

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2007)
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: 01.01.2026

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

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

No. 1 / Febbraio 2007



La famiglia
Schürmann
di Buttisholz/LU
nella loro casa
Minergie-P

RAIFFEISEN



Fondi Raiffeisen Multi Asset Class. Adatti ad ogni investitore.

I fondi Raiffeisen Multi Asset Class puntano a un rendimento positivo anche in un mercato difficile. Scegliete tra le strategie d'investimento defensive, moderate e dynamic.

www.raiffeisen.ch

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN

Multi Asset Class è un segmento del Fund of Funds Raiffeisen, mentre Multi Asset Class Moderate e Multi Asset Class Dynamic sono segmenti del Raiffeisen Fonds (CH). Il Fund of Funds Raiffeisen e il Raiffeisen Fonds (CH) sono entrambi fondi d'investimento di diritto svizzero appartenenti alla categoria «Altri fondi». Il prospetto di vendita con il regolamento dei fondi integrato, nonché il rapporto annuale e semestrale possono essere richiesti gratuitamente tramite www.raiffeisen.ch oppure presso Vontobel Fonds Service AG, Zurigo, in quanto direzione del fondo, oppure presso Banca Vontobel SA, Zurigo, in quanto banca depositaria, o ancora presso Raiffeisen Svizzera, Raiffeisenplatz, CH-9001 San Gallo.



Dr. Pierin Vincenz, presidente della Direzione generale
del Gruppo Raiffeisen Svizzera

Nuove banconote in arrivo in Svizzera

Tutti le abbiamo nel portafoglio e le maneggiamo quotidianamente. Stiamo parlando delle banconote. Ma ci avete mai riflettuto più a fondo? Se non è così, è il caso di rimediare. Perché a guardarle meglio, le nostre banconote si rivelano dei piccoli capolavori di cui possiamo dirci fieri.

Quest'anno le banconote svizzere celebrano il proprio centenario. Sono tra le più sicure al mondo quanto al rischio di falsificazione, dato che impieghiamo regolarmente le conoscenze e le tecnologie più innovative. Oltre ad essere sicure, vantano anche un design accattivante. Ora denaro contante, e ora valuta: non per niente il franco svizzero è considerato ancora una moneta molto solida e quindi anche molto ambita.

Mi piace associare ogni serie di banconote a un momento particolare della mia vita. Avevo 20 anni quando le banconote furono sostituite dalla sesta serie, il «Borromini». All'inizio mi parve una cosa insolita. Ma in breve tempo mi divennero così familiari che me ne separavo malvolentieri. Oggi, non appena mi imbatto in una banconota da cento dell'epoca, ripenso subito ai miei anni di studio. Spesso 100 franchi erano troppo pochi per arrivare a fine mese.

Tra poco accadrà di nuovo: nel 2010 saranno introdotte le nuove banconote. Non vedo l'ora di ammirare il design dei nuovi biglietti che segneranno l'inizio di una nuova era. E l'aspetto più interessante è che i materiali utilizzati saranno come sempre carta o tessuto (sì, proprio così). Ci si è spesso chiesti se e-banking, cash (contante elettronico) e carte di credito finiranno per dare il colpo di grazia alla nostra cartamoneta di lunga data. Ma non sarà così semplice. Perché le banconote non sono solo un mezzo di pagamento, ma anche opere d'arte in formato ridotto. E i nuovi esemplari lo saranno senz'altro. Sono davvero curioso.

No. 1 / Febbraio 2007

DOSSIER

- 4 Una casa «ben vestita»

DENARO

- 10 Un biglietto da visita centenario
14 Un'impresa da Guinness
18 Leasing o credito privato?
22 In Cina investire solo in fondi
23 Investimenti con l'approccio value

RAIFFEISEN INFO

- 25 Qui trovate la vostra casa da sogno!

RAIFFEISEN

- 26 Come nasce un prodotto bancario
30 Ticino a metà prezzo agli sgoccioli!
33 Buongiorno, vorrei aprire un conto
37 Raiffeisen premia gli «atleti più»

TEMPO LIBERO

- 40 Le terre di Tuscia vi aspettano!

abitare

- 44 Tra tradizione e comfort moderni

L'ULTIMA

- 50 Fondue con insalata verde

Parola d'ordine: basso consumo energetico

La famiglia Schürmann di Buttisholz (LU) aveva le idee in chiaro fin dall'inizio: desiderava una casa in cui si consumasse pochissima energia. Da tre anni vive in un'abitazione costruita secondo lo standard Minergie-P e non ha mai sofferto il freddo.



Situata armoniosamente su un versante sud, la casa della famiglia Schürmann-Aregger risponde agli elevati requisiti Minergie-P.



In funzione del soleggiamento, un sensore sul tetto permette di attivare automaticamente le tende della casa.



La stufa nel soggiorno garantisce un complemento di calore piacevole e rapido durante i grandi freddi invernali.

La casetta rossa con il tetto a spiovente unico è visibile già da lontano, armoniosamente inserita nella parte sud di un quartiere di villette unifamiliari a Buttisholz, sul Lago di Sempach, nel Cantone Lucerna. Una piccola targhetta con la scritta MINERGIE-P affissa al muro ci dice che siamo di fronte alla prima delle ormai già quattro case MINERGIE-P del Cantone Lucerna. Minergie-P è un marchio basato sullo standard tedesco di «Casa Passiva» e contraddistingue una casa con un consumo minimo di energia e un isolamento termico ottimale. La casa è stata costruita in soli sette mesi utilizzando elementi in legno prefabbricati. A fine 2003 la nostra giovane famiglia ha così potuto trasferirvisi.

Per Doris e Arthur Schürmann-Aregger il sogno è diventato realtà. «Fin dall'inizio non avevamo dubbi in proposito: la nostra abitazione doveva essere in legno a basso consumo energetico», racconta la coppia mentre sorreggiamo una tazza di caffè e gustiamo dei meravigliosi dolcetti fatti in casa. Con una temperatura di 24 gradi, nel salotto si sta davvero bene. Due delle tre figlie giocano allegramente intorno a noi; il pavimento in sughero è talmente ben isolato che non è neanche necessario indossare le pantofole.

«E allora, cosa aspettiamo?»

E' stato un puro caso se gli Schürmann sono venuti a conoscenza dello standard MINERGIE-P. A fine 2002, nel bel mezzo dei lavori di progettazione della loro casa, hanno saputo che in Svizzera



I pannelli solari sul tetto coprono i due terzi del fabbisogno di acqua calda della famiglia. L'energia rinnovabile fa parte del programma Minergie-P.



Le finestre con tripli vetri non lasciano alcuna chance all'aria fredda esterna.

stava per essere introdotto questo standard. «E allora, cosa aspettiamo?» si sono detti, e immediatamente hanno cominciato ad informarsi in proposito. Alla fine il cognato Norbert Aregger, architetto a Buttisholz, si è incaricato dei lavori di progettazione. «Costruire secondo i rigidi criteri dello standard MINERGIE-P è stata una vera e propria sfida per tutti quanti, dal committente all'idraulico», racconta l'architetto Aregger.

Il progetto della casa si basa su quattro «colonne portanti»: edificio caratterizzato da un involucro ottimamente coibentato, finestre costruite con vetri tripli, recupero di calore dall'aria in uscita e ampie vetrate rivolte a sud per sfruttare al massimo il calore del sole. La costruzione di una casa secondo lo standard MINERGIE-P richiede

una grande precisione quando si tratta di unire le pareti esterne al tetto. L'involucro edilizio deve presentare un'eccellente tenuta all'aria. Le eventuali perdite di calore vengono rilevate sulla costruzione al grezzo mediante il cosiddetto Blower door-test, per fare il quale si crea una leggera depressione all'interno dell'edificio. Il recupero di calore dall'aria in uscita è un aspetto fondamentale della filosofia MINERGIE-P. Esso consente infatti di mantenere all'interno della casa una notevole quantità di calore che altrimenti, per esempio nelle abitazioni costruite secondo le tecniche tradizionali, andrebbe perso attraverso la ventilazione.

Diventa così naturale trattenere anche l'aria calda della cucina. Anziché convogliarla verso



Riconoscete il segno dei tempi?

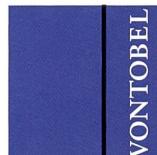
Vontobel Fund – China Stars Equity

Termine di sottoscrizione dal 15 gennaio 2007 al 2 febbraio 2007

La Cina è già la quarta economia del mondo e vanta una dei maggiori tassi di crescita. Per far partecipare anche voi a questa forte espansione, Vontobel vi apre le porte di uno dei mercati più allettanti: la Cina continentale. Il Vontobel Fund – China Stars Equity investe infatti anche nel mercato cinese delle azioni di tipo A, titoli preclusi alla maggior parte degli investitori esteri. Così ci siete anche voi quando si parla di crescita in Cina.

Contattate il vostro consulente Raiffeisen e fissate un appuntamento per un colloquio personale.

Importante avvertenza legale: Il China Stars Equity è un comparto del Vontobel Fund, società di investimento a capitale variabile di diritto lussemburghese. Il prospetto di vendita, il prospetto semplificato, lo statuto nonché il rapporto annuale o semestrale possono essere richiesti presso Vontobel Funds Services AG, Zurigo, e Raiffeisen Svizzera società cooperativa, San Gallo, in qualità di rappresentante. Bank Vontobel AG, Zurigo, e Raiffeisen Svizzera società cooperativa, San Gallo, sono i domicili di pagamento in Svizzera. Si segnala ai potenziali investitori, che investire nel Vontobel Fund – China Stars Equity comporta un maggiore rischio. I mercati azionari e le economie dei mercati emergenti sono generalmente volatili. Inoltre gli investimenti del fondo in determinati mercati emergenti possono essere pregiudicati da eventi politici e/o modifiche della legislazione, imposte e misure di controllo delle divise dei rispettivi paesi. Si pregano gli investitori di voler prendere nota delle avvertenze sul rischio contenute nel prospetto di vendita.



Private Banking
Investment Banking
Asset Management &
Investment Funds

www.vontobel.com



Lo scambiatore di calore installato in cantina costituisce il motore del riscaldamento della casa. Il calore dell'aria in uscita permette di temperare quella in entrata.



Un boiler per l'acqua calda ad energia solare.



Nella cucina l'aria viene aspirata qui.

l'esterno, la si fa passare attraverso un filtro a carboni attivi all'interno della cappa aspirante, dove viene depurata prima di essere convogliata verso il soggiorno. Questo sistema funziona alla perfezione, come ha potuto constatare anche il visitatore: persino gli odori del pesce mangiato a pranzo sono stati neutralizzati in pochissimo tempo. E a proposito di cucina: qui gli elettrodomestici

stici a risparmio energetico classe A o A+ sono assolutamente un must.

Pareti spesse, impianti semplici

«Quando nelle fredde mattine d'inverno vediamo salire colonne di fumo e vapore dai tetti delle altre case del paese, mentre noi, tra le nostre quattro mura, viviamo benissimo senza impianto di riscal-

damento attivo, proviamo una sensazione di soddisfazione che ci conferma una volta di più quanto la nostra scelta di una casa Minergie-P sia stata quella giusta» dice Doris Schürmann. La casa MINERGIE-P degli Schürmann è ben coibentata: le mura esterne hanno uno spessore di 45 centimetri. Rispetto ad una casa costruita con le tecniche tradizionali, la casa Minergie-P ha bisogno

Un condominio Minergie-P a Uster

La costruzione del primo condominio di questo tipo fu ultimata nell'agosto 2006 a Uster. Questo moderno edificio di quattro piani con 6 appartamenti in proprietà per piani è esemplare in quanto realizzato applicando le tecniche di ottimizzazione dei consumi energetici ad una costruzione di tipo multifamiliare.

«Questa nuova casa Minergie-P richiede una quantità di energia 15 volte inferiore a quella necessaria nell'edificio che ha sostituito», afferma tirando le somme l'ingegner Werner Hässig, che in questa casa, oltre ad averla progettata, ci abita. A questo risultato si è giunti scegliendo un isolamento di prima categoria. Grazie all'utilizzo di nuovi elementi termoisolanti di solo 18 centimetri di spessore, l'involucro edilizio, con la barriera al vapore e il muro di mattoni, misura soltanto 37 centimetri. In questo modo è stato possibile aumentare la superficie riservata ai locali interni. In

linea con questa filosofia, anche quegli elementi strutturali come balconi e scale che possono portare il calore all'esterno sono stati eliminati.

I quattro piani vengono arieggiati, riscaldati e riforniti di acqua calda da quattro impianti domestici distinti. Il calore viene generato dallo scambiatore di calore per l'aria in uscita, dal registro e dai collettori solari e calore passivo del sole che entra nelle case dalle ampie finestre. Con l'acqua calda di scarico proveniente dalle docce e dai bagni viene temperato il seminterrato. Per un comfort ancora maggiore, in tutti gli appartamenti sono state installate delle stufe a legna o, più moderne, ad alcool. Il consumo energetico è basso. Werner Hässig ha calcolato che per un appartamento di 100 metri quadri i costi per l'energia ammontano a 19 franchi al mese. A questi si aggiunge il consumo di corrente per gli elettrodomestici, che varia da famiglia a famiglia.



«I costi aggiuntivi per gli interventi di realizzazione dell'isolamento termico sono marginali se si considerano i costi totali degli impianti» sostiene Hässig. «In più questi costi hanno potuto essere compensati quasi totalmente semplificando la tecnica degli impianti domestici».

(sth)

del 90 percento di energia in meno per essere riscaldata. E il comfort per chi vi abita è persino maggiore: le pareti esterne e le finestre non lasciano passare il freddo, cosicché il calore si diffonde uniformemente in tutti gli ambienti. E anche la sgradevole sensazione di freddo alla schiena, quando ci si appoggia alle pareti, in questa casa è solo un ricordo del passato.

In estate, se si vuole evitare l'eccessivo calore, è indispensabile avere la possibilità di mantenere gli ambienti in ombra. A questo ci pensano le tende parosole, collegate ad un sensore installato sul tetto che registra la posizione del sole. Ma anche il tetto a spiovente unico, molto sporgente, contribuisce a fare ombra. Arthur Schürmann, lattoniere di professione, ha costruito lui stesso il tetto della casa, completandolo con un rivestimento verde. Il vantaggio di questo rivestimento è che, nelle camere situate direttamente sotto il tetto, non si sente battere la pioggia. Pioggia che viene invece raccolta in un serbatoio per l'acqua piovana situato in cantina e utilizzata per lo scarico del WC, la lavatrice e l'irrigazione del giardino. In questo modo si riesce anche a risparmiare acqua potabile.

Grande interesse per le... porte aperte

In una casa MINERGIE-P quella dell'energia è una questione centrale, come lo dice già il nome. Lo sfruttamento delle energie rinnovabili è parte imprescindibile del concetto legato a MINERGIE-P. I due terzi del suo fabbisogno di acqua calda, la famiglia Schürmann lo copre con i 4,5 m² di collettori solari installati sul tetto. In inverno e nelle stagioni intermedie l'acqua viene riscaldata elettricamente. Il 23 ottobre 2003, poco dopo aver traslocato nella nuova casa, gli Schürmann organizzarono una giornata delle porte aperte. Un gran numero di compaesani, spinti dalla curiosità, vennero a vedere la casa. Già solo l'idea che non ci fosse un impianto di riscaldamento attivo era di per sé un fatto sensazionale! Ma non moriranno di freddo? «La giornata fu a tutti gli effetti una dura prova, visto che la notte prima la temperatura esterna era scesa a meno 10 gradi», ricorda Doris Schürmann con un sorriso.

Per tutta la giornata lei e suo marito furono costretti a spiegare un numero infinito di volte il funzionamento del sistema di riscaldamento di casa loro. Anche quando il termometro scende

così in basso, l'aria fredda che arriva nello scambiatore di calore installato in cantina ha già la sorprendente temperatura di 1 grado, in quanto viene preriscaldata in maniera naturale nel registro sotto il plinto di fondazione dell'edificio. All'interno dello scambiatore, l'aria in uscita riscalda l'aria fredda portandola praticamente a temperatura ambiente. Per il calore residuo che ancora manca si può poi contare su varie fonti: il calore passivo del sole e la stufa a legna con comoda panca per sedersi in soggiorno. Ma a riscaldare provvedono anche le lampade e i lampadari, gli elettrodomestici e ovviamente le persone che vi abitano.

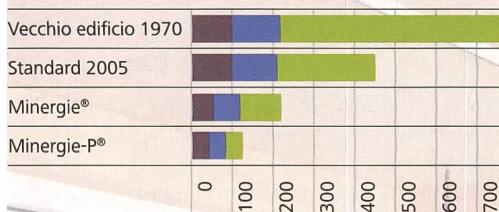
Areare senza aprire le finestre

La questione dell'apertura delle finestre ha sollevato molto interesse tra i visitatori. «Per molti l'idea di avere finestre chiuse è terribile» ha asserito l'architetto Aregger. «Aprire le finestre è concesso», sottolinea; «ma se le temperature esterne sono molto basse conviene tenerle chiuse, per evitare l'eccessiva dispersione termica.» Ma soprattutto non è affatto necessario. Infatti, il particolare sistema di aerazione permette un ricambio continuo dell'aria negli ambienti interni.

E il rumore del sistema di aerazione è appena percettibile, anche quando funziona al livello

Standard a confronto

Consumo finale di energia [MJ/(m²a)]



Fonte: Prof. A. Binz, FHNW Muttenz

1 chilowattora (kWh) = 3,16 Megajoule (MJ)

■ Riscaldamento ■ Acqua calda ■ Elettricità domestica



La famiglia durante il pranzo. Le grandi vetrate permettono di approfittare del calore passivo del sole.

massimo 3. «La progettazione e la costruzione dell'impianto di aerazione richiedono la massima accuratezza», sottolinea Norbert Aregger. La manutenzione è incredibilmente semplice: per pulire il filtro basta l'aspirapolvere. Grazie al sistema di aerazione e alle finestre con vetri tripli, in una casa Minergie-P anche i rumori della strada restano fuori. Polvere e polline vengono filtrati nel momento in cui tentano di entrare.

Per quel che riguarda i costi di esercizio, gli unici sono quelli per la corrente elettrica. Nel caso degli Schürmann, tra elettrodomestici, produzione di acqua calda sanitaria e luce, questi costi ammontano in media a circa 900 franchi all'anno;

e comunque si sa che dipendono molto dai consumi. Quanto ai costi di costruzione, la MINERGIE-P comporta una maggiorazione di costo pari a circa il 7 per cento rispetto ad una costruzione nuova realizzata con le tecniche tradizionali; se però si è in grado di fare tali lavori in proprio, ecco che questa percentuale si riduce.

Essendo Arthur Schürmann lattoniere di professione, alcuni dei lavori li ha fatti lui stesso, con l'aiuto di amici e conoscenti. Molti dei lavori sono stati eseguiti da artigiani locali. E al credito di costruzione, un'ipoteca famiglia a condizioni di sicuro interesse, ci ha pensato la locale Banca Raiffeisen.

■ STEFAN HARTMANN

INFO

L'ente di certificazione MINERGIE-P® presso l'HTA Luzern di Horw vaglia tutte le richieste per progetti Minergie-P e rilascia il certificato. Nel 10 per cento delle costruzioni, ultimati i lavori vengono fatte delle prove a campione.

Per informazioni:

Ufficio MINERGIE®
Steinerstrasse 37, 3006 Berna
Telefono 031 350 40 60
www.minergie.ch

Intervista a Urs-Peter Menti, dell'ente di certificazione MINERGIE-P®



«Panorama»: In che cosa si differenziano le case passive o a basso consumo energetico dalle case Minergie e Minergie-P?

Urs-Peter Menti: Tutte queste case puntano a ridurre al massimo i consumi di energia. Le case a basso consumo energetico però non sono ne' chiaramente definite ne' protette. In Germania il concetto di 'casa passiva' è diffuso e chiaramente definito, il marchio però non è protetto. Il marchio svizzero MINERGIE-P si basa sul concetto tedesco ed è protetto, così come anche il MINERGIE.

Da quanto esiste lo standard MINERGIE-P?

Dal 2002. Ad oggi su tutto il territorio nazionale ci sono circa 100 case MINERGIE-P già ultimata o in costruzione. Poco meno della metà di queste sono state certificate soltanto nell'ultimo anno. Secondo lo standard MINERGIE, che adotta criteri un po' meno rigorosi, dal 1998 ad oggi sono stati costruiti circa 6000 edifici.

Le case a risparmio energetico sono state per molto tempo considerate opere di teste matte. Si direbbe che qualcosa sia cambiato...

Effettivamente. Oggi singoli imprenditori generali costruiscono già secondo i rigidi criteri dello standard MINERGIE-P-Eco (dove Eco sta per ecologico e sano, N.d.R.). A Winterthur per esempio sta sorgendo il complesso residenziale di Eulachhof con 140 appartamenti. Sempre là già

nel 2005 sorse l'«Eichgut» con 90 unità abitative in MINERGIE-P.

Si può dire che il MINERGIE-P sia già diventato una tendenza?

Sì, e proprio in relazione ai grossi edifici come condomini, complessi artigianali o scuole. Sono segnali importanti che vengono inviati al settore dell'edilizia.

Quali vantaggi offre quindi il MINERGIE-P?

Rispetto ad un edificio tradizionale, le pareti esterne e soprattutto le finestre in inverno hanno temperature superficiali molto più alte. Questo significa che all'interno della casa il calore è diffuso uniformemente. Inoltre il sistema di aerazione fa sì che nei locali interni vi sia aria sempre fresca, portando via quella viziata e umida. Grazie allo scambiatore di calore anche in inverno l'aria che entra è quasi sempre a temperatura ambiente! Il calore residuo è generato da una stufa a legna, dall'irradiazione passiva del sole e dagli elettrodomestici, dall'illuminazione e dalle persone.

E per quel che riguarda i costi di esercizio?

In linea di massima da pagare c'è solo la corrente elettrica necessaria per l'aerazione, lampade e lampadari, gli elettrodomestici e la pompa di calore. Quest'ultima serve per produrre acqua calda – e quando le temperature esterne sono basse anche l'aria calda.

A quanto ammontano i costi aggiuntivi per costruire secondo lo standard MINERGIE-P?

I costi aggiuntivi equivalgono a circa il 5-10 per cento del totale. D'altro canto però il marchio MINERGIE-P aumenta il valore del bene: se tra 15 anni lei volesse vendere la casa, la banca gliela

valuta automaticamente di più che non una casa costruita con i sistemi classici. Chi oggi costruisce ancora secondo i metodi tradizionali, tra 15 anni potrebbe avere delle difficoltà a vendere.

A cosa bisogna fare attenzione quando si costruisce?

È importante soprattutto fare una progettazione in team e conseguentemente seguire rigorosamente lo standard MINERGIE-P fin dall'inizio. Bisogna quindi che l'edificio abbia una forma compatta, una buona coibentazione, buone finestre e una tecnica edilizia ottimale.

Si può conseguire lo standard MINERGIE-P anche in case non più recenti?

Attualmente direi che è impossibile, dato che i requisiti di tenuta dell'aria sono molto severi.

Cosa consiglierebbe a chi volesse costruire una casa MINERGIE-P?

Consiglierei di prendere una costruzione di riferimento e contattarne gli occupanti per uno scambio di informazioni sulle loro esperienze. Raccomando inoltre di scegliere accuratamente gli architetti, i progettisti e i tecnici edili.

Esistono sovvenzioni o particolari forme ipotecarie per chi costruisce in questo modo?

A seconda del cantone o del comune vengono presi in carico i costi relativi alle tasse di certificazione. Per una casa unifamiliare esse ammontano a 750 franchi nel caso del MINERGIE e a 2000 franchi nel caso del MINERGIE-P. Ma ci sono anche comuni che pagano 10 000 franchi o più. E alcune banche (come le Banche Raiffeisen, N.d.R.) concedono ipoteche a condizioni particolari.

Intervista: Stefan Hartmann



La prima serie di banconote del 1907. Questi biglietti provvisori diventano monopolio della Banca Nazionale.

Banconote centenarie

Un marchio svizzero festeggia oggi il suo centenario: nel 1907 vennero emesse le prime banconote nell'ambito del nuovo monopolio creato dalla Banca Nazionale. Grazie alla loro eccellente qualità, le immagini del tempo rappresentate sulle banconote sono tuttora in circolazione.

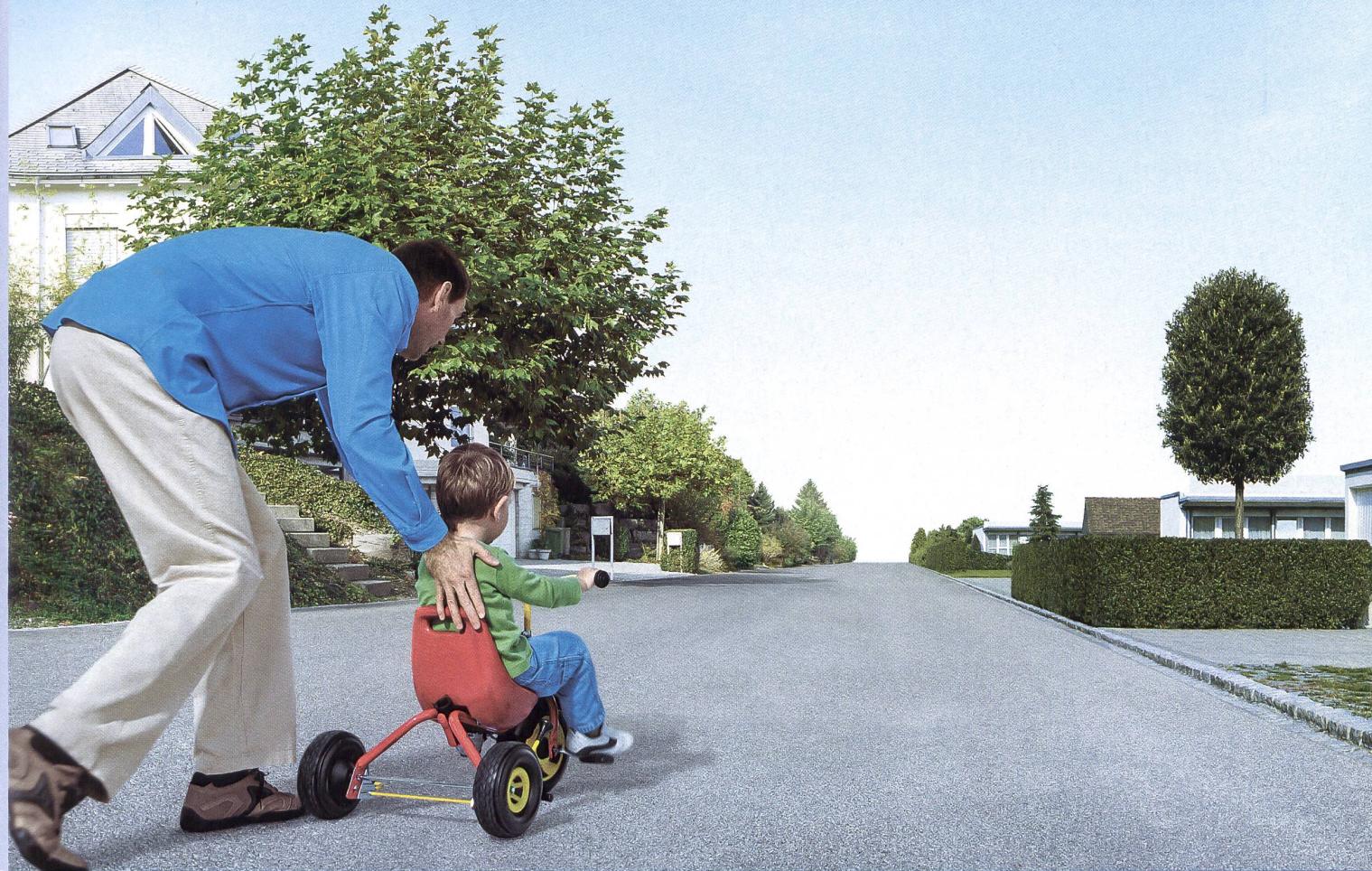
Quando il viaggiatore veneziano Marco Polo fece ritorno nel 1295 dal suo viaggio in Cina durato 20 anni, la gente ascoltava rapita i racconti delle sue avventure; non credette tuttavia alla storia della cartamoneta già in circolazione in Cina nel 7° secolo. Il continente caratterizzato dall'utilizzo delle monete si avvicinò solo gradualmente e con difficoltà all'introduzione delle banconote. Nel 17° secolo, la Svezia si guadagnò lo status di pioniere, seguita poi da altri paesi.

In Svizzera, la prima banconota venne emessa nel 1826 dal Deposito Cassa della città di Berna. Fino alla seconda metà del 19° secolo, a un numero sempre maggiore di banche venne conferi-

to il diritto di emissione, numero limitato a 36 prima del 1881. La costituzione federale regolava uniformemente la copertura, l'emissione, la convertibilità e l'accettazione di banconote in tutto il paese, tuttavia si dovette assistere alla diffusione incontrollata di varie serie di banconote.

Due artisti per la seconda serie

Solo in seguito alla fondazione di una banca centrale preposta al monopolio delle banconote (1905), il Franco svizzero, codice valutario di identificazione sin dal 1850, ottenne una sede di emissione unica. Gli inizi della banconota ufficiale furono tuttavia difficili, poiché fino all'apertura degli sportelli nel 1907, il tempo per creare una



Rassicurante: non pagate gli interessi ipotecari nei periodi difficili.

Assicurate l'abitazione di proprietà, per voi e per la vostra famiglia, anche nei periodi incerti. In caso di disoccupazione la **nuova Assicurazione**

ipoteche Raiffeisen continua a pagare i vostri interessi ipotecari.

In caso di decesso e – su richiesta – in caso di incapacità di guadagno, vi aiuta inoltre a superare difficoltà finanziarie. Richiedete una consulenza presso la vostra Banca Raiffeisen.

www.raiffeisen.ch/assicurazioneipoteche

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN



Le seconda serie di banconote del 1911
I biglietti degli artisti Ferdinand Hodler
e Eugène Burnand: Il «boscaiolo»
e il «mietitore».



La terza serie di banconote del 1918
I biglietti di Orell Füssli, solo parzialmente
emessi.



La quarta serie di banconote del 1938
Le banconote di Hans Erni e Victor Surbeck
non vennero mai emesse.

nuova serie appariva sempre insufficiente. La Banca Nazionale Svizzera si fece quindi carico dell'immagine delle banconote da 50, 100, 500 e 1000 franchi standardizzate dal 1883, mettendo in circolazione delle cosiddette banconote provvisorie. Accese discussioni in merito al da farsi, agli artisti e alla tipografia londinese accompagnarono la fase di creazione della seconda serie dal 1911 al 1914. Poiché Ferdinand Hodler, tra gli altri, si era attirato delle critiche per il mietitore ritratto sul retro della banconota da cento franchi, il suo collega pittore del cantone Vaud Eugène Burnand venne così privilegiato per le banconote da 500 e 1000 franchi. Tra la prima e la seconda guerra mondiale, la Banca Nazionale non mise più a segno alcun colpo grosso. La terza serie del 1918 venne emessa solo parzialmente, la quarta negli anni '40 non venne addirittura mai emessa. Nei

tempi difficili doveva dare priorità a creare una sostituzione continua delle monete d'oro e d'argento accumulate e quindi ritirate dalla circolazione e prevenire eventuali problemi di consegna della tipografia londinese. L'epoca delle banconote da un franco divenne tuttavia esemplare per il futuro e si intensificò la collaborazione con la ditta di Zurigo Orell Füssli, che stampa attualmente solo banconote svizzere.

Eroi, costumi nazionali, uomini

Nel 1914 venne messa in circolazione la prima banconota da 20 franchi. Con l'inizio della guerra, la Svizzera volle commemorare i propri eroi. Mentre Winkelried, previsto per una banconota da 40 e 50 franchi si arenò nella fase del progetto, Guglielmo Tell riuscì ad arrivare sulle banconote da 5 e 100 franchi, che si diffusero davvero all'inter-

no dei portafogli. Nel periodo tra le due guerre fecero la propria apparizione come nuovo motivo sulle banconote i paesaggi e i costumi nazionali. I nuovi motivi non portarono tuttavia al successo né la banconota da 10 franchi né la banconota da 50 franchi stampata in Svizzera. L'epoca successiva fu appannaggio di uomini benemeriti i cui ritratti spianarono la strada alle personalità storiche meritevoli ergendosi a modello. Niklaus von Flüe e Henri Dunant non superarono tuttavia la fase progettuale, mentre un maggiore successo fu risetto da Gottfried Keller e Henri Dufour sulle banconote da 10 e 20 franchi create da Hermann Eidenbenz e messe in circolazione nel 1956.

Aumentano i requisiti di serie

La quinta serie dimostrò che si era verificata un'inversione di tendenza. La Banca Nazionale era ri-

Intervista con Roland Tornare, responsabile del settore denaro contante e direttore della Banca nazionale

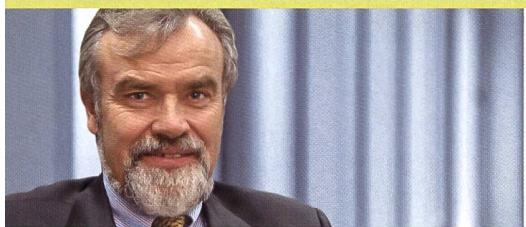


Foto: m.a.d.

«Panorama»: Quali sono le sue banconote preferite?

Roland Tornare: La banconota da 100 franchi con l'immagine di Alberto Giacometti è quella che mi piace maggiormente. In questo caso abbiamo infatti ottenuto il massimo in fatto di struttura, tecnica di stampa e sicurezza. Inoltre il lato posteriore è addirittura quasi migliore di quello anteriore. Trovo che la serie attuale sia la più bella anche da un punto di vista di impressione generale. Le

banconote sono in circolazione dal 1995 e si confermano sempre molto moderne anche a livello internazionale. Inoltre, mi ha particolarmente colpito il coraggio della Banca nazionale nel voler emettere la serie Gauchat con la danza della morte.

A quali valori ha sempre dovuto adempire una banconota svizzera dal 1907?

Le grandi aspettative a livello artistico che anticipano sempre un po' i tempi, la sicurezza e la qualità della carta sono di fondamentale importanza. L'elaborata tecnologia di stampa ha sempre assicurato un'ottima realizzazione delle idee.

Quali obiettivi ci si è prefissi con la nuova serie che prenderà il via dal 2010?

In collaborazione con le più affermate aziende svizzere vorremmo affermare nuovi standard mondiali con l'emissione di tale serie. Quali tecnologie e contrassegni di sicurezza presenteranno le nuove banconote, non è ancora dato saperlo.

A che punto è l'elaborazione delle nuove banconote?

Dal concorso per le idee alla banconota, il passo è lungo. Crediamo di aver trovato i tre migliori creatori e abbiamo collaborato con loro incontrandoci tutti i mesi per valutare gli ultimi risultati. La decisione per lo sviluppo definitivo delle banconote che andranno in produzione alla fine del 2008 verrà presa dalla direzione della Banca nazionale, presumibilmente nei primi tre mesi di quest'anno.

Intervista: Jürg Salvisberg



La quinta serie di banconote del 1956
I biglietti di Orell Füssli, solo parzialmente
emessi.



La sesta serie di banconote del 1976
I biglietti di Ursula e Ernst Hiestand che
inaugurano «l'epoca Borromini».



L'ottava serie di banconote del 1995
I biglietti di Jörg Zintzmeyer: sicurezza
a prova di falsari.



La settima serie di banconote
I biglietti appartengono all'attuale
serie di riserva.

tornata alla serie omogenea, affidata a dei grafici per amore di coerenza. Già le banconote facenti parte della riserva di Hans Erni del 1945 avevano evidenziato tale inversione di tendenza. A differenza delle due banconote di taglio inferiore di Eidenbenz, i tagli da 50, 100, 500 e 1000 franchi di Pierre Gauchat trattavano temi universali rappresentando il raccolto, l'amore verso il prossimo (San Martino), la fonte della giovinezza e la morte. Con il concorso del 1970, la Banca Nazionale richiese per la prima volta agli artisti dei progetti per tutti e sei i tagli. Tra le novità vi erano anche i requisiti obbligatori sulla tematica, l'integrazione del romanzo come quarta lingua nazionale nonché caratteristiche di sicurezza come filigrana, registro di stampa e codice per non vedenti. I primi vincitori furono Roger ed Elisabeth Pfund che vennero incaricati di creare l'ultima serie per la riserva. Ad andare per la maggiore con gli stessi motivi grazie alle innovazioni proposte furono tuttavia i secondi classificati Ernst e Ursula Hiestand. Nel 1976 inaugurarono l'epoca Borromini con una rivoluzionaria tecnica di incisione basata sull'arte cinetica.

Strategia di sicurezza modulare

19 anni più tardi, il leggendario biglietto da 100 si sarebbe congedato. La Banca Nazionale mise in circolazione una nuova serie con le banconote sempre attuali di Jörg Zintzmeyer per combattere maggiormente le falsificazioni. Le sei banconote contengono infatti sei contrassegni di sicurezza di

facile controllo: il numero magico, il numero colorato, il numero mobile, il numero perforato, il numero camaleonte e il numero luccicante. Le moderne tecnologie hanno reso obsoleta la serie della riserva, non più idonea, inducendo la Banca nazionale ad apportare dei cambiamenti alla propria strategia di sicurezza. Nel nuovo millennio essa integra infatti i biglietti modularmente secondo le necessità con nuovi elementi: ha creato un modello esemplare con il cosiddetto Microperfa, il numero perforato apposto a partire dal 2000 su tutti i biglietti da 10, 20 e 50 franchi.

Anche se le banconote svizzere si trasformano costantemente sulla base dei continui «upgrade» di sicurezza, altri criteri di qualità restano invariati, tra cui la qualità di stampa e la carta, la cui ricetta precisa è un segreto industriale. Le banconote non vengono prodotte né dalla cellulosa né dalla fibra di legno, bensì da pettinaccia di cotone. Le legature non stampate realizzate dalla ditta Landqart provengono infatti da scarti di filatura. In realtà, nei nostri borsellini non vi sono soldi di carta ma di tessuto. Oltre alla robustezza che si ottiene in tal modo sono altrettanto importanti la struttura e l'aspetto emotivo delle banconote: proprio nell'era dei soldi di plastica e di Eurolandia, grazie ad esse il franco svizzero diventa un importante mezzo pubblicitario per la Svizzera.

■ JÜRG SALVISBERG

La grandezza della Svizzera su banconote più piccole

Nel 2010 verrà emessa una nuova serie che andrà a sostituire le banconote di Jörg Zintzmeyer in circolazione dal 1995. A seguito di un concorso volto a individuare le idee migliori, la Banca nazionale ha presentato nel mese di novembre 2005 i primi progetti per le banconote e annunciato i tre vincitori che hanno illustrato nel miglior modo agli occhi della giuria il tema generale di una «Svizzera aperta al mondo».

Nel progetto relativo alle nuove banconote (accessibile su Internet all'indirizzo www.snb.ch/d/banknoten/noten.html) non si pongono al centro dell'attenzione, a differenza delle banconote precedenti, singole persone, scoperte e conquiste. Si vuole piuttosto rappresentare la Svizzera nella sua dimensione globale, come piattaforma di dialogo, progresso, umanità, avventura, creatività e ricerca di spunti per soluzioni pratiche all'interno delle organizzazioni. A livello tematico si punta a rappresentare, nei sei tagli di banconote già esistenti, l'economia, l'educazione, la ricerca e lo sviluppo, i diritti umani, il turismo e il relax, la cultura e lo sport sotto forma di attività.

Mentre i colori resteranno invariati, il formato verrà ridotto a 70 x 123 mm (per i biglietti da dieci, finora 74 x 126) fino a 70 x 158 mm (nei biglietti da mille, finora 74 x 181). Le sei banconote, che si differenziano l'una dall'altra con uno scarto di lunghezza minore (7 mm invece di 11), saranno così anche più pratiche da tenere nel portafoglio e ancora più convenienti a livello di produzione meccanica.

Un'impresa da Guinness dei primati

Raiffeisen ha messo a segno un altro risultato straordinario nell'ambito della cooperazione con la Banca Vontobel: a ottobre sono stati trasferiti alla Banca di Zurigo i depositi titoli. Sono 320.000 i depositi cliente che hanno cambiato sede: una vera impresa, unica nel paese quanto a dimensioni.



Barend Fruithof (a destra), membro della Direzione Generale di Raiffeisen Svizzera, e Peter Gubler, responsabile Operations di Vontobel, nei locali aziendali di Zurigo, dove vengono gestiti i depositi titoli.

Anche le banche puntano sull'interconnessione

Proprio come le imprese dell'industria, anche le Banche hanno imparato ad apprezzare i vantaggi apportati da un'efficace rete di fornitori. Perché è ormai da tempo che una buona percentuale degli istituti finanziari non produce più in modo autonomo una parte dei propri prodotti. Pur continuando ad offrire ai propri clienti tutti i servizi, ponendosi come loro unico fornitore, ora le banche puntano su partner differenti, che non vengono resi noti al cliente, talvolta a causa di relative direttive. La connessione di Raiffeisen con altre aziende, come Vontobel o Helvetia, non rappre-

senta quindi un caso isolato. Per esempio, per l'esecuzione di ordini di acquisto titoli sulle diverse piazze borsistiche, la Banca Migros fa riferimento a UBS. Le Banche cantonali di Zugo hanno affidato la gestione dei titoli alla banca privata Maerki Baumann di Zurigo già nel 2003. Postfinance ha acquistato sul mercato svariati moduli, per poi riunirli in un'unica soluzione. E per finire, in Germania le Sparda Banken (casse di risparmio e mutui) hanno creato già nel 1998 la Hamburger Netbank, responsabile per i prodotti, la gestione e il Call Center.

del conteggio degli ordini di Borsa, dei pagamenti degli interessi e dei dividendi, della contabilizzazione delle rimesse e dei trasferimenti di titoli. Per rendere possibile tutto questo, è stato necessario trasferire in breve tempo 320.000 depositi cliente per un totale di 890.000 voci. Attualmente gli esperti Vontobel di Zurigo elaborano in media circa 25.000 transazioni commerciali a settimana.

Si tratta di un'operazione complessa davvero unica nell'intera storia bancaria della Svizzera! Non vi sorprenderà sapere che il trasferimento era stato predisposto con largo anticipo; i primi preparativi risalgono addirittura alla primavera del 2004. Come primo passo, nell'autunno del 2005, sono state affidate a Vontobel le prime fasi dell'esecuzione (come il collegamento con le piazze commerciali mondiali). In un secondo momento, Vontobel ha acquisito l'intera elaborazione dei titoli e la gestione dei depositi cliente su incarico di tutte le 411 Banche Raiffeisen. Per garantire un'introduzione ottimale della nuova gestione, sono stati eseguiti accurati collaudi per un periodo di quasi nove mesi.

nuta comproprietaria di Vontobel Holding, con l'acquisto del 12,5% del capitale azionario.

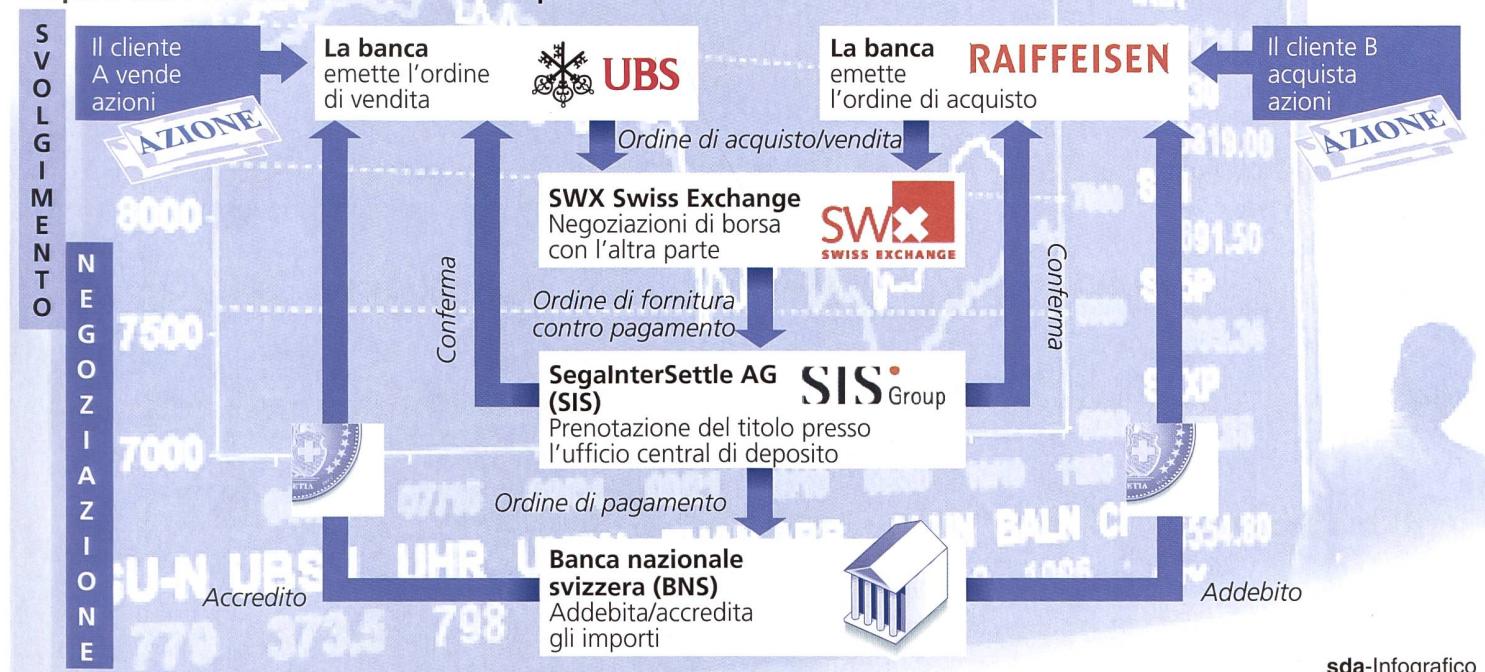
Una nuova pietra miliare
Nell'autunno 2006, grazie ai notevoli sforzi congiunti, Vontobel e Raiffeisen hanno dimostrato di cosa sia capace una solida cooperazione tra partner. Dal 1° ottobre 2006, Vontobel è responsabile dell'intera elaborazione dei titoli, compresa la gestione dei depositi della clientela Raiffeisen. In concreto, questo significa che Vontobel si occupa

Un trasferimento complesso...

