Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2008)
Heft: 2

Heft

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

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

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

Download PDF: 10.08.2025

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

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

No. 2 / Marzo 2008

Con la sua bici rossa come il logo Raiffeisen, Seraina Waldis di Oberentfelden si reca volentieri alla Banca del paese che trova «super».

RAIFFEISEN

Il miglior fondo
a lungo termine in azioni svizzere.

LIPPER FUND AWARDS
SWITZERLAND 2008

Vale la pena investire sulla sostenibilità: anche nel 2008 e per la terza volta di seguito, al Raiffeisen Futura Swiss Stock viene conferito il Lipper Fund Award come migliore fondo a 3 anni. Performance sostenibile, investimento sostenibile: investite ora nel futuro.
www.raiffeisen.ch

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN

Raiffeisen Futura Swiss Stock è un fondo di investimento conforme al diritto svizzero. Il presente annuncio serve esclusivamente a scopo informativo. La performance ottenuta in passato non garantisce le performance future. I documenti relativi al prodotto descritto possono essere richiesti gratuitamente presso la Cooperativa Raiffeisen Svizzera, Raiffeisenplatz, 9001 San Gallo, presso la Banca Vontobel AG, Bahnhofstr. 3, 8022 Zurigo, e presso Vontobel Fonds Services AG, Dianastr. 9, 8022 Zurigo.

Foto: Ruth Seeholzer

Silvan Zurbriggen, sciatore professionista, Brig-Glis

«Dov'è andata tutta la forza?»

«Il lungo e duro percorso di dolore per tornare al top», oppure «Un vero vallesano non si arrende!»: ecco come riassumerei la mia attuale situazione nel titolo di un articolo. Mi trovo a Weil, un'elegante cittadina sulla riva tedesca del Reno, in cui mi sottopongo alla riabilitazione. Per fortuna, qui non mi accorgo che è inverno. È ancora difficile per me vedere in televisione i miei colleghi che sfrecciano giù per le piste da sci. Quanto fa male non poter indossare gli sci! Sono demoralizzato, ma è meglio non prendersela con il destino.

Non penso più alla fatale caduta del 15 dicembre 2007 sulle Gobbe del Cammello in Val Gardena. Davvero non ci penso. Ho ricordato l'incidente soltanto durante le prime tre notti. Ho tuttavia ancora l'errore in testa. E riuscirò a elaborarlo realmente soltanto quando ritornerò a indossare gli sci. Quello che mi preoccupa però è dover riconoscere quanto velocemente si perde in qualche settimana la muscolatura su cui si ha lavorato per anni. La mia coscia sinistra sembra un budino e ho l'impressione che i muscoli continuino a sparire. Dov'è andata a finire tutta la forza?

Il grave danno al ginocchio sinistro mi ha insegnato a rallegrarmi per i piccoli progressi, come camminare per cinque metri senza stampelle, piegare il ginocchio, guidare con il cambio automatico, fare salite, per ora ancora senza le discese. Sono delle piccole tessere di mosaico che mi danno coraggio. A volte penso al mio collega austriaco Stephan Görgl, che dopo un danno simile, un anno più tardi nello slalom gigante di Adelboden si classificava in testa già dopo la prima discesa. Posso solo inchinarmi di fronte a un risultato del genere!

Ho già fissato il mio prossimo obiettivo: ad agosto voglio indossare gli sci insieme al mio fisioterapista Felix Zimmermann e due o tre colleghi sul ghiacciaio di Allalin, a Saas-Fee. So già ora che sarà un'esperienza speciale. E se poi nell'inverno 2008/2009 i giornali riporteranno «Quel diavolo di Zurbriggen è di nuovo al top», per me sarà come festeggiare Natale, Capodanno, Pasqua e il compleanno tutti insieme. Sono profondamente sicuro che ce la farò.

No. 2 / Marzo 2008

DOSSIER
4 Siamo anche una Banca giovane
7 Di più con il pacchetto giovani go4free

DENARO
10 Strumenti di risparmio mirati
14 Il succo del successo

RAIFFEISEN
18 Buon compleanno Helvetia!
21 Fondi monetari: il ritorno
24 Consulenza personalizzata
27 Aduno, per il finanziamento al consumo
29 Al via Locarno Camelie
30 Aperte le iscrizioni al Walking Lugano

ECONOMIA
32 Stöckli: emozioni sugli sci

ABITARE
38 Nel castello delle fiabe

SOCIETÀ
44 Pittrice senza tempo

TEMPO LIBERO
46 Cucina vegetariana da provare

L'ULTIMA
50 Tramonto sui laghi della «Svizzera cilena»

IMPRESSUM | **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:** Erik Vogelsang | **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/i/panorama | **Stampa e spedizione:** Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen | **Periodicità:** Panorama esce 8 volte all'anno, 94. ma annata | **Edizione:** 357 687 esemplari tedesco, 73 781 esemplari francese, 48 329 esemplari italiano | **Pubblicità:** Axel Springer Schweiz AG, Fachmedien, Casella Postale, 8021 Zurigo, Telefono 043 444 51 07, Fax 043 444 51 01, panorama@fachmedien.ch, www.fachmedien.ch | **Abbonamenti:** Panorama è ottenibile tramite le Banche Raiffeisen. Riproduzione, anche parziale, solo con l'autorizzazione della redazione. Potete anche leggere e scaricare la rivista per i clienti all'indirizzo internet www.raiffeisen/i/livepaper. | **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. Sui concorsi non viene tenuta alcuna corrispondenza.

FSC
Misto
Gruppo di prodotti provenienti da foreste correttamente gestite e da altre origini controllate
www.fsc.org Cert no. IMO-COC-025036
© 1996 Forest Stewardship Council

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

Siamo anche una banca per giovani

I giovani vogliono affidare i loro soldi, frutto del risparmio o del loro lavoro, a una banca sicura. Raiffeisen è il posto giusto, soprattutto adesso che le Banche propongono un pacchetto interessante per i giovani dai 12 ai 20 anni, «go4free».

Raiffeisen, una banca anche per i giovani! Qualche anno fa questa frase si sarebbe conclusa con un punto interrogativo. Perché la maggior parte delle banche fino a qualche tempo fa prestava poca attenzione ai giovani. Il marketing per i ragazzi era nel mondo dei sogni. Esisteva sì un conto di risparmio gioventù o un conto di risparmio regalo, aperto principalmente dai genitori o dal padrino e dalla madrina, ma niente di più. Gestione attiva della clientela giovane? Negativo!

«Una banca super»...

«Sì, ci siamo ripresi alla grande», dice Michael Landis con fermezza, e si basa sulle sue esperienze personali con i giovani. «Per i giovani, Raiffeisen è una banca super, è sempre nelle vicinanze e non c'è praticamente nessuno che non la conosca», dice Landis. Il ventunenne consulente alla clientela del front-office della Banca Raiffeisen di Oberentfelden ha molto a che far con i giovani, sia per lavoro che nella vita privata. Tuttavia l'approccio con i clienti di domani è più difficile di quello che ci si potrebbe immaginare. Landis potrebbe scrivere una canzone sui suoi sforzi, ci vuole molto per motivarli alle operazioni bancarie. Ha messo a punto una ricetta semplice: andare dove sono i giovani, alle feste, agli eventi all'aperto.

Dominique Dätwyler ne è sicura: «I giovani attirano i giovani», riferendosi ai consulenti alla clientela che sanno rivolgersi alla clientela loro coetanea nella loro stessa lingua. La stessa Dominique Dätwyler con i suoi 29 anni fa parte delle forze fresche della colorata Banca Raiffeisen di Oberentfelden. Nella sua funzione di responsabile della formazione ha un rapporto particolarmente stretto con gli attuali sei apprendisti. Qualcosa

INFO

La lista dei debitori pubblicata annualmente in Svizzera conferma quello che il consulente Michael Landis vive nella sua quotidianità: i giovani adulti fino a 30 anni non sanno ancora gestire le loro finanze. E come potrebbero, se da giovani si sono preoccupati di responsabilità finanziarie solo per i loro vizi come divertimenti, vacanze e accessori di moda, e quindi non avevano idea del vero costo della vita? Per questo esistono strumenti a sufficienza, per esempio calcolatori di budget su www.my-money.ch, www.maxmoney.ch o www.schulden.ch

Quando Seraina Waldis lascia la sua Banca, è soddisfatta della consulenza offerta da Michael Landis.

L'investimento passivo o «benchmarking» non è una tendenza alla moda, bensì un'operazione che soddisfa un'importante funzione in ogni allocazione, ovvero riprodurre il portafoglio di base. La maggior parte dei prodotti punta a riprodurre il più fedelmente possibile l'indice o il mercato azionario corrispondente. Se da un lato questa strategia conduce a rendimenti soddisfacenti in caso di quotazioni al rialzo, dall'altro non protegge da perdite in caso di quotazioni al ribasso.

L'idea
Desidera investire in un indice azionario o delle materie prime senza tuttavia essere esposto ad un rischio pari a quello di un investimento diretto. Nel contempo non vuole rinunciare all'opportunità di conseguire rendimenti migliori rispetto all'indice di riferimento.

La nostra soluzione
Bank Vontobel, in collaborazione con l'esperto di modelli quantitativi swissQuant Group, ha sviluppato una nuova generazione di indici, che nelle fasi di maggiore volatilità, quindi caratterizzate da rischi di mercato più elevati, riduce la partecipazione alla performance dell'indice di riferimento. L'obiettivo della strategia è quindi di gestire l'esposizione al rischio di un investimento in un indice, incrementando così le opportunità di rendimento. La strategia viene attuata investendo in un indice azionario o delle materie prime, al netto dei dividendi, e contemporaneamente nel mercato monetario, remunerato attraverso la corresponsione di interessi.

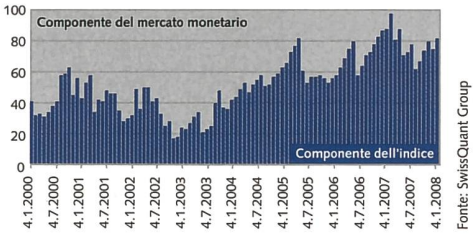
Per rispondere alle domande in merito al presente prodotto è a vostra disposizione il consulente Raiffeisen.

SVSP Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte
Swiss Structured Products Association
Associazione Svizzera per prodotti strutturati
Association Suisse Produits Structurés

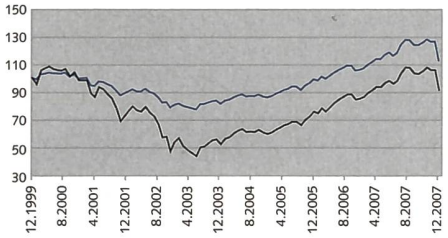
Gamma prodotti

	Benchmark	N. di valore
Switzerland	SMIC TR	370 4211
USA	S&P 500 TR	370 4212
Europe	DJ EuroSTOXX 50 TR	370 4213
Italy	S&P MIB TR	370 4217
Commodity	S&P GSCI TR	371 7453

Allocazione dinamica dell'indice DJ EuroStoxx 50: esposizione all'indice in %



Confronto tra l'analisi retrospettiva storica dell'indice DJ EuroStoxx 50 (nero) e la relativa strategia (blu)



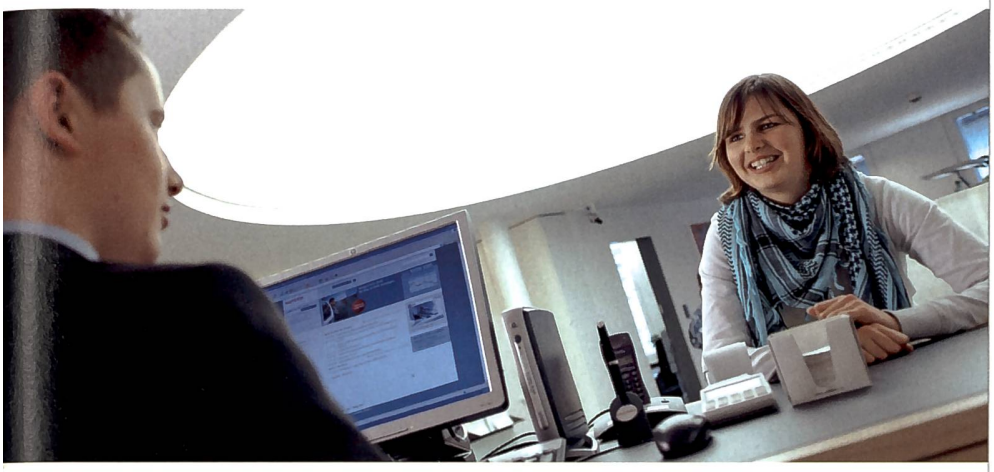
Opportunità e rischi: i Dynamic VONCERT offrono l'opportunità di partecipare tramite una strategia d'investimento professionale all'andamento di un titolo sottostante. I rischi di questo prodotto corrispondono di norma a quelli di un investimento diretto nel corrispondente titolo sottostante, consistente in un indice azionario e una quota di liquidità. È da tenere in considerazione che questi due componenti vengono regolarmente riponderati. L'emittente, l'Index Composition Advisor o l'Index Sponsor non garantiscono in alcun modo il successo della strategia o del modello di investimento applicato né assicurano una determinata performance del prodotto. Questo prodotto non dispone di alcuna protezione del capitale né di copertura dai corsi di cambio e quindi non è possibile escludere una perdita totale del capitale investito. Il valore intrinseco dei prodotti strutturati può dipendere non solo dall'andamento del sottostante, ma anche dalla solvibilità dell'emittente/garante. L'investitore è esposto al rischio di insolvenza dell'emittente/del garante. Solo chi è al corrente dei rischi dell'operazione che sta per concludere e ha i mezzi economici per sostenere le eventuali perdite può effettuare una simile operazione. Per ulteriori informazioni vi rimandiamo all'opuscolo **«Rischi particolari nel commercio di valori mobiliari»**, che potete richiederci in qualsiasi momento.
Disposizioni aggiuntive: Emittente: Bank Vontobel Cayman, Grand Cayman **Garante:** Vontobel Holding AG, Zurigo **Lead Manager e Calculation Agent Index Sponsor:** Bank Vontobel AG, Zurigo **Index Composition Advisor:** certiQuant® (marchio registrato di swissQuant Group AG, Zurigo). **Imposte:** per le persone fisiche residenti in Svizzera l'eventuale crescita di valore rappresenta un utile di capitale e di norma non è soggetta a imposta federale diretta. Nessuna imposta preventiva svizzera, nessuna tassa d'emissione. Le transazioni sul mercato secondario non sono soggette alla tassa di negoziazione svizzera. Per gli agenti pagatori svizzeri: questo prodotto non è soggetto alla tassazione dei redditi da risparmio dell'UE. Il regime fiscale descritto è quello in vigore al momento dell'emissione. Le norme fiscali corrispondenti e la prassi dell'amministrazione fiscale possono cambiare in qualsiasi momento. **Restrizioni di vendita:** USA, cittadini americani e Regno Unito **Quotazione:** richiesta presso il segmento principale della SWX Swiss Exchange. Dow Jones EURO STOXX 50® appartiene a STOXX LIMITED ed è un marchio di servizio di Dow Jones & Company Inc. «Standard & Poor's®», «S&P®», «S&P 500®», «Standard & Poor's 500» e «500» sono marchi registrati di McGraw-Hill Companies, Inc., il cui utilizzo da parte di Bank Vontobel AG avviene sotto licenza. I prodotti non sono sponsorizzati, emessi, venduti o promossi da Standard & Poor's, che non ne garantisce le eventuali raccomandazioni di investimento. SMI® è un marchio registrato di SWX Swiss Exchange, il cui utilizzo da parte di Bank Vontobel AG avviene sotto licenza. I prodotti illustrati in questa pubblicazione non sono sponsorizzati, ceduti, venduti o promossi dalla SWX Swiss Exchange. Si declina ogni responsabilità.
Avvertenze: i prodotti strutturati non sono investimenti collettivi di capitale ai sensi della legge federale sugli investimenti collettivi di capitale (LICC) e non sono quindi soggetti alle disposizioni della LICC. L'investitore è esposto al rischio di insolvenza dell'emittente/del garante. Il presente annuncio pubblicitario non costituisce in nessun modo un'indicazione di quotazione né un prospetto informativo ai sensi degli articoli 652a e 1156 CO, né tantomeno un prospetto semplificato ai sensi dell'art. 5, par. 2 della LICC. Le uniche normative complete determinanti, come pure le avvertenze dettagliate sui rischi di questo prodotto, sono contenute nel rispettivo prospetto di quotazione. Il prospetto di quotazione, può essere richiesto gratuitamente presso la Bank Vontobel AG, Financial Products Documentation, Dreikönigstrasse 37, 8022 Zurigo oppure via www.derinet.ch. La presentazione e le indicazioni fornite non costituiscono una raccomandazione dei titoli sottostanti menzionati; esse svolgono una funzione puramente informativa e non rappresentano né un'offerta, né un invito all'offerta, né una sollecitazione di vendita o di acquisto di prodotti finanziari. Non vi è alcuna garanzia delle informazioni fornite. Per eventuali domande relative ai nostri prodotti siamo a vostra disposizione al numero +41 (0)58 283 78 88. Vi ricordiamo che tutte le conversazioni effettuate su questa linea vengono registrate. Qualora ci contattiate mediante questo numero, riterremo da voi implicitamente accettata questa prassi.

VONTOBEL

Private Banking
Investment Banking
Asset Management

Telefono +41 (0)58 283 78 88
Telefax +41 (0)58 283 57 67
www.derinet.ch

Zurigo Lucerna Ginevra Francoforte Monaco Colonia Londra Milano Vaduz Lussemburgo Salisburgo Vienna Madrid Dubai Grand Cayman Vancouver New York



è cambiato da quando la Banca ha iniziato a rivolgersi ai giovani con iniziative e agevolazioni. «Fra i giovani si sparge velocemente la voce che facciamo qualcosa per loro».

...senza grandi ostacoli

La Banca ha creato per esempio un libretto di bonus per tutti i titolari di un conto gioventù o per quelli che ne vogliono aprire uno. Fino alla fine di aprile, ogni mese i giovani clienti possono approfittare di uno sconto: chi ha mangiato una pizza

La consulenza può essere anche divertente.

Un conto gioventù go4free della Banca Raiffeisen...

...e i giovani fino a 20 anni decidono da soli cosa fare dei loro soldi. Il conto gioventù go4free di Raiffeisen per i teenager rappresenta un passo importante verso l'indipendenza e la propria responsabilità finanziaria. Inoltre possono approfittare di interessanti vantaggi.

Il conto gioventù di Raiffeisen è un conto privato per giovani da dodici a venti anni con diversi vantaggi: innanzitutto vale la pena menzionare il tasso d'interesse preferenziale di cui può disporre il giovane titolare del conto. La gestione del conto e lo svolgimento delle operazioni di pagamento sono gratuiti, non importa se si tratta di singoli pagamenti o di ordini permanenti. Così come gratuito è l'estratto conto mensile.

Al compimento del 14° anno di età, i titolari del conto ricevono una carta Maestro, anche questa gratuita. La carta Maestro ha il vantaggio che i giovani non devono portarsi dietro molti contanti, perché consente di prelevare contanti dal Bancomat. Inoltre si possono fare acquisti in milioni di negozi di tutto il mondo senza contanti.

Indipendenza finanziaria

Per molti il conto gioventù è il primo passo verso l'indipendenza finanziaria. Per la paghetta, lo stipendio del lavoro estivo o il primo reddito dell'apprendistato, il conto gioventù di Raiffeisen è lo strumento giusto per i giovani che iniziano a prendere in mano le loro questioni finanziarie. Così i giovani imparano a gestire da soli i loro soldi e si abituano anche ad adempiere i loro obblighi finanziari, per esempio a saldare autonomamente le proprie fatture.

Questo trasmette ai ragazzi la preziosa sensazione di saper gestire in modo intelligente e lungimirante il proprio denaro.

Operazioni bancarie gratis con l'e-banking

Particolarmente interessante proprio per i giovani è l'accesso gratuito all'e-banking di Raiffeisen: con pochi clic del mouse, il titolare del conto può controllare su Internet il proprio saldo, l'arrivo di pagamenti o pagare le proprie fatture comodamente da casa.

Super regalo di benvenuto

Raiffeisen consiglia ai giovani di prendere in mano autonomamente le proprie finanze. I giovani che aprono adesso un conto gioventù riceveranno come regalo di benvenuto un lettore MP3 di ultima generazione o delle potenti casse per MP3.

Nota della redazione: le Banche Raiffeisen sono autonome, quindi non tutte prendono parte a questa promozione. Chiediamo la vostra comprensione se la vostra Banca rientra fra quelle che non partecipano.

	SBB CFF FFS	freestyle.ch	hp	swisscom	flatster
Fedeltà premiata I giovani che rientrano fra i clienti fedeli di Raiffeisen godono di altri vantaggi interessanti:	Abbonamento Binario 7 della FFS a 69 anziché 99 franchi	Biglietti a metà prezzo per le finali dell'evento sportivo freestyle.ch	Notebook, PC e stampanti della marca HP con il 25% di sconto	Sconto di 25 franchi in abbinamento con un'offerta xtra-liberty di Swisscom	30 canzoni gratis dal motore di ricerca flatster

Relax a casa: musica e un buon libro.

in qualsiasi località della Svizzera, riceverà dalla Banca un rimborso di 10 franchi; un ingresso al cinema dà diritto a un rimborso di 9 franchi, ad aprile si può avere gratis un bollino per la bici.

