora a stretto contatto con le autorità locali e regionali e conta sulla



«La nuova collaborazione tra due organizzazioni importanti e rinomate – come la Raiffeisen e l'Aiuto Svizzero ai Montanari – è un segnale forte per la popolazione di montagna. Un più facile accesso al credito a condizioni favorevoli stimola l'iniziativa e la volontà di elaborare e realizzare i progetti. Migliorando la situazione economica,

migliorano anche le condizioni di vita. Questo è il nostro obiettivo. E la cooperazione aiuta la popolazione di montagna a vivere meglio».

**Adolf Ogi, ex consigliere federale  
Presidente della fondazione  
dell'Aiuto Svizzero ai Montanari.**

#### INFO

Fondata nel 1943, l'Aiuto Svizzero ai Montanari (ASM) è un'organizzazione non-profit, apolitica e aconfessionale. Nel 1953 ha ottenuto il certificato ZEWO. La sede di questa fondazione di utilità pubblica è a Zurigo. Da tre anni il suo presidente è l'ex consigliere federale Adolf Ogi. L'ASM è finanziata esclusivamente da donazioni e lasciti ereditari o legati. Non riceve nessuna sovvenzione.

L'ASM sostiene ogni anno circa 800 progetti miranti al miglioramento delle condizioni esistenti di singole famiglie e di aziende o comuni di montagna, per un totale di circa 18 milioni di franchi. La maggioranza dei contributi stanziati dall'Aiuto Svizzero ai Montanari si situa tra i 20'000 e il 400'000 franchi. La partnership con Raiffeisen è operativa da fine giugno 2005.

Per inoltrare una richiesta di aiuto o per effettuare donazioni: Aiuto Svizzero ai Montanari, Soodstrasse 55, 8134 Adliswil; tel. 044 712 60 60; fax 044 712 60 50; e-mail: info@berghilfe.ch, www.berghilfe.ch  
Conto donazioni: PC 80-32443-2.

collaborazione di partner affidabili. Esistono pertanto diverse cooperazioni: con la Guardia aerea svizzera di soccorso (REGA), il Gruppo svizzero per le regioni di montagna (SAB), il Centro di coordinamento del volontariato nelle regioni di montagna (CECOVO-Montagna) e, da giugno 2005, anche con Raiffeisen. Una situazione vantaggiosa per tutti: la nuova e ben strutturata collaborazione semplificherà notevolmente l'analisi, la concessione e la copertura dei crediti stanziati per i vari progetti.

#### IL CONTRIBUTO DI RAIFFEISEN

«Mettiamo a disposizione dell'Aiuto ai Montanari il nostro know how finanziario, un elemento che finora mancava nella sua attività», afferma Bruno Brugger, responsabile settore Crediti e Cooperativa di fideiussione presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen. Grazie agli esperti Raiffeisen, i progetti di importanza regionale, o quelli che necessitano di un credito d'investimento o di esercizio, beneficiano di una gestione centralizzata e di condizioni favorevoli (il tasso di interesse è attualmente inferiore al 5%). A scanso di equivoci, va

precisato che vengono presi in considerazione solo i progetti a sfondo economico. L'acquisto di un veicolo privato o di un impianto per l'home-cinema non rientra pertanto in questa categoria.

L'impegno di Raiffeisen nelle regioni strutturalmente più deboli si iscrive perfettamente nella filosofia della cooperativa. Le Banche Raiffeisen sono nate per liberare i ceti meno abbienti dalla morsa dei tassi da usura applicati dai loro creditori. Sostegno all'iniziativa privata è il motto, oggi come allora. La partnership con l'Aiuto ai Montanari ribadisce questo impegno, anche se è un comportamento in controtendenza. «Siamo certi che aiuteremo a realizzare tanti validi progetti con un futuro», conclude Bruno Brugger.

Raiffeisen è felice di dare anche solo un piccolo contributo al mantenimento della biodiversità nelle regioni alpine e di aiutare a prevenirne lo spopolamento. Come dice il proverbio, «goccia a goccia si scava anche la roccia». I progetti per un futuro migliore non mancano. Di questo anche Raiffeisen è pienamente convinta.

■ PIUS SCHÄRLI

Novembre – Dicembre 2005

www.kuoni.ch

# KUONI

## Mercatini Natalizi



Viaggi accompagnati dal Ticino



A World of Difference

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

**Kuoni Viaggi SA:**

6982 Agno      Aeroporto      Tel. 091 610 11 55  
6612 Ascona    Via Borgo 10    Tel. 091 792 11 61  
6500 Bellinzona Galleria Benedettini Tel. 091 821 50 70

6600 Locarno    Palazzo Pax      Tel. 091 735 34 40  
6900 Lugano    Via Canova      Tel. 091 910 04 00  
6900 Lugano    Contrada di Sassello 5 Tel. 091 923 47 77  
6900 Lugano    Via Ronchetto 5    Tel. 091 973 44 00

Harris Magallanes: da bambino di strada a Manila a pilota di Jumbo grazie al sostegno dei collaboratori Swissair.



Foto: Urs von Schroeder/Gustav Bader

## LO SPIRITO DI SWISSAIR VOLA ANCORA ALTO

*Il tracollo di Swissair ha mandato in frantumi un grande impero. Ma tra i cocci crescono i fiori. All'insaputa dell'opinione pubblica, un'istituzione umanitaria è sopravvissuta: la straordinaria opera assistenziale a favore dell'infanzia, del personale dell'ex compagnia aerea.*

**H**arris Magallanes – un bambino esile e taciturno – era uno degli innumerevoli orfani allo sbando nella megalopoli di Manila. Come i suoi compagni di sventura, non era mai andato a scuola e il suo futuro sembrava ormai segnato. Ma ha avuto fortuna: un giorno un'assistente sociale lo raccolse dalla strada e lo portò in un villaggio SOS, appena costruito ad Ayala Alabang. Qui il piccolo orfano trovò finalmente una casa e il calore di una famiglia, accudito amorevolmente, insieme con altri nove bambini, da una mamma SOS.

La casa era stata finanziata dalla fondazione del personale Swissair per l'aiuto all'infanzia, che provvedeva anche al sostentamento dei suoi abitanti. Harris era un bambino sveglio e si rivelò uno scolaro diligente. Dall'incontro con i collaboratori di Swissair – che visitavano regolarmente la «loro» casa – maturò ben presto il desiderio di diventare pilota. Lavorò sodo, assolvendo brillantemente anche le scuole superiori, incoraggiato e sostenuto dai benefattori. In competizione con centinaia di altri candidati, superò tutte le difficoltà e riuscì ad ottenere l'impossibile: da un anno sorvola regolarmente il Pacifico verso l'America, nella cabina di pilotaggio di un Boeing 747 delle Philippine Airlines!

Anche se non tutti compiono un'ascesa tanto straordinaria, grazie ad una solida formazione professionale ognuno riceve comunque le basi per condurre un'esistenza dignitosa, lavorando come meccanico, contabile o mae-

stra d'asilo. Nessuno dimentica la sua famiglia SOS, alla quale rimane legato per tutta la vita, come il pilota delle Philippine Airlines, che oggi aiuta a sua volta i meno privilegiati ed è diventato un modello per molti.

#### **SULL'ONDA DEI RIFUGIATI**

Tutto cominciò nel 1956, con la brutale repressione della rivolta ungherese da parte dei carri armati sovietici e l'afflusso in Svizzera di frotte di rifugiati. Alcuni impiegati di Swissair decisero allora di indire una raccolta di fondi, per offrire ai giovani profughi una formazione professionale nel nostro paese. L'appello trovò un terreno fertile e permise, al di là dell'obiettivo iniziale, di raccogliere una somma rilevante per allestire una casa ungherese nel villaggio SOS di Trogen. Senza saperlo, si era in tal modo posata la prima pietra di un'opera umanitaria, che nei successivi cinquant'anni si sarebbe sviluppata in un'organizzazione a favore dei bambini bisognosi di tutto il mondo.

«Operiamo a livello mondiale, godiamo del diritto di ospitalità in molti paesi e facciamo buoni affari, perciò vogliamo dare qualcosa anche sul piano umano», era il credo del fondatore dell'opera assistenziale del personale di Swissair. Un ideale che i collaboratori non avevano difficoltà a condividere. Molti di loro (1900 nell'anno record 2000) si facevano detrarre dallo stipendio mensile un importo fisso a favore dell'opera di aiuto all'infanzia, che poteva pertanto contare su una solida base per la sua attività. A ciò si aggiungevano numerose donazioni periodiche e contributi spontanei.

I futuri manager delle relazioni con l'estero solevano inoltre testare le loro tecniche di vendita in progetti pratici, devolvendo i proventi all'opera di assistenza all'infanzia. Negli anni

migliori, il totale delle donazioni raggiunte in tal modo la ragguardevole somma di 800 000 franchi. A tutt'oggi il personale ha devoluto a favore dell'opera umanitaria un totale di circa 15 milioni di franchi, anche se va sottolineato che la soglia del milione è stata superata solo in tempi recenti. In passato un milione era pur sempre ancora un importo astronomico!

#### **LOTTA CREATIVA ALLA POVERTÀ**

Intenzionata ad aiutare i bambini bisognosi con interventi sul posto, mirati e duraturi, la fondazione del personale di Swissair trovò un partner ideale nei villaggi SOS, un'organizzazione che vantava un modello di comprovato successo. Nel 1976 ha ad esempio finanziato per la prima volta la costruzione e il sostentamento di una casa di accoglienza in un nuovo villaggio SOS a Bangpoo, in Thailandia. Attualmente le case-famiglia con l'insegna «Swissair house» sono una ventina in tutto il mondo. Nel 1999, in occasione del passaggio del millennio, tutte le società del gruppo si adoperarono per finanziare la costruzione di un intero villaggio SOS in Uganda.

Con campagne di ogni tipo, i collaboratori Swissair raccolsero un milione di franchi nei cinque continenti, e la direzione del gruppo raddoppiò la cifra. L'anno successivo la Swissair subì il clamoroso tracollo, ma nel 2004 il villaggio SOS di Entebbe aprì i battenti, come se nulla fosse successo. Laggiù, nelle insegne delle case del villaggio in riva al Lago Vittoria (il grande bacino d'acqua dolce, sorvolato in passato dal pioniere dell'aviazione Walter Mittelholzer), il prestigioso gruppo Swissair continua a esistere, come un monumento vivente!

Oltre ai villaggi SOS, numerose altre istituzioni in molti paesi – dal Brasile alla Cina – han-

**Tunisia: i bambini hanno diritto alla dignità.**



#### **INFO**

La fondazione provvede al sostentamento di case-famiglia in villaggi SOS nei seguenti paesi: Portogallo, Romania, Albania, Libano, Azerbaigian, Pakistan, Nepal, Thailandia, Vietnam, Filippine, Cina, Tunisia, Sudan, Kenya, Ghana, Senegal, Sudafrica, Messico, Venezuela, Cile

Sostiene opere assistenziali nei seguenti paesi: Svizzera, Brasile, Libano, India, Nepal

Fondazione del personale Swissair per l'aiuto all'infanzia: Stiftung Kinderhilfe des Swissair-Personals, telefono 01 810 72 31, Internet: <http://swissair-kinderhilfe.ch>. PC 80-26140-7

# bureau**albisetti**sa

Materiale, macchine e mobili per ufficio



SCAFFALATURE  
MOBILI E FISSE

Via Soldini 37a - 6830 CHIASSO  
Tel. 091 683.46.60 - Fax 091 683.24.18  
E-mail: [info@bureaualbiseti.com](mailto:info@bureaualbiseti.com)  
Internet: [www.bureaualbiseti.com](http://www.bureaualbiseti.com)

La sicurezza al 4° posto in casa Renault è auto con 5 stelle nel Crash-Test



RENAULT

NEW CLIO III



Ascona — Giubiasco — Arbedo  
**Bertoni**  
Automobili

Concessionaria Renault — Nissan per il Sopraceneri  
Ascona 091 791 43 24 — Giubiasco 091 840 23 12 — Arbedo 091 829 27 87

SCOPRITE LE NOSTRE INTRIGANTI NOVITÀ:

Il nuovo Nissan Pathfinder.



La nuova  
Nissan 350Z ROADSTER.

Il nuovo Nissan Murano.



Vasta scelta veicoli d'occasione  
Garanzia completa 12 mesi

La Mobilità ha un nome . . .



091 972 36 28  
Montascale

**HERAG AG**

Montascale

Tramstrasse 46  
8707 Uetikon am See

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

[info@herag.ch](mailto:info@herag.ch)

☎ 044 920 05 04

Ticino 091 972 36 28

☎ 044 920 05 02

Suisse romande 078 670 55 04

Mandatemi la documentazione

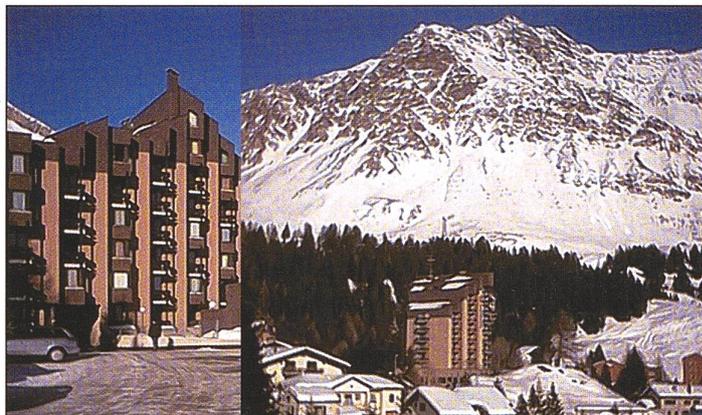
Gradirei un preventivo senza impegno

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

Strada \_\_\_\_\_

CAP / Località \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_



## Residenza Panorama San Bernardino

Nuovi appartamenti dal monolocale  
al 3½ locali già a CHF 175.000.-

Inizio lavori imminente!  
Consegna autunno-inverno 2006

Info N° +41 (091) 605 68 67  
[www.idealimmobiliare.ch](http://www.idealimmobiliare.ch)  
[www.immobiliarec2.ch](http://www.immobiliarec2.ch)

Giulio Morard

Immobiliare





**Ghana: una delle 20 case Swissair per bambini.**

no beneficiato dell'opera assistenziale di Swissair. Ad esempio il progetto «Bambini di strada a Madras», che procura ai giovani sbandati un pasto caldo, una doccia e un'ora di scuola al giorno, adoperandosi per toglierli dalla strada e dalla prostituzione. L'organizzazione umanitaria di Swissair sostiene anche progetti mirati in Svizzera, come la «casa-rifugio» di Zurigo, che accoglie i giovani in difficoltà. I collaboratori di Swissair sono così riusciti ad aiutare diverse migliaia di bambini in Europa, Asia, Africa e America – come Harris Magallanes e i suoi compagni a Manila – assicurando loro un'esistenza degna e un futuro migliore.

#### UNA GRANDE ORGANIZZAZIONE

Fin dall'inizio, l'opera assistenziale di Swissair era intenzionata a fare in modo che ogni singolo franco giungesse a destinazione senza detrazioni di sorta, e vigilava affinché questo princi-



**Venezuela: trovato il calore di una famiglia...**

pio fosse osservato anche sul posto. Mettere in conto le spese alla fondazione era – e rimane – tabù. Per questo motivo tutte le case e i progetti Swissair sono situati nelle vicinanze delle città che erano servite dalla compagnia aerea o dove esistevano agenzie o intermediari Swissair. Ciò permetteva di abbinare l'attività aziendale con le visite sul posto, in modo tale da coltivare buone relazioni. Non a caso alcuni membri del consiglio di fondazione erano al contempo assistenti di volo Swissair, come Hano Hürzeler e Gustav Bader, per molti anni presidenti del CdF. Va da sé che tutti i funzionari lavorano su basi volontarie e senza pretendere alcun indennizzo.

Presso altre opere assistenziali, le elevate spese amministrative spesso riducono le donazioni dal 10 al 40 per cento, un fatto che disturba non pochi benefattori. L'opera del personale di Swissair a favore dell'infanzia è sempre



**Chile: ...e l'opportunità di avere un futuro.**

riuscita a mantenere le spese al di sotto dell'uno per cento, nonostante possa annoverarsi – se non peccasse di eccessiva modestia – tra le organizzazioni più efficienti della Svizzera. Lo conferma anche un'esperta: Susanne Grau Schär – dell'ufficio di consulenza BDO Visura, nonché presidente del consiglio di sorveglianza della Banca Raiffeisen di Wängi-Matzingen – in qualità di organo di controllo indipendente ha infatti il compito di passare al vaglio le finanze dell'opera assistenziale di Swissair. Un lavoro che, ovviamente, svolge a titolo onorifico e dunque senza nessuna retribuzione.

È un piccolo miracolo che l'opera assistenziale sia sopravvissuta al tracollo di Swissair, che ha invece mandato in frantumi innumerevoli esistenze. In lei continua a vivere idealmente lo spirito di cui era fiera la nostra ex compagnia di bandiera.

■ URS VON SCHROEDER

Intervista a Walter Vollenweider, presidente della Fondazione del personale di Swissair per l'aiuto all'infanzia

#### «Panorama»: Quali ripercussioni ha avuto il grounding di Swissair per la fondazione?

**Walter Vollenweider:** Dopo le cifre record fatte registrare nel 2000/2001, le donazioni sono crollate di circa il 30%. Ciò è accaduto soprattutto perché molti impiegati di Swissair avevano perso il posto di lavoro e per tutti il futuro si prospettava molto incerto. Nel 2004 le donazioni si sono nuovamente stabilizzate, ma ad un livello più basso. Da un lato, sono diminuite le detrazioni dallo stipendio, dall'altro sono però aumentate le donazioni occasionali.



#### Questo significa che avete potuto finanziare nuovi progetti?

Sì, in Cina, Sudafrica e Azerbaigian, anche grazie al contenimento delle uscite nel 2001/2002. Abbiamo bisogno di mezzi finanziari non solo per nuovi progetti, ma soprattutto per il sostentamento delle 20 case-Swissair nei villaggi SOS. In Sudan, ad esempio, un bambino ci costa cinque franchi al giorno, compresa la scuola e l'assistenza medica.

#### In passato, grazie alla logistica e alla rete dei contatti Swissair, la vostra attività era praticamente esente da spese. Oggi come fate?

I membri del consiglio di fondazione continuano a lavorare senza retribuzione e spese logistiche, vale a dire da casa. Determinati costi –

come le spese di porto o la homepage – sono inoltre assunti dagli sponsor. Il nostro obiettivo dichiarato rimane anche in futuro il contenimento dei costi al di sotto dell'uno per cento.

#### La vostra opera assistenziale è poco conosciuta. Quale potenziale pensate di sfruttare, per assicurarvi la continuità delle donazioni?

Un gran numero di ex collaboratori Swissair continua a sostenerci. Svolgiamo inoltre un'intensa attività di sensibilizzazione presso le ditte ancora esistenti del gruppo Swissair – Swisport, SRTechnics, Gate Gourmet o Avireal – per farci conoscere come la più importante opera umanitaria negli aeroporti svizzeri.

Intervista: Urs von Schroeder

*Nonostante il successo dei videogiochi, l'elettronica moderna non ha ancora soppiantato lo jass, il gioco preferito a nord delle Alpi. I quattro appassionati giocatori di Einsiedeln (SZ) ne sono la miglior prova.*

# IL PIÙ AMATO OLTRE GOTTARDO



**H**erbert Kälin ha un'espressione di disappunto. Fuma nervosamente una sigaretta e intanto studia le nove carte da jass che ha in mano. «Passo», dice infine scuotendo la testa. Ora tocca a Benno Kuriger stabilire l'atout. Avendo il nell, il cavaliere e il sei di rose, sceglie questo seme. E intanto pensa: «Speriamo che Herbert abbia il fante e l'asso». Ma non è così. Andrea Schatt sorride compiaciuta. Con le sue rose, ha rotto le uova nel paniere della coppia Kälin/Kuriger.

Al ristorante Isebähnli di Einsiedeln - gestito da Andrea - la partita finisce con 88 punti per la coppia Andrea Schatt/Werner Zehnder. «Come inizio non c'è male», osserva la padrona di casa, soddisfatta. Durante le prossime ore, i due tenteranno ancora varie volte la fortuna. Ma la buona sorte non sarà sempre

dalla loro parte. E poi devono vedersela con due esperti giocatori di jass, quali sono Kälin e Kuriger.

## UNA VERA PASSIONE

Da quasi due anni, Andrea Schatt (40), Herbert Kälin (47), Werner Zehnder (40) e Benno Kuriger (36) formano una società di appassionati giocatori di jass. Ogni due settimane si incontrano al ristorante Isebähnli, per una serata jass. «Giochiamo le varianti schieber, differenzler e coiffeur», spiega Herbert Kälin. Sono dei grandi cultori di questo popolare gioco. Iniziati ai segreti dello jass dai genitori, ora li tramandano a loro volta ai figli. «Ho un bambino di quattro anni che con le carte da jass sa già giocare al «Ciao Sepp»», afferma con orgoglio Kuriger.

Già solo per mestiere, Andrea Schatt è a contatto con lo jass tutti i giorni. L'Isebähnli è un piccolo ristorante vicino alla stazione di Einsiedeln. Chi entra per bere qualcosa, quasi sempre s'imbatte in un gruppo di persone intente a giocare allo jass. «Da noi è molto popolare», osserva Andrea. Nonostante il successo dei videogiochi, nelle regioni rurali giovani e anziani trovano sempre il tempo per fare una partita di questo vecchio gioco, tipicamente svizzero.

## PIENA ARMONIA

Con il progredire della serata, cresce il rumore di fondo e la cortina di fumo all'interno del ristorante. Il juke-box suona le canzoni popolari del momento, al tavolo dei clienti abituali si discute sull'accordo della libera cir-

La domanda del concorso è la seguente: nello jass-schieber, con quanti punti si vince di norma il bergpreis? Scrivete la risposta, indicando il mittente, su una cartolina postale a: Panorama, «Denaro e gioco», casella postale, 9001 San Gallo. Oppure mandate una e-mail a concorso@raiffeisen.ch. Ultimo termine 30 novembre (data del timbro postale). Le risposte esatte parteciperanno all'estrazione di tre giochi Ravensburger «Bluff», il gioco con i dadi per due fino a sei «bluffer» a partire dai 12 anni.

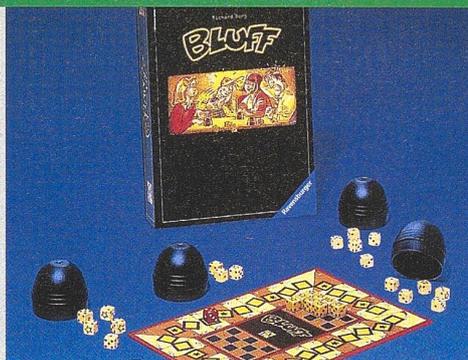


Foto: m.a.d.

colazione delle persone. C'è chi racconta barzellette e chi ride forte... Ma niente riesce a fare perdere la concentrazione ai nostri quattro giocatori. Ancora pochi punti, e la coppia Kälin/Kuriger avrà raggiunto il bergpreis (1000 punti). Sul retro della lavagnetta, con un tratto più grosso si segna in rosso questo primo importante traguardo. Per la vittoria finale (2000 punti), ci vogliono ancora un paio di buone carte.

Ma gli avversari non si danno per vinti così facilmente. Quando la coppia Schatt/Zehnder si aggiudica la prima partita della serata, il gioco si fa di nuovo avvincente. Riusciranno a ribaltare la loro sorte? Forse no, perché la prima mano la vincono ancora Kälin e Kuriger. Altro segno per loro sulla lavagna. I due traggono un profondo sospiro di sollievo e bevono un sorso: passato pericolo.

«No, non ci siamo mai presi per i capelli a causa dello jass», assicurano. Naturalmente

capita che dopo una partita si discuta animatamente: perché hai atteso tanto a giocare il nell, perché non hai giocato lì l'ultimo atout, perché non hai tirato ghiande o scudi? Ostrogoto per i non iniziati allo jass!

**70 FRANCHI NELLA CASSA COMUNE**

I quattro amici di Einsiedeln si incontrano al ristorante Isebähnli soprattutto per il piacere del gioco. E il denaro contribuisce ad accendere ulteriormente la loro passione. Nello jass-schieber, il bergpreis, la vittoria e la partita vengono segnati sulla lavagna. Per ogni segno, chi perde versa un franco nella cassa comune. Nella variante differenzler, i punti totalizzati involontariamente sono divisi per 20. Il risultato è la somma che ognuno deve versare nella cassa comune.

«In una serata raccogliamo tra i 60 e gli 80 franchi», afferma Andrea Schatt, che è anche la cassiera del gruppo. Negli ultimi 18 mesi,

circa 3500 franchi sono in tal modo affluiti su un conto presso la Banca Raiffeisen di Einsiedeln.

Come utilizzeranno il denaro così raccolto? Forse per un bel fine settimana in Austria, non si sa ancora quando. Una cosa è però certa: anche in vacanza giocheranno allo jass. Magari, invece, rimarranno in Svizzera... «Non è detto», esclama Kälin. L'ultima volta che ha riscosso con degli amici il denaro di una cassa comune, sono andati nel Sudest asiatico. Il gruppetto commenta con sorrisi e risate: perché no?

Prima di partire per il loro viaggio, i quattro amici dello jass devono ancora giocare di partite...

Dopo quattro ore, la serata è finita. C'è chi ha vinto e chi ha perso, ma tutti sono contenti. E a proposito: la cassa comune presso la vicina Banca Raiffeisen si è arricchita di ulteriori 70 franchi.

■ MARKUS ROHNER

**Intervista a André Schaller (39), informatico e presidente del differenzler-jassclub di Einsiedeln**

**«Panorama»: Quali scopi ha un club come il suo?**

**André Schaller:** Il nostro club intende promuovere lo jass-differenzler. Desideriamo dare la possibilità di incontrarsi a tutti gli amanti di questa variante. Dall'autunno fino a primavera inoltrata, organizziamo regolarmente serate di gioco presso il ristorante Rosengarten di Einsiedeln. Alla fine della stagione facciamo un bilancio e incoroniamo, si fa per dire, il re dello jass-differenzler di Einsiedeln.

**Cosa ha di speciale la variante differenzler?**

Diversamente dal tradizionale schieber o da altri tipi di jass, nel differenzler chi è particolarmente abile può cavarsela molto bene. Naturalmente c'entra anche la fortuna, ma con il differenzler la sorte è un po' più nelle mani del giocatore.

**Questo jass richiede dunque più cervello?**

A mio parere il differenzler è più impegnativo. Spesso anche le persone che lo prediligono sono diverse da quelle che amano lo schieber. Chi gioca in quattro per la cassa comune, tende a preferire lo schieber. I requisiti importanti per il differenzler sono l'audacia, la capacità di valutare l'avversario, di avere una visione d'insieme e – non da ultimo – di fare bene i propri calcoli. Nel nostro club di jass sono rappresentati tutti gli strati sociali e le professioni: dal

dentista all'insegnante, dall'artigiano alla casalinga.

**Quanto hanno contribuito alla popolarità del differenzler le trasmissioni dedicate allo jass della televisione svizzera tedesca?**

Secondo me, molto. Negli ultimi anni, la televisione ha rafforzato il valore di questo tipo di jass, diffondendo il differenzler.

**Quale presidente di un club-differenzler, è sempre fedele al suo jass?**

Per nulla! Da vero appassionato di jass, secondo l'umore e i compagni di gioco, mi cimento volentieri anche nelle altre varianti. In Svizzera non esiste peraltro nessun appassionato di jass che giochi solo il differenzler o lo schieber. Sarebbe troppo noioso.

Intervista: Markus Rohner





  
**GAMBONI DANILO**



Presenti sul mercato dal 1985, siamo specializzati nella fornitura e posa di pavimenti in genere ossia, parquet, moquette, linoleum, novilon, sughero, laminato. Ci consideriamo una ditta di piccola-media grandezza con 6 collaboratori; vantiamo di aver svolto, oltre agli oggetti privati, anche diverse opere di enti pubblici come scuole, case anziani ecc. in svizzera e all'estero.

Grazie alla nostra grande esperienza, acquisita in questi vent'anni nel consigliare e nel posare pavimenti, dal 1985 apparteniamo al Gruppo d'acquisto Netto, con la nomina di «**esperti in pavimenti**».

La nostra attività iniziò in un negozio di 45 m<sup>2</sup> con un piccolo stoccaggio di tappeti e tendaggi.

Nel 1999 grazie anche alla nostra affezionata clientela, abbiamo potuto ampliare il negozio, così da poter offrire molta più scelta di articoli per la casa.

A fine maggio 2005, purtroppo, a causa di un incendio, abbiamo dovuto traslocare per rinnovare ed ampliare a nuovo tutto il negozio.

Nonostante l'inconveniente, con grande coraggio, abbiamo affrontato la situazione, e con la voglia rimasta nel realizzare, malgrado le complicazioni avute nel continuare l'attività, **oggi siamo rinati con la qualità e la cortesia di sempre, ma ancora più belli festeggiando pure il giubileo dei 20 anni d'attività**, con un'ampia esposizione di tappeti orientali persiani e un vastissimo assortimento di articoli: ceramica dipinta a

mano, oggetti etnici, candele, accessori per il bagno, materassi, biancheria da letto, piumoni, spugne e tanto altro ancora.

Una vostra visita nel nostro nuovo negozio sarà senz'altro gradita. Siamo pure presenti in internet con il sito [www.pavimentigamboni.ch](http://www.pavimentigamboni.ch) dove potrete trarre alcune idee sulla nostra attività.

Ricordiamo che da ottobre a gennaio il negozio rimane aperto anche di sabato.

Via S. Gottardo 62  
6596 Gordola  
Telefon 091 745 30 26  
Fax 091 745 38 51  
[pavimentigamboni@bluewin.ch](mailto:pavimentigamboni@bluewin.ch)  
[www.pavimentigamboni.ch](http://www.pavimentigamboni.ch)



creazione e la sistemazione di sentieri e la posa dei primi pali. Alla fine di agosto di quest'anno il Percorso Cometa è stato inaugurato.

**PERCHÉ COMETA?**

È facile intuire perché gli ideatori abbiano voluto battezzare Cometa questo sentiero. Come la più famosa tra le stelle, vuole essere una guida e un punto di riferimento costante per chi sceglie di seguire questo percorso.

A questo scopo è stato posato uno speciale corrimano che si snoda lungo un chilometro e mezzo e che permette a chi soffre di un handicap visivo di seguire in piena autonomia e in tutta tranquillità il sentiero nel bosco. La passeggiata è adatta a tutti e a tutte le età, non richiede un allenamento specifico e non comporta alcun tipo di pericolo. I vari cambiamenti di direzione o di morfologia del terreno sono segnalati con accorgimenti tecnici: il corrimano in PVC indica il percorso da seguire; il corrimano in metallo segnala una rampa di scale; la pallina in gomma impone di attraversare sul lato opposto; il nastro ruvido mette in guardia sulla presenza di ostacoli al suolo (radici, sassi, scalini) consigliando di rallentare l'andatura.

Alla partenza il percorso è segnalato in rilievo con spiegazioni nella scrittura braille. I non vedenti hanno così la possibilità di farsi un'idea prima di partire per la passeggiata.

**SCOPI DIDATTICI**

Il percorso si prefigge di far meglio conoscere i problemi e le difficoltà delle persone con handicap visivi. Un esperimento che ognuno di noi può fare. Provate a seguire il percorso ad occhi chiusi o bendati facendo attenzione alle indicazioni. Dopo il primo momento di smarrimento, si può riuscire ad apprezzare la natura con gli altri sensi: dal tatto, all'udito, all'olfatto. L'iniziativa può avere anche uno scopo didattico. Le scolaresche interessate possono contattare i responsabili Agat o Agic di Mendrisio che saranno lieti di accompagnarle, consegnando loro degli occhiali di simulazione. Docenti e alunni avranno così l'opportunità di scoprire cosa significhi essere ciechi o ipovedenti. Insomma, al buio o quasi, ma con la mente aperta a sensazioni, rumori e profumi...

■ LORENZA STORNI

**INFO**

Chi volesse informazioni sul Percorso Cometa può visitare il sito internet [www.lobi.ch/cometa](http://www.lobi.ch/cometa), dove si possono contattare direttamente anche i responsabili.

# UNA COMETA PER CHI NON VEDE

*Si chiama Percorso Cometa ed è stato inaugurato a fine estate tra Castel San Pietro e Mendrisio. Si tratta di un sentiero nel bosco studiato per ciechi e ipovedenti.*

Il Percorso Cometa condivide la partenza – ed anche la prima parte – del Percorso Vita tra Mendrisio e Castel San Pietro. Si tratta di un sentiero unico nel suo genere in Ticino che permette a persone con un handicap visivo – siano essi ciechi o ipovedenti – di passeggiare nel bosco lungo un itinerario che garantisce sicurezza e autonomia agli utenti.

**DA IDEA A REALTÀ**

L'idea di realizzare un progetto del genere alle nostre latitudini venne nel 2003 a due membri dell'Agat (Associazione Giovani Esploratori

Ticinesi) di Mendrisio che avevano potuto apprezzarne la bontà in un albergo svizzero appositamente attrezzato per portatori di handicap. Formularono allora la proposta ai membri del comitato del Percorso Vita, i quali accettarono senza esitazioni. Per curarne al meglio gli aspetti tecnici venne contattata l'Agic (Associazione genitori di bambini e giovani ciechi e ipovedenti) del Borgo che accettò con entusiasmo. Nella primavera del 2004 si iniziò così la fase di progettazione, studio dei materiali e raccolta di fondi. E nell'autunno dello stesso anno si passò alla fase di realizzazione con la

**Q**ualcuno l'ha definito un grande evento per piccoli spettatori. Certo è che è l'unico nel suo genere in Svizzera e che, da quest'anno è... maggiorenne!

Debutterà, infatti, il prossimo 19 novembre la 18.ma edizione di Castellinaria, il Festival internazionale del cinema giovane di Bellinzona.

Ne sono dunque passate di... pellicole da quando, nel 1988 si tenne la prima del Film Festival Ragazzi al cinema Forum. Madrina della manifestazione fu l'indimenticabile Giulietta Masina. Da allora grandi nomi si sono susseguiti sul palco: da Alberto Sordi a Michele Placido, solo per citarne due molto noti al grande pubblico.

#### FORMULA COLLAUDATA

La formula della manifestazione, ormai collaudata, si rivolge essenzialmente ai giovani ai quali vengono proposti due concorsi di lungometraggi: uno per coloro che frequentano le scuole elementari e il primo ciclo delle medie – il Concorso 6–15 – e l'altro destinato ai giovani delle scuole superiori e agli apprendisti, il Concorso 16–20. Ai due concorsi si affianca una sezione retrospettiva, quest'anno dedicata alla trilogia di Edgar Reitz. Die Heimat Trilogie, che si compone di Heimat, die zweite Heimat e di Heimat 3, è un'opera nata per la televisione, ma



Foto: Tipes

## CAPITALE DEL CINEMA GIOVANE

*La 18.ma edizione di Castellinaria, il Festival internazionale del cinema giovane di Bellinzona avrà luogo dal 19 al 26 novembre. Un'occasione da non perdere!*



Castellinaria

#### Grande concorso Raiffeisen – Premio del Pubblico

Vota il film più amato della Sessione Eventi e vinci con Raiffeisen 1000 franchi e un anno di entrate al cinema!

Ogni sera il pubblico dell'Espocentro potrà votare il film al quale assiste sulla cartolina che riceverà all'entrata, imbucandola poi nell'apposito contenitore Raiffeisen posto nella hall. Nel corso della serata finale si procederà – sul palco e alla presenza di un pubblico ufficiale – al sorteggio del vincitore, estratto tra le cartoline del film più votato nelle prime sette sere. In palio un conto Raiffeisen con un deposito 1000 franchi e 52 entrate al cinema (una alla settimana per un anno).

che dal 1984 ha trovato la sua collocazione nelle sale cinematografiche. Mentre Heimat describe l'infanzia, la cittadina, la famiglia, die zweite Heimat parla del passaggio all'età adulta, della vita nella grande città, dell'amicizia, dell'amore. Heimat 3, infine, è una saga che ha come perno la casa.

Oltre alla retrospettiva, saranno proposte una sezione dedicata ai cortometraggi e le proiezioni serali per il grande pubblico all'Espocentro.

#### MOSTRA E DECENTRAMENTO

Grazie al contributo e alla collaborazione organizzativa della Biblioteca cantonale di Bellinzona, quest'anno Castellinaria propone pure una mostra dal titolo Illustrare Andersen che si terrà negli spazi del Foyer di Espocentro e che sarà corredata da due film tratti dalle fiabe del famoso scrittore: L'acciarino magico e La regina delle nevi.

Castellinaria, già l'anno scorso ha realizzato un sogno cullato da tempo, quello di decentrare la manifestazione «esportandola» fuori dai confini cantonali. Durante la primavera 2005 alcuni film sono così stati proiettati a Como, Poschiavo e Verbania. Un'occasione per far conoscere il festival e divulgare la cultura del cinema anche ad altri ragazzi, giovani e adulti.

#### SPONSOR RAIFFEISEN

Una piacevole novità caratterizza quest'anno il ruolo della Federazione delle Banche Raiffeisen Ticino e Moesano e del Gruppo di Banche Raiffeisen del Bellinzonese che, da diverse edizioni, accompagnano Castellinaria. Main sponsor del Festival, le Raiffeisen hanno istituito un concorso (vedi riquadro) che permetterà di vincere 1000 franchi ed entrate al cinema per un anno. Vale davvero la pena di partecipare!

■ LORENZA STORNI

Le nostre  
porte garages  
sono più  
comode  
**da aprire**



**REGABox**®

Porte sezionali per la casa e per l'industria



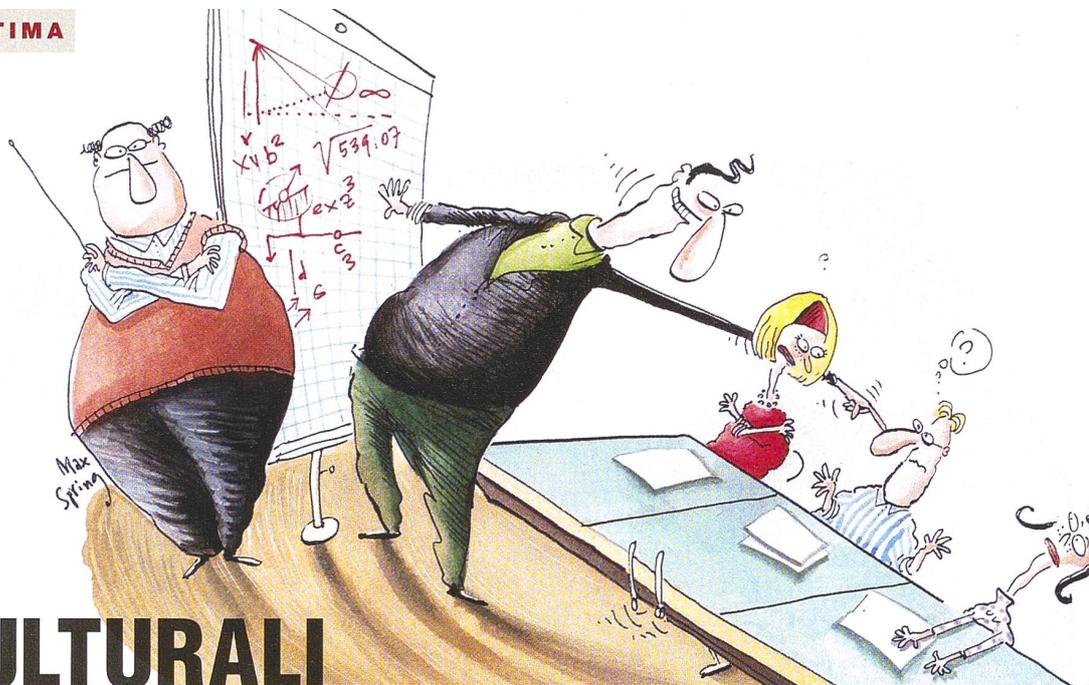
- Utilizzo ottimale dello spazio
- Comodità
- Linea estetica moderna
- Sicurezza garantita

Vi invitiamo presso l'esposizione permanente a Gordola  
per aprire le nostre porte garages  
e per scoprire tutti i prodotti della nostra gamma.

**REGAZZI**®

REGAZZI SA • CH-6596 Gordola

Tel. +41 (0)91 735 66 00 • [www.regazzi.ch](http://www.regazzi.ch) • [info@regazzi.ch](mailto:info@regazzi.ch)



## LACUNE CULTURALI

**G**ino Bianchi si guarda attorno. Nell'aula scolastica, tutti i partecipanti al seminario stanno prendendo appunti. Anche Mara Neri e Rita Rossi. E perfino Ugo Verdi, che non aveva esitato a definire un inutile spreco di tempo l'idea di frequentare insieme un corso di formazione, in luogo degli incontri serali al Caffè Felix. Che altro mai aveva da imparare? Certamente esistevano situazioni in cui un seminario era indispensabile. Ma lui non aveva nessuna voglia di colmare le sue lacune matematico-esoteriche, né di apprendere nuove tecniche di respirazione.

Ed ora invece sta annotando diligentemente un punto dopo l'altro. Gino scuote la testa e guarda il foglio bianco davanti a lui. L'insegnante ha dato loro cinque minuti per prendere appunti su come presentarsi agli altri. Per conoscersi, ha spiegato. Ognuno può raccontare due bugie e una verità. Seguirà una discussione sull'esito delle singole prestazioni. Ma quali menzogne raccontare? Gino non sa decidersi.

«I cinque minuti sono scaduti. Iniziamo con le presentazioni». La voce dell'insegnante rompe il silenzio nell'aula. Mara e Rita iniziano a parlottare tra loro. Ugo si appoggia allo schienale, accavalla le gambe e posa la penna, allineandola al foglio. Gino invidia l'amico. Non tutti

sono bugiardi nati. Certamente non lui. Non ha abbastanza immaginazione. Chissà se questo seminario contribuirà a stimolare la sua fantasia?

«Dunque, andando in ordine alfabetico, il primo è il signor Bianchi. Si faccia avanti Gino Bianchi, per favore», esordisce l'insegnante. «Venga qua, di fronte alla classe e attenzione a non farsi scoprire troppo presto! Controlli il tono, la voce, il portamento e mantenga il contatto visivo con il pubblico!» Gino si alza e con lo sguardo cerca segni di incoraggiamento nei volti dei suoi amici. Sì, gli capita di mentire, per non avere grane con il capoufficio, oppure perché talvolta la verità può essere brutale. Ma non ha mai capito fino a che punto le sue bugie sono convincenti.

Rita gli sorride e Mara lo guarda con un'espressione incoraggiante. Fin dall'inizio ambedue erano dell'opinione che questo seminario avrebbe messo in luce aspetti sconosciuti della personalità dell'altra. E adesso non la vuole assolutamente deludere. Le mani appoggiate sui fianchi, Gino inizia a parlare: «Gentili signore, egregi signori, conoscete tutti il Caffè Felix della nostra città, vero? Ebbene, l'ho acquistato proprio ieri».

Un bisbiglio percorre l'intera classe. Rita non sorride più. No, non può essere vero. O invece...? Gino continua con noncuranza: «L'ex proprietario del locale è peraltro il mio fratellastro. Senza sapere nulla del nostro legame di parentela, siamo amici da tanti, tanti anni. Eccolo lì, è lui». E indicando Ugo conclude: «Vi presento il mio fratellastro».

■ ZANNY ZAUM

*Secondo voi, che tipo di seminario frequenta Gino, e quali delle sue affermazioni sono bugie bell'e buone? Scrivete la risposta via e-mail (panorama@raiffeisen.ch) o cartolina postale (Panorama, «Gino Bianchi», casella postale, 9001 San Gallo), entro il 18 novembre. In palio c'è un sacco a pelo originale 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.**



**comedil**

# CAMINETTI – STUFE – INSERTI CUCINE ECONOMICHE CANNE FUMARIE

- 600 Mq d'esposizione permanente
- vastissima gamma con oltre 200 articoli esposti tra caminetti e stufe
- preventivi immediati con esecuzione lavoro entro 2-3 settimane dall'ordinazione



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

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

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



**PER TUTTO IL MESE DI NOVEMBRE E DICEMBRE  
NUMEROSE OFFERTE CON RIBASSI SPECIALISSIMI.**

**APPROFITTAENE!**

**COMEDIL SA**

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

Provvedere oggi per  
**risultati di punta.**

12%  
10%  
6%  
3%

[www.raiffeisen.ch](http://www.raiffeisen.ch)  
Calcolare il risparmio  
fiscale!

Pirmin  
Zurbriggen

Grazie a un interessante reddito da interessi ed a risparmi fiscali, il piano di previdenza 3 Raiffeisen offre un rendimento fino al 12%. Per maggiori dettagli consultate il nostro sito Internet o rivolgetevi alla vostra Banca Raiffeisen.

**Concorso online**  
con premi per un valore di oltre  
**Fr. 20'000.-**

**RAIFFEISEN**  