Il trasferimento delle operazioni su titoli ha posto numerose sfide agli esponenti di Vontobel e Raiffeisen. Per esempio, il panorama informatico a 24

Ecco cosa succede quando si acquistano azioni in borsa

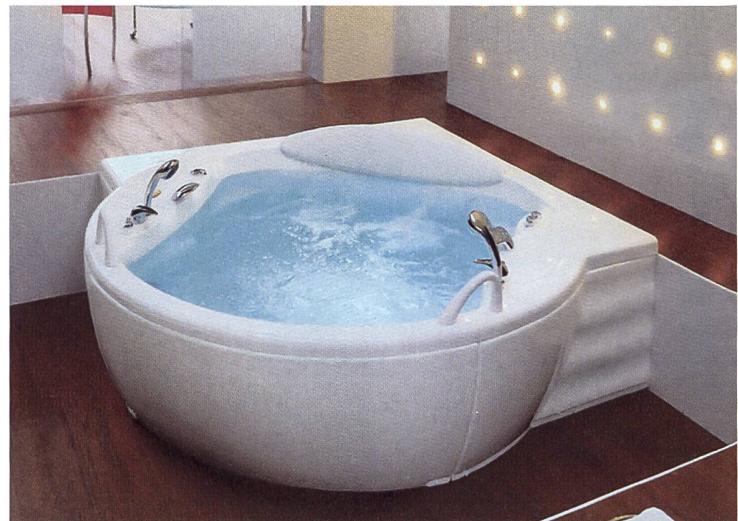
Le parti coinvolte nella vendita e nell'acquisto di azioni alla borsa svizzera SWX



IL VERO BENESSERE AD ACQUA



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



Via San Gottardo 37, 6877 Coldrerio
Tel. 091 646 07 36, fax 091 646 07 40, www.conpiacere.ch



Intervista a Barend Fruithof, membro della Direzione generale del Gruppo Raiffeisen



«Panorama»: Che sensazione ha provato la sera del 2 ottobre 2006?

Barend Fruithof: Un grande sollievo e una piacevole soddisfazione! Insieme a Vontobel, Raiffeisen ha saputo portare a buon fine e secondo le previsioni un progetto estremamente complesso. Sono felice in particolar modo del successo conseguito dai collaboratori di Raiffeisen e Vontobel. Il loro impegno in tempi non sempre facili è stato premiato con una puntuale introduzione.

Qual è il suo giudizio sull'esecuzione del trasferimento dei depositi titoli: è stato raggiunto l'obiettivo?

Tutti i processi operativi sono stati trasferiti secondo le previsioni e funzionano a pieno regime. Ci tengo a sottolineare che il trasferimento dell'inte-

ra elaborazione dei titoli non ha causato alcun licenziamento. I collaboratori Raiffeisen già impegnati nel settore hanno trovato ad attenderli nuove sfide, alcuni presso Raiffeisen, altri presso Vontobel.

I lavori preliminari erano stati avviati molto tempo prima. Quali elementi sono stati messi in primo piano?

Gli intensi lavori di preparazione si sono svolti in un contesto ristretto e riservato per un periodo di circa 4 mesi. Durante tale periodo è stato necessario giungere ad un accordo con Vontobel in merito ai punti fondamentali della cooperazione. Su questa base, è stato possibile poi mettere a punto e realizzare il progetto. Vorrei inoltre sottolineare un altro fattore che ha contribuito in modo fondamentale al successo del progetto: per tutta la durata del contratto non ci sono state significative divergenze rispetto agli accordi di base.

Quanto è costato a Raiffeisen l'intero progetto?

Raiffeisen ha investito nel progetto circa 40 milioni di franchi. Può sembrare una somma ingente, ma l'introduzione di un nuovo sistema di elaborazione titoli per Raiffeisen sarebbe risultata ben più cara.

È possibile che i costi ricadano sui clienti?

No, l'intera operazione non avrà alcun effetto negativo per i clienti. Con il tempo, l'investimento verrà compensato riducendo i costi aziendali.

Con il trasferimento dei depositi cliente aumenterà il volume delle elaborazioni presso Vontobel, portando così a una riduzione dei costi delle transazioni. Può fare un esempio di quanto il cliente risparmierà?

I costi delle transazioni per i clienti Raiffeisen sono già vantaggiosi e grazie alla cooperazione con Vontobel rimarranno tali anche in futuro. Da oggi, i nostri clienti potranno disporre inoltre della qualità e del servizio di una banca privata svizzera leader in questo settore.

Quali sono i progetti futuri in termini di cooperazione con Vontobel?

Dopo aver consolidato in modo efficace la cooperazione sul piano dell'elaborazione, punteremo ad approfondire la nostra collaborazione nel settore dei prodotti. Vontobel è uno dei massimi fornitori di prodotti d'investimento molto innovativi. Intendiamo metterli a disposizione dei nostri clienti con tempestività e con un occhio di riguardo alle loro esigenze.

Intervista: Pius Schärl

sistemi si è dimostrato molto complesso. È stato necessario tener conto in uguale misura di ciascuna regione linguistica, mettendo a frutto nel modo migliore le diverse potenzialità di Raiffeisen e di Vontobel per conseguire l'obiettivo comune. I responsabili del progetto di entrambe le parti ritenevano inoltre fondamentale mantenere sempre alta la motivazione degli oltre 100 collaboratori, per un periodo di oltre due anni e mezzo di lavoro.

Ai clienti verrà spontaneo chiedersi perché Raiffeisen non svolga più in modo autonomo le operazioni su titoli. I buoni motivi sono molti. Raiffeisen assegna le sue operazioni ad un vero e proprio esperto, che garantirà un miglioramento qualitativo nella gestione e nello svolgimento delle operazioni commerciali. I clienti Raiffeisen beneficeranno dell'esperienza e del know-how di una Banca che è leader nel settore delle operazioni su titoli e della gestione patrimoniale.

A causa delle continue variazioni nelle direttive (emesse dalle autorità) e degli sviluppi tecnici, le esigenze nel settore dei titoli diventano sempre

più complesse, tanto da richiedere una profonda conoscenza specifica che a partire da oggi il Gruppo Raiffeisen potrà ottenere direttamente dalla Banca Vontobel, senza più dover contare soltanto sulle sue forze. In poche parole, Raiffeisen trarrà un enorme vantaggio dalla solida forza del suo partner di cooperazione.

... a vantaggio della clientela

D'altro canto, Raiffeisen sarà così in grado di concentrarsi ulteriormente sulla consulenza e sull'assistenza alla clientela. I consulenti alla clientela potranno dedicarsi maggiormente alle operazioni d'investimento, senza doversi preoccupare delle questioni amministrative. Raiffeisen sarà dunque in grado di offrire i consueti standard qualitativi a condizioni sempre più favorevoli. Quanto a Vontobel, consoliderà la propria posizione nel settore acquisti, utilizzando e sfruttando appieno la nuova infrastruttura.

I clienti si accorgeranno a malapena del trasferimento, avvenuto per così dire dietro le quinte. Referente e parte contraente resta naturalmente

la Banca Raiffeisen. Vontobel fornisce quotidianamente alle Banche Raiffeisen le informazioni necessarie per l'elaborazione dei documenti relativi ai conteggi e ai depositi. Di fatto, i documenti vengono poi stampati e inviati presso la Banca Raiffeisen locale, o presso la sede centrale di San Gallo.

Anche quest'anno, Raiffeisen e Vontobel si sono poste degli obiettivi comuni. Raiffeisen, per esempio, è costantemente impegnata nel lancio di nuovi prodotti d'investimento messi a punto dagli esperti di Vontobel. Durante l'autunno, gli investitori potranno inoltre beneficiare di un grado ancora maggiore di trasparenza. I clienti avranno la possibilità di far valutare il proprio deposito titoli secondo i principali metodi, e di ricevere ulteriori informazioni nel quadro del nuovo servizio «estratto sulla performance» (PAR). Vi invitiamo a contattare il vostro consulente per informazioni più dettagliate.

■ PIUS SCHÄRLI

Leasing o credito privato?

Cambiare automobile significa per molti orientarsi verso il mercato dei veicoli d'occasione. Ma, per la scelta del finanziamento, l'acquirente conosce le differenze tra leasing e credito privato, nonché i possibili effetti legati all'IVA?



In un garage un cliente ha fatto la sua scelta e si chiede quale possa essere, per lui, il sistema di finanziamento migliore.

Consapevole del fatto che un veicolo nuovo perde pressoché il 30% del suo valore non appena acquistato, Roberto Bazzi (nome inventato) ha deciso di orientare la sua scelta su un'auto di seconda mano, possibilmente con pochi chilometri e quasi nuova. Trova il veicolo adatto presso un vicino rivenditore di auto usate al prezzo di 36 000 franchi.

Interessanti rate mensili

Per Bazzi, la scelta del finanziamento è dettata dalla volontà di non rinunciare alla propria liqui-

dità e flessibilità finanziaria. È d'altra parte molto interessato alla formula del leasing. Il tasso d'interesse più basso e il fatto che non è necessario ammortizzare completamente il veicolo consentono di alleggerire il budget con rate mensili ridotte. Il valore residuo di un veicolo del genere dopo 36 mesi può ammontare ad alcune migliaia di franchi. Il leasing risulta a priori molto allettante agli occhi di Roberto Bazzi.

Acquirente accorto, calcola a tavolino il costo effettivo del finanziamento. Prende le 36 rate mensili, IVA compresa, e il valore residuo da cui

Dicembre 2006 – Novembre 2007

KUONI

La Scala Milano

OPERA E BALLETTO

AIDA

**Inaugura la stagione
al teatro scaligero**

**LA MAGIA
DELLA MUSICA**

Trasferta in bus dal Ticino



A World of Difference

Informazioni e prenotazioni presso gli uffici Kuoni Ticino:

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

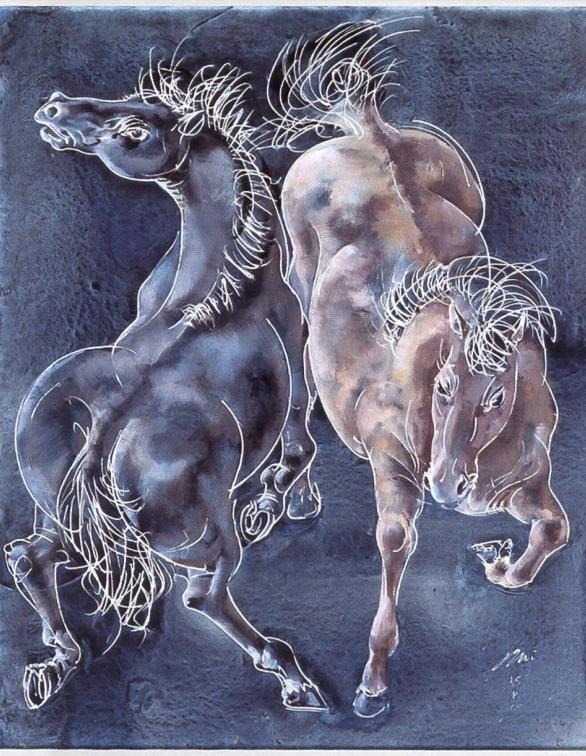
HANS ERNI

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

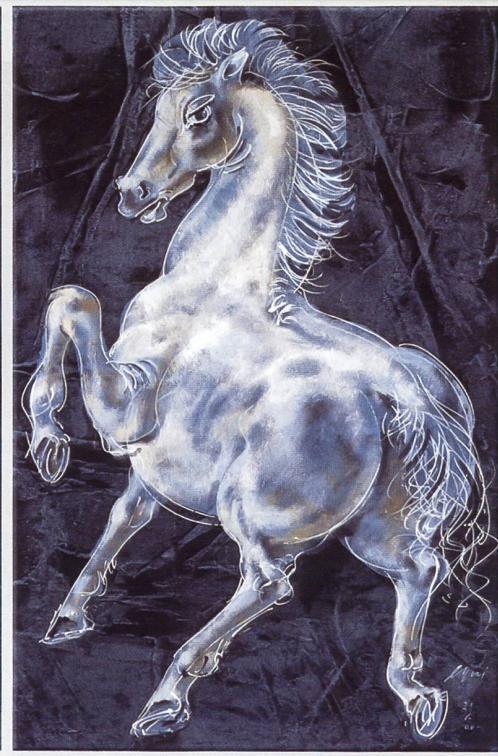
Tiratura limitata in tutto il mondo: 2001 esemplari
Numerazione manuale
Con certificato di autenticità



"Falbo" 30 x 46 cm



"L'incontro" 36 x 46 cm



"Cavalo 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.--

Per ordinazioni tramite Internet vi preghiamo
d'indicare il codice 48742 nell'apposito spazio

www.bradford.ch



Buono d'ordine

Termine d'ordinazione: 12 marzo 2007

Sì, desidero ricevere il "Trittico di cavalli"
di Hans Erni

- 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

48742

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 58 58 • Fax: 041 768 59 90

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

Consigli per l'acquisto di un veicolo d'occasione

- > **Prendersi il tempo.** Preparate l'acquisto di un veicolo d'occasione senza fretta e confrontando le offerte.
 - > **Definire bisogni e budget.** Stabilite esattamente per cosa vi servirà l'auto perché, a parità di prezzo all'acquisto, potete avere accesso a tutti i tipi di veicoli. Informatevi sulle caratteristiche tecniche del veicolo, sulla potenza fiscale, i consumi, la dimensione dei pneumatici, il costo dei pezzi di ricambio, ecc. È essenziale sapersi dare chiaramente dei limiti: acquisto, manutenzione, assicurazione, chilometraggio.
 - > **Ispezionare il veicolo.** Ispezionate minuziosamente il veicolo e provatelo prima di pren-
- dere una decisione. Un passato trasparente e un libretto di manutenzione aggiornato garantiscono una buona base di trattativa. Chiarite le prestazioni di garanzia (per es. «sui pezzi e la mano d'opera per un periodo di tre mesi»).
- > **Controllare il prezzo.** Fate riferimento all'elenco dei prezzi indicativi pubblicato ogni anno da Eurotax. È un testo a cui tutti possono fare riferimento per i confronti. Una stima costa in linea di massima 11 franchi (www.eurotaxglass.ch). Il TCS propone un'offerta simile (per iscritto: soci, 5 franchi; non soci, 25 franchi; telefonica: 4.23 CHF/min.).

poi sottrae il prezzo di acquisto. Il risultato lascia allibito il nostro cliente: il costo del finanziamento supera di oltre 6000 franchi o di oltre il 17% il prezzo di acquisto sui tre anni! Consultandosi con il rivenditore, scopre che il veicolo è soggetto a imposizione sul margine. Che cosa significa per il nostro cliente?

Far bene i propri calcoli

Il prezzo di acquisto sul quale vengono calcolati gli acconti del leasing varia a seconda del fatto che il precedente proprietario del veicolo – prima che venisse acquistato dal concessionario – abbia scaricato l'IVA. Se così non fosse, il processo a catena dell'IVA si interrompe. Il concessionario, al momento dell'acquisto, non potrà dedurre l'IVA, pur dovendola pagare nuovamente sulla differenza tra il prezzo di acquisto e di vendita. E la legge non consente alla società di leasing che riacquista il veicolo di dedurre l'IVA se gli acconti di leasing sono stati completamente anticipati, il che significa un onere supplementare del 7,6% che finisce nelle casse del fisco.

Tale procedura impone dalla legge rende effettivamente il leasing meno allettante se l'auto di seconda mano rientra nella classificazione «impostazione sul margine» o «margine soggetto a imposizione». A causa dell'onere fiscale aggiuntivo, il tasso d'interesse effettivo passa nel nostro caso da 5,64% a 10,11%. In ultima analisi, la formula del piccolo credito si rivela in questo caso molto più vantaggiosa, poiché alla fine Roberto Bazzi pagherebbe la sua auto 40 761 franchi contraendo un credito al consumo e 42 373.60 franchi se optasse per un leasing!

Nel caso invece di un'auto d'occasione recante menzione «impostazione secondo il regime normale» o «IVA inclusa» – ossia se la concessionaria ha acquistato l'auto da una società soggetta al-

IVA – la formula del leasing diventa la più interessante perché, a conti fatti, a Roberto Bazzi l'auto verrebbe a costare 39 050,60 franchi.

Prima di tutto l'interesse del cliente

«È nostra cura attirare sempre l'attenzione dei clienti su queste due modalità d'impostazione, in quanto le differenze possono essere considerevoli, come dimostra l'esempio del signor Bazzi». Membro della direzione di Raiffeisen Leasing nonché di Raiffeisen Credit, Mario Brandenberg insiste sul fatto che l'acquirente dovrebbe informarsi presso la concessionaria per sapere se il veicolo è soggetto ad un'impostazione sul margine o al regime normale.

Raiffeisen Leasing, nell'interesse del cliente, finanzia unicamente le automobili usate vendute

da concessionari, aventi meno di quattro anni e meno di 80 000 km e che non rientrano nel regime del margine soggetto a imposta. La soluzione del credito privato è quindi raccomandata in tali casi.

Mario Brandenberg allerta gli interessati sui rischi legati al sovradebitamento sia per il leasing che per il credito privato: «Da un lato, ci atteniamo alle condizioni dettate dalla legge sul credito al consumo.

Dall'altro, operiamo nel rispetto di rigide linee di condotta interne che tengono conto della disponibilità finanziaria del cliente e dell'importo massimo del credito sostenibile. La nostra formula prevede un finanziamento equo, concesso a condizioni vantaggiose e nel rispetto di principi etici».

■ PHILIPPE THÉVOZ

Confronto tra le varie modalità di finanziamento

	Leasing (margine imposto)	Leasing (IVA compresa)	Credito privato
Prezzo netto	CHF 36 000	CHF 36 000	CHF 36 000
IVA deducibile (7,6%)	CHF 0	CHF 2543	
Base di calcolo delle rate mensili	CHF 36 000	CHF 33 457	CHF 36 000
Durata	36 mesi	36 mesi	36 mesi
Valore residuo, IVA compresa	CHF 5380	CHF 5380	
Tasso d'interesse effettivo	5,64%	5,64%	8,57%
Rata mensile (con IVA per il leasing)	CHF 1027.60	CHF 945.80	CHF 1132.25
Totale dei costi	CHF 42 373.60	CHF 39 428.80	CHF 40 761.00
Costi di finanziamento	CHF 6373.60	CHF 3428.80	CHF 4761.00

POLITICA DEGLI INVESTIMENTI

Azioni ancora favorite

Sono sempre più numerosi i mercati azionari che hanno raggiunto o che si aggirano intorno ai picchi precedenti. Ciò non significa però che siano valutati in modo eccessivo. Al contrario: la valutazione della maggior parte delle borse appare oggi molto più interessante rispetto alla fine degli anni 90, dato che da allora gli utili delle imprese sono notevolmente aumentati.

In sintonia con una congiuntura più stabile, nel corso del 2007 la crescita degli utili rallenterà, restando comunque su livelli positivi. Dato che la tendenza dei tassi punta invece al rialzo, le azioni continuano ad offrire proventi maggiori rispetto alle obbligazioni. Nella ripartizione tattica dei capitali suggeriamo quindi una sovraponderazione delle azioni. Per le obbligazioni consigliamo ancora una sottoperdizione, dato che a causa dei tassi bassi le prospettive sugli utili appaiono poco interessanti.

Dr. Walter Metzler

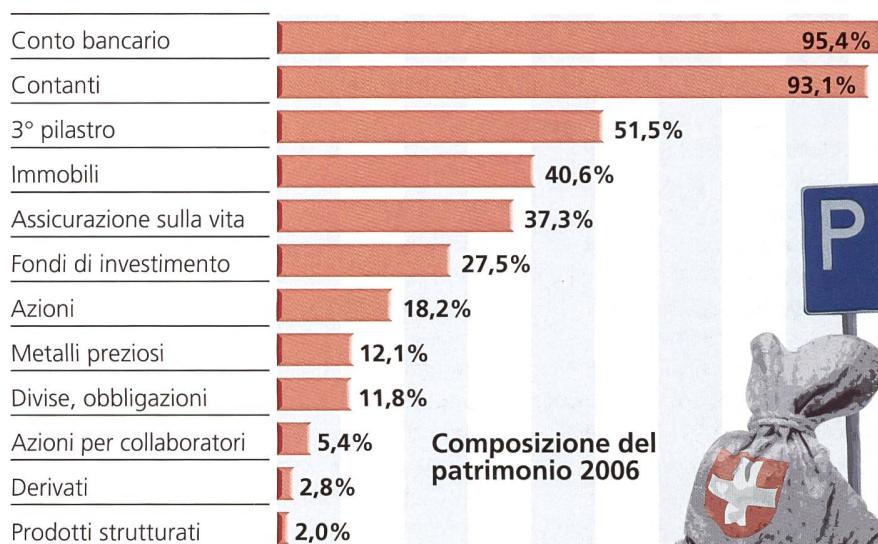
LA POSTA DEI LETTORI

A quali aspetti si deve prestare attenzione acquistando dei certificati indicizzati?
L'investitore dovrebbe disporre di un orizzonte d'investimento di alcuni anni. Inoltre dovrebbe scegliere esclusivamente certificati a durata illimitata e di banche di prima categoria. Va inoltre considerato che nella maggior parte dei certificati indicizzati si partecipa all'andamento dell'indice ma non si gode del pagamento dei dividendi. In fase recessiva si cavalca in pieno l'onda negativa; l'investitore prudente dovrebbe quindi investire in certificati con protezione del capitale limitata o in fondi, perché il gestore dei fondi può sempre recuperare la partecipazione azionaria. Al momento di acquistare dei certificati indicizzati è bene ricordare che maggiore è la disponibilità al rischio, più entreranno in gioco anche certificati in moneta estera e su indici più esotici.

Harald Anderau, Product Manager Prodotti strutturati, Raiffeisen Svizzera

GRAFICO DEL MESE

Le forme di investimento più diffuse



Fonte: Swiss Banking Institute



ats-infografica

IL NOSTRO CONSIGLIO

Investimenti in Cina: solo in fondi

In materia di tassi di crescita economica, non c'è paese che superi la Cina. Per l'Europa e gli Stati Uniti, una crescita del 10% resta solo un sogno. Le aspettative si riflettono anche sui corsi azionari, raddoppiati nel corso dell'ultimo anno. Non c'è da meravigliarsi se numerosi investitori vogliono investire il loro denaro nell'«Impero del Mezzo». Tuttavia, a causa delle prospettive per il futuro prevalentemente ottimistiche, ci si dimentica spesso che la Cina resta comunque un paese emergente, con tutti i rischi che questa posizione comporta. Gli elevati tassi di crescita finiscono così per dare adito anche a qualche preoccupazione.

Si aggiungono inoltre problemi strutturali quali un panorama bancario non organizzato sul piano dell'economia di mercato o degli standard propri nelle norme di chiusura dei conti. Per la maggior parte degli investitori è poco prudente acquistare singole azioni. Grazie ad un fondo,

invece, gli investitori possono impegnarsi sul mercato cinese ad un rischio ridotto. Inoltre, i gestori del fondo dispongono di informazioni più precise e di una vasta esperienza. Per le aspettative di rendimento risultano di particolare importanza i principi in base ai quali il gestore del fondo sceglie le azioni contenute nel portafoglio.

Nel «Vontobel Fund – China Stars Equity», lanciato di recente, la scelta dei titoli avviene con un approccio bottom up; vale a dire che grazie ad un'analisi fondamentale, si ricercano le azioni caratterizzate da un rapporto rischio/rendimento favorevole, allo scopo di accrescere il potenziale di rendimento senza però aumentare il rischio. Che una gestione competente dei fondi sia fondamentale per sfruttare in maniera efficace le occasioni offerte dall'area asiatica, è dimostrato chiaramente dai fondi Vontobel «Far East» e «Emerging Markets», che negli ultimi 5 anni hanno addirittura triplicato il proprio valore. Chi intende sfruttare il dinamismo della Cina, necessita di un'elevata tolleranza al rischio e di un orizzonte d'investimento piuttosto lungo. Patrick Herger



STRATEGIE D'INVESTIMENTO

Investire con l'approccio value

Le ricerche confermano che l'approccio value è la strategia di investimento più efficace a lungo termine. Grazie ad essa, il noto investitore Warren Buffett è diventato l'uomo più ricco al mondo dopo Bill Gates. Ma cosa significa esattamente «Value Investing»?

Poniamo che un appassionato di antiquariato scovi in un negozio una sedia da 500 franchi; secondo una stima personale, però, la sedia ne vale 600. Se la sua stima è corretta e riesce a vendere il pezzo, si è servito del principio di base dell'approccio value: ricercare dei titoli che vengono negoziati sul mercato a un prezzo troppo basso. Quando un'azienda è quotata in borsa con un valore troppo basso, è probabile che prima o poi questo aumenterà fino a raggiungere un prezzo adeguato. A quel punto verrà venduta.

La difficoltà di tale strategia d'investimento consiste naturalmente nel riconoscere la sottovalutazione. L'appassionato di antiquariato ha potuto fare un affare perché era esperto di mobili

antichi. Per scegliere le azioni con l'approccio value non è necessario essere esperti di mobili, ma occorre disporre di una profonda conoscenza in campo economico. Solo in questo modo è possibile identificare le azioni che non vengono valutate correttamente sul mercato. La sottovalutazione di determinati titoli è dovuta al fatto che i mercati azionari non sempre funzionano in modo impeccabile; a breve termine subiscono l'influsso della psicologia umana, che sfocia spesso in fenomeni di emulazione o in esagerazioni.

L'approccio value sfrutta proprio le tendenze irrazionali del mercato. Un vantaggio di questa strategia emerge chiaramente nei periodi negativi della borsa, quando le quotazioni scendono. Il modo migliore per approfittare dei vantaggi legati alla strategia value è acquistare un fondo adeguato. Raiffeisen offre svariati fondi Vontobel che hanno acquisito tale approccio d'investimento e che sollevano l'investitore dall'arduo compito di individuare le azioni sottovalutate. Tuttavia, è bene ricordare che neanche questa strategia garantisce rapidi guadagni. Al contrario,

dato che talvolta possono passare degli anni prima che la borsa riconosca il fair value di un'azione, la strategia è indicata per gli investitori con un orizzonte d'investimento di lungo periodo.

Patrick Herger

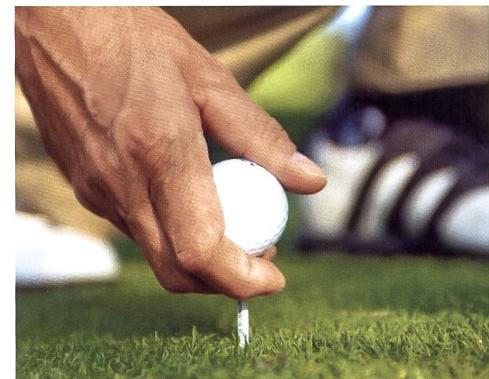


Foto: Raiffeisen Svizzera

Anche negli investimenti, come nel golf, la pazienza è fondamentale.

MERCATO FINANZIARIO CH

Tassi in lieve crescita

Per il momento la crescita negli Stati Uniti resta contenuta, con effetti che si ripercuotono anche sulla congiuntura europea. L'espansione in Cina e in altri paesi asiatici prosegue invece quasi senza sosta, mentre continua il processo di ripresa nell'Europa dell'est. Dato che per l'Europa tali mercati sono nel frattempo diventati più importanti di quello statunitense, la congiuntura si mantiene relativamente positiva. Con la stabilizzazione della congiuntura mondiale diminuirà anche la pressione inflazionistica, tanto più che il



Walter Metzler, Senior Investment Advisor, Vontobel Asset Management & Investment Funds.

prezzo del petrolio nel 2007 sarà inferiore nella media ai livelli del 2006.

La Banca centrale americana è già in grado di abbassare di nuovo i tassi guida, data l'inflazione in calo. Per il momento, ciò manterrà bassi i tassi sul mercato dei capitali. Dato che per l'estate si prevede una nuova ripresa della crescita USA,

anche i tassi dovrebbero tornare lievemente al rialzo. Tuttavia, fino alla fine dell'anno i tassi USA rimarranno pressoché invariati.

In Europa la politica monetaria esercita ancora una lieve pressione al rialzo sui tassi del mercato dei capitali, con i tassi guida di Eurolandia e Svizzera nuovamente in aumento nel 2007. Il persistente dinamismo congiunturale e i tassi di interesse internazionali impediscono tuttavia una forte ripresa dei tassi. I tassi dei mercati europei dei capitali tendono solo lievemente al rialzo.

PER AMORE DELLA SALUTE E DEL BENESSERE



Sedia girevole per ufficio ERGOTEC SYNCHRO

invece di 1198.- **498.-** 698.- invece di 1498.- (di pelle)

Sedia girevole per ufficio professionale di forma anatomicamente perfetta e concepita secondo le più recenti nozioni ergonomiche: meccanismo synchro bloccabile; regolazione altezza sedile tramite elevator a gas di sicurezza; regolazione individuale del peso corporeo; sedile ergonomico sagomato; schienale a rete resistente a respirazione attiva per lavorare sgravando la schiena, senza affaticamento e sudorazione; supporto lombare regolabile (sostegno della colonna vertebrale e dei dischi invertebrali); poggiatesta/nuca regolabile (removibile); braccioli a 12 regolazioni verticali e laterali con poggiabraccio imbottito; adatta a tutte le attività in ufficio, in particolare ai posti di lavoro allo schermo. Dimensioni sedile: (LxPxT) A 45-56 x 52,5 x 48,5 cm; peso: 22 kg; istruzioni per l'uso e il montaggio in d, f, i, e. Garanzia 3 anni. Base a croce: legno/bambù, all. lucidato, all. nero, incl. rulli per tappeti (rulli per pavimenti duri opzionali per CHF 20.-/5 pz.)

Colori stoffa: 1. arancione, 2. rosso, 3. blu, 4. verde chiaro, 5. sabbia, 6. grigio, 7. nero. Colore pelle: nero



Hometrainer CARDIO PRO

invece di 698.- **398.-**



Cardiofrequenzimetro OMNI STEEL

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, retroilluminazione, piastra dorsale antibatterica con 6 canali sudorali ed altro. Impermeabile. Facile ricambio delle pile. Istruzioni per l'uso in i, e, d, f, i. 2 anni di garanzia.



Bastoni da montagna/trekking ERGOLITE PROTEC ANTISHOCK

invece di 169.- **98.-**



Bastone da montagna e da trekking a 3 sezioni in lega di alluminio di alta qualità e tecnologia 7075 T6 con sistema AntiShock e punta in carburo di tungsteno. Impugnatura in sughero termoregolatore con impugnatura Contour allungata EVA-Full-Foam per presa accorciata. Impugnatura angolata del 15% per una presa ergonomica con due passamani sostituibili e regolabili. Modello estremamente solido, altissima resistenza alla rottura, regolabile da 77 a 140 cm, con borsa di trasporto e custodia. Colori: blu/verde/argento/nero

Articolo / misura / colore



Giacca funzionale/outdoor PLATINUM 5 IN 1

invece di 598.- **198.-**

Giacca outdoor (4 stagioni) di alta qualità, concepita per le massime esigenze, collaudata sull'Himalaya, con 2 fodere separate in fleece amovibili (mediamente/altamente isolanti 250/450g/m²) e tutte le finizzate tecniche: fabbricata in membrana HIMATEX a

2 strati traspirante, idrorepellente e antivento 100% e in materiale di rivestimento RipStop particolarmente resistente agli strappi e all'usura; rinforzi ai gomiti e alle spalle; colonna d'acqua: 12'000 mm, attività traspirante: 5'000 mvt (g/m²/24h); 1 tasca interna sul petto con zip, 4 tasche esterne con zip, 3 con zip/-2 tasche in fleece; Cool System: aerazione tramite apertura con zip e velcro sotto le ascelle; cappuccio a scomparso nel collo, regolabile e amovibile; polsini con velcro regolabili; cuciture saldate impermeabili; coulisse elastica in vita e nell'orlo; made in Nepal by HIMALAYA OUTDOOR®.

10 colori: 1. giallo, 2. arancione, 3. rosso, 4. celeste, 5. azzurro, pallido, 6. blu, 7. light olive, 8. dark olive, 9. grigio, 10. nero

Taglie: XS, S, M, L, XL, XXL, XXXL



Pantaloni funzionali/outdoor FLEX 2 IN 1

invece di 249.- **129.-**

Pantaloni funzionali leggeri fabbricati in membrana HIMATEX a 2 strati traspirante, idrorepellenti e antivento al 100% e in materiale di rivestimento RipStop particolarmente resistente agli strappi e all'usura; rinforzi al ginocchio e al fondoschiene, colonna d'acqua: 12'000 mm, attività traspirante: 5'000 mvt (g/m²/24h), zip laterale su tutta la lunghezza, bordo dei pantaloni in basso regolabile con una fascetta in velcro. 4 Tasche con zip. Protezione dei bordi. Abbinabile alla Giacca PLATINUM 5 in 1.

Made in Nepal by HIMALAYA OUTDOOR®

Colori: nero, Taglie: XS, S, M, L, XL, XXL, XXXL



Scarpone da trekking/outdoor HI-TEC

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

Scarpone leggero Adventure-Outdoor per escursionismo, trekking e tempo libero con gambale alto per un buon sostegno della caviglia. Tomai in pelle leggera Nubuk idrorepellente e membrana traspirante in Nylonmesh. Allacciatura ortopedica con ottima aderenza di tutto il piede e chiusura rapida. Suola interna anatomica removibile. Interna EVA con ottime proprietà di ammortanzamento 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: 41/2, 43/2, 44, 44 1/2, 45, 46, 47.

Zaino multiuso X-TRAIL HYDROLITE 27+5

invece di 298.- **129.-**



Zaino multiuso dall'equipaggiamento estremamente versatile, consacca-boraccia incorporata completamente isolata (3 litri); aerazione efficace e tridirezionale del dorso AirPort™, spallacci e cinghia ventrale imbottiti in ErgoFoam™; comparto principale con zip comprensivo di tasca portaoggetti, cinghia ventrale e cinturino pettorale; spallacci anatomici con sistema SuspensionStrap, tasca anteriore a rete, 2 tasche laterali con tirante in gomma, supporto per bastoni da trekking; diversi cinturini di compressione o fissaggio e tiranti in gomma per sacco a pelo, caschetto, ecc.; applicazioni rifrangenti 3M, coprizaino, tasca portacellulare, porta CD/MP3, agenda, tasca porta-notebook, portafoglio, e altro ancora. Ideale per tutte le attività outdoor (passeggiate, trekking, sci alpino, ciclismo, arrampicata) e il tempo libero. Materiale: robusto tessuto antistrappo Diamond-Dobby Ripstop. Capacità: 27+5 litri.

Colori: 1. arancio, 2. rosso, 3. blu, 4. ghiaccio, 5. verde, 6. nero



Quantità

Prezzo

Indirizzo

Panorama 02/07

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.

Visitare i nostri negozi «Careshop»:

• 4052 Basilea, Lautengartenstr. 23, Tel. 061 227 92 75
Lunedì-giovedì 9.00 - 17.00 • venerdì 9.00 - 16.00 • sabato chiuso

• 3380 Wangen a.A., Vorstadt 4, Tel. 032 621 92 91
Lunedì-venerdì 14.00 - 18.00 • sabato 10.00 - 16.00

Investimenti – una missione per la mia Banca Raiffeisen

I fondi d'investimento sono la soluzione ideale soprattutto per i capitali d'investimento di entità limitata. Ma come trovare i prodotti giusti, se si pensa che soltanto in Svizzera ci sono attualmente più di 5000 fondi d'investimento diversi tra cui poter scegliere? La regola fondamentale a cui attenersi è una: qualsiasi investimento deve essere accuratamente ponderato e collimare perfettamente con l'intera situazione patrimoniale di chi investe. Nel corso di un colloquio di consulenza in materia di investimenti, l'esperto finanziario Raiffeisen per prima cosa analizza insieme al cliente la sua intera situazione patrimoniale. Successivamente, su specifica richiesta, la Banca Raiffeisen potrà elaborare delle proposte per diverse strategie di investimento. In pratica, al cliente vengono illustrate le varie possibilità per investire il suo capitale e quali strumenti scegliere. Tra questi vi sono i fondi d'investimento, ma anche i prodotti a capitale garantito, i prodotti strutturati, i derivati, ecc. Nella sua attività di consulenza la Banca Raiffeisen considera ovviamente anche l'orizzonte d'investimento, ossia il tempo per il quale il cliente intende fare l'investimento. Altrettanto importante è calcolare i rischi d'investimento che il cliente può e vuole accettare. Se infine il cliente decide di investire il suo patrimonio presso Raiffeisen, ha inizio la terza fase, durante la quale vengono concretamente scelti i prodotti finanziari e viene decisa la ripartizione del patrimonio sui vari prodotti scelti. Per finire la Banca Raiffeisen si preoccupa di seguire gli investimenti e di tenere informato il cliente a intervalli regolari sull'andamento dei titoli. Con il marchio «FinanceExpert» le Banche Raiffeisen offrono una consulenza personalizzata in materia di investimenti. Fissate un appuntamento con la Vostra Banca Raiffeisen per un colloquio non impegnativo!

(uk)



Foto: Raiffeisen Svizzera

Nella consulenza in materia di investimenti la fiducia è fondamentale. Per questo vale la pena di avere per prima cosa un colloquio di consulenza presso una Banca Raiffeisen.

Partecipate anche voi al concorso per la gioventù!

Anche quest'anno più di 50 000 bambini e ragazzi di tutta la Svizzera parteciperanno al concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù, giunto ormai alla sua 37th edizione. Si tratta di un concorso con quiz e gare di pittura, che quest'anno ha scelto come tema «Scopri quello che si nasconde in te». Il concorso è riservato ai giovani nati negli anni dal 1989 al 1999 e che dovranno raccontare con tecniche pittoriche quello che amano fare, che conoscono bene o per cui potrebbero nutrire un interesse professionale.

Quest'anno il concorso si svolge sotto il patrocinio onorario e il patrocinio di José Manuel Barroso, il Presidente della Commissione Europea, che ci tiene a sottolineare quanto importante sia la scelta della giusta professione, perché risveglia la voglia di vivere il futuro. E questo è il suo consiglio: «Partecipate anche voi al concorso per la gioventù e scoprite quello che si nasconde in



Foto: Raiffeisen Svizzera

voi. Saperlo vi farà fare già un grosso passo in avanti». La documentazione dettagliata sul concorso può essere richiesta presso una delle Banche Raiffeisen o scaricata da Internet (www.raiffeisen.ch/wettbewerb). Il termine ultimo di partecipazione è il 2 marzo 2007. I premi in palio per i vincitori sono oltre 2000. Il momento culminante sarà a Lucerna il 15 giugno 2007, e vedrà la partecipazione di più di 1000 bambini provenienti da tutta la Svizzera e dei vincitori di tutti i paesi partecipanti (Germania, Finlandia, Francia, Lussemburgo, Italia e Austria).

(psi)

E se la casa dei vostri sogni fosse proprio qui?

Raiffeisen sarà presente con uno stand alle più importanti fiere immobiliari della Svizzera che si terranno a Basilea e a San Gallo a marzo. I visitatori potranno trovare qui quello che per lungo tempo hanno cercato: una villa monofamiliare, un'abitazione da comprare o da affittare. Anche

chi è interessato alle possibilità di finanziamento di un'abitazione propria o ai servizi nel campo della proprietà immobiliare qui avrà di che essere soddisfatto. Raiffeisen vi aspetta alla IMMOFOIRE di Basilea e alla Fiera Immobiliare della Svizzera Orientale di San Gallo con un proprio stand. I visitatori avranno la possibilità di partecipare ad un concorso con interessanti premi in palio, e conseguendo il buono, potranno ricevere un regalo.

Fiera	IMMOFOIRE	Fiera Immobiliare della Svizzera Orientale per la proprietà e l'affitto
Data	9–11 marzo 2007	23–25 marzo 2007
Dove	Fiera di Basilea, Padiglione 302, Basilea	Olma-Padiglioni 9.1./9.0. a San Gallo
Orario di apertura	tutti i giorni dalle 10.00 alle 18.00	Venerdì 15.00–19.30 Sabato 10.00–18.00 Domenica 10.00–17.00
Ingresso	Gratis	Gratis
Mostra speciale	ENERGIA + AMBIENTE presenta una rassegna degli ultimi sviluppi tecnici che caratterizzano questo vivacissimo settore.	Quest'anno la Fiera Immobiliare ha scelto come tema speciale «Metallo e Luce».
Informazioni	www.immofoire.ch	www.immo-messe.ch

Il vostro buono omaggio:

Presentando questo buono presso lo stand Raiffeisen ricevete un regalo a sorpresa.

Cognome _____

Nome _____

Cliente della Banca Raiffeisen



Come nasce un prodotto bancario?

Hanno partecipato al progetto conto vincolato (prima fila, da sinistra) Franziska Schwizer, responsabile Compliance, Peter Scheiwiller, responsabile di progetto, Fiorella Brülisauer, responsabile campagne, Cornelius Grabher, Product Manager conto a canone fisso; seconda fila: Patrick Ineichen, Contabilità, Kurt Frehner, Product Manager prodotti di bilancio, Titus Lenz, responsabile prodotti di base e Jürg Baumgartner, responsabile consulenza clienti presso la Banca Raiffeisen di San Gallo.

Foto: Donato Caspary, caspfoto

I prodotti bancari potranno non essere affascinanti come una Harley Davidson, ma in molti casi ci permettono di acquistare una moto di culto come questa. Ad esempio, consentendoci di risparmiare il denaro necessario o di finanziare l'acquisto con l'aiuto della banca.

A volte le innovazioni nel settore bancario richiedono un lungo periodo di assestamento prima di essere accettate da gran parte della clientela o di essere impiegate su larga scala. Oggigiorno, praticamente tutti possiedono una carta Maestro o hanno almeno una tessera in plastica nel proprio portafoglio. Ai tempi delle prime schede Bancomat perforate le cose erano ben diverse: quando, nell'aprile del 1968, vennero installati i primi 23 (!) Bancomat (che tra le altre cose, fornivano esclusivamente banconote da cento) in circolazione c'erano complessivamente 4000 schede Bancomat perforate. Per fare un confronto, oggi sono oltre 700 000 i clienti Raiffeisen in possesso di una carta Maestro utilizzabile per ritirare contanti presso più di 5500 Bancomat in tutta la Svizzera.

I prodotti bancari, inoltre, sono spesso oggetto di continuo sviluppo: nel 1995, ad esempio, gli istituti di credito austriaci, tedeschi e svizzeri hanno iniziato indipendentemente l'uno dall'altro a dotare le proprie carte di debito (carte Maestro) di un chip posto sulla parte anteriore, che andava ad aggiungersi alla banda magnetica. In Svizzera, sul retro di queste carte è riportata la dicitura «CASH» (in Germania «Geldkarte», in Austria «Quick»): un'informazione estremamente utile, dato che, in presenza del rispettivo logo, esse possono essere impiegate per pagamenti di piccola entità per i quali si utilizzano normalmente i contanti. Alcuni esempi: casse automatiche dei parcheggi e dei trasporti pubblici, distributori di cibi e bevande, ristoranti per il personale e complessivamente oltre 17 000 postazioni in tutta la Svizzera. Ma vi siete mai chiesti quali fasi deve attraversare un nuovo prodotto bancario per diventare, per così dire, maturo? È quello che cherremo di spiegarvi nel seguente articolo.

L'imbarazzo della scelta...

Oltre alla consulenza su qualsiasi questione finanziaria, le banche offrono anche prodotti concreti, siano essi ipotecari, previdenziali, di risparmio e di investimento. Le esigenze sempre diverse dei clienti, l'attività della concorrenza, le modifiche alla strategia richiedono, tra gli altri, un costante afflusso di idee per creare nuovi prodotti o per modificare quelli esistenti. Presso Raiffeisen, il cliente può attualmente scegliere da un catalogo contenente oltre 330 prodotti: quasi la metà di questi rientra tra i prodotti di investimento (150), seguiti dai prodotti di pagamento (77), i conti di risparmio e di transazione (35) e i prodotti di credito (29). Altri prodotti sono invece riconducibili al settore consulenza, previdenza e assicurazione. Prima che un prodotto venga immesso sul mercato, un team di progetto lavora intensivamente al suo sviluppo. Ma facciamo un passo indietro: alla base di qualsiasi prodotto c'è sempre un'idea.

Prendiamo ad esempio il conto vincolato inserito nella gamma la scorsa primavera. «Diverse banche hanno espresso la necessità di un prodot-

La vostra opinione è preziosa!

Quali esperienze avete avuto con i prodotti Raiffeisen? Sentite l'esigenza di prodotti diversi? Scrivete una e-mail (panorama@raiffeisen.ch) o una cartolina postale a: Panorama, «Opinioni dei lettori», Raiffeisenplatz, 9001 San Gallo. Tra tutti i contributi pervenuti verranno estratti 10 pratici ombrelli Raiffeisen. In bocca al lupo!