Una minima parte dei giovani è interessata alle sole operazioni bancarie. «Dobbiamo abbinare un lifestyle-banking a offerte interessanti, in modo da far scomparire la fobia del contatto», dice Stefan Schulz, responsabile dell'assistenza alla clientela della Banca Kölliken-Entfelden. In questo rientra anche il fatto di impiegare sul fronte della clientela persone come Michael Landis: innovative, competenti, allegre, con slancio e charme. Schulz fa un esempio: lo «snowday», un giorno sulla neve con i clienti Raiffeisen, è stato organizzato dalla A alla Z dai suoi collaboratori più giovani. E da quando la Banca si rivolge maggiormente ai giovani, questi la frequentano anche con più assiduità.

Seraina Waldis, che vive a pochi passi dalla Banca, ne è un esempio. Ritiene che la Banca in sé per sé sia simpatica: «Appena si entra si superano tutti gli ostacoli. Le persone sono carine e gentili, e sanno spiegare tutto in modo comprensibile». Su suggerimento della madre, la studentessa quindicenne si è fatta consigliare da Michael Landis. Adesso oltre al conto di risparmio gioventù dispone anche di un conto gioventù senza spese; la carta di conto ha un limite di prelievo di 40 franchi mensili. È contenta, perché fra poco potrà disporre anche di un budget aggiuntivo per i vestiti. Unica condizione da parte dei suoi genitori: deve tenere la contabilità delle sue spese per l'abbigliamento.

Seraina Waldis non ha mai avuto problemi di indebitamento o di scoperti di conto, e sua madre Muriel lo conferma: se non si può permettere

Sei argomenti...

1	2	3	4	5	6
Conto gioventù Conto gioventù Raiffeisen è ideale per il versamento della paghetta o del salario. È una piattaforma per tutte le operazioni bancarie.	**Conto risparmio gioventù** Realizzate per i vostri figli desideri e obiettivi futuri. I risparmi serviranno poi in età adulta.	**Carta Maestro Raiffeisen** La carta di debito per pagamenti senza contanti e prelievo di contanti nel mondo intero. La funzione CASH garantisce il pagamento senza contanti di piccole somme.	**PrePaid MasterCard StartUp Raiffeisen** Per giovani che vogliono essere indipendenti a casa come all'estero. La carta permette il pieno controllo delle spese.	**E-banking** Con E-banking di Raiffeisen godete di una maggiore libertà. Ovunque vi troviate, avrete in ogni momento il controllo totale sul vostro conto e i vostri risparmi. Vi serve solo un collegamento internet.	**Conto formazione** Il conto ideale per gli adulti in formazione a tempo pieno. Il conto è senza spese e offre servizi completi.

Foto: Nicoletta Hermann

«Panorama»: Con la denominazione «go-4free» Raiffeisen lancia un nuovo pacchetto di servizi rivolto ai giovani. In cosa consiste?

Mario Dietsche: La componente principale del pacchetto è il conto per la gioventù go4free con tasso preferenziale. Grazie alla carta Maestro Raiffeisen gratuita, i nostri clienti hanno accesso diretto al conto per la gioventù 24 ore su 24. Naturalmente la carta consente anche di pagare senza denaro contante nella maggior parte dei negozi in Svizzera e all'estero. Tra gli altri servizi che completano il conto offriamo il Raiffeisen e-banking. La combinazione di conto, carta ed e-banking è in grado di coprire qualsiasi esigenza, dal bonifico dello stipendio ai prelevamenti di denaro contante e al traffico pagamenti. L'e-banking offre ai giovani anche il vantaggio di poter controllare il saldo corrente e tutti i movimenti del conto 24 ore su 24. Inoltre, grazie al nuovo carnet di buoni go4free, i nostri clienti godranno di ulteriori privilegi. Nel complesso si tratta dunque di un pacchetto molto interessante che offre numerosi vantaggi.

A partire da che età è consigliabile per un giovane avere il proprio conto?

In genere constatiamo che nella maggior parte dei casi i giovani aprono il primo conto tra i 14 e i 15 anni.

Poi, al momento di cominciare la formazione professionale non è più possibile fare a meno di un conto bancario in combinazione con una carta Maestro.

È necessario che i genitori acconsentano all'apertura del conto, soprattutto se i figli non guadagnano ancora del denaro?

No, naturalmente il conto per la gioventù go4free può essere aperto anche da un giovane. Per l'emissione di una carta Maestro il minorenne necessita tuttavia del consenso scritto dei genitori.

I genitori hanno la possibilità di tenere sotto controllo il conto «go4free» ricevendo una copia degli estratti conto? Dopotutto sono loro i responsabili quando i figli hanno 14 o 15 anni.

Di norma gli estratti conto vengono forniti solo ai giovani. I genitori possono riceverne una copia ma solo con l'autorizzazione del titolare del conto.

I genitori possono essere ritenuti responsabili se il figlio sorpassa i limiti del conto?

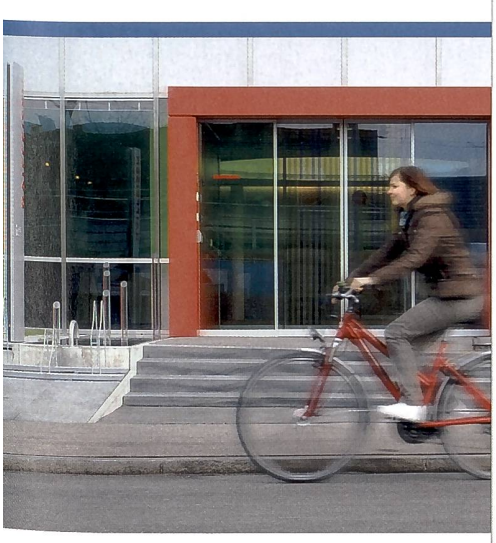
Un conto bancario va gestito sempre sulla base dell'avere (specialmente nel caso di clienti minorenni), di conseguenza situazioni simili vengono evitate in anticipo. Nel caso delle carte Maestro, i genitori si assumono la responsabilità avendo dato il proprio consenso.

Primo conto, primi debiti: le carte inducono spesso a un consumo incontrollato. Nei media si parla molto del problema dell'indebitamento dei giovani. Come affronta questo tema Raiffeisen?

I giovani devono imparare a gestire il denaro in modo responsabile. In futuro puntiamo a trattare maggiormente questa tematica, fornendo ai giovani direttamente nelle scuole dei consigli per amministrare il proprio denaro. L'impiego delle carte, anche in relazione alle necessarie misure di sicurezza, riveste un'importanza fondamentale.

Raiffeisen è caratterizzata da un'immagine che è in grado di attirare i giovani?

I dati parlano chiaro. Un incremento dei clienti nel segmento dei giovani pari a circa il 10% nello scorso anno dimostra che le Banche Raiffeisen presentano offerte interessanti. L'integrazione locale delle Banche Raiffeisen abbinata a offerte interessanti e trasparenti è davvero in grado di attirare la clientela giovane. Intervista: Pius Schärli



qualcosa, aspetta di avere da parte i soldi necessari per poter procedere all'acquisto. Il consulente per i debiti la definirebbe «esemplare». Perché chi ragiona così non diventerà mai suo cliente. Michael Landis conosce da vicino anche altri esempi, in parte spaventosi, di giovani che sono entrati molto presto nella spirale dei debiti.

Si comincia da piccoli

Perché questo non succeda, è necessario che al motto di «non è mai troppo presto» i bambini imparino fin da subito a gestire i soldi, per esempio con il caro vecchio salvadanaio e un conto di risparmio gioventù in cui il denaro frutta. Più tardi, quando i bambini dispongono della loro paghetta e dei primi soldi guadagnati con i lavoretti estivi, si può passare a un conto gioventù. È una ruota che gira, particolarmente interessante per tutte le attività bancarie: ai nuovi clienti si offrono interessanti premi di apertura, a quelli già esistenti buoni fedeltà con particolari agevolazioni (vedi riquadro).

Chi vuol aprire già oggi un conto per o con suo figlio lo può fare facilmente alla pagina Internet www.raifffeisen.ch/go4free pensata appositamente per i giovani. Basta compilare il formulario online e spedirlo. Nel frattempo la Banca prepara tutto. Il ragazzo si deve successivamente presentare allo sportello con la sua carta d'identità e ritirare il suo regalo. ■ **PIUS SCHÄRLI**

La Banca di Serena Waldis è praticamente fuori dalla porta di casa.

Usare strumenti di risparmio mirati

L'abaco - nella foto un modello cinese – è una delle «calcolatrici» più vecchie del mondo. Viene più comunemente chiamato pallottoliere.

Questi strumenti di risparmio sono adatti per un orizzonte d'investimento a...

brevissimo termine meno di 1 anno	**breve termine** fra 1 e 3 anni	**breve termine** fra 4 e 6 anni	**lungo termine** fra 7 e 10 anni	**lunghissimo termine** oltre 10 anni
> Conto risparmio	> Conto risparmio > Pilastro 3a – conto a tasso fisso *disponibile soltanto a condizioni ristrette	> Conto risparmio > Piano di risparmio fondi con quota azionaria bassa > Pilastro 3a – conto a tasso fisso* > Pilastro 3a – conto legato a fondi con quota azionaria bassa* > Acquisti nella cassa pensione*	> Piano di risparmio fondi con mix bilanciato fra obbligazioni e azioni > Pilastro 3a – conto a tasso fisso* > Pilastro 3a – con fondi con quota azionaria media* > Acquisti nella cassa pensione*	> Piano di risparmio fondi con elevata partecipazione azionaria > Assicurazione del risparmio (legata a fondi) > Pilastro 3a – con fondi con esposizione azionaria massima* > Pilastro 3a – assicurazione* > Acquisti nella cassa pensione*

Fonte: dal libro di Bettina Michaelis «*Mit Sparen zum Ziel*», Verlag SKV, 2006

Un vecchio proverbio dice «risparmiati il pan per la vecchiezza». Solo che oggi quasi nessuno risparmia soltanto per risparmiare. Molte persone vogliono riuscire a soddisfare i propri desideri e progetti. Consigliare bene significa far impiegare i giusti strumenti di risparmio.

Quando si tratta di perseguire obiettivi di risparmio, voi per primi dovreste stabilire l'orizzonte di programmazione dei vostri progetti, e soltanto successivamente scegliere la forma di risparmio più adatta. Per progetti a breve e medio termine occorrono strumenti di risparmio sottoposti a un basso rischio di oscillazione. Per progetti a lungo termine potete invece anche scegliere delle forme leggermente più volatili, ovvero maggiormente sottoposte a oscillazioni. A questo proposito è molto importante prendere coscienza che anche un obiettivo a più lungo termine con il tempo si avvicina sempre di più, e verso la fine dell'orizzonte di programmazione la situazione a rischio dovrebbe essere sostituita da una strategia meno rischiosa. Perché volete realizzare i vostri progetti a tutti i costi, e sicuramente non volete metterli in pericolo a causa di improvvisi sbalzi delle quotazioni.

Vale quindi la pena di esaminare più da vicino i singoli mezzi di risparmio e di verificare se possono essere veramente efficaci anche per i vostri obiettivi.

Così potete scegliere lo strumento giusto....
Il caro vecchio conto risparmio appartiene naturalmente ai validi classici. Non rappresenta soltanto un porto sicuro di conservazione per le vostre riserve di emergenza e di liquidità, ma è anzi straordinariamente adatto per il risparmio nei progetti a breve termine. Gli interessi sono limitati, ma non si devono temere oscillazioni di valore, come si addice a una costruzione pianificata di capitale con un orizzonte non molto lungo. Se non dovete disporre subito del denaro risparmiato, scegliete una forma con limiti di prelevamento un po' più alti, come per esempio il conto risparmio per soci Raiffeisen. Gli interessi sono più alti rispetto a un conto risparmio tradizionale.

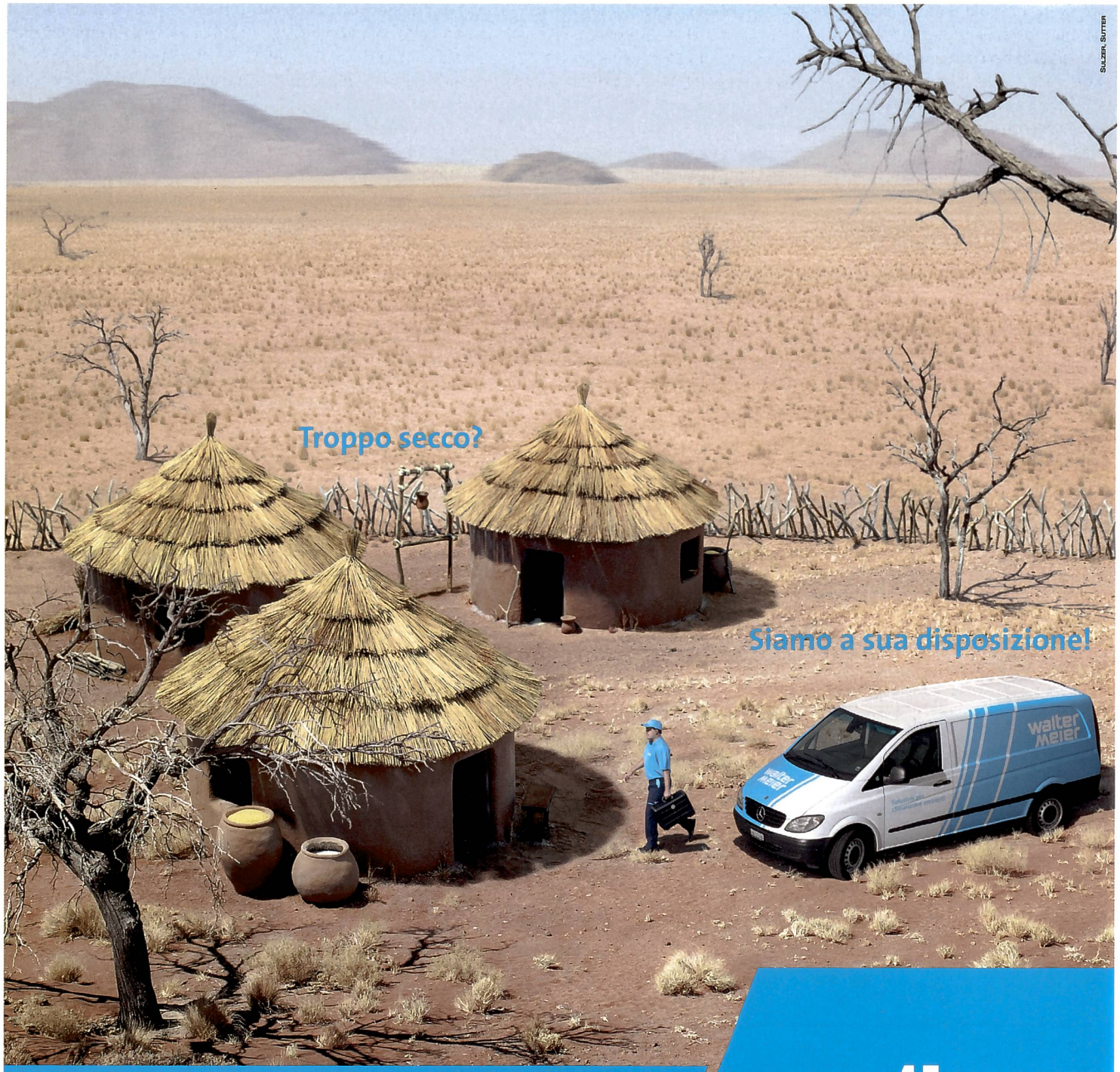
Ma non dimenticate di includere nella vostra programmazione anche il termine di preavviso per prelievi più sostanziosi, in modo che quando vorrete realizzare il vostro progetto possiate disporre del capitale risparmiato in tempi brevi. Potrebbe rivelarsi una buona scelta aprire parallelamente più conti risparmio che «alimenterete» in modo sistematico dal vostro conto stipendio, stabilendo ordini permanenti di pagamento. Così ci sono persone che hanno un conto per le imposte, uno per le vacanze, uno per la casa e uno dei desideri, per soddisfare tutti i loro progetti e i loro impegni. La cosa positiva è che avete comunque sempre tutto sotto controllo. In ogni caso dovete verificare se un simile procedimento non vi costa troppo per le spese di tenuta del conto, oppure se non sarebbe più adatto un conto unico per tutti i settori dove fare voi personalmente i riporti necessari.

Fondi in acque agitate
Chi sceglie un piano di risparmio in fondi anziché un conto risparmio, dovrebbe essere consapevole delle differenze. Mentre il classico conto è un mezzo tranquillo, i fondi sono sottoposti alle leggi delle borse e a continue oscillazioni di valore, più o meno grandi. Per questo motivo i piani di fondi di risparmio sono particolarmente adatti per progetti a medio termine, ancora meglio per quelli a lungo termine.

Le possibilità di utilizzo sono molteplici: dai soldini che vengono accantonati regolarmente in vista della comunione o della cresima, passando per il conto formazione dei genitori previdenti per lo studio dei loro rampolli fino al finanziamento del prepensionamento; grazie al piano di fondo di risparmio si riescono a mettere da parte un po' di soldi. I piani di fondi di risparmio vengono spesso presentati come fondi di strategia o obiettivo di investimento, con una percentuale di titoli azionari più o meno elevata. Investendo in quote del fondo con importi regolari, avete un vantaggio perché così il rischio si distribuisce molto meglio rispetto a un unico investimento di capitale in fondi. In caso di perdite di quotazione avrete una perdita di valore sulle somme già depositate, ma attraverso gli importi successivi avete allo stesso tempo anche più quote del fondo a una quotazione più bassa, il che comporta un proficuo effetto leva nel momento della crescita del valore.

Questo effetto molla viene denominato metodo del prezzo medio e nonostante tutti i rischi di oscillazione conduce generalmente a risultati positivi, se l'orizzonte di pianificazione è sufficientemente lungo. Inoltre il capitale già accantonato può essere messo al sicuro in tempo in strumenti meno volatili prima della realizzazione dei progetti previsti.

Un altro classico, ma che tuttavia oggi non è del tutto incontestato, è l'assicurazione del risparmio. Come previdenza libera o vincolata (nell'am-



Naturalmente Walter Meier non si trova nella steppa. Ma alle nostre latitudini un clima troppo secco può causare bruciore agli occhi, pelle secca e predisporre alle infezioni. Walter Meier garantisce il massimo benessere con il minimo consumo di energia e il più ridotto impatto ambientale. I nostri venditori, consulenti e tecnici dell'assistenza sono presenti in tutte le regioni e sono a sua disposizione 24 ore su 24.

Walter Meier è il fornitore leader in Svizzera per tutti i settori relativi al clima interno: riscaldamento, ventilazione, raffreddamento, umidificazione e deumidificazione. Le azioni, del Gruppo internazionale Walter Meier che opera nelle aree del clima e della fabbricazione, sono quotate alla SWX. Per saperne di più: www.waltermeier.com oppure 0800 846 846.

Soluzioni per climatizzare ambienti

walter meier

bito del pilastro 3a), tutte le assicurazioni sul risparmio dovrebbero essere impiegate soltanto per il risparmio a lungo termine. Prima della stipula si deve anche verificare se tutto sommato valga la pena sostenere i costi di rischio contenuti nel premio oppure se non sia meglio dividere il risparmio e l'assicurazione e, per la necessaria protezione dell'assicurazione, non sia preferibile passare a pure assicurazioni del rischio.

Risparmi fiscali

Comunemente il pilastro 3a viene considerato fra i prodotti di risparmio a lungo termine, poiché il suo obiettivo è il completamento della previdenza statale e lavorativa per la vecchiaia. Tuttavia, la previdenza vincolata può e deve essere associata anche agli strumenti di risparmio a breve e medio termine, se perseguite così gli obiettivi corrispondenti: volete utilizzare il denaro risparmiato per l'acquisto di una casa di proprietà, per la fondazione della vostra ditta o come capitale di avvio per un trasferimento all'estero. In tutti questi casi si può fare un prelevamento anche prima dell'età pensionistica.

I depositi regolari nel pilastro 3a sono interessanti e fanno inoltre risparmiare qualche franco di tasse. Potete partire dalla considerazione che il vostro risparmio annuale fiscale ammonta a circa un terzo dell'importo versato. Per l'attuale importo massimo di 6365 franchi per persone con cassa pensione si parla di circa 2000 franchi. Doppio risparmio quindi, e anche se la liquidazione sarà tassata, tutto sommato questa operazione conviene. A seconda della situazione fiscale nel vostro cantone di residenza, può valere la pena aprire contemporaneamente diversi conti del pilastro 3a e coprirli in modo scaglionato, per giocare un tiro alla progressione. Dall'inizio del 2008 tutti coloro che continuano a lavorare anche dopo aver superato l'età pensionabile hanno di che rallegrarsi: fino al 70° anno di età possono infatti continuare a risparmiare con il loro conto pilastro 3a e detrarre gli importi dalle tasse. Chi non appartiene più a una cassa pensione può versare fino al 20% dello stipendio lordo.

Acquisti nelle casse pensioni

Può sembrare esotico il fatto che gli acquisti nella cassa pensione vengano rappresentati come strumento di risparmio.

Innanzitutto la maggior parte delle persone non hanno acquisito tutte le prestazioni nella loro cassa pensione, e possono colmare queste lacune in maniera volontaria. In secondo luogo, i fondi della cassa pensione possono essere impiegati quasi per gli stessi progetti di quelli del pilastro 3a. Particolarmente interessanti sono i riscatti scaglionati, che nel corso di diversi anni vi aiuteranno a rompere la vostra progressione tributaria.

Perché quindi non mirare alla casa desiderata attraverso l'acquisto LPP, e contemporaneamente detrarre completamente dalle tasse gli importi di acquisto? Certo, dopo aver effettuato i riscatti per tre anni non potete ricevere le somme sotto forma di capitale, ma questo è pianificabile. Pensate anche che nel caso di un versamento anticipato (CP e/o pilastro 3a) dovrete pagare le tasse, ma verranno calcolate separatamente al reddito rimanente, a un tasso ridotto.

È importante sapere anche che dopo un versamento anticipato per la casa di proprietà non sarà possibile effettuare altri acquisti fino a che la somma non sarà ripagata. In base alle circostanze potete optare per la messa a pegno e potrete continuare a detrarre i vostri acquisti dalle tasse. Molte casse pensione hanno adattato i loro regolamenti alle nuove possibilità di legge e ammettono che le persone che hanno già impegnato i loro risparmi per acquisti possano prefinanziare subito anche il loro pre-pensionamento.

Spesso gli importi degli acquisti sono detraibili fino all'anno previsto per il pensionamento e rappresentano quindi uno strumento eccezionale non solo per garantire un pensionamento sicuro dal punto di vista finanziario, ma anche per ottenere notevoli effetti a livello tributario.

Volete un consiglio? Fatevi allestire un'offerta d'acquisto dalla vostra cassa pensione, e consentite che un consulente fiscale competente o un pianificatore finanziario vi calcoli le possibilità di ottimizzazione tributaria. Vedrete: resterete a bocca aperta!

■ **BETTINA MICHAELIS**

Bettina Michaelis risponde alle vostre domande

Viviamo da 11 anni e mezzo a Derendingen e ci poniamo la seguente domanda: se uno di noi due dovesse morire, cosa succede con l'imposta di successione? Quanto e dove devono pagare i nostri figli o il partner che rimane? Abbiamo una casa in Olanda e qui in Svizzera ne abbiamo affittata una.

Johannes de Stigter, 4552 Derendingen

Bettina Michaelis risponde: Avete di che rallegrarvi: fra la Svizzera e l'Olanda esiste fin dal 1951 un accordo per evitare la doppia tassazione. Il patrimonio ereditato viene cioè tassato in uno solo dei due paesi, non in entrambi. Vale la semplice regola che i beni mobili come titoli, conti, collezioni ecc. vengono tassati nel luogo di residenza della persona deceduta, mentre i beni immobili vengono tassati nel paese in cui si trovano. Quindi voi probabilmente in Olanda dovrete pagare soltanto le tasse per la casa, mentre il resto lo dovrete pagare in Svizzera.

Nel Canton Soletta l'imposta di successione per i coniugi e i discendenti è stata abolita, mentre la cosiddetta tassa sul lascito, che viene calcolata sull'eredità intera, rimane in vigore. Per un patrimonio fino a 2 milioni di franchi si calcola una tassa progressiva fra l'8 e il 17 per mille. Al di sopra si calcola il 12 per mille. Visto che voi non risiedete in Olanda, i vostri eredi non possono avvalersi di nessuna esenzione d'imposta che altrimenti spetta al coniuge e ai figli. Anche la tassazione dell'eredità avviene in base a tariffe scaglionate.

Vi consiglio di richiedere la consulenza di un avvocato o di un notaio sia in Svizzera che in Olanda per quanto riguarda un possibile vantaggio reciproco dei coniugi.

In Olanda è previsto che, in mancanza di indicazioni diverse, il coniuge sopravvissuto riceva in eredità l'intero patrimonio, mentre i figli ne entrino in possesso soltanto dopo la morte del secondo genitore. In Svizzera perché questo avvenga è necessario un contratto di matrimonio o un patto successorio.

Potete inviare le vostre domande – su questioni bancarie, finanziarie, fiscali, previdenziali – per posta a Raiffeisen Svizzera, Panorama, Casella Postale, 9001 San Gallo o per e-mail a michaelis@raiffeisen.ch. Bettina Michaelis risponderà su ogni edizione a una domanda selezionata.

SHORLEY
24 x 50cl PET
MÖHL

Fondata 113 anni fa, la fabbrica di sidro conta oggi 52 collaboratori.

Il...succo del successo

Un tempo si trovavano in quasi ogni paese: fabbriche di sidro che ricavavano deliziosi succhi dalla frutta. La fabbrica di sidro Möhl ad Arbon è rimasta fino ad oggi un'azienda a conduzione familiare innovativa, che afferma il suo successo sul mercato con nuove bevande.

Tanta sete di successi: Ernst (a s.) e Markus Möhl, quarta generazione a dirigere l'azienda di famiglia.

In questa nebbiosa giornata di febbraio, nella fabbrica di sidro Möhl a Stachen vicino ad Arbon, c'è come sempre un grande movimento. «La produzione di sidro dura tutto l'anno. Ogni giorno si imbottiglia il succo di mele», dice Ernst Möhl, 56 anni. Insieme a suo fratello Markus, di due anni più giovane, gestisce l'azienda di famiglia giunta alla quarta generazione (è stata fondata 113 anni fa). Ernst si occupa dell'amministrazione, mentre Markus è il responsabile tecnico.

Mosto popolare

Visto che i limiti di alcool consentiti nel sangue sono sempre più bassi, da qualche anno il «succo alla spina», Saft vom Fass, è disponibile anche in versione analcolica, e continua ad essere uno dei prodotti più venduti dalla Möhl. Siccome Ernst e Markus Möhl vogliono che la loro attività sia sempre in evoluzione, negli ultimi anni i due produttori della Turgovia hanno cercato prodotti sempre nuovi, che si contraddistinguano per un'alta qualità e una buona dose di carattere svizzero.

«Soltanto così la nostra piccola azienda si può affermare sul combattuto mercato delle bevande», afferma convinto Ernst Möhl. «Produciamo sempre più bevande a base di mela, molto apprezzate anche dalle donne e dai giovani». Ed è anche grazie a Möhl che il succo di mele negli ultimi anni ha ripreso ad essere consumato da un numero sempre maggiore di persone.

Successo con Shorley

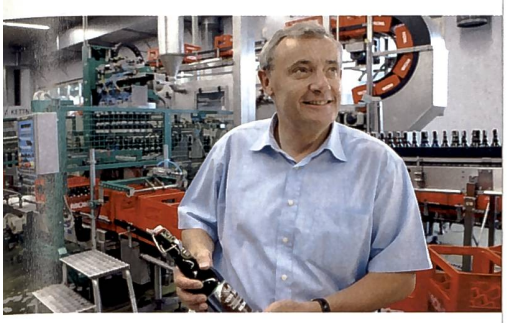
Con l'introduzione della marca «Shorley» nove anni fa, Möhl è stata la prima azienda a rendere il succo di mele frizzante una bevanda «in» anche in Svizzera. Da quel momento, il cocktail composto per il 60 percento da succo di mele e per il restante 40 da acqua minerale Passugger, è diventato il prodotto più venduto della Möhl. L'acqua viene trasportata una o due volte alla settimana dalle montagne grigionesi al Lago di Costanza in

Forte legame con Raiffeisen

Da molti decenni la famiglia Möhl collabora a stretto contatto con Raiffeisen. Il nuovo edificio del valore di quasi 20 milioni di franchi, la cui costruzione verrà conclusa nelle prossime settimane a Stachen presso Arbon, è stato finanziato in gran parte dalla Banca Raiffeisen della vicina Roggwil. Per 20 anni Ernst Möhl ha fatto parte del consiglio di amministrazione della Banca Raiffeisen, dopo che anche suo padre aveva ricoperto la stessa carica. «Fra la Banca e la nostra azienda esiste un rapporto di fiducia reciproca», dice Ernst Möhl. Ovviamente quando era alla ricerca del credito per il suo grande progetto ha ricevuto offerte anche da altre banche. Ma la Banca Raiffeisen gli ha proposto le condizioni migliori.

Dick & Figli SA, Tecnica e arredamenti per l'ufficio e l'industria
Via G. Buffi 10, 6900 Lugano, Telefono 091 910 41 00, Telefax 091 910 41 09
info@dickfigli.ch - www.dickfigli.ch

USM
Sistemi di arredamento



Il succo alla spina, anche in versione analcoolica, è uno dei prodotti più venduti dalla Möhl.

cisterne da 25.000 litri. Alla domanda sul perché non si prenda della normale acqua del rubinetto per il cocktail Shorley, il direttore dell'azienda risponde che «Passugger è un'acqua sana con una buona immagine».

I fratelli Möhl non riposano però sugli allori. Sperimentano e pensano a quali variazioni potrebbero allargare la cerchia degli estimatori del succo di mele. Hanno ideato un vino frizzante di mela e tre anni fa hanno mischiato lo Shorely con sciroppo di fiori di sambuco. Il sidro svizzero lanciato sul mercato nel 1995, lo «Swizly», con la sua spruzzata di sciroppo di fiori di sambuco si è rivelato un grande successo.

Grande investimento

I due titolari della fabbrica di sidro Möhl credono nel futuro della loro azienda. Con un investimento di circa 20 milioni di franchi, entro maggio verrà costruito un nuovo edificio per un impianto ultramoderno di riempimento di bottiglie in PET e un magazzino più grande. Il coraggioso passo è stato fatto perché presto la quinta generazione dei Möhl entrerà nell'azienda.

L'ultima azienda a conduzione familiare nel mercato nazionale della produzione di sidro, che detiene una quota di mercato del 14 percento circa nel settore dei succhi di mele in Svizzera, non sparirà dunque tanto presto dal mercato.

Frutta svizzera

Qual è il punto di forza di questa PMI con i suoi 52 collaboratori e un fatturato annuo di circa 27 milioni di franchi? «Lavoriamo quasi esclusivamente mele svizzere», spiega Ernst Möhl. Questo viene orgogliosamente dichiarato anche sulle etichette dei diversi prodotti Möhl. E sul prodotto di punta Shorley viene stampata anche una bandiera della Svizzera. Nella baita di montagna grigionese, nella casa di campagna turgoviese, all'aperto o nel locale sciccoso di Zurigo: sempre più consumatori richiedono «swissness» e naturalezza.

Due terzi della frutta lavorata da Möhl derivano da piante ad alto fusto. E così i Möhl e la loro fabbrica di sidro portano un contributo fondamentale per il mantenimento di questi alberi così importanti per il paesaggio dell'«India del sidro».

■ **MARKUS ROHNER**

Intervista ad André Kobelt, 43 anni, presidente della Direzione della Banca Raiffeisen di Roggwil TG

«Panorama»: Fra la sua Banca e la fabbrica di sidro Möhl esiste ormai da decenni una stretta collaborazione. Su cosa si basa questa fiducia?

André Kobelt: Per 20 anni Ernst Möhl ha segnato la storia della nostra Banca in qualità di membro impegnato e lungimirante del Consiglio di amministrazione. Così abbiamo iniziato ad apprezzare la sua mentalità imprenditoriale, che applica con successo insieme a suo fratello all'interno della fabbrica di sidro Möhl. La strada per una collaborazione fruttuosa passa sempre attraverso la fiducia.

Secondo lei, quanto è importante il fatto che nella fabbrica di sidro Möhl AG i proprietari e gli amministratori sono le stesse persone?

Ernst e Markus Möhl sono imprenditori e non manager. Sono consapevoli che in qualità di titolari dell'attività devono assumersi interamente tutti i rischi.

Una buona parte dei grandi investimenti di Möhl sono finanziati dalla Banca Raiffeisen di Roggwil. La sua Banca non corre un rischio troppo grande?

L'importo del credito non è proporzionale ai rischi del credito. È necessario che venga soddisfatta una serie di criteri perché la Möhl AG possa ricevere un tale finanziamento. Sono anni ormai che il core business della Möhl è sempre in crescita, al di sopra della media del settore. Grazie a una garanzia del credito di Raiffeisen Svizzera di San Gallo abbiamo potuto offrire a Möhl un buon «finanziamento Raiffeisen», pensato appositamente per le loro esigenze.

La forte concorrenza e adesso anche il colpo di fuoco batterico (malattia che colpisce le piante da frutta) rendono la vita difficile ad ogni azienda produttrice di sidro. Perché credete nel futuro della Möhl AG?

I fratelli Möhl cercano di trasformare i problemi in opportunità per uno sviluppo futuro positivo. Collaborano a stretto contatto con i fornitori di frutta e li supportano nella lotta contro il colpo di fuoco. Inoltre Möhl riesce sempre a lanciare sul mercato prodotti nuovi e di tendenza.

Intervista: Markus Rohner

Happy birthday, Helvetia!

Quest'anno Helvetia festeggia il suo 150° anniversario. Fiducia, dinamismo ed entusiasmo: questi sono i valori che caratterizzano la compagnia assicurativa plurisettoriale e che ne decideranno le azioni future.

Già nel 1858, quando fu fondata la Compagnia internazionale del Canale di Suez, si faceva affidamento sulle prestazioni della Helvetia. Perché negli anni del progresso economico e del crescente benessere, aumentavano anche le esigenze assicurative.

«Helvetia. Compagnia assicurativa generale. Con la presente i signori azionisti sono invitati a partecipare alla prima assemblea generale del 6 dicembre, alle 10 di mattina, presso il Municipio di San Gallo. [...] Il Consiglio direttivo provvisorio». Con questa comunicazione il quotidiano della città di San Gallo nel dicembre 1858 annunciava la fondazione della compagnia assicurativa Helvetia.

Era l'inizio. Helvetia fu la prima società della Svizzera ad assicurare i pericoli del trasporto terrestre, fluviale e marittimo. Dopo il vasto incendio del 1861 a Glarus, in contemporanea con l'invenzione del primo estintore, la Helvetia fondò una società di assicurazione contro gli incendi. Ma quel giorno non furono soltanto le due società di Helvetia a mostrare un grande spirito da pionieri. Allo stesso tempo Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888) in Germania stava preparando la strada per la fondazione di cooperative di credito. Le strade di Raiffeisen e di Helvetia, però, si sarebbero incontrate in Svizzera soltanto molti anni dopo.

Il passo verso il Nuovo Mondo

Alla fine del 19° secolo la Helvetia prese il coraggio di muoversi verso il nuovo continente, un mercato nel quale molti altri imprenditori stavano cercando la loro fortuna. La guerra dei premi che stava nascendo e le gravi conseguenze finanziarie del devastante terremoto di San Francisco nel 1906 fecero sì che la Helvetia si ritirasse dal mercato statunitense e concentrasse le sue attività principalmente nell'Europa centrale, una strategia che continua a perseguire ancora oggi, e che ha dato buoni frutti.

A cavallo dei due secoli la compagnia assicurativa venne messa a dura prova da una crisi a livello globale. I danni al trasporto della guerra, il crollo della valuta e l'epidemia d'influenza ebbero gravi ripercussioni per l'azienda. Anche se indebolita dai crolli finanziari, la Helvetia riuscì a tenersi in piedi e superò anche le agitazioni della Seconda Guerra Mondiale. Mentre la Svizzera era meno toccata dalla guerra, gli anni del conflitto

Foto: Archiv Helvetia

Helvetia, ieri come oggi sempre in buona salute. Il rapporto annuale nell'immagine risale al 1933.

«Giubi+»: il regalo di compleanno della Helvetia ai suoi clienti

Oltre al recente «Investimento in fondi con protezione dell'assicurazione», la Helvetia ha lanciato sul mercato anche un prodotto speciale per il suo anniversario, un'assicurazione vincolata ai fondi con condizioni particolarmente vantaggiose. I clienti approfittano di uno sconto anniversario, dell'esenzione dall'imposta di bollo (per premi unici), e di un'interessante gamma di fondi. Oltre a sei fondi selezionati dall'offerta centrale, sono disponibili anche due ETF (Exchange Traded Funds) di metalli preziosi: oro e argento. Questi metalli sono interessanti perché sono poco o quasi per niente correlati alle azioni e alle obbligazioni: anche se le azioni o le obbligazioni perdono valore, come sta succedendo in questo momento sui mercati finanziari, gli ETF «oro» e «argento» non ne sono quasi turbati, o addirittura ne traggono vantaggio.

Allo scadere della durata dell'assicurazione, il cliente riceve il valore dell'investimento del fondo o su richiesta la consegna fisica dei metalli. Oltre agli ETF per il prodotto anniversario si possono però scegliere anche fondi a capitale protetto o monetari, obbligazionari, azionari o misti. I primi si rivolgono a un investitore che pensa soprattutto alla sicurezza; gli altri fondi coprono anche le esigenze di investitori orientati al rendimento con una certa disponibilità al rischio. La maggioranza dei fondi viene gestita dalla Banca Vontobel. Qui si chiude il cerchio: anche Vontobel e Raiffeisen collaborano. Per voi come clienti questo significa trovarsi all'interno di una famiglia che sulla base del suo pluriennale collegamento in rete e del suo know-how vi può offrire le soluzioni migliori.

per gli assicuratori internazionali rappresentarono una vera e propria fase di sospensione.

Anni d'oro

Dopo la Seconda Guerra Mondiale la Svizzera attraversò una fase di incredibile progresso economico. Il boom economico venne ulteriormente rafforzato anche grazie all'afflusso di capitali stranieri verso la Svizzera. La situazione politica stabile, le imposte basse e il segreto bancario rappresentarono i pilastri per questo sviluppo. Come molte altre aziende, anche le Banche Raiffeisen registrarono un incremento di personale.

Nel corso del 20° secolo la Helvetia si trasformò da società monosettoriale in un assicuratore plurisettoriale attivo a livello internazionale. Oltre alle assicurazioni sulle cose e sul patrimonio, la Helvetia iniziò a offrire anche assicurazioni sulla vita, contro gli infortuni e sanitarie. Dopo la fusione fra Helvetia e Patria, nel 1996 fu fondata la Helvetia Patria Holding.

Oggi la compagnia assicurativa è attiva in Svizzera, Germania, Austria, Italia, Francia e Spagna. Ma l'espansione geografica non è tutto per determinare la forza della società, come sottolinea il CEO del Gruppo Helvetia, Stefan Loacker: «Il Gruppo Helvetia è molto di più della semplice somma dei suoi paesi». Il cambiamento continuo e l'ambizione alla sicurezza e alla libertà imprenditoriale hanno caratterizzato la Helvetia come la sua competenza e affidabilità. A metà degli anni 90 anche Raiffeisen aveva iniziato ad impegnarsi nella vendita di prodotti assicurativi. Nel 1999 Raiffeisen e Helvetia decisero di intraprendere una collaborazione nel settore assicurativo, puntando soprattutto a una collaborazione duratura, lealtà e comunicazione aperta. Il fatto che entrambe le aziende avessero la propria sede a San Gallo rese ancora più facile l'interazione.

Innovazioni nella Helvetia

Due anni fa è stato portato a termine l'ultimo grande cambiamento nella movimentata storia della Helvetia. Il Gruppo Helvetia Patria ha cambiato il proprio nome e si è presentata con il nuovo marchio Helvetia, unico per tutta l'Europa. Da allora la notorietà di Helvetia è in crescita costante, anche grazie alla sponsorizzazione di Swiss-Ski e alla nuova campagna pubblicitaria che ha come messaggio centrale «semplicità».

■ **DÉSIRÉE KLINGLER**

La vecchia sede Helvetia a San Gallo.

Compila e vinci lingotti d'oro!

Con questo talloncino ricevete maggiori informazioni sul prodotto anniversario di Helvetia e partecipate all'estrazione di tre «lingotti d'oro» di Raiffeisen (20 g, 5 g, 2 g).

☐ Sono interessato al prodotto anniversario di Helvetia. Vogliate inviarmi la documentazione dettagliata.

☐ Desidero avere un appuntamento per un colloquio con la mia Banca Raiffeisen.
Per favore contattatemi personalmente.

☐ Voglio soltanto partecipare al concorso (i collaboratori del Gruppo Raiffeisen sono esclusi dalla partecipazione).

Il mio indirizzo

Cognome, Nome

Via

CAP/Luogo

Sono cliente della Banca Raiffeisen
(inserire il nome della Banca)

☐ Non sono ancora cliente di Raiffeisen

Spedite il talloncino compilato a: Raiffeisen Svizzera, Prodotti di investimento e assicurativi, Wassergasse 24, 9001 San Gallo. Il termine per l'invio è il 31 marzo 2008, l'estrazione avverrà alla fine di settembre 2008.

POLITICA DEGLI INVESTIMENTI

Essere vigili

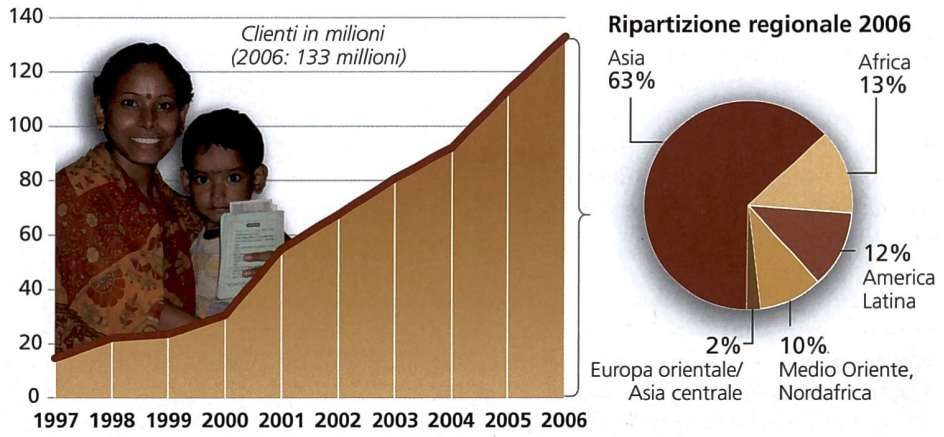
Nell'attuale ambiente insicuro, che oltre ai rischi offre anche delle chance, è ancora consigliabile ponderare le azioni in modo neutrale e far prevalere la liquidità, per integrare nuovamente la quota di azioni al momento giusto.

Nell'ultimo periodo gli investimenti in obbligazioni hanno approfittato dell'andamento regressivo dei tassi d'interesse. Quando le prospettive congiunturali come previsto si rasseneranno, bisognerà fare nuovamente i conti con un aumento dei tassi d'interesse. Le obbligazioni devono quindi essere sottoponderate. L'elevata insicurezza dei mercati finanziari porta al contrario a una sovraponderazione di hedge funds, poiché presentano minori rischi di svalutazione.

Dr. Walter Metzler

GRAFICO DEL MESE

Crescita del numero di microimprese raggiunte



Fonte: Microcredit Summit Campaign Report 2007

ats-Infografica

LA POSTA DEI LETTORI

Cosa significa microfinanza?

Per circa 500 milioni di piccole imprese e microimprese in tutto il mondo, crediti da 50 a poche centinaia di franchi possono apportare cambiamenti decisivi. Oltre il 90% di queste imprese è povero e non dispone di alcuna comune garanzia bancaria. La microfinanza permette loro l'accesso alle prestazioni finanziarie. Con una quota di rimborso di quasi il 100 per cento le microimprese hanno dimostrato di essere clienti estremamente affidabili.

Questo progetto ha un enorme potenziale di sviluppo e apre anche possibilità d'investimento professionali come ad esempio il «responsAbility Global Microfinance Fund». Con l'investimento in questo fondo l'investitore dà un apporto alla crescente domanda di servizi di microfinanza contribuendo altresì attivamente all'affermazione del benessere anche nelle regioni interessate.

Urs Dütschler

IL NOSTRO CONSIGLIO

Mutevole com un camaleonte

Con il fondo Raiffeisen Convert Bond Global lanciato nell'autunno del 2007, chi investe in obbligazioni ha avuto la possibilità di ottenere rendimenti aggiuntivi, poiché accanto alle proprie caratteristiche classiche come obbligazioni i prestiti obbligazionari convertibili traggono vantaggio anche dai corsi azionari in rialzo. Queste maggiori possibilità di rendimento sono le benvenute in caso di interessi bassi.

Ma anche chi investe in azioni apprezza le caratteristiche dei prestiti obbligazionari convertibili. Essi dispongono di un diritto di conversione che permette il ritiro di azioni. In caso di corsi in rialzo questo diritto di conversione assume maggiore valore, cosa che si ripercuote sul corso dei prestiti obbligazionari convertibili. Nel caso contrario – con corsi azionari in ribasso – nel peggiore dei casi il diritto di conversione diventa privo di valore. Ma non i prestiti obbligazionari convertibili che anche in caso di borse azionarie fortemente in ribasso conservano le loro caratteristiche di obbligazioni. Questo attenua le correzioni dei corsi con un effetto paracadute.

Sono proprio le fasi borsistiche difficili e febbrili, azionate dalla crisi creditizia in USA, che hanno mostrato chiaramente i vantaggi dei nuovi fondi di prestiti obbligazionari convertibili. Da un lato, il fondo si è comportato bene rispetto all'indice di confronto rilevante (Benchmark) e, dall'altro, le perdite dei corsi determinate dal mercato sono state notevolmente minori rispetto a quelle delle azioni. Proprio in tempi agitati, pertanto, chi investe in azioni ha la possibilità di prendere parte alle borse all'interno di una struttura d'investimento orientata alla sicurezza.

La capacità di adattamento del fondo Raiffeisen Convert Bond Global ricorda quella di un camaleonte. In fasi di mercato forti il fondo obbligazionario convertibile partecipa al potenziale dei corsi azionari, e in caso di sviluppi negativi indossa l'abito delle caratteristiche difensive delle obbligazioni. Pertanto non sorprende che dalla sua emissione il fondo sia cresciuto notevolmente di volume.

Claudio Ott

FONDI MONETARI

Fate una pausa!

Per anni i fondi monetari sono stati i fondi meno attraenti della gamma. Gli interessi erano bassi, gli operatori del mercato propensi al rischio.

In questo scenario i fondi monetari – quindi investimenti a breve termine – hanno attraversato una situazione difficile, poiché gli interessi a breve termine di norma erano più bassi dei tassi a medio e lungo termine determinanti per le obbligazioni. Da qualche tempo questo quadro è cambiato: nelle valute principali, il franco, l'euro e il dollaro, gli interessi a breve termine sono diventati assolutamente interessanti in confronto alle prospettive di rendimento per obbligazioni e azioni. I fondi monetari sono indicati proprio in tempi di maggiore insicurezza nei mercati azionari.

Il ritorno dei fondi monetari

Quando gli interessi salgono i fondi monetari ne traggono vantaggio a causa della loro breve durata d'investimento molto più rapidamente rispetto ai fondi obbligazionari. Proprio nell'area del franco svizzero gli interessi a breve termine si sono mossi fortemente verso l'alto, mentre i tassi a lungo termine sono rimasti stabili. Questo rende interessanti i titoli del mercato monetario.

I fondi monetari sono prodotti che si adattano a investitori orientati su investimenti a breve termine e a quelli che danno valore a un'elevata sicurezza, dato che offrono proventi costanti ed oscillazioni di valore contenute.

Chi, ad esempio, ha delle obbligazioni in scadenza, ma al momento – secondo il motto «Fai una pausa» – non desidera subito reinvestire a lungo termine, in tali circostanze farebbe bene a ricorrere ai fondi monetari. La grande differenza con investimenti come le obbligazioni di cassa consiste nel fatto che si tratta di investimenti molto liquidi che in qualsiasi giornata lavorativa possono essere riscattati al valore netto d'inventario.

Elevata qualità creditizia

I fondi monetari Raiffeisen sono gestiti dal partner di cooperazione Vontobel. La gestione del portafoglio mira a una qualità creditizia molto elevata e ammette rischi di credito solo in modo molto selettivo e prudente. Perciò, anche durante le discussioni sulle conseguenze della «crisi sub-prime» (negoziazione di rischi creditizi garantiti di scarsa solvibilità dei debitori) sono stati osservati scarsi effetti sui fondi obbligazionari e sui fondi monetari Raiffeisen in relazione ai rischi creditizi.

Daniel Funk

Foto: Picturepark Raiffeisen Svizzera

Se desidera rilassarsi e investire il suo denaro solo a breve termine, provi i fondi monetari.

MERCATO FINANZIARIO CH

Borse invernali

Walter Metzler, Senior Investment Advisor, Vontobel Asset Management.

Dopo un brutto avvio delle Borse nel nuovo anno la banca di emissione americana ha abbassato il tasso guida dal 4,25% al 3%. Anche il Governo aiuta la congiuntura abbassando le tasse di circa l'1% del prodotto nazionale. Probabilmente la banca abbasserà il tasso guida fino al 2%. Questa forte riduzione degli interessi allevierà i problemi del mercato immobiliare. La riduzione delle tasse e i prezzi del petrolio leggermente più bassi ravviveranno il consumo privato. La congiuntura statunitense approfitta anche del dollaro più debole, che agevola le esportazioni. La crescita degli USA aumenterà quindi dalla seconda metà dell'anno. In Europa, la congiuntura si raffredderà meno rispetto agli USA, perché l'est europeo e l'Asia rivestono un ruolo importante per le esportazioni a livello europeo e la crescita prosegue in modo vivace. Le banche di emissione di Eurolandia e della Svizzera ridurranno quindi solo in misura ridotta i tassi guida.

Per il momento il nervosismo dei mercati azionari permarrà. Nel frattempo, però, le valutazioni delle Borse sono interessanti come mai negli ultimi dieci anni.

Anche il clima tetro per gli investitori rappresenta un elemento positivo, ma queste fasi sono spesso anche opportunità vantaggiose di acquisto.

Informazioni e prenotazioni presso gli uffici Kuoni:

Kuoni Viaggi SA:

Ascona, Via Borgo 10	Tel. 091 792 11 61	Lugano, Via Canova	Tel. 091 910 04 00
Locarno, Palazzo Pax	Tel. 091 735 34 40	Lugano, Contr. di Sassello 5	Tel. 091 923 47 77
Bellinzona, Gall. Benedettini	Tel. 091 821 50 70	Lugano, Via Ronchetto 5	Tel. 091 973 44 00

...ed è ancora record!

Il Gruppo Raiffeisen ha registrato anche nel 2007 un andamento record grazie al suo modello operativo. I dati salienti sono stati annunciati nel corso della tradizionale conferenza stampa di bilancio.

Anche nel 2007 Raiffeisen si conferma un Gruppo di successo. Un successo costante, stabile, duraturo che, da qualche anno, colloca e conferma Raiffeisen quale terza forza bancaria sulla piazza elvetica.

I risultati eccellenti dimostrano che l'orientamento strategico e le iniziative ad esso correlate, hanno prodotto l'effetto desiderato. «Nel suo core business – ha detto Romano Massera, direttore della sede di Bellinzona di Raiffeisen Svizzera – il Gruppo ha registrato una crescita nettamente superiore al mercato, un risultato che si ripete».

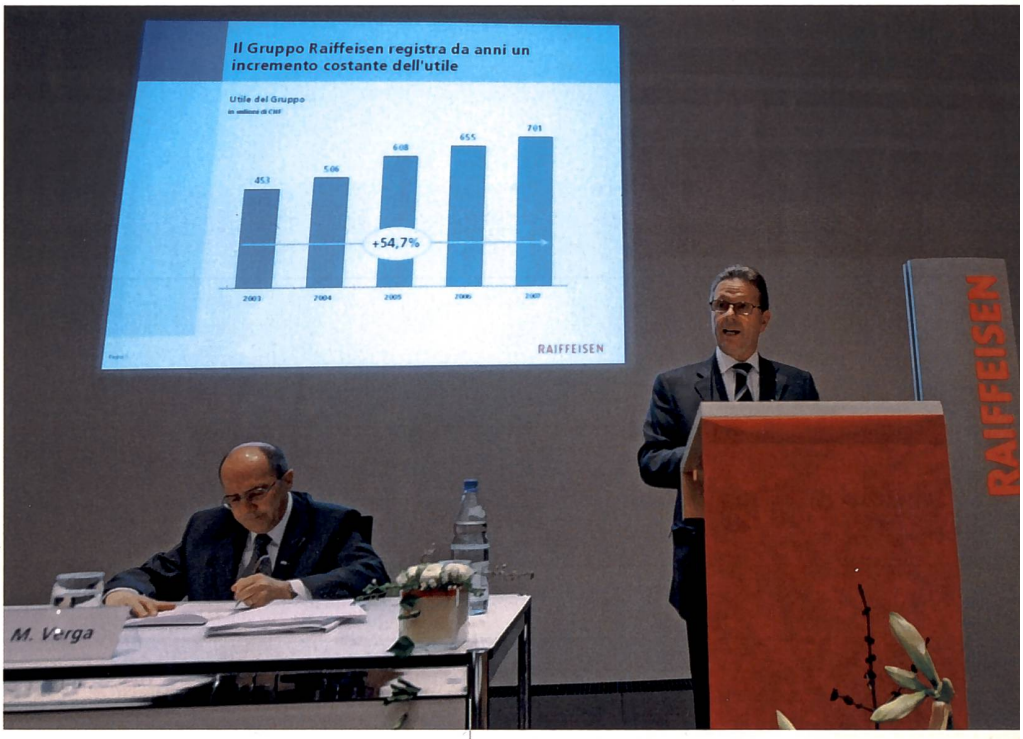
Il Gruppo Raiffeisen Svizzera

L'utile del Gruppo – 390 Banche Raiffeisen e 1154 sportelli – è stato incrementato del 7,1% portandosi al livello record di 701,3 milioni di franchi. La crisi dei mutui subprime, è stato sottolineato a più riprese nel corso della conferenza stampa tenutasi lo scorso 6 marzo a Bellinzona, non ha inciso sull'esercizio 2007 che vanta perdite ai minimi storici.

Raiffeisen ha notevolmente aumentato il volume ipotecario che si attesta a 94 298 mio di franchi (+ 7%, che significa un incremento di oltre 6 miliardi di franchi). Gli altri dati evidenziano un aumento dei prestiti alla clientela del 6,7% per un totale di 101 526 mio di franchi; un incremento del 7% dei fondi alla clientela che superano i 94 154 mio di franchi e un volume dei depositi che si situa a 35 840 mio di franchi (+ 12,1%).

Nel 2007, 73 000 nuovi soci sono andati ad ingrossare la «famiglia Raiffeisen» che oggi annovera quasi 1,5 milioni di affiliati. Sono invece circa 3 milioni i clienti che beneficiano del servizi offerti dalla Banca.

Diversi e molteplici – è stato ricordato ancora da Massera – i motivi della crescita di Raiffeisen che continuerà a puntare sulla fidelizzazione e la vicinanza alla clientela e su partnership leali e di lunga durata.



Romano Massera e Mario Verga, soddisfatti dell'andamento Raiffeisen del 2007.

Foto: Rémy Steinegger

La Federazione Ticino e Moesano

Risultati d'eccellenza anche per la Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano che conta 41 Banche autonome e 110 sportelli fra sedi e agenzie.

«Raiffeisen – ha esordito l'avv. Mario Verga, presidente della Federazione – ha dimostrato ancora una volta tutta la sua solidità: una certezza per il piccolo e medio risparmiatore, disorientato dall'ennesima crisi che ha profondamente minato il rapporto di fiducia con le istituzioni finanziarie».

Il gradimento di Raiffeisen nella Svizzera italiana è testimoniato dal costante aumento di soci: anche nel 2007 oltre 3200 persone hanno deciso di aderire alla Banca. Ora, la soglia dei 100 000 soci è sempre più vicina, ha detto Verga.

La crescita delle Raiffeisen del Ticino e Moesano si evince anche dalle cifre chiave del conto economico e del bilancio: + 7,7% di somma di bilancio; + 8,9% di crediti alla clientela; + 9% di crediti ipotecari; + 4,1% di fondi alla clientela. L'aumento dell'utile lordo – che l'avv. Verga ha definito «ragionato» – si attesta ad un + 7,7%. Un andamento che permette di guardare con ottimismo al futuro. Annunciate anche l'apertura di due nuove sedi nel corso di quest'anno: Locarno centro e Brissago. Insomma, la crescita di Raiffeisen continua! ■ **LORENZA STORNI**

La consulente cammina con il cliente, lo accompagna nelle procedure finanziarie, come in un passo di danza...

Maggiori competenze allo sportello

I consulenti alla clientela sono attualmente in grado di accompagnarvi personalmente e secondo i vostri bisogni nel settore degli investimenti.

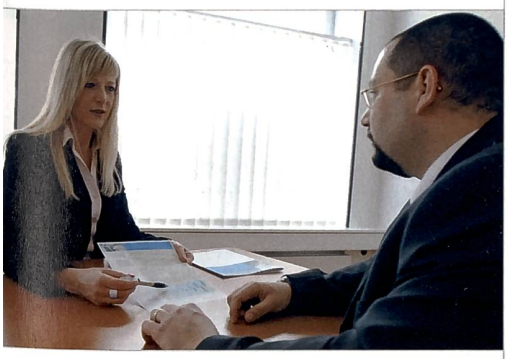
Durante l'autunno e alla fine dello scorso anno, i consulenti alla clientela delle Banche Raiffeisen hanno partecipato sul piano nazionale a una formazione specifica nel settore della consulenza agli investimenti. Tra questi, ha potuto affinare le proprie conoscenze Jocelyne Piemontesi, da sette anni responsabile dei consulenti alla clientela privata presso la Banca Raiffeisen delle Montagnes Neuchâteloises di Le Locle.

Approccio metodico

«Al momento delle operazioni allo sportello, attiro regolarmente l'attenzione dei clienti sulle diverse possibilità di investimento, in modo da far fruttare meglio i loro averi. L'obiettivo finale è quello di poter proporre al cliente dei prodotti adatti ai suoi bisogni. Oggi disponiamo di una gamma di prodotti d'investimento standard per tutte le esigenze», afferma Piemontesi con convinzione. Se il cliente è interessato a fare il punto sulla sua situazione, la consulente gli propone un colloquio di una ventina di minuti in privato.

Insieme al cliente, compila una scheda che, sulla base di domande semplici, permetterà di individuare meglio il o i prodotti corrispondenti ai suoi bisogni. Nello specifico, si tratta di conoscere i suoi obiettivi di investimento e la sua propensione al rischio. «Le situazioni sono molto variabili. Alcuni clienti intendono fare un investimento a corto termine, nel qual caso un conto di risparmio societario o un conto a termine sarebbero perfetti. Per altri clienti, con un orizzonte di investimento più lungo e un profilo d'investitore piuttosto prudente, tenuto conto delle turbolenze dei mercati, raccomando il fondo di fondi Multi Asset Class «Defensive», per esempio. Quindi, in funzione dell'obiettivo e dei bisogni del cliente, gli spiego i vantaggi dei diversi prodotti», sottolinea Piemontesi spontaneamente.

Foto: Hugues Siegenthaler



Jocelyne Piemontesi compila il modulo di consulenza insieme al cliente.

Fino a 50 000 franchi

In effetti, a seconda del loro profilo, gli investitori sono suddivisi in cinque categorie. In base a quel che cercano (la Sicurezza, il Rendimento, l'Equilibrio, la Crescita o le Azioni), la consulente raccomanda loro le corrispondenti soluzioni di prodotti. La gamma proposta comprende differenti prodotti d'investimento. Più l'investitore è incline a rischiare, più è grande la quota in azioni.

Il consulente alla clientela in una Banca Raiffeisen può quindi orientare il cliente nei suoi investimenti in maniera ottimale, per averi fino a 50 000 franchi. A seconda degli edifici, il colloquio di consulenza può svolgersi nella zona adibita alla clientela, allo sportello oppure, come a Le Locle, in una sala separata, per ragioni di discrezione. È interessante notare che la formazione dei consulenti alla clientela, messa in piedi da Lorenz Giordano (cfr. intervista) sul piano nazionale, si basava su un approccio originale ispirato alla danza. Secondo lui, «questo nesso tra danza e formazione ha realmente mobilizzato, dato fiducia ed entusiasmato i collaboratori delle banche».

La formazione continua ha come obiettivo il miglioramento incessante delle competenze dei consulenti nelle banche, nello specifico, per quanto riguarda gli investimenti. Tuttavia, per le questioni complesse o gli investimenti di notevoli dimensioni, il cliente viene immediatamente rinviato al consulente finanziario, che segue giorno dopo giorno l'evoluzione della sua situazione economica e dei mercati. L'appuntamento viene fissato subito.

Una relazione di fiducia

Jocelyne Piemontesi trova molta soddisfazione nel proprio lavoro, poiché per lei la consulenza agli investimenti permette di andare oltre nella relazione con il cliente. Al di là delle abituali operazioni allo sportello, della vendita di carte, dell'apertura di conti, la consulente alla clientela si concentra così maggiormente sulla conoscenza del suo cliente, dei suoi desideri, dei suoi obiettivi, per trovare con lui l'investimento finanziario più sensato. La relazione di fiducia è evidentemente primordiale. Secondo Piemontesi, la consulenza alla clientela assume quindi una dimensione particolarmente valorizzante e arricchente.

■ **PHILIPPE THÉVOZ**

Intervista con Lorenz Giordano, formatore nella consulenza e la vendita presso Raiffeisen Svizzera

Panorama: Raiffeisen offre una consulenza agli investimenti competente fino allo sportello. Lei ha sviluppato un'idea originale nel quadro della formazione dei consulenti alla clientela sul tema degli investimenti. Può presentarcela in breve?

Lorenz Giordano: Noi cerchiamo sempre di motivare ed entusiasmare i collaboratori sviluppando delle nuove idee. Alla fine dello scorso anno, abbiamo proposto un seminario in tutta la Svizzera sulla questione della consulenza agli investimenti, con una formazione mirata su determinati prodotti, la consulenza e la vendita. In realtà la danza, praticata anche attivamente, vi ha svolto un ruolo importante. Il tema della vendita è stato trattato attraverso la storia di due giovani. Questo ha permesso di mettere in evidenza non soltanto la competenza specialistica, ma anche relazionale.

Ma la danza e l'aspetto relazionale, come si collegano ai prodotti e alla vendita?

A prima vista, non c'è alcun collegamento. Eppure, un legame c'è. Dal momento che il consulente entra in contatto con il cliente, è necessario del tatto, della fiducia, per potersi mettere in discussione. Lo stesso avviene con la danza. Altrimenti, come posso curare le relazioni con i clienti, con i colleghi? Ovviamente, questi aspetti sono importanti nella consulenza. Per me è stato molto interessante vedere fino a che punto i collaboratori delle Banche Raiffeisen abbiano acquisito fiducia nel corso del seminario, come sia cresciuta la loro motivazione e infine che piacere provassero nello studio dei prodotti e della documentazione.

Intervista: Philippe Thévoz

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 Olgiati 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

edimen.ch

Il mercato dei versamenti senza contanti si svilupperà in modo considerevole nei prossimi anni.

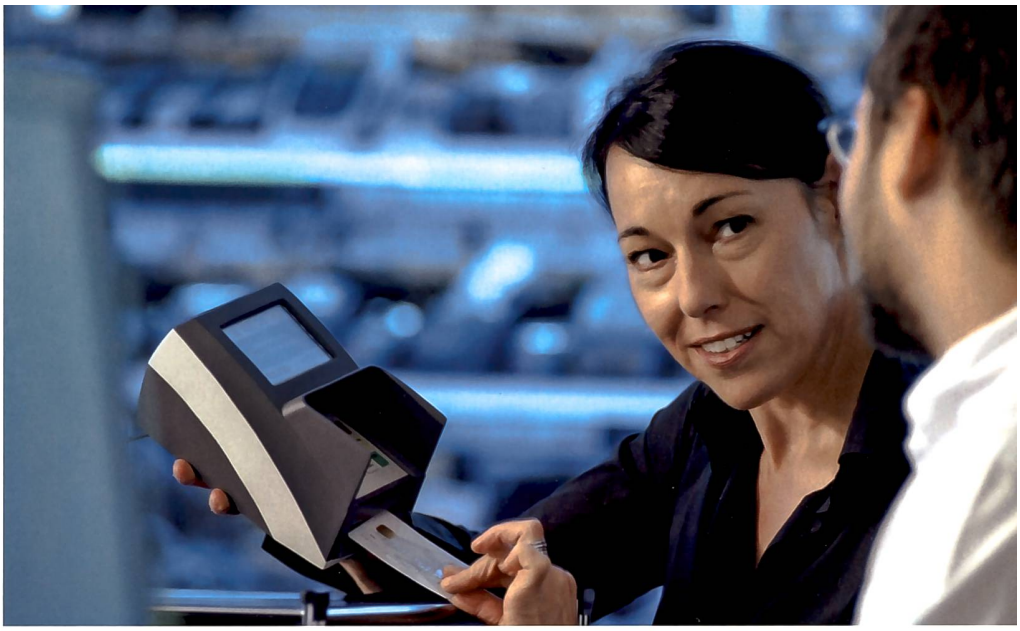


Foto: Viseca Card Services

I collaboratori del servizio clienti danno Informazioni in ogni momento.

Tutti per uno!

Raiffeisen ha decentrato le attività di Credito privato e Leasing auto al Gruppo Aduno per ottimizzare le energie nel settore del finanziamento beni di consumo. I clienti beneficiano di condizioni vantaggiose. I contratti preesistenti mantengono la loro validità.

In Svizzera sempre più nuclei familiari ricorrono con sempre maggiore frequenza al credito privato o al leasing. Il mercato del finanziamento al consumo è in costante espansione, e nella Confederazione ha raggiunto un volume di 15 miliardi di franchi. Pur in uno scenario di concorrenza piuttosto serrata, una quota di mercato pari al 70 per cento è saldamente nelle mani di due soli grandi offerenti, GE Money Bank e «Banknow», affiliata del Credit Suisse. Finora, il restante 30 per cento veniva spartito tra numerosi piccoli offerenti, tra cui anche Leasing-Raiffeisen e Raiffeisen Finanziario SA.

Ma Raiffeisen ha ormai voltato pagina, da quando ha deciso di fondere la propria quota di mercato nel settore del finanziamento al consumo (Credito privato e Leasing auto) con due partner, cashgate AG e Banque Cantonale Vaudoise, per dar vita al Gruppo Aduno. «Questa unione punta al 3° posto e a un'ulteriore espansione sul mercato del finanziamento al consumo», commenta Pierin Vincenz, presidente della Direzione del Gruppo Raiffeisen. A questo scopo, Aduno ha fondato Swiss One Finance AG, società specializzata nel leasing auto e nel finanziamento al consumo. Nelle tre sedi di Zurigo, San Gallo e Losanna lavoreranno circa 120 collaboratori.

Chi ben comincia...

A metà gennaio, circa 18 000 contraenti di Leasing auto o Credito privato Raiffeisen hanno ricevuto notifica scritta di questo cambiamento. In seguito a questa azione d'informazione, Raiffeisen è stata contattata solo da 20 clienti, come ci conferma Mario Brandenberg, responsabile Leasing auto e Credito privato. Le domande erano piuttosto simili: cosa succede ora con il mio contratto? Quindi non sarò più un cliente Raiffeisen? Cosa cambia? D'ora in poi avrò un nuovo consulente?

Le risposte di Brandenberg hanno tranquillizzato tutti: «Rimane tutto così com'è». I contratti di Leasing auto o Credito privato proseguono come fino ad ora. Ogni cliente continuerà a rivolgersi alla propria banca di fiducia e a parlare con lo stesso consulente.

...ha più potenziale di sviluppo

Le clienti e i clienti potranno beneficiare di un ventaglio di offerte costantemente ottimizzato. Finora, ad esempio, chi aveva già esaurito il proprio limite per le carte di credito di 8000 franchi, ma necessitava di un ulteriore finanziamento per una spesa imprevista di riparazione dell'automobile, era costretto a chiedere un credito supplementare presso un altro istituto. «Anche per questi casi sarà ora possibile offrire una soluzione a buone condizioni all'interno del Gruppo Aduno», conclude Mario Brandenberg.

■ **MARTIN ARNET**

Chi è il Gruppo Aduno?

Il Gruppo Aduno, fondato nel gennaio 2006 (www.aduno-gruppe.ch) con sede a Glattbrugg (ZH), nasce dalla fusione di Viseca Card Services SA (1999) e Aduno SA (2005) e attualmente conta 350 collaboratori. Offre prodotti e servizi innovativi per il traffico dei pagamenti senza contanti. Il Gruppo Aduno fa parte delle più grandi banche svizzere retail, delle quali il Gruppo Raiffeisen è il principale azionista individuale con una quota di quasi il 20%. «Il Gruppo Aduno vanta una posizione di leadership nel settore dei pagamenti senza contanti in Svizzera», sottolinea Pierin Vincenz, che è anche presidente del Consiglio di amministrazione del Gruppo Aduno.

Stufa camino
Barbas «Eco 610»
in pietra ollare

Recuperatore di calore
Barbas
«Unilux 65/75/85»

Stufa camino
Olsberg «Golaya»
in acciaio verniciato

Caminetto
Barbas
«Escamo 200»

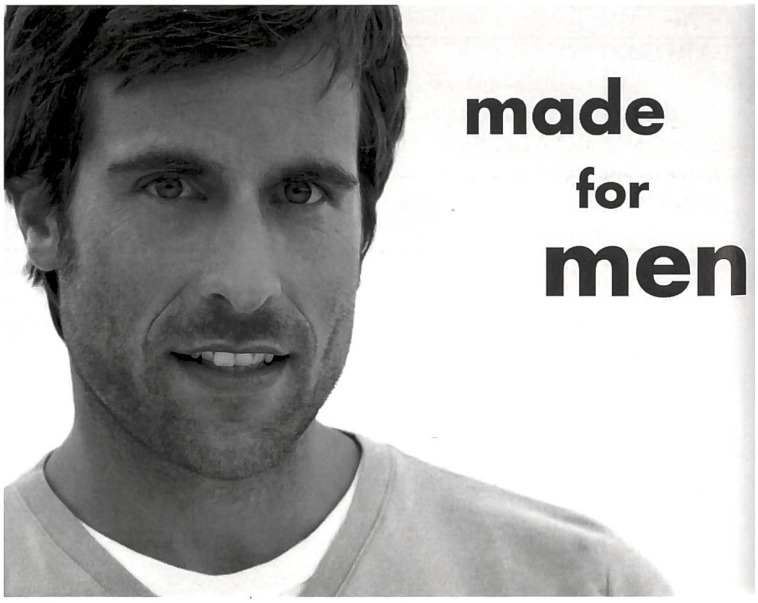
edimen.ch

Stufe - Caminetti - Inserti - Pigne - Forni - Cucine economiche - Canne fumarie
Grill per esterno - Accessori - Tutte le maggiori marche a prezzi interessanti!

comedil S.A.
CH-6916 Lugano (Grancia)
Tel. +41 (0)91 986 50 20 - Fax +41 (0)91 986 50 29
info@comedil.ch - www.comedil.ch

Esposizione
permanente di 600 m²

Lunedì-venerdì:
08:00-12:00 / 14:00-18:00
Sabato:
09:00-12:30
su appuntamento



Arex AG, Seestrasse 49, CH-6052 Hergiswil, Tel.: 041/6324030, Fax: 041/6324039, info@arex.ch, www.ara-shoes.com – vendita riservata al commercio professionale di calzatu

ara

PALERMO 35274-07
Fr. 130,-

ROXBURY 36737-01
Fr. 140,-

ara men

Foto: Lago Maggiore Turismo

Il Parco delle Camelie, un'oasi fiorita a Locarno.

Locarno Camelie, al via l'undicesima rassegna

Il Parco delle Camelie di Locarno, ospiterà dal 20 al 24 marzo l'undicesima rassegna internazionale della camelia – di cui Raiffeisen è uno degli sponsor – che ha subìto nel 2007 una battuta d'arresto a causa delle condizioni meteorologiche anomale.

Nato nel 2005, ospita su 10 000 metri quadrati ben 900 diverse varietà di camelie. Tra queste spiccano la Camelia japonica. C. reticolata e C. sasanqua nonché le Higo e varietà ibride. La vicinanza del lago assicura condizioni di umidità costanti e le alberature sovrastanti offrono una parziale penombra. Due laghetti con giochi d'acqua, (uno ancora in allestimento) e una piccola arena creano il giusto ambiente e trasportano il visitatore nei paesi originari della camelia. Dalla primavera scorsa si sta alacremente lavorando all'ampliamento del Parco, il cui cantiere non è concluso.

Durante Locarno Camelie, oltre alla parte scientifica e didattica, saranno esposte più di 300 varietà di camelie recise. Non mancheranno i momenti musicali e fantasiosi allestimenti floreali e gli appassionati potranno accostarsi al mercato della camelia (fiori, tessili, ecc.). Sarà allestita un' esposizione di Bonsai e garantita una consulenza fitopatologia della camelia. Altri punti di interesse: Libri – Piantagione e cultura del tè al Monte Verità di Ascona – Parco Botanico del Gambarogno.

L'inaugurazione ufficiale avrà luogo il 20 marzo, nella tenda appositamente allestita, accanto al Parco delle Camelie sul Lungolago. Carla Speziali, sindaco di Locarno inaugurerà la mostra che sarà aperta al pubblico da giovedì 20 marzo a lunedì 24 marzo dalle 10 alle 19. Dal 22 al 24 marzo sarà inoltre possibile ammirare, nello stesso giorno, l'esposizione di camelie, il Parco delle Camelie e la collezione alle Isole di Brissago. Per soli CHF 35.–otterrete un biglietto d'entrata all'esposizione + entrata al Parco delle Camelie + trasferta con battello della Navigazione Lago Maggiore (libera circolazione nel bacino svizzero) + entrata alle Isole di Brissago. Inoltre 50% di riduzione sul prezzo del biglietto della funicolare Locarno – Madonna del Sasso – Orselina e ritorno e 50% di riduzione sul prezzo del biglietto della funivia Orselina – Cardada e della seggiovia Cardada-Cimetta.

Offerte speciali Railaway

Per chi viaggia in treno: biglietti a prezzo ridotto (30%) e riduzione del prezzo d'entrata alla manifestazione (30%). Validità del biglietto: 3 giorni.

Con carta Junior/AG – biglietto ridotto (gratuito/CHF 7.–) ottenibile alla stazione di partenza. Servizio-navetta FART per il trasporto dei visitatori dalla stazione FFS al Parco delle Camelie.

Prezzi d'entrata alla rassegna:
CHF 10.– / AVS e studenti CHF 8.– / Comitive da 10 persone: 20%
Società Svizzera della Camelia, CP, 6601 Locarno,
tel. 091 756 61 38,
fax 091 751 90 70,
camelie@maggiore.ch
www.camellia.ch.
Info: Lago Maggiore Turismo, CP, 6600 Locarno
tel 091 791 00 91
fax 091 785 19 41

Viaggio per i lettori, ancora posti disponibili!

Ci sono ancora posti liberi per partecipare all'annuale viaggio per i lettori organizzato dalla nostra rivista in collaborazione con Kuoni (vedi Panorama 1/2008). Scoprirete Bordeaux – città francese dichiarata patrimonio mondiale dell'UNESCO – e i suoi dintorni attraverso un itinerario culturale e gastronomico molto interessante. Vale davvero la pena di cogliere questa occasione. Posti liberi per i viaggi in partenza il 7 giugno e il 14 settembre. Chi fosse ancora interessato può contattare Natasha Bomio, Kuoni Viaggi SA, Filiale Gruppi, Via Ronchetto 5, 6901 Lugano
tel. 091 973 44 12 (linea diretta)
fax 091 973 44 44
natascha.bomio@kuoni.ch

Concerto con l'OFSI a Manno

L'Orchestra di fiati della Svizzera Italiana, una delle migliori orchestre del suo genere in Svizzera, propone un concerto da non mancare, sponsorizzato da Raiffeisen, sabato 29 marzo alle 20.30 nella Sala Aragonite di Manno. Il giorno seguente replicherà a Sarnen. In programma brani mai eseguiti in Ticino, come la «Fantasia per la vita e la morte» composta da Bert Appermont nel 2007 e la «Sinfonia» di James Barnes numero 3, famosa in particolare per il terzo struggente tempo dedicato alla figlioletta Natalie. Con «Le premier jour» di Jean Balissat si vuole ricordare il compositore svizzero recentemente scomparso. La «Children's overture» del francese Eugène Bozza darà il la al concerto diretto dal maestro ospite Isabelle Ruf-Weber.

L'Orchestra è sostenuta da amici sostenitori privati, dal Fondo Lotteria, da Mediaflyer Print Service e da Marco Gehring Communications SA.

Foto: m.a.d.

L'Orchestra di fiati della Svizzera Italiana.

Walking Lugano: iscrivetevi ora!

Dopo il successo a Locarno lo scorso settembre, Raiffeisen protagonista anche a Lugano insieme a Coop per la seconda edizione di Walking Lugano.

il Gruppo Raiffeisen è presente da tempo e sostiene ormai a cadenza semestrale le apprezzate camminate popolari: quella autunnale a Locarno e quella primaverile a Lugano.

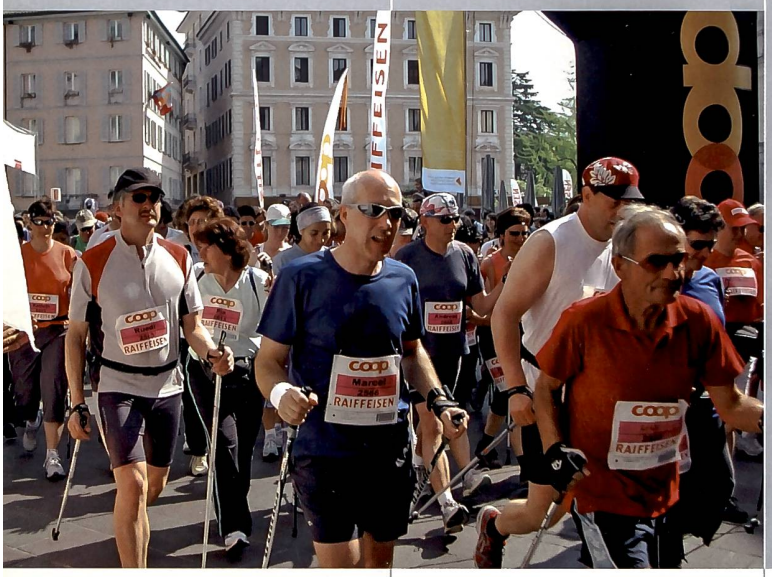
E' quindi il momento di annunciarsi all'evento nazionale di walking e nordic walking di Lugano che viene riproposto il 13aprile dopo il grande successo della prima edizione (nella foto) ed è inoltre sostenuto dalla città di Lugano (Dicastero sport), nonché da altri tra cui AIL e Helsana. Si consiglia di non attendere il giorno dell'evento per iscriversi ma approfittare delle possibilità tramite polizza di versamento o online sul sito www.walkinglugano.ch. Non solo è più economico, ma si riceve il materiale informativo ed il pettorale direttamente a casa. Anche quest'anno è previsto un bel regalo per tutti: una maglia griffata Walking Lugano di elevata qualità.

Già solo il regalo vale l'iscrizione ma il piacere di trascorrere una mattinata in compagnia di amici o familiari su splendidi percorsi e soprattutto promuovere in tal modo il proprio benessere e la propria forma vale molto, ma molto di più. Questo è infatti l'obiettivo di Walking Lugano: mettere in movimento Lugano ed i luganesi, così come i ticinesi e non da ultimo coinvolgere nell'evento visitatori che giungeranno sicuramente anche quest'anno numerosi da oltre Gottardo e dall'Italia. Sono così stati ulteriormente migliorati i percorsi che già lo scorso anno incontrarono un vasto consenso sia per la loro qualità tecnica che paesaggistica. Il tracciato più breve (Relax) è stato reso ancora più facilmente accessibile a tutti, eliminando i tratti con scale così come la piccola salita verso Castagnola. Ora prosegue, dopo la partenza in direzione di Via Nassa, il Lungolago ed il Parco Ciani verso Cassarate e le tranquille zone residenziali di Viganello ai piedi del Monte Brè, per poi ritrovare lungo il fiume Cassarate la via del centro città. Il percorso medio (Panorama) è rimasto quasi invariato rispetto lo scorso anno, salendo in direzione di Castagnola e Albonago permette di godere costantemente di una vista aperta sul golfo di Lugano. Il percorso più lungo (Challange) rimane indubbiamente impegnativo con la sua salita fino a Brè paese e la splendida traversata fino a Cureggia. Da Cureggia si eviterà quest'anno però in gran parte la strada percorrendo un tracciato alternativo su sentiero sterrato fino quasi a Pregassona.

Ad attendere poi tutti i partecipanti, grandi e piccini, uomini e donne, allenati o meno vi sarà l'animazione di Piazza Riforma, con stand e sorprese. L'arrivo è forse la novità più importante della seconda edizione: con un tracciato modificato viene garantita ad ognuno una passerella su tutta la piazza, attorniata dal pubblico!

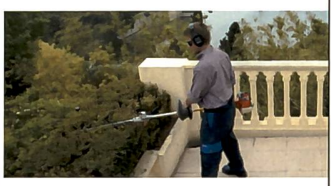
Ora non rimane che iscriversi richiedendo il Flyer d'iscrizione presso Associazione Walking Lugano (tel. 077 425 85 83, e-mail: info@walkinglugano.ch) oppure iscrivendosi online sul sito www.walkinglugano.ch. Online è pure possibile, con una minima spesa supplementare, assicurarsi contro una mancata partecipazione in caso di malattia o impedimento grave ed in tal caso ottenere il rimborso della quota d'iscrizione.

Foto: m.a.d.



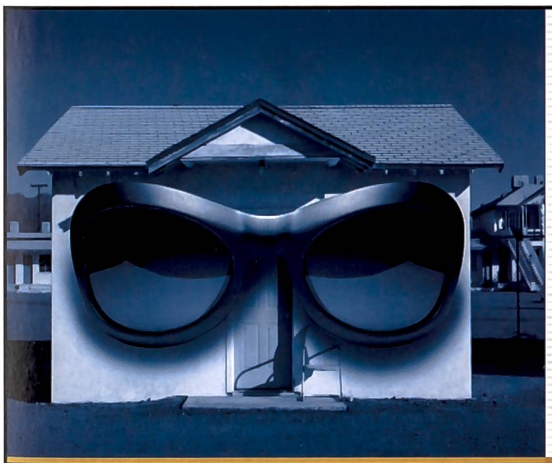
Appuntamento il 13 aprile!

Husqvarna



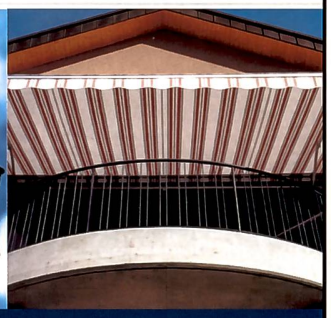
TECNICA PROFESSIONALE PER PARCHI E GIARDINI

Sia che siate voi a gestire l'erba del vostro giardino o che vi occupiate professionalmente della cura di aree verdi, disponiamo di prodotti che vi consentiranno di avere eccellenti risultati di taglio e rasatura con un minimo sforzo. Nella nostra gamma troverete senza dubbio qualcosa che fa al caso vostro. Da bordatori facili da utilizzare a rasaerba completamente automatici o ultramoderni ad uso professionale, con funzioni che vi faranno risparmiare tempo ed energia. Indipendentemente dal prodotto Husqvarna che sceglierete, riceverete più di un semplice apparecchio potente ed affidabile, ma anche il piacere che vi deriverà dall'utilizzarlo. Per documentazione e fonti di riferimento chiamare il numero 062 887 37 00 o www.husqvarna.ch



Ci sono modi
più comodi
per proteggersi
dal sole.

Tende da sole.



REGAZZI

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

marketingmix.ch

Serie «Made in Switzerland»

Quando il cliente trova su un prodotto la scritta «Made in Switzerland» sa perfettamente cosa aspettarsi: qualità, affidabilità e una buona dose di «Swissness». Ci sono tante aziende locali che con i loro prodotti di alta qualità «Made in Switzerland» pubblicizzano in tutto il mondo la Svizzera come la sede ideale per le imprese economiche. Questa serie «Panorama» vuole lanciare uno sguardo oltre le PMI svizzere e i loro famosi prodotti di successo.

Emozioni su due assi

Una volta le fabbriche di sci erano parte integrante della Svizzera, proprio come la neve sulle montagne. Oggi ne è rimasta soltanto una. La Stöckli Swiss Sports AG vende sci in tutto il mondo, grazie all'ottima qualità, a un sistema di marketing intelligente ed una buona dose di «Swissness».

Dove festeggiare il compleanno? Quando il lavoro chiama, Beni Stöckli senior mette avanti le priorità. Come ha già fatto negli ultimi dieci anni, anche per il suo 59° compleanno è andato in ufficio e ha portato a termine i suoi impegni di lavoro.

È una giornata fredda e umida a Wolhusen, all'ingresso dell'Entlebuch. Il cielo è coperto di nuvole e non vuole smettere di piovere. Stöckli padre e suo figlio non hanno problemi, perché sanno che con questo tempo alle alte quote nevica già. «E questo è sempre un bene per gli affari», dice Beni Stöckli, 38 anni. All'inizio di aprile il più grande dei due figli assumerà la funzione di CEO che era stata del padre, il quale invece rimarrà

Nei capannoni industriali di Malters vengono fabbricati circa 50 000 paia di sci all'anno.

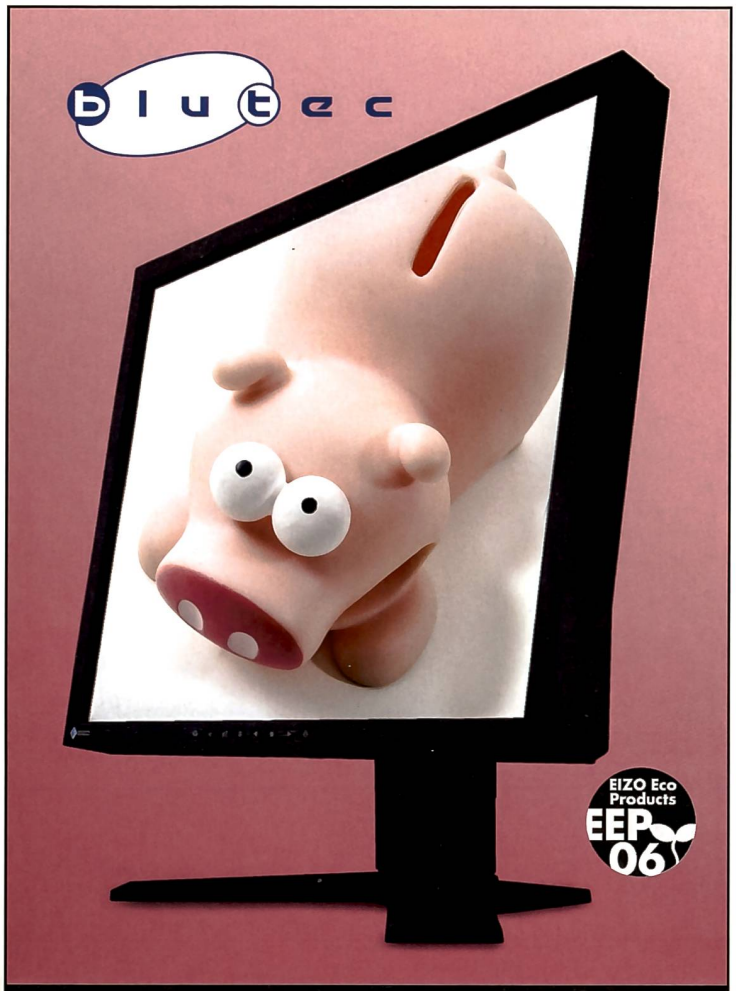
presidente del Consiglio di Amministrazione della Stöckli Swiss Sports AG. Per il laureato in Economia Aziendale all'Università di Berna questo non significherà un salto nel vuoto. Durante questi anni ha potuto accumulare esperienze in azienda come responsabile dei servizi (finanze, personale, IT) a fianco del padre. Così, da quando nel 1935 è iniziata la produzione di sci alla Stöckli, le responsabilità dirigenziali passeranno alla terza generazione.

Vendita in proprio

Gli sci con la croce svizzera e l'etichetta «Made in Switzerland» sono diventati una rarità nel paese dello sport invernale. Nomi come Attenhofer, Authier, Schwendener o Streule potrebbero ancora risvegliare dei bei ricordi tra le vecchie generazioni di sciatori. Ma i loro prodotti sono spariti dal mercato già da tempo. L'unica fabbrica di sci rimasta è la Stöckli, con sede a Wolhusen. Nel 1990 Beni Stöckli ha liquidato suo fratello e ha preso a bordo un'azienda dell'Entlebuch come azionista di minoranza.

Oggi circa 50 000 paia di sci all'anno lasciano i capannoni industriali della vicina Malters, di cui 20 000 vengono esportati in 32 paesi, mentre il resto viene venduto in Svizzera. «In questo modo raggiungiamo in Svizzera una quota di mercato del dieci percento», afferma il direttore senior.

In passato, cosa rendeva la Stöckli migliore dei suoi concorrenti locali ormai scomparsi? «Abbiamo sempre dato molta importanza al rapporto prezzo/prestazione», così spiega Beni Stöckli la politica della sua azienda. Fino al 1967 gli sci della Stöckli venivano venduti attraverso il commercio specializzato in articoli sportivi, esattamente come gli altri prodotti della concorrenza. In seguito, i due imprenditori di Lucerna hanno fatto un passo in avanti inserendosi nel settore della vendita diretta. Invece di vendere quanti più sci possibile attraverso il commercio all'ingrosso e quello specializzato, la Stöckli ha adottato una politica del prezzo a lungo termine. Oggi i conti tornano: da quel momento in poi gli Stöckli non erano più alla mercé dei grandi distributori che esercitavano una forte pressione sul prezzo e potevano vendere liberamente i loro prodotti ottenendo dei margini più alti. >



Risparmiare – ma non con le prestazioni

Con la serie S della EIZO

I nuovi monitor EIZO della serie S non soltanto salvaguardano i vostri occhi, ma anche il vostro budget! Fino al 50% di elettricità può essere risparmiata con il sensore luminosità ambiente.

Inoltre, EIZO è un investimento sicuro che collega la tecnologia più innovativa con una qualità d'immagine perfetta. Tanto più che tutti i modelli EIZO FlexScan, a partire da 17 pollici, hanno una garanzia di 5 anni.

Per ulteriori informazioni sulla nuova Serie S: www.eizo.ch o presso il nostro rappresentante specializzato nel Ticino: Blutec SA, 6528 Camorino, Tel. 091 857 90 00, email info@blutec.ch

EIZO

EIZO NANAO AG
Moosacherstrasse 6, Au – 8820 Wädenswil
Telefono 044 782 24 40 – Fax 044 782 24 50
EIZO NANAO SA – Le Trési 6A – 1028 Préverenges
Téléphone 021 804 17 27 – Télécopie 021 804 17 29
info@eizo.ch – www.eizo.ch

RENAULT RINNOVA.
UNA NUOVA RENAULT PER VOI?
ATTRATTIVE OFFERTE DI LANCIO.

FESTIVAL NOVITÀ RENAULT

NUOVA KANGOO
Da fr. 20 900.–**
Il vostro vantaggio*:
Opzione del valore di
Fr. 1000.–
e leasing 5,9%

NUOVA CLIO GRANDTOUR eco
DYNAMIQUE TCE 100
Da fr. 20 800.–
Il vostro vantaggio*:
Risparmiate
Fr. 1500.–
e leasing 5,9%

NUOVA MODUS eco
Da fr. 17 700.–
Il vostro vantaggio*:
Opzione del valore di
Fr. 500.–
e leasing 5,9%

3 ANNI GARANZIA 100 000 km

Renault eco – ECOLOGICO ED ECONOMICO.

www.renault.ch

RENAULT

Offerte valide per i clienti privati fino al 31.03.08. Garanzia e Renault Assistance 36 mesi/100 000 km valie il primo termine raggiunto. Vantaggio opzione valido per opzioni di vostra scelta senza verniciatura metallizzata del valore complessivo di fr 1000 - risp fr 500 - Calcolo vantaggio cliente Nuova Clio Grandtour Dynamique TCE 100 prezzo catalogo fr 22 300 - meno premio fr 1500 - = fr 20 800 - Leasing tasso nominale 5,9% tasso effettivo 6,06 %: rimborso da 12 a 48 mesi. Esempio: Nuova Kangoo Authentique 1.6 90 CV fr 20 900 - 20% acconto valore residuale fr 8 360 - 30 000 km/anno 48 x fr 256 - IVA incl. Carta totale obbligatoria esclusa Finanziamento tramite RCI Finance SA in condizione di accettazione. La concessione del credito al consumo è vietata se causa un eccessivo indebitamento del consumatore. ** Kangoo Authentique sarà disponibile più tardi. Le foto utilizzate in parte non corrispondono ai modelli descritti.

Ascona - Giubiasco - Arbedo

RENAULT Bertoni Automobili

Concessionaria Sopraceneri - www.bertoni.ch

Ascona 091 / 791 43 24 - Giubiasco 091 / 857 13 61 - Arbedo 091 / 829 27 87

La Mobilità ha un nome . . . HERAG

091 972 36 28
Montascale

HERAG AG *Montascale*
Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See
www.herag.ch
info@herag.ch
044 920 05 04 *Ticino* *091 972 36 28*
044 920 05 02 *Suisse romande* *078 670 55 04*

☐ *Mandatemi la documentazione* ☐ *Gradirei un preventivo senza impegno*

Cognome / Nome _____
Strada _____
CAP / Località _____
Telefono _____

Oggi non è facile per chi desidera comprare un paio di sci Stöckli trovarli nel negozio sportivo più vicino o nel primo che s'incontra. I prodotti di qualità possono essere venduti solo nei sette negozi specializzati di proprietà dell'azienda situati tra Wil SG e Vevey, oppure presso i settantadue negozi specializzati selezionati, situati in alcuni centri per lo sport invernale. Beni Stöckli junior dichiara: «Solo in questo modo possiamo garantire il migliore servizio alla clientela e il controllo della qualità».

Sci con passione

È difficile affermarsi con successo su un mercato degli sci saturo, che ogni anno dipende dai capricci del tempo. L'inverno 2006/2007, caratterizzato dalla mancanza di neve nei mesi di dicembre e gennaio, è stato pessimo per il settore; il 2007/2008 prometteva molto bene e difatti ha portato ai produttori di sci un fatturato decisamente più alto.

«Da anni incrementiamo continuamente la nostra quota di mercato» dice il direttore junior Stöckli. I due imprenditori di Lucerna sono scampati alle grandi perdite e alle oscillazioni che invece capitano sempre ai grandi del settore. E questo grazie, non da ultimo, a una clientela fedele.

«L'acquisto degli sci è fortemente legato alle emozioni, ma dipende anche dai trend e dalle mode», affermano con convinzione padre e figlio. Uno sciatore appassionato che ogni due, tre anni o addirittura ogni anno compra un nuovo paio di sci, non si accontenta di assicelle qualsiasi, ma resta fedele alla sua marca preferita. «Questi sono i clienti ai quali vendiamo volentieri i nostri prodotti». Un appassionato di sport invernali guarda la scorrevolezza di uno sci, la sua tenuta, la piacevolezza della sterzata e non da ultimi il design e il peso.

Tecnica moderna

Perché tutto questo sia possibile, nei capannoni della produzione Stöckli si curano i minimi dettagli. Per tutto l'anno, 53 dipendenti, di cui sei sviluppatori e cinque apprendisti produttori, producono manualmente e con amore, fin nei dettagli, i famosi sci Stöckli. Qui vengono realizzati gli ultimi ritrovati dello sci, creati in collaborazione con l'Istituto Svizzero per lo Studio della Neve e delle Valanghe SNV di Davos o del Politecnico Federale (ETH) di Zurigo e Losanna. Qui si prova e si riprova

La seconda e la terza generazione della famiglia Stöckli: il papà Beni con un classico paio di sci e il figlio Beni junior con una bike prodotta dal 1996.

fino a che gli sviluppatori, diretti da Ruedi Arnet, sono in grado di dire: «Adesso abbiamo lo sci giusto».

Oggi uno sci non è semplicemente uno sci: qui si parla di «torsione ottimale» e di «combinazione perfetta tra leggerezza, comfort e sportività», caratteristiche di grande impatto pubblicitario. E con la nuova «Polyamid Insert Titanal Technology» gli inventori vogliono ottenere per le due assi una «stabilità straordinaria» e una «performance elevata». Gli amanti dello sport invernale devono solo preoccuparsi di rimanere in piedi sugli sci e di scendere sul pendio.

«Swissness is in»

Alla Stöckli nessun paio di sci può lasciare la fabbrica senza lo stemma della Svizzera e l'etichetta «Swiss made». «L'essere svizzeri è molto importante per noi», dice il presidente del Consiglio di Amministrazione Stöckli, «e noi siamo fieri di produrre sci in Svizzera». Chi fosse in grado di vendere oggi un prodotto col marchio «Swiss made» avrebbe all'estero degli ottimi argomenti di vendita.

Qualcosa di speciale deve pure avere questo prodotto, altrimenti perché gli amanti dello sport invernale in Austria, negli USA o in qualunque altra parte del mondo comprerebbero gli sci di una piccola fabbrica svizzera a un prezzo che è decisamente più alto della merce fabbricata su vasta scala presente sul mercato? Non può dipendere soltanto dalla croce svizzera. «Dipende dall'ottima qualità e dall'affidabilità che gli stranieri semplicemente si aspettano da un prodotto fabbricato in Svizzera», dice Beni Stöckli senior.

Chi vuole sopravvivere sul mercato internazionale dello sci, deve essere presente anche durante la Coppa del Mondo di Sci. Dal 1994 la Stöckli partecipa al «Circo della Coppa del Mondo». Un'impresa costosa ma di grande impatto pubblicitario. Perché ogni volta che un velocista sale sul podio con ai piedi un paio di sci della Stöckli, i più importanti mercati di vendita se ne accorgono.

Urs Kälin è stato co-vincitore delle Olimpiadi correndo su un paio di sci Stöckli, e poi sono arrivati Marco Büchel, Paul Accola e Didier Plaschy. Oggi il «migliore cavallo» della scuderia è lo sloveno Andrej Jermann. Seguono i velocisti svizzeri Tobias Grünenfelder, Oliver Brand, Monika Dumermuth e Fabienne Suter. I grandi campioni corrono per la concorrenza. «Lo sci a volte è come la Formula 1 delle corse automobilistiche» dice il direttore junior. «Se uno ha successo viene subito soffiato alla concorrenza per un sacco di soldi».

Stöckli padre e figlio hanno imparato a vivere così. Se gli altri offrono contratti più remunerativi anche loro fanno lo stesso. Da imprenditori svizzeri restano coi piedi per terra e sanno bene cosa serve alla loro azienda.

Più outdoor

Tutto è cominciato con il nonno Josef Stöckli, oggi 92enne, che 73 anni fa produceva sci di legno. Oggi la «Stöckli outdoor sports», con i suoi 200 dipendenti, fattura circa 50 milioni di franchi all'anno. Gli sci hanno reso famosa la Stöckli, ma oggi contribuiscono solo a un terzo del fatturato. Negli ultimi anni, le biciclette Stöckli e il commercio di articoli sportivi per gli sport outdoor hanno acquisito sempre più importanza.

Queste creazioni non rappresentano però l'inizio della fine degli sci Stöckli. Perché per ben tre generazioni la famiglia Stöckli ha dato la vita per la produzione di sci e sarebbe come tradire questa congenita passione. E se per la Coppa del Mondo Andrej Jermann dovesse nuovamente salire sul podio come nella discesa di Chamonix, l'unico produttore di sci rimasto in Svizzera e i suoi dipendenti avrebbero la certezza di aver fatto ancora una volta del loro meglio.

■ **MARKUS ROHNER**

Gli inventori della Stöckli

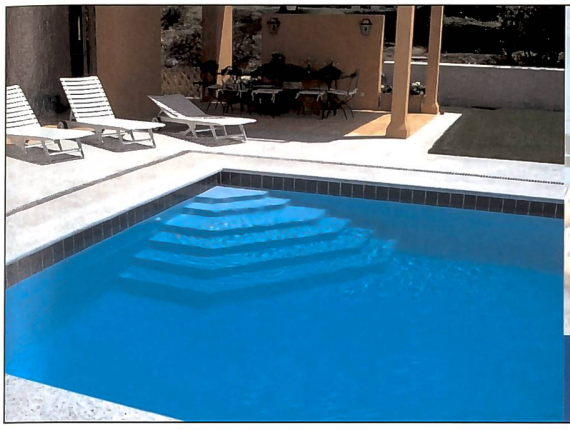
Ogni volta che la Stöckli di Wolhusen mette sul mercato un nuovo paio di sci, dietro c'è lo zampino di Ruedi Arnet, 55 anni. Questo esperto venditore di articoli sportivi ha cominciato a lavorare alla Stöckli di Wolhusen 35 anni fa, quando ancora il falegname e fondatore dell'azienda Josef Stöckli aveva voce in capitolo. Ha cominciato nelle vendite e ben presto è passato alla produzione. Qui si richiedevano la passione per le innovazioni e il talento per l'artigianato dei più bravi sciatori. «Sono cresciuto in una famiglia appassionata di sci» racconta Arnet. Da quando era bambino saliva sugli sci di legno e metallo, e col tempo ha trasmesso questa sua passione ai suoi due figli.

Il responsabile della realizzazione degli sci si ricorda ancora bene dei vecchi tempi trascorsi alla fabbrica Stöckli, quando in inverno si producevano gli sci per poi venderli in estate. «Oggi la realizzazione degli sci è diventato un lavoro per tutto l'anno». In ogni momento dell'anno vengono effettuati test sui nuovi ritrovati, in inverno un team della Stöckli si reca alla Coppa del Mondo, mentre a casa a Malters altri collaboratori sviluppano nuovi sci davanti allo schermo o in fabbrica. «E se a casa non abbiamo la neve, ci spostiamo semplicemente a Übersee» dice Arnet.

Per la realizzazione di un nuovo paio di sci serve un team composto da sei persone, perché ci sono tanti dettagli di cui tenere conto. La scorrevolezza e il piacere della sterzata di uno sci hanno un ruolo determinante, così come la tenuta e non ultimo anche il design. «Spesso l'estetica e il marchio sono determinanti nella scelta di uno sci da acquistare», dice il capo sviluppatore. Oggi uno sci rimane sul mercato per dieci anni, poi viene sostituito da un nuovo modello.

Ruedi Arnet non riuscirebbe neanche a immaginare di fare un altro lavoro. «Con Josef Stöckli ho trovato prima il mio grande maestro e poi il lavoro dei miei sogni».

Oggi quello che dice Arnet ha un peso nella direzione dell'azienda. Perché qui sanno che il successo di un'azienda dipende molto dalle idee del reparto sviluppo. E infatti non è un caso che da qualche anno Ruedi Arnet faccia parte del Consiglio di Amministrazione dell'azienda familiare.



IL VERO BENESSERE AD ACQUA

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

piscine castiglione

con piacere

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

Sosteniamo i vostri progetti con idee, organizzazione, design e qualità.

Gehri
www.gehri-ag.ch

Arredamenti per le banche | Impianti di sicurezza | Dispositivi di interblocco | Banconi per reception | Studi medici | Punti vendita | Disposizione dei particolari | Mobilia

Infocentro AlpTransit Gotthard San Gottardo

Visitate il tunnel ferroviario più lungo del mondo!

Novità: visita del tunnel a Faido

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

Infocentro Gottardo Sud SA
Casella Postale 2
CH - 6742 Pollegio (TI)
Informazioni +41 (0)91 873 05 50
Riservazioni visite guidate +41 (0)91 873 05 51
Fax +41 (0)91 873 05 55
www.infocentro.ch
info@infocentro.ch

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

Orari di apertura:
Da martedì a domenica dalle ore 9.00 alle ore 18.00 con orario continuato
(alcuni giorni festivi chiuso)

© Yves André

Nel castello delle fiabe

Quando era ancora un bambino di scuola elementare, Adolf Röösli era in ansia per il ragazzo del castello, rapito in una romantica fiaba. Anni dopo, ormai allievo in un internato, rimane ammaliato dalla splendida arte barocca del convento di Fischingen. Oggi Röösli è il castellano del Grosser Hahnberg (SG).

Foto: Chris Mansfield

Sulla collina sopra Weinberg si erge imponente il castello a quattro piani di Grosser Hahnberg, mentre ai suoi piedi si estendono il Lago di Costanza, di colore blu opaco, e la cittadina di Arbon. A un tiro di schioppo da questa località esposta si trova il piccolo castello di Kleiner Hahnberg. «Proprietari delle due tenute erano i Zollikofer, appartenenti a una famiglia di commercianti che vivevano qui da tanti anni, i quali nel 17° e 18° secolo costruirono numerose case padronali sul lato sud del lago di Costanza», dice il castellano Adolf Röösli. Ci invita a fare un giro a piedi per il parco, circondato da siepi di tasso e bosso accuratamente potate.

Influenzato dal convento

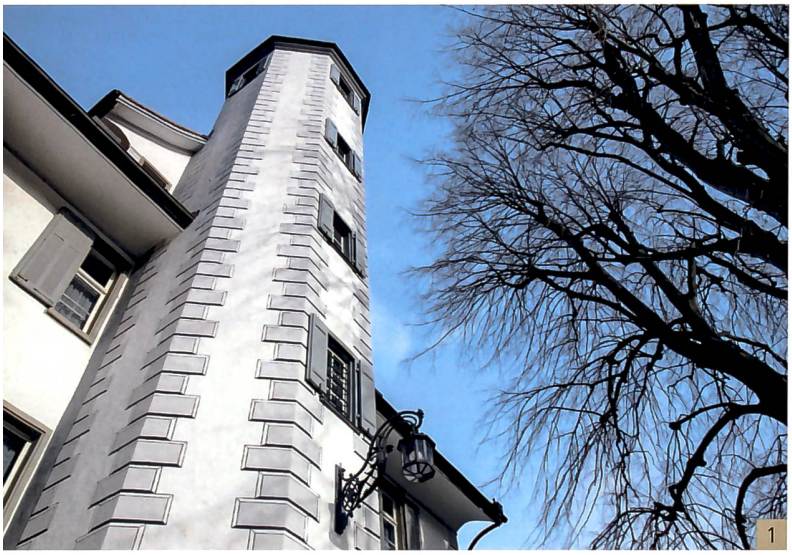
«Ho creato io stesso il laghetto e il giardino delle rose nella parte sud», racconta il giardiniere qualificato Röösli. Il giardinaggio è una delle sue più grandi passioni. Nato nel canton Lucerna e cresciuto nella Valle del Reno, Röösli ha cominciato a lavorare già a 22 anni presso un'azienda di giardinaggio di Zurigo. «Adesso sono in pensione e vivo su circa un ettaro di spazio verde, ma non mi faccio certo crescere il muschio addosso», ci confessa divertito. Per rilassarsi in inverno preferisce la «Gartensaal» sul lato con frontone del castello, dove ha preso posto adesso. «Probabilmente il germe della mia vita di castellano e giardiniere risale al tempo della scuola», rimugina Röösli. Da adolescente frequentava l'internato del convento di Fischingen a Turgovia. Il giardino del convento e l'arte artigianale barocca, le due forme del «lavoro manuale», lo avevano affascinato fin da ragazzo.

Il collezionista scopre il castello

Come ideatore di giardini, Röösli aveva molte occasioni di assistere al restauro di edifici storici. >

Vivete anche voi in un luogo insolito?

Quest'anno proseguiamo la nostra serie «Abitare» con particolare attenzione agli interni. Questa volta vogliamo offrire un panorama di edifici abitativi insoliti come grotte, cappelle, castelli, case sugli alberi e altri edifici fuori dalla norma in tutta la Svizzera. Voi, in qualità di lettrici o lettori, siete invitati a inviarci proposte attinenti. Spedite i vostri suggerimenti per e-mail – panorama@raiffeisen.ch – o per posta a Raiffeisen Svizzera, «Panorama – Serie Abitare», Casella postale 9001 San Gallo.



1 *Alta 26 metri, la torre del castello si vede da lontano.*
2 *Röösli ha collocato nel parco la fontana dell'esposizione nazionale del 1914.*
3 *La principessa e il ranocchio evocano favole per bambini.*
4 *Il giardino conta una trentina di varietà di rose.*

«Mi occupo poi di materiali da costruzione storici e antichi mobili in stile barocco provenienti dal territorio del lago di Costanza e Zurigo», racconta il castellano. Durante i suoi numerosi viaggi nella Germania meridionale, oltre la zona del lago di Costanza, Röösli ha visitato chiese, conventi e castelli. «Il destino ha voluto che mi accorgessi del castello di Grosser Hahnberg durante i miei acquisti di mobili». Durante la visita al castello venne a sapere dal vecchio proprietario che il castello era in vendita.

All'improvviso si aprì per Röösli un orizzonte completamente nuovo: i pezzi di antiquariato che aveva raccolto in 40 anni di attività come collezionista avevano trovato finalmente la loro cornice. La decisione di comprare il castello richiese tuttavia quasi un anno di riflessione. «Allora ero una persona affermata nel mio lavoro e il castello aveva bisogno di essere restaurato. Anche la manutenzione di una tenuta di queste proporzioni è costosa e impegnativa. Tutto rappresentava per me una grande sfida», spiega il castellano. Grazie alle sue cognizioni di artigianato e al fatto che i suoi dipendenti avrebbero svolto molti dei lavori di restauro la decisione fu più facile da prendere.

E per la sistemazione della tenuta ci volle circa il 25% delle spese di restauro. Röösli ha eseguito tutti i restauri, in particolare i lavori di pittura e muratura, in circa dieci anni a partire dal 1991. «A poco a poco mi sono ritirato dalla vita professionale attiva», racconta il castellano.

Un museo abitato

Il lavoro più dispendioso è stato il restauro della Gartensaal, che era stata costruita insieme a una lavanderia e una carbonaia. «Ho pensato continuamente a come realizzare questo ambiente», racconta Röösli. E poi è arrivato il «colpo di fortuna»: era in vendita un soffitto originale in stile tardo-barocco. «Il soffitto è stato realizzato dai famosi stuccatori Andreas e Peter Anton Moosbrugger e risale al 1770». Originariamente il soffitto era stato portato a Lindenhof (San Gallo), da dove venne rimosso nel 1974.

Röösli è anche un appassionato d'arte, e non avrebbe mai immaginato di vivere in un castello,

5 *Tesori nella stanza rinascimentale: la pigna zurighese del 1731 e l'orologio a muro viennese del 1830/1840.*
6 *Una delle camere degli ospiti dove è un piacere riposare.*
7 *Imponente, il camino del salone è decorato secondo lo stile del 1900.*
8 *Il sécrétaire del 1740 è ricco di fregi.*

racconta. Soltanto una fiaba romantica sul libro di scuola elementare lo aveva colpito. In questa fiaba si raccontava di un principe rapito dai ladri che alla fine tornava felice al suo castello. Lo stesso effetto fiabesco suscita anche il castello di Röösli con i suoi diversi stili architettonici, dal rinascimento al barocco e allo stilnovo. La costruzione centrale del castello si trova all'ingresso. «Durante il restauro si è scoperto che la costruzione centrale è più antica degli annessi laterali che risalgono al 1626», racconta Röösli.

Non si conosce la data di costruzione. Di tutto il castello il castellano conosce meglio le stanze non restaurate, per esempio il salotto con perlinature in stile rinascimentale al primo piano, che emana ancora oggi un'aura signorile. Anche nella stanza del camino con soffitto in stile stilnovo e nelle stanze con stuccature in stile barocco e le stufe di ceramica aleggia un'atmosfera di tempi passati.

I coinquilini del castello

Ci riporta di colpo nel presente il pianto di un neonato che si avvicina sempre più mentre scendiamo la scala a chiocciola in legno. «Ho affittato l'appartamento di quattro stanze al terzo piano a una giovane famiglia», dice Röösli. L'affittuaria saluta, si sofferma volentieri e ci racconta come si vive nel castello. Lei e suo marito sono stati molto fortunati. Hanno visto per caso l'annuncio di affitto sul giornale e adesso qui si trovano davvero bene.

Così Röösli non è da solo a custodire il castello. Alla domanda se si è mai sentito perso nelle sue dieci stanze risponde di no. «Mi godo la solitudine della campagna e la cura della casa e del giardino è la mia più grande passione». Inoltre il castellano riceve volentieri i suoi ospiti. Dà concerti e accompagna nelle sue stanze i visitatori interessati all'arte. In estate organizza anche delle feste su richiesta degli appassionati di giardinaggio e delle associazioni. «Se un escursionista si ferma curioso davanti al castello, lo invito con gioia, a fare un giro a piedi per il giardino». ■ **MANUELA ZIEGLER**

Suzuki Svizzera festeggia, voi approfittate

New Grand Vitara Limited Edition per festeggiare la 100 000esima Suzuki

Lusso compatto 4x4, più esclusivo che mai: le Grand Vitara Limited Edition con pacchetto plusvalore e design, ricco di eleganti e sportivi accessori, fanno subito colpo.

Con un altro anno da record alle spalle e una crescita di oltre il 150% negli ultimi quattro anni, Suzuki ha ottime ragioni per ringraziare gli automobilisti svizzeri. Ecco perché la compatta N. 1 festeggia la 100 000esima Suzuki in Svizzera proponendo un'esclusiva Limited Edition di New Grand Vitara, l'ammiraglia della gamma. Chi sceglierà queste straordinarie New Grand Vitara in serie limitata usufruirà di vantaggi del valore di 5 000 franchi.

Esclusività garantita

I tre modelli speciali hanno davvero molto da offrire, ossia un esclusivo pacchetto plusvalore e design comprendente tetto basculante/scorrevole in vetro, sistema di navigazione, cerchi in alluminio con design speciale da 17", raffinati interni e tanti altri extra. Il tutto per un vantaggio complessivo di 5 000 franchi. Impossibile da misurare in franchi, invece, l'unicità e il particolare carisma che distingue gli eleganti e sportivi modelli Limited Edition.

Come tutti i modelli della nuova generazione Suzuki, dalla Swift alla SX4 fino alla Grand Vitara, anche le nuove Limited Edition offrono tutte le prerogative della compatta N. 1: sono più efficienti, più funzionali e anche più convenienti. Non per nulla le costruisce il leader mondiale del settore.

In trend in tutta la Svizzera

L'ennesimo anno da record lo dimostra: in Svizzera la compatta N. 1 fa tendenza, sia in tema 4x4 e diesel sia con progetti innovativi come Swift o SX4. Con circa 200 concessionarie, Suzuki è presente in tutto il paese e con la garanzia di fabbrica e di mobilità di 3 anni assicura la massima qualità.

Suzuki - la compatta N. 1

Con oltre 2,3 milioni di vetture vendute all'anno, Suzuki è il maggiore costruttore di auto compatte del mondo. Altrettanto grandi, quindi, sono il know how e il vantaggio competitivo della compatta N. 1.

Guidare Suzuki, risparmiare carburante

Il prezzo della benzina continua a salire: voi cosa aspettate a salire su una Suzuki? Consumo medio di tutti i modelli della gamma: 6,98 l/100 km (ciclo misto).

Suzuki lancia una nuova generazione di motori economici

In linea con l'aumento del prezzo dei carburanti e della sensibilità ecologica, la compatta tecnologia motoristica Suzuki acquista sempre più attualità. Con l'arrivo di Splash, Suzuki lancia una nuova generazione di motori che brilla con emissioni e consumi ridotti al minimo. Inoltre, praticamente ogni Suzuki propone evoluti turbodiesel con filtro antiparticolato.

Compatto è più intelligente
L'uso intelligente delle risorse diventa sempre più importante. Le compatte sono più efficienti per l'ambiente e anche per il portafoglio.

Compatto è più conveniente
I costi di esercizio e manutenzione, i consumi, ma anche tasse e assicurazioni, sono notevolmente più bassi rispetto ad altre categorie. Inoltre: 100 kg di peso in meno = 0,5 l di carburante/100 km in meno!

Compatto è più pratico
Un'organizzazione razionale e flessibile degli spazi, all'insegna del motto «compatta fuori, grande dentro», consente di trasportare tutti e di tutto in tutta comodità.

Compatto è più sportivo
Più grande e pesanté una vettura, minorè il piacere di guida. Le compatte sono più agili, maneggevoli, sportive e divertenti da guidare.

Compatto è più facile
Il traffico è sempre più congestionato, la ricerca di un parcheggio libero sempre più difficile. Le compatte sono in vantaggio su tutta la linea, dall'agilità nel traffico cittadino alle manovre negli autosili.

Compatto è più sicuro
La sicurezza non è questione di grandezza: materiali e tecnologie di ultima generazione, simulazioni al computer e sofisticati crash test sono all'origine delle carrozzerie compatte e molto sicure di Suzuki. A ciò si aggiungono numerosi sistemi di sicurezza attiva e passiva.

Compatto è più originale
Nell'odierno panorama automobilistico l'uniformità la fa da padrone. Ma Suzuki è diversa anche in questo: la nuova generazione Suzuki spicca per originalità e personalità.

New Grand Vitara Limited Edition Il vostro vantaggio: 5 000 franchi!

Suzuki festeggia, voi approfittate - New Grand Vitara Limited Edition

Valore aggiunto	Fr. 6 500.-
Supplemento	Fr. 1 500.-
Il vostro vantaggio	Fr. 5 000.-

Pacchetto plusvalore e design Limited Edition: tetto elettrico basculante/scorrevole in vetro, cerchi in alluminio con design speciale da 17 ", sistema di navigazione, sedili bicolore in Alcantara®, volante in pelle, barre portatutto in Silver, inserto per cofano motore, interni Limited Edition, vernice metallizzata, battitacco, tappetini Deluxe, terminale di scarico in acciaio

New Grand Vitara Limited Edition 2.0 Top 4x4, 5 porte, Fr. 35 490.-, 2.0 Top 4x4 Automatica, 5 porte, Fr. 37 490.-, 1.9 Top Turbodiesel 4x4, 5 porte, Fr. 37 490.-

New Grand Vitara, altri modelli da Fr. 29 990.-

Performante trazione 4x4, elegante design, elevato comfort e generosissima dotazione: ecco i segni distintivi di tutte le New Grand Vitara e in particolare della versione al top V6.

New Grand Vitara 1.6 GL 4x4, 3 porte da Fr. 29 990.-, 1.9 Top Turbodiesel 4x4, 3 porte da Fr. 33 490.-, 5 porte da Fr. 35 990.-, 2.0 Top 4x4, 5 porte da Fr. 33 990.-, 2.7 V6 GL 4x4 Automatica, 5 porte da Fr. 38 990.-, 2.7 V6 GL Top 4x4, 5 porte, Fr. 41 990.-

New Jimny Special Edition

La più conveniente vera offroader del mondo. Imbattibile sul fuoristrada, grazie alla sua agilità è difficile superarla anche in città. Anche con cambio automatico o turbodiesel.

Gamma New Jimny da Fr. 19 990.- (1.3 Country 4x4), Special Edition incluso pacchetto plusvalore di Fr. 3 000.-, da Fr. 24 490.- (1.3 GL Top 4x4 Special Edition)

Modelli illustrati: ***New Splash 1.2 GL Top, 5 porte, Fr. 20 990.-**: consumo normalizzato di carburante in ciclo misto: 5,5 l/100 km; categoria di efficienza energetica: A; emissioni CO_2 in ciclo misto: 131 g/km; **New Swift 1.3 GL Top, 5 porte, Fr. 19 490.-**: consumo normalizzato di carburante in ciclo misto: 5,8 l/100 km, categoria di efficienza energetica: B, emissioni CO_2 in ciclo misto: 140 g/km; **New SX4 1.6 GL Top 4x4, Fr. 28 990.-**: consumo normalizzato di carburante in ciclo misto: 6,9 l/100 km, categoria di efficienza energetica: C, emissioni CO_2 in ciclo misto: 164 g/km; **New Grand Vitara Limited Edition 1.9 Top Turbodiesel 4x4, 5 porte, Fr. 37 490.-**: consumo normalizzato di carburante in ciclo misto: 7,4 l/100 km, categoria di efficienza energetica: C, emissioni CO_2 in ciclo misto: 191 g/km; **New Jimny 1.3 GL Top 4x4 Special Edition, Fr. 24 490.-**: consumo normalizzato di carburante in ciclo misto: 7,3 l/100 km, categoria di efficienza energetica: D, emissioni CO_2 in ciclo misto: 171 g/km, media di tutte le vetture in commercio: 204 g/km. **Tutti i prezzi indicati sono consigliati e non vincolanti. Serie speciali limitate solo fino a esaurimento.**

www.suzukiautomobile.ch

Compilare e inviare per fax o posta a: Suzuki Automobile Schweiz AG, Industriestrasse, 5745 Safenwil, fax 062 788 87 91, info@suzukiautomobile.ch

Il futuro guida Suzuki. E voi? Coupon per informazioni.

☐ New Swift ☐ New Swift Sport ☐ New SX4 ☐ New Grand Vitara ☐ New Jimny ☐ Gamma Suzuki
☐ New Splash (disponibile da primavera/estate 2008)

Nome _____ Cognome _____

Via/N. _____ NPA/Località _____

Telefono _____ E-mail _____

Panorama

Anteprima Salone Ginevra 2008: New Splash, il futuro compatto, da primavera/estate 2008

Compatta, efficiente, scattante: New Splash è la più moderna vettura della sua categoria e farà parlare di sé con il suo spazioso abitacolo, i sedili rialzati e la grande visibilità che offrono, un'eccezionale efficienza nei consumi e nelle emissioni nonché prezzi imbattibili. Compatta fuori, grande dentro: 3,7 m di lunghezza, 5 posti, 5 porte, motori a benzina 1,0 e 1,2 l, anche con cambio automatico.

New Swift, la rivoluzione compatta da Fr. 15 990.-, 4x4 da Fr. 18 990.-

Con i suoi 10 modelli la rivoluzione compatta fissa standard di riferimento nella sua categoria. Ora anche in versione Swift Sport, derivata dalla campionessa di rally.

New Swift 1.3 GL, 3 porte da Fr. 15 990.-, 5 porte da Fr. 16 990.-, 4x4 da Fr. 18 990.-

New SX4, la sportswagon compatta da Fr. 21 490.-, 4x4 da Fr. 23 990.-

New SX4 Compact Sportswagon è un brillante modello crossover con trazione 4x4 a 3 modalità o trazione anteriore, proposto sia con motore benzina che turbodiesel con filtro antiparticolato.

New SX4 1.6 GL Streetline da Fr. 21 490.-, 1.6 GL Top Streetline Automatica da Fr. 26 490.-, 1.6 GL 4x4 da Fr. 23 990.-, 1.9 GL Turbodiesel 4x4 da Fr. 26 990.-

La compatta N. 1

SUZUKI

Way of Life!

Pittrice senza tempo

Anita Spinelli vive a Pignora, piccola frazione di Novazzano in uno splendido casale del Settecento, dove quotidianamente lavora nel suo atelier. Siamo andati a trovarla cinque giorni prima dei suoi primi cento anni...

3 gennaio 2008. Nevica. La stradina tortuosa che conduce a Pignora di Novazzano sembra catapultarci in un luogo fuori dal tempo, magicamente sospeso nella nebbia. Dove sarà la casa di Anita Spinelli? Eccola! Riconosciamo il muro di cinta e il grande portone in legno socchiuso. Un affabile labrador nero ci viene incontro scodinzolando. «Siete arrivati! La mamma vi sta aspettando. Tranquilli: Bacio, non fa del male a nessuno». E' Angela, una delle due figlie di Anita, a riceverci. Varchiamo la soglia ed ecco che (re)incontriamo la grande pittrice, dagli immutabili occhi vivaci, il sorriso pronto e i movimenti rapidi. Informale in jeans e pullover, taglio di capelli sbarazzino. «Si ricorda, di noi? L'abbiamo intervistata nove anni fa per Illustrazione Ticinese. E ora la disturbiamo per Panorama». «Ma certo che mi ricordo! Allora cosa vogliamo fare questa volta?». Nel frattempo sopraggiunge Cristina, la nipote. Ci accomodiamo nella sala, la stessa in cui Anita riceve le figlie, i 7 nipoti i 17 pronipoti e i numerosi giornalisti e critici che vengono da ogni dove per intervistarla.

C'era una volta il corredo di famiglia...

«Noi vorremmo fare una bella chiacchierata partendo dagli oggetti che la circondano». «Per la verità non sono molto legata agli oggetti, però non getto nulla perché le cose che vedete in questa stanza sono ricordi di famiglia e i ricordi... non si buttano». Angela e Cristina sorridono benevolmente. «Mammà cosa hai detto? Non butti nulla?» – osserva Cristina – «Però hai fatto fuori tutto il corredo di famiglia utilizzando asciugamani, lenzuola, tovaglioli per farne delle tele...». «Bé non li ho mica gettati...», risponde Anita sorniona con una luce birichina che le illumina le pupille. Nella sala notiamo un curioso assemblaggio di sedie e poltrone. «Quelle in pelle sono d'inizio Novecento, spiega la pittrice, appartenevano agli Spinelli come il divano dell'Ottocento addossato al muro. Quello l'ho lasciato fuori dai nostri pettegolezzi...».

La poltrona rosa

«E poi c'è questa sedia di Botta. Mi piace molto e continua il discorso del mobilio rappresentando l'epoca odierna». Angela interviene: «Una sera tardi ha telefonato Mario Botta dicendo che stava con Vittorio Sgarbi e che voleva venire a Pignora per mostrargli le opere di mia mamma. Sono giunti quella stessa notte e il critico italiano è restato affascinato dalla tela intitolata ‹Cani›, che rappresentava la guerra del Golfo». Un altro elemento d'arredo attira l'attenzione: una sedia dalle strane orecchie rosa. «E' la poltrona recrinabile Wink, opera del designer giapponese Toshiyuki Kita. E' molto importante perché Anita l'ha ritratta in due momenti diversi», spiega Angela. «Nel primo quadro si vede la poltrona rosa su cui se ne sta comodamente seduto l'uomo-padrone. A sinistra due giovani donne evidentemente con un ruolo subalterno. Nella seconda tela in ordine cronologico sulla poltrona si nota solo una bella donna, seduta in un atteggiamento sicuro e al contempo femminile». «E' la donna libera, emancipata come piace a me», osserva Anita. «Nei miei quadri ho dato sempre molto spazio alla condizione umana in genere e in particolare a quella femminile».

Il camino e i due guardiani

L'occhio si posa sul grande camino che domina la stanza. «Ho sempre freddo e il camino è uno dei miei luoghi preferiti. Guardate, là dentro ci si può far di tutto. Scrivere, leggere, mangiare parlare. Non l'ho mai modificato. Questa casa soffre i cambiamenti». Notiamo due ritratti su ogni lato. «Sono i due ‹guardiani›. A sinistra sono le foto di mio marito e a destra è il ritratto che ho fatto,

Artisti, oggetti e ricordi

La serie si propone di presentare artisti che vivono in Ticino attraverso i loro oggetti che si trovano negli atelier, nelle abitazioni o negli studi. Per conoscere dalla prospettiva del curioso profano lo spirito della persona, i suoi vissuti, i ricordi più cari e le fonti di ispirazione. La prima puntata è dedicata a una donna di grande spessore artistico, una leggenda vivente della pittura: Anita Spinelli, pittrice centenaria dallo spirito ribelle, giovane e vivace.

Wink, la famosa poltrona rosa. Design giapponese Toshiyuki Kita del 1980.

Foto: Rémy Steinegger

Il grande camino: luogo preferito dell'artista.

Anita Spinelli nel suo regno, l'atelier, mentre confeziona personalmente i colori con pigmenti e oli.

Il personaggio

Anita Spinelli, terzogenita di Gemma e Gaetano Corti, nasce a Balerna l'8 gennaio 1908
Figli: Angela ed Erennia
Percorso formativo: Scuola d'Arti e Mestieri di Lugano, Liceo artistico (1925–29) e Accademia di Brera (1929–33) a Milano.
Mostre: dagli esordi dell'attività pittorica con il gruppo «I Solidali» con i quali ha esposto in mostre collettive, Anita Spinelli ha esposto con regolarità e successo crescente sia in Svizzera sia all'estero.
La prossima mostra: in settembre il Museo d'arte Moderna di Lugano ospiterà un'esposizione antologica personale della grande pittrice.
Domicilio: Pignora di Novazzano
La sua pittura: Figurativa dai cromatismi intensi. La condizione e la figura umana è al centro della sua attenzione.
Maestri: Guido Gonzato, Aldo Carpi, Giuseppe Guidi e molti altri

partendo da una foto, di mio suocero, che non ho mai conosciuto. Sullo sfondo si vede il villaggio di Sagno. E' stato il mio primo regalo da fidanzata a mio marito». E la grande televisione? La guarda spesso? «No, non posso rubare tempo alla pittura», esclama l'artista.

Su una mensola scorgiamo alcune statuette africane. «Appassionata dell'Africa?». «Ci sono stata spesso con mio marito. Abbiamo visitato Algeria, Marocco, Egitto, Tunisia, Kenia, Tanzania, Togo, Benin, Sierra Leone... Amavo moltissimo viaggiare. Prima con mio marito, poi con figlie e nipoti». Viaggi che poi si rivedono nei suoi dipinti? «Certo, per dipingere utilizzo tutto, anche i ricordi. Il souvenir dell'Africa c'è: è il quadro intitolato ‹Il silenzio›, omaggio al deserto».

Statuetta africana: souvenir di uno dei tanti viaggi della pittrice.

Nella quadreria

Il Silenzio lo ammiriamo in seguito nella Quadreria, lo spazio ricavato da un'ala dell'antico casale in cui si possono contemplare molte opere di Anita, dagli anni di Brera fino ai nostri giorni. E' un turbinio di emozioni passare attraverso tanta arte, tanti soggetti, tante tematiche, tanti ricordi su tela. Anita si racconta attraverso le sue opere. Il tempo incalza. Purtroppo ce ne dobbiamo andare. Ultima domanda: Dipinge ancora tutti i giorni? «Certo, non so fare altro. Sono lenta e testarda: se non sono soddisfatta rifaccio un'opera anche 20 volte. Non mi fermo alla riuscita pittorica se non esprimo quello che voglio dire».

■ **DONATELLA GELLERA FALERNI**

Provare per credere!

Alla ricerca di ristoranti particolari da consigliare ai nostri lettori per vivere un'esperienza diversa, abbiamo visitato il Guardiano del Farro di Cadenazzo, locale vegetariano, bistrot, bottega, e...

Qui si mangia vegetariano.

Non bisogna essere né vegetariani, né vegani per assaporare l'ottima cucina de Il Guardiano del Farro di Cadenazzo, più che un ristorante un progetto, più che gastronomia stile di vita...

A capo di questa idea innovativa Nicola Rizzo, 36 anni, già docente della scuola dell'infanzia e oggi proprietario/cuoco di questo locale vegetariano che ha aperto i battenti tre anni fa e che non serve solo piatti eccelsi e ben presentati ma offre un... menu molto più vasto. Una vera esperienza sensoriale!

La scuola della mamma

Durante l'estate del 2004, Nicola Rizzo decide di dare una svolta alla sua vita professionale («Non avevo un posto fisso come docente, ma venivo chiamato per delle sostituzioni...») e frequenta la scuola di esercente. Parallelamente inizia ad importare prodotti biologici dall'Italia che vende nella ditta del padre e aiuta la madre nella sua scuola di cucina. «Ho rubato i trucchi del mestiere a grandi cuochi invitati dalla mia mamma che, comunque, è stata la mia prima grande maestra, fin da ragazzino». Da lì l'idea di concentrare le forze in un progetto suo che ha visto la luce a dicembre del 2004 con il nome Il Guardiano del Farro, un bistrot-club vegetariano. «All'inizio avevo un po' paura perché quando parlavo con gli amici del mio progetto mi dicevano che ero pazzo, che non c'era nicchia in Ticino, figurarsi poi a Cadenazzo... Per questo motivo ho offerto per un po' anche il pesce e se qualcuno mi chiedeva la carne, non osavo dire di no».

Da quasi due anni, però il ristorante è esclusivamente vegetariano e Nicola afferma che questa scelta è stata pagante. Lo conferma la clientela sempre più vasta e la fama crescente che l'ha portato anche a «I cucinatori», un programma della TSI.

Non solo cucina

Il Guardiano del Farro è anche «Centro Bene Essere Globale»: infatti l'idea era quella di creare uno spazio dove non ci si recasse solo a mangiare. «Da noi – ci spiega Nicola – oltre a pranzare e cenare (fino a 50 coperti, ndr), si può fare una pausa caffè, godersi un tea-time o una merenda con stuzzichini dolci o salati, fare la spesa nella bottega, avere un servizio baby-sitting durante la cena, organizzare un aperitivo in cantina con degustazione di vini, frequentare dei corsi di cucina o godere delle varie terapie (massaggi e altro) offerte ai piani superiori. Infine sono a disposizione anche come cuoco a domicilio». Ma non è finita qui: Nicola Rizzo ha aperto da febbraio una bottega anche a Lugano-Massagno (in via Povrò 16) dove si possono acquistare vari prodotti vegetariani, macrobiotici e biologici e anche qualche piatto pronto di gastronomia vegetariana, più altri destinati a chi è intollerante ad alcuni ingredienti. Infine altre idee frullano per la testa del giovane cuoco-imprenditore, come quella di inaugurare un tea-room, naturalmente in linea con la sua filosofia. «Vedremo, perché il Ticino, rispetto alla Svizzera interna, è molto in ritardo in questo ambito. E un po' come un motore diesel che si scalda piano, piano...».

C'è biologico e biologico

C'è sempre più dibattito sulla parola biologico. Nel bistrot di Cadenazzo – dove vengono anche allestite periodicamente delle mostre – cosa significa bio? «Più passa il tempo, più mi rendo conto che

edimeri.ch

Vivi la tua casa... fuori casa.

FRUBAU 1966

HOME PRODUCTION - SWISS QUALITY

Via San Michele 64 - CH-6987 Caslano - Tel. 091 606 23 40

www.frubau.ch

La vera alternativa

Prema Twin Cashpro

Deposito e prelievo di banconote nel giro interno del contante

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

prema
Sistemi di trattamento del denaro

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9
CH-4665 Oftringen

Telefono 062 788 44 22
Fax 062 788 44 20

prema@swissonline.ch
www.prema.ch

MISTER OPTIC
L'ottico Amico

6500 BELLINZONA	6600 LOCARNO	6850 MENDRISIO
Viale Stazione 11	Via Ospedale 4	Viale Stefano Franscini 20
091 826 43 44	091 743 98 60	091 646 06 60

KÜNG saunabau
CH-8820 Wädenswil

FIT-EQUIP SA
Ala Munda, Centro Monda 3
CH-6528 Camorino
Tel. +41 (0)878 878 880
Fax +41 (0)878 878 820
info@fitequip.ch

www.fitequip.ch

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

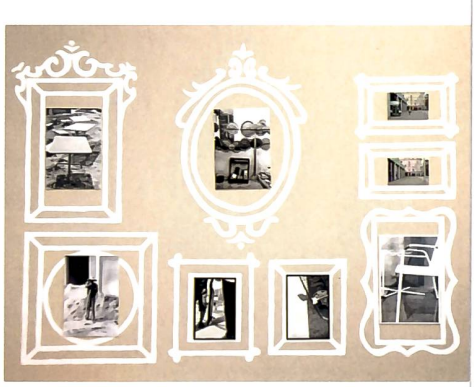
Tagliando per la documentazione

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

Nome
Via
CAP
Località
Tel.

Pano

Il logo del locale di Cadenazzo.



La vena artistica del proprietario.

I particolari d'arredo fanno la differenza.

Nicola Rizzo, da insegnante di scuola dell'infanzia a cuoco.

Si può anche fare la spesa.

il biologico sta prendendo due strade completamente diverse: c'è quello per tutte le tasche che troviamo nelle grandi catene di distribuzione e che però non è ecologico o lo è poco. Io mi sto indirizzando, invece, su prodotti che siano sia bio che eco. La qualità di ciò che offro è ineccepibile perché i produttori dai quali mi fornisco gestiscono attività socialmente utili e che rispettano criteri etici. Ad esempio il riso che servo nel mio locale viene riprodotto da più di 100 anni. Anche il farro che cucino io è puro e non incrociato con grano duro, come la maggior parte di quello che si rischia di trovare sul mercato se non si è attenti. Per me è importante sapere da dove viene e come è coltivato ciò che compro per offrire la qualità con la q maiuscola. Ecco perché tutto quello che si mangia qui è fresco e cucinato in giornata».

Vegetariani e vegani

Nicola Rizzo è vegetariano o vegano? «Da poco sono vegetariano. Ho maturato questa scelta perchè sono convinto che sia necessario un approccio diverso alle risorse della terra». In effetti il vegetarismo (detto anche vegetarianismo o vegetarianesimo) è una forma di alimentazione che esclude il consumo di carne, pesce e spesso uova, in genere sulla base di considerazioni etiche, ambientali, salutistiche o religiose. La cucina vegana prevede la preparazione di piatti conformi alle regole della dieta vegana, pertanto esclude totalmente l'uso di prodotti animali e loro derivati (carne, pesce, latticini, uova, miele e pappa reale) e spesso questa scelta influenza anche gli acquisti: niente pelle, lana e seta. «In sostanza – ci spiega Nicola – la differenza sta nel completare i piatti. La base, invece, è la stessa».

Se siete curiosi, potete frequentare uno dei corsi di cucina proposti da Nicola nel suo locale due volte al mese il giovedì sera. Un viaggio attraverso «La cottura dei legumi e alcune preparazioni», «La cucina indiana», «La cucina orientale: Cina, Giappone e Thailandia in un piatto!», «Creme e salse per ogni evenienza», «La lenticchia», «La cucina veloce senza fuoco» e «Dolci, finalmente un peccato originale!».

Insomma, che decidiate di pranzare o cenare al Guardiano del Farro o di cimentarvi tra i fornelli della sua cucina, a tutti buon appetito!

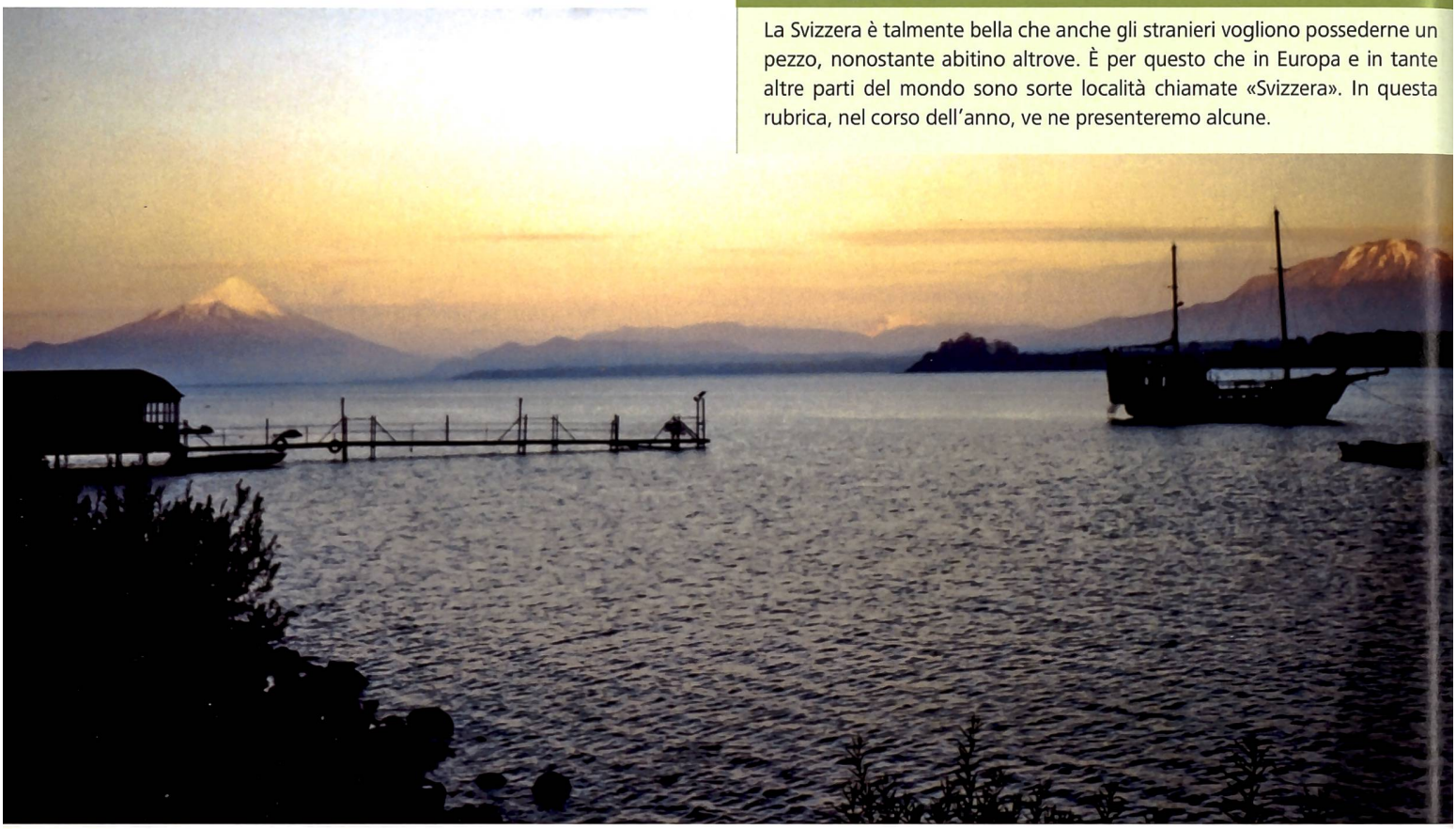
■ **LORENZA STORNI**

INFO

Il Guardiano del Farro
bottega & bistrot, Via Monte Ceneri 5,
6593 Cadenazzo, tel. 091 853 39 77,
bottega & gastronomia Via Povrò 16,
6932 Lugano-Massagno, tel. 091 924 07 70
internet: www.gdf.ch, e-mail: info@gdf.ch.
È gradita la prenotazione.

L'ultima di quest'anno

La Svizzera è talmente bella che anche gli stranieri vogliono possederne un pezzo, nonostante abitino altrove. È per questo che in Europa e in tante altre parti del mondo sono sorte località chiamate «Svizzera». In questa rubrica, nel corso dell'anno, ve ne presenteremo alcune.



Tramonto sui laghi della «Svizzera cilena»

Un'estesa regione di laghi nel sud del Cile è anche nota come la «Svizzera cilena». L'idea di questa definizione però deriva dalla Germania. La Svizzera cilena è una propaggine delle molte zone che sono nate nel 19° secolo nell'area di lingua tedesca e che contenevano la denominazione «Svizzera».

La zona a circa 1000 chilometri a sud della capitale Santiago fu sottratta con la forza agli indiani Mapuche soltanto alla metà del 19° secolo. Il Governo incaricò quindi il naturalista tedesco Bernhard Philippi di portare coloni in una regione che è più vasta della Svizzera. Questi arrivarono inizialmente dall'Assia, quindi da Brandeburgo e successivamente dalla Svevia.

Anche alcuni cittadini svizzeri trovarono la loro nuova patria nel sud dell'America Latina, fra il calmo oceano e le Ande. L'influenza dei tedeschi e dei loro discendenti si fa sentire ancora. Circa la metà dei terreni utilizzabili per l'agricoltura sono di loro proprietà. Il tedesco è una lingua ancora molto diffusa.

Il paesaggio è caratterizzato da laghi e vulcani. Agli immigrati ricordava il paesaggio delle Prealpi. L'Osorno, il vulcano più grande con i suoi 2652 metri (nella foto a sinistra), per la sua forma conica viene chiamato dai nativi il «Fujiama del Cile», in rimando al famoso vulcano nei pressi della capitale giapponese, Tokio.

Durante tutto l'anno le cime innevate dell'Osorno si specchiano nel lago più grande della regione, il Lago Llanquihue. Alla sua destra si erge il suo fratello minore, il Calbuco, alto soltanto 2003 metri. Anche dal punto di vista climatico la Svizzera cilena ricorda le Prealpi. Tuttavia qui piove ancora più spesso che in Svizzera.

■ **STEFFEN KLATT**

Foto: Stefan Bernhardsgrütter

I 150 anni della Helvetia.

Helvetia Giubi+ — prospettive dorate per le vostre finanze.

Nell'anno dell'anniversario 2008 la Helvetia offre un'innovativa assicurazione vincolata a fondi con una formula particolarmente interessante. Il vostro consulente vi svelerà maggiori dettagli su queste prospettive dorate. Lasciatevi sorprendere!

Tanto facile. Chiedete a noi.
T 058 280 1000 (24h), www.helvetia.ch

helvetia

Benvenuti al
check degli investimenti
2008

Per nuovi orizzonti:
check degli investimenti.

Volete verificare e ottimizzare i vostri investimenti? Approfittate subito del check degli investimenti 2008 di Raiffeisen e fatevi consigliare dai nostri esperti. Fissate un colloquio oggi stesso.
www.raiffeisen.ch

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN