

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2006)
Heft: 1

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. 1 / Febbraio 2006



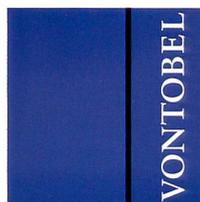


«Vontobel – per prodotti specializzati di prima scelta»

Rajiv Jain
Senior Portfolio Manager

I nostri prodotti specializzati, altamente selezionati, investono in mercati di nicchia in forte crescita e in promettenti stili d'investimento, ma anche in trend dal grande avvenire: là dove la gestione attiva è particolarmente pagante e si possono generare rendimenti superiori alla media. In questo modo potete cogliere i frutti della nostra eccezionale expertise nel Value Investing e della nostra esperienza quali pionieri sul mercato in piena espansione dell'Europa orientale. Oppure potete sfruttare le opportunità di guadagno offerte da un investimento in small e mid cap svizzere o in energie alternative.

Contattate il vostro consulente Raiffeisen e fissate un colloquio personale.



Private Banking
Investment Banking
Asset Management & Investment Funds
www.vontobel.com

PIÙ CORAGGIO NELLE RIFORME!

La conseguenza della globalizzazione è che stiamo assistendo a una totale liberalizzazione dei mercati nazionali ed internazionali che determina la mobilità praticamente inarrestabile di persone e merci e una spietata concorrenza internazionale che colpisce in modo particolare le piccole e medie imprese (PMI).

Un aspetto che mi preoccupa non poco è la mancanza di coraggio nell'attuazione di riforme. L'economia privata è costretta alle riforme, mentre lo Stato continua ad ignorarne la necessità. Il miglior esempio di questa situazione è rappresentato dal sondaggio condotto nel dicembre 2005 inteso a determinare la popolarità dei nostri Consiglieri federali. Quelli che propongono azioni coraggiose vengono inevitabilmente penalizzati. Il Consigliere federale Christoph Blocher, per esempio, ha chiaramente dimostrato come, riducendo le gerarchie superflue e gli accavallamenti di due o più mansioni all'interno del Dipartimento federale di giustizia, sia possibile ridurre i posti di lavoro del 20% circa. Il Consigliere federale Hans-Rudolf Merz ha invece proposto una ragionevole moderazione nella strutturazione salariale.

Le reazioni da parte del personale federale, che ha invocato il mantenimento dello status quo, sono state tali da annientare entrambi i consiglieri. Non si è tenuto conto però del fatto che nella maggior parte delle PMI svizzere già molto tempo fa abbiamo assistito a un processo analogo, e non senza grossi sacrifici.

Quest'anno sono entrate in vigore 215 nuove ordinanze, e tutte comportano ulteriori oneri per le PMI. Nel campo dell'IVA la situazione è

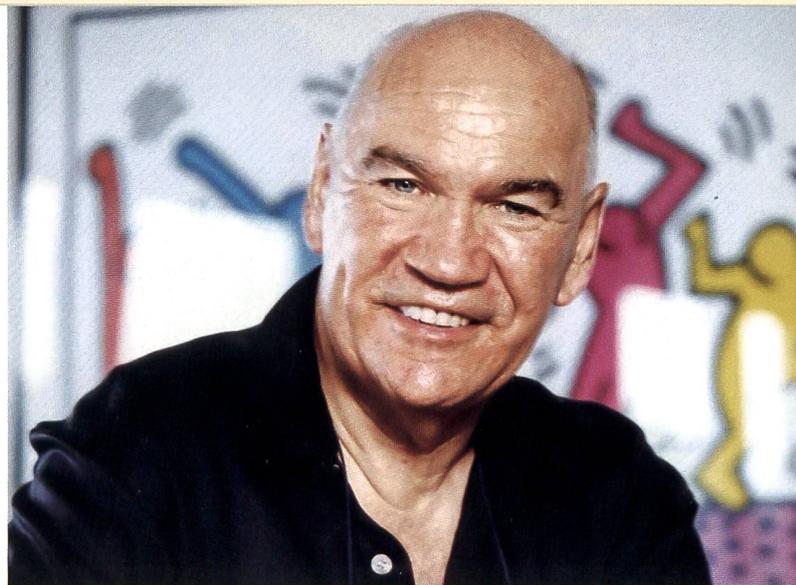


Foto: m.a.di.

addirittura grottesca: di fatto, si costringe ogni singola PMI ad accantonare fondi, sottraendoli così all'innovazione. La pratica dei controlli IVA ha perso qualsiasi contatto con la realtà. E tutto questo non fa che generare nuovi malumori nelle PMI.

L'immagine dell'economia sta soffrendo sotto il peso di quelle poche multinazionali quotate in borsa e dei loro dirigenti che hanno perso la misura dei propri stipendi. Non stiamo parlando di grossi nomi come ad esempio la Raiffeisen, che a questo proposito mantiene un comportamento esemplare. Ci si dimentica che l'economia svizzera è fatta per il 99,7% da PMI che costituiscono la spina dorsale dell'industria Svizzera e la principale fonte di posti di lavoro, e sulle quali faccio affidamento.

Non dimentichiamoci mai che lo Stato può spendere solo quello che l'economia ha prodotto. Mi auguro che anche in Parlamento possa presto affermarsi quella mentalità più lungimirante che va oltre gli interessi del singolo. Allora potrò essere fiducioso sulle sorti del nostro Paese.

OTTO INEICHEN

IMPRENDITORE E CONSIGLIERE NAZIONALE PLR

Aprile - Settembre 2006

www.kuoni.ch

KUONI

ViaggiArte

OLANDA

Mostra Rembrandt-Caravaggio

SPAGNA

Le opere di Gaudì

AUSTRIA

Sulle tracce di Mozart

FRANCIA

Esposizione «Cézanne en Provence»

L'ARTE DEL VIAGGIARE

Viaggi accompagnati dal Ticino



A World of Difference

Richiedete questo nuovo catalogo, 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

**In copertina**

Raiffeisen Leasing collabora con successo con numerosi garagisti in tutta la Svizzera. I rivenditori di automobili nuove e d'occasione apprezzano il buon nome e la serietà di Raiffeisen, a soddisfazione anche dell'assuntore leasing. Nella foto Mario Brandenburg (a sin.) della Raiffeisen Leasing con il garagista Heinz Eberhart che da cinque anni si affida a Raiffeisen.

Foto: Marc Wetli

DOSSIER**6 Leasing, perché no?**

Quasi una macchina su due «presa in affitto».

DENARO**16 Donne, caute investitrici**

Rispetto agli uomini più prudenti.

RAIFFEISEN**12 Anche partner per le PMI**

Sempre più aziende collaborano con Raiffeisen.

19 Arriva la carta di sicurezza

Novità nell'e-banking.

20 Magico inverno per famiglie

Sette località a buon prezzo.

23 Centro Paul Klee

Le opere nell'opera d'arte.

25 «Scopri il mondo»

...è il motto del 36. concorso Raiffeisen per la gioventù.

31 Tele in restauro a Balerna

Il premio Raiffeisen all'Associazione Pro S. Antonio.

SOCIETÀ**26 Un vero talento**

Hans Burn, lo sciatore disabile più «medagliato».

34 Stressati dallo stress

Quando l'esaurimento fisico e psichico sfocia nel burn-out.

38 «Professioni d'oro»

I giovani di Hans Kuster al Campionato mondiale delle professioni.

40 In cantiere con la guida

Lavorare per Alptransit.

TEMPO LIBERO**44 Nell'anima del Portogallo**

Il tradizionale viaggio per i lettori.

L'ULTIMA**46 Il mondo di Nathalie**

Un cane per casa.



6



23



26



34



38



Rolf Weishaupt non ha che l'imbarazzo della scelta presso il garagista Heinz Eberhart (foto in basso a sin.).



LEASING, PERCHÉ NO?

In Svizzera un'auto su due di nuova immatricolazione non viene più acquistata, ma utilizzata per un determinato periodo di tempo grazie a un contratto di leasing. Questa forma di finanziamento, che non prevede alcun impegno di capitale, presenta innumerevoli vantaggi e da molto tempo è ormai largamente accettata.

Non è trascorso molto tempo da quando si preferiva non raccontare in giro che la nuova auto era stata presa in leasing e non acquistata. Un tempo, infatti, chi stipulava un contratto di leasing veniva deriso, guardato di traverso e talvolta quasi compatito: «Ma allora la macchina è della banca!». Oggi le cose sono cambiate. Il leasing ha nel frattempo conquistato il favore di una larga fascia della popolazione, riuscendo negli ultimi anni, grazie alla validità dei servizi offerti, a migliorare quella che una volta era un'immagine in parte negativa e scarsamente considerata.

Così, in questi ultimi anni il settore del leasing ha lavorato con costanza nell'intento di migliorare la qualità dei suoi prodotti, con il risultato che oggi i consumatori hanno le idee chiare su cosa sia il leasing e quali vantaggi possa offrire. A ciò si aggiunga che l'Associazione svizzera delle società di leasing ha svolto un importante lavoro di informazione per creare la massima trasparenza possibile. L'immagine del leasing è sensibilmente cambiata e ha perso quella connotazione di scelta poco raccomandabile sempre associata ad essa.

LA TRASPARENZA CREA FIDUCIA

Trasparenza e chiarezza le esige anche la Legge sul credito al consumo entrata in vigore tre anni fa, a cui i contratti di leasing sono in parte sog-

getti. Il legislatore ha formulato alcune norme basilari relativamente al contenuto dei contratti. Così, per esempio, il tasso d'interesse annuo effettivo deve essere chiaramente indicato. Il legislatore ha inoltre stabilito dei requisiti minimi per l'esame della capacità creditizia dell'assuntore del leasing, cosa che sul mercato è stata messa in pratica senza alcun problema. «A conti fatti, la Legge sul credito al consumo ha senz'altro fatto aumentare la certezza del diritto e l'accettazione del leasing tra i consumatori», dichiara Markus Hess, Direttore dell'Associazione svizzera delle società di leasing (SLV, ASSL).

La capacità creditizia dell'assuntore del leasing, comunque, è sempre stata accuratamente verificata. A questo proposito, le Banche Raiffeisen hanno fatto e continuano a far fronte a questa loro responsabilità in modo del tutto particolare. La novità sta però nel fatto che il legislatore ha stabilito come, in caso di risoluzione del contratto da parte dell'assuntore del leasing, la società di leasing possa, ma non debba pretendere una rata maggiorata con effetto retroattivo, calcolabile già a priori sulla base di una tabella inclusa nel contratto. Che un veicolo sia o debba essere restituito prima della scadenza del contratto è un evento che può capitare. Per esempio se l'assuntore del leasing deve improvvisamente recarsi a lavora-

re all'estero. In tal caso, la Raiffeisen-Leasing lo aiuterà a ridurre al minimo i costi aggiuntivi derivanti da una risoluzione anticipata del contratto di leasing. «Ci sono varie possibilità: cercare un acquirente nella cerchia dei conoscenti, trasferire il veicolo unitamente al contratto di leasing ad un nuovo debitore o restituire il veicolo all'autorimessa. Noi ci riserviamo comunque di verificare la soluzione prospettata dal cliente», spiega Mario Brandenburg,

INFO

Negli ultimi anni, anche la Raiffeisen si è affermata sul mercato del leasing. Da quando, due anni fa, ha condotto un'importante campagna pubblicitaria e di marketing in concomitanza con il Salone dell'automobile di Ginevra, la Raiffeisen si è fatta conoscere come partner per servizi di leasing anche presso una vasta fascia della popolazione.

Volete sapere a quanto ammonterebbe la rata di un eventuale leasing? Visitando il sito www.raiffeisen-leasing.ch potrete visualizzare un'offerta di leasing personalizzata chiara e veloce. Il programma elettronico calcola e confronta tutte le varianti, permettendovi di scegliere personalmente la migliore opportunità e di inoltrare una richiesta di leasing.



Solo
provandole capirete la
differenza

STOKKE™ TOK™ Design: Toshiyuki Kita. Mechanical concept: Ole Petter Wøllum

www.stokke.com



STOKKE™ TOK™



STOKKE™ PEEL™



STOKKE™ GRAVITY™ Balans®

Con le sedute STOKKE™ il benessere è assicurato. Per il corpo e per la mente. Un'esperienza indimenticabile da provare in uno dei centri autorizzati Stokke.

STOKKE AG, Panoramaweg 33, 5504 Othmarsingen Tel. 062 887 40 00, Fax. 062 896 40 05, E-Mail. info@Stokke.ch

STOKKE[®]
MAKES LIFE WORTH SITTING

Le offerte e i contratti leasing possono essere allestiti in tempi brevi grazie alle moderne soluzioni on-line.

membro della direzione della Raiffeisen-Leasing. E aggiunge: «Sinora, abbiamo utilizzato la tabella solo molto raramente».

Il leasing non conviene solo alle aziende e ai liberi professionisti, come si potrebbe comunemente pensare, ma anche ai privati. Ci sono buoni motivi per acquisire «un bene mobile o immobile unicamente con il diritto di concessione» (come si legge nella definizione): l'assuntore del leasing paga unicamente l'utilizzo e conserva la propria liquidità. Anziché per l'acquisto, è possibile utilizzare il denaro per altri investimenti oppure svincolare contributi per gli acquisti nel secondo o terzo pilastro.

AVVERSIONE IN CALO

I molteplici vantaggi offerti dal leasing hanno nel frattempo convinto molti conducenti di autovetture nuove. Tra loro anche Rolf Weis-



haupt di Abtwil (San Gallo), che ha scoperto il leasing Raiffeisen otto anni fa e ne è rimasto entusiasta. Titolare di una selleria ippica che da 20 anni produce con ottimi risultati selle su-

misura «made in Switzerland», Rolf non acquista più i suoi veicoli commerciali, ma li prende in leasing. «È interessante anche da un punto di vista fiscale», dice Weishaupt. Lo incontra-

Intervista a René Veraguth, titolare della concessionaria Caflisch AG di Illanz



Foto: m.a.d.

«Panorama»: Signor Veraguth, lei collabora con la Raiffeisen-Leasing da poco meno di tre anni. A cosa è dovuta questa sua scelta?

René Veraguth: Ero stufo di avere a che fare con aziende di livello internazionale. Sentivo la necessità di trovare qualcuno che potesse aiutarmi con competenza e rapidità. Ed è così che ho conosciuto la Raiffeisen-Leasing, un po' più piccola delle altre società concorrenti ma proprio per questo molto più vicina alla gente. È questo che conta: le decisioni sono rapide, e una volta prese non si torna indietro. Della Raiffeisen-Leasing ci si può fidare.

Lei cosa chiede alla sua controparte quando stipula un contratto di leasing per un'automobile?

Di essere servito velocemente e che tutto proceda senza troppe difficoltà. Un contratto richiede sempre qualche piccolo cambiamento. Quando succede, sono ben contento di avere

qualcuno in grado di risolvere questi problemi velocemente e senza tanta burocrazia. Ovviamente è molto importante anche la liquidazione dei contratti. E in proposito sono grato di non dover aspettare troppo a lungo. Su questo punto devo dire che la Raiffeisen-Leasing mi riserva un trattamento davvero impeccabile.

Cosa distingue la Raiffeisen dalle altre società di leasing?

La definirei «piccola ma grande, senza troppa burocrazia, con personale competente e veloce». Quello che apprezzo molto della Raiffeisen è che ad ogni cliente viene riservata la stessa attenzione, e anche il più piccolo ordine viene considerato importante. In molte altre aziende questo rapporto interpersonale è andato perduto, e trovo che sia veramente un peccato. Qui la persona conta ancora, non sono soltanto i numeri che interessano. Inoltre la Raiffeisen-Leasing dispone del miglior programma online (per i contratti di leasing) che ci sia attualmente sul mercato. Lo capisco persino io (ride).

Esiste secondo lei una tipologia standard di cliente per il leasing, e come la descriverebbe?

A dire il vero non esiste più un cliente standard per il leasing. Oggigiorno ai contratti di leasing

fa ricorso anche la generazione meno giovane, cosa che una volta da noi non era neanche presa in considerazione.

L'inasprimento della Legge sul credito al consumo ha fatto sì che non tutti possano più stipulare un contratto di leasing. Lei, per quel che la riguarda, che percentuale di rifiuto registra?

Molto bassa. Possiamo contare su di una clientela abituale molto buona, e non ci sono assolutamente problemi ad ottenere un leasing. Se consideriamo questi ultimi anni, ci sono stati forse uno o due casi in cui al cliente è stato rifiutato il leasing. In genere i clienti sanno già da soli se hanno la possibilità di ottenere il credito o meno.

Quanto sensato è secondo lei il ricorso al leasing per prendere un'automobile?

Per noi è vitale. Se venisse a mancarci il leasing, venderemmo un numero di vetture di gran lunga inferiore. Oggi è così che funziona, si ricorre di più al credito. Se questo sia un bene o un male, è un'altra questione.

Un'ultima domanda: quante delle automobili che vendete (nuove o d'occasione) vengono prese con contratto di leasing?

Tra il 40 e il 60%.

Intervista: Pius Schärli

60% di sconto per i lettori

primflex®

Sistemi per dormire

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

Cogliete al volo l'occasione!

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

«Piumone di piuma d'oca»
160 x 210 cm Art. N. 430

Attenzione: prezzo eccezionale!

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:** 1.550 g
- **Misure:** 160 x 210 cm
- 2 anni di garanzia

Piumone di piuma d'oca

2
anni di garanzia



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

99,-
Art. N. 43038

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

«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

Numero

Si, desidero ordinare:

Art. N.

- | | | |
|--------------------------|---|---------------|
| <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, Neuhofweg 51 (edificio Möbel Rösch), 4147 Aesch BL

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

Codice N. T

www.personalshop.ch

Cognome/nome: _____

Via, n.: _____

NPA, località: _____ Tel.: _____

Firma: _____ Data: _____

mo negli show-room della Auto-Eberhart AG di Aadorf.

Qui, nello show-room più grande di tutta la Svizzera, il cuore di tutti i fanatici delle quattro ruote comincia a battere dalla gioia. Più di 250 autovetture in esposizione permanente su tre piani, per lo più vetture di servizio nuove (direttamente dallo stabilimento) Audi, BMW e VW. Il proprietario Heinz Eberhart (49) collabora già da quasi cinque anni con la Raiffeisen: «La Raiffeisen è nota per la sua serietà e le sue qualità e ben si addice alla mia clientela per lo

più conservatrice». Anche lui ha potuto constatare come negli ultimi anni l'avversione nei confronti del leasing si sia notevolmente ridotta. «Prima, se volevo proporre un leasing a un cliente, dovevo parlargliene a quattr'occhi in un ufficio separato, altrimenti diventava tutto rosso per la vergogna».

Questi tempi sono ormai definitivamente finiti. Tanto che oggi in Svizzera quasi un veicolo su due di nuova immatricolazione viene preso in leasing da privati o aziende. «Sono in molti gli automobilisti che possono così cam-

biare regolarmente la macchina e approfittare di offerte di leasing molto interessanti», dichiara Markus Hess. Inoltre, chi prende un'auto in leasing non avrà quei rischi per il proprietario che si hanno acquistando l'auto in contanti (perdita di valore in caso di rivendita, permuta) e potrà calcolare i costi con precisione. Chi invece preferisce tenere il veicolo per lungo tempo sceglie di comprarlo. In ogni caso, ognuno deve decidere da solo se gli convenga o meno e se abbia senso stipulare un leasing.

■ PIUS SCHÄRLI

Se non vogliamo che il leasing diventi una trappola...

Come succede per tante altre cose, anche il leasing ha i suoi vantaggi e i suoi svantaggi. Così per esempio a seguito dell'inasprimento della Legge sul credito al consumo, il recesso anticipato da un contratto di leasing è notevolmente rincarato. Prima di stipulare un contratto di leasing si dovrebbe avere un quadro ben chiaro di quelle che sono le possibili alternative e avere la sicurezza di poter adempiere agli obblighi contrattuali. In particolare, è importante chiarire le seguenti questioni:

- > Nel budget attuale c'è posto per le spese relative all'auto?
- > Quanto costa un'assicurazione casco?
- > Le entrate e le uscite resteranno costanti per tutta la durata del contratto?
- > Si dispone di riserve finanziarie o beni patrimoniali che possano aiutare a compensare eventuali situazioni finanziarie negative?
- > Che livello di trasparenza e chiarezza presenta l'offerta: i dati (valore residuo, km, durata, ecc.) sono chiaramente riportati?

- > Il prezzo d'acquisto è comprensivo di IVA?
- > In caso di automobili piuttosto vecchie, avete valutato altre alternative (credito personale)?
- > Il venditore vi dà l'impressione di essere una persona seria?
- > La consulenza è stata buona?
- > Il tasso d'interesse risulta interessante?
- > Per i giovani: avete valutato la possibilità di acquistare un'auto d'occasione con un contratto di durata più breve e una rata di leasing più conveniente?

Il leasing può facilmente diventare una trappola se improvvisamente ci si accorge che nel budget non c'è posto per le spese relative all'auto, ma che sarebbe troppo oneroso far fronte ad una risoluzione anticipata del contratto. Se poi sopravvengono spese supplementari non previste o perdite di reddito, l'indebitamento eccessivo diventa inevitabile. L'Associazione svizzera delle società di leasing

sostiene invece che, nel corso di regolari rilevazioni, il «leasing viene addotto a causa dell'indebitamento eccessivo dei privati in un numero di casi ben al di sotto della media».

Una cosa è certa: il leasing bisogna poterse lo permettere. «Quando si stipula un contratto di leasing non basta fare affidamento solo sulla verifica della capacità creditizia effettuata dalla società di leasing, ma bisogna che ognuno rediga un proprio budget realistico», sottolinea Markus Hess dell'Associazione svizzera delle società di leasing. Se il budget dei tre o quattro anni a venire presenta spazio sufficiente per la rata del leasing, allora si può tranquillamente stipulare il contratto.

Dalle società di leasing Jürg Gschwend, Presidente dell'Associazione nazionale svizzera di consulenza creditizia, si aspetta che «i consumatori possano ricevere una consulenza che permetta loro di valutare in maniera più approfondita la finanziabilità e i rischi del leasing».

Compilate questo tagliando e non sbaglierete più strada!

Cognome: _____

Nome: _____

Indirizzo: _____

CAP, località: _____

Telefono: _____

- sono interessato alle forme di leasing per autovetture offerte dalla Raiffeisen.

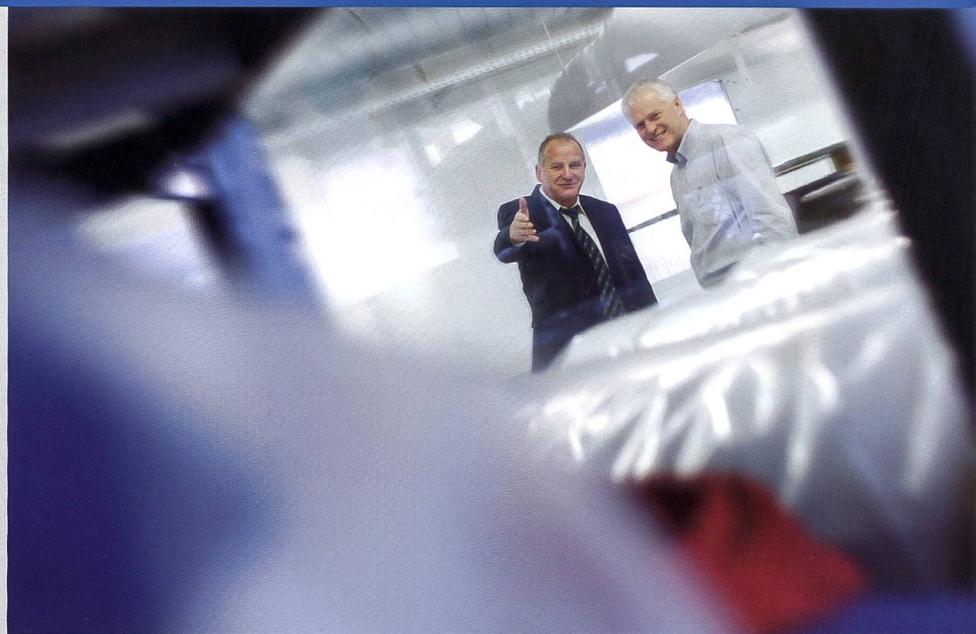
Vogliate inviarmi la documentazione completa.

- voglio solo partecipare al concorso.

Tra tutti coloro che avranno inviato il tagliando verranno sorteggiati dieci apparecchi mobili di navigazione satellitare della marca Garmin nüvi 300 GPS del valore di 899 franchi l'uno. Inviare il tagliando entro il 31 marzo 2006 (termine ultimo di invio) a: Raiffeisen-Leasing, Casella Postale, 9001 San Gallo. Potrete partecipare al concorso anche on-line collegandovi al sito: www.raiffeisen-leasing.ch

Con W'AMS sul podio

Le tute da gara dei giganti dello sci come quelle di Bode Miller, Hermann Maier o Simon Ammann provengono tutte dalla Valle del Reno di San Gallo, più precisamente dalla ditta W'AMS active wear di Buchs. Il fondatore e proprietario Walter Amsler, egli stesso ciclista di successo, iniziò la sua attività 27 anni fa nel garage di casa sua. Oggi nella sua azienda ci sono 18 dipendenti ed è il più importante produttore di abbigliamento da corsa. Tutti quelli che indossano Adidas nel campionato mondiale di sci, ovvero sciatori di fondo, biathlon, combinata nordica, salto, sci alpino e bob, portano le tute che sono state stampate e cucite da W'AMS. Oltre ad Adidas, W'AMS ha tra i suoi grossi clienti anche Spyder, che equipaggia le nazionali di sci di USA, Canada e Austria, nonché dall'anno scorso Descente (Swiss-Ski). Altre firme sono attese, la buona fama infatti precede l'azienda. Ad esempio, i saltatori di sci finlandesi hanno espresso il loro interesse, dopo che Andreas Küttel ha ottenuto risultati migliori ai loro. Walter Amsler ha già preso provvedimenti, dotando il suo fabbricato industriale, costruito appena due anni fa, di un altro edificio di 450 m². Da cinque anni lavora insieme alla Banca Raiffeisen Oberes Sarganserland e non fa altro che lodarla: «La consulenza non è complicata, non si è un numero qualsiasi. Mi sento completamente compreso.» Walter Amsler, questo «self-made man»,



ha un segreto per il successo? «La nostra ubicazione è ideale per gli sciatori. Offriamo un servizio quasi ventiquattr'ore su ventiquattro, non ci sono molte aziende flessibili come noi.» La stoffa che usa W'AMS – che stampa anche le divise per alcune associazioni – proviene dalla ditta Eschler di Bühler AR, garante della qualità per il volo ad alta quota. (psi)

Da anni, una stretta amicizia lega Walter Amsler e Niklaus Flury, responsabile Crediti della Banca Raiffeisen Oberes Sarganserland.

AL SERVIZIO DELLE PMI

Tradizionalmente incentrate sulla clientela privata, le Banche Raiffeisen offrono una gamma di prodotti e servizi che conquista un numero sempre maggiore di piccole e medie imprese. La vicinanza fisica, il vero e proprio asso nella manica, favorisce lo sviluppo delle attività commerciali.

Secondo il censimento delle imprese del 2001, in Svizzera il 99,7% delle aziende, in totale oltre 300.000 unità, è costituito da piccole e medie imprese (PMI), ossia attività occupanti fino a un massimo di 250 collaboratori. Le PMI rappresentano quindi la spina dorsale dell'economia svizzera, dando lavoro al 70% circa della popolazione attiva. L'88% di queste aziende possiede da 1 a 9 collaboratori.

Data l'attuale evoluzione verso un'economia dei servizi, ci si attende che le PMI, e in particolare le PI (piccolissime imprese), acquistino ulteriormente importanza.

UNA PROFONDA AFFINITÀ

Le PMI sono caratterizzate da strutture semplici, procedure decisionali brevi, una grande flessibilità e la capacità di reagire rapidamente

ai cambiamenti del mercato. Sono in grado di lavorare in modo mirato ed efficace. Tutte caratteristiche che rispondono perfettamente alle richieste economiche attuali.

Dal canto loro, le Banche Raiffeisen sono un po' le PMI del settore bancario svizzero. Esse presentano tutti gli aspetti vantaggiosi che caratterizzano le piccole e medie imprese: vicinanza al cliente, flessibilità, libera impresa.

Commercianti da sei generazioni

Da oltre 110 anni la famiglia Terrani – di origini brianzole – è attiva nel commercio. Da commercianti di bestiame in origine, i Terrani hanno poi diversificato la loro attività nel ramo delle carni e dei prodotti alimentari in genere. Leader del settore in Ticino, la Terrani SA ha venduto nel 2004 oltre 1,8 milioni di kg di carne: nel Cantone a macellerie, ristoranti, mense aziendali, istituti sociali, ospedali e comunità e in Svizzera soprattutto alle grosse catene di supermercati. L'azienda – che attualmente ha alle sue dipendenze 30 collaboratori – si trova a Sorengo ed è diretta dai fratelli Giorgio e Francesco Terrani ai quali, nel 2000 si è affiancato Oliviero (figlio di Giorgio), appartenente alla sesta generazione! Nel 1993, durante la fase di progettazione del nuovo stabile – inaugurato poi a Sorengo nel 1995 – l'incontro con la Raiffeisen. «Eravamo in contatto con alcuni istituti di credito per accendere un'ipoteca – racconta Francesco Terrani – ma non avevamo preso in considerazione la Banca Raiffeisen di Breganzona perché pensavamo, erroneamente, che fosse più indirizzata verso il piccolo credito e le piccole ipoteche che non a rapporti commerciali quali noi chiedevamo. All'inizio è stata una relazione di pura opportunità: la Banca ha scelto il nostro stabile (60 m² staccati dal deposito centrale) per aprire un'agenzia a Sorengo e noi, di conseguenza, abbiamo scelto la Raiffeisen. Nel corso del



tempo i nostri rapporti si sono rafforzati grazie anche alla disponibilità, alla flessibilità e alla celerità dell'istituto di credito nel prendere le decisioni. I contatti con i collaboratori e la direzione Raiffeisen sono ottimi e questo non fa che migliorare i nostri buoni rapporti».

(/ist.)

Il dir. della Banca Raiffeisen di Breganzona Giovanni Pianezzi (da sin.) con Giorgio, Oliviero e Francesco Terrani.

Radicata nel locale, le Banche Raiffeisen si sentono particolarmente legate a chi vive e opera nella rispettiva località o regione. La struttura cooperativa delle società locali, con i propri consigli di amministrazione locali, le rende veri e propri partner dei clienti. Le decisioni vengono prese sul posto, basandosi su criteri validi localmente. Una formula di sempre maggiore successo presso le PMI.

RAPPORTI PERSONALIZZATI

Le attività realizzate insieme alle imprese si stanno sviluppando positivamente, e hanno fatto raggiungere i 70.000 clienti aziendali. Secondo un recente studio del Segretariato di Stato dell'economia (Seco), le imprese intervistate apprezzano in particolar modo la personalizzazione del trattamento di cui beneficiano

presso le Banche Raiffeisen (tasso di soddisfazione del 66%).

Il partenariato si basa su di un rapporto di fiducia che non si riduce a una semplice analisi delle cifre nude e crude, ma piuttosto sulle relazioni umane. Al di là della situazione del settore in cui l'impresa opera, degli indicatori o delle prospettive di budget, la qualità e l'orientamento del management giocano un ruolo fondamentale nella valutazione della società e delle sue esigenze finanziarie. Le imprese trovano presso Raiffeisen una gamma completa di prestazioni e servizi di credito, traffico dei pagamenti, investimento e previdenza. Sulla base del principio della sussidiarietà, le Banche locali possono inoltre contare sul sostegno degli specialisti dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen. Si coniugano così

i vantaggi di una Banca vicina, in grado di offrire consulenza personalizzata, e di un Gruppo altamente professionale che garantisce la sicurezza e la competenza necessarie. Forti della propria esperienza, le Banche Raiffeisen intendono più che mai partecipare alle attività economiche delle proprie regioni.

■ PHILIPPE THÉVOZ >

LA NUOVA LEXUS IS. DINAMISMO ALLA MASSIMA POTENZA.



La nuova Lexus IS è dotata di tutti i presupposti per accelerare il vostro polso: l'eccezionale design imperniato su un'avvincente linea, il baricentro abbassato e la perfetta distribuzione del peso sfociano in uno straordinario piacere di guida sportiva. Ma è piacevole sapere che la dinamica berlina è anche dotata di tutti i presupposti per calmare il vostro polso: ad esempio 10 airbag, inclusi due airbag per le ginocchia per conducente e passeggero. Climatizzatore automatico, tempomat, cerchi in lega leggera, cambia CD 6x e un esclusivo sistema audio con 13 altoparlanti (compatibile MP3 e Windows-Media-Audio) fanno anch'essi parte dell'equipaggiamento completo e vi assicurano una guida sicura e rilassante. A richiesta la Lexus IS può

essere tra l'altro rifinita anche con l'innovativo sistema di sicurezza pre-crash, sedili in pelle climatizzati, fari bixeno con illuminazione dinamica delle curve, sistema audio high-end da 300 Watt di Mark Levinson® nonché innumerevoli altre soluzioni di sicurezza e comfort. La nuova Lexus IS con trazione posteriore è disponibile in due varianti di modello: Lexus IS 250 con motore V6 da 2,5 l e 208 CV da Fr. 51200.-* e Lexus IS 220d con performante motore diesel 2,2 l da 177 CV e rivoluzionaria tecnologia D-CAT (filtro antiparticolato e catalizzatore) da Fr. 47900.-**. Maggiori informazioni sulla nuova Lexus IS dal vostro concessionario Lexus, sul sito www.lexus.ch o alla Infoline 0848 290 290.

GARANZIA TOTALE E
MANUTENZIONE GRATUITA
100 000 KM
O PER 3 ANNI. VALE IL
1° CRITERIO RAGGIUNTO.

* prezzo netto senza impegno, consumo di carburante combinato 9,8 l/100 km, emissioni di CO₂ ciclo combinato 231 g/km, categoria di efficienza energetica E
** prezzo netto senza impegno, consumo di carburante combinato 6,3 l/100 km, emissioni di CO₂ ciclo combinato 168 g/km, categoria di efficienza energetica A

 **LEXUS**

The pursuit of perfection



Emil Frey SA
Auto-Centro Noranco-Lugano

Via Cantonale, 6915 Pambio-Noranco, 091 960 96 96, www.emil-frey.ch

Sei cliniche dentarie nella Svizzera romanda

Basato su di un progetto innovativo, il gruppo Swiss Dental Clinics ha vissuto negli ultimi anni un incredibile sviluppo nella Svizzera romanda. Mentre la creazione della sede di Vevey risale al 1992, sono cinque le filiali via via inaugurate a Losanna-Chauderon (1998), Yverdon-les-Bains (2000), Morges (2004), Friburgo (2005) e prossimamente a Cossonay (marzo 2006). La struttura del gruppo consente infatti a questa impresa di praticare una medicina dentistica all'avanguardia all'interno di cliniche ultramoderne in grado di offrire anche sale operatorie e laboratori. La molteplicità delle competenze dei numerosi specialisti, abbinata alla capacità di investire nelle più avanzate tecnologie, contribuiscono senza dubbio al successo del gruppo. È necessario ricordare che, tra i propri 120 collaboratori, 7 medici dentisti mantengono al contempo un'attività a livello universitario. I loro lavori di ricerca trovano periodicamente spazio sulle riviste specializzate. In queste strutture, i pazienti trovano in un'unica sede tutto ciò di cui hanno bisogno, tutti i giorni, grazie anche a un pronto soccorso estremamente efficiente. Jean-Marie Briau, responsabile amministrativo del gruppo, ha saputo apprezzare a titolo privato i servizi di Raiffeisen basati sulla vicinan-



za prima ancora di iniziare ad avvalersi, nel 2003, di crediti aziendali e d'investimento per le cliniche di Morges e Cossonay presso le Banche Raiffeisen di Lavaux e Morges-Venoge.

Puntando tutto sulla vicinanza, i gruppi Swiss Dental Clinics e Raiffeisen hanno creato un rapporto di fiducia reciproca destinato a durare. (ptz)

Intervista a Claudio Soncini, responsabile settore Crediti dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen a Bellinzona



«Panorama»: Oggi quale posto occupa nel Gruppo Raiffeisen l'attività con le aziende?

Claudio Soncini: Soprattutto nel settore delle aziende artigianali e delle piccole imprese, Raiffeisen conta circa 70 000 contatti con clienti. Dato che si tratta di aziende di piccole dimensioni, il confine tra privato e business non

si distingue sempre chiaramente, per cui la posizione di Raiffeisen nel mercato è spesso sottovalutata. Oggi ci pervengono sempre più richieste relative all'apertura di nuovi rapporti bancari, soprattutto dal segmento delle imprese medio-grandi. In questo settore, non lavoriamo solo come partner bancari in caso di richieste di finanziamento, bensì offriamo soluzioni di consulenza complete.

Che cosa trovano i clienti aziendali da Raiffeisen?

Nel settore dei finanziamenti e degli investimenti, abbiamo a disposizione fondamentalmente gli stessi prodotti che hanno anche altre banche. Tuttavia, ci limitiamo, e lo facciamo consapevolmente, ad alcuni core business in cui le nostre competenze sono particolarmente efficaci e in cui noi possiamo offrire un adeguato valore aggiunto. Per tutti i clienti com-

merciali, inoltre, c'è sempre la banca locale e quindi il consulente come interlocutore. Non appena un'operazione supera certe dimensioni o una data complessità, sono a disposizione del consulente gli specialisti dell'USBR a San Gallo, i quali offrono consulenza ai clienti insieme alla banca, comunque sempre sul posto. Il rapporto con il cliente, del resto, è sempre gestito sul posto presso la Banca Raiffeisen nota al cliente.

Quali argomenti sono decisivi per un'impresa al fine di scegliere Raiffeisen?

Presenza sul territorio, vicinanza alla clientela, apertura e trasparenza sono le caratteristiche di Raiffeisen come partner bancario per le PMI. Siamo chiari nel comunicare quali operazioni possiamo realizzare e quali no. Infine, ovviamente la competenza nella consulenza.

Intervista: Philippe Thévoz

Un diverso comportamento dettato dall'appartenenza a sessi diversi si riscontra anche nel caso dell'investimento finanziario. Le donne stanno sulla difensiva, gli uomini sono più inclini al rischio. E i migliori risultati li ottengono alleandosi.

INVESTIMENTI, DONNE PIÙ CAUTE



Quello che avevano già intuito alcune investitrici è stato provato da vari studi: quando effettuano degli investimenti, le donne agiscono con maggiore accortezza. È ovvio, in fondo la prudenza è una delle virtù generalmente attribuite al gentil sesso, che può però anche trasformarsi rapidamente in uno svantaggio. Un'eccessiva prudenza spiana la strada all'errore più comunemente commesso dalle donne negli investimenti: le occasioni mancate. Secondo i risultati ottenuti in un sondaggio realizzato nell'estate 2005 dalla banca d'investimento americana Merrill Lynch, le donne si decidono spesso quando è troppo tardi, perdendo così una buona parte degli utili di borsa.

L'aspetto positivo della prudenza femminile è comunque il fatto che le donne si abbandonano meno spesso a investimenti rischiosi e avventurosi. «Le donne sono più sensibili al rischio», ha scoperto durante le proprie ricerche Renate Schubert, professoressa all'ETH di Zurigo. Anche Rebecca Schawalter, consulente finanziaria presso la Banca Raiffeisen di San Gallo, ha appurato che «le donne sono molto più prudenti degli uomini nella gestione del denaro».

Le donne hanno visibilmente una maggiore avversione per le decisioni non basate su informazioni. Per gli uomini, che considerano l'investimento finanziario più come un «gioco», la disponibilità di maggiori informazioni porta invece a una maggiore moderazione e avversione al rischio. Uno studio realizzato dalla banca tedesca DAB nel 2004 ha evidenziato la conseguenza diretta di questi atteggiamenti nell'attività d'investimento, laddove il 49,7% delle donne si definisce molto avveduto, mentre solo il 34% degli uomini si reputa tale.

MENO SOLDI, PIÙ PRUDENTI

Secondo la professoressa Schuhmacher, la ragione della prudenza femminile non risiede tanto nel comportamento di ruolo imputabile alla donna, quanto piuttosto al fatto che le donne (che ancora percepiscono un reddito notevolmente inferiore rispetto agli uomini) dispongono solitamente anche di meno denaro. E quanto meno si possiede, tanto meno si è disposti a metterlo in gioco, indipendentemente dal sesso. Si orienta nella stessa direzione anche un'altra ricerca condotta dall'ETH di Zurigo e dall'Università di Friburgo con studenti di entrambi i sessi, in cui gli esperti hanno tratto la conclusione che lo stereotipo della «donna che rischia meno» sarebbe falso. Non sarebbe stata identificata alcuna differenza imputabile al sesso nella propensione al rischio. Il cliché «donna avveduta – uomo coraggioso» discriminerebbe erroneamente la donna nel mercato finanziario.

Che siano giustificate oppure no, condizionate dal sesso o dal reddito, nel mondo della finanza, le donne tengono spesso la sicurezza nella dovuta considerazione. «Le donne acquistano di fatto più spesso immobili, titoli obbligazionari o fondi sicuri», ci spiega la consulente finanziaria Rebecca Schawalter, traendo spunto dalla propria esperienza professionale. Questo relega rapidamente le investitrici nell'area delle forme di investimento sicure e stabili quali obbligazioni, fondi misti o piani di risparmio, mentre gli uomini si muovono più liberamente nel segmento più lucrativo costituito da azioni e prodotti derivati. Quello che è ancora più sorprendente è vedere che sono le donne a portare a casa i migliori rendimenti a lungo termine: dallo studio della banca tedesca DAB è emerso che il rendimento delle investitrici private è sistematicamente superiore a quello degli uomini, sia nei periodi buoni che in quelli più avversi. Anche nel nerissimo anno borsistico del 2001, le donne hanno stracciato i colleghi dell'altro sesso con una differenza di 9,5 punti percentuali, battendo così in media persino l'indice di riferimento tedesco DAX.

Tra i motivi che hanno determinato il migliore risultato conseguito dalle donne si annovera la loro costanza. «Le donne sono forse un po' più lente nel definire la propria strategia d'investimento, ma poi sono anche più costanti nell'attuarela», ha appurato Rebecca Schawalter. Gli uomini tendono maggiormente a variare i propri investimenti, a vendere la tal azione e a sostituirla con un'altra nel deposito. Ogni variazione manuale comporta delle spese che a lungo termine si ripercuotono sensibilmente sulla performance. Tale fattore di costo si rive-

la molto più esiguo nel caso delle donne, che, secondo gli studi e i sondaggi relativi ai depositi, acquistano e vendono meno freneticamente, restando invece fedeli per un tempo più prolungato alla strategia d'investimento inizialmente prescelta.

GLI OPPOSTI SI ATTRAGGONO

Volendo stabilire ora chi siano i migliori investitori tra uomini e donne: recentemente, uno studio dell'università americana Brown ha appianato la concorrenza tra i due sessi. Gli scienziati hanno studiato per due anni le performance degli Investment Club molto diffusi negli Stati Uniti. Sorprendentemente, non sono state riscontrate differenze tra le prestazioni dei Club composti esclusivamente da uomini o donne. I Club misti hanno invece registrato risultati superiori in media di due punti percentuali rispetto a gruppi di investitori dello stesso sesso.

Gli scienziati spiegano il successo della squadra mista con il fatto che le strategie d'investimento maschili e femminili sono sì molto diverse tra di loro, ma si integrano anche ottimamente. Nei Club misti questo diviene automaticamente sinonimo di portafogli meglio diversificati rispetto ai Club composti unicamente da uomini o donne.

Una simulazione realizzata dall'azienda di informatica IBM, inquietante in pari misura per uomini e donne, porta a risultati oltremodo disillusori: le migliori prestazioni negli investimenti finanziari non le ottengono né uomini né donne, né tanto meno i team misti, bensì le macchine asessuate. IBM ha schierato persone contro computer, come negli scacchi, fornendo agli agenti di borsa computerizzati solo le strategie basilari. Le macchine hanno comunque conseguito rispetto alle persone un utile maggiore del 7%. Il produttore di computer IBM ha inoltre pronosticato con prontezza, non certo disinteressatamente, che in futuro milioni di speculatori robotizzati prenderanno decisioni finanziarie al posto delle persone.

Resta ancora da vedere se verranno configurati secondo la tattica femminile o maschile da programmatrici o programmatori...

■ SANDRA WILLMEROTH

La Mobilità ha un nome . . .



091 972 36 25
Montascale

HERAG AG

Montascale

Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See

www.herag.ch

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 _____

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

Islanda

Isola di fuoco e ghiaccio

Giro in autovettura a noleggio
«Il meglio dell'Islanda in una settimana» a partire da Fr. 2270.-

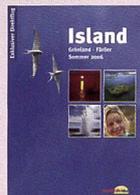


Volete scoprire qualcosa di straordinario?

Sì? Allora salite su vulcani e ghiacciai, osservate le balene, percorrete a cavallo distese ricoperte di lava, fate il bagno in fonti d'acqua calda, fotografate colonne di vapore e buchi di fango in ebollizione, osservate dal posto le eruzioni dei geyser e passeggiate sotto la schiuma di innumerevoli cascate. E la sera, godetevi una passeggiata lungo i molti attrattori del paese. E il caffè di Reykjavik e gustate squisiti piatti a base di salmone fresco negli accoglienti ristoranti della città. Rimarrete senz'altro a bocca aperta - e non solo per il fatto che in estate non scende mai l'oscurità.

* compreso volo, 7 pernottamenti, 7 giorni di noleggio autovettura di Cat. A, chilom. illimitato, offerta valida per le gite giornaliere nei periodi 1.4.-31.5. e 1.9.-31.10.2006, prezzo a persona. Prezzo per 2 persone, escluse tasse aeroportuali ca. Fr. 180.-

Ordinate il nostro Catalogo Islanda Estate al telefono, su Internet o richiedetelo alla vostra agenzia viaggi!



Trovate le nostre fantastiche proposte per le vacanze estive negli altri Paesi del Nord nei nostri cataloghi

- Islanda/Groenlandia
- Scozia
- Finlandia/Scandinavia

☎ 056 203 66 88
www.kontiki.ch

kontikisag
Il numero 1 per il Nord.

Isländisches Fremdenverkehrsamt
www.iceletourist.is

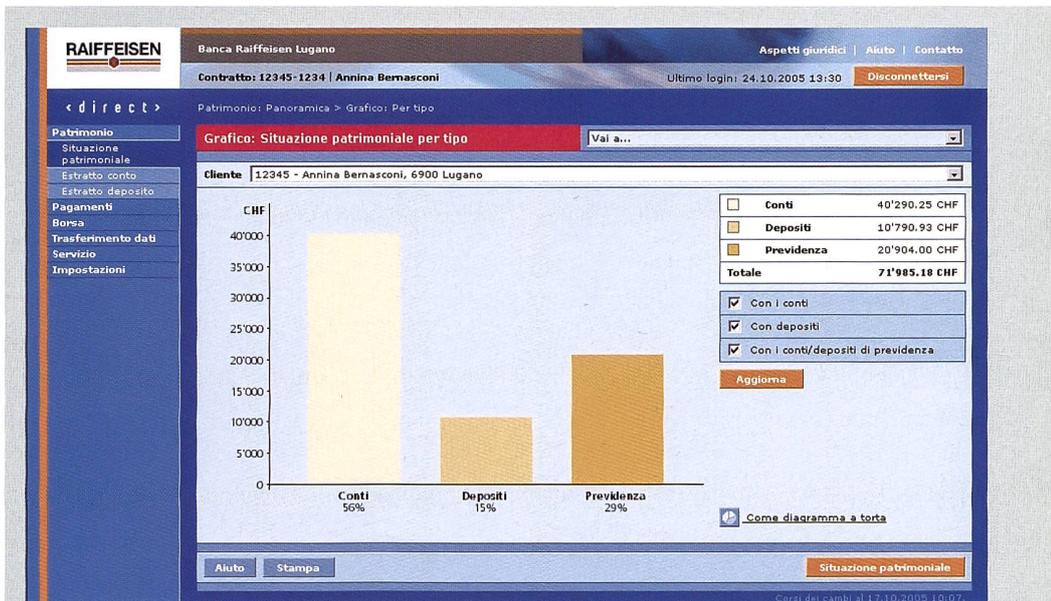
ICELANDAIR

SICURO, FUNZIONALE, FACILE

A metà febbraio gli utenti dell'e-banking scopriranno una versione di RAIFFEISENdirect completamente rivisitata: un nuovo design, funzioni supplementari, preferenze individuali e maggior sicurezza grazie all'introduzione di una nuova carta di sicurezza.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	K
1	YCNV	SBL5	BNMK	84DJ	LMEM	POLK	QICM	M6SC	BSOE	56FG
2	8KUH	CFRE	UJNH	TGBH	PL09	UKJM	BMZR	QAR6	TBD3	MSFT
3	P9T6	M8Q0	KVR6	7HDF	MVTM	NBGH	6ZDF	AS2S	DED5	POK9
4	VBNM	YXCV	EDC6	SDFG	TZHG	EQTR	7ZH6	4RF6	O980	MKJ6
5	QAXA	SHDK	KDME	XNBL	DG6A	AX5T	POZR	NM4D	14ME	56LP
6	YCNV	SBL5	BNFK	84DJ	OKU9	POLK	QACM	M6SC	BSOE	56FG
7	8KUH	CFRE	UJNH	TGBH	R5TG	UKJM	BMZR	QAR6	TBD4	MSFT
8	P9T6	EATJ	KVR7	7HDF	MVTE	NBGH	6ZDF	AS2S	DED6	TGHZ
9	VBNM	YXCV	EDC6	SDFG	TZHG	EQTR	7ZH7	4RF7	O980	MKJ7
10	QAXA	SHDK	KDME	XNBL	MUT9	AX5T	POZR	NM4D	14ME	VSM9

La nuova carta di sicurezza.



La situazione patrimoniale può ormai essere visualizzata con dei grafici.

Dalla sua introduzione, che risale a quasi cinque anni fa, abbiamo potuto assistere a uno sviluppo spettacolare dell'e-banking presso Raiffeisen, sia per quanto riguarda il numero di utenti – oggi contiamo infatti 290 000 contratti! – sia per i miglioramenti periodicamente apportati. Con il nuovo Partner, la società Crealogix E-Banking Solutions SA, il sistema è in procinto di vivere il cambiamento più importante dal suo lancio.

ANCOR PIÙ SICUREZZA...

Una grande novità dell'ultima versione di RAIFFEISENdirect, disponibile da metà febbraio, è l'accesso tramite una carta di sicurezza, ancora più sicura dell'attuale lista di stralcio. I complementi della password non saranno pertanto più richiesti seguendo un determinato ordine, bensì in modo puramente casuale. Dopo che l'utente si sarà collegato e avrà inserito il numero di contratto e la password personale, il sistema gli indicherà una casella precisa. Proprio come su una scacchiera, «G7» significa ad esempio che il complemento da registrare figura nella colonna G alla riga 7.

Questa nuova carta sarà inviata progressivamente a partire da metà febbraio, da quando gli utenti avranno raggiunto la 90a posizione sulla loro lista di stralcio attuale. Anche se fino ad oggi RAIFFEISENdirect non è mai stato soggetto a tentativi di pirateria elettronica (phishing, virus informatici, ecc.), il processo di collegamento verrà migliorato in termini di sicurezza.

... E COMODITÀ NELL'UTILIZZO

L'ultima versione di RAIFFEISENdirect rende l'e-banking più funzionale e al tempo stesso più facile da utilizzare. La nuova presentazione, in linea con quella del sito Internet di Raiffeisen, consente di semplificare la navigazione soprattutto grazie all'introduzione di menu drop down (sono indicati solo i punti del menu che possono essere attivati) e alla possibilità di definire delle preferenze individuali. Tutti gli utenti possono infatti far figurare un certo numero di shortcut (per le funzioni da loro reputate le più importanti) all'inizio del menu e scegliere numerosi parametri quali ad esempio la pagina iniziale, il numero di registrazioni

dell'estratto conto, la data dei versamenti, la durata di validità degli ordini di borsa, ecc.

Gli utenti disporranno inoltre di preziosi strumenti complementari quali grafici (composizione del patrimonio o del deposito), filtri (ricerca per parola chiave, data, crediti/debiti), sistemi di supporto e versioni demo. A tutto ciò si aggiungono numerose innovazioni, soprattutto nell'ambito del traffico pagamenti, ad esempio con l'introduzione di un assistente di pagamento e di un menu drop down con le modalità di pagamento. Per quanto riguarda la borsa, le negoziazioni si estendono ormai a tutti i valori. E tra le numerose novità troviamo anche l'introduzione di un limite inferiore che permette di ridurre le perdite su un titolo.

Sempre più clienti si affidano a RAIFFEISENdirect e registrano già oltre il 35% dei pagamenti e il 40% degli ordini di borsa tramite questo portale, anche perché il sistema diventa sempre più valido con ogni nuova versione che tiene conto delle critiche e delle esigenze espresse dagli utenti stessi.

■ PHILIPPE THÉVOZ



MAGIE D'INVERNO PER FAMIGLIE

Non vi è alcun dubbio: le vacanze invernali sulla neve con tutta la famiglia non sono certo tra le scelte più economiche per trascorrere il tempo libero! Ma c'è una novità: sette ferrovie di montagna della Svizzera – nei Grigioni, nell'Oberland Bernese, nel Vallese, nella regione del Lago Lemano e nella Svizzera centrale – presentano un'offerta esclusiva alle «famiglie Raiffeisen».



Se in inverno vi piace sfrecciare con i vostri figli giù per le piste da sci, nei mesi successivi dovrete far fronte ad un'altra, meno piacevole discesa: quella del bilancio familiare. Ma come farà mai un giovane svizzero, potenziale campione di sci a fare le sue prime esperienze sulle piste, se per tante famiglie andare a sciare richiede un sacrificio finanziario insostenibile?

La Raiffeisen, in qualità di sponsor principale di Swiss-Ski, viene in vostro soccorso con

un'offerta esclusiva che non mancherà di sorprendere l'intera popolazione svizzera degli sciatori: i soci Raiffeisen che acquisteranno una tessera giornaliera in uno dei sette comprensori sciistici aderenti, avranno diritto a una tessera gratuita per due figli di età inferiore ai 16 anni. Se a sciare saranno entrambi i genitori, l'offerta sarà estesa fino a un massimo di quattro figli al di sotto dei 16 anni.

Non c'è che l'imbarazzo della scelta

Le ferrovie di montagna (funivie, seggiovie, telecabine e teleferiche) che hanno aderito a

questa promozione vogliono darvi la possibilità di emergere dal mare di nebbia e di assaporare la bellezza di panorami alpini da sogno. Ovviamente, gli impianti segnalati trasportano alle alte quote, là dove splende il sole, anche le famiglie che non intendono praticare sport. L'offerta è vasta e consente tra l'altro di raggiungere un comprensorio sciistico in prossimità di un ghiacciaio, una discesa su piste «extra large» o la visita a un ristorante girevole con vista sulle vette più alte d'Europa. Scegliete la vostra meta da sogno tra i meravigliosi comprensori di sport invernali svizzeri:

Sole, neve e divertimento a volontà!

Bergbahnen Hohsaas, Saastal

Questo paradiso invernale per tutta la famiglia, situato nel cuore della valle del Saas nell'alto Vallese con vista su 18 quattromila, offre piste fino a 3200 metri s.l.m. e può vantare la più lunga pista per slittini delle Alpi (11 km). Per informazioni: Bergbahnen Hohsaas AG, 3910 Saas Grund, tel. 027 958 15 80 oppure www.hohsaas.info

Stockhorn, un paradiso invernale

I paesaggi invernali dello Stockhorn sono un paradiso per i non sciatori. Da una quota di 2190 metri s.l.m. potrete ammirare la bellezza del lago di Thun, le valli dell'Aare e della Gürbe e la catena del Giura. Escursioni guidate con racchette da neve attraverso paesaggi innevati e su due sentieri di neve battuta sapranno assicurarvi svago e divertimento. Per informazioni: Stockhornbahn AG, 3762 Erlenbach i. S., tel. 033 681 21 81 oppure www.stockhorn.ch

Lauchernalp/Lötschental

Dall'Hockenhorngrat (3111 metri s.l.m.) potrete far spaziare lo sguardo su più di 40 vette alte oltre 4000 metri e godere della vista dello «Jungfrau-Aletsch-Bietschhorn», dichiarato patrimonio naturale mondiale dell'UNESCO (www.weltnaturerbe.ch).

Principianti, sciatori provetti, famiglie e sciatori fuoripista, troveranno qui un numero illimitato di possibilità. Approfittate delle ulteriori offerte per famiglie valide dal 4 al 31 marzo 2006. Per informazioni: LWL AG, 3918 Wiler, tel. 027 938 89 99 oppure www.lauchernalp.ch

Gottardo Oberalp Arena, Sedrun-Andermatt

Per la prima volta, le ferrovie di montagna mettono in vendita lo skipass «Gottardo-Oberalp», offrendo agli ospiti una vasta e attraente gamma di possibilità per praticare sport invernali a innevamento sicuro tra l'Urserntal, il passo dell'Oberalp e Sedrun. Tra gli appassionati di snowboard, sci e sci di fondo, il Gemsstock è considerato un must per le sue piste ideali e le zone di neve polverosa. Per informazioni: Sedrunbergbahnen AG, 7189 Rueras, tel. 081 920 40 90 oppure www.sedrunbergbahnen.ch / www.gotthard-oberalp-arena.ch e tel. 041 887 14 45 oppure www.anderstatt.ch.

Panoramawelt Lungern-Schönbüel

Comprensorio sciistico con 24 km di piste a innevamento sicuro situato a più di 2000 metri di quota. Da qui si possono ammirare le vette di Titlis, Eiger, Mönch e Jungfrau, una visione che non mancherà di incantare giovani e meno giovani. Per informazioni: Panoramawelt Lungern-Schönbüel, 6078 Lungern, tel. 041 678 14 85 oppure www.panoramawelt.ch

Brigels-Walternburg-Andiast

Località meravigliosamente soleggiate, dove la neve è sicura, orientarsi è facile e il divertimento non manca: qui, oltre a 75 km di piste larghissime perfettamente curate e un'eccellente scuola di sci per bambini, potrete trovare anche snowtube, tre piste per slittini e molto altro ancora. Ogni venerdì si scia in notturna. Per informazioni: Bergbahnen BWA AG, 7165 Brigels, tel. 081 941 13 31 oppure www.brigels.ch

Télé-Leysin

Mentre il ristorante Kuklos gira su se stesso a 360°, potrete ammirare il Monte Bianco, la vetta più alta d'Europa, l'Eiger e la catena del



Giura. Il comprensorio sciistico, con i suoi 60 km di piste, vi porterà fino a 2200 metri s.l.m. Per informazioni: Télé-Leysin, 1854 Leysin, tel. 024 494 16 35 oppure www.teleleysin.ch

Informazioni sullo stato della neve:

www.MySwitzerland.com/neve

Allora, avete deciso dove andare? Quando sarete in vacanza, non dimenticatevi della vostra redazione e mandateci una cartolina! Tra le cartoline più originali sorteggeremo tre giacconi neri abbinati a occhiali da sole e berretto di lana. Inviare le cartoline a: Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, Panorama, Schreinerstrasse 6, 9001 San Gallo

■ NICOLETTA HERMANN

Tagliando

Ritirate la giornaliera gratuita per i vostri ragazzi!

Promozione riservata ai soci Raiffeisen e ai loro figli: acquistando una tessera giornaliera e presentando questo tagliando originale presso una delle ferrovie di montagna di seguito elencate potrete ritirare due tessere giornalieri gratuite per due ragazzi di età inferiore ai 16 anni. Se entrambi i genitori sono soci della Raiffeisen, i ragazzi inferiori ai 16 anni che potranno viaggiare gratis saranno quattro. Il presente buono è valido anche acquistando abbonamenti di durata superiore a una giornata.

Validità: dal 15 febbraio 2006 fino alla fine della stagione sciistica 2006

Cognome/Nome della madre: _____

Socio della Banca Raiffeisen: _____

Cognome/Nome del padre: _____

Socio della Banca Raiffeisen: _____

Indirizzo: _____

CAP/Località: _____

Firma: _____

Hohsaas

ferrovie di montagna Hohsaas AG: telecabine Saas Grund-Kreuzboden-Hohsaas, lift Kreuzboden

Stockhorn

andata e ritorno sulle teleferiche Erlenbach-Chrindi e Chrindi-Stockhorn (non comprensorio sciistico)

Lauchernalp/Lötschental

Tutti gli impianti della regione inclusa la cabinovia al ghiacciaio (Gletscherbahn)

Impianti Gottardo Oberalp Arena

Seggiovie Andermatt-Nätschen-Stückli, funivie Andermatt-Gurschen-Gemsstock, skilift Realp, Winterhorn in Hospental, seggiovia Dieni Milez e skilift/seggiovie Oberalppass-Val Val-Milez

Lungern-Schönbüel

tutti e quattro gli impianti

Brigels Waltensburg Andiast

tutti e sette gli impianti

Télé-Leysin

comprensorio sport invernali Leysin

Calore

Conforto
Qualità...



www.armaka.ch

armaka ag

Stufe a caminetto
Stufe di stearite
Caminetti ad aria calda

Armaka AG
Duggingerstrasse 10
4153 Reinach / BL
Telefono 061 715 99 11



Esposizione:
4153 Reinach, 8184 Bachenbülach, 7310 Bad Ragaz oppure
chiedeteci i nomi dei negozi specializzati nella Vostra regione!



[Eccezionale per la salute]



Materassi & cuscini ortopedici per cervicale
realizzati in espanso minerale elsa



- + Lavabile fino a 60°
- + Senza acari
- + Certificato Öko-Text
- + Traspirante
- + Allevia la pressione

Acquistabile in farmacia, nei negozi di sanitari,
dal vostro medico o terapeuta.

elsa

una scelta sana.



Azione lettori

Bagni termali e benessere

Un' oasi di benessere e bellezza

Thermalp les Bains d'Ovronnaz vi propone una settimana di benessere e relax a condizioni esclusive. Nostro centro di prevenzione e lotta allo stress associa in un unico trattamento gli effetti benefici delle acque termali e le virtù delle piante medicinali.

Alloggio (base 2 persone / nord):

Monolocale:

Bassa stagione:

In stagione

2 locali:

Bassa stagione:

In stagione

Date :

Bassa stagione:

08.01.06-10.02.06

12.03.06-07.04.06

23.04.06-21.07.06

13.08.06-06.10.06

22.10.06-22.12.06

da CHF 816.- per pers.

da CHF 861.- per pers.

da CHF 843.- per pers.

da CHF 915.- per pers.

In stagione

12.02.06-24.02.06

05.03.06-10.03.06

09.04.06-21.04.06

23.07.06-11.08.06

08.10.06-20.10.06

THERMALP
LES BAINS
D'OVRONNAZ
www.thermalp.ch



L'offerta comprende:

- 6 notti (servizio alberghiero escluso)
- 6 prime colazioni al buffet
- Accesso gratuito ai bagni termali, jacuzzi
- Accesso gratuito al fitness (senza istruttore)
- 5 sedute di aquagym
- 1 sauna / bagno turco
- 1 massaggio di 25 minuti
- 1 drenaggio linfatico con pressoterapia
- 1 idroterapia KNEIPP
- 1 cura del viso Paul Scerri 60 minuti
- 1 impacco alle alghe THALATHERM
- Accappatoio e sandali da bagno

I lettori di «Panorama» beneficiano inoltre gratuitamente dei seguenti vantaggi:

- Nessun supplemento per persone singole in bassa stagione in monolocale o 2 locali nord/vista montagna
- 6 piatti del giorno
- 1 determinazione dell'indice di massa corporea con impedenziometro TANITA
- 5 sedute di fitball

Tagliando d'iscrizione

Mi iscrivo/ci iscriviamo da domenica _____ a sabato _____

monolocale 2 locali vista montagna/nord vista sud numero di persone _____

1. Nome _____ Cognome _____

2. Nome _____ Cognome _____

Via _____

Telefono _____ CAP/località _____

Data _____ Firma _____

Il tagliando d'iscrizione è da inviare al seguente indirizzo:

Thermalp les Bains d'Ovronnaz, 1911 Ovronnaz / Suisse Telefono 0041 27 305 11 00 Fax 0041 27 305 11 14 PANORAMA

ARTE NELL'ARTE



«*Monument im Fruchland*» (*Monumento nella terra fertile*) è il nome che Paul Klee ha dato alla sua opera numero 41 del 1929. «*Monument im Fruchland*» è anche l'indirizzo dello straordinario Centro Paul Klee.

«Da dove inizio?», si è chiesto Renzo Piano nel 1998 quando venne interpellato dalla Fondazione Paul Klee per realizzare un museo nella periferia di Berna. L'architetto italiano di fama mondiale aveva già progettato il Museo per la Fondazione Beyeler di Basilea e molti altri edifici in tutto il mondo. Una cosa gli è stata chiara sin dall'inizio: che l'artista Paul Klee (1879-1940) «fosse di troppo ampio e vasto respiro» per poter essere rinchiuso in un «normale edificio».

Paul Klee è annoverato, con le sue circa 10 000 opere, tra i maggiori artisti della prima metà del ventesimo secolo. Nato a Münchenbuchsee nei pressi di Berna e figlio di un maestro di musica, fu non solo pittore ma anche scienziato, insegnante, musicista, filosofo e scrittore.

Ispirato da un terreno lievemente arcuato, Renzo Piano ha maturato l'idea dei tre archi che incarnano il volto dell'attuale museo. La presenza dell'autostrada che interrompeva il

terreno in modo improvviso non lo ha disturbato, a maggior ragione, doveva essere integrata nel progetto essendo un «elemento vivo e portante» della nostra civiltà. Il Centro Paul Klee riesce così a catturare per un istante anche lo sguardo degli automobilisti che vi sfrecciano accanto.

«Con un pittore di questo calibro è indispensabile riflettere sul silenzio generale destinato a plasmare il museo». L'architetto definisce infatti l'artista anche poeta del silenzio. Il museo dovrebbe essere un luogo di silenzio, di raccoglimento, di devozione interiore (il sacro), seppure ben visibile e riconoscibile dall'esterno dove pulsa la vita (il profano). E così nel centro regna il silenzio. Accompagnato contemporaneamente da un vivace andirivieni ai suoi margini.

Un gioco di alternanze intervallato da luoghi di incontro, di relax e di svago con il ristorante, il bar e lo shop, l'accademia e il museo per i bambini.

TUTTO QUESTO E MOLTO ALTRO

La vasta offerta riscuote evidentemente un grande successo, gli oltre 100 000 visitatori registrati nei primi tre mesi si sono rivelati entusiasti di Paul Klee. E la ciliegina sulla torta? Potete usufruire gratuitamente dell'intera struttura. Dall'inizio del 2006 infatti, il Centro Paul Klee entrerà a far parte del Passaporto Musei Svizzeri. I titolari di una carta Maestro, MasterCard o VISA Card di Raiffeisen possono varcare gratuitamente la soglia del Centro Paul Klee e di altri 400 tra i più belli e importanti musei svizzeri, portando con sé fino a cinque bambini.

«Da dove inizio?» Renzo Piano ha trovato rapidamente la risposta a tale domanda: «Da Paul Klee ovviamente!». Seguiamo il suo esempio allora: in partenza alla volta di Berna!

■ JEANNETTE WILD LENZ

INFO

Im Zentrum Paul Klee
Monument im Fruchland 3
3006 Berna
Telefono 031 359 01 01
Internet www.zpk.org
Il Centro è aperto da martedì a sabato,
ore 10-17 (il giovedì fino alle ore 21).



PER AMORE DELLA SALUTE E DEL BENESSERE

Offerte speciali per le lettrici ed i lettori del periodico PANORAMA



Ergometro CARDIO PLUS*

soltanto **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 picchiamento intensivi ITM

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

Con luce a infrarossi selezionabile. Scioglimento, rilassamento e stimolazione dell'irrorazione sanguigna della muscolatura attraverso un massaggio di picchiamento 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/trekking «Carbotec Antishock», 3 pezzi, in lega alluminio-acciaio fine F 63 con sistema antishock e punta in carburo, impugnature ergonomiche con ampio passamano «Comfort» regolabile, modello estremamente stabile, elevata resistenza alla rottura, regolabile tra 69 e 140 cm, colore: nero/blu/alu. Made in Italy. 2 anni di garanzia.



Giacca funzionale/outdoor PLATINUM 4 IN 1

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

Giacca outdoor (4 stagioni) di qualità, concepita per le massime esigenze, collaudata sull'Himalaya, con fodera in fleece (450g/m²) rimovibile, double face e tutte le finenze tecniche: fabbricata in membrana HIMATEX 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/m²/24h); 1 tasca interna sul petto con cerniera, 4 tasche esterne con cerniera, 4 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®.

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/m²/24h); Cerniera laterale su tutta la lunghezza, cintura semielasticoregolabile con velcro. 2 tasche con cerniera. Protezione dei bordi. Abbinabile a giacca 4 in 1. Made in Nepal by HIMALAYA OUTDOOR®. 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 rimovibile. Intersuola EVA con ottime proprietà di ammortizzamento anche su terreni sassosi, per un impatto leggero e molleggiato con il terreno. Suola in gomma al carbonio estremamente resistente, con profilo ad alta tenuta. Numeri: 42, 42 1/2, 43, 43 1/2, 44, 44 1/2, 45, 46, 47.

Occhiali sportivi EXPLORER ClimaControl

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

GRATIS: 1 inserto ottico per lenti correttive + 3 coppie 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 ClimaControl. Panno in microfibra e hardcase-box inclusi; Made in Taiwan by OMLIN® Optical. 4 Colori: nero opaco, argento, alluminio-arancione, alluminio-blu.



Articolo / misura / colore

Quantità

Prezzo

Indirizzo

Panorama 02/06

Nome e cognome

Via

CAP/località

Telefono

Data/firma

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

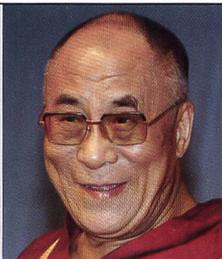
Telefono 0848 900 200, Fax 0848 900 222, www.careshop.ch

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

Visitate i nostri negozi «Careshop»:

- 4052 Basilea, Lautengartenstr. 23, Tel. 061 227 92 75
Lunedì-giovedì 10.00 - 18.00 • venerdì 10.00 - 16.00 • sabato chiuso
- 3380 Wangen a.A., Vorstadt 4, Tel. 032 621 92 91 40
Lunedì-venerdì 8.00 - 12.00 e 13.30 - 17.30 • sabato 10.00 - 15.00

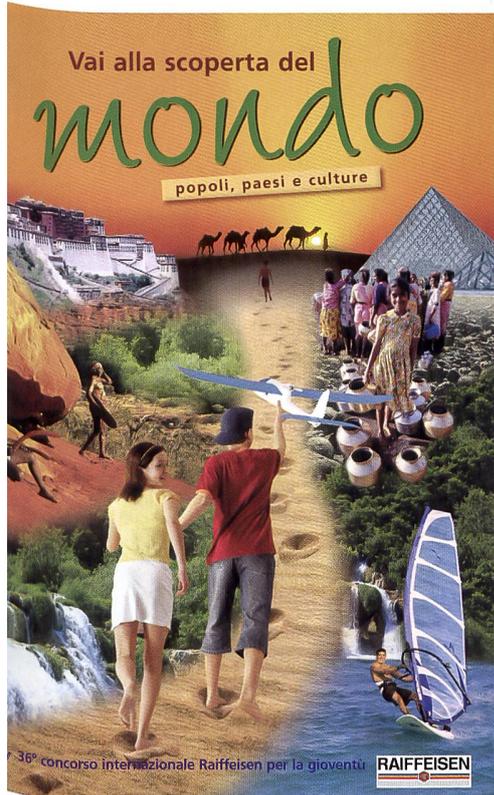




«Facciamo tutti parte di una grande famiglia. Ciascuno di noi deve assumersi la propria responsabilità, in ogni angolo del mondo».

Il Dalai Lama è il padrino onorario del trentaseiesimo concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù. Il capo spirituale del Tibet sostiene una migliore collaborazione per risolvere i problemi globali della terra.

«SCOPRI IL MONDO»



Il trentaseiesimo concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù manda quest'anno bambini e giovani – muniti di colori e carta – in viaggio alla scoperta del mondo. Partecipate: sono in palio dei bei premi.

«**M**i affascinano le terre sconosciute e i loro abitanti», ci spiega la diciottenne Yasmine Atlas di Thônex/GE. La vincitrice (per la sua categoria) della scorsa edizione del concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù, l'estate scorsa è andata per la prima volta nella vicina Austria. Poter partecipare alla cerimonia conclusiva internazionale con oltre 1000 giovani provenienti da vari paesi è stata per lei un'esperienza unica.

DISEGNARE TERRE E PERSONE

Anche il trentaseiesimo concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù «Scopri il mondo» pone al centro dell'attenzione persone, paesi e culture. Bambini e ragazzi dai sei ai 18 anni disegneranno, dipingeranno, realizzeranno uno schizzo oppure un disegno a china del paese che vorrebbero scoprire oppure di ciò che li affascina nelle persone e nelle culture. Altri realizzeranno invece un disegno che rappresenti una convivenza riuscita tra persone e culture, ad esempio una festa cittadina multiculturale oppure un festival internazionale. Sono ammesse tutte le tecniche pittoriche. La giuria valuterà l'effetto generale, l'unicità, l'originalità, la fantasia e l'espressività del disegno. Padrino onorario del concorso di quest'anno sarà il Dalai Lama, capo spirituale e temporale del Tibet, per il quale la convivenza di tutte le persone sulla terra costituisce una grande prio-

rità: «Ricchi o poveri, istruiti o analfabeti, bianchi, neri, rossi o gialli: abbiamo tutti gli stessi desideri e timori».

I FANTASTICI PREMI IN PALIO

I desideri dei vincitori di ogni fascia d'età in concorso diverranno realtà in forma di premi del valore di 1000, 500 e 300 franchi. Vi sono inoltre in palio 2000 bei premi in natura. Le cinque migliori classi del concorso di pittura saranno invitate alla cerimonia conclusiva nazionale, i vincitori dei rispettivi paesi della fascia d'età compresa tra il 1988 e il 1991 prenderanno parte alla cerimonia conclusiva internazionale che si terrà dal 15 al 18 giugno 2006 a Bolzano, in Alto Adige.

Yasmine disegnerrebbe volentieri una delle sue avventure in un paese lontano come la Thailandia o il Marocco. «Purtroppo, quest'anno non potrò più partecipare al concorso di pittura perché compio già 19 anni. Faccio comunque un in bocca al lupo a tutti i partecipanti!». Come negli anni precedenti, anche nel 2006 si prevede la partecipazione di circa 40000 bambini e ragazzi. E tu, ci sarai? ■ SANDRA BIRAGHI

INFO

Chi vuole aumentare le proprie probabilità di vincita può risolvere anche il quiz oppure creare in aggiunta la sua pagina Internet personale sull'argomento. Per maggiori dettagli si invita a leggere il prospetto del concorso, disponibile presso le Banche Raiffeisen o, su richiesta, anche presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, Marketing, 9001 San Gallo. Altra possibilità: il bando del concorso può pure essere scaricato da Internet in formato pdf all'indirizzo www.raiffeisen.ch/concorso. Importante: termine ultimo di consegna/invio per tutto il materiale del concorso è il 3 marzo 2006 alla propria Banca Raiffeisen.



Yasmine Atlas, vincitrice nel 2005, augura buona fortuna!

Hans Burn con la moglie Gabriele, Vanessa e Leila (da destra a sinistra):
 «Senza famiglia e amici non avrei potuto conseguire tali successi, sono sempre e incondizionatamente al mio fianco».



L'appassionato di meccanica trascorre spesso il suo tempo libero nel suo grande garage: eccolo qui alle prese con la sua vecchia Jeep dell'esercito.



Foto: Patrick Lüthy

Ecco lo chef ai fornelli: Hans Burn nelle vesti di uomo di casa si dedica con grande passione alla casa, alle figlie e al giardino.

LA FORTUNA DI HANS

Hans Burn ha vinto dal 1986 oltre 25 medaglie partecipando ai Giochi Olimpici e ai Campionati del Mondo, pur non potendo più contare su una delle sue gambe. Hans, originario dell'Oberland Bernese, è di gran lunga lo sciatore disabile che ha conseguito i migliori risultati a livello mondiale. E non vuole rinunciare al podio nemmeno in occasione delle Paraolimpiadi che si terranno tra un mese a Torino.

Krattigen, un pacifico paesino di 900 anime, deliziosamente ubicato su una terrazza con vista sul lago di Thun. Qui è tutto come dovrebbe essere: c'è una chiesa, qualche fattoria, vari residence per la villeggiatura, un camping e ovviamente una piscina sul lago. E qui abita lo sportivo più zelante dello sci agonistico alpino con la sua collezione di medaglie conservate nella sua bella abitazione con vista sul lago. «La vecchia casa in questa posizione da sogno me la sono ristrutturata tutta da solo», dice orgogliosamente il campione, mentre accoglie la giornalista. Grandi finestre panoramiche e le travi in legno a vista creano come per incanto un'atmosfera particolare nelle enormi e luminose stanze della casa.

Il casalingo Hans Burn si occupa della sua casa da cinque anni. «Sì, abbiamo attuato una speciale suddivisione del lavoro. Per molti è inconcepibile, ma per noi funziona bene così», spiega Burn, che ha lavorato precedentemente anche nel reparto di manutenzione tecnica di un hotel, come meccanico industriale in Cina e nel settore dell'ortopedia del piede. Oggi Hans, oltre alla sua carriera sciistica, si occupa delle figlie Leila, di quasi 6 anni, e Vanessa, di un anno e mezzo, l'ultima arrivata della famiglia. Nel frattempo, la moglie Gabriele (39) ha una vita professionale molto intensa, come direttrice della Banca Raiffeisen Thunersee-Süd e membro del Consiglio di Amministrazione dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen.

FORZA MENTALE

Cresciuto da bambino vicino alla pista da sci di Adelboden, Hans Burn aveva già gettato le basi fin da piccolo per la sua futura carriera: «Pur non avendo mai ricevuto lezioni, lo sci ha sempre fatto parte della mia quotidianità fin da quando ero piccolo.» Persino a scuola andava spesso con gli sci durante l'inverno. Terminata la scuola, ha iniziato un tirocinio come meccanico d'auto ed è stato contagiato dalla «febbre dei motori». Un incidente in moto nel maggio 1983, all'età di 18 anni, gli ha sconvolto la vita. A Hans Burn è stata amputata la gamba sinistra dal ginocchio in giù. Circondato dall'affetto di famigliari e amici, ha deciso che non si sarebbe lasciato condizionare da nulla nonostante la protesi. «È limitato chi si limita da sé», ripete sempre l'atleta quarantunenne, «perché tutto inizia dalla testa». Burn è convinto di non essere stato contagiato da una profonda depressione dopo l'incidente grazie alla sua forza mentale. E così, un anno e mezzo dopo la disgrazia, l'illustre sconosciuto sfrecciava già sui pendii alpini nell'inverno 1984/85, conquistando il titolo di campione svizzero di slalom, slalom gigante e combinata.

VERSATILE PER ECCELLENZA

La carriera sportiva di Burn è tanto lunga quanto impressionante. Oltre alla vittoria finale nella Coppa del Mondo e nella Coppa Europea, dalle sue cinque presenze alle Paraolimpiadi e ai Campionati Mondiali ha portato a casa ben 25 medaglie, di cui 13 d'oro. Questo record mondiale ha consentito ad Hans Burn nel 2003 di apparire addirittura nel Guinness dei primati. Egli descrive così il segreto della sua rapida e durevole carriera: «Ho avuto la fortuna di avere successo fin dall'inizio e di poter cresce-

re con questo successo. Le mie performance sono state costanti, non vi sono mai stati spiectati contraccolpi».

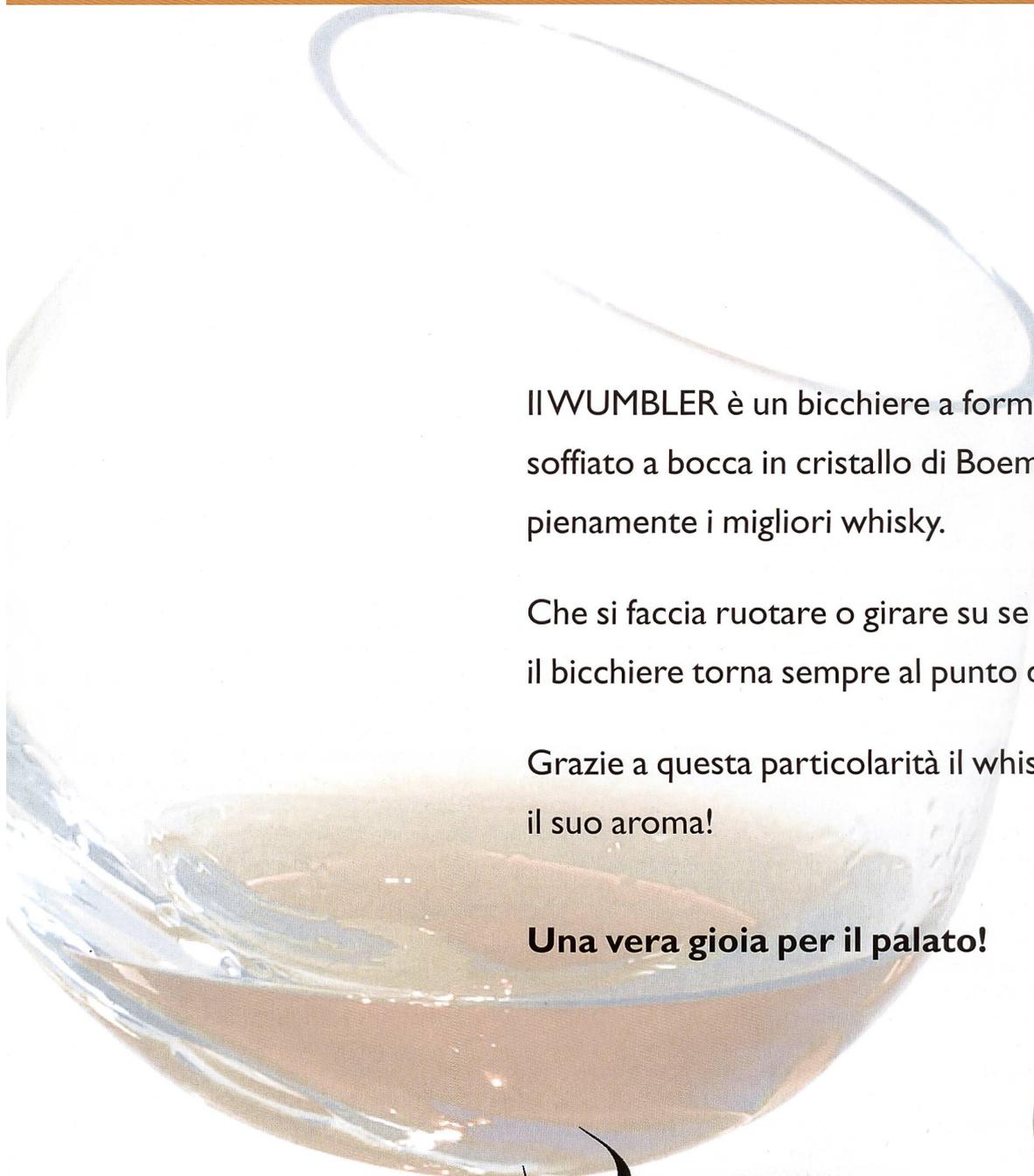
La ricetta dell'atleta d'eccezione sembra così semplice, dietro il suo successo si cela tuttavia una tecnica perfetta e grande determinazione, unite all'apertura mentale per la novità e a quell'indispensabile pizzico di fortuna, come ad esempio nel caso delle Paraolimpiadi di Nagano del 1998: «Motivato da chi mi circondava, sono partito nonostante avessi due costole rotte e sono tornato con una medaglia d'oro nella discesa libera, nello slalom e nello slalom gigante e con un argento nel Super G». Il campione di tutte le piste non ha una disciplina preferita rispetto alle altre: «Quella che mi diverte maggiormente è la discesa libera, che non viene però organizzata molto spesso a causa della complessità delle infrastrutture necessarie e degli ingenti costi».

«SIAMO UNA GRANDE FAMIGLIA»

L'esperto di lunga data non ha bisogno di avere idoli, per quanto sappia apprezzare anche le prestazioni di altri sportivi: «Di Michael Schumacher mi affascina la sua costanza e la precisione. Ammiro lo sciatore leggendario Hermann Maier per la sua forza mentale e atletica, soprattutto dopo il suo incidente». Ambizione, ostinazione e invidia non risparmiano nemmeno gli sportivi disabili. «Ci differenzia però dagli altri atleti la forte disponibilità reciproca alla collaborazione», afferma Hans Burn. «Regna un'atmosfera gradevole. Ciascuno ha la sua personalità forte e particolare, ma insieme formiamo una grande famiglia».

Lo sportivo è un componente molto importante dello Swiss Disabled Ski Team. Christian Egli, membro dello Swiss Paralympic Commit-

Wumbler – the wobbling tumbler



Il WUMBLER è un bicchiere a forma di tulipano, soffiato a bocca in cristallo di Boemia e creato per gustare pienamente i migliori whisky.

Che si faccia ruotare o girare su se stesso sul tavolo, il bicchiere torna sempre al punto di partenza.

Grazie a questa particolarità il whisky sprigiona appieno il suo aroma!

Una vera gioia per il palato!



Wumbler
www.wumbler.com



Ulteriori informazioni e rivenditori autorizzati

www.kialoa.ch o KIALOA GmbH, Käserenstrasse 14, 9404 Rorschacherberg, tel. 071 277 95 80,

info@kialoa.ch



Foto: Hans Burn

tee, afferma: «Hans Burn è il classico atleta che ottiene le migliori prestazioni agonistiche quando è sottoposto a maggiore pressione. Egli ha riscosso successi eccezionali in occasione delle sue partecipazioni alle Paraolimpiadi ed è quindi una delle grandi promesse degli imminenti Giochi che si terranno a Torino».

IN FORMA PER TORINO 2006

Le Paraolimpiadi di Torino, che si inaugureranno il 10 marzo, sono la sesta edizione a cui partecipa. Si presenta nella migliore delle forme, anche se i suoi allenamenti per intensificare forza e condizione fisica sono dettati maggiormente dall'istinto piuttosto che da un programma ben definito. Quando è sulla neve sta sempre bene. Trascorre praticamente ogni fine settimana prolungato sulle piste per allenarsi, impegno che si può permettere solo grazie alla collaborazione dei suoceri che si dedicano alla cura delle due figlie durante la sua assenza.

Hans Burn resta uno dei maggiori candidati per il podio di Torino. «Vorrei conquistare almeno ancora una medaglia», afferma con modestia. È consapevole del fatto che le aspettative di vincita in questa occasione non potranno essere paragonate a quelle delle performance dimostrate in occasione delle Paraolimpiadi del 2002 di Salt Lake City, quando i 18 sportivi svizzeri conquistarono 6 ori, 4 argenti e 2 bronzi. Questa volta, a causa della suddivisione nelle varie categorie, vi saranno molte meno gare, altri ordini di partenza e quindi meno premi. Sebbene il bottino di medaglie conquistato da Burn resterà sempre

irraggiungibile per i suoi successori, egli vive questa situazione con sentimenti contrastanti: «Meno vincitori e più concorrenza significano che ogni singola medaglia ha un valore maggiore. Ma dubito che ciò venga percepito nel modo giusto anche dalla gente». Egli conta su una buona opera di sensibilizzazione da parte dei responsabili e dei media.

E DOPO?

Hans Burn ha in effetti lasciato il segno nello sci agonistico alpino degli ultimi venticinque anni. In lui il fuoco arde però ancora troppo per fargli pensare di appendere al chiodo il suo

INFO

«Spirit in Motion» è lo slogan delle prossime Paraolimpiadi di Torino. Gli organizzatori piemontesi, che hanno tra l'altro sbaragliato anche Sion con la loro candidatura alle Olimpiadi, attendono dal 10 al 19 marzo oltre 600 atleti provenienti da circa 40 nazioni. 25 sportivi svizzeri sono realisticamente ottimisti sulla conquista delle medaglie più ambite.

Sin dall'inizio della storia dei Giochi Paraolimpici, cioè da quando il medico Sir Ludwig Guttmann fondò nel 1948 i leggendari «Stoke Mandville Games» per i mutilati di guerra, si è fatto molto sia in ambito nazionale che internazionale per il coinvolgimento dei disabili nel mondo dello sport. Dopo i modesti inizi sono nate gare con atleti caratterizzati da forte determinazione e grandi prestazioni. I primi Giochi invernali paraolimpici si sono tenuti nel 1976 in

Il re delle nevi Burn domina dalla fine degli anni '80 il panorama dello sci alpino per disabili, passando di vittoria in vittoria anche sulle nevi internazionali.

casco. L'asso dello sci sarà sicuramente presente fino a dopo le Paraolimpiadi di Torino 2006 ed è difficile credere che possa ritirarsi prima dei Campionati mondiali 2007 di Klosters. I suoi occhi che brillano la dicono lunga.

«Non escludo di proseguire con la mia carriera. Non devono però mancare in tal caso vari elementi, tra cui buone condizioni fisiche e qualcuno che mi aiuti con le bambine», spiega il simpatico abitante di Krattiger. Raiffeisen continua a offrire il proprio supporto all'atleta. «Raiffeisen fa parte della mia quotidianità come andare a comprare il pane in paese», afferma Hans Burn, i cui genitori sono anch'essi fedeli clienti della banca.

Anche se prima o poi si dovrà ritirare dall'attiva carriera sportiva agonistica, l'eccezionale talento ha già molti progetti: «Mi immagino a lavorare come Mental Trainer oppure a scrivere un libro per condividere con gli altri le mie esperienze». Gli resterà più tempo anche per farsi delle gite con la sua vecchia Jeep dell'esercito e con la Ford Mustang del '68, attorno alle quali armeggia molto volentieri e con passione. Indipendentemente da ciò che gli possa riservare il futuro, nella «Hall of Fame» dello sci c'è già di certo un posto prenotato per Hans Burn, accanto a quello dell'asso svizzero Bernhard Russi e di Karl Molitor, il vincitore da record del Lauberhorn.

■ CARMEN HONGLER

Svezia, a Örnsköldsvik, con 300 partecipanti provenienti da 17 paesi. Le Paraolimpiadi si sono da allora evolute sino a divenire il maggiore evento sportivo per atleti colpiti da handicap fisici o sensoriali. Non fanno invece parte delle Paraolimpiadi le Deaflympics cui partecipano atleti sordi e le Special Olympics per le persone disadattate e per i disabili mentali.

Per ulteriori informazioni:

- > Swiss Paralympic Committee: www.swissparalympic.ch
- > Swiss Disabled Ski Team: www.disabled-ski.ch
- > Sport Handicap Svizzera: www.plusport.ch
- > Paraolimpiadi 2006 di Torino: www.paralympicgames.torino2006.org

HANS ERNI

Il trittico di cavalli in vetro dal formato speciale: 106 x 52 cm

Tiratura limitata in tutto il mondo: 2001 esemplari
Numerazione manuale
Con certificato di autenticità



"Falbo" 30 x 46 cm

"L'incontro" 36 x 46 cm

"Cavallo bianco" 30 x 46 cm

Questo straordinario trittico di Hans Erni costituisce un capolavoro davvero straordinario ed esclusivo: è il primo che il celebre pittore svizzero abbia mai realizzato. I tre dipinti si susseguono armoniosamente. Con il suo inconfondibile tratto, l'artista gestisce magistralmente le linee, ha catturato la natura irruente e dinamica di questi eleganti cavalli.

Prezzo di emissione: Fr. 555.--
Pagabile in 5 comode rate mensili, ciascuna di Fr. 111.--
(+ Fr. 14.90 per Spedizione e Servizio)
La cornice abbinata al trittico per Fr. 199.--



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

Buono d'ordine

Termine d'ordinazione: 27 marzo 2006

Si, desidero ricevere il "Trittico di cavalli" di Hans Erni 47984

- Pagherò in un'unica soluzione
- Pagherò in 5 comode rate mensili
- Desidero ricevere la cornice abbinata al trittico
- Pagherò con MasterCard oppure Visa

Valida fino _____

Garanzia di resa di 365 giorni

Cognome/Nome _____ Per cortesia, scrivere in stampatello

Via/N. _____

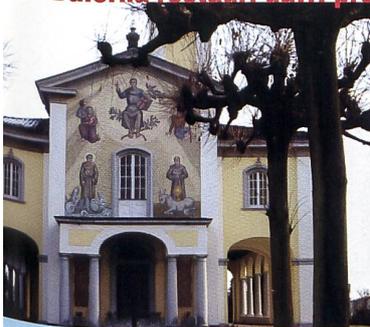
CAP/Città _____

e-mail _____

Telefono _____ Firma _____

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

A Balerna restauri da... premio



«Per aver fornito un contributo determinante volto alla salvaguardia ed alla valorizzazione nel tempo di un significativo monumento storico con le sue ricchezze artistiche, quale l'Oratorio di S. Antonio da Padova (a Cereda), edificio risalente al 1685-88, caro ai balernitani e alla gente del Mendrisiotto». Con questa mo-

tivazione, la Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano ha conferito il Premio Raiffeisen 2005 all'Associazione Pro S. Antonio di Balerna, nell'ambito di una cerimonia svoltasi sul finire dell'anno scorso.

L'avv. Mario Verga, presidente della Federazione Raiffeisen ha sottolineato

Nelle foto la bella chiesetta di S. Antonio a Balerna e la consegna del premio Raiffeisen 2005.

che con questo premio si è inteso «valorizzare l'impegno dell'uomo che si occupa concretamente della realtà locale». Implicito il parallelismo tra le Raiffeisen e l'Associazione Pro S. Antonio, che da anni si adopera per conservare questo edificio religioso - di proprietà del comune di Balerna, insieme al colle sul quale sorge - grazie all'impegno di un entusiastico comitato alla cui testa vi è il presidente Piercarlo Petraglio.

Il premio Raiffeisen di 10.000 franchi (attribuito per la nona volta), è stato destinato al finanziamento di parte dei lavori di restauro di dodici tele custodite in S. Antonio. Questo lavoro è stato deciso e commissionato per sottolineare il giubileo 2006 che, per tradizione secolare,

cade ogni 25 anni e prevede il trasporto in processione della statua lignea del XVII secolo, una delle più antiche raffigurazioni scultoree di S. Antonio.

Tra le opere in restauro - curato dalla ATR di Canobbio e, in particolare, da Andrea Meregalli e Tanja Bassi - anche una copia della celebre «Trasfigurazione» di Raffaello. Le dodici tele verranno esposte tra il 9 marzo e il 25 aprile nella sala della Nunziatura a Balerna. Troveranno in seguito la loro collocazione definitiva proprio nella chiesetta di S. Antonio. L'Associazione sta intanto approntando il programma dei festeggiamenti ufficiali che si terranno tra il 2 e il 15 giugno e che, come nei giubilei precedenti, richiameranno diverse migliaia di persone. Oltre alle diverse funzioni religiose, sono in programma alcuni momenti collaterali che coinvolgeranno anziani, famiglie e scolari. (l.s.)

Avvicendamento ai vertici della BR Capriasca e Val Colla



Nella foto Steinegger, Costantino Serafini «consegna» le chiavi della Banca a Fabio Martinelli.

Dal 1 febbraio 2006, la direzione della Banca Raiffeisen Capriasca e Val Colla è stata assunta da Fabio Martinelli.

Fabio Martinelli, 41 anni, è entrato a far parte del mondo Raiffeisen il primo ottobre 1994 con l'incarico di gerente della Banca Raiffeisen Val Colla, dopo aver lavorato per oltre un decennio presso una banca della piazza di Lugano.

A seguito della fusione avvenuta nel 1997 tra le tre Banche Raiffeisen regionali di Tesserete, Origlio-Ponte Capria-

sca e Val Colla, Fabio Martinelli è stato nominato vicedirettore della Banca Raiffeisen Capriasca e Val Colla.

Egli subentra a Costantino Serafini, il quale ha diretto la Banca per oltre 11 anni e che, dal primo febbraio 2006, dirige il servizio «Prevenzione e Strutture» dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen a Losanna. Al nuovo direttore formuliamo i migliori auguri per il suo nuovo incarico che sicuramente saprà assumere con impegno e dedizione, nell'interesse del nostro Istituto e del movimento Raiffeisen. A chi ci lascia, il direttore Serafini, vogliamo dire un semplice ma sentito grazie. Grazie per il suo ottimo lavoro, per la passione e la competenza con la quale ha saputo gestire la BR Capriasca e Val Colla. Siamo certi che saprà affrontare la nuova sfida e raccogliere quei successi e soddisfazioni che lo hanno accompagnato in questi anni presso di noi.

A nome di tutti gli organi della Banca Raiffeisen Capriasca e Val Colla, il presidente del CdA, Mauro Bindella

Raiffeisen aiuta i samaritani della Valle Onsernone

La Banca Raiffeisen Centovalli Pedemonte Onsernone si impegna in un progetto socio-assistenziale. Lo fa attraverso la donazione di un defibrillatore semi-automatico alla Sezione Samaritani di Loco e dintorni.

La medicina d'urgenza oggi giorno spinge sempre più sulla defibrillazione precoce come atto primario a salvare vite umane in caso di arresti cardiaci. Grazie a questo omaggio la sezione vallerana è ora munita di un importante apparecchio che permette un soccorso rapido ed efficace nella salvaguardia della vita. Un valido riferimento per coloro, specie anziani, che si trovano ad affrontare da soli

l'emergenza sanitaria lontani dai centri ospedalieri.

Il defibrillatore semiautomatico è un dispositivo medico che può essere utilizzato anche in sede extra ospedaliera da personale non sanitario, se opportunamente formato. Esso permette di analizzare, in automatico, l'attività elettrica del cuore di una persona e, in caso di arresto cardiocircolatorio, di ripristinare un ritmo cardiaco efficace tramite una sequenza di shock elettrici di intensità appropriata.

Nella foto il momento della consegna con (da sin.) Danilo Grassi, direttore, Alessandra Derighetti, Augusta Beldi, presidente samaritani, Valerio Pelland a, presidente e Ursula Terribilini.



Il trasporto pubblico con Prova arcobaleno



Per combattere lo smog invernale, il Dipartimento del territorio - in collaborazione con la Confederazione, il Canton Grigioni, la Comunità tariffale Ticino e Moesano e con il sostegno della Federazione delle Banche Raiffeisen - lancia una nuova campagna di sensibilizzazione denominata «Prova arcobaleno 7 giorni». Il 25 dicembre 2005 ha avuto inizio la prevendita presso i punti di vendita di AutoPostale Ticino (AT), delle FART e delle FFS. Dal 1° gennaio 2006 Prova

arcobaleno è in vendita anche sui veicoli AT e FART.

Per l'inverno 2006 l'azione «Cambia l'aria! C'è Arcobaleno» introduce dunque una novità: da gennaio a marzo è infatti possibile acquistare titoli di trasporto settimanali che permettono l'utilizzo dei mezzi di trasporto pubblici per 7 giorni. L'abbonamento «Prova arcobaleno», è vantaggioso e tende a favorire, così come gli abbonamenti mensili e annuali, l'uso combinato dei mezzi di

trasporto. «Prova arcobaleno» non entra in concorrenza con gli attuali prodotti e offre un prezzo accessibile all'utente che vuole - o deve - utilizzare occasionalmente i mezzi pubblici. La nuova «ricetta» stagionale, mirata a contrastare lo smog invernale si affianca quindi alla promozione dell'abbonamento annuale con l'azione 13x12, avviata lo scorso settembre e programmata fino al 31 agosto 2006.

Vivo successo per il «Progetto culturale 2005»

Venerdì 16 dicembre 2005, nella Collegiata di Balerna, si è compiutamente realizzato il «Progetto culturale 2005» della Banca Raiffeisen del Basso Mendrisiotto.

La Direzione della Banca, sostenuta dal Consiglio di Amministrazione, aveva programmato due concerti di musica classica sacra, l'uno a Chiasso, durante la Settimana Santa, sul tema della Passione, l'altro a Balerna, durante l'Avvento, sulla tematica del Natale. Il progetto si proponeva, inoltre, di evidenziare la figura di un artista locale, presentando alcuni brani del compositore Claudio Cavadini, sottolineando il mezzo secolo di significativa e altamente riconosciuta carriera del musicista e didatta mendrisiotto (nella foto).

Per la prima manifestazione, quella intonata alla drammaticità dell'agonia di Gesù, l'Arcipretale di S. Vittore martire a Chiasso ha visto l'affluenza di un pubblico assai numeroso e distinto. Sono state eseguite musiche di Giuseppe Torelli, di Giovanni Sebastiano Bach ed una versione espressamente curata del polittico «All'ombra della croce» di Claudio Cavadini. Le interpretazioni di Lorena Bisighini, mezzosoprano, di Deborah Tedeschi



e Andrea Franzetti, violini, con Roberto Bassa al pianoforte, sono state di alto livello ed il pubblico, affettivamente coinvolto, le ha sottolineate con calore. Tra la parte antica e quella moderna del concerto, l'arciprete don Gianfranco Feliciani ha svolto una «Meditazione sulla Croce», musicata altresì da Claudio Cavadini con una toccante melodia. Don Feliciani si è pure soffermato sulla figura e sulle opere di mons. Willy Albisetti, del quale, a Chiasso, rimane un ricordo indelebile.

Il secondo appuntamento musicale, in Collegiata di Balerna, si svolgeva alla poesia della nascita del Salvatore, rivestendola dei suoni luminosi del prezioso organo Balbiani e delle pregnanti sonorità di una ciaramella. L'incontro con i solisti Giovanni Gaffetti e Carlo Bava è stato emozionante, sia nella parte «dotata» del concerto (con musiche organistiche di Giovanni Sebastiano Bach e con i «Tre momenti dal concerto francescano» di Claudio Cavadini), sia per le profonde considerazioni sul Natale di don Gian Pietro Ministrini, sia durante il florilegio di musiche popolari natalizie per ciaramella e organo, che hanno suscitato un festoso consenso. Il riuscitissimo momento musicale balernitano si è concluso con la prima esecuzione di «Melodia verde-abeto», che il maestro Cavadini ha voluto scrivere in ringraziamento per l'attenzione a lui rivolta.

Sulla traccia programmatica del «Progetto culturale 2005» della Banca Raiffeisen del Basso Mendrisiotto, il 9 settembre 2005 si è realizzato anche un «Concerto mariano» nella Chiesa di Santa Croce a Vacallo, in occasione delle celebrazioni per il cinquantesimo dell'in-

coronazione del locale simulacro della Beata Vergine Addolorata. L'organizzazione puntuale di don Claudio Premoli e del Consiglio Parrocchiale di Vacallo, ha offerto all'attento pubblico presente un'intensa serata artistica, durante la quale Barbara Ulricca Theler e Roberto Bassa hanno interpretato con maestria pagine di Giovan Battista Pergolesi, Lui-

gi Boccherini e Wolfgang Amedeo Mozart, con le prime esecuzioni del trittico «In licht» e della meditazione super «Stabat mater», per soprano e organo, di Claudio Cavadini. Il Basso Mendrisiotto è stato così arricchito di un'annata musicale 2005 di sicuro pregio artistico, stimolata dall'attento e propositivo impegno culturale delle Banche Raiffeisen.



Banca Raiffeisen di Rivera, tante donazioni nel 2005

Per la Banca Raiffeisen di Rivera, il 2005 è stato l'anno del sessantesimo. Per l'occasione i dirigenti della Banca hanno voluto coinvolgere, nei momenti di ricordo, anche i paesi vicini della Carvina, oggi consorziati a formare la grande Banca dell'Alto Vedeggio, con sede, appunto a Rivera.

I momenti di commemorazione e di festa sono iniziati in primavera, con un incontro con i giovani diciottenni della regione (nella foto). Tanta allegria, musica, aperitivo e, ad ognuno, una quota sociale di 200 franchi e 50 franchi per l'apertura di un conto risparmio.

In occasione dell'assemblea dei soci la Banca ha donato un contributo straordinario di 10.000 franchi in favore della Filarmonica Unione Ribica, composta ormai da suonatori provenienti da tutta la valle Carvina. L'importo, molto apprezzato, è servito all'acquisto di strumenti nuovi per gli allievi della mini banda.

Successivo momento ad Isone, per l'inaugurazione della biblioteca scolastica dei Comuni di Isone e Medeglia, con

un contributo di 5000 franchi. Dono, in seguito, di 4000 franchi al Comune di Mezzovico, in favore della Scuola dell'Infanzia e della Casa Anziani, seguito da quello (3000 franchi ciascuno) offerto ai Comuni di Sigirino, Bironico e Camignolo, in favore delle attività delle rispettive scuole materne.

In autunno vi è stata l'inaugurazione di due panchine in granito sul sedime della Cappella di Fatima, a Rivera, con un dono di 3000 franchi al Consiglio parrocchiale e di 2000 offerti a don Guido per le attività parrocchiali dei giovani.

Gli ultimi due momenti sono stati il pranzo per i settantenni, offerto al Centro diurno di Rivera, con la consegna a tutti di un dono ricordo e un contributo di 2000 franchi a favore della mostra di opere dell'indimenticato artista di Rivera Emilio Maccagni.

Da aggiungere, per completare il quadro delle donazioni, i 4000 franchi per il lavoro di ricerca dei toponimi di Rivera, poi pubblicati in un prezioso fascicolo, distribuito a tutta la popolazione.

Mostra di Fausto Leoni alla Raiffeisen Gambarogno e Cadenazzo

La Banca Raiffeisen Gambarogno e Cadenazzo, e più precisamente l'Agenzia di Cadenazzo, espone i quadri del pittore Fausto Leoni. Nato a Contone nel 1921, iniziò a dipingere e disegnare da ragazzo, frequentando, da autodidatta, gli studi di Ugo Zaccheo a Rivapiana e di Bruno

Nizzola in Via Monteguzzo. La sua lunga permanenza, per studi e professione, nella Svizzera tedesca è stata determinante per la sua evoluzione artistica. Dopo il suo ritorno definitivo in Ticino nel 1961, ha conosciuto e frequentato a lungo Walter Helbig. Ha compiuto viaggi di studio in tutta Europa ed in Russia. Significativo quello tra i monasteri della Jugoslavia.

Tranne la partecipazione a due collettive, la sua apparizione in pubblico con mostre personali comincia solo nel 1994. Da allora è attivo con numerose personali e collettive in Svizzera, Germania ed Italia. Secondo le critiche recenti la pittura di Fausto Leoni ha il pregio della quantità, della continuità e della qualità con evoluzioni graduali dal figurativo all'astrattismo.

I quadri in esposizione (nella foto una delle opere) possono essere acquistati chiedendo ai collaboratori della Banca il listino prezzi.

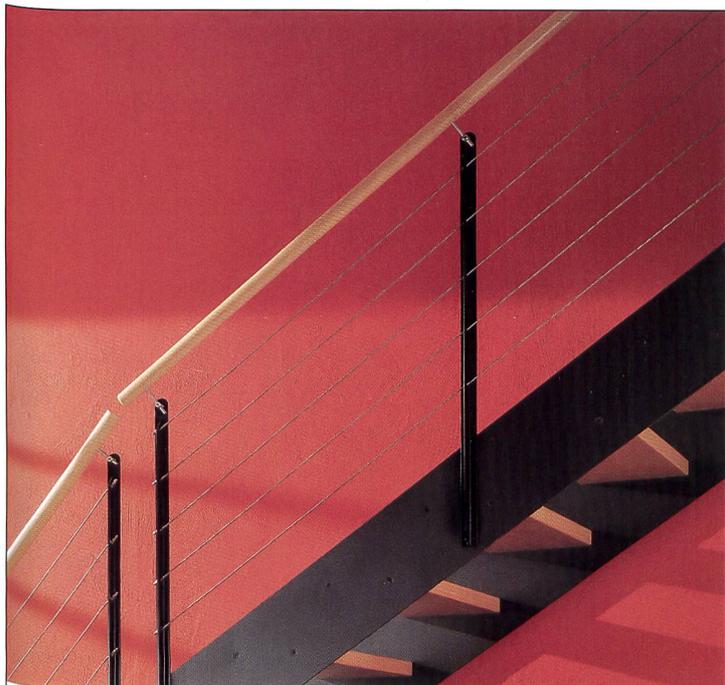


Castellinaria: consegnati i premi Raiffeisen

«Vota il film più amato della sezione Eventi», questo era il tema del concorso indetto da Raiffeisen, in collaborazione con LaRegione, nell'ambito di Castellinaria, il Festival internazionale del cinema giovane di Bellinzona. Il film più amato delle prime sette sere è risultato «Joyeux Noël» e tra tutti i votanti sono stati sorteggiati Francesca Remy Lauria di Lugano, che si è aggiudicata mille franchi messi in palio dalla Federazione delle Banche Raiffeisen Ticino e Moesano, e Raffaele Ferrari Alfons, che ha vinto 52 entrate al cinema offerte dal Gruppo bellinzonese delle Banche Raiffeisen.



Valerio Pellanda (a sin.) per la Federazione Raiffeisen e Ivo Vallenari per le Raiffeisen del Bellinzonese consegnano simbolicamente l'assegno a una rappresentante della giuria intervenuta al posto della vincitrice (bloccata a Lugano dal maltempo).



TREPPEN
MEISTER®

Keller
Das Original

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

KÜNG-SAUNA

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

Tagliando per la documentazione

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

Nome _____
Via _____
CAP/Località _____
Telefono _____

Par

FIIT-EQUIP SA Ala Munda Centro Monda 3
CH-8528 Camorino Telefono 091 850 40 00
Fax 091 850 40 09 info@fitequip.ch
KÜNG AG Saunabau Rütlibühlstrasse 17
CH-8820 Wädenswil

Visitate la nostra esposizione di Wädenswil oltre 800 m² con una grande e unica varietà di idee per la sauna e il wellness! (preannunciare p.f. la visita)

WELSEN SA VIAGGI

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

I NOSTRI PROSSIMI VIAGGI 2006

A partire dal mese di febbraio 2006 abbiamo pensato di effettuare ogni primo mercoledì del mese una gita a sorpresa in diverse località con un buon pranzo e in buona compagnia. Telefonateci per ulteriori informazioni.

28 GENNAIO (sabato ore 21.00)	ASSAGO	"THE PRODUCERS" (musical)
04 FEBBRAIO (sabato ore 21.00)		
21 FEBBRAIO (sabato ore 20.45)	MILANO	TEATRO MANZONI - "LIOLA"
11 / 12 FEBBRAIO (sabato e domenica)	NIZZA	BATTAGLIA DEI FIORI
18 / 19 FEBBRAIO (sabato e domenica)	MENTONE	FESTA DEI LIMONI
Sabato pomeriggio assisteremo a Nizza alla sfilata dei carri floreali e musiche con lancio di fiori. Domenica mattina a Mentone visiteremo il giardino dei limoni (costruzioni fisse) e al pomeriggio il corteo dei carri. Il tutto allestito con limoni e arance (ca. 145'000 ton.) e decorato con fiori.		
14 / 17 FEBBRAIO (martedì/venerdì)	NIZZA MENTONE	BATTAGLIA DEI FIORI FESTA DEI LIMONI
Programma come sopra più visita guidata di Nizza, Sospel (entroterra Nizzardo) e i giardini di Villa Maria Serena con piante tropicali e subtropicali.		
11 MARZO (sabato)	PIACENZA	
19 MARZO (domenica) Festa del papà	LIGURIA	
01/02 APRILE (sabato/domenica)	ROVERETO - TRENTO	
A Rovereto visita alla Campana della Pace "Maria Dolens". Al MART visita guidata alla mostra "La Danza delle Avanguardie": dipinti, scene e costumi da Degas a Picasso, da Matisse a Keith Haring. Visita guidata di Trento.		
17 / 22 APRILE (lunedì/sabato) Pasqua	PRAGA	
Arriviamo a Regensburg, città dalla storia accattivante. Proseguimento per Pilsen e al castello di Karlstejn con arrivo a Praga. Visita a questa misteriosa città, tra le più belle e pittoresche capitali europee. Toccheremo anche Ceské Budejovice e Cesky Krumlov. Pernottiamo a Mondsee famosa per la sua accoglienza.		

RICHIEDETE I NOSTRI PROGRAMMI DETTAGLIATI.

STRESS

SU

STRESS

Eva Neumeyer (nome fittizio), consulente presso l'ufficio informazioni per professioni nel settore della sanità e socialità, ha messo in atto un cambiamento radicale. «A un certo punto, arrivata alla mezza età, mi sono chiesta: Perché tutto questo? Ma per chi sto lavorando?» All'età di 40 anni ha reagito, perché sentiva di avvicinarsi poco alla volta al burn-out. Quando gli stati depressivi sono diventati più forti, ha preso una pausa a tempo indeterminato, ha percorso il cammino di Santiago, ha cercato di avvicinarsi alla natura, conducendo una vita molto modesta.

Dopo 18 mesi di pausa, la signora Neumeyer era più tranquilla e più equilibrata. Si è separata dal suo partner e adesso lavora solo al 50 per cento. Oggi, la quarantacinquenne afferma: «Mi rendo conto che il mio stile di vita precedente mi portava ad un vuoto interiore». Invece di stare a casa davanti alla televisione, ora va al cinema, legge più libri e cerca di passare più tempo possibile in mezzo alla gente.

MALATTIA PSICHICA PROFESSIONALE

Quello di questa signora non è un caso isolato. Il fenomeno del burn-out, negli ultimi anni, ha registrato una crescita preoccupante. Innumerevoli persone sono afflitte da questa malattia. Chi parla con i soggetti colpiti da burn-out, non di rado riceve risposte simili. «Spesso non ho proprio voglia di mettermi a lavorare»; «Ho

Il termine burn-out è sempre più diffuso. In tutti i settori professionali e a tutti i livelli gerarchici, sempre più persone si sentono «bruciate fino all'esaurimento». Come combattere questi sintomi? È importante organizzare la vita quotidiana in maniera tale da ottenere un sano equilibrio tra lavoro e riposo.

frequentemente una sensazione di vuoto interiore»; «Mi sento sfinito ed esaurito»; «Mi sento incapace di svolgere anche i compiti più semplici».

Cos'è il burn-out? Questo termine, derivante dalla lingua inglese, significa letteralmente «bruciare fino a consumarsi». Il primo a usare questo concetto è stato negli anni Settanta lo psicanalista Herbert Freudenberger, intendendo indicare una malattia psichica causata dalla professione. I sintomi del burn-out si ri-

conoscono facilmente nell'esaurimento fisico, psichico ed emozionale. I medici parlano di uno «stato psicovegetativo di esaurimento». L'esaurimento emozionale e le capacità di rendimento ridotte vengono spesso provocati dal lavoro eccessivo o da conflitti interpersonali. «Il paziente affetto da burn-out sviluppa un atteggiamento sempre più negativo o cinico nei confronti del suo lavoro e delle sue attività ed è esaurito dal punto di vista fisico ed emotivo», afferma la specialista della sindrome di



Gli svizzeri stressati

Nel sondaggio sulla salute promosso dall'Ufficio federale di statistica e condotto nel 2002, il 41 per cento delle donne e il 47 per cento degli uomini ha affermato di essere affetto da una forte tensione nervosa durante il lavoro. Cifre che hanno delle conseguenze. Il Segretariato di Stato dell'economia (Seco), nel 2000, ha stimato che i costi per le manifestazioni di stress in Svizzera ammontano a 4,2 miliardi di franchi. Le aziende si devono confrontare con una qualità del lavoro più scarsa, una fluttuazione del

personale più elevata, delle assenze sempre più frequenti e un atteggiamento negativo nei processi lavorativi.

Da un sondaggio eseguito dall'Istituto di ricerche di mercato Transfer è risultato che tra il 1979 e il 2004, il gruppo dei «soddisfatti rassegnati» è aumentato notevolmente. Si tratta di lavoratori che si sono rassegnati alla situazione sul proprio posto di lavoro e che hanno messo da parte le proprie aspettative riguardo alla vita professionale. Per ogni azienda, questo rappre-

senta uno sviluppo negativo. Dal momento che le risorse umane sono sempre più decisive per il successo di mercato delle aziende, una politica sostenibile del personale diventa sempre più importante. «Infatti, soltanto i collaboratori che sono soddisfatti delle proprie condizioni lavorative sono «presenti» dal punto di vista psichico e fisico e sono produttivi a lungo termine», afferma Urs Klinger, direttore del settore Human Resources Services presso PricewaterhouseCoopers nella NZZ.

Il nuovo fascino della flessibilità. La nuova Opel Zafira per 7 persone.



Opel. Idee brillanti,
auto migliori.

Con l'eccezionale
leasing al 3,9%*



Accomodatevi, allacciate le cinture e lasciatevi trasportare dal piacere. Nella nuova Zafira vi aspettano sensazioni di guida affascinanti. Con il suo nuovo design, massima sicurezza, l'esclusivo tetto panoramico con vani portaoggetti integrati (opzione) e il geniale sistema di sedili Flex7®, questa pionieristica monovolume, dotata di motori da 100 a 240 CV, soddisfa tutti i desideri. La Zafira, già da Fr. 26'450.- (Essentia 1.6 TWINPORT 105 CV). Vi consigliamo di accomodarvi: prospetti e prove su strada allo 0848 900 111 oppure su www.opel.ch

GMAC FINANCIAL SERVICES

www.opel.ch



Insignita del
Volante d'oro 200

*Esempio: Opel Zafira Essentia 77 kW/105 CV, 1598 cm³, 5 porte, prezzo di listino Fr. 26'450.-, rata leasing Fr. 321.25/mese, tasso annuo effettivo 3,97 %, durata 36 mesi, 10.000 km/anno, acconto Fr. 5'290.-, assicurazione casco totale obbligatoria, ma non compreso. GMAC Suisse SA non stipula contratti di leasing se causano un indebitamento eccessivo del consumatore. Le immagini illustrano l'equipaggiamento speciale. Zafira Essentia 1.6 (105 CV), consumo misto (99/100/CE) 7,1 l/100 km, emissioni di CO₂ 170 g/km (media naz. 200 g/km), categoria di efficienza energetica B.

burn-out Barbara Hochstrasser, primario nella clinica psichiatrica privata di Meiringen BE.

Ma attenzione: le persone più a rischio non sono quelle poco resistenti o scarsamente motivate, soprattutto i collaboratori particolarmente diligenti, impegnati e motivati rischiano di essere i più colpiti dal burn-out.

PROCESSO LENTO

Il burn-out non arriva da un giorno all'altro. «Ognuno può essere colpito da esaurimento fisico e psichico. Il decorso è lento e colpisce quando il malato meno se l'aspetta», scrive il giornalista di Soletta Thomas Knapp nel suo libro «In den Krallen des Raubvogels» [Negli artigli del rapace] (Verlag Textwerkstatt, Olten, 2005), sulla base della propria dolorosa esperienza. «I sintomi fisici come disturbi del sonno, diarrea, dolori muscolari, attacchi di vertigini o spossatezza possono derivare anche da un'influenza o da un altro virus».

Quando lo stress collegato a qualsiasi lavoro si trasforma in una malattia da dover curare? Gli scienziati hanno individuato 130 sintomi che possono essere fatti risalire a un burn-out. La psichiatra Hochstrasser afferma: «Anche se il concetto di burn-out adesso è conosciuto, non si tratta di una diagnosi medica che dà diritto a delle prestazioni della cassa malati». Di solito, il medico definisce la malattia «sindrome da esaurimento». Chi non la cura può

CONSIGLIO

Chi vuole prevenire il burn-out, deve provvedere per tempo a trovare un equilibrio tra il lavoro e il riposo, ovvero un equilibrio per tutta la vita. Momenti di riposo – è sufficiente anche una siesta pomeridiana di dieci minuti – hanno un'importanza fondamentale. In questo modo, il corpo e la psiche hanno la possibilità di riprendersi e di «fare il pieno» di nuove energie.

Può anche essere utile stilare una lista di priorità quotidiane. La cosa migliore è suddividere i lavori in tre categorie: A (molto importan-

te), B (si può anche rimandare a domani) e C (lavori che possono aspettare un po' di più). Anche una tabella di marcia può aiutare a diminuire lo stress. I superiori dovrebbero coinvolgere i propri collaboratori nella strutturazione dei processi lavorativi. Gli straordinari non dovrebbero diventare una prassi.

Conclusione: ognuno dovrebbe poter riconoscere i propri punti di forza e le proprie debolezze, riuscire a valutare il proprio carico di lavoro e stabilire degli obiettivi e delle esigenze.

provocare l'insorgere di malattie cardiache, circolatorie, ulcere gastriche o diabete.

EQUILIBRIO VITA-LAVORO

Come per ogni malattia, anche per il burn-out vale il motto «meglio prevenire che curare». A questo riguardo, è sempre più diffusa la formula Work-Life-Balance. Si tratta dell'equilibrio tra la vita privata e quella professionale, che per molte persone non funziona più correttamente. La vita familiare e gli altri contatti sociali vengono dopo il lavoro; il tempo libero e il riposo sono sempre più in conflitto con la vita professionale.

Lo psicologo di Berna Herbert Kubat preferisce parlare di equilibrio per tutta la vita, per

non suggerire un'idea del lavoro come parte faticosa e di tutto il resto come parte piacevole della vita. «È importante una situazione professionale soddisfacente». Infatti, secondo lui, il lavoro può soddisfare, a determinate condizioni, anche quando è richiesto un elevato impegno. Se manca la soddisfazione riguardo al proprio stile di vita, è opportuno prendersi una pausa. Le ricerche scientifiche hanno dimostrato che soprattutto un cattivo clima, dei feedback negativi e in particolare una scarsa stima sul posto di lavoro provocano stress, che a sua volta può influenzare negativamente la vita familiare. Nei casi positivi, l'ambiente sociale aiuta a superare i problemi del mondo professionale. ■ **MARKUS ROHNER**

Intervista a Michael Auer, responsabile del settore Human Resources Management dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen

«Panorama»: Il fenomeno del burn-out, nell'ultimo periodo, si è diffuso in maniera preoccupante. In che misura sono colpiti da questa malattia i collaboratori di Raiffeisen?

Michael Auer: Nonostante si parli di burn-out già da molti anni, su questa malattia si sa ancora molto poco. Per questo, è molto difficile dire quanti collaboratori di Raiffeisen ne siano veramente colpiti.

Il burn-out può colpire chiunque, dal manager che dirige 1000 persone al direttore di banca con 10 collaboratori.

Sì, è proprio così. Tuttavia, le statistiche dimostrano che gli uomini sono più colpiti delle donne. Le donne riescono a gestire lo stress più consapevolmente e ascoltano maggiormente i segnali del proprio corpo.

Lei, in qualità di responsabile del personale, cosa fa per combattere questo fenomeno?

È difficile prendere delle misure preventive, perché i sintomi compaiono poco alla volta e le loro correlazioni diventano riconoscibili soltanto quando è già quasi troppo tardi. Se percepiamo il disagio, cerchiamo di motivare il collaboratore ad esaminare, oltre alla sua situazione professionale, anche quella privata. Quando arriviamo ai limiti delle nostre possibilità, chiediamo un intervento mirato di consulenti esterni.

Il burn-out può diventare un motivo di licenziamento?

No. Tuttavia, la malattia rende necessaria in ogni caso un'analisi approfondita dell'ambiente lavorativo e di quello familiare. Molto spesso, una soluzione potrebbe anche essere rappresentata da un nuovo orientamento pro-

fessionale da parte dei collaboratori colpiti dalla malattia. In questo contesto, cerchiamo di dare una mano nell'ambito delle nostre possibilità.

Cosa fa Raiffeisen per permettere un buon funzionamento della «Work-Life-Balance» nei propri collaboratori?

Offriamo la possibilità di lavorare part-time e l'opportunità di concedersi del tempo libero nell'ambito dell'orario lavorativo annuale, sosteniamo le attività sportive nel nostro club sportivo oppure mediante facilitazioni per frequentare alcune palestre e, con il nostro asilo nido, offriamo delle possibilità di baby-sitting. I quadri hanno la possibilità di approfittare di tre mesi sabbatici e, in linea di principio, ciascun collaboratore può prendere delle ferie non pagate per un lungo periodo, se per esempio progetta un lungo viaggio.

Intervista: Markus Rohner



Foto: Raiffeisen

Hans Kuster con Martin Müller (a sin.) e Lorenz Arbogast.



PROFESSIONISTI...D'ORO

«Panorama»: Come nasce un campione mondiale?

Hans Kuster: Si parte dalle ottime condizioni di base offerte dalle associazioni professionali e si selezionano giovani professionisti molto impegnati e che, soprattutto, svolgono il loro mestiere con tantissimo entusiasmo. Poi è solo questione di allenamento, allenamento e ancora allenamento. Per tutta la durata dei campionati, il team dovrà dimostrare ottime capacità di collaborazione e dovrà dare il massimo per poter vincere.

Che cosa è cambiato nella vita dei due giardinieri paesaggisti Lorenz Arbogast (Sarnen) e Martin Müller (Udligenswil) dopo la conquista del titolo di campioni del mondo?

I due vincitori di quest'anno – come è stato anche per quelli degli anni precedenti – si identificano totalmente nel mestiere di giardiniere

Hans Kuster sa come fare di un giovane professionista un campione mondiale. Per la terza volta consecutiva, la sua notevole esperienza gli ha permesso di conquistare, insieme ai suoi giovani, la medaglia d'oro ai campionati mondiali giovanili delle professioni di Helsinki. «Panorama» lo ha intervistato per scoprire il segreto di questo successo.

paesaggista. Vincere il titolo ha senz'altro contribuito a rafforzare ulteriormente la passione per questo mestiere. Tutti coloro che hanno vinto una medaglia continuano il proprio percorso formativo come tecnici giardinieri o come maestri giardinieri. Chiunque abbia partecipato ai campionati diventa senz'altro – se già non lo è – un collaboratore quadro di suc-

cesso, oppure ha osato lanciarsi nella libera professione.

La concorrenza diventa ogni anno più forte, eppure la Svizzera vince sempre. Cosa sappiamo fare meglio degli altri?

Sì, i candidati alla vittoria sono sempre più numerosi, e da loro ci si aspetta prestazioni



«Il team deve avere una buona intesa e fiducia reciproca».

In primo luogo mi pongo come assistente e mentore dei giovani professionisti. Oltre a possedere capacità superiori alla media, i partecipanti ai campionati mondiali devono avere le carte in regola anche nella sfera privata. È per questo che una delle prime cose che faccio è far visita alle loro famiglie. I candidati, a loro volta, devono conoscere la mia quotidianità, per cui trascorrono almeno tre giorni presso la mia azienda e partecipano alla mia vita privata. I componenti del team devono creare tra loro una buona intesa e godere della fiducia reciproca. Solo così si può raggiungere il massimo grado di rendimento. Importante però è anche il supporto dei rispettivi datori di lavoro, che devono rinunciare per un lungo periodo ai propri giovani collaboratori.

...quindi lei è una specie di allenatore o psicologo «prodigo»?

I miracoli avvengono solo raramente, si sa. Io credo che il segreto stia tutto nella mia pluriennale esperienza in questo campo e nella gioia di poter lavorare con i giovani.

Qualcuno ha detto che il successo è anche il risultato di una «preparazione perfetta»: in cosa consiste concretamente?

Bisogna dire che in Svizzera le strutture sono eccezionali. Le associazioni professionali, raggruppate nella «Swiss Competence», hanno organizzato la selezione professionale e, dopo i campionati svizzeri, ho potuto ereditare un ottimo team da allenare duramente ai massimi livelli. Nella primavera scorsa, alla LUGA di Lucerna, abbiamo avuto l'occasione e l'orgoglio di presentare ciò che avevamo imparato ad un pubblico che si è dimostrato molto interessato.

E che ne è stato dei membri dei team vincitori dei campionati mondiali?

Tutti i campioni mondiali e i vincitori di medaglie sono rimasti fedeli al settore. Grazie alle numerose possibilità di specializzazione offerte dalla nostra associazione, tutti gli ex-candidati hanno proseguito i rispettivi programmi di formazione fino a diventare quadri.

Che rapporto c'è tra lei e la Raiffeisen?

Da alcuni anni faccio parte del Consiglio di Amministrazione della Banca Raiffeisen di Bösingen. E naturalmente mi fa particolarmente piacere che il Gruppo Raiffeisen sia impegnato in qualità di sponsor principale nell'organizzazione mantello dei campionati delle professioni «Swiss Competence». È grazie a questo importante contributo finanziario che l'intero team svizzero può affermarsi a così alti livelli, e vorrei quindi approfittarne per esprimere il mio ringraziamento. Certo, sarebbe bello se potessimo contare sull'impegno della Raiffeisen anche per i prossimi mondiali del 2007 in Giappone per tornare a casa con il maggior numero di medaglie e diplomi possibili.

Intervista: Pius Schärli

Hans Kuster ha seguito per la quarta volta in qualità di esperto il team di giardinieri paesaggisti prima e durante i campionati mondiali giovanili delle professioni. In occasione della sua prima partecipazione a Montreal (1999) il suo team vinse al primo colpo la medaglia d'argento, seguita (Seul, San Gallo, Helsinki) da tre ori consecutivi. Hans Kuster gestisce a Mühleberg (BE) la Gärten AG, specializzata nella progettazione, realizzazione e cura di giardini.

INFO

Alla 38° edizione dei campionati mondiali giovanili delle professioni a Helsinki (WorldSkills Competition), su 700 partecipanti provenienti da poco meno di 40 paesi, la Svizzera ha vinto 18 medaglie e 10 diplomi. Ma non solo. I 36 membri del team svizzero hanno conquistato ancora una volta anche il primo posto nella classifica delle nazioni, posizionandosi nettamente al di sopra di Corea del Sud, Germania e dei padroni di casa della Finlandia. Il Consigliere Federale Joseph Deiss, andato a ricevere la delegazione all'aeroporto di Kloten, era talmente entusiasta da nominare spontaneamente i giovani professionisti «ambasciatori della formazione professionale». La partecipazione della Svizzera ai campionati mondiali giovanili delle professioni è organizzata dall'organizzazione mantello per campionati professionali, la fondazione «Swiss Competence» (www.swiss-competence.ch), istituita l'anno scorso e presieduta da Hans-Ulrich Stöckling, Consigliere di Stato del Cantone di San Gallo. La Raiffeisen interviene in qualità di sponsor principale. I campionati mondiali giovanili delle professioni vengono organizzati ogni due anni e nel 2007 si terranno a Shizuoka, in Giappone.

eccezionali. Altri paesi hanno guadagnato terreno e la Svizzera è costantemente posta sotto attenta osservazione poiché negli ultimi anni erano i nostri concorrenti a dover essere battuti. Certamente alcuni dei pregi di noi Svizzeri, come ad esempio la precisione e la meticolosità, sono di grande aiuto nell'ambito dei concorsi, ma c'è bisogno anche di una buona dose di ostinazione e di perseveranza. Le vittorie sono però anche una chiara dimostrazione del buon funzionamento del sistema di formazione professionale svizzero, che rispetto ad altri paesi dà molto più spazio alla pratica. La professionalità delle associazioni professionali è essenziale per poter concorrere posizionandosi ai vertici della classifica.

Come descriverebbe il suo lavoro di preparazione ai campionati mondiali giovanili delle professioni?

I cantieri della nuova trasversale alpina Alptransit impiegano tantissime persone con compiti ben diversi tra loro. Ne conosceremo alcune, operative sul versante ticinese, grazie ad una serie di reportage che vi proporremo nel corso di tutto il 2006. Per cominciare vi presentiamo una guida di cantiere.

IN CANTIERE CON LA GUIDA

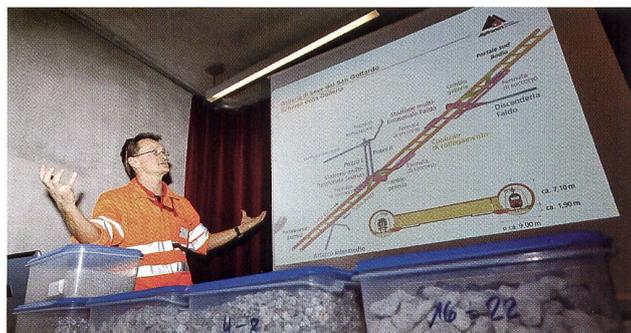
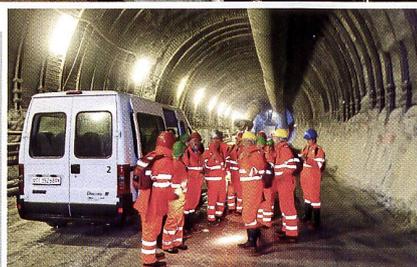
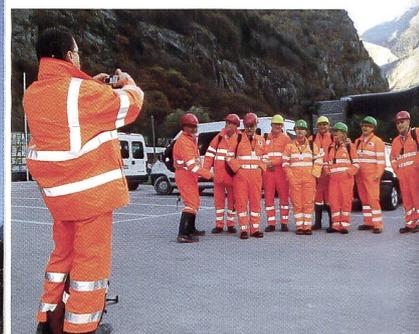


Foto: Remy Steingger

La scheda

Nome Davor
Cognome Turkovic
Nato L' 11.6.1963 a Zagabria
Domicilio Tenero-Contra
Stato civile coniugato, due figli maschi
Professione guida di cantiere
Lingue italiano, tedesco, francese e inglese
Sport calcio e sci
Hobby musica e letture

«**B**uongiorno, mi chiamo Davor Turkovic, ed oggi sarò la vostra guida alla stazione multifunzionale di Faido». Il gruppetto proveniente da Varese, accomodato in una delle sale del bellissimo Infocentro di Pollegio, ascolta con attenzione le prime spiegazioni che vengono fornite su quello che sarà il tunnel ferroviario più lungo al mondo (57 km) e che è considerato il più grande progetto svizzero di tutela ambientale.

Con l'Infocentro si intende dare visibilità a questa opera che verrà inaugurata nel dicembre del 2015 e continuare ad informare il pubblico sull'andamento dei lavori. Per questo motivo alle dipendenze di Infocentro lavorano anche tre guide di cantiere. Figura nuova, questa, nata per soddisfare un «turismo di cantiere» che è ormai diventato una vera e propria realtà.

UNA MEDIA DI 40 VISITE AL MESE

Davor Turkovic è, appunto, una delle tre guide che accompagnano i visitatori. Ha 42 anni e da due è impiegato presso l'Infocentro. Un posto ottenuto rispondendo ad un regolare concorso dopo aver trascorso diversi anni nel settore viaggi. «Di questa nuova professione mi piace molto il lato umano: è interessante osservare le reazioni della gente durante la presentazione del progetto e poter avere continui scambi di opinione nell'ambito delle visite. A dipendenza dell'affluenza accompagno da uno a tre gruppi al giorno. Lavoro monotono? Finora no, anche perché in base al target, la presentazione è differenziata e inoltre ogni guida è libera di adottare il suo stile. Nei mesi caldi (maggio/giugno e settembre/ottobre) accompagno fino a 60 visite al mese, 40 in media negli altri periodi.

La durata delle visite è di tre ore a Faido e due ore a Bodio/Pollegio». La voce afona di Turkovic la dice lunga sul suo coinvolgimento e impegno. Per lui è importante che il suo gruppo se ne vada soddisfatto e, soprattutto, in chiaro su cosa sta avvenendo nelle viscere del Gottardo. Per questo non si risparmia mai. «Lo so, a volte esagero con le spiegazioni. Ma è più forte di me...».

Oggi la visita in programma è, come detto, alla stazione multifunzionale di Faido-Polmengo, una novità introdotta lo scorso mese di giugno e molto apprezzata dai visitatori perché permette di vedere il lavoro in sotterranea.

Il gruppo che si è prenotato è pronto per indossare tuta, stivali, casco e zaino contenente il respiratore. È la cosiddetta «messa in sicurezza» degli ospiti. Turkovic dà gli ultimi ragguagli e poi tutti salgono sul minibus un po'

divertiti per l'abbigliamento, ma soprattutto molto incuriositi. Durante il tragitto la guida parla al microfono e risponde alle numerose domande: quali sono i metodi di scavo? Quanto guadagna un minatore? Ci sono già stati incidenti gravi? «Sono domande classiche, alle quali avrò già risposto decine di volte», ci confida Turkovic.

350 METRI SOTTOTERRA

A Polmengo l'arrivo del gruppo è già stato annunciato. Turkovic si addentra nel cantiere e imbecca il cunicolo d'accesso, un tunnel lungo 2,7 km con una pendenza del 12,7 per cento che ci porta a 350 metri più sotto, proprio nella zona di scavo. Qui si lavora con il metodo tradizionale, l'esplosivo. È appena avvenuto un brillante odore dovuto all'esplosivo utilizzato. Il gruppo viene invitato ad entrare nella caverna di sicurezza, un locale sotterraneo dove i minatori trascorrono le loro pause e dove, al piano superiore, sono stati piazzati dei pannelli che spiegano cosa sta avvenendo all'interno della montagna. La guida invita poi il gruppo a risalire sul minibus che avanza tra i cunicoli secondo un itinerario predefinito. Il labirinto sotterraneo è impressionante e la visuale, a causa della condensa non è il massimo. Turkovic, ferma il minibus e scende a pulire il parabrezza. Una buona guida fa anche questo!

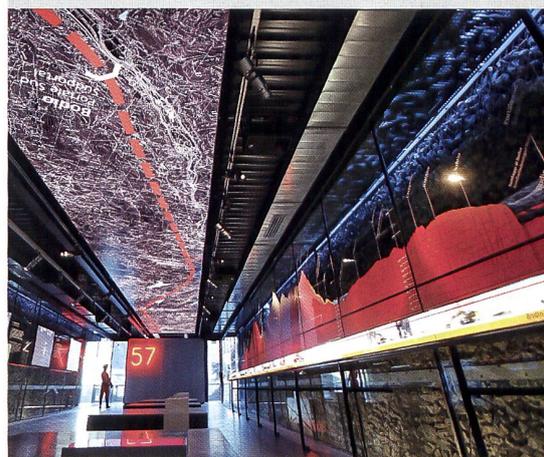
VISITA DI INFOCENTRO

Si ritorna in superficie e si riguadagna la strada per Bodio. Durante il tragitto molti i commenti e le domande del gruppo che dimostra entusiasmo e grande interesse. «È sempre una bella soddisfazione, quando il tour volge al termine, riscontrare che è stata un'esperienza che ha suscitato emozioni», ammette Turkovic. L'ultima fase accompagnata è la visita dell'Infocentro. E se le sorprese sembravano finite, ci si deve ricredere. L'esposizione multimediale al primo piano lascia tutti a bocca aperta. Turkovic, prima di congedarsi, fornisce ancora qualche chiarimento e mostra ai suoi ospiti su un grande schermo le suggestive riprese di un brillamento.

Anche per oggi è finita. Finalmente può concedersi una bibita e riposare un po' la voce. Domani è sabato e dovrà accompagnare altri tre gruppi. Lo attende una dura giornata. Ma questo non lo scoraggia. Il suo lavoro gli piace molto e lo fa con grande passione. Anche lui, insieme a tanti altri, sta contribuendo a scrivere una pagina di storia svizzera!

■ LORENZA STORNI

Infocentro e visite guidate



L'Infocentro – con un'esposizione disposta su una superficie di 400 m² costituita da moderni mezzi audiovisivi, modelli in scala e vari oggetti originali – è il punto di partenza per le visite a pagamento sul cantiere esterno di Bodio/Pollegio (CHF 10.– per gli adulti e 5.– per i ragazzi fino a 16 anni) e in sotterranea alla stazione multifunzionale di Faido (CHF 35.–; 12 persone al massimo di età superiore ai 14 anni). L'affascinante struttura dell'Infocentro – dalla sua apertura avvenuta nella primavera del 2003 – è già stata visitata da quasi 100.000 persone che hanno potuto conoscere i diversi aspetti relativi alla costruzione del tunnel. L'entrata all'esposizione multimediale è gratuita. Possibilità di ristoro nello snack. L'infocentro è aperto da martedì a domenica dalle 9 alle 18.

Per informazioni:

- > Infocentro Gottardo Sud SA, 6742 Pollegio, tel. 091 873 05 50.
- > Riservazioni visite guidate: tel. 091 873 05 51, fax 091 873 05 55. E-mail: info@infocentro.ch; internet: www.infocentro.ch, www.alptransit.ch.

BILANZ

Nummer 2/2006
1.-14. Februar
Fr. 8.- / € 6.-
www.bilanz.ch

Das Schweizer Wirtschaftsmagazin

**Klaus J. Jacobs: der Coup
des Adecco-Chefs**

Seite 46

**Weltwirtschaft:
Crashgefahr? Die Analyse**

Seite 36

**Fonds-Spezial:
die besten Anlagen**

Seite 101



Das Schweizer Wirtschaftsmagazin. Gut investierte Zeit.



Köpfe. Karriere. Kapital. And how to spend it. **BILANZ**



Più di 100 milioni di pacchi all'anno – e li trattiamo tutti come pezzi unici.

Ogni pacco è unico, così come il suo mittente. Per questo motivo, vi offriamo dei servizi individuali adatti alle vostre esigenze. Grazie alle nostre innovative soluzioni IT, impostate i vostri pacchi senza l'utilizzo di formulari e potete richiamare i relativi dati in ogni momento con un semplice clic del mouse. Il collegamento con la rete logistica più moderna del paese e l'ottimo rapporto qualità-prezzo ci rende il vostro partner ideale. **Fidatevi anche voi del numero 1 per l'invio di pacchi: 0848 888 888.**

Diteci dove e quando.

PostaPacchi

LA POSTA 

NELL'ANIMA DEL PORTOGALLO

Come vuole la tradizione, siamo lieti di proporvi anche quest'anno il consueto viaggio per i lettori di Panorama. Sempre in collaborazione con Kuoni, la meta prescelta è il Portogallo, una nazione che saprà affascinarvi.



Un vecchio detto recita: «Chi non ha visto Lisbona, non sa che cosa sia il bello». Volendo, si potrebbe azzardare: «Chi non ha visto il Portogallo...».

Eh sì, vale veramente la pena di fare le valigie e partire alla scoperta di questo affascinante Paese che racchiude in sé, in un territorio relativamente ristretto, tante bellezze. Ma come riuscire, in poche parole, a descrivere questa nazione? Si potrebbe cominciare col dire che il gusto della scoperta è dietro l'angolo: tutto è a portata di mano in un Paese dove è possibile viaggiare da un capo all'altro in una sola giornata. La natura offre montagne, gole profonde e vigneti a terrazzo al nord e spiagge, colline ondulate e ampi orizzonti al sud. Il Portogallo vanta una ricca storia, una straordinaria cultura e una fiorente vita intellettuale e artistica. Entrando in contatto con la sua gente si respira calore, generosità e ospitalità. Il cibo è delizioso e i vini sono alcuni fra i tesori ancora non scoperti di questa terra che, con la sua musica malinconica – il fado – ci schiude l'anima. E che dire della sua capitale, Lisbona? Chiamata la città bianca, grazie alla luminosità unica che la caratterizza, è da scoprire a piedi o in tram attraverso i suggestivi quartieri dalla storia millenaria. E allora perché non lasciarsi sedurre?

■ LORENZA STORNI

Il programma

1. giorno: Ticino–Malpensa–Lisbona

Partenza in torpedone dal Ticino in mattinata. Alle 12.00 check-in a Malpensa e alle 13.45 volo di linea per Lisbona. Arrivo alle 15.25 e breve giro panoramico della città in bus privato con guida parlante italiano. Trasferita all'Hotel Turim ****. Resto del pomeriggio a disposizione. Cena e pernottamento in albergo.

2. giorno: Lisbona

Visita guidata in bus alla zona di Bélem. Pausa-caffè alla pasticceria Antiga Confeiteira de Belem» per assaggiare i famosi pasticcini «Pasteis de Belem».

Pranzo libero e pomeriggio a disposizione per ulteriori visite alla città. Alle 20.00 trasferta in bus privato ad un ristorante locale per la cena, seguita dal tipico show «Fado & folclore». Alle 23.30 ritorno in hotel e pernottamento.

3. giorno: Sintra–Cabo da Roca–Guincho–Cascais–Lisbona

Partenza per Sintra e visita al Palacio National. Pranzo in un ristorante locale.

Nel pomeriggio proseguimento per Cabo da Roca, estremo punto occidentale dell'Europa con splendido panorama sulla costa selvaggia e dirupata –, Guincho e le sue spiagge selvagge di sabbia bianca e Cascais, famoso porto di pesca e nota cittadina balneare.

Rientro a Lisbona passando per Estoril. Cena e pernottamento in hotel.

4. giorno: Obidos–Batalha–Fatima–Coimbra

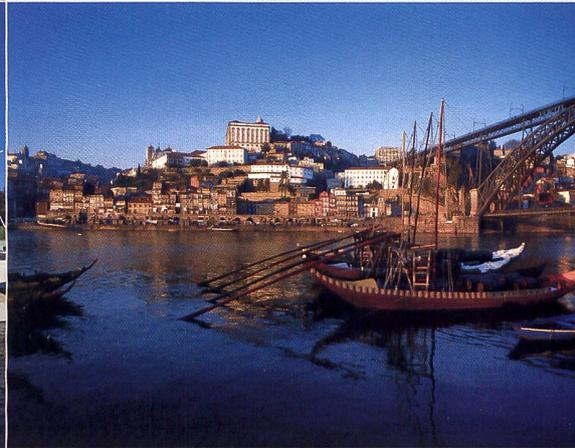
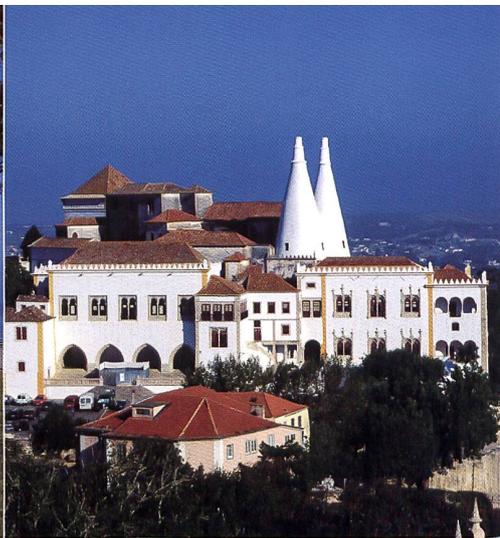
Partenza in bus e con guida locale per Obidos, incantevole borgo con un vasto castello tra mura dei sec. XII–XVI. Visita a piedi della cittadina.

Proseguimento quindi per Batalha e visita al suo famoso Monastero. Continuazione per Fatima e pranzo in un ristorante locale. Nel pomeriggio visita al grande santuario, meta di pellegrinaggi. Proseguimento quindi per Coimbra e sistemazione all'albergo: Hotel Braganca***. Cena e pernottamento in hotel.

5. giorno: Coimbra–Porto

La mattina visita di Coimbra, celebre città universitaria e d'arte, sulla riva destra del Montego. Visita alla sua Università e pranzo libero.

Proseguimento quindi per Porto, seconda città e secondo porto del Portogallo. Visita al



«Palacio da Bolsa» (Palazzo della Borsa), edificio neo-classico con all'interno una splendida sala neo-araba. Infine visita ad una cantina vinicola con degustazione.
 Sistemazione all'albergo Hotel Vila Galé****. Cena e pernottamento in hotel.

**6. giorno:
Guimaraes-Porto**

Partenza in bus e con guida locale per Guimaraes, bella cittadina del Minho.
 Visita al Palazzo dei Duchi di Braganza, vasto e pittoresco edificio gotico del sec. XV. In seguito visita al castello di Guimaraes, uno dei più antichi manieri portoghesi. Nel pomeriggio rientro a Porto. Cena tipica in un ristorante locale e pernottamento in hotel.

**7. giorno:
Porto-Malpensa-Ticino**

Mattinata a disposizione per ultime visite individuali e/o shopping per le vie del centro. Alle 10.00 mini-crociera sul fiume Douro (durata: 50 minuti) con guida parlante italiano. Pranzo libero. Alle 15.00 trasferita in bus privato e con assistente in italiano all'aeroporto di Porto, check-in e alle 17.15 volo di linea per Milano-Malpensa. Arrivo alle 20.40 e rientro in Ticino con torpedone.

Prezzo per persona CHF 1790.- (minimo 30/40 persone) comprendente: trasferte in autobus, volo di linea andata e ritorno, sistemazione in alberghi come da programma, cene e pranzi come da programma, guida parlante italiano durante le visite organizzate, entrate ai

luoghi di maggior interesse, visita cantina vinicola e degustazione, mini-crociera.
 Non inclusi nel prezzo: pranzo del primo, secondo, quinto e ultimo giorno, bibite durante le cene negli alberghi (mezza pensione).

Tagliando di iscrizione

Da inviare a:
 Kuoni Viaggi SA, att. Sig. Luca Brumana, Via Ronchetto 5, 6900 Lugano, fax 091 973 44 44

Il/la sottoscritto/a si iscrive definitivamente al viaggio in Portogallo nel seguente periodo:
 20-26 maggio 2006 10-16 giugno 2006 9-15 settembre 2006

In camera doppia con il signor o la signora

Supplemento camera singola (CHF 290.-) sì no

Cognome: _____ Nome: _____

Via: _____ CAP/Località: _____

Telefono: _____

Data: _____ Firma: _____

N.B. Per ogni viaggio sono a disposizione un numero limitato di posti. Farà stato l'ordine cronologico di iscrizione. L'agenzia Kuoni invierà una conferma con il programma definitivo e dettagliato entro 15 giorni dall'iscrizione.

L'autrice

Natalie Marrer di Soletta debutta quest'anno con questa rubrica su Panorama e riflette su ciò che anima la vita dei suoi giovani coetanei. Nel suo tempo libero, la studentessa quattordicenne si dedica appassionatamente al pattinaggio su ghiaccio, le piace uscire e incontrare gli amici. Scrive per piacere ma anche perché è «un buon compromesso e un

modo per sfuggire alla routine quotidiana». Natalie sogna di diventare un giorno avvocato e di continuare a lavorare anche come autrice. Il suo primo romanzo (per ragazzi dagli 11 anni) verrà pubblicato in aprile, solo in lingua tedesca («Die Traumkarten, die zwei Schwerter des Samurai», Cosmos Verlag, ISBN 3-305-00333-2).

UN CANE IN FAMIGLIA



Foto: B&S

abbiamo chiamato il nostro cane) non riusciva ad addormentarsi da sola all'inizio, e così abbiamo fatto i turni per dormire accanto a lei.

Forse è cominciato tutto con il fatto che le abbiamo servito fin dall'inizio dei veri e propri pranzetti da gourmet, sebbene ci fossimo severamente ripromessi di non viziarla. Ma quando ci guardava con quegli occhioni marroni, chi riusciva a resistere? È così che Shira ha iniziato a credere di essere un vero e proprio essere umano, racchiuso per qualche strano motivo in un corpo animale...

Con il passare del tempo, abbiamo capito la sua logica e trovato anche degli espedienti: quando si rifiuta di mangiare qualcosa, dobbiamo fingere di mangiarlo noi, ed ecco che subito inizia a mangiare. Se le diamo il normale cibo per animali, ci guarda con aria scioccata, quasi a voler dire: «Hey, sono una persona anch'io, perché mai dovrei mangiarmi questa schifezza?». Non ci resta quindi altro da fare che mischiarle il suo cibo con pasta, formaggio o altre leccornie.

Di tanto in tanto la famiglia si scambia gesti di affetto e Shira è convinta di non poter mancare a questi momenti. I suoi tentativi di insinuarsi a fatica attraverso le nostre gambe e poi di saltarci addosso potranno anche risultare talvolta poco delicati, ma Shira ha ragione: fa parte della famiglia, non vi sono dubbi!

Molti riescono anche ad immaginarsi una vita senza la presenza di un cane. Ma per coloro la cui vita è già stata allietata da un cane, è terribile immaginare di arrivare a casa e non essere accolti da un vortice scodinzolante. La casa sembra vuota e silenziosa e anche se bisogna portare fuori il cane, nutrirlo e accarezzarlo, si viene sempre ricompensati: con l'amore incondizionato che gli animali ci donano. Il mio consiglio per coloro che non hanno ancora un cane: prendetene uno subito!

■ NATALIE MARRER

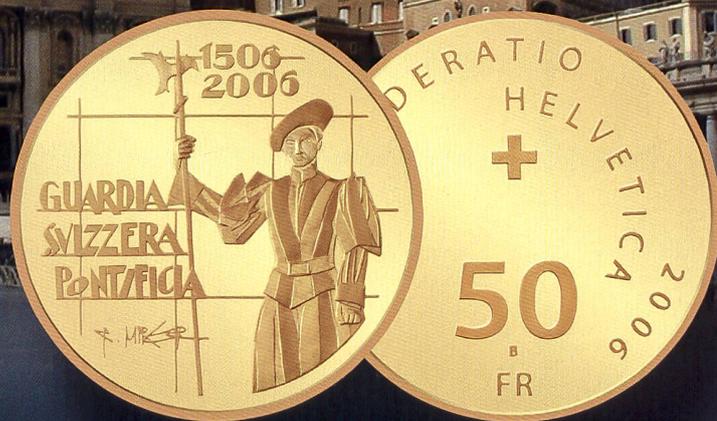
Ci siamo innamorati a prima vista di quel batuffolino peloso che stava davanti a noi. Sia io che i miei genitori. Il suo caratterino spiccava già tra quello degli altri quattro cuccioli di Bovaro bernese. Ma ancora non potevamo certo sapere quanto saremmo impazziti per lui...

Appena portato a casa, ha iniziato a cercare la sua famiglia che non era venuta con lui, anche se gli sono bastate un paio di settimane per dimenticarla e mettere noi al centro della sua vita. Shira (ecco come

IMPRESSUM | Editore: Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen | Redazione: Pius Schärli, caporedattore; Philippe Thévoz, redattore, edizione francese; Lorenza Storni, edizione italiana | Concetto, grafica e anteprima di stampa: Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch; Foto di copertina: Marc Wetli | Indirizzo della redazione: Panorama Ticino, Lorenza Storni, Via delle Scuole 12, Casella Postale 247, 6906 Lugano, Telefono 091 970 28 61, Fax 091 970 28 82, panorama@raiffeisen.ch, www.raiffeisen.ch/panorama-i | Stampa e spedizione: Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen | Periodicità: Panorama esce 8 volte all'anno | Edizione: 334 000 esemplari tedesco, 70 000 esemplari francese, 46 000 esemplari italiano | Pubblicità: Jean Frey AG, Casella Postale, 8021 Zurigo, Telefono 043 444 51 07, Fax 043 444 51 01, panorama@jean-frey.ch, www.fachmedien.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

500 ANNI DI GUARDIA SVIZZERA ALLA SCOPERTA DI VALORI AUTENTICI.



«Valorosi e fedeli. Sempre» questo slogan accompagna la Guardia Pontificia da mezzo millennio, lungo tutto il corso della sua movimentata storia. I primi 150 soldati svizzeri giunsero a Roma il 22 gennaio 1506 ed entrarono solennemente al servizio di Papa Giulio II. Moneta d'oro da 50 franchi per il 500° anniversario della Guardia Svizzera: un gioiello numismatico – autentico, intramontabile e di valore durevole.

Moneta commemorativa ufficiale svizzera. Edizione limitata.
In vendita presso banche, negozi di numismatica e su www.swissmint.ch.



Tagliando di ordinazione

Zecca della Confederazione Svizzera • www.swissmint.ch

Desidero ordinare con pagamento anticipato, più spese di spedizione:

Cognome:

Nome:

Quantità Qualità Prezzo/unità

Via:

NPA/Località:

500 anni di Guardia Svizzera moneta d'oro da 50 franchi

Oro 0,900; 11,29 g, Ø 25 mm

Data:

Firma:

Fondo specchio in astuccio CHF 260.- esente da IVA

Panoramai 01/06

Inviare il tagliando a *swissmint*, Bernastrasse 28, CH-3003 Berna, oppure ordinare direttamente on-line su www.swissmint.ch.

Consulenza finanziaria in un'ottica globale.

Pucci, Sulzer



Con noi per nuovi orizzonti

Raiffeisen fa fruttare i vostri investimenti finanziari. Grazie alla nostra competenza, al nostro know-how e alla possibilità di avvalerci di una rete di ricerca e investimento mondiale, elaboriamo per voi la soluzione d'investimento commisurata ai vostri obiettivi finanziari, affinché possiate trarre sempre il massimo profitto dal vostro patrimonio. Beneficiate della nostra consulenza personalizzata, competente e focalizzata su un'ottica globale.

www.raiffeisen.ch

RAIFFEISEN