Romanticismo da libro illustrato



Qui dove la natura è incantata, immerso in un paesaggio invernale da favola, si trova il Romantikhotel Schwefelberg-Bad. Godetevi emozionanti discese dalle nostre piste da sci o lasciatevi guidare dal vostro stile preferito nei percorsi per sci di fondo battuti per voi! La nostra privilegiata posizione nel cuore delle Alpi Bernesi è, inoltre, un ideale punto di partenza per avventurose escursioni sulla neve o romantiche passeggiate. Lasciarvi lo stress quotidiano alle spalle qui da noi è facilissimo, non solo all'aria aperta, ma anche grazie alle innumerevoli possibilità di benessere fisico e mentale che vi offriamo: massaggi, bagni solforici, trattamenti cosmetici, bagno termale con sauna. Inoltre potete godere delle virtù terapeutiche del fango le cui fonti hanno qui la loro origine. Infine lasciatevi sorprendere dalle nostre ghiotte specialità culinarie o semplicemente rilassatevi davanti al fuoco scoppiettante del camino. Quest'anno non rinunciate a questa fantastica magia invernale! L'inverno qui da noi vi offre troppo per poter rimanere a casa... La vostra oasi di benessere Ulteriori informazioni e offerte speciali le potete trovare all'indirizzo Internet: www.schwefelbergbad.ch

Saremo lieti di spedirvi il nostro prospetto informativo

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

Poco importa per chi tenete la contabilità: con i nostri gestionali i conti tornano sempre.



Che siate consulente finanziario o gestore patrimoniale – con Sage avete la soluzione appropriata. Leader svizzeri per soluzioni gestionali e servizi professionali, i nostri software ERP coprono qualsiasi fabbisogno. Grazie a prodotti quali

Winway, Winware, Abrevo, Simultan ERP, ACT! gli esperti finanziari chiudono prima i loro bilanci. Per maggiori informazioni chiamate la Infoline 0848 868 848 oppure consultate il sito www.sagesvizzera.ch

sage
Schweiz
Suisse
Svizzera
semplicemente simpatico

to simile. Doveva essere possibile offrire al cliente un'alternativa all'obbligazione di cassa. Un prodotto che fosse al contempo più semplice e più sicuro,» spiega Kurt Frehner, Product Manager prodotti di bilancio presso Raiffeisen Svizzera. Spesso i nuovi prodotti nascono all'interno delle divisioni tecniche presso la centrale Raiffeisen di San Gallo. Ma accade anche che essi vengano suggeriti dalla clientela. «I clienti espongono i propri desideri e le proprie idee alla banca, che poi li inoltra a Raiffeisen Svizzera», spiega Kurt Frehner. Le esigenze della clientela Raiffeisen sono sempre in primo piano, proprio come per i certificati con capitale protetto, al momento molto richiesti. In questo caso, il bisogno di sicurezza del cliente è stato determinante. Il Product Management ha raccolto questo segnale e, in collaborazione con Vontobel, ha creato strumenti di investimento adeguati.

Una vera e propria corsa ad ostacoli

Una volta nata l'idea per il prodotto, ha inizio un tipico processo di sviluppo. Si tratta in primo luogo di creare un progetto di massima attraverso la descrizione dell'idea. È come eseguire lo schizzo di un tavolo su un foglio di carta e portarlo con sé dal falegname. Poi segue l'elaborazione del progetto dettagliato. La documentazione completa viene inviata alle divisioni tecniche interessate e a

un certo numero di banche affinché forniscano la propria opinione. «Le banche sono presenti sin dagli esordi dei progetti. Lo sviluppo dei prodotti presso Raiffeisen si contraddistingue per un'ampia condivisione del consenso che coinvolge tutti gli interessati», afferma Kurt Frehner. Dopo la fase progettuale, segue la realizzazione tecnica e la fase di test. Successivamente, la direzione di Raiffeisen Svizzera decide in via definitiva l'introduzione del prodotto sul mercato. Dopo la realizzazione, tutti i prodotti tecnici di nuova introduzione confluiscono dapprima in un progetto pilota, per il quale si rendono disponibili in genere da quattro a otto Banche Raiffeisen che introducono da subito il prodotto presso la clientela utilizzando i relativi sistemi. Il feedback viene inviato ai responsabili dello sviluppo del prodotto, che potranno così apportare eventuali modifiche dell'ultima ora. Se il progetto pilota ha successo, il prodotto viene messo a disposizione di tutte le Banche Raiffeisen del territorio entro un mese. È ora il momento di effettuare le installazioni in loco, di predisporre la documentazione, di formare i consulenti e di fornire le informazioni di prodotto alla clientela (sito Internet, brochure, ecc.).

Da sei mesi a un anno

Dopo l'introduzione sul mercato, viene infine redatto un rapporto conclusivo in cui sono riportati

procedura, problemi di attuazione, costi, deviazioni dal budget, pendenze e misure adottate. Seguono quindi il monitoraggio e la manutenzione del prodotto, e il tutto fino a quando esso non verrà tolto dal mercato.

Di norma, tra il concepimento dell'idea e il lancio sul mercato di un nuovo prodotto passano da sei mesi a un anno. Le semplificazioni di processi globali sono più impegnative in termini di tempi e costi, e richiedono spesso più di 12 mesi. Ecco un altro esempio: le procedure del contratto di credito sono state semplificate a vantaggio del cliente e della banca. In futuro, il cliente riceverà un solo contratto valido fino alla revoca. Inoltre, per prodotti di durata fissa sono stati stabiliti con il cliente accordi di prodotto flessibili basati sul contratto originario. Ciò determina un minore consumo di carta e consente al cliente una visione più completa della propria posizione di credito. Vantaggioso, no? Tanto complessa è l'introduzione di un nuovo prodotto quanto veloce è la decisione del cliente in merito al suo gradimento. La neurologia ci insegna che un cliente decide in otto secondi (!) se un prodotto bancario gli piace oppure no. L'esperienza di tutti i giorni dimostra che migliore è la consulenza, più convinto sarà il cliente nello scegliere in buona coscienza il prodotto. Presso le Banche Raiffeisen, chi cerca un consiglio è nel luogo giusto!

■ PIUS SCHÄRLI

Intervista a Kurt Frehner, Product Manager prodotti passivi di Raiffeisen Svizzera



«Panorama»: Vi sono differenze tra le banche per quanto concerne l'offerta di prodotti?

Kurt Frehner: Sì, ce ne possono essere. Da un lato, conti di risparmio e privati sostanzialmente identici possono essere offerti con nomi di prodotto diversi. Dall'altro, ciascuna Banca Raiffeisen può decidere di non offrire un prodotto consigliato da Raiffeisen Svizzera sia temporaneamente, sia in via definitiva.

Quanti prodotti vengono ogni anno immessi sul mercato da Raiffeisen?

Questo dipende da cosa si intende per «prodotto». Se con questo termine ci si riferisce a ciascuna diversa variante di un genere di prodotto, come ad esempio gli strumenti di investimento deriva-

tivi, allora parliamo di un numero compreso tra i 10 e i 30 prodotti lanciati ogni anno. I prodotti davvero completamente nuovi e «rivoluzionari», non esistenti in alcuna forma presso Raiffeisen sino a quel momento, sono invece abbastanza rari.

Quali sono i classici?

Tra i prodotti classici di una banca rientrano sicuramente quelli del settore risparmio e ipoteca. I classici conto e ipoteca variabile, in particolare, sono ormai prodotti da cui nel mercato bancario svizzero non si può prescindere. In questo ambito, in passato sono state lanciate numerose varianti di prodotto, tra cui le ipoteche LiborTop e Libor-Flex o il conto privato per soci senza spese.

Quali prodotti sono stati introdotti lo scorso anno?

Lo scorso anno sono stati lanciati l'ipoteca per ristrutturazione, il conto di risparmio regalo, il conto formazione per studenti e diversi prodotti derivativi, in parte con capitale protetto.

Quale risonanza ha avuto l'ipoteca per ristrutturazione lanciata a ottobre 2006?

È trascorso ancora troppo poco tempo per poter valutare il successo del prodotto. Con l'ipoteca per ristrutturazione, tuttavia, abbiamo colmato una lacuna nella nostra gamma. Il cliente può ora direttamente integrare la propria ipoteca per la ristrutturazione senza dover prima stipulare un credito di costruzione, e a condizioni vantaggiose.

Quanto costa sviluppare un nuovo prodotto?

I costi di sviluppo variano enormemente. Lievi adeguamenti, per esempio l'introduzione di varianti di prodotto, influiscono appena sul bilancio in termini di costi, dato che non sono necessarie consistenti modifiche tecniche ai sistemi informatici. Non appena però devono essere integrate in essi funzionalità completamente nuove e mai esistite prima, la realizzazione può arrivare a costare diverse centinaia di migliaia di franchi.

Intervista: Pius Schärli

Ticino a metà prezzo? Ancora per poco

**Grazie all'offerta esclusiva per i soci Raiffeisen,
il Ticino è «a metà prezzo» solo ancora per poco meno
di due mesi. Affrettatevi dunque e approfittatene!**

Le Banche Raiffeisen, ancora una volta, hanno colto nel segno: l'offerta esclusiva «Tutto il Ticino a metà prezzo» – partita il 1 marzo 2006 e che si concluderà il 31 marzo prossimo – ha riscosso un grande successo. Ne sono una testimonianza tangibile i numerosissimi elogi giunti alle varie Banche Raiffeisen della Svizzera dai soci entusiasti e soddisfatti. A conferma di questo, le cifre parlano chiaro: in undici mesi si sono contati oltre 35 000 biglietti ferroviari venduti per raggiungere il Ticino; 105 000 le escursioni effettuate sia in montagna con gli impianti di risalita, sia sui laghi Ceresio e Maggiore; 53 000 i soci che hanno pernottato nei vari alberghi per un totale di 92 000 notti (il che significa che ogni socio si è fermato in Ticino in media quasi due notti); e infine 7000 i bambini che hanno accompagnato i propri genitori.

Forza, ci sono ancora due mesi!

L'iniziativa Raiffeisen, come era nelle previsioni, è «andata a ruba» dei confederati soprattutto nei periodi delle vacanze scolastiche di luglio e ottobre. In questi due mesi i biglietti ferroviari a disposizione sono stati venduti in un battibaleno e gli alberghi ticinesi hanno registrato il pienone delle grandi occasioni.

Fino al 31 marzo i buoni Raiffeisen sono validi per soggiornare a metà prezzo in una delle 130 strutture aderenti all'iniziativa o per organizzare un'escursione sfruttando gli impianti di risalita. Anche per noi ticinesi è interessante: senza allontanarsi troppo da casa ci è offerta la possibilità di «staccare» dalla routine quotidiana. Si potrebbe, ad esempio, scegliere un albergo con un centro wellness e coccolarsi un po', oppure prenotare in una struttura tipo agriturismo, o ancora in un hotel sul lago. Le giornate sono più lunghe e le possibilità per fare delle belle passeggiate, non mancano.

Inoltre ricordatevi che le località sciistiche del Nara e Alpe di Neggia danno la possibilità di acquistare una giornaliera a metà prezzo per un adulto, mentre due figli sciano gratis!

Concorso fotografico

Nella grande maggioranza dei casi chi parte per le ferie non dimentica l'apparecchio fotografico. Così hanno fatto anche i soci Raiffeisen che, nel corso dei loro soggiorni in Ticino, hanno accolto con entusiasmo l'invito della loro Banca a scattare la foto più originale e partecipare al concorso che metteva in palio numerosi e ghiotti premi.

Nell'impossibilità di pubblicare tutte le foto più originali – vagliate da una giuria neutrale – nella pagina a fianco ne trovate una piccola selezione. Ma all'indirizzo www.raiffeisen.ch/ticino potrete ammirare tutte le immagini premiate.

Promozione del turismo

Da qualche anno le Banche Raiffeisen, con queste iniziative, intendono da una parte premiare i soci per la loro fedeltà e, dall'altra, fornire un contributo tangibile alla promozione del turismo in Svizzera. Dopo la Jungfraujoch, Expo02 e il Cervino, anche il nostro Ticino ha fatto gli onori di casa.

Ma non è finita qui: presto avrete un'altra bella sorpresa!

■ LORENZA STORNI

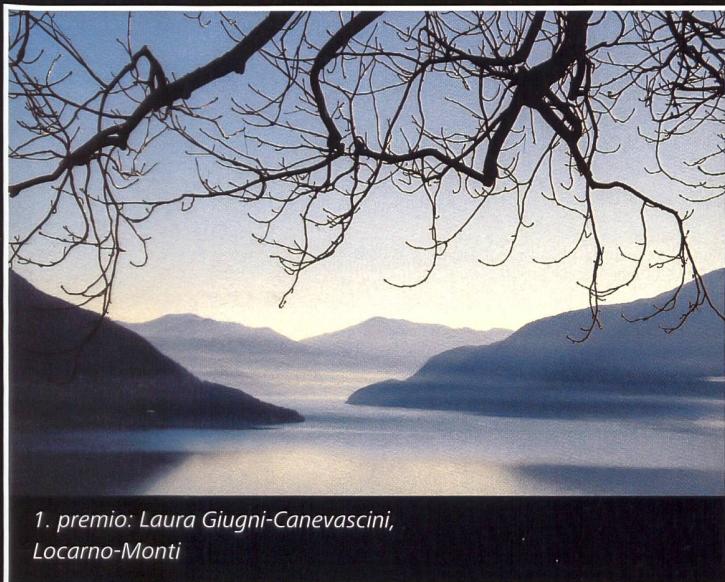
In esclusiva per i soci Raiffeisen

Tutto il Ticino a metà prezzo

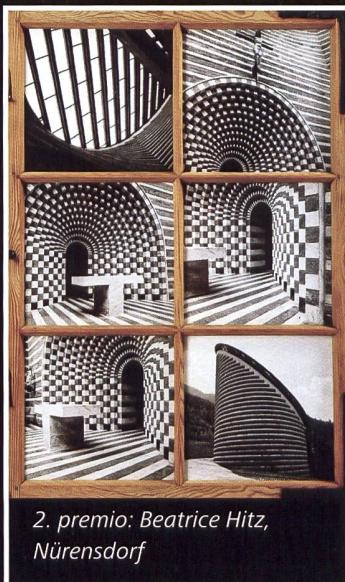
I soci Raiffeisen ricevono sconti del 50% per

- > 1 pernottamento
 - > numerose escursioni sui laghi e in montagna
 - > Inoltre i vostri figli vi accompagnano gratis quasi ovunque
- Ulteriori informazioni: www.raiffeisen.ch/ticino

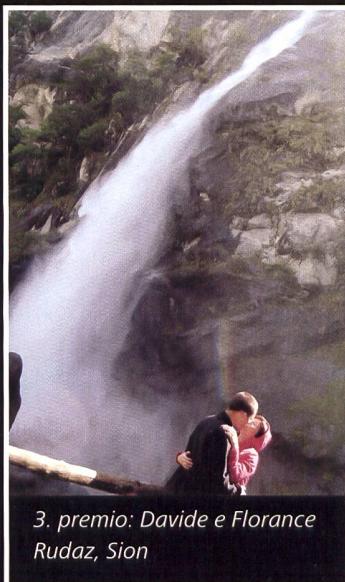




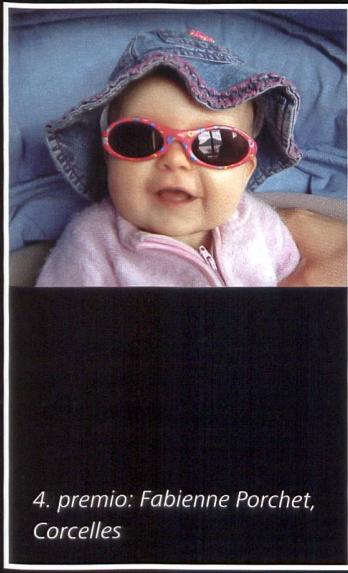
1. premio: Laura Giugni-Canevascini,
Locarno-Monti



2. premio: Beatrice Hitz,
Nürensdorf



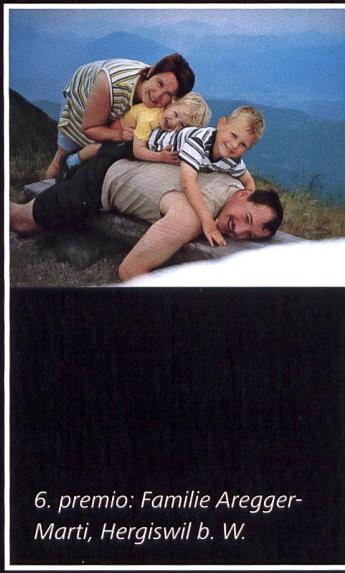
3. premio: Davide e Florence
Rudaz, Sion



4. premio: Fabienne Porchet,
Corcelles



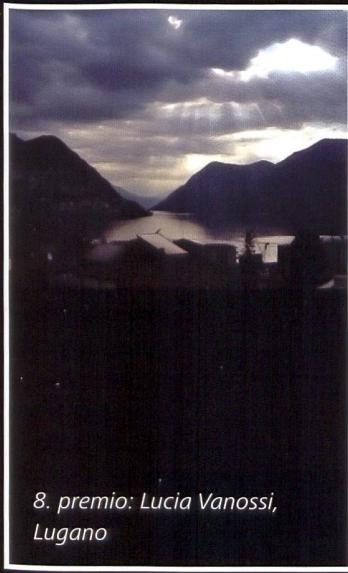
5. premio: Pierre Monnat,
Chernex



6. premio: Familie Aregger-
Marti, Hergiswil b. W.



7. premio: Jocelyne
Koolen, Walterswil



8. premio: Lucia Vanossi,
Lugano



9. premio: Edio Menghini Züch,
Ascona



10. premio: Hans Buchmüller,
Rüti

gamma completa
prodotti per pulizia piscine
Y BAYROL

Piscine Whirlpool Saune
casapool
Sagl

6986 Curio - Tel. 091 606 53 86 - Fax 091 606 87 20
www.casapool.ch - info@casapool.ch
 Orari: lunedì - sabato 08:00 - 12:00 o su appuntamento

6512 Giubiasco - Negozio/esposizione - Via Olgiate 9c - Tel. 076 366 53 86
 Orari dal 01.10 al 31.03: giovedì 16:00-19:00 - sabato 09:00-12:00
 Orari dal 01.04 al 30.09: lu-sa 09:00-12:00 - giovedì 16:00-19:00

«Buongiorno, voglio aprire un conto»

È con questo titolo che la sede di Bellinzona di Raiffeisen Svizzera ha promosso un corso pilota per i collaboratori delle Banche Raiffeisen del Ticino e della Mesolcina. Una «prima svizzera» alla quale abbiamo assistito.



Almeno una volta nella vita vi sarà capitato di entrare in banca e di pronunciare la fatidica e classica frase: «Buongiorno, vorrei aprire un conto». E forse, alcuni di voi, saranno rimasti delusi dalla consulenza ricevuta. D'altro canto, anche chi lavora in banca, è spesso confrontato con situazioni molto diverse tra loro e può trovarsi in difficoltà nella relazione con il cliente.

Per supplire ad eventuali lacune ed offrire una consulenza professionale e che sia in grado di far fronte alle più svariate contingenze, Mirko Boffa, responsabile consulenza rischi di Raiffeisen Svizzera a Bellinzona ha ideato un nuovo corso di formazione per i collaboratori Raiffei-

sen. Teatro dell'iniziativa la Banca Raiffeisen di Gordola.

Formazione pratica

«Lo scopo di questo corso pilota – precisa Mirko Boffa – è quello di portare in aula una nuova filosofia di insegnamento, molto orientata alla pratica, con il supporto di filmati didattici e l'utilizzo sia di Dialba (il sistema software bancario, ndr) che di Raiweb (la rete internet interna a Raiffeisen, ndr).

Un mese prima dell'inizio del corso i dieci partecipanti iscritti hanno ricevuto a casa un compito preliminare affinché si presentassero preparati. La parte teorica di questa formazione è stata vo-

Un'istantanea di una simulazione: i relatori si fingono clienti e uno dei partecipanti esercita il suo ruolo di consulente.



edimen ch

Dalla serra

Fiori stagionali per aiuole (primavera-autunno)
Ciottoli fioriti per ogni occasione
Piante fiorite o verdi per interno con coprivaso
Ortaggi - Spezie
Bonsai
Servizio manutenzione per piante interne



Dal vivaio

Piante ad alto fusto per parcheggi, piazze...
Cipressi - Conifere in diverse grandezze
Azalee e rododendri
Piante da siepe - Cespugli sempreverdi
Piante da copertura terreno
Rose in diverse qualità
Piante perenni per giardini rocciosi
Piante rampicanti
Olivi in diverse grandezze - Agrumi vari
Piante acquatiche per biotopi e rive lacustri
Vasi e cassette in diverse forme
Terricci vari e concimi - Semenze per prati
Tappeto verde a rotoli (aprile-ottobre)

Visitate il nostro centro
accanto all'aeroporto di Agno

il Verde tutto l'anno!

certificato
ISO 9002



membro
ASMG GPT

stierlin

6933 Muzzano Via Piodella 18
Tel. 091 967 12 68 Fax 091 966 24 17
www.albertostierlin.ch info@albertostierlin.ch

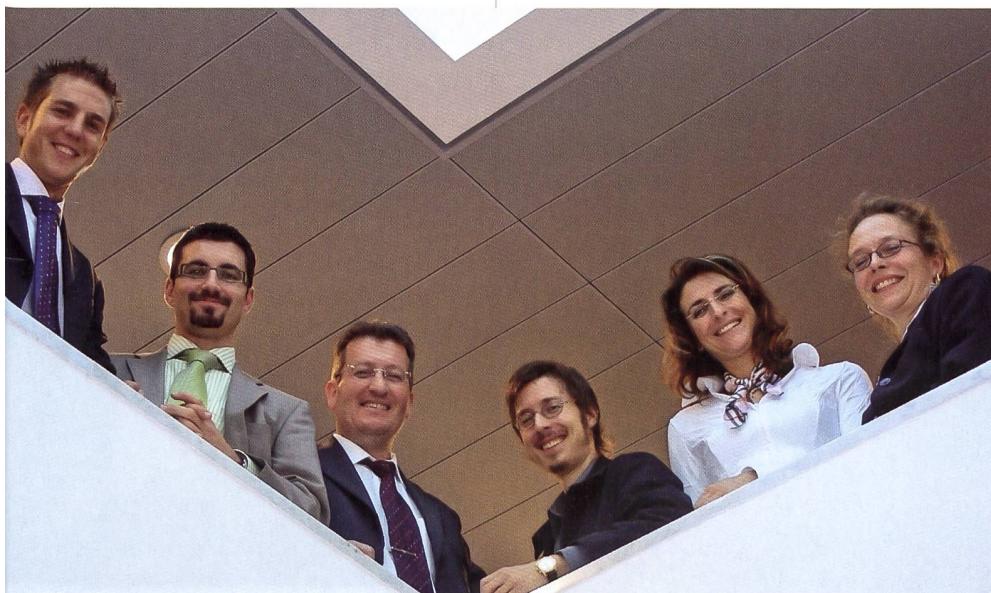
FINALMENTE È ARRIVATO ERCOLINO

- SU E GIÙ A CARICARE LEGNA
- SALE LE SCALE
- ADORA STARE IN CASA
- È BELLO
- È COMODO



da CHF 269.-

ASCO-TRADING SA CENTRO LA MONDA 2, 6528 CAMORINO
TEL 091 840 20 50, FAX 091 857 77 24
www.ascotradeing.ch info@ascotradeing.ch



I gruppo dei relatori: da sin. Daniele Loretan, Stefano Maccarinelli, Mirko Boffa, Alessandro Zanga, Neva Ferroni e Susanne Bigler.



La simulazione del colloquio cliente/consulente viene ripresa e i partecipanti al corso la seguono in tempo reale sullo schermo.

lutamente ridotta al minimo ed è servita perlopiù da consolidamento in fase di correzione degli esercizi pratici.

Durante il corso – che si è svolto su tre giorni ed è stato tenuto da Mirko Boffa e Stefano Maccarinelli di Raiffeisen Svizzera a Bellinzona, Alessandro Zanga dell'agenzia Raiffeisen di Ascona, Daniele Loretan dell'agenzia Raiffeisen di Minusio e Neva Ferroni della Raiffeisen di Gordola – sono stati presentati numerosi filmati e si è dato ampio spazio al «gioco delle parti». Quest'ultimo per dare la possibilità ai partecipanti di esercitare la conoscenza dei prodotti, la tecnica di vendita e miglio-

rare le proprie competenze grazie ai suggerimenti dei relatori e colleghi.

Come nella realtà

Particolarmente interessanti sono state le simulazioni dove i relatori del corso si sono finti clienti anche molto esigenti o con situazioni personali davvero particolari. Questi casi – che sono stati filmati e poi commentati – hanno messo a dura prova gli allievi. «È molto utile – sottolinea Mirko Boffa – potersi rivedere durante una consulenza con il cliente. In questo modo si possono correggere gli errori, colmare le lacune e migliorare i

colloqui che si dovranno affrontare una volta rientrati in banca».

Il successo e l'utilità di questa formazione supplementare offerta da Raiffeisen Svizzera è confermata dai commenti dei partecipanti (cfr. riquadro) a fine corso. «Siamo pronti a riproporlo», ci conferma Susanne Bigler, responsabile consulenza per la gestione e lo sviluppo del personale a Bellinzona.

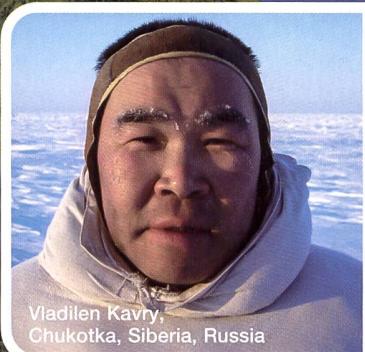
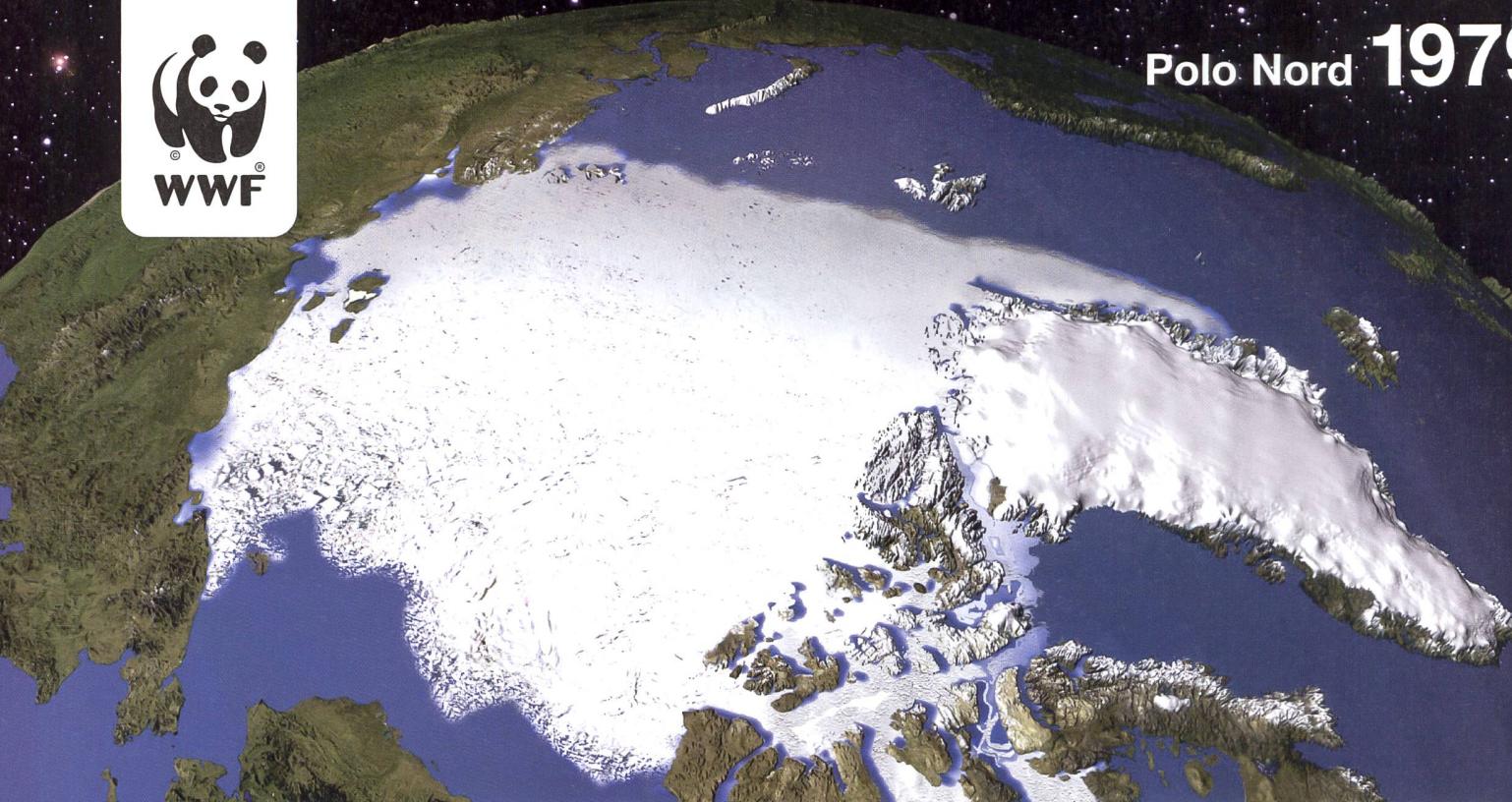
E il motivo è chiaro: un consulente preparato sarà sicuramente in grado di soddisfare il cliente e infondergli quella fiducia che lo farà tornare alla Raiffeisen per altre relazioni. ■ LORENZA STORNI

Le opinioni dei partecipanti

- > Giorgia della Cassina, BR Lodrino con sede a Biasca – «Sono stata mandata a questo corso dal mio direttore e devo dire che mi sarà molto utile per il lavoro che svolgo in agenzia».
- > Marianne Cavalli, BR Gambarogno e Cadenazzo, agenzia di Magadino – «Sono spesso sola in agenzia e questa è stata un'opportunità per meglio conoscere i prodotti da consigliare ai clienti».
- > Antonella Caminada, BR Alto Vedeggio-Rivera – «Io faccio back-office, segretariato ed anche centralino. Il corso mi servirà per aiutare in primis il cliente e poi indirizzarlo sul consulente giusto».
- > Fabrizia Gagetti, BR Cugnasco-Gudo-Riazino – «Personalmente mi è piaciuto il lato pratico di questo corso che ci ha dato il tempo di sviluppare meglio le nostre conoscenze».
- > Giordana Marcis, BR Alto Vedeggio-Rivera – «Molto interessante è stato anche il confronto con nostri colleghi di altre Raiffeisen. Questo ci ha permesso di capire come affrontare una clientela variegata».
- > Stefania Capanna, BR Leventina, sede di Faido – «Sono convinta che dopo questo corso riuscirò ad avere un approccio migliore con la clientela».
- > Massimo Petraglio, BR Canobbio-Comano-Cureglia – «Lavoro per Raiffeisen da soli quattro mesi e questa formazione mi è stata molto utile per meglio conoscere i prodotti, le tecniche di vendita e gli altri collaboratori».
- > Natascia Bandecchi, Raiffeisen Capriasca e Valcolla, sede di Tesserete – «Da quando lavoro per Raiffeisen – e sono sei anni – è la prima volta che faccio un corso di questo tipo: molto interessante perché pratico e concreto».
- > Rosanna Fabbri, BR Verscio – «Guardo spesso se Raiffeisen offre nuovi corsi. Devo ammettere che questo ha risposto in pieno alle mie aspettative e interessi».



Polo Nord 197



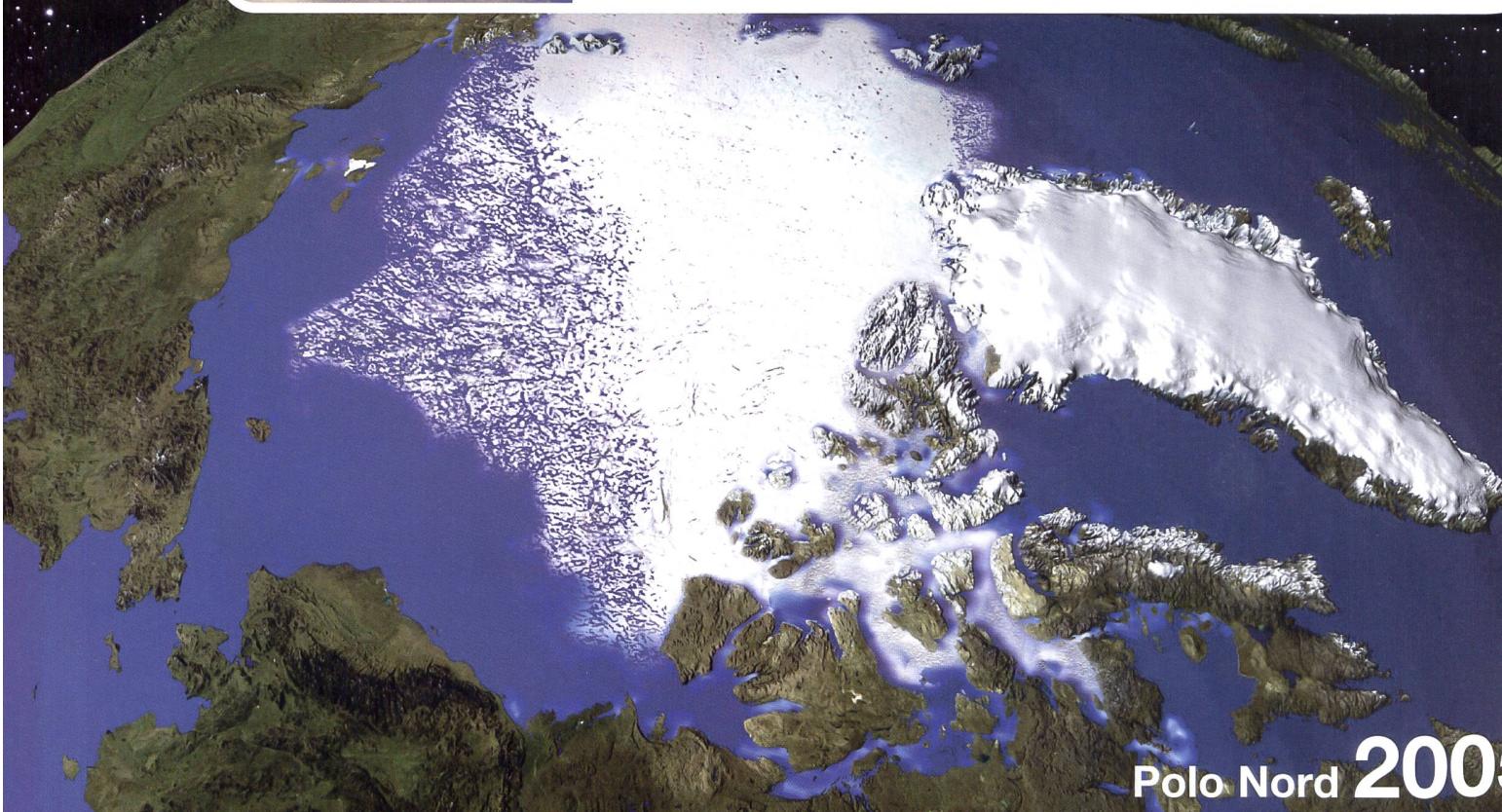
Vladilen Kavry,
Chukotka, Siberia, Russia

**«I vostri ghiacciai si
sciogliono? Guardate cosa
succede da noi.»**

Sostenete il Piano d'azione Clima del WWF
Oggi, per domani: CP 80-470-3 oppure www.wwf.ch



Polo Nord 200



Il premio Raiffeisen agli «atleti più»

«Questo premio va soprattutto ai ragazzi che io amo definire «atleti più» perché fanno di più di quello che sanno fare»: visibilmente commosso, Luigi Bedoni, presidente del Gruppo Sportivo Invalidi Tre Valli (GSITV) ha ritirato l'assegno di 10 000 franchi consegnatogli dall'avv. Mario Verga, presidente della Federazione Raiffeisen Ticino Moesano.

La breve cerimonia si è tenuta il 1 dicembre scorso nella magnifica cornice della Casa Cavalier Pellanda di Biasca. Mario Verga, dopo aver ricordato ai presenti che il primo premio Raiffeisen – nato 10 anni fa in occasione del 50.mo di fondazione della Federazione delle Banche Raiffeisen Ticino e Moesano – fu consegnato proprio a Biasca, ha fornito la motivazione che regge il conferimento di questo 10.mo premio: «Grazie all'encomiabile e disinteressato impegno di monitori e sostenitori, persone disabili provenienti dalle tre Valli hanno potuto cimentarsi ai più alti livelli agonistici in diverse discipline sportive, conseguendo eccellenti risultati».

Il GSITV – che raggruppa una sessantina di persone con handicap e una trentina tra monitori e aiutanti – ha festeggiato proprio nel 2006 il 25.mo anniversario sapendo sviluppare nel corso degli anni un ampio ventaglio di offerte. Dai primi incontri ginnici settimanali si è giunti, con il trascorrere del tempo, ad offrire l'atletica, il nuoto, il



Mario Verga, presidente della Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano consegna l'assegno a Luigi Bedoni, presidente del Gruppo Sportivo Invalidi Tre Valli.

basket, lo sci alpino e di fondo, l'unihockey, il gioco delle bocce ed escursioni estive in montagna. Questo gruppo, sostenendo persone meno favorite nel percorso di integrazione nella società civile segue il principio dell'autoaiuto che è anche uno dei capi saldi della filosofia Raiffeisen.

Anche il sindaco di Biasca Jean-François Dominé ha evidenziato «la qualità e l'importanza del lavoro svolto dal GSITV ed ha a sua volta ringraziato le Raiffeisen per il sostegno filantropico ad associazioni locali che operano nel volontariato a favore dei meno fortunati».

Raiffeisen a Castellinaria

Grande successo di pubblico per la 19.ma edizione di Castellinaria, conclusasi con il consueto bagno di folla sabato 25 novembre. Raiffeisen, sponsor principale della rassegna, ha assegnato, in collaborazione con LaRegione Ticino, il Premio del pubblico al film più votato. Si tratta di «Water», trasmesso la prima sera del Festival, e votato da oltre il 95% degli spettatori. La fortuna ha favorito Claudia Banfi di Brissago, che si è aggiudicata il primo premio (1000 franchi su un conto Raiffeisen) e la giovane Martina Robbiani di Monte Carasso che ha

vinto 52 entrate al cinema. Premiata con 500 franchi anche la regia del Cortometraggio più votato durante la serata Castellinario di venerdì 24 novembre, risultato essere lo spagnolo «Citoplasmas en medio acido». Due premi speciali anche per i giovani rappresentanti delle due giurie, sorteggiati tra la quarantina di giovani impegnati durante tutta la settimana. Gloria Vallat, per la giuria 6-15 anni e Ana Mihaljevic per la 16-20, hanno ricevuto un abbonamento generale per il prossimo Filmfestival di Locarno.



Nella foto Ti press: da sin. Pierangela Brenni, vice presidente di Castellinaria, Giulio Ruggeri, direttore Raiffeisen di Bellinzona con le vincitrici del concorso Premio del pubblico.

Concorso di disegno «L'uva e la vite»

Nell'aula magna del centro scolastico di Riazzino ha avuto luogo il primo dicembre scorso la cerimonia di premiazione del concorso di disegno riservato alle scuole dell'infanzia ed elementari del comprensorio, che comprende le località di Riazzino, Gerra Piano, Gerre di Sotto (Comune di Locarno), Cugnasco e Gudo. Il concorso, indetto dalla Banca Raiffeisen Cugnasco-Gudo-Riazzino con il tema «l'uva e la vite», ha visto la partecipazione di circa 230 allievi che si sono sbizzarriti con la loro fantasia presentando

degli ottimi disegni che la giuria ha avuto non poche difficoltà a valutare e a premiare. Suddivisi nelle singole classi e livelli, alla fine sono stati attribuiti ben 24 premi per un valore complessivo di 2000 franchi.

Nella foto, gli allievi premiati davanti ai loro disegni.

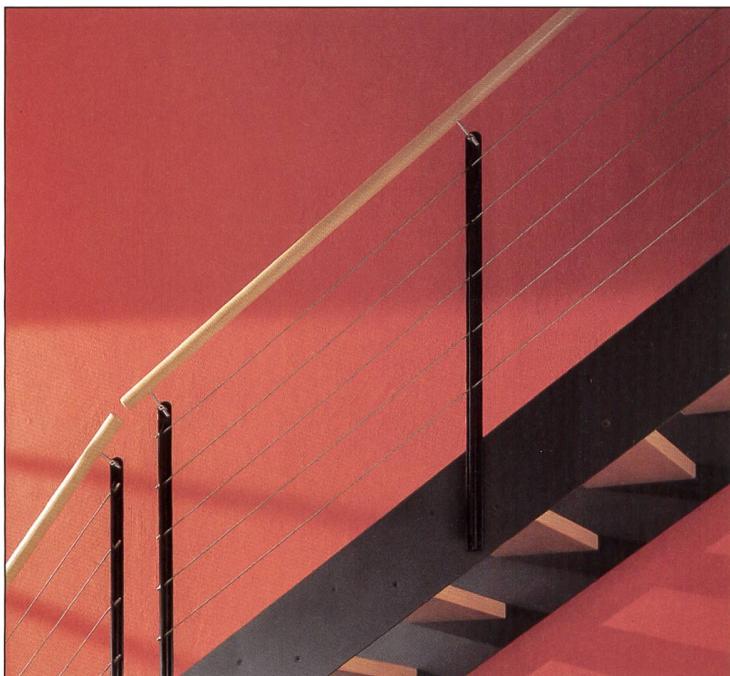


Agenda universitaria USI: i fortunati del concorso

La risposta esatta era: «oltre 100». Parliamo degli sportelli di Raiffeisen in Ticino, domanda alla quale dovevano rispondere gli studenti dell'Università della Svizzera Italiana (USI) che hanno ricevuto l'agenda universitaria AIESEC all'inizio dell'anno accademico, realizzata per il terzo anno consecutivo dall'organizzazione studentesca AIESEC Lugano e distribuita gratuitamente a tutti gli studenti e ai professori dell'ateneo. Raiffeisen, local partner di Aiesec, ha organizzato anche quest'anno un concorso ospitato all'interno dell'agenda, mettendo in palio un i-pod e due conti da 500 franchi l'uno.



I fortunati vincitori sono stati Giorgia Mengoni di Quartino, nella foto con Paolo Panscera, direttore Raiffeisen di Gambarogno e Cadenazzo, e Sebastiano Mettler di Vinate, che stringe la mano a Daniele Croci Maspoli, direttore Raiffeisen della Magliasina.



Keller Treppenbau AG
 3322 Schönbühl, Telefono 031 858 10 10
 8953 Dietikon, Telefono 044 741 50 52
 8552 Felben-Wellhausen, Telefono 052 765 35 35
 1202 Genève, Telefono 022 731 19 10
treppenbau@keller-treppen.ch
www.keller-treppen.ch

bureaualbisetti

Materiale, macchine e mobili per ufficio



INTIMUS

La massima
 garanzia nella
 distruzione
 di documenti

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



6828 Balerna • Via Pontegana 28a • Tel. 091 683 38 55 • Fax 091 683 38 54

www.welsen.ch • info@welsen.ch

I NOSTRI PROSSIMI VIAGGI

24/25 febbraio Nizza – Battaglia dei Fiori Mentone – Festa dei Limoni
 Il primo giorno assisteremo, dalle tribune numerate, alla famosa battaglia dei fiori sul lungomare di Nizza. con possibilità di partecipare alla sfilata carnevalesca. Il secondo giorno a Mentone, durante la sfilata dei carri, ci immergeremo nel fascino e nel mistero dell'India, invitato d'onore di questa manifestazione.

09/15 aprile Pasqua in Ungheria

Un meraviglioso viaggio nel cuore dei più intriganti siti dell'est europeo! Graz in Austria quale prima tappa per poi raggiungere nei giorni successivi il lago Balaton con le sue suggestive rive e visitare Buda e Pest che nascondono in loro le più affascinanti parti dell'antica storia magiara. Ci esalteremo con uno spettacolo equestre unico nel suo genere. Non mancherà poi la più classica delle crociere sul Danubio ed assisteremo ad un concerto carico di energia gitana. Sul tragitto di ritorno tappa nella splendida Pécs e pernottamento a Ljubljana che sarà la nostra ultima tappa.

03 marzo La Valtellina

17 marzo Musical – «Cabaret»

Michelle Hunziker sarà la protagonista del nuovo musical della Compagnia della Rancia.

**18 marzo Gita Lui & Lei, Maranello,
 Palazzo Ducale a Sassuolo e l'antica Acetaia**

21 e 28 aprile Musical «3 metri sopra il cielo»

29 aprile Il giardino di delizia, Bogliaco di Gargnano

7. a edizione dell'esclusiva mostra mercato di piante e fiori degli antichi giardini del Lago di Garda
 «IL GIARDINO DI DELIZIA», ha luogo nel vasto parco del Palazzo Bettoni Cazzago a Bogliaco di Gargnano.

13 maggio Festa della mamma in Liguria

26/28 maggio Le Cinqueterre

**Richiedete i nostri programmi dettagliati.
 Per un regalo sempre gradito i nostri BUONI VIAGGIO**

Conclusi i festeggiamenti per il secolo del Merlot

«Una festa per segnare uno dei momenti più belli della storia secolare del Merlot». Eros Walter, presidente del COME 06 ha definito così, la serata organizzata mercoledì 22 novembre al Teatro di Chiasso per sottolineare la chiusura dei festeggiamenti per il Centenario del Merlot del Ticino, patrocinati da Raiffeisen e Coop. Un centenario che si è dipanato attraverso incontri conviviali, degustazioni, rassegne gastronomiche, momenti di musica e di teatro, mostre, conferenze e simposi, pubblicazioni, inaugurazioni di percorsi e sentieri durante tutto il 2006 ma che proseguirà ancora per parte del 2007 con ulteriori manifestazioni e appuntamenti, fino alla fine di marzo, data ufficiale di chiusura dell'imponente operazione del Gruppo Raiffeisen in favore dei propri soci «Tutto il Ticino a metà prezzo», che ha dato un impulso notevolissimo al turismo ticinese, concretizzato in migliaia di pernottamenti. Non è un caso che la Federazione Banche Raiffeisen Ticino e Mo-

sano abbia colto l'occasione di un patrocinio così importante, che ha abbracciato l'enologia, la gastronomia, ma anche la scienza e la cultura in eventi distribuiti lungo tutto l'arco dell'anno e in tutto il Ticino proprio nel periodo in cui il nostro Cantone rappresentava una potenziale meta privilegiata per il milione e duecentomila soci Raiffeisen.

Molti gli ospiti illustri che hanno preso la parola durante la parte ufficiale della serata omaggio al Merlot di Chiasso: il presidente del Consiglio Nazionale Claude Janiak che durante la giornata ha visitato cantine e vigneti; la consigliera di Stato Patrizia Pesenti; il direttore artistico del Cinema Teatro Paolo Belli; il vice Presidente Consiglio regionale Coop Carlo Crivelli; il presidente della Federazione Banche Raiffeisen Ticino e Moesano avv. Mario Verga.

Il ricevimento si è conclusa con lo spettacolo «Uomini in frac – omaggio a Domenico Modugno».



Nella foto: il presidente del Consiglio Nazionale Claude Janiak, la consigliera di Stato Patrizia Pesenti e Eros Walter, presidente del Comitato di organizzazione di Merlot '06, con il Comitato. A sinistra e a destra gli sponsor principali del Centenario del Merlot, l'avvocato Mario Verga, Presidente della Federazione Banche Raiffeisen Ticino e Moesano e Mario Colatrella, capo vendita Coop Ticino.

In 5000 verso il Ticino!

Il lavoro alacre del comitato d'organizzazione della Festa Federale di Tiro della Gioventù 2007 ha dato i suoi primi frutti: sono giunte oltre 5000 pre-iscrizioni, l'offerta FUN è stata ampliata, sono stati raccolti ulteriori sponsor e i programmi di tiro dettagliati sono stati spediti alle società. Gli oltre cinquemila pre-iscritti lasciano ben sperare sulla riuscita finale della manifestazione FUN-SHOOT-TICINO (Mendrisio, 29.06-01.07 / 06.-08.07.2007), che vede Raiffeisen quale event leader sponsor. Il numero ipotizzato dagli organizzatori di 6-7 mila partecipanti potrà essere raggiunto facilmente, poiché fino ad ora solo la metà delle società ha inoltrato la pre-iscrizione. Si tratta comunque di un record, so-

prattutto quando si pensa che saranno impiegate ben 15 piazze di tiro dislocate sull'intero Ticino meridionale. Un'operazione unica dal punto di vista logistico, al cui centro vi sarà Mendrisio con la Centrale di Tiro e l'area espositiva e dimostrativa sostenuta da Raiffeisen e l'ufficio Gioventù e Sport. Il poligono 10 m (aria compressa) – inizialmente previsto a Mendrisio – ha trovato nel centro multiuso di Genestrerio la sua localizzazione definitiva, grazie soprattutto alle sue particolarità favorevoli dal punto di vista logistico (posteggi e vicinanza a Mendrisio).

Un'operazione vincente permetterà a partecipanti e accompagnatori di beneficiare di agevolazioni presso numerose struttu-

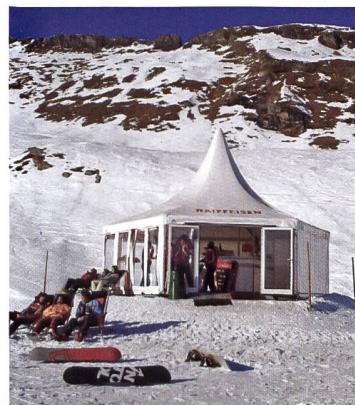
re turistiche e ludiche che sapranno sollecitare tutti i sensi, emozionare e divertire. Sono coinvolti l'area G+S alla centrale di Mendrisio, il centro Karts di Locarno-Magadino, il centro per moto elettriche Quantapark di Riva San Vitale, la palestra di Roccia di Bellinzona, la piscina comunale di Mendrisio, il centro acquatico California, tre grotti tipici del Mendrisiotto (Bundi, Fossati e Antica Osteria Seseglio), il Museo del cioccolato Alprose, le aziende di trasporto del Ritom-Piora, San Salvatore, Monte Bré, Monte Generoso e Navigazione Lago di Lugano, il Museo Nazionale del San Gottardo, i Castelli di Bellinzona, il Museo dei Fossili, il Museo della Civiltà Contadina, la Pinacoteca Züst, l'Infocentro Alptransit e

la Galleria di Ferromodellismo Baumgartner.

Nel programma FUN serale il comitato d'organizzazione farà capo nel primo weekend alla presenza del festival open air Estivaljazz, che occuperà il Piazzale alla Valle di Mendrisio venerdì e sabato sera. Nel secondo weekend, la commissione FUN proporrà un variegato programma con il «clou» del sabato 07.07.07: il concerto di tre band giovanili provenienti dalla Svizzera. Portabandiera per il pubblico locale sarà la «young band» Vad Vuc, che grazie alle sue radici prettamente momò saprà richiamare il pubblico ticinese. La serata sarà sostenuta dal leader sponsor Raiffeisen.

(N.G.)

Gazebo Raiffeisen sulle nevi di Bosco Gurin



E' stato inaugurato a inizio stagione il gazebo-ristoro firmato Raiffeisen (nella foto) sulle nevi di Bosco Gurin, a metà della seconda seggiovia, accessibile unicamente dalle piste. Un vero e proprio bar a quota 2200 metri, riscaldato all'interno, ma con sedie e sdraio all'esterno per godersi il sole d'alta quota, musica e una varia offerta di panini caldi, bibite e bevande.

Raiffeisen, sponsor ufficiale della stazione sciistica di Bosco Gurin da diverse stagioni, sottolinea con la presenza del gazebo l'importante giubileo della Banca Raiffeisen Maggia e Valli, con sede principale a Maggia e agenzie a Bosco Gurin e Alta Lavizzara, che proprio nel 2007 compie 50 anni.

Giornata con lo sponsor a Locarno on ice

Giovedì 28 dicembre Locarno on ice si è trasformata in... Raiffeisen on ice: il gruppo delle Banche Raiffeisen Locarnese e Valli, tra gli sponsor principali della manifestazione, ha infatti offerto il noleggio gratuito dei pattini per tutto il giorno e una ricca panettata con thè caldo ai bordi della pista. Grandissimo successo tra il pubblico intervenuto, grazie anche alla presenza in pista di alcuni giocatori dell'HCAP tra cui Tiziano Gianini e Luca Cereda.

La folla davanti all'igloo Raiffeisen al momento della panettata.



La Tuscia dalle mille sorprese

Tutte le strade portano a Roma... recita un famoso adagio. Ma quest'anno il viaggio per i lettori che vi proponiamo si ferma un po' prima. Andremo infatti alla scoperta delle Terre di Tuscia, una regione a nord della capitale italiana che ha il suo cuore nella città di Viterbo.

Borghi medioevali, rocche e bellezze naturali, arte e itinerari archeologici, castelli e splendidi palazzi, famose terme e luoghi della fede, rendono la Tuscia una terra ricca di atmosfere suggestive. Un paesaggio intenso ed antico, dal mare alla montagna, che saprà stupirvi e stuzzicare i vostri palati con una cucina all'insegna del gusto e della genuinità. ■ LORENZA STORNI

Il programma

1. giorno: Ticino–Incisa–Montefiascone–Viterbo: Il mattino partenza dal Ticino in comodo torpedone via autostrada per la regione di Incisa Valdarno. Pranzo in un buon ristorante.

Di pomeriggio proseguimento per Montefiascone, cittadina famosa per il suo vino bianco «Est! Est!! Est!!!». Breve visita al nucleo e degustazione in una cantina vinicola. Proseguimento per San Martino al Cimino e sistemazione all'albergo Balletti Park Hotel, complesso turistico immerso nel verde di un parco secolare. Cena e pernottamento in hotel.

2. giorno: Viterbo: Dopo la prima colazione in albergo, partenza in bus per Viterbo, capoluogo della Tuscia. Il nucleo medioevale è tuttora racchiuso entro una cinta di mura turrite, aperte da 7 porte. Visita guidata ai luoghi di maggior interesse e pranzo libero. Il pomeriggio è a disposizione per trascorrere qualche ora alle terme o visite individuali. Cena e pernottamento in hotel.

3. giorno: Sabina e Conca Reatina: Prima colazione in albergo e partenza in bus per Rieti e la regione dei suggestivi conventi francescani. Visita al Duomo ed alle vie della città vecchia. Pranzo in un buon ristorante.

Di pomeriggio visita al convento di Greccio, dove San Francesco nel 1223 diede origine al famoso presepe natalizio. Rientro quindi in hotel per la cena e pernottamento.

4. giorno: Tarquinia e Tuscania: Dopo la prima colazione in albergo, partenza in bus per la visita della Necropoli Etrusca di Tarquinia, costituita da tombe a camera sotterranea, generalmente decorate da affreschi. Trasferta a Tarquinia e tempo libero a disposizione nel quartiere medievale. Pranzo in un buon ristorante della zona.



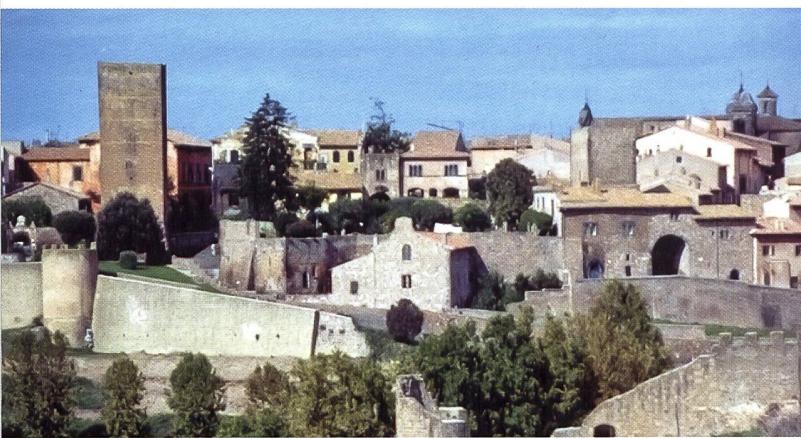
Di pomeriggio partenza per Tuscania, pittoresca cittadina del Lazio settentrionale. Visita alle bellissime chiese romaniche di Santa Maria Maggiore e San Pietro. Rientro in albergo e tempo libero a disposizione, cena e pernottamento.

5. giorno: Villa Lante a Bagnaia–Civita Castellana: Prima colazione in albergo e mattinata libera a disposizione. Pranzo libero.

Partenza in bus per Bagnaia e visita a Villa Lante, splendida e tra le più tipiche del Rinascimento con un magnifico giardino all'italiana ricco di fontane e di giochi d'acqua. Proseguimento per Civita Castellana, cittadina con un vasto nucleo medioevale, pittorescamente situata sopra un ripiano tufaceo. Tempo libero a disposizione. Rientro in hotel per cena e pernottamento.

6. giorno: Santa Severa–Cerveteri–Caprarola: In mattinata dopo la prima colazione in albergo, partenza in bus per Cerveteri, cittadina in prossimità della costa tirrenica. Visita del luogo e pranzo in un buon ristorante. Proseguimento via lago di Bracciano per Caprarola, caratteristico centro agricolo (produzione di nocciole) e famoso per il palazzo Farnese, capolavoro del Vignola. Visita al palazzo ed al suo parco. Rientro quindi in hotel. Cena e pernottamento.

7. giorno: Viterbo–Bomarzo–Valdarno–Ticino: Dopo la prima colazione in albergo trasferta in bus a Bomarzo e visita al parco dei Mostri, singolare complesso monumentale ideato dal principe Vicino Orsini nel 1522. Proseguimento quindi per la regione toscana di Valdarno. Buon pranzo finale in un tipico ristorante. Di pomeriggio rientro in Ticino via autostrada con arrivo previsto in serata.



Prezzo per persona CHF 1450.– (minimo 40 persone) comprendente: viaggio in torpedone, sistemazione in albergo come da programma sulla base di cena, pernottamento e prima colazione (6 notti), bibite incluse; 5 pranzi in buoni ristoranti, come da programma, bibite incluse; visite guidate a Viterbo, Rieti, Convento di Greccio, Necropoli di Tarquinia, Tuscania, Necropoli di Cerveteri, Palazzo Farnese di Caprarola, Parco dei Mostri di Bomarzo, entrate incluse; visita e degustazione ad una cantina vinicola a Montefiascone. Non sono inclusi nel prezzo: pranzo di domenica e di mercoledì, extras in genere, assicurazione varie contro le spese di annullamento.



Tagliando di iscrizione

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

Il/la sottoscritto/a si iscrive definitivamente al viaggio nel Lazio nel seguente periodo:

12–18 maggio 2007 2–8 giugno 2007 8–14 settembre 2007

In camera doppia con il signor o la signora

Supplemento camera singola (CHF 170.–) sì no

Cognome _____

Nome _____

Via _____

CAP/Località _____

Data _____

Telefono _____

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.

LA MONTAGNA CHE . . . RIVIVE



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

All'iniziale attività pionieristica, prettamente artigianale, caratteristica dell'intero settore delle cave, hanno fatto seguito ampliamenti e ristrutturazioni di grande rilievo. L'estrazione è, e resterà tuttavia, la fase più importante e decisiva per il futuro dell'Azienda. Annualmente vengono



estratti ca 20000 Mc di granito dei quali solo 12000, pari a 30 000 Ton vengono trasformati in prodotto finito. Il taglio con il filo diamantato -cavo d'acciaio ricoperto di gomma autobloccante con 38 settori diamantati- ha permesso negli ultimi anni uno sviluppo ottimale dell'estrazione di blocchi di grosse dimensioni. Parimenti viene usato il cavo detonante (cavo con un'anima esplosiva) in uno alla classica polvere nera.

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

L'incalzante sviluppo tecnologico ha pure imposto. In rapida successione, un'adeguata modernizzazione degli impianti e di conseguenza, attraverso ingentissimi investimenti, l'adozione, come visto, di metodi di lavoro più appropriati tali da rendere la Ditta massimamente competitiva. Pur nel contesto strutturale, che ne caratterizza da tempo l'immagine di avanzata ed efficiente progressione nei campi di attività che le sono sempre congeniali, la GIANNINI

GRANITI SA, attiva da oltre 45 anni, ha saputo mantenere e rafforzare quella forma di gestione «familiare» che, nell'accezione più positiva e propositiva del termine è sinonimo di efficienza di serenità e cordialità, qualità facilmente riscontrabili da chi entra in contatto con i responsabili.

Numerose e significative quindi le opere che nel corso degli anni hanno dato risalto e rinomanza all'azienda nei vari centri storici quali Bellinzona, Mendrisio, Coldrerio, Muzzano, Gnosca, Carona, Manno, ed altro ancora. Opere analoghe sono pure state eseguite fuori cantone e con generale soddisfazione all'estero.

La montagna ... rivive con la **GIANNINI GRANITI SA** di Lodrino chiaro sinonimo di dinamicità, autenticità e professionalità: un trittico che non può che far restar ... di sasso!



GIANNINI GRANITI SA
6527 LODRINO

Tel. 091 863 22 86 / 863 34 90
Fax 091 863 27 50
Mobile: 079 621 25 66
www.giannini-graniti.ch
info@giannini-graniti.ch



Tra tradizione e modernità

«A casa propria bisogna sentirsi bene», dichiara l'agricoltore Seth Abderhalden, che ha ceduto al fascino di una delle caratteristiche cascine del Toggenburgo e l'ha ristrutturata con cura. La tenuta, che vanta oltre 200 anni di tradizione, si trova a Wintersberg sopra Ebnat-Kappel.

La nuova rubrica di Panorama «Abitare con passione»

Con questo articolo prende il via la nuova rubrica «Abitare con passione». Su queste pagine presenteremo dei personaggi che possiedono uno spiccato gusto in materia di abitazioni, particolare che si rispecchia tra le loro «quattro mura». Abbiamo incontrato questi grandi appassionati in camere da studenti e appartamenti in affitto, in villette unifamiliari e in proprietà per piani, senza dimenticare le case per anziani. Eccovi, in sintesi, il primo ritratto.

Inquilini:

Seth Abderhalden (42 anni), agricoltore, e i genitori Martha (75) e Rudolf (81).

Tipo di abitazione:

Tipica casa del Tobbenburgo del 1783, di proprietà della famiglia Abderhalden da due generazioni. Seth Abderhalden ha impiegato dieci anni per ristrutturare l'edificio.

Mobile preferito:

La stufa in maiolica dalla duplice funzione di sorgente di calore e complemento d'arredo.

Mobile desiderato:

Le «Stabellen» – tipiche sedie toggenburghesi – e delle nuove cassapanche.

Stato dell'edificio:

I lavori di ristrutturazione sono stati completati, restano da inserire alcune isolazioni, ad esempio nel solaio.

I raggi del sole che penetrano attraverso la finestra riscaldano il salotto reso già accogliente dalle pareti in legno. Anche Sternli, il gatto di casa, si stiracchia piacevolmente sulla stufa di maiolica e va a cercarsi un posticino nei pressi del buffet. Il salotto, originale del 1853, sarebbe stato un modello perfetto per il pittore Albert Anker. «Nello stesso anno sono state costruite le nuove fondamenta dell'edificio, in seguito al crollo delle prime», racconta l'attuale proprietario, Seth Abderhalden (42). Ha esplorato ogni angolo della casa, finendo per scovare in solaio dei documenti che datano l'edificio al 1783.

Di nuovo a casa

«Mia madre ed io siamo nati e cresciuti qui», prosegue l'agricoltore. Mamma Martha Abderhalden (75) fa capolino da dietro la porta e getta un'occhiata critica, ma non sgarbata, agli insoliti ospiti. Dopo una prima ispezione, eccola farsi avanti con una ricercatezza: inizia a caricare l'orologio da parete ancora intatto, che è parte dell'originale arredamento del salotto. La stanza si riempie dei profondi rintocchi ed è difficile non dirsi d'accordo con Abderhalden quando afferma di essere tornato qui, dopo anni di «vagabondag-



gio», perché dopotutto «è il posto più bello al mondo». Neppure il Canada, dove negli ultimi tempi lavorava in una centrale del latte, lo attraeva tanto.

In cima alla montagna troneggia l'imponente tenuta da dove la vista si apre sulla catena dei Churfirsten. Nel 1992 Abderhalden ha rilevato l'azienda di famiglia. Nel corso degli anni è cresciuto il suo interesse per le peculiarità della cascina toggenburghese. «Fortunatamente i miei genitori non hanno intrapreso alcuna modernizzazione che potesse distruggerne il quadro storico complessivo». Tuttavia è stato necessario un restauro globale per dotare la casa degli attuali comfort abitativi come l'acqua e la corrente.

Un appassionato collezionista

«Ho voluto finestre a sei vetri come si usava nel diciottesimo secolo nelle case del Toggenburgo», continua l'agricoltore. Per riprodurre le facciate originarie non si è risparmiato alcuna fatica. Il vetro e il legno utilizzati per le finestre provengono da demolizioni effettuate nella regione. Anche i ferramenti, antichi di 200 anni e forgiati a mano, è riuscito a recuperarli lui stesso. Gli altri mobili del salotto rivelano l'occhio dell'appassionato colle-

La Oertli e Thomas Ulrich condividono una passione comune per il calore, il freddo e l'aria pulita.
www.riscaldare.ch/thomasulrich/



La Oertli assicura il calore con tutte le tecnologie!

Calcoli online l'ammontare dell'investimento e dei costi d'esercizio per rinnovare il suo sistema termico su www.riscaldare.ch/riscaldare-bene

ServiceLine 0800 846 846

(CHF 0.-/min.)

OERTLI

a WMH Company

ticino@oertli-service.ch
www.riscaldare.ch

Oertli. Calore per la vita.

BARBAS
PIAZZETTA
SWISSCAMIN
hase
Carina
NIBE
KAMINOFEN
TL
NORDICA
attika
roegg
LOTUS
SCAN
TULIKIVI

ESPOSIZIONE PERMANENTE
DI 600 MQ
LUNEDÌ-VENERDÌ:
08:00-12:00 / 14:00-18:00
SABATO:
09:00-12:30 SU APPUNTAMENTO

STUFE - CAMINI INSERTI - BARBECUE CANNE FUMARIE

La soluzione per ogni vostra esigenza!



elimen.ch

comedil **S.A.**
CH-6916 Lugano (Grancia)
Tel. 0041 91 986 50 20 - Fax 0041 91 986 50 29
info@comedil.ch - www.comedil.ch

La Mobilità ha un nome . . .

HERAG



HERAG AG

Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See

044 920 05 04
 044 920 05 02

Mondatemi la documentazione

Cognome / Nome

Strada

CAP / Località

Telefono

Montascale

www.herag.ch
info@herag.ch

Ticino 091 972 36 28
Suisse romande 078 670 55 04

Gradirei un preventivo senza impegno

La sicurezza al 1° posto in casa Renault 8 auto con 5 stelle nel Crash-Test

RENAULT



NEW CLIO III



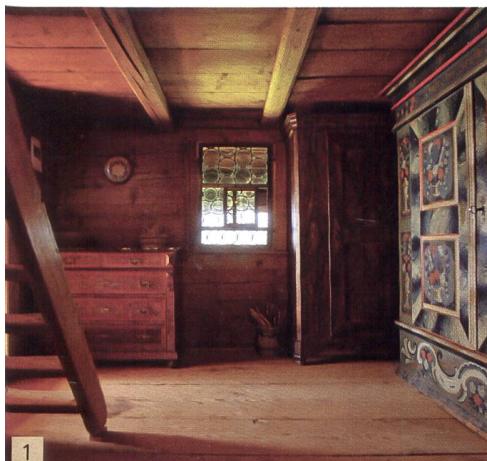
Euro NCAP
★★★★★

RENAULT **NISSAN** **Bertoni**
Ascona - Giubiasco - Arbedo
Concessionaria Sopraceneri - www.bertoni.ch

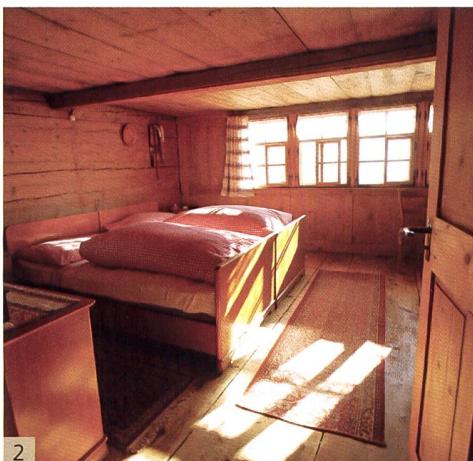


NISSAN

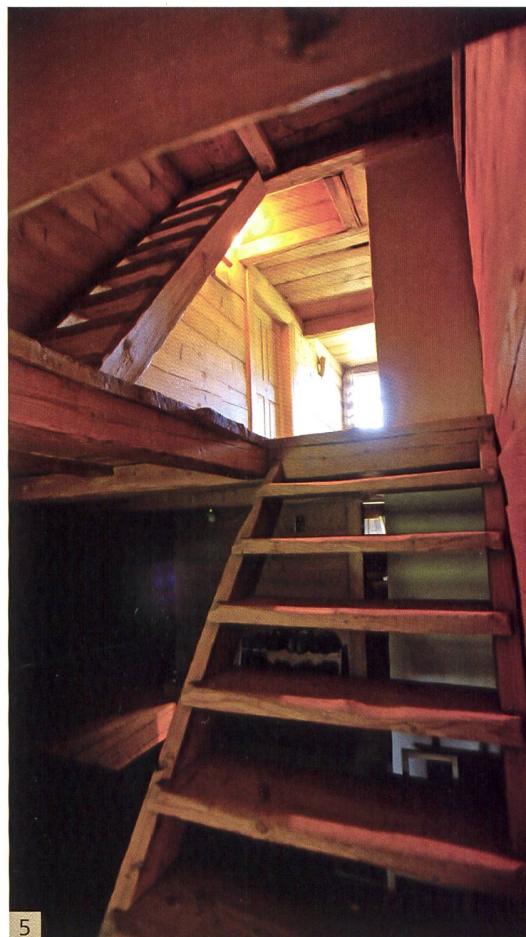
SHIFT_expectations



1



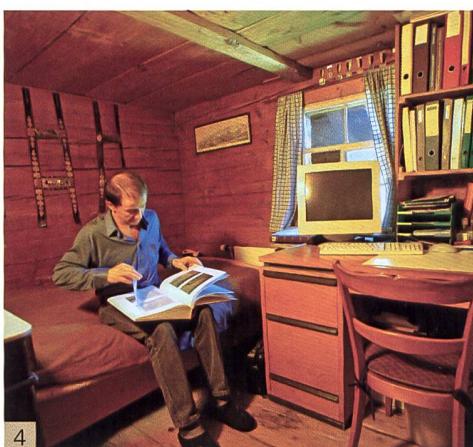
2



5



3



4

Nell'anticamera (1) si trova un cassetto originale togenburghese del 1793. La camera da letto (2) è attraversata dalla luce. Il gatto aprezzava in particolare il buffet nel soggiorno (3). Seht Abderhalden (4) sfoglia nel suo studio le foto della ristrutturazione. Il solido carattere della casa si vede anche da questa angolazione (5).

zionista. Davanti a qualche pezzo fortunato come per esempio la stufa di maiolica gli brillano ancora gli occhi a raccontare come gli sia capitata tra le mani quella rarità.

«Questo gioiello dalle piastrelle in maiolica bianca e blu e verde chiaro è un pezzo ricco di storia. Fu fabbricato dal vasaio e fumista Breitenmoser nel vicino paese di Kappel (oggi Ebnat-Kappel). In seguito al grave incendio che distrusse Kappel nel 1854, si riuscì a salvare i resti della stufa e a ristrutturarla. Ne ho cercata una simile per tre anni fino a che un fumista me ne parlò. Avrei voluto una stufa togenburghese, ma le tipiche piastrelle scure, avrebbero reso pesante l'atmosfera della stanza. Io, invece, cercavo un pezzo più luminoso», conclude risoluto.

Durante i 10 anni di restauro, ha seguito con coerenza la linea scelta: quella di restituire all'edificio l'originale situazione abitativa del diciottesimo secolo, unendola ai comfort moderni. Così la stufa di maiolica non funge solo da ornamento nella stanza, ma nasconde anche il riscaldamento

centrale che consente al pavimento e all'acqua di riscaldarsi.

La sfida più grande? La cucina.

Attraverso un secondo salotto, il padrone di casa ci guida in cucina. Secondo la pianta originaria, la stanza si trova sul lato posteriore dell'edificio. Il padre Rudolf (81) siede sulla panca ad angolo a leggere il giornale. Quando entriamo, alza appena la testa per salutarci. La scena emana un senso di eternità, come se niente potesse turbare l'ordine di questo mondo, quello stesso mondo che il figlio Seth, con la sua ristrutturazione accurata e ben studiata, ha contribuito a mantenere inalterato.

«La cucina ha rappresentato la sfida più grande di tutta l'opera di ristrutturazione», racconta il proprietario, «dato che puntavo a creare una cucina moderna conservandone al tempo stesso l'aspetto storico. Dopotutto non viviamo certo in un museo, ma in un edificio che funge da casa abitabile e azienda agricola». Ha escogitato delle soluzioni originali, come ad esempio l'armadio

rustico che racchiude il frigorifero. I genitori, che vivono con lui, hanno imparato ad apprezzare questo comfort. «Con la ristrutturazione erano d'accordo al 90 per cento», dice Seth Abderhalden. Anche ai genitori è sempre stato a cuore che non andasse perduta l'immagine storica dell'edificio. Il padre Rudolf aggiunge: «Avevamo tutto quello che ci serviva per vivere». Con il suo spiccatissimo gusto storico per l'abitazione, il figlio ha assunto un ruolo speciale all'interno della famiglia. «Una volta mi è stato chiesto persino se non fossi architetto di interni», ricorda il fervido collezionista, poi prosegue: «Ma ho soltanto una buona immaginazione spaziale». È lui stesso a disegnare e a commissionare le idee. A suo dire, per realizzarle da solo gli manca il talento.

Concentrare le energie

La tenuta è considerata un «oggetto da tutelare» nel quadro della conservazione dei monumenti, pur non rientrando nell'ambito della vera e propria tutela dei monumenti. «In questo modo di

KÜNG
saunabau 
CH-8820 Wädenswil

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



- consulenza completa per impianti pubblici e privati
- design personalizzato
- fabbricazione propria
- servizio di assistenza in tutta la Svizzera
- rapporto prezzo - prestazioni convincente
- oltre 30 anni di esperienza

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

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

Nome _____
Via _____
Cap/Località _____
Tel. _____
P.zn. _____

Oasi di benessere www.kueng-sauna.ch

MISTER OPTIC

L'ottico Amico

6500 BELLINZONA
Viale Stazione 11
091 826 43 44

6600 LOCARNO
Via Ospedale 4
091 743 98 60

6850 MENDRISIO
Viale Stefano Franscini 20
091 646 06 60

La vera alternativa

Prema Twin Cashpro

Deposito e prelievo di banconote nel giro interno del contante

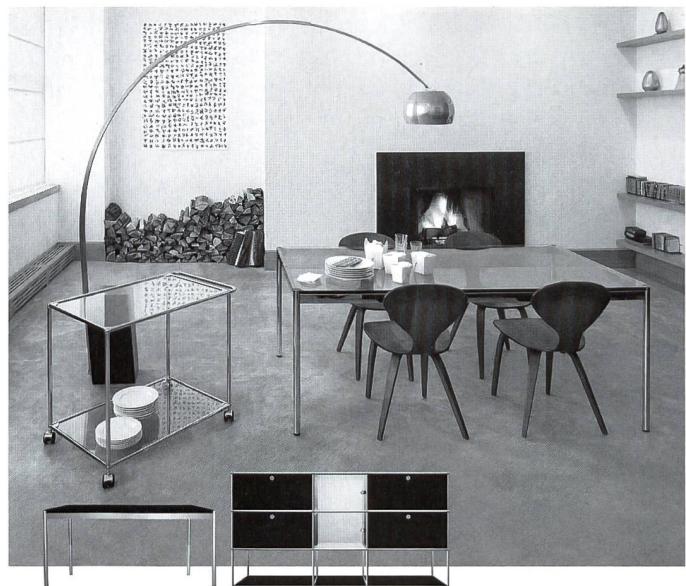


- Riduzione della quantità del contante tramite riciclaggio
- Accettazione fino a 24 tipi di banconote
- Immagazzinamento in 6 o 8 cassette a rulli
- Macchina compatta di alta tecnologia con tutte le opzioni
- Operazione offline o online con Dialba

prema

Sistemi di trattamento del denaro

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9 Telefono 062 788 44 22 prema@swissonline.ch
CH-4665 Oftringen Fax 062 788 44 20 www.prema.ch



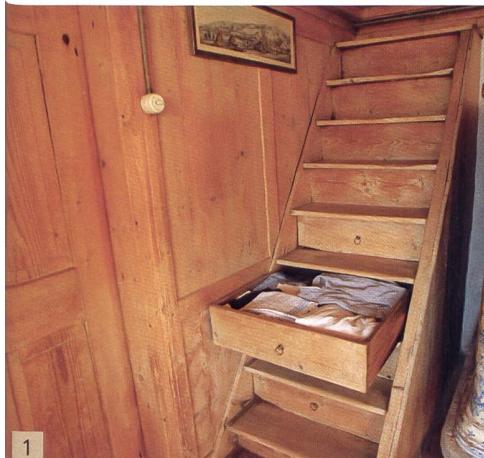
Con l'esigenza muta anche la soluzione.

duck

Dick & Figli SA
Tecnica e arredamenti per l'ufficio e l'industria
Tel. 091 910 41 00 - Fax 091 910 41 09
info@dickfigli.ch - www.dickfigli.ch

USM

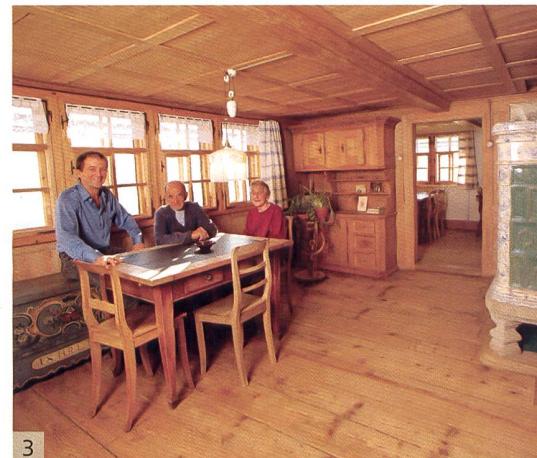
Sistemi di arredamento



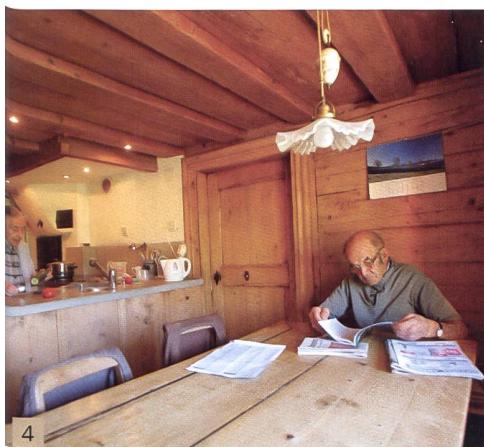
1



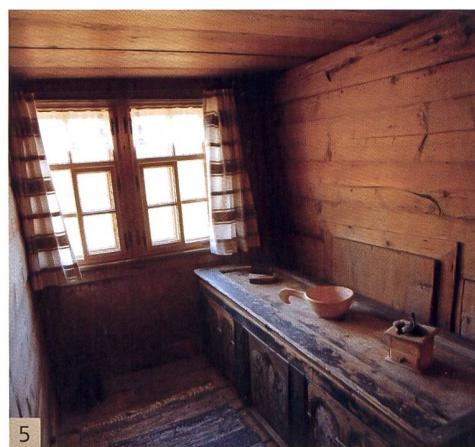
2



3



4



5



6

Pratico: gli originali scalini fungono anche da cassetti (1). L'orologio da parete (2) del 1853 scandisce ancora il passare del tempo. Il pittoresco salotto (3) è considerato il cuore della casa dai suoi abitanti. La cucina (4) è il locale più vissuto e piacevole per i genitori Abderhalden. Anche nell'ingresso (5) filtra molta luce. L'organo toggenburghese (6) ha trovato posto nella mansarda: qui sono appesi i ritratti della famiglia Joseph Looser, nota per la costruzione di organi.

spongo di una certa libertà di pianificazione che ritengo fondamentale». La ristrutturazione è cominciata dal bagno per poi proseguire gradualmente nelle singole stanze. Durante i lavori, gli capitava regolarmente di prendersi un anno di pausa. Lavori del genere, del resto, con la sua attività di agricoltore, potevano essere eseguiti solo nel semestre invernale. Inoltre occorre del tempo per trovare i materiali e i mobili adatti, e anche la questione delle spese non va certo trascurata. «È necessario concentrarsi e non disperdere le energie, altrimenti si rischia di lasciare sempre qualcosa a metà», è questo il credo di Abderhalden.

Quando un certo mobile non lo convince, rinuncia all'acquisto. È grazie alla sua coerenza che l'edificio ha potuto conservare il suo inconfondibile carattere tradizionale; è il caso del corridoio del primo piano, dove la luce filtra appena dalle finestre in vetro piombato. Il collezionista ha acquistato di recente l'armadio per la camera

da letto, in stile toggenburghese, risalente al 1793. Nell'angolo prevede di aggiungere una cassapanca intonata dello stesso periodo. Ci sono altri mobili che vorrebbe invece sostituire. Da quando ha fondato con il fratello una comunità aziendale agricola dispone di più tempo per frequentare le aste e scovare gli esemplari unici più adatti.

Una rarità toggenburghese

I raggi dorati del sole penetrano con un tiepido splendore nella camera da letto, affacciata sul lato frontale della casa. La camera da letto degli inquilini più anziani si trova come un tempo sopra il grande salotto al pianterreno. Poco sopra, nella mansarda, il padrone di casa ci mostra finalmente il suo tesoro più prezioso – un organo da casa toggenburghese capitato lì quasi per caso. In una rivista che ospitava brevi annunci privati si è imbattuto in un annuncio a prima vista insignificante, dietro al quale si celava in realtà un organo

Wendelin Looser (fabbricato tra il 1760 e il 1780). Dei circa 100 organi da casa prodotti dalla stirpe dei Looser, originaria del Toggenburgo, se ne sono salvati pochissimi. Per ospitare l'organo ha dovuto persino alzare di alcuni centimetri il soffitto della stanza. E tutto questo nonostante non sazia suonare lo strumento. Per ovviare al problema organizza spesso dei piccoli concerti nella mansarda. Secondo la tradizione, questa era la stanza che le famiglie contadine riformate utilizzavano per celebrare le funzioni religiose. Fino negli angoli più remoti, la casa ha conservato la sua funzione originaria.

Al momento di scattare le ultime fotografie, mamma e papà Abderhalden appaiono un po' confusi. «Non si era mai visto niente del genere qui», commenta la madre con incredulo stupore, mentre il padre accenna per la prima volta un sorriso. «Adesso non potremo più uscire di casa» – aggiunge con aria sorniona – «in paese ci riconosceranno tutti».

■ MANUELA ZIEGLER

Fonduta con insalata verde

Cio che per prima cosa mi è saltato all'occhio a Ginevra è stato il lusso. Quando sono arrivata in questa bella città negli anni '90, ovunque si vedevano pellicce, gioiellerie, ville, yacht e banche. Di solito mi adatto all'ambiente che mi circonda, a Ginevra però sentivo la forte necessità di indossare una giacca di pelle nera, proprio come nei Paesi Bassi fanno i punk in segno di protesta contro il lusso pressoché sfrenato.

Il lusso dei ricchi e dei potenti di questa terra che si riuniscono regolarmente a Ginevra corrispondeva anche al cliché della Svizzera quale cassaforte del mondo. Nonostante tutto, ora anch'io ho un conto in Svizzera, seppur con soli cento franchi. L'ho aperto per ragioni affettive legate a mia figlia Bouke, che in questo magnifico paese è nata. Nel frattempo mi sono nuovamente trasferita nei Paesi Bassi, dai quali provengo.

Nel corso degli anni passati in Svizzera, ho conosciuto meglio questo paese, soprattutto la Romandia. Le virtù dei romandi hanno esercitato su di me un influsso molto «svizzero»: pulizia, puntualità, tradizione, affidabilità. Anche noi olandesi abbiamo l'abitudine di tenere sempre pulito lo spazio davanti all'entrata di casa. Ma la pulizia che si trova da noi non è più quella di una volta. È stato un sollievo arrivare in Svizzera e trovare strade e parcheggi così ben conservati. Sono rimasta completamente allibita vedendo le cassette destinate alla vendita dei giornali. Nei Paesi Bassi sarebbe completamente inconcepibile acquistare i giornali senza essere soggetti ad alcun controllo.

L'efficienza dei trasporti pubblici è una vera e propria benedizione, anche se non sono proprio economici. Inoltre, la gente aspetta gentilmente di lasciare scendere i passeggeri dal treno prima di salire a sua volta. Da noi è tutta un'altra storia! Il rovescio della medaglia dell'essere affidabili: chi pas-

L'ultima di quest'anno

Quest'anno potranno dire la loro in questa rubrica giornalisti stranieri che ci regaleranno la loro immagine della Svizzera vista dall'estero e con una certa distanza. Saskia Jansens ha vissuto a Ginevra dal 1995 al 2000. Si è occupata soprattutto di scrivere sull'attività delle organizzazioni internazionali aventi sede a Ginevra, ma anche sulla Svizzera in generale. Inizialmente ha scritto per giornali come «Trouw», uno dei rari quotidiani evangelici europei. Successivamente ha anche lavorato per la radio neerlandese a Hilversum e oggi è corrispondente sui Paesi Bassi per i media tedescofoni.



sa con il rosso all'incrocio, rischia di essere additato da altri guidatori. E poi, nei Paesi Bassi, sarebbe inconcepibile che l'autorità comunale si mettesse a indagare sulla provenienza dei sacchi della spazzatura per prevenire il «turismo dell'immondizia».

In una cosa gli Svizzeri battono noi Olandesi, tra l'altro con un nome tutto olandese: Max Havelaar, un personaggio della letteratura, è in Svizzera una marca di caffè, tè, banane e cioccolato. Chi acquista i prodotti Max Havelaar è disposto a pagare un prezzo più alto per corrispondere un pagamento equo ai produttori dei paesi in via di sviluppo. Nei Paesi Bassi l'assunzione di una tale responsabilità nei confronti della società sta iniziando a diventare solo ora una nuova tendenza.

L'autentico folclore e le vive tradizioni svizzere sono davvero affascinanti, pur essendo talvolta un po' conservatrici. Ce ne siamo resi conto in un bel ristorante di Losanna. Stavamo gustando insieme a degli amici una deliziosa fonduta e ci è venuta voglia di mangiare un'insalata verde. La cameriera si è rifiutata di accettare l'ordinazione, provocando la nostra irritazione. Un'amica svizzera ci ha spiegato successivamente che la fonduta mal si abbina all'insalata, che ci è infine stata comunque servita, anche se con un'ostilità per nulla celata. Ma è vero: l'insalata, è meglio mangiarla prima della fonduta.

■ SASKIA JANSENS, HILVERSUM

IMPRINT | Cambiamenti di indirizzo: le modifiche vanno annunciate direttamente alla Banca Raiffeisen di fiducia. | Editore: Raiffeisen Svizzera | 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 Raiffeisen, Redazione Ticino, Casella postale 330, 6950 Tesserete, 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, Gutenbergrasse 1, 4552 Derendingen | Periodicità: Panorama esce 8 volte all'anno | Edizione: 333 788 esemplari tedesco, 69 476 esemplari francese, 46 277 esemplari italiano | Pubblicità: Jean Frey AG, Fachmedien, 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.

Wellness e spa alpino



UN OFFERTA SCOPERTA

Bagni termali e benessere



www.thermalp.ch - 1911 Ovronnaz /VS
Tél. 027 305 11 00 - Fax 027 305 11 14
reservation@thermalp.ch

I bagni termali di Ovronnaz danno un tocco internazionale alla simpatica meta valsesana.

Nostra offerta vi propone una settimana di benessere e relax a condizioni esclusive. Affacciata sulla Valle del Rodano a circa 1300 metri d'altezza, la stazione termale di Ovronnaz nel Valsesia appare come una terrazza soleggiata che, incastonata alle falde della catena montuosa dei Muverans, non manca di colpire il visitatore.

I soggiorno è piacevole in qualsiasi stagione grazie alle molteplici attività sportive - sci alpino, sci di fondo, tennis, percorsi-vita, parapendio, mini-golf ed escursioni - cui si è aggiunto da una

quindicina d'anni per completare la gamma di servizi offerti, il centro wellness Thermalp les Bains d'Ovronnaz. Dagli appartamenti e monolocali arredati e dotati di TV, minibar, telefono e cucina, è possibile accedere direttamente agli stabilimenti termali e al ristorante attraverso un passaggio coperto e riscaldato. Si tratta di un complesso ultra moderno che offre una gamma completa di cure termali.

Un'oasi di benessere e bellezza.

Questo centro di prevenzione e lotta allo stress associa in un unico trattamento gli effetti benefici delle acque termali, le virtù delle piante medicinali, e proprietà salutari dei prodotti dell'apicoltura e la competenza di esperti della salute e della bellezza. Piscine termali coperte e all'aperto, bagno turco, massaggi in vasca, sauna, solarium, fitness, idromassaggi, fanghi e trattamenti estetici personalizzati, jacuzzi e una terrazza panoramica sarebbero solo una splendida cornice senza la dedizione del personale altamente qualificato che vi lavora.

Per i lettori di Panorama è l'occasione di rimettersi in forma, beneficiando di vantaggi esclusivi!

Offerta scoperta

L'offerta comprende:

- 6 notti (servizio alberghiero escluso)
- 6 prime colazioni al buffet
- Accesso gratuito ai bagni termali, jacuzzi
- Accesso gratuito al centro fitness durante tutta la settimana senza programma instructor
- 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 min.
- 1 impacco alle alghe THALATHERM
- Accappatoio e sandali da bagno

Thermalp les Bains d'Ovronnaz offrono gratuitamente i seguenti vantaggi:

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



Tagliando d'iscrizione (Panorama)



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, telefono 027 305 11 00, fax 027 305 11 14

Alloggio (base 2 persone/vista nord):	
monolocale:	
Bassa e media stagione:	da CHF 852.- p.p.
In stagione:	da CHF 897.- p.p.
2 locali:	
Bassa e media stagione:	da CHF 879.- p.p.
In stagione:	da CHF 951.- p.p.
Date:	
Bassa/media stagione:	Stagione:
06.01.07 - 09.02.07	12.02.07 - 16.02.07
14.04.07 - 27.07.07	03.03.07 - 13.04.07
11.08.07 - 05.10.07	28.07.07 - 10.08.07
20.10.07 - 26.12.07	06.10.07 - 19.10.07



**Benvenuti nella
banca che investe
in voi e per voi.**

Una consulenza in investimenti sistematica per far fruttare al massimo il vostro patrimonio.

Grazie alla consulenza in investimenti Raiffeisen i vostri desideri e i vostri obiettivi sono sempre al primo posto: approfittatene! I nostri esperti vi aiuteranno a raggiungere il vostro obiettivo d'investimento con un approccio sistematico e prodotti studiati su misura per voi. Fissate oggi stesso un appuntamento per una consulenza personalizzata.

www.raiffeisen.ch/bancacheinveste

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN