

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2009)
Heft: 6

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

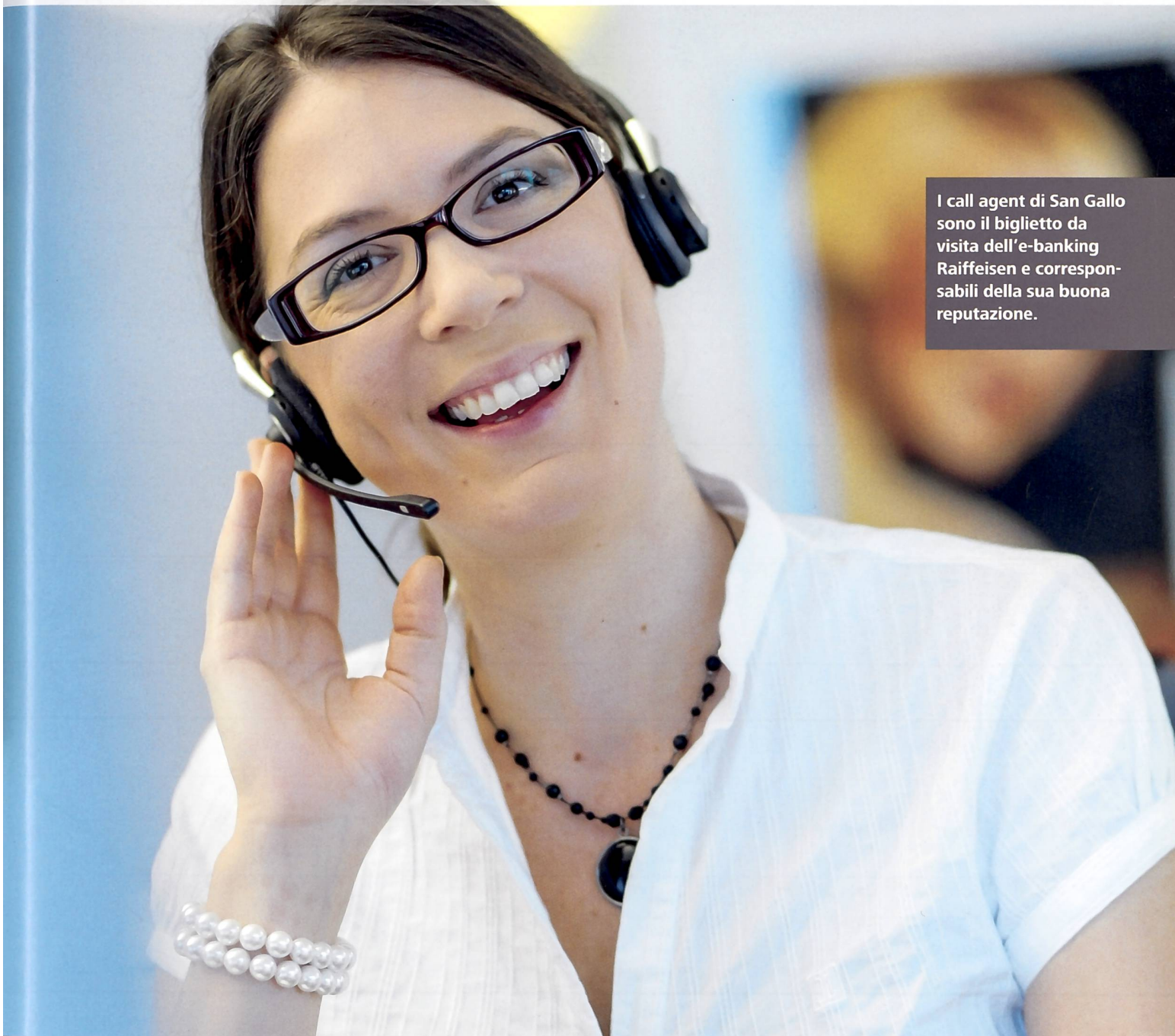
Download PDF: 10.08.2025

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

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

No. 6 / Dicembre 2009



I call agent di San Gallo sono il biglietto da visita dell'e-banking Raiffeisen e responsabili della sua buona reputazione.

RAIFFEISEN



Il vostro reddito futuro: Pension Portfolio.

Desiderate godervi la pensione indisturbati, senza rinunciare alla vostra flessibilità finanziaria? Raiffeisen Pension Portfolio è lo strumento adatto: il vostro capitale viene investito in modo professionale e, allo stesso tempo, potete disporne come un reddito di cui voi stessi decidete l'importo. Saremo lieti di fornirvi una consulenza globale in vista del vostro pensionamento.
www.raiffeisen.ch

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN



Foto: Helvetia

Philipp Gmür,
CEO Helvetia Svizzera

È semplice: basta chiedere!

«La vita diventa sempre più complicata». È una frase che si sente spesso e, in effetti, ci vediamo confrontati quotidianamente con nuove sfide: nel traffico cittadino, nel calcolare l'imposta sul valore aggiunto o al momento di stampare un biglietto ferroviario sul marciapiede. Anche nel settore bancario e delle assicurazioni vi sono ogni giorno nuovi prodotti e nuove indicazioni relative a possibilità di risparmio e di rendimento. Tuttavia, sempre più spesso i clienti non riescono più a mantenere una visione d'insieme o a comprendere l'offerta. Supposte semplificazioni da parte dell'offerente non raggiungono il loro obiettivo e sono causa di frustrazione e disinteresse da parte del cliente.

L'industria delle assicurazioni si trova a dover fronteggiare continuamente questa sfida: riusciamo nell'intento di rendere i nostri pacchetti di servizi comprensibili alla clientela nonostante la presenza delle molte «note in piccolo»? Come convincerli che l'acquisto di un'assicurazione ha rappresentato un buon affare per loro, pur non essendo tangibile se non in quelle situazioni che si preferirebbe evitare, ossia in caso di danni o di pagamenti?

La cooperazione tra Raiffeisen ed Helvetia intende offrire al cliente della Banca un vero plusvalore e un'effettiva semplificazione. Nella realizzazione di un'operazione ipotecaria i consulenti Raiffeisen possono offrire alla propria clientela anche una tutela assicurativa a copertura dei rischi finanziari in caso di decesso o di incapacità di guadagno da parte del debitore, oppure nel caso in cui l'immobile dovesse andare a fuoco o subire un altro tipo di danno. Nell'ambito della consulenza previdenziale possono inoltre venire offerte delle assicurazioni di rendita Helvetia. Viceversa, i consulenti Helvetia possono offrire, se necessario, un conto previdenza 3a presso Raiffeisen.

Raiffeisen ed Helvetia collaborano ormai da dieci anni. Nel frattempo, le procedure sono state affinate e i dati di bilancio ci danno la certezza di essere sulla strada giusta. Per questo motivo, di recente il contratto di cooperazione è stato rinnovato. Grazie a questa unione e a una consulenza a largo spettro intendiamo rendere le operazioni (più) facili per i nostri clienti anche in futuro!

No. 6 / Dicembre 2009

DOSSIER

- 4 «Raiffeisen e-banking, buongiorno!»
- 11 Vincete un pacchetto-sicurezza

DENARO

- 12 Essere iperattivi è nocivo
- 17 Risparmiare: facile a dirsi
- 19 Materie prime e immobili in rialzo

RAIFFEISEN

- 20 Garanzia dei depositi: «mondo alla rovescia»
- 22 Vancouver, gli atleti Raiffeisen arrivano
- 27 Siate previdenti!
- 30 Alla guida della Chocolat Stella
- 35 Locarno on ice in... pista
- 38 Novità alle pendici del Bürgenstock
- 40 Mondiali di ciclismo: successo Raiffeisen

SOCIETÀ

- 42 Tra arte, insegnamento e due ruote
- 44 Essere genitori di bambini non vedenti
- 46 Inverno, tempo di candele

L'ULTIMA

- 50 Sobrietà protestante

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:** Chris Mansfield | **Indirizzo della redazione:** Panorama Raiffeisen, Redazione Ticino, Casella postale 330, 6950 Tesserete, panorama@raiffeisen.ch, www.raiffeisen.ch/v/panorama | **Stampa e spedizione:** Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen, www.vs-druck.ch | **Periodicità:** Panorama esce 6 volte all'anno, 95. ma annata | **Edizione:** 424 370 esemplari tedesco, 95 732 esemplari francese, 54 335 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.ch/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. | **Concorsi Panorama:** Non si tiene alcuna corrispondenza sui concorsi. Le vie legali sono escluse. I tagliandi imbustati non saranno presi in considerazione.



Cambiamenti di indirizzo:

le modifiche vanno annunciate direttamente alla Banca Raiffeisen di fiducia.

Raiffeisen e-banking,

buongior



I Call Center non godono in generale di buona fama, a volte ingiustamente, come dimostra il sopralluogo effettuato per voi presso il Call Center Raiffeisen e-banking. In questo articolo vi presentiamo le persone che, invisibili ai clienti, si occupano dei servizi telefonici e di posta elettronica per quasi 600 000 utenti dell'e-banking.

«**R**aiffeisen e-banking, Sabrina Alias» – breve pausa – «Buongiorno, signora Meier!» Con pazienza e cordialità, Sabrina Alias spiega alla signora Meier come modificare le impostazioni per un ordine permanente nel sito dell'e-banking. «Ora confermi con l'opzione «Salva modifiche» e il gioco è fatto». La telefonata con la signora Meier si conclude e la call agent riceve la successiva.

Problema risolto in 150 secondi

Solo 150 secondi dura in media una telefonata al Call Center Raiffeisen e-banking: due minuti e mezzo e il problema è risolto o la domanda riceve una risposta e ciò si verifica nel 95 per cento dei casi. Tali valori, se confrontati con i servizi resi da altre hotline, risultano decisamente superiori alla media e attestano un elevato grado di efficienza del servizio. Tempi medi di 20 secondi per la ricezione delle chiamate in ingresso contribuiscono a tale efficienza, evitando al cliente lunghi tempi di attesa al telefono. Nelle ore di punta, tuttavia, è inevitabile che i tempi di attesa si allunghino e che alcuni clienti desistano e riattaccino. «Le cosiddette «lost call» non devono superare il 6 per cento delle chiamate totali,

questo è l'obiettivo che ci siamo posti», spiega Gerry Garnitschnig, da ormai quasi quattro anni responsabile del Call Center. «In realtà, con meno del 3 per cento siamo ben al di sotto del limite massimo che ci siamo prefissati».

Il Call Center di Raiffeisen e-banking è situato nei locali di Raiffeisen Svizzera nel cuore della città di San Gallo. Nel grande ufficio situato al terzo piano dell'edificio al numero 2 di Raiffeisenplatz, i più si aspetteranno forse di trovare cabine di vetro o un vociare caotico e confuso di telefonisti seduti spalla a spalla, ma non è così. Le postazioni di lavoro dei call agent non si differenziano quasi da quelle dei collaboratori che siedono agli altri piani. L'unica piccola differenza è costituita dalle pareti divisorie fonoassorbenti di circa 1,50 metri di altezza che separano le postazioni. Come in ogni ufficio le scrivanie sono personalizzate con fotografie o biglietti promemoria. Si sentono le voci dei colleghi impegnati al telefono, ma solo quel tanto che basta per non disturbarsi a vicenda.

Fino a 150 000 login al giorno

Giorno dopo giorno i login registrati nel sito e-banking variano dai 130 000 ai 150 000. Non

Investire elegantemente nei COSI VONCERT sui metalli preziosi garantiti da pegno



+41 (0)58 283 78 50, www.derinet.ch

Protezione del capitale

Rendimento

Partecipazione

Effetto leva

Denominazione SVSP
Certificato tracker

La Sua idea: Lei desidera avere la possibilità di partecipare all'evoluzione dei prezzi dei metalli preziosi. Con i certificati Tracker COSI, lo potete attuare elegantemente.

La nostra soluzione: Per gli investitori, che prevedono un rialzo dei prezzi sui metalli preziosi, la Bank Vontobel offre dei VONCERT garantiti da pegno. I VONCERT sono Certificati Tracker che permettono di partecipare in modo trasparente e con un'unica transazione alla performance di un sottostante. Il potenziale di reddito è paragonabile a quello del valore sottostante.

«Collateral Secured Instruments», in breve COSI, sono garantiti da pegno e si addicono a investitori che vogliono ridurre al minimo il rischio dell'emittente di prodotti strutturati.

COSI
(Collateral Secured
Instruments)

Valore	Sottostanti	Simbolo Telekurs	Prezzo del 23.11.09
1069 9582	Oro Spot CHF/kg	VZXAU	CHF 380.50
1069 9583	Argento Spot CHF/kg	VZXAG	CHF 611.50
1069 9584	Platino Spot CHF/kg	VZPLA	CHF 478.00
1069 9585	Palladio Spot CHF/kg	VZPAL	CHF 121.60
1069 9586	«Precious Metals Basket»: 25% Oro Spot CHF/kg 25% Argento Spot CHF/kg 25% Platino Spot CHF/kg 25% Palladio Spot CHF/kg	VZPMT	CHF 1127.00

Caratteristiche generali del prodotto: Liberazione 06.11.09, Data di rimborso 06.11.14. Emittente: Bank Vontobel AG, Zurigo. Costi di gestione: 0.40% p. a.

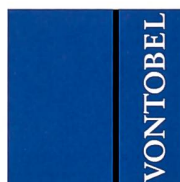
Ulteriori informazioni sia sui rischi che sul meccanismo di questi prodotti sono reperibili su www.derinet.ch/vtcosi

Hotline gratuita
per i prodotti strutturati
00800 Deriline
00800 3374 5463

Il presente annuncio pubblicitario non costituisce in nessun modo un'indicazione di quotazione né un prospetto informativo ai sensi degli articoli 652a CO e 1156 CO, né tantomeno un prospetto semplificato ai sensi dell'art. 5, par. 2 della legge federale sugli investimenti collettivi di capitale (LICC) e non rappresenta in alcun modo un'offerta o un invito all'acquisto di prodotti finanziari. Sono determinanti unicamente le condizioni integrali relative al prodotto, le avvertenze sui rischi e le restrizioni alle vendite, contenute nei rispettivi prospetti di quotazione. È possibile richiedere gratuitamente i prospetti e l'opuscolo «Rischi particolari nel commercio di valori mobiliari» a Bank Vontobel AG, Financial Products, Dreikönigstrasse 37, CH-8022 Zurigo.

I prodotti strutturati non rientrano tra gli investimenti collettivi di capitale ai sensi della legge federale sugli investimenti collettivi di capitale (LICo) e non sono quindi soggetti alle disposizioni della LICo o al controllo dell'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA). Gli investimenti in prodotti derivati sono soggetti ad altri rischi specifici, anche se una possibile perdita è limitata al prezzo di acquisto pagato. Prima di effettuare operazioni sui derivati si raccomanda di ricorrere alla consulenza degli esperti della propria banca di fiducia. Non vi è alcuna garanzia delle informazioni contenute in questo annuncio pubblicitario.

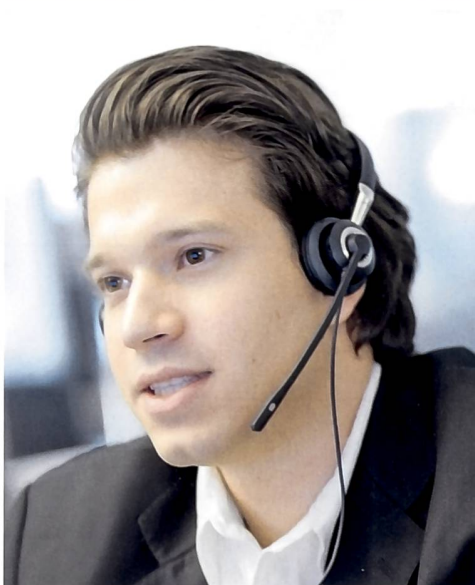
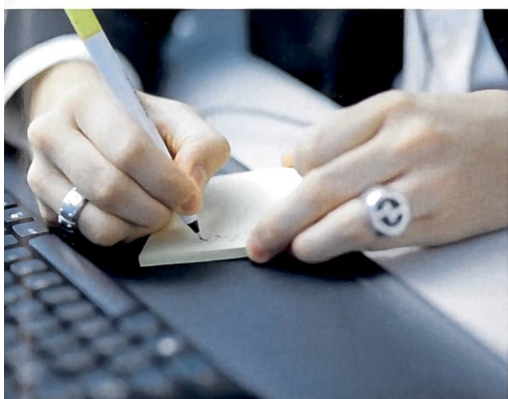
Per eventuali domande relative ai nostri prodotti siamo a vostra disposizione al numero +41 (0)58 283 78 50. Vi ricordiamo che tutte le conversazioni effettuate su questa linea vengono registrate. Zurigo, le 16 dicembre 2009



Private Banking
Investment Banking
Asset Management

Performance creates trust

Vontobel Holding AG (S&P A / Moody's A2)
Bank Vontobel AG (S&P A+ / Moody's A1)



Marco Tornese, come alcuni altri call agent, è cresciuto bilingue. Oggi parla quattro lingue. Nei momenti meno frenetici della giornata i call agent rispondono alle domande scritte.

deve quindi stupire se di tanto in tanto si verificano errori o se tra gli utenti sorgono domande relative all'uso del sito. Tutte le telefonate dei quasi 600 000 clienti svizzeri di Raiffeisen e-banking (tel. 0844 888 808), quasi 10 000 al mese, sono convogliate nel Call Center e ricevute da undici collaboratori e collaboratrici che rispondono in lingua tedesca, francese ed italiana alle domande degli utenti. I call agent di Raiffeisen Svizzera parlano correntemente almeno due lingue, la maggior parte di loro anche tre o più.

Oltre alle telefonate al Call Center giungono all'incirca altrettante richieste per iscritto: e-mail (direct@raiffeisen.ch, info@raiffeisen.ch, e-banking@raiffeisen.ch) oppure formulari di contatto

Internet, di cui rispettivamente il 95 e il 98 per cento ricevono risposta entro 24 ore. Per sfruttare in maniera ottimale le sinergie, da circa due anni il Call Center si occupa anche del servizio di blocco delle carte di conto Raiffeisen e delle carte Maestro. Si tratta di circa 1500 ulteriori telefonate che i call agent ricevono mensilmente. In totale, quindi, il Call Center Raiffeisen gestisce al mese tra i 17 000 e 20 000 contatti con i clienti.

Un tale volume non costituisce tuttavia alcun problema per il team del Call Center che, sebbene numericamente ristretto, conosce bene i propri clienti e sa prevedere gli orari in cui i telefoni tendono a diventare bollenti, come per esempio tra le nove e le dieci del mattino quando la mag-

gior parte dei telefoni sono occupati. La pausa pomeridiana e le riunioni interne al reparto vengono quindi rimandate, laddove possibile, dopo le 15 quando la situazione torna a distendersi. «Si nota anche che le telefonate tendono ad aumentare notevolmente il lunedì e a fine mese o a fine trimestre», spiega Gerry Garnitschnig.

Le richieste più frequenti riguardano il blocco oppure lo sblocco dei contratti e-banking. C'è chi per esempio ha dimenticato la password (perché si sa, è meglio non scriverla per questioni di segretezza) e, avendo inserito una password sbagliata per tre volte, deve prima richiedere lo sblocco del contratto per poter effettuare i suoi pagamenti. In tali casi, ovviamente, il cliente è contento se il Call Center è facilmente raggiungi-

PERFECT MOMENTS.

KUONI

EST. 1906

Magici momenti musicali

Concedetevi il lusso di un'indimenticabile esperienza musicale alla Scala di Milano o all'Arena di Verona.

PRENOTAZIONI PRESSO
I NOSTRI UFFICI KUONI:

6612 Ascona · Via Borgo 10 · T 091 792 11 61
6500 Bellinzona · Piazza Collegiata 7 · T 091 821 50 70
6600 Locarno · Via Stazione 9 · T 091 735 34 40
6900 Lugano · Via Canova · T 091 910 04 00
6900 Lugano · Contrada di Sassello 5 · T 091 923 47 77
6900 Lugano · Via Ronchetto 5 · T 091 973 44 00



Intervista a Gerry Garnitschnig, responsabile del Call Center e-banking di Raiffeisen Svizzera



«Panorama»: Gerry Garnitschnig, in qualità di responsabile del Call Center, qual è la principale peculiarità del suo lavoro?

Gerry Garnitschnig: Nel mio lavoro le persone assumono un'importanza centrale. Da una parte ci sono i nostri quasi 600 000 clienti e-banking con i loro svariati problemi, mentre dall'altra ci sono i miei undici collaboratori, con i quali conduco regolarmente dei corsi di formazione. Non esiste routine, ogni giorno è diverso dall'altro. Ci accorgiamo delle ferie, della fine del mese, del giorno di pagamento, della luna piena e anche di che tempo fa. Dobbiamo essere in grado di reagire a situazioni per lo più imprevedibili con rapidità fulminea. Per fare questo ci vuole sensibilità ed empatia. Il nostro compito è quello di offrire in maniera rapida e competente la soluzione giusta per ciascun cliente.

A cosa attribuisce particolare importanza per quanto riguarda il servizio telefonico?

La cosa più importante nel lavoro telefonico del Call Center sono cortesia e cordialità e prendere le telefonate nel minor tempo possibile. I nostri call agent sono il biglietto da visita di Raiffeisen e-banking. Un altro aspetto importante è poi la capacità di analizzare in maniera rapida e strutturata i problemi e di trovare una formulazione comprensibile per spiegare la soluzione al cliente. I nostri obiettivi sono chiari. Nei corsi di formazione interni e nei coaching individuali lavoriamo soprattutto su questi fattori chiave.

Quali sono i requisiti richiesti ai call agent in termini di conoscenze e abilità?

Di norma un call agent necessita di conoscenze relativamente ampie nel settore bancario. I candidati ideali sono naturalmente coloro che hanno svolto un apprendistato presso le nostre Banche. In aggiunta, i call agent devono avere una spiccata propensione alla tecnica e all'informatica. Buone conoscenze linguistiche, pazienza, buone maniere e naturalmente il talento di saper comunicare al telefono sono tutte caratteristiche che completano questo profilo professionale.

Succede mai che un cliente perda le staffe?

Certo, può succedere che a volte, sentendosi sopraffatto dal problema, sfoghi la sua rabbia al telefono. Ma si tratta davvero di rare eccezioni che si verificano solo una volta su 1000 telefonate. La maggior parte dei clienti Raiffeisen è in genere molto comprensiva e ragionevole. Di solito i clienti si dimostrano contenti del rapido aiuto fornito loro e non mancano di ringraziare alla fine della telefonata. La loro soddisfazione compensa largamente le eventuali seccature.

I Call Center non godono in genere di buona fama e sono spesso associati a noiose telefonate alla fine della giornata lavorativa.

Per questo ogni giorno ci impegniamo per dimostrare il contrario ai nostri clienti. La maggior parte del nostro ramo è costituita dai cosiddetti «outbound Call Center», di solito molto attivi nella ricerca di potenziali nuovi clienti e nei tentativi di vendita. Mirano a fare fatturato e contribuiscono così alla fama negativa dei Call center. Noi del Raiffeisen e-banking riceviamo soprattutto telefonate e siamo qui per aiutare i clienti ad eseguire le loro attività bancarie con il servizio e-banking di Raiffeisen.

Intervista: Sandra Biraghi

bile e risolve in fretta il problema. In relazione al contratto vengono spesso ordinate anche delle nuove carte di sicurezza o viene richiesta una nuova password. Altre domande ricorrenti riguardano la sicurezza dell'e-banking, problemi tecnici o questioni tecniche di natura bancaria riguardanti i pagamenti, gli ordini permanenti, le fatture elettroniche e gli ordini di borsa.

Contratti e-banking in aumento

Era il marzo 2001 quando le Banche Raiffeisen cominciarono con l'e-banking. Il Call Center fu organizzato in precedenza in pochi mesi e alla fine del 2001 forniva già assistenza a circa 60 000 clienti. Oggi, a distanza di otto anni, il loro numero è decuplicato: 600 000 contratti e-banking stipulati presso le circa 350 Banche Raiffeisen. Ad essi se ne aggiunge ogni anno circa il 20 per cento in più. «Per il Call Center non significa però un aumento del 20 per cento delle richieste, ma circa il 5 per cento in più. Tale dato testimonia a favore della facilità d'uso e dell'affidabilità del prodotto Raiffeisen e-banking», precisa Garnitschnig.

Il Call Center è raggiungibile dal lunedì al venerdì, dalle ore 8 alle 20 ed è quindi a disposizione anche di coloro che dovessero avere problemi

con l'e-banking oltre l'orario di lavoro. Un vantaggio che rientra anche tra quelli elencati da Mirko Paul, membro della Direzione della Banca Raiffeisen Lägern-Baregg, che aggiunge: «Grazie alle loro cospicue conoscenze nel campo dell'e-banking i colleghi del Call Center sono in grado di rispondere in maniera rapida ed esauriente, proprio come fossero una Banca Raiffeisen a sé stante. È quindi una scelta davvero azzeccata quella di strutturare tale servizio in maniera centralizzata a San Gallo. Nessuna Banca sarebbe mai stata in grado di gestire individualmente tale servizio, oltre alla normale mole di lavoro».

Anche Ludovic Déssimoz della Banque Raiffeisen Martigny et Région sottolinea il fatto che il prolungamento degli orari di apertura del Call Center oltre il normale orario di lavoro costituisce un grande vantaggio per la clientela. Egli stesso, agli inizi del Raiffeisen e-banking, aveva lavorato nel Call Center e ripensa con piacere ai due anni e mezzo trascorsi a San Gallo, tanto che ha addirittura consigliato a Clément Darbellay, un suo giovane collega che l'estate scorsa ha assolto un apprendistato presso la sua stessa Banca e che voleva migliorare il suo tedesco, di presentare domanda al Call Center. Oggi Clément Darbellay è uno dei call agent di San Gallo e dichiara di

voler restare per altri due o tre anni, finché la sua padronanza della lingua tedesca non sarà perfetta.

I call agent di Raiffeisen non amano cambiare

Un altro «mito negativo» sui Call Center è che sono un punto di passaggio per molti giovani e di fatto in essi si registra un tasso di fluttuazione



INFO

Call Center e-Banking

- > Telefono (tariffa locale): 0844 888 808
- > Telefono (per l'estero): 0041 71 225 88 55
- > e-mail: direct@raiffeisen.ch
- > Orario di servizio:
lunedì – venerdì 8.00–20.00



Struttura di pensiero La sistemazione degli oggetti segue le scelte personali – USM fornisce la struttura per l'espressione del tuo stile personale.



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



Secondo il responsabile del Call Center, Gerry Garnitschnig, l'istruzione personale di ognuno dei call agent è un elemento fondamentale della formazione e della motivazione.



spesso presente ai corsi di formazione e ai coaching. Durante le conversazioni telefoniche, i call agent vengono filmati e quindi il loro lavoro viene addirittura osservato «al microscopio». «In tal modo possiamo analizzare le singole fasi e ottimizzarle», spiega Garnitschnig, specializzato in Human Resources e nella formazione di adulti.

Gli over 50 conquistano l'e-banking

Nel coaching viene anche preso in considerazione il fatto che la clientela è cambiata nel corso degli anni. All'inizio del Raiffeisen e-banking circa la metà degli utenti aveva meno di 35 anni, mentre solo un esiguo 15 per cento era costituito da ultracinquantenni. Oggi la situazione appare mutata: la «generazione over 50» costituisce quasi il 30 per cento della clientela e-banking ed è in continuo aumento. «Questo dato ha avuto ripercussioni anche sulla consulenza telefonica», spiega Garnitschnig. «Si tratta di utenti che non sono cresciuti con il computer e sono quindi più cauti per quel che riguarda il loro rapporto con il mondo informatico. Tendono a telefonare per farsi spiegare le varie operazioni da eseguire prima di commettere eventuali errori. Nella maggior parte dei casi sono molto cordiali ed estremamente riconoscenti per la consulenza fornita loro. A differenza di certi utenti più giovani che prendono in mano il telefono solo quando non riescono più a cavare un ragno dal buco...»

«Sì, allora ha fatto proprio bene! Perfetto!» Miriam Kämpf, apprendista, conclude la telefonata e posa il telefono. «Era una signora anziana. Mi ha appena raccontato un episodio della sua vita privata», ci spiega sorridendo.

■ SANDRA BIRAGHI

Vincete un pacchetto sicurezza!



Raiffeisen vi supporta attivamente nella gestione sicura del computer e dell'e-banking. Nel ricco opuscolo «Raiffeisen e-banking – Informazioni per il cliente sul tema della sicurezza» scoprirete tutte le informazioni importanti a riguardo. Consultate la pagina www.raiffeisen.ch/ebankingesicuro. Maggiori informazioni sulla campagna «Sicurezza in Internet» di Raiffeisen e-banking sono disponibili alla pagina www.raiffeisen.ch/programmidiprotezione.

Recentemente nella lista dei programmi di protezione consigliabili Raiffeisen ha integrato il pacchetto di sicurezza «G-Data Total Care 2010». Tale pacchetto è stato valutato come «molto buono» dalla rivista Online PC. Approfittate della possibilità di vincere uno dei 50 programmi di protezione «G-Data Total Care» del valore di CHF 59.

Rispondete alla seguente domanda:

Quale pacchetto di sicurezza G-Data, grazie ad un programma antivirus e antispyware, ad un firewall e ad un modulo di backup, offre una protezione completa per il vostro computer?

- A G-Data Total Care 2010
- B G-Data Anti Virus 2010

Trovate il formulario per il concorso alla pagina di login dell'e-banking o all'indirizzo www.raiffeisen.ch/livepaper. In alternativa potete inviare una cartolina postale recante la nota «Sicurezza PC» a Raiffeisen Svizzera, Distribuzione elettronica, RO3, Raiffeisenplatz, 9001 San Gallo.

Condizioni per la partecipazione al concorso

Il termine ultimo per partecipare è il 12.01.2010. I collaboratori di Raiffeisen e i loro familiari sono esclusi dalla partecipazione. Non è possibile la conversione dei premi in contanti.

Essere iperattivi è nocivo

Finalmente avete tempo per viaggiare, per i vostri hobby e per passare ore indimenticabili con il vostro partner. Ma il pensionamento ha anche le sue difficoltà. Dal punto di vista finanziario e psicologico è essenziale aggirare alcuni ostacoli. Ecco alcuni spunti che speriamo vi siano d'aiuto.

Oggi, il pensionamento non inizia più automaticamente al raggiungimento dell'età AVS ufficiale: molte aziende prevedono un'età pensionabile inferiore. Nel caso di grandi gruppi e in determinati settori si aggira tra il sessantesimo e il sessantatreesimo anno di età. Per questo il pensionamento dovrebbe essere pianificato in tempo e in modo dettagliato.

Uno sguardo alle difficoltà finanziarie

Andare in pensione prima del raggiungimento dell'età AVS ufficiale comporta conseguenze sotto il profilo finanziario. Perciò si dovrebbe riflettere se un versamento del capitale del 2° pilastro sarebbe preferibile a una rendita, come sarebbe possibile coprire la lacuna finanziaria con il terzo pilastro, oppure se il periodo fino alla normale età pensionabile potrebbe essere affrontato con il patrimonio privato. Sarebbe auspicabile affrontare queste tematiche entro il cinquantesimo anno d'età, poiché dopo i 50 alcune di queste opzioni non sono più possibili.

Che si parli di un pensionamento anticipato o di un pensionamento regolare, in entrambi i casi una volta in pensione le entrate diminuiscono. Solitamente le rendite derivanti dal 1° o dal 2° pilastro costituiscono al massimo il 60% del reddito da attività lucrativa. Stringere semplicemente la cinghia, però, è più facile a dirsi che a farsi. Sì,

perché quasi la metà delle uscite (come cassa malattia, imposte, abitazione) non può esserne influenzata, o può esserlo solo in parte. È pertanto consigliabile creare un piano finanziario e determinare quanto denaro sia effettivamente necessario per il proprio mantenimento durante il pensionamento. La vostra Banca Raiffeisen è lieta di aiutarvi.

Il tempo libero: un incubo

Non si devono però trascurare anche gli aspetti psicologici del pensionamento: in poco tempo il

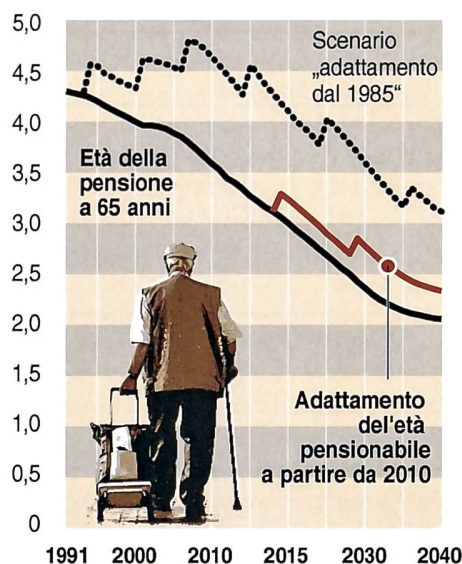
sogno della libertà totale può rivelarsi un incubo. Questo perché chi per decenni è stato abituato a mantenere un determinato ritmo di vita realizzandosi attraverso la propria attività, nella nuova situazione può andare in crisi. Per prima cosa in questo caso è necessario informarsi sulla vita che aspetta il futuro pensionato. Anche qui vale l'assunto: «Chi arriva troppo tardi è punito dalla vita». Due o tre anni prima del pensionamento effettivo si dovrebbe fare un'analisi della situazione, in modo da non essere poi vittime di brutte sorprese.

I corsi di preparazione sono una buona possibilità di orientamento. La maggior parte delle grandi aziende e l'associazione Pro Senectute offrono già regolarmente eventi sul tema. I corsi possono dare alcune idee sulla futura strutturazione della giornata, sulle possibili occupazioni e soprattutto sull'evoluzione del rapporto di coppia. Allo stesso modo, anche il contatto con persone che si trovano nella medesima situazione può essere d'aiuto.

Inoltre, vale la pena di appurare se sia possibile effettuare un passaggio graduale al pensionamento. Sempre più aziende, negli ultimi anni di esercizio della professione dei propri collaboratori, danno loro la possibilità di svolgere un'attività a tempo parziale. Qualora ciò sia possibile dal punto di vista finanziario, questa variante

Crescente disuguaglianza

Numero degli occupati per pensionato secondo l'età della pensione



Fonte: Avenir Suisse

ATS-KEYSTONE



Lista di controllo per il pensionamento

- > Appurare tempestivamente le possibilità finanziarie.
- > Avere ben chiare le possibilità per un pensionamento progressivo e per un lavoro part-time.
- > Informarsi per tempo sulla vita dopo il pensionamento.
- > Frequentare un corso di preparazione al pensionamento due o tre anni prima del ritiro dall'attività lavorativa.
- > Non rimanere vittima dell'iperattività, ma prendersi invece del tempo per comprendere la nuova situazione dopo il pensionamento.
- > Costruire e gestire attivamente contatti sociali.
- > Creare spazi di libertà nel rapporto di coppia.
- > Parlare apertamente della situazione finanziaria con il partner.

Oltre a Pro Senectute (in Ticino www.prosenectute.org), anche le Università della Terza Età offrono numerosi corsi ed eventi dedicati ai pensionati ed organizzati in diverse località.

Per la Svizzera italiana consultare il sito: www.atte.ch (servizi e attività > corsi UNI3).

SIMPLY CLEVER



Škoda Yeti 4x4

IL VOSTRO NUOVO MIGLIORE AMICO

da CHF 29'990.-* (netti)



La nuova Škoda Yeti 4x4. Un vero amico, che non vi pianta mai in asso - grazie alla trazione integrale e alle eccellenti prestazioni on-road e off-road. Convince inoltre per il suo design compatto, i motori potenti ma dai consumi ridotti, l'eccellente sicurezza, un allettante rapporto qualità-prezzo e molto altro ancora. Il vostro nuovo migliore amico vi invita a un giro di prova.

www.skoda.ch

* Škoda Yeti Entry, 1.8 l TSI, 118 kW/160 CV, 5 porte. Il prezzo indicato non corrisponde al modello illustrato. Prezzo di vendita raccomandato IVA del 7,6% inclusa. Consumo di carburante/emissione di CO₂ 1.8 l TSI: consumo totale 8,0 l/100 km, CO₂ 189 g/km. Categoria di efficienza energetica: D. Valore medio di tutti i nuovi modelli e di tutte le marche in Svizzera: 204 g/km.

Škoda. Made for Switzerland.

Intervista a François Höpflinger, gerontologo e professore presso l'Università di Zurigo

«Panorama»: Prof. Höpflinger, qual è il più grande mito sul pensionamento che è necessario sfatare?

François Höpflinger: È ancora e sempre il mito dello shock da pensionamento, ossia l'impressione che alla conclusione dell'attività lavorativa anche la vita quotidiana subirà un rallentamento. Non vi sono prove empiriche a testimonianza del fatto che il benessere e la soddisfazione diminuiscono costantemente dopo il pensionamento. Un secondo mito consiste nel pensare che dal punto di vista demografico e sociale la vecchiaia inizi con il pensionamento: alcuni processi d'invecchiamento iniziano molto prima, altri solo dopo. Inoltre, quello dei pensionati non è un gruppo omogeneo.

Di quali informazioni è necessario disporre già prima di entrare nella fase di pensionamento e quando è necessario procurarsele?

È necessario chiarire tutte le questioni di carattere finanziario (AVS, 3°pilastro) anni prima del pensionamento, poiché solo questo permette di colmare in tempo eventuali lacune. Il resto della fase preparatoria dovrebbe iniziare due o tre anni prima del pensionamento.

Come ci si prepara mentalmente alla pensione?

Non vi sono regole generali per la preparazione al pensionamento, perché a seconda delle condizioni economiche, familiari e professionali, uo-



mini e donne vivono e gestiscono questo passo in modo diverso: alcuni sfruttano seminari di preparazione, altri si adeguano alla nuova situazione senza prepararsi.

Se l'arrivo dell'età pensionabile è accompagnato dal fattore stress, i pensionati possono permettersi di non fare più «niente»?

I risultati della moderna ricerca testimoniano che chi dopo il pensionamento non fa attività fisica, spirituale e mentale o chi ha un atteggiamento passivo, invecchia in modo sensibilmente più rapido. Una fase di riposo dopo una rigida vita lavorativa è estremamente importante, ma più tardi, dopo due o tre anni il «far niente» si rivela fatale.

Con la pensione si impone spesso una modifica della situazione abitativa. Vero?

Sì, proprio così: la maggior parte delle persone varia la propria situazione abitativa già prima del pensionamento, per esempio per acquistare una casa, o alcuni anni dopo per andare a vivere vicino ai figli. Il cambiamento di abitazione, per esempio in una casa di riposo per anziani, al contrario, avviene oggi molti anni dopo il pensionamento, per problemi di salute.

Con il cambiamento di abitazione non si arriva troppo vicini alla conclusione dell'attività lavorativa?

È ragionevole concludere l'attività lavorativa e la fase di cambiamento della situazione abitativa in modo da non dover gestire troppe modifiche in una sola volta. Ciononostante, vi sono persone a cui piace vivere rotture radicali.

Lei afferma che avere progetti comuni può rafforzare la vita di coppia: quali progetti considera particolarmente promettenti?

La coppia deve parlare apertamente dei propri desideri e delle proprie necessità. Progetti comuni, come viaggi abbastanza importanti, dovrebbero essere gestiti insieme; anche svolgere attività con i nipoti o corsi svolti insieme possono rafforzare il rapporto di coppia. Tuttavia, vi sono coppie moderne che si comprendono l'un l'altra alla perfezione perché ciascun partner ha vissuto la propria carriera e necessita ancora del proprio spazio di libertà per poter svolgere le attività personali.

Intervista: Maya Grollimund

garantisce un passaggio dolce verso il pensionamento, facilitando l'abbandono del processo lavorativo.

Tenere conto degli acciacchi

I buoni consigli di famiglie e amici rappresentano un grande pericolo per quanto concerne il nuovo capitolo dell'esistenza del futuro pensionato. I pensionati non solo possono, ma addirittura devono prendersi tutto il tempo di cui hanno bisogno per familiarizzare con la nuova situazione. In questo caso, l'iperattività è fuori luogo: non tutti sono tenuti a fare un pellegrinaggio a Santiago de Compostela o a buttarsi a capofitto in una carica non retribuita. «Chi nella propria vita sino a quel momento è stato passivo, può anche limitarsi ad avere un cane per avere una vita sana», asserisce François Höpflinger, gerontologo e professore presso l'Università di Zurigo (vedi Intervista a...).

E non trascuriamo ciò che si dimentica quando si delinea l'immagine del pensionato che sprizza vitalità e gioca a golf: con l'età compaiono gli acciacchi. Quindi, fare progetti realizzabili solo in caso di buona salute è pericoloso. Secondo Höpflinger, tutto ciò costituisce un problema anche per dirigenti desiderosi di successo che rifuggono il pensionamento rifugiandosi nell'attività volontaria. «Sono minacciati da una «depressione da élite». Questo perché non capiscono di trovarsi in una nuova situazione nella quale i principi dirigenziali validi sino ad allora non trovano facilmente applicazione». Anche in questo caso Höpflinger consiglia di prendersi del tempo per stare con se stessi.

Attenzione alla crisi di coppia

Più importante di un ventaglio di occupazioni di prestigio soprattutto nell'età pensionabile è disporre di un contesto sociale intatto. Le relazioni

devono essere ricercate e gestite più attivamente rispetto al passato: una volta in pensione e senza il contatto quotidiano, i colleghi di lavoro dimenticano rapidamente chi abbandona l'attività, e anche i figli hanno spesso altro da fare che guardare ogni giorno cosa fanno i genitori.

Al contrario, in pensione la vita a due 24 ore su 24 può portare ad una crisi di coppia. «Voler fare tutto assieme è un'illusione: meglio che ognuno abbia il proprio spazio di libertà. Con l'età può essere anche una camera da letto separata», afferma Höpflinger. Avere dei progetti mirati in comune, invece, rafforzerebbe la relazione. Infine, una pietra di paragone relativamente al rapporto di coppia è l'ambito finanziario: «È necessario che, dopo il pensionamento, si parli apertamente dei limiti finanziari, pensando a strategie per avere il meglio dalla vita anche con poco denaro», ribadisce Höpflinger.

■ MAYA GROLLIMUND



«il mio nuovo wellness.»

Küng Sauna conquista lo spazio in cui si vive. Grazie alla qualità straordinaria, all'innovazione e al know-how raggiungiamo gli standard più elevati e realizziamo oggetti di design unici. Per voi. Swiss Made.

Venite a conoscerci a Wädenswil, alla nostra esposizione di 800m², oppure online.

+41 (0)44 780 67 55
kuengsauna.ch

küngasauna
SWISS MADE

MISTER OPTIC

L'ottico Amico

6500 BELLINZONA

Viale Stazione 11

091 826 43 44

6850 MENDRISIO

Via Stefano Franscini 10

091 646 06 60



Segui la fiamma di **comedil**...

600m² di esposizione con i marchi più prestigiosi nel settore della combustione a legna!



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



Risparmiare: facile a dirsi

Di denaro non si parla. E se proprio si deve, lo si fa malvolentieri. L'Ufficio federale di statistica non ha invece remore ad affrontare l'argomento. Calcola davanti ai nostri occhi quanto dispone un'economia domestica in un mese e quanto riesce a mettere da parte.



A chi non piacerebbe avere soldi a palate, tanti quanti sono i fili d'erba in questo mucchio di fieno?

Se si chiede a uno straniero che cosa distingue la Svizzera e la sua popolazione, risponderà menzionando caratteristiche come onestà, lealtà, puntualità, affidabilità, modestia e parsimonia. Oltre ad essere conosciuti come un popolo di locatari, noi svizzeri abbiamo infatti anche fama di essere grandi risparmiatori. Secondo una statistica della Banca nazionale svizzera, le banche elvetiche custodiscono oltre CHF 212 miliardi sotto forma di depositi a risparmio. Circa l'85% degli svizzeri sono detentori di un conto di risparmio.

Timore della nuova povertà

Ognuno di noi ha i suoi buoni motivi per non scialacquare il denaro, e lo fa per questioni apprese dalla vita o dall'educazione. Uno sguardo al barometro delle preoccupazioni degli svizzeri è piuttosto eloquente: disoccupazione, cassa malati, previdenza per la vecchiaia, inflazione e nuova povertà sono i principali problemi che ci affliggono. Nel sondaggio svolto, l'istituto bernese di ricerca di mercato gfs così interpreta le nostre apprensioni: in Svizzera si ha l'impressione di dover lavorare sempre di più per potersi permettere sempre di meno, un fatto destinato a sfociare nella cosiddetta nuova povertà.

E l'inflazione, il nuovo problema dei nostri giorni, contribuisce ad accelerare il processo d'impoverimento. A dispetto – o a causa – di questa situazione, la maggioranza di noi continua tuttavia a risparmiare, o perlomeno cerca di farlo. Non ci credete? L'Ufficio federale di statistica (UST) ha calcolato che nel 2008 un'economia domestica in Svizzera aveva a disposizione in media CHF 6000 mensili. E che alla fine del mese, ogni economia domestica può risparmiare, al netto delle spese, CHF 560, se il suo reddito si situa nell'ordine dell'importo summenzionato. Evidentemente la crisi influisce solo marginalmente sulla propensione al risparmio, poiché un anno prima, in una fase di alta congiuntura, la quota di risparmio era solo leggermente superiore (CHF 606).

Quando non rimane più nulla

Detto questo, sono necessarie ancora alcune considerazioni, onde evitare una levata di scudi da parte vostra. L'importo mensile di cui dispongono le economie domestiche è così alto solo perché in numerose famiglie ci sono più persone che esercitano un'attività lucrativa. L'UST ha inoltre incluso nella somma risparmiata i versamenti nel pilastro 3a, le consistenze titoli, gli investimenti, gli ammortamenti ecc. Non si tratta

pertanto dell'importo residuo che a fine mese vi rimane in tasca o sul conto stipendio.

La situazione diventa critica per le categorie di reddito più basse, cioè per le economie domestiche con un reddito mensile lordo inferiore a CHF 4400. In questo caso alla fine del mese non rimane più nulla, poiché un terzo delle entrate è assorbito dall'affitto. Per un confronto: nelle categorie di reddito più elevato (oltre CHF 11 800 mensili), le spese di alloggio incidono sul budget in ragione di solo il 12 per cento. Alla fine dobbiamo porci la seguente domanda: oggi è più difficile risparmiare, nonostante gli stipendi siano nettamente superiori rispetto al passato? Scriveteci per farci sapere la vostra opinione.

■ PIUS SCHÄRLI

SUGGERIMENTO

Al sito www.raiffeisen.ch (>> Clientela privata >> Consulenza) sono disponibili utili tool di calcolo per ogni situazione della vita (Risparmiare, Alloggio proprio, Calcolopensione, Effetti sull'onere fiscale, Confronto affitto/acquisto e Calcolobudget). Per una valutazione dettagliata della vostra situazione finanziaria, avvaletevi della consulenza della vostra Banca Raiffeisen.

POLITICA D'INVESTIMENTO

Un po' di rischio è pagante

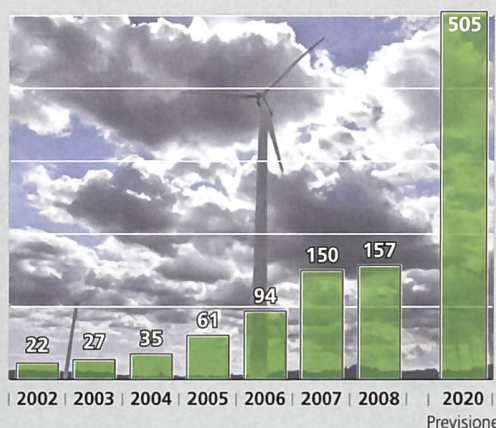
Le favorevoli prospettive in borsa inducono a mantenere una sovrapponderazione nelle azioni e nelle obbligazioni societarie. Considerati i bassi proventi, nei titoli di stato e negli investimenti sul mercato monetario è invece opportuna una sottoponderazione. Anche le obbligazioni convertibili continuano a offrire interessanti prospettive. Con l'aumento del prezzo del greggio e i cambiamenti climatici a livello globale, le fonti di energia alternative e le nuove tecnologie per il risparmio energetico entreranno a far parte dei futuri mercati in crescita. Il tema delle «Energie rinnovabili» merita pertanto una posizione di rilievo nella quota azionaria.

Gli investimenti alternativi, come le materie prime, gli immobili e gli hedge fund, quest'anno hanno di nuovo conseguito rendimenti interessanti. Per queste categorie d'investimento è opportuna una ponderazione neutrale.

Dr. Walter Metzler

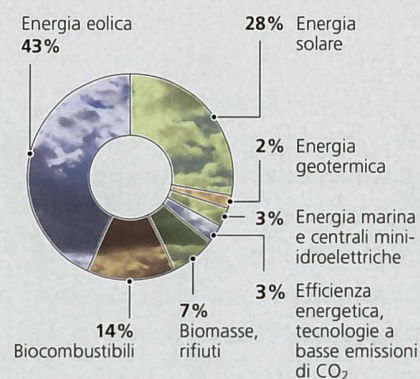
Investimenti globali nelle energie rinnovabili e nell'efficienza energetica

In miliardi di CHF



Fonte: UNEP, SEFI, Agenzia per le energie rinnovabili

Distribuzione degli investimenti 2008



SDA-KEYSTONE

GRAFICO DEL MESE

Fino al 2020 gli investimenti nel mercato delle energie rinnovabili aumentano a oltre CHF 500 miliardi. Secondo l'Agenzia internazionale dell'energia (AIE), le energie rinnovabili sono in grado di coprire un quarto del consumo

energetico mondiale fino al 2030, ma studi condotti da Greenpeace indicano che addirittura la metà del consumo energetico mondiale può essere coperto dalle energie rinnovabili fino al 2050.

LA POSTA DEI LETTORI

Cosa comporta la nuova categoria d'investimento istituzionale nei fondi Raiffeisen Pension Invest?

Le categorie d'investimento istituzionali sono esclusivamente a disposizione di investitori qualificati, in genere istituzionali (cashe pensioni, fondazioni di investimento, ecc.). I clienti privati, che nell'ambito del 3° pilastro vincolato investono i propri fondi di previdenza in Pension Invest, non lo fanno direttamente, ma tramite una fondazione di previdenza che opera come investitrice qualificata. Il vantaggio della nuova categoria d'investimento istituzionale (categoria I) è costituito dalla possibilità di reinvestire automaticamente le distribuzioni. Non viene inoltre prelevata più nessuna imposta preventiva, di cui finora si doveva richiedere il rimborso prima di poterla reinvestire. Anche l'investitore privato beneficia indirettamente di tutti questi vantaggi, poiché consentono un migliore e più efficiente impiego dei suoi fondi previdenziali.

Urs Dutschler

IL NOSTRO CONSIGLIO

Raiffeisen Pension Portfolio: test di resistenza superato

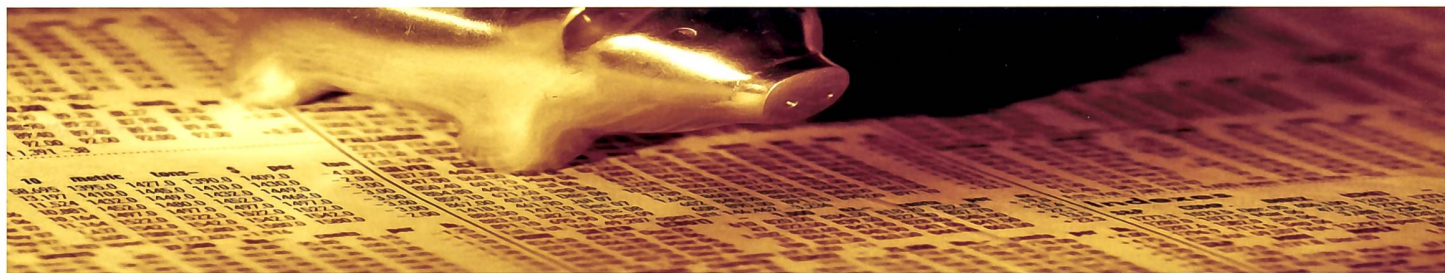
Sin dal suo lancio nel 2007, il Raiffeisen Pension Portfolio ha vissuto diverse fasi di mercato, in particolare anche l'anno borsistico 2008 storicamente negativo.

Il prodotto è particolarmente adatto alle persone dai 50 anni in su e rappresenta un elemento importante nella previdenza privata in grado di soddisfare elevate esigenze individuali. Raiffeisen Pension Portfolio non offre solo opportunità di rendimento interessanti, bensì anche la sicurezza e la flessibilità richieste per un ulteriore utilizzo del proprio capitale di risparmio o previdenziale. Il capitale, dal quale si ricava poi un reddito regolare, viene investito in fondi d'investimento con la comprovata strategia d'investimento «Multi Asset Class», che mira ad un rapporto ottimale tra rendimento e rischio.

Le fasi di mercato turbolente, come l'anno 2008, hanno tuttavia dimostrato che, proprio

nelle situazioni straordinarie, persino le strategie d'investimento sofisticate non funzionano o funzionano solo in modo limitato. Nemmeno le soluzioni quali il Raiffeisen Pension Portfolio sono dunque immuni dalle oscillazioni dei corsi a breve termine. Tuttavia, in questo caso si è affermato un altro pregio di questo prodotto. Come protezione aggiuntiva contro le perdite di corso viene infatti creata una cosiddetta riserva per oscillazioni di valore, per evitare di pregiudicare, per quanto possibile, i pagamenti regolari. Ora, questa può essere ricostituita nell'ambito di una ripresa generale dei corsi. La performance ottenuta finora nel 2009 pari a oltre il 10% (situazione al 30 settembre) non è positiva solo in questo contesto, bensì sottolinea anche il potenziale di rendimento a lungo termine di una soluzione di prodotto che racchiude in sé innumerevoli vantaggi.

Claudio Ott



STRATEGIA MULTI ASSET CLASS

Plusvalore nel portafoglio

Un portafoglio ampiamente diversificato a livello internazionale si contraddistingue per l'impiego di varie categorie d'investimento. Già da alcuni anni Raiffeisen persegue questo approccio Multi Asset Class per diversi prodotti, con ottimi risultati.

Nell'ambito delle strategie Multi Asset Class, le categorie d'investimento tradizionali (investimenti sul mercato monetario, obbligazioni e azioni) vengono integrate con investimenti alternativi. L'approccio si basa sulla consapevolezza che tra le diverse categorie d'investimento esiste una bassa correlazione reciproca. Ciò significa che non tutte le categorie d'investimento si sviluppano sempre nella stessa direzione e che nessuna categoria d'investimento può essere in ogni momento l'investimento «migliore».

Non esiste regola senza eccezione

Il 2008, l'anno della crisi, ha dimostrato che anche l'approccio Multi Asset Class non sempre

funziona. L'anno 2008 è stato comunque uno dei peggiori della storia. Pertanto, è importante inquadrare correttamente il significato di un anno così particolare. Nell'ambito della distensione generale, il corrente anno 2009 ha già messo in evidenza i vantaggi di un approccio Multi Asset Class attivo.

La categoria d'investimento «Investimenti alternativi», che integrata alle strategie Multi Asset Class ne determina il plusvalore, comprende fondi di hedge fund, materie prime e immobili. Sono soprattutto i fondi di hedge fund ad aver subito un danno d'immagine, non ultimo a causa dallo scandalo Madoff. Tuttavia, forse proprio questo ha contribuito a separare il grano dalla pula. L'industria ne ha tratto in ogni caso i necessari insegnamenti. Le analisi continuano a dimostrare che un portafoglio con fondi di hedge fund ampiamente diversificati è più «efficace».

Materie prime e immobili in rialzo

Accanto ai fondi di hedge fund trovano impiego soprattutto gli investimenti in materie prime e

immobili. Proprio qui si intravedono opportunità d'investimento verificabili. Nel caso di una ripresa congiunturale le materie prime dovrebbero quasi obbligatoriamente beneficiare di un aumento della domanda. Lo stesso vale per gli immobili le cui flessioni dei prezzi sembrano stabilizzarsi e che dispongono senz'altro di un potenziale di recupero. Sono dunque ancora molti gli argomenti a favore di un'integrazione di investimenti alternativi.

Martin Landolt



Gli obiettivi di investimento possono essere raggiunti seguendo strade diverse.

MERCATO FINANZIARIO CH

Le borse rimangono ben supportate

I mercati finanziari hanno in buona parte superato lo shock della crisi. I premi di rischio sui mercati monetari e obbligazionari sono notevolmente diminuiti e le borse hanno compensato circa la metà delle perdite di corso. Anche l'economia statunitense nel terzo trimestre ha ripreso a crescere in maniera più vigorosa. I segnali per l'ulteriore andamento congiunturale sono favorevoli anche in Europa, Giappone e nei paesi emergenti.



Walter Metzler, Senior Investment Advisor, Vontobel Asset Management

I profitti aziendali continueranno quindi a migliorare, con un effetto stimolante sui mercati azionari. E anche dopo il picco, dalla scorsa primavera la valutazione delle borse rimane moderata. Tuttavia sia nel settore finanziario sia nell'andamento congiunturale esistono ancora alcuni

rischi, che nel complesso fanno apparire adeguata una valutazione prudente. Considerato il ritorno dell'ottimismo presso gli investitori, le correzioni a breve termine rimangono senz'altro possibili.

Il progressivo miglioramento della congiuntura fa prevedere un leggero rialzo degli interessi. Se la ripresa congiunturale continua, in estate o autunno 2010 le Banche centrali procederanno a un primo aumento dei tassi. Anche l'enorme fabbisogno medio dello Stato contribuisce all'aumento degli interessi. In un primo momento il rialzo dei tassi risulterà però meno marcato, poiché l'inflazione rimarrà bassa fino a quando le capacità produttive resteranno sottoutilizzate.

«Mondo alla rovescia» nella garanzia dei depositi

Raiffeisen respinge risolutamente la bozza della nuova legge sulla garanzia dei depositi, che penalizza le banche che hanno affrontato la crisi senza aiuti statali. Il rifiuto offre l'occasione per discutere approfonditamente l'argomento, coinvolgendo tutte le parti in causa.

Il Governo vuole abolire il sistema della garanzia dei depositi, senza aver dapprima consultato le banche.





Foto: Raiffeisen Schweiz

«Panorama»: La sua critica alla bozza di legge sulla garanzia dei depositi è chiara. Perché questo rifiuto risoluto?

Patrik Gisel: I motivi sono due. Innanzitutto siamo delusi di non essere stati coinvolti dal Dipartimento federale delle finanze nella fase preparatoria della legge. Ci siamo offerti di farlo più volte e molto seriamente. Il secondo motivo riguarda i contenuti. Abbiamo un modello bancario funzionante, dove tutto va bene: sicurezza,

costi e benefici. Non c'è motivo per imporre politicamente un cambiamento del sistema di garanzia dei depositi. Le banche, come previsto per legge, svolgono questo compito da decenni e hanno la situazione bene in pugno.

Grazie al fondo di diritto pubblico proposto di circa 10 miliardi di franchi, il Dipartimento delle finanze ritiene di poter soddisfare il bisogno di sicurezza dei clienti delle banche.

Questa somma enorme è l'espressione di una mentalità «casco totale» e dà l'impressione di una maggiore sicurezza. L'aumento dei fondi della clientela presso Raiffeisen nel periodo di crisi dimostra che la fiducia è il fattore determinante. Nella bozza di legge non sono menzionati gli effetti negativi: in questo modo la proposta sottrae all'economia 10 miliardi di franchi. I costi di

questa assicurazione casco totale vengono sostenuti dai clienti e dalle PMI. Gli interessi dei depositi a risparmio diminuiscono e i crediti alle PMI diventano più costosi a causa del burocratico sistema di protezione.

Nella nuova legge lei vede quindi un'inutile ingerenza nella libertà economica?

Esattamente. L'intervento dello stato in un sistema di garanzia dei depositi perfettamente funzionante è incomprensibile. Durante la crisi, fatta eccezione per l'UBS, nessun'altra banca svizzera dipendeva dagli aiuti pubblici e non vi sono state perdite di fondi della clientela. Questa legge penalizza le banche che per anni hanno perseguito un modello aziendale sostenibile, come per esempio il Gruppo cooperativo Raiffeisen, che proprio in tempi di crisi ha trovato conforto in tanti nuovi clienti.

Intervista: Hilmar Gernet

I depositi e le obbligazioni di cassa di una banca, in caso di fallimento della stessa, da un anno sono privilegiati per un importo fino a 100 000 franchi per ciascun titolare del deposito. Il sistema di garanzia dei depositi delle banche e dei commercianti di valori mobiliari garantisce il pagamento di questi depositi fino a un importo di 100 000 franchi in caso di fallimento o di misura protettiva. Se gli attivi della banca interessata non sono sufficienti per ottemperare al pagamento dei depositi, il pagamento è garantito dalle altre banche. Alla fine del 2008 sono entrate in vigore diverse modifiche, tra cui l'aumento da 30 000 a 100 000 franchi per ciascun titolare di deposito, nonché il passaggio del limite massimo da 4 a 6 miliardi di franchi.

Neutralizzate le banche interessate

Il Dipartimento federale delle finanze vuole gettare alle ortiche questo consolidato modello di autodisciplina delle banche senza che vi sia una reale necessità. Le banche non hanno avuto alcuna voce in capitolo nel nuovo processo legislativo. Ciò è in pieno contrasto con la consolidata tradizione legislativa svizzera, nel corso della quale si è sempre fatto tesoro delle conoscenze e dell'esperienza degli interessati.

L'organismo di autodisciplina per la garanzia dei depositi, agile e conveniente, dovrebbe essere sostituito da un fondo di diritto pubblico con un aggravio in termini di costi e burocrazia. Oggi i depositi assicurati di una banca insolvente vengono pagati in solido ai clienti aventi diritto da

tutte le banche autorizzate. Il denaro viene messo a disposizione qualora si manifesti l'emergenza. A partire dal 2011 le banche dovranno versare circa 10 miliardi di franchi a titolo di riserva in un fondo di diritto pubblico. Lì, il denaro sottratto all'economia «attende» che qualche banca fallisca. Ovviamente il denaro del fondo non attenderà passivamente, ma sarà investito con una bassa componente di rischio.

Boomerang per Raiffeisen

Poiché molti clienti di banche svizzere hanno prelevato il loro denaro dalle grandi banche per portarlo a Raiffeisen (senza garanzia statale!), con la proposta del Dipartimento delle finanze, questa crescita si tradurrebbe in un boomerang a danno di Raiffeisen. La fiducia dei clienti, unita alla crescita del denaro affidato, viene valutata dal Dipartimento delle finanze come un aumento di rischio. Ciò significa che in futuro Raiffeisen dovrebbe pagare l'aliquota massima di contributi per la garanzia dei depositi, che intaccerebbero circa il 15 per cento dell'utile annuo. Per le grandi banche la contrazione degli utili dovuta ai contributi dovrebbe ammontare a circa l'1,5 per cento.

La penalizzazione delle banche che hanno affrontato la crisi finanziaria senza aiuti di stato è in assoluto la più sbagliata tra le misure previste dalla nuova bozza di legge. Queste banche, più o meno tutte ad eccezione dell'UBS, in futuro dovranno pagare contributi elevati per una tutela statale, non richiesta, dei titolari di deposito.

Nessun nuovo beneficio per i clienti

Dopo un'approfondita analisi, Raiffeisen rifiuterà la bozza di legge sulla garanzia dei depositi bancari. Non c'è motivo per cambiare il sistema della garanzia dei depositi. La bozza penalizza gli operatori di mercato che agiscono e hanno agito nella concorrenza con successo e senza garanzia statale. La bozza non porta alcun beneficio ulteriore ai clienti della banca e non contribuisce minimamente a una migliore stabilità del sistema.

Raiffeisen si attiene però ai Regolamenti sulla garanzia dei depositi in vigore dal 20 dicembre 2008 (p.es. privilegio in materia di fallimento per tutti i titolari di depositi fino a CHF 100 000 per ciascun cliente).

■ HILMAR GERNET*

* Dr. Hilmar Gernet, membro della Direzione, è responsabile presso Raiffeisen Svizzera del settore «Politica e Società»

INFO

Tutte le banche che hanno un'agenzia in Svizzera e accettano depositi privilegiati sono tenute per legge ad aderire alla garanzia dei depositi. Lo stesso vale per i commercianti di valori mobiliari che gestiscono in Svizzera depositi privilegiati per i loro clienti. Ulteriori informazioni e un elenco di tutte le banche che aderiscono alla protezione dei titolari di depositi sono disponibili al sito www.einlagensicherung.ch

Pioggia di medaglie a Vancouver?

Dal 12 al 28 febbraio 2010 gli occhi di tutti gli appassionati di sport invernali saranno puntati su Vancouver. Anche gli atleti di Raiffeisen sperano di aggiudicarsi una medaglia ai Giochi Olimpici. Ce ne sarà una – la prima – per gli atleti sponsorizzati da Raiffeisen?



Il marchio Raiffeisen non è solo sinonimo di un Gruppo bancario di successo e di estrema affidabilità. Dalla stagione 2005/2006 Raiffeisen è impegnata anche sul fronte degli sport invernali, tra l'altro come sponsor di Swiss-Ski e come maggiore sponsor delle giovani promesse della neve. Sono tanti ad averlo notato: ben il 46% della popolazione sa che Raiffeisen sponsorizza atleti ed eventi dello sci alpino, sci di fondo,

snowboard, salto, freestyle e biathlon. In soli due anni la notorietà è quasi raddoppiata.

«Si tratta di un valore molto confortante, che dimostra come in così poco tempo siamo riusciti ad imporci anche negli sport invernali», afferma Gerold Schneider, responsabile Sponsoring & Events presso la sede principale Raiffeisen di San Gallo. Ma ciò che più lo rallegra è che il 91% degli intervistati ha giudicato da buono a ottimo

Quale di questi assi di Raiffeisen emergerà ai Giochi Olimpici di Vancouver? Al momento dello scatto, Lara Gut non era ancora infortunata. La sua partecipazione è legata ad un filo sottilissimo.



*Un'altra medaglia d'oro
è il sogno della campionessa
olimpica di freestyle Evelyn
Leu anche per il Canada.*

questo impegno. Diversamente da quanto fa per esempio il Gruppo Raiffeisen della vicina Austria (la cui sponsorizzazione per anni era rivolta solo ad Hermann Maier), le Banche Raiffeisen svizzere non si concentrano su un unico nome. Il progetto svizzero comporta in questo senso meno rischi, poiché punta su più atleti. Ma non può darsi nemmeno privo di rischi, come dimostrato dall'infortunio di Lara Gut. All'inizio di ottobre la ticinese ha dovuto sottoporsi ad un intervento all'anca. Per lei, che nella sua prima Coppa del Mondo aveva esordito alla grande, Vancouver arriverà probabilmente troppo presto. A meno che non succeda un miracolo.

Chi sarà pronto per l'appuntamento?

Le speranze di Raiffeisen sono rivolte pertanto alla campionessa olimpionica di freestyle Evelyn Leu e alla campionessa mondiale di snowboard Fränzi Mägert-Kohli, che grazie a Raiffeisen può dedicarsi completamente allo sport: «Senza Raiffeisen come sponsor principale, oltre allo sport, dovrei anche lavorare. E ciò avrebbe forti ripercussioni sulla mia professionalità. Inoltre Raiffeisen è uno sponsor molto simpatico». Di motivazioni forti parla Silvan Zurbriggen, al quale Raiffeisen ha prorogato il contratto. «La grande

fiducia che Raiffeisen ripone in me da anni, anche quando sono stato infortunato per lungo tempo, mi onora e mi sprona». Sono questi gli atleti, nonché la ticinese Lara Gut, se guarirà in tempo, che potranno ambire ad una medaglia a Vancouver.

Possibilità di riuscire hanno anche il bi-atleta Simon Hallenbarter e, nel freestyle, Thomas Lambert, che viene sponsorizzato da Raiffeisen in due sensi. L'economista, infatti, in estate lavora presso la Banca Raiffeisen di Thalwil. Restano ancora Beat Feuz e Marianne Abderhalden, due giovani speranze dello sci, per le quali anche la sola qualificazione alle Olimpiadi sarebbe un grande successo. «La sponsorizzazione individuale vive di successi e volti noti. Tuttavia il nostro progetto funziona anche se i nostri atleti non dovessero ricevere alcuna medaglia», sottolinea Gerold Schneider. Infatti per tutto l'inverno essi portano in giro il marchio Raiffeisen.

Anche questo è importante, poiché le disposizioni dell'IOC bandiscono ancora la pubblicità alle Olimpiadi. Ciò significa che gli sportivi non possono indossare caschi o abiti con il logo degli sponsor. Inoltre, prima, durante e subito dopo le Olimpiadi è fatto divieto agli atleti di svolgere attività pubblicitarie.

Ammirare gli atleti a casa propria

A prescindere dal divieto di pubblicità, tutti sognano una medaglia, che non significa solo fama e onore, ma anche vantaggi economici. Infatti i premi che gli sponsor concedono nei contratti, fortemente legati alle prestazioni, sono molto interessanti e in genere, per i vincitori di una medaglia olimpica tali contratti vengono anche prorogati. Gerold Schneider per il settore degli sport invernali prevede complessivamente sei medaglie, due in meno rispetto a Torino 2006. In totale la Svizzera quattro anni fa vinse 14 medaglie (compresi bob, skeleton e curling). Egli spera quindi che tra di esse ce ne sia una anche per un atleta Raiffeisen, e aggiunge: «Sono realista e so che prima tutti gli atleti devono qualificarsi e che il giorno x tutto deve essere a posto». Sarebbe la prima medaglia olimpica per un atleta Raiffeisen. Forse Pirmin Zurbriggen, ambasciatore di Raiffeisen che sa cosa significhi essere campione olimpico, può dare un buon consiglio alle atlete e agli atleti di Raiffeisen.

Buono Raiffeisen

Casco da sci per bambini a prezzo speciale

- > Casco da sci per ragazzi della Reusch®, di altissima qualità, conforme alla norma di sicurezza EN 1077 raccomandato dall'Upi.
- > Occhiali in abbinamento.
- > Regolazione della circonferenza mediante vite.
- > Misura L per bambini da circa 8-12 anni, diametro della testa 58-60 cm.
- > CHF 85.- per casco completo di occhiali (prezzo ufficiale di vendita CHF 170.-, fino ad esaurimento scorte).

Il buono è utilizzabile presso tutte le Banche Raiffeisen che hanno aderito alla promozione. Potete trovare l'elenco delle Banche Raiffeisen che partecipano alla promozione, altre utili informazioni e foto in Internet sul sito www.raiffeisen.ch/caschidasci



GIANNINI

graniti
LODRINO



*Augura a tutti Buon Natale e
Felice Anno Nuovo*

Anche se non potrete essere presenti a Vancouver come spettatori, prima e dopo avrete l'occasione di ammirare dal vivo gli atleti Raiffeisen e tutti i migliori atleti svizzeri. **Fate il tifo per le nostre stelle dello sci sul posto e approfittate degli esclusivi prezzi preferenziali con uno sconto fino al 50% sui biglietti di ingresso e/o sugli skipass giornalieri per le gare di Coppa del Mondo del 10 gennaio ad Adelboden (slalom), del 17 gennaio a Wengen (slalom), del 29 fino al 31 gennaio a St. Moritz (supercombinata, discesa, super G) e del 5 fino al 7 marzo a Crans-Montana (supercombinata, discesa, super G).** Per informazioni dettagliate e ordini diretti consultate in internet l'indirizzo www.raiffeisen.ch/coppa-del-mondo.

■ PIUS SCHÄRLI

INFO

Oltre alla federazione Swiss-Ski (contratto fino ad aprile 2011), con più di 350 atlete e atleti di punta, Raiffeisen sponsorizza soprattutto le nuove leve dello sci, sostenendo economicamente in modo mirato le Federazioni di sci regionali, e con esse oltre 20 000 giovani sportivi (!). Inoltre alcuni singoli atleti sono promossi anche a livello individuale: Lara Gut, Marianne Abderhalden, Silvan Zurbriggen, Beat Feuz (tutti sci alpino); con il supporto ulteriore di singole Banche Raiffeisen: Evelyn Leu, Thomas Lambert (entrambi freestyle), Simon Hallenbarter (biathlon), Fränzi-Mägert-Kohli (snowboard) e Diego Züger (sci alpino).

Nella scelta degli atleti, Raiffeisen verifica inoltre se questi incarnino il marchio Raiffeisen e se, oltre alla prestazione sportiva, siano adeguati anche sul piano caratteriale e ambientale. Il talento da solo non basta, perché un allenamento serio e un grande potenziale di performance sono altrettanto decisivi. Per il reclutamento dei giovani sportivi, che hanno ricevuto un contratto di sponsoring, Raiffeisen si avvale anche del consiglio di esperti, come dell'ambasciatore Pirmin Zurbriggen. Raiffeisen non poteva avere un talent scout migliore.

Annuncio



Coppa del mondo di sci a metà prezzo.

In qualità di clienti Raiffeisen potrete assistere dal vivo alle gare della Coppa del mondo di sci ad Adelboden, Wengen, St. Moritz e Crans-Montana.

Incitate le nostre stelle dello sci e in qualità di clienti Raiffeisen approfittate di prezzi davvero esclusivi. Fino al 50% di sconto sui biglietti d'ingresso e sugli skipass giornalieri.

Informazioni e ordini su www.raiffeisen.ch/coppa-del-mondo

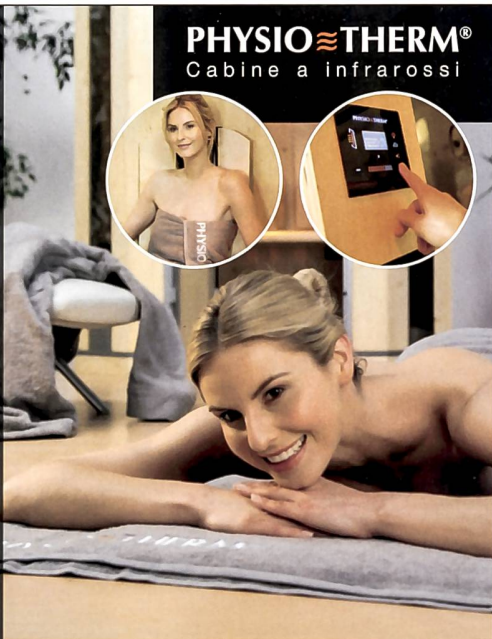


Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN

L'ideale prevenzione per la salute a casa.

Le cabine a raggi infrarossi Physiotherm possono contribuire in modo essenziale al benessere e ad una prevenzione efficace per la salute. In questo senso il delicato calore dei raggi infrarossi porta nuova energia vitale già da 30°C e può avere effetti miracolosi: dalla riduzione dei dolori lombari al rinforzo del sistema immunitario fino alla diminuzione delle tensioni muscolari - il principio Physiotherm può trasformare la vostra casa in un centro benessere.



Piscine Spa Sauna
casapool Sagl

6986 Curio (sede) - 6512 Giubiasco (negozi / esposizione)
Tel. 091 606 53 86 - Fax 091 606 87 20
info@casapool.ch - www.casapool.ch

C'È UN VOLTO NUOVO IN CITTÀ: LA NISSAN PIXO.



PIXO VISIA
1.0 I, 68 CV (50 kW)
IL NOSTRO PREZZO
Fr. 12.990,-

- Airbag per conducente e passeggero
- Airbag laterale frontale
- Sistema d'ancoraggio ISOFIX
- ABS con assistente di frenata
- Servosterzo elettrico

Bertoni Automobili SA
Concessionaria principale
Giubiasco_Ascona
Tel.: 091 840 23 12
www.bertoni.ch



SHIFT _ the way you move

Modello riprodotto: NISSAN PIXO ACENTA 1,0 I, 68 CV (50 kW), Fr. 14 990.-



PASSAU 49320-07
Fr. 140.-



PASSAU 49308-68
Fr. 170.-



ara

made for men
JONES 28302-01
Fr. 180.-

AREX AG · Seestrasse 49 · CH-6052 Hergiswil
Tel.: 041/6324030 · Fax: 041/6324039 · info@arex.ch · www.ara-shoes.com

Le scarpe
che fanno per me



ara

vendita riservata al commercio
professionale di calzature

Prendersi a cuore la propria previdenza

Quanto prima si comincia a costruire il proprio capitale di risparmio, tanto più velocemente si raggiungono i propri obiettivi e la possibilità di beneficiare maggiormente dell'effetto degli interessi composti. Ciò vale anche per la previdenza personale. Per esempio con un piano di risparmio su fondi con un importo mensile minimo di 50 CHF.



Pensate per tempo alla previdenza, affinché il vostro salvadanaio non sia vuoto quando andrete in pensione.

Nonostante l'aumento dell'imposta sul valore aggiunto a garanzia dell'assicurazione per l'invalidità (AI) e della previdenza per la vecchiaia (AVS), una cosa oggi è certa: il deficit dell'AI svuoterà l'AVS. E l'AVS necessita già ora di interventi: secondo le stime dell'Ufficio federale delle assicurazioni sociali (UFAS), se non si provvederà a un'ulteriore riforma, l'AVS sarà insolvente già nel 2015. Sondaggi hanno evidenziato che tre svizzeri su quattro temono che le prestazioni della previdenza professionale e statale che riceveranno durante la vecchiaia non saranno sufficienti.

La previdenza personale volontaria acquista pertanto sempre maggiore importanza. Ma in che modo è possibile garantire questa forma di previdenza e quali prodotti specifici sono maggiormente indicati? Quali sono i loro vantaggi e svantaggi? A queste domande non è possibile rispondere generalizzando. Gli obiettivi individuali e le circostanze della vita costituiscono la base per riconoscere le specifiche esigenze in materia di previdenza, esigenze che peraltro

cambiano costantemente con l'avvicinarsi delle fasi della vita. Occorre tenerne conto nell'allestimento del piano di previdenza.

Consulenza previdenziale

Se desiderate un'analisi individuale, il consulente della vostra Banca Raiffeisen di fiducia sarà lieto di assistervi senza complicazioni burocratiche, indicandovi le informazioni e i documenti necessari per fare l'inventario delle vostre disponibilità finanziarie. Sulla base degli obiettivi e desideri personali e delle informazioni raccolte, il consulente allestisce una panoramica delle prestazioni di previdenza del 1° pilastro (previdenza statale), del 2° pilastro (previdenza professionale) e del 3° pilastro (previdenza individuale). A questo punto sarete in grado di decidere con cognizione di causa quali misure adottare per migliorare la vostra situazione previdenziale.

La consulenza previdenziale non è tuttavia una questione da affrontare una volta per tutte. Nella migliore delle ipotesi dovrebbe essere un processo che dura tutta la vita, poiché le circo-

Monte Generoso

1704 m s/m

Idea regalo

Buoni per :
• il trenino
• per pranzi
o cene



Un inverno indimenticabile in vetta

Apertura continuata fino al 6 gennaio 2010

Ricca offerta gastronomica:

- Ogni venerdì sera: menu gastronomico a base di pesce
- Ogni sabato: serate ticinesi, cena con prodotti tipici del territorio e visita guidata all'osservatorio astronomico. Viaggio in trenino a cremagliera gratuito
- Pranzi di Natale, di S. Stefano e dell'Epifania
- Grande cenone di Capodanno con musica e ballo
- Con la neve passeggiate con le racchette (possibilità di noleggio)

Riapertura in primavera: 19 marzo 2010

Ferrovia Monte Generoso, 6825 Capolago • Tel. +41 (0)91 630 51 11 • Fax +41 (0)91 648 11 07
www.montegeneroso.ch • info@montegeneroso.ch

Sole

Acqua

Aria

Calore

Legna

Pellet

Gas

Olio

Soluzioni intelligenti per acqua calda e riscaldamento per le abitazioni del futuro.

Sia che vogliate riscaldare con calore terrestre legna, pellet, gas aria o olio, con o senza sostegno solare: Domotec vi offre la soluzione giusta per ogni forma di energia e ogni necessità d'applicazione.

Saremo lieti di illustrarvi le varie possibilità offerte dagli innovativi sistemi di riscaldamento in abbinamento con soluzioni funzionali per il riscaldamento dell'acqua.

Venite a trovarci e visitate la nostra esposizione ad Aarburg o a Villars-St-Croix.

www.domotec.ch

Domotec SA, Impiantistica, Via Baragge 13c,
6512 Giubiasco, T 091 857 73 27, F 0800 805 815

domotec
caldamente raccomandato

bureau**albiset**tisa

Materiale, macchine e mobili per ufficio



FRAME: Funzionalità ed eleganza

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

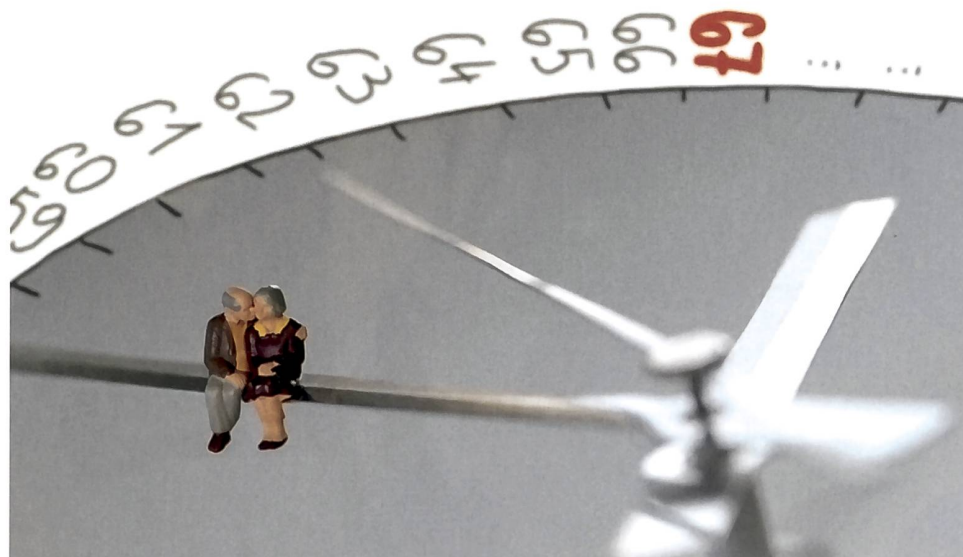


Foto: Keystone

Preoccupatevi con anticipo della vostra situazione finanziaria nel pensionamento.

stanze dell'esistenza cambiano costantemente e di conseguenza anche le priorità e le esigenze individuali. Raiffeisen è il vostro partner che vi assiste e accompagna lungo questo percorso.

La chiave di volta è il pilastro 3a

Il pilastro 3a è spesso al centro della previdenza volontaria. A questo scopo Raiffeisen offre il conto «Piano di previdenza 3», che in linea di principio può essere aperto da ogni persona esercitante un'attività lucrativa a condizione che percepisca un reddito soggetto all'AVS. La Confederazione fissa l'importo che può essere versato annualmente (dettagli cfr. riquadro) e interamente detratto dalle tasse. Ogni anno il cliente stabilisce personalmente l'ammontare della somma da versare nel pilastro 3a (nell'ambito dell'importo massimo). Se lo desidera, può anche non effettuare alcun versamento. Un ordine permanente da eseguire mensilmente aiuta i giovani adulti a raggiungere l'obiettivo di risparmio annuo.

Durante la fase di risparmio, i fondi di previdenza e i proventi da interessi sono esenti da imposta. Al momento della prestazione, una volta raggiunta l'età pensionabile, il capitale è soggetto ad un'imposizione unica a aliquota ridotta. La legge permette un prelievo anticipato dei fondi, a determinate condizioni: gli averi di previdenza possono essere utilizzati ad esempio per l'acquisto di un'abitazione ad uso proprio.

Investire con un orizzonte a lungo termine

Il capitale sul conto previdenza può essere investito anche nei fondi previdenziali che rispettano le rigorose direttive d'investimento per le istituzioni di previdenza. Questi prodotti – che rappre-

sentano un'alternativa ai depositi a risparmio sui conti previdenziali e di libero passaggio – permettono di beneficiare delle possibilità di rendimento dei mercati finanziari. Raiffeisen offre la gamma dei fondi Pension Invest: a seconda della sua capacità e propensione al rischio, l'investitore può scegliere tra il Pension Invest 30 con una quota azionaria massima del 30% e il Pension Invest 50, con una quota azionaria massima del 50%. Inoltre, con il Pension Invest Futura 50 ha a disposizione un fondo d'investimento che investe solo in società che soddisfano i severi criteri ecologici, etici e sociali dell'agenzia di rating indipendente Inrate. I diritti di voto per le azioni svizzere sono esercitati attivamente da Ethos, la Fondazione svizzera per lo sviluppo sostenibile, nell'interesse degli investitori.

In linea di principio vale la seguente regola: prima si inizia a costruire il proprio capitale di risparmio, prima si raggiungono gli obiettivi personali e più si beneficia dell'effetto degli interessi composti. Investendo nei fondi, una prospettiva a lungo termine è particolarmente vantaggiosa, poiché solo così i rischi sono distribuiti nell'arco degli anni. Il piano di risparmio in fondi si presta bene a questo scopo e permette – già a partire da CHF 50 mensili – di investire nel fondo desiderato.

In linea con le circostanze di vita personali

È fondamentale che la previdenza sia commisurata al contesto (finanziario) dell'interessato. Molto dipende dalla sua situazione personale: sta ancora assolvendo la formazione, sogna di aprire una ditta propria, pensa di acquistare un'abitazione, ha già figli a carico, oppure sta considerando l'eventualità di un pensionamento anticipato.

Anche la capacità e la propensione al rischio individuali sono un fattore importante per stabilire la strategia d'investimento più idonea.

La previdenza comprende anche la compensazione di eventuali lacune di copertura mediante prodotti assicurativi. A seconda delle circostanze di vita, il bisogno di protezione dai rischi varia da persona a persona. La scelta dei prodotti idonei è pertanto decisiva per garantire una protezione dai rischi individuale e adeguata alle esigenze, per il partner e/o la famiglia. Il consulente Raiffeisen vi proporrà i prodotti di assicurazione sulla vita che meglio completano la vostra soluzione assicurativa.

Grazie alla collaborazione con i partner Helvetia Assicurazioni e Banca Vontobel, Raiffeisen è in grado di offrire prestazioni previdenziali a 360°. In materia di previdenza, avete pertanto la certezza di avere al vostro fianco un partner qualificato e competente.

■ KORNELIUS GRABHER*

*L'autore è il responsabile dei prodotti previdenziali presso Raiffeisen Svizzera a San Gallo.

SUGGERIMENTO

Effettuando i versamenti nel Piano di previdenza 3 entro il 31 dicembre 2009, è possibile beneficiare delle agevolazioni fiscali già nella prossima notifica d'imposta. I limiti di versamento per il 2009 ammontano a CHF 6566 per i lavoratori con cassa pensioni, e al 20% del reddito da attività lucrativa per i lavoratori senza cassa pensioni, per un massimo di CHF 32 832.

RAIFFEISEN



Nell'economia svizzera un numero sempre maggiore di donne occupa importanti posizioni decisionali. Con altrettanto successo dei loro colleghi maschi, rivestono funzioni dirigenziali in imprese di varia grandezza. Panorama quest'anno dedica una serie alle donne attive nell'economia, interpellandone sei per sapere come sono giunte ad occupare questa posizione, come gestiscono



la loro impresa e che cosa eventualmente distingue il loro stile manageriale da quello di un uomo che occupa una posizione analoga. E naturalmente come riescono a conciliare il lavoro con la famiglia. Una domanda, vale la pena di sottolinearlo, che viene posta quasi esclusivamente alle donne.

Dolce tentazione

Chi volesse affermarsi con successo in Svizzera, il Paese del cioccolato, dovrà avere un'indole innovativa e creativa. Da dieci anni Alessandra Alberti dirige la fabbrica di cioccolato Stella a Giubiasco ed ha grandi programmi per il futuro.

L'essere umano utilizza sempre qualche strategia per migliorare il suo umore. Uno di questi è il consumo di cioccolato, come avrebbero scoperto specialisti in scienza dell'alimentazione: la serotonina e la teobromina, sostanze presenti nel cioccolato, sembra infatti che stimolino il sistema nervoso centrale rasserenando così l'umore.

Di conseguenza in Svizzera, Paese in cui nell'ultimo anno il consumo pro capite di cioccolato ha raggiunto il livello da record mondiale di 12,4 chilogrammi, dovrebbero esserci molte persone felici. Alessandra Alberti (42) dà questa impressione. Lei consuma cioccolato ogni giorno e si rallegra di queste cifre, poiché non possono che fare bene alla sua dolce attività.

Passione per gli alimenti

La direttrice della fabbrica di cioccolato Stella a Giubiasco ha un aspetto sportivo e i capelli biondi. «Il cioccolato è un eccellente genere di con-

forito, che consumato nel modo giusto risolve l'umore e fa bene al corpo sotto diversi aspetti», afferma Alberti all'inizio del nostro colloquio. Questa donna sa consumare i dolci prodotti nel suo stabilimento al momento giusto e con moderazione.

Alessandra Alberti è diventata quasi per caso un'esperta nel settore del cioccolato. Dopo aver conseguito la maturità, si è trasferita al Politecnico (ETH) di Zurigo, dove ha proseguito gli studi laureandosi in ingegneria alimentare. Successivamente, all'Università di Losanna ha conseguito un diploma di specializzazione postlaurea in «alimentazione umana», per lavorare poi a Berna presso l'Ufficio federale della sanità pubblica (UFSP), nell'ufficio tecnico riguardante l'alimentazione. «Il tema dell'alimentazione e degli alimenti rappresenta un filo conduttore della mia vita», dichiara Alberti, che è particolarmente attenta a un'alimentazione sana e bilanciata, ama cucinare e mangiar bene, cioccolato compreso.

Quando aveva appena 30 anni, Alessandra Alberti, come molti altri suoi concittadini, dopo aver svolto i suoi studi Oltre Gottardo tornò nella sua terra d'origine, con il suo bagaglio di nozioni teoriche e pratiche relative alla tecnologia ali-

mentare e un'eccellente conoscenza della lingua tedesca.

Rapida ascesa

Dopo un'attività svolta presso l'amministrazione cantonale, questa epicurea del gusto trovò un impiego presso la fabbrica di cioccolato Chocolat Stella di Giubiasco, alla quale è restata fedele fino ad oggi. Qui si dedica ancora al suo lavoro con la stessa passione e lo stesso entusiasmo che la animano dall'inizio della sua carriera. Alessandra Alberti, che aveva iniziato come responsabile del controllo qualità e degli acquisti, tre anni più tardi era già diventata direttrice della piccola fabbrica di cioccolato, che all'epoca aveva un organico di 25 persone e produceva 700 tonnellate di cioccolato.

Adalbert Müller e la sua famiglia, proprietari della fabbrica di cioccolato Bernrain a Kreuzlingen, che nel 1980 avevano acquisito l'antica azienda luganese Stella, trasferendola otto anni dopo a Giubiasco, riposero tutta la loro fiducia in questa giovane donna. «E non ne siamo rimasti delusi. In questi dieci anni Alessandra Alberti è diventata una dirigente competente ed esperta», dichiara Monica Müller, figlia del proprietario e

Per Alessandra Alberti, direttrice della Chocolat Stella di Giubiasco, è un gran piacere addentare ciò che viene prodotto.

dal 2007 amministratrice della Bernrain AG. Oggi Alberti è considerata unanimemente una competente direttrice nel settore dell'industria del cioccolato ed è membro del comitato svizzero dell'associazione di settore Chocosuisse.

Intelligenza creativa

Con una produzione annua di 1500 tonnellate di cioccolato, l'azienda Stella AG è un piccolo protagonista nel mercato del cioccolato. Il 60 per cento dei prodotti sono destinati all'esportazione. In Svizzera e nel mondo, «Stella» è un marchio

molto meno noto di Lindt & Sprüngli, Cailler oppure Camille Bloch. «Vendiamo un terzo del nostro cioccolato con il nome «Stella», il resto della produzione viene venduta con altri label», afferma Alberti. A Giubiasco si fabbricano molti prodotti di nicchia, che i grandi del settore non producono. Tra questi è possibile trovare specialità come il cioccolato biologico, senza zucchero, kosher o fairtrade.

Negli ultimi anni Alberti ha lavorato a Giubiasco ottenendo straordinari successi. Lei e il suo team hanno raddoppiato il numero dei collabo-

A Giubiasco macchinari e uomini lavorano parallelamente.



Anche i cuoricini di cioccolato contribuiscono alla cifra d'affari.

INFO

La varietà delle esigenze poste a una banca come partner d'affari va di pari passo con la diversità delle singole aziende. Raiffeisen offre alle PMI una gamma completa di servizi e prodotti, dal momento della fondazione fino alla successione dell'azienda. Un colloquio proattivo tra la banca e il cliente serve a elaborare soluzioni sostenibili che vi aiutano a raggiungere i vostri obiettivi aziendali, in materia di finanziamenti, investimenti o traffico dei pagamenti. Tutti i prodotti e servizi importanti per la vostra azienda sono ora disponibili al sito www.raiffeisen.ch, alla barra di navigazione «clientela aziendale» oppure digitando direttamente www.raiffeisen.ch/aziendale

ratori e la quantità di cioccolato prodotta e, per questo, prossimamente sarà raddoppiata anche la superficie di produzione con una nuova struttura.

Sfide che l'audace professionista continua ad affrontare volentieri. Anche dopo 10 anni, Alberti continua a considerare il lavoro alla fabbrica di cioccolato tutt'altro che noioso. Al contrario. «Nella mia professione sono costretta a ragionare in termini economici, ma anche ad essere creativa e aperta all'innovazione», afferma. Da un lato deve preoccuparsi che le cifre economiche corrispondano, dall'altro Chocolat Stella vuole proporre sul mercato prodotti sempre nuovi e di alta qualità. «La concorrenza in Svizzera e all'estero è ben desta», osserva Alberti. In Belgio, Francia e Italia, infatti l'industria del cioccolato ha guadagnato fortemente terreno.

«Se vogliamo avere successo in questo mercato dobbiamo farci notare proponendo creazioni nuove e di qualità». E porge attraverso la scrivania una tavoletta di cioccolato con amaretti ticinesi.

«Una vera specialità nostrana, che produciamo solo noi e viene venduta in tutto il mondo», dichiara orgogliosa. Oltre a questo, l'offerta dell'azienda Stella propone cioccolato con diversi tipi e specialità di cacao e aromi. Zenzero, tè verde, pepe, chili, baobab, spezie e frutti vari, pane ticinese, cacao della Tanzania, Ecuador, Madagascar.

Gestione collaborativa

Visitando l'azienda si capisce subito che la dirigente è molto apprezzata dai suoi collaboratori. «Conosco tutti i miei dipendenti e cerco di attuare uno stile dirigenziale collaborativo», afferma Alberti. Sa dirigere senza opprimere i suoi collaboratori, ma è anche capace di imporre la sua





volontà, quando ritiene che le cose non funzionino.

In quanto donna, Alessandra Alberti ha dovuto imparare per prima cosa a farsi valere. Grazie alla sua competenza specifica e al suo impegno, uniti ad una notevole quantità di fascino, questo non è mai stato per lei un grande problema. «Non ho mai avuto difficoltà come donna ad essere accettata dai miei colleghi uomini».

Anche se Alberti non ha figli, riesce ad immedesimarsi al meglio nella non sempre facile situazione delle madri lavoratrici. «Presso l'azienda Stella offriamo loro orari che consentono di gestire contemporaneamente lavoro, bambini e casa». Ritiene sia importante che anche le donne con bambini possano lavorare al di fuori della propria casa. Nel Ticino le madri lavoratrici hanno forse una difficoltà in meno rispetto a quanto avviene in altri Cantoni della Svizzera, in quanto possono portare i loro figli alla scuola dell'infanzia già dai tre anni d'età. «Nella nostra società dovremmo fare di più per le madri lavoratrici, che a casa hanno ancora bambini da accudire», dichiara la produttrice di cioccolato. In tal senso sarebbe necessario che sia l'economia privata che lo Stato fossero a fianco di queste donne con misure di supporto.

Alessandra Alberti è un'imprenditrice forte e consapevole, che sa molto bene quale strada percorrere. Non è casuale neppure che ormai da molti anni esegua tutte le sue operazioni bancarie private presso la Banca Raiffeisen di Giubiasco-Monte Carasso-Sementina. Apprezza l'apertura e la franchezza che trova presso questa banca di lunga tradizione. «Queste sono due condizioni importanti per il successo. Sia sul posto di lavoro che nella vita privata».

■ MARKUS ROHNER

Nella piccola fabbrica la direttrice conosce personalmente ogni suo collaboratore.

Lettera aperta ad Alessandra Alberti

Di Flavia Devittori, responsabile dell'ufficio del personale presso l'azienda Chocolat Stella SA

Nei 31 anni durante i quali ho lavorato presso la Chocolat Stella, ho avuto modo di conoscere bene Alessandra.

Nel 1992, la direzione aziendale di allora mi comunicò che una studentessa avrebbe svolto il suo tirocinio nel mio ufficio. Il suo compito consisteva nell'elaborare idee per la preparazione della certificazione di qualità in base alle norme ISO 9001. A quel tempo eravamo il primo produttore alimentare del Ticino che si era posto questo obiettivo. Sin dall'inizio Alessandra mi risultò molto simpatica. Mi colpirono subito la sua modestia e la sua risolutezza nell'impegnarsi profondamente a rimanere amiche e ad incontrarsi ogni tanto. Poi l'azienda dovette scegliere il nuovo responsabile del settore acquisti. Il caso volle che fosse proprio Alessandra a ottenere questo posto e a tornare da noi. Divenne così una collega sempre presente lì dove c'era bisogno d'aiuto. Solare e amichevole, comunicava una saggezza di vita solitamente rara in una persona così giovane.

Quando nel 2000 andò in pensione l'amministratore in carica, fu offerto ad Alessandra di prendere il suo posto. Era agitata e titubante, ma infine assunse l'incarico con sicurezza e forza, doti di cui ha sempre dato prova e che fino ad oggi le hanno garantito il successo. Nella sua veste di dirigente Alessandra punta tutto sul lavoro di squadra e vi prende parte: non è un semplice caso che nella produzione o nell'imballaggio della merce inter venga personalmente. Persino in quei momenti nei quali la vita le ha riservato una sofferenza inaspettata, Alessandra non ha mai lasciato che rabbia, rancore o delusione prendessero il sopravvento, ma ha continuato a mostrare la sua natura aperta e sincera. Per questo la ammiro.

La sua forza interiore rappresenta costantemente un impulso decisivo per la motivazione di tutti i dipendenti dell'azienda. Non dimenticherò mai il periodo in cui, in un momento per me particolarmente doloroso, Alessandra si occupò di me per spronarmi e per sorreggermi nella lotta per la vita e la morte. Questa è Alessandra: la buona amica, collega e dirigente che ho avuto la fortuna di incontrare.

PRESTAZIONE PIONIERISTICA AL PASSO CON I TEMPI

Notoriamente l'emergenza aguzza l'ingegno, favorendo spesso la nascita d'idee dal carattere pionieristico, che danno un'impronta sempre nuova al moderno stile di vita, perché le idee sono buone, convincenti e sostenibili: come per il VALSER Service, il servizio di consegna a domicilio delle bevande personale, pratico e affidabile.

Personale, pratico, affidabile. Tre aggettivi che fanno la storia. Era l'anno 1960, quando abbiamo iniziato a raccogliere e imbottigliare l'acqua della sorgente di San Pietro a Vals. L'acqua Valser ha un alto contenuto di minerali ed è particolarmente ricca di calcio e magnesio.

I dettaglianti svizzeri dell'epoca negarono al nuovo prodotto l'accesso ai mercati, per cui i pionieri realizzarono un proprio sistema di distribuzione per rifornire economie domestiche e aziende. Nacque così VALSER Service, allora denominato ancora servizio a domicilio, e con esso una storia di successo «made in Switzerland».

Risparmiare tempo

Circa 170 Uomini VALSER Service attraversano oggi la Svizzera con i loro inconfondibili camion verdi, trasportando bevande dissetanti destinate alle economie domestiche e agli uffici. Essi consentono così di risparmiare tempo, forze ed energia per dedicarle ad attività più importanti nella vita quotidiana: giocare a pallone con i bambini o fare una passeggiata con il cane. Nel mondo del lavoro VALSER Service porta

un momento di freschezza in un meeting e assicura la disponibilità costante di bevande. I clienti VALSER Service non hanno dubbi: «Se VALSER Service non ci fosse più, andrebbe perduto un servizio perfetto e una parte simpatica di qualità di vita».

Il cerchio si chiude. Ciò che ieri aveva un valore riconosciuto, non deve perdere valore domani. Al contrario, così VALSER Service resta quello che è: un servizio che convince sempre. Personale, pratico, affidabile.

I vantaggi

- Consegna regolare – direttamente a casa vostra o sul posto di lavoro
- Smaltimento dei vuoti da parte di VALSER Service
- Risparmio di tempo e di energia
- Scorte pronte delle bevande preferite
- Nessun costo aggiuntivo
- Nessun obbligo
- Grande scelta delle principali marche di bevande come Valser Viva, Coca-Cola, Nestea, ecc.



Un servizio pratico, sempre convincente – ieri, oggi e domani.

Risparmiare tempo con VALSER Service per avere più tempo a disposizione per le attività essenziali. Soprattutto a Natale.

P.S.

Oltre a Valser Naturelle e Valser Classic il nostro assortimento **esclusivo** comprende anche **Valser Limelite**, che nel 2010 festeggerà il suo ventesimo anniversario.

Per scoprire altre grandi marche di bevande e per il vostro Uomo VALSER Service personale consultare www.valserservice.ch.



Bevande dissetanti sempre a disposizione – a casa o sul posto di lavoro – con inoltre un risparmio di tempo.

Con il CAS in Ladakh e Caucaso

Il Club Alpino Svizzero, sezione Ticino – le cui attività culturali sono sostenute da Raiffeisen – organizza a febbraio due interessanti serate. La prima, è prevista venerdì 5 febbraio alle 20.30 nella sala del Canvetto Luganese con il titolo «Munsel: una scuola a due passi dal cielo». Mara Casella, promotrice e animatrice del progetto, racconterà dell'esperienza di sostegno ai bambini disabili in Ladakh (Himalaya indiano).

La piccola scuola di Munsel, letteralmente «uscire dal buio», «uscire dall'ignoranza», è stata inaugurata nella primavera del 2008 alla periferia di Leh, la capitale del Ladakh ed ha accolto i primi 7 allievi tra i 4 e i 16 anni (nel frattempo sono diventati 9). I ragazzi sono suddivisi in due gruppi a dipendenza del loro livello intellettuale. Mara Casella opera per l'associazione svizzera Gamyul Phanday Tsogspa, creata per sostenere i



Sci e Islam: un abbinamento naturale nel Caucaso del Nord.

bambini e i ragazzi disabili del Ladakh e per aiutare i villaggi più isolati. Da quando si è trasferita in Ladakh, Mara Casella rientra ogni inverno in Svizzera, dove l'associazione organizza conferenze e altre iniziative per la raccolta di fondi.

Durante la serata verrà proiettato un filmato e presentate delle fotografie sull'attività svolta in Ladakh. Per maggiori informazioni: www.ladakh-phanday.org.

«Caucaso, tra due mari con un paio di sci», è invece il titolo della seconda serata che avrà luogo il 26 febbraio alle 20.30 nell'Auditorio dell'Università della Svizzera Italiana. La catena montuosa del Caucaso separa due continenti, l'Asia e l'Europa, e fa da ponte tra due mari: il Mar Caspio e il Mar Nero. Mille chilometri di vette con un'altezza media di mille metri superiore a quella delle Alpi. L'intera regione è purtroppo da secoli teatro di guerre e tensioni geopolitiche che la rendono molto instabile. Mario Casella, giornalista, documentarista e guida alpina ha attraversato con gli sci nella primavera 2009 l'intera catena dal Mar Caspio al Mar Nero. Un'avventura vissuta al fianco di Alexey Shustrov, guida alpina russa e amico di lunga data. Per alcune tratte altri amici della Svizzera italiana, hanno accompagnato i due nel loro pellegrinaggio. Un viaggio ricco di incontri sorprendenti, carico di delusioni e di emozioni, raccontato attraverso fotografie e filmati.

Quinta edizione di Locarno on ice

La magia di Locarno on ice, una delle più belle piattaforme di pattinaggio in centro città, ha inaugurato alla grande anche la sua quinta edizione. Fino al 10 gennaio sarà possibile lasciarsi coccolare dall'atmosfera natalizia, dalla gioia del divertimento e dal piacere di incontrarsi nella splendida cornice di Piazza Grande vestita a festa. Un tocco di gioia e di vitalità nella Locarno invernale animata non solo dalla frequentatissima pista di ghiaccio, ma anche dalle calde terrazze all'aperto e dagli originali bar-igloo trasparenti. Come sempre saranno numerosi gli eventi e le manifestazioni adatte ad ogni età che faranno da corollario a Locarno on ice, che l'anno scorso ha accolto 130 000 persone.

Come da felice tradizione Raiffeisen, sponsor principale della kermesse, organizza per il 23 dicembre, antvigilia di Natale, la giornata «Raiffei-



La Piazza Grande vestita a festa.

sen on ice» con noleggio gratuito di pattini e panettone con thé caldo a bordo pista nel corso del pomeriggio, tutto offerto dalle Banche del Locarnese e Valli. Un appuntamento sempre molto gradito dagli ospiti della piattaforma.

Da segnalare che per il secondo anno, fino al 24 dicembre, Locarno on ice ospiterà nuovamente il magnifico mercatino di Natale, dove all'interno di caratteristiche casette di legno si potranno trovare particolarissimi oggetti regalo e succulente leccornie in un'atmosfera unica!



Fabio Caminada (a sin.) con Matteo Pelli e Annamaria Gélil.

«Il confine del destino» presentato da Matteo Pelli

Un esordio felice e convincente quello di Fabio Caminada, autore del romanzo «Il confine del destino», pubblicato dalle edizioni Ulivo, e presentato all'Hotel Belvedere di Locarno lo scorso 14 ottobre da un inedito quanto spumeggiante Matteo Pelli e da Annamaria Gélil, signora di scuola e di cultura, nonché presidente della Raiffeisen di Minusio-Brione-Muralto. Anche Fabio Caminada, oltre che scrittore di penna profonda e sensibile, è direttore della Raiffeisen Mendrisio e Valle di Muggio, ma quando scrive – e spesso le idee gli vengono in bicicletta – si lascia alle spalle conti e bilanci e si immerge in quella che lui chiama la sua medicina. «Il confine del destino», un romanzo intimista ed introspettivo dominato dai grandi temi del viaggio e del destino ma tutt'altro che fatalista, come lo definisce l'autore della prefazione, il poeta Massimo Daviddi, è la sua opera prima ma tutto fa presagire che non sarà l'unica. Ispirato a un fatto di cronaca, il libro si apre con la crisi umana e professionale di un medico di successo che, compiendo un viaggio sui luoghi dell'infanzia, intraprende una profonda e personale ricerca. Nella parte spagnola del romanzo si ritrovano sprazzi di vita vissuta dallo stesso autore durante le lunghe estati trascorse nella Spagna della madre e dei nonni, così diversa dalla Svizzera ma così complementare per la sua formazione di uomo che, oltre a dirigere brillantemente una delle Raiffeisen più grandi del Ticino, ha un cuore e un'anima che attraverso le sue righe suscitano emozioni, il vero sale della vita.



Foto: Demaldi

La compagnia del Tepsi al completo.

Strepitoso successo de «Ul Stralüsc» del Tepsi

Sono stati duemila gli ospiti Raiffeisen che hanno avuto il privilegio, gli scorsi 16 ottobre a Bellinzona e 21 ottobre a Chiasso, di assistere in esclusiva ed in anteprima alle rappresentazioni della nuova commedia dialettale del Teatro Popolare della Svizzera italiana con Yor Milano e la sua collaudata compagnia, dal titolo «Ul Stralüsc». Chi vorrà assistere alla brillante commedia in due atti di Vittorio Barino, definita dalla stampa ticinese una delle migliori degli ultimi anni, dovrà attendere il 31 dicembre, quando andrà in onda sulla RSI. Ma dal vivo è stata decisamente un'altra cosa: risate, applausi e grandi consensi di critica e di pubblico hanno accompagnato le due rappresentazioni. Yor Milano si conferma un vero mattatore, nel non facile doppio ruolo che lo vede ora austero avvocato e poco dopo bizzarro simpaticone, nello sconvolgimento della personalità dovuto al fulmine che lo ha colpito. Non sono da meno gli altri attori, dalla moglie Rosetta Salata alla sorella «vegiascia», Miletì Udabotti, da Diego Gaffuri a Orio Valsangiacomo, e ai giovani fratelli Gabutti.

È il terzo anno consecutivo che Raiffeisen organizza per i propri invitati delle anteprime del Tepsi che festeggia nel 2009 i dieci anni dalla fondazione. Dopo l'avventura su scala planetaria dei Mondiali di ciclismo, un ritorno alle radici della territorialità ticinese per il Gruppo Raiffeisen, da sempre la banca locale di prossimità di cui il dialetto è la perfetta espressione.

Per il prossimo anno il Tepsi si sta già preparando per una nuova avventura che dovrebbe vedere il grande ritorno della centenaria Mariuccia Medici che festeggerà il secolo di vita il prossimo 18 febbraio.

Osserva la foto, scrivi una poesia e partecipa al concorso!

Lanciato dalla rubrica «Il Quotidiano in classe» de La Regione Ticino in collaborazione con Raiffeisen, il concorso di poesia è aperto a tutti gli allievi delle scuole medie della Svizzera. La consegna è semplice: osservare la fotografia, chiudere gli occhi e liberare la fantasia! Perché sarà proprio questa immagine a dover ispirare i partecipanti, i quali dovranno tradurre in parole le emozioni e i pensieri che scaturiranno dall'osservazione.

I testi saranno valutati da una speciale giuria (i cui giudizi saranno inappellabili) che terrà conto della pertinenza al tema, dell'originalità e della correttezza linguistica. I 10 migliori lavori saranno premiati con 200 franchi ognuno.

La premiazione avrà luogo nel mese di maggio del 2010 e i dieci vincitori saranno avvisati dall'Ufficio marketing de La Regione Ticino.

I testi non firmati – unitamente ad un altro foglio che rechi il titolo della poesia, nome,



Foto: m.a.d.

Ragazzi, lasciatevi ispirare da questa immagine e scrivete una poesia!

cognome, indirizzo, scuola frequentata e numero di telefono dell'autore – vanno inviati entro e non oltre il 31 marzo a Claudio Rossi, 6515 Gudo.

Rivista «Opera Nuova»: il mondo contemporaneo sotto la lente della letteratura

Leggere il mondo contemporaneo con lo sguardo della letteratura, ricominciare a parlare di scrittura, recuperare il dialogo tra pubblico e autori. Mire ambiziose, di cui non si sentiva parlare da tempo, da quando le riviste orientavano i gusti dei lettori e a volte formavano le coscienze. Oggi, in un periodo in cui la letteratura della Svizzera italiana è particolarmente vitale, ma non sempre adeguatamente aiutata dall'editoria, questi obiettivi sono fatti propri dai promotori di «Opera Nuova», rivista semestrale che si propone di tornare a una concezione di letteratura come pratica, come laboratorio, dando voce soprattutto agli scrittori e con un'attenzione particolare alle nuove generazioni.

Il punto forte della rivista è rappresentato dalla prima sezione, intitolata «Opere Nuove», dove vengono proposte raccolte complete di poesia e racconti inediti, introdotti da una notizia biografica sull'autore e da una presentazione critica. Una seconda sezione, dal titolo «Profili», raccoglie studi approfonditi su scrittori già noti, accompagnati da una selezione antologica, e una terza, intitolata «(Re) versi», propone traduzioni d'autore di opere

scritte in una delle lingue della Confederazione, ed eccezionalmente anche in altre lingue. Infine, nell'ultima sezione, dal titolo «Scritture su scritture», sono pubblicati interviste e dibattiti, sempre con un taglio divulgativo e nello spirito della riflessione generale.

Nel primo numero, in uscita a gennaio 2010, sono presenti testi di alcuni autori svizzero-italiani emergenti come Fabiano Alborghetti, Elena Jurisjevich e Flavio Stroppini, e di un poeta finora poco noto al grande pubblico come Federico Hindermann, che vive ad Aarau. La rivista è diretta da Raffaella Castagnola e Luca Cignetti.

Per altre informazioni si può visitare il sito www.operanuova.com oppure scrivere a info@operanuova.com. Per i possessori della Lugano Card è previsto uno sconto del 10% sul prezzo di abbonamento (50 CHF all'anno). Per abbonarsi (2 numeri all'anno comprese spese di spedizione) effettuare un versamento tramite c/c intestato a: «Opera Nuova», via C. Maraini 11, CH-6900 Lugano, c/o Banca Raiffeisen, via Pretorio 22, CH-6900 Lugano, iban: CH44 8037 5000 1075 7815 1.

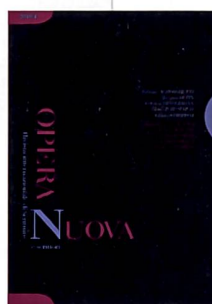


Foto: m.a.d.



**Attualmente traduciamo
simultaneamente in 16 lingue,
ci stiamo attrezzando per
le restanti.**

Dal 1987 ci occupiamo di tecnica congressuale, video conferenza ed eventi.

www.electronicstudio.ch

EVENTSTUDIO
full service event management

ELECTRONIC
studio
6528 Camorino

Novità alle pendici del Bürgenstock

Nei pressi del Bürgenstock, tradizione e cambiamento globale si incontrano. La Banca Raiffeisen di Stans sa bene come gestire questa situazione: le vecchie strutture vengono riorganizzate in modo da soddisfare le necessità di tutti i gruppi di clienti.

L'ubicazione è ideale: da una parte la strada conduce alla stazione, dall'altra si va in direzione del molo. L'incrocio è attraversato dalla principale strada di passaggio. Davanti all'edificio ci sono parecchi posti auto riservati a Raiffeisen. In vetrina, un monitor fornisce informazioni sulle ultime quotazioni di borsa, mentre un pannello informativo collocato accanto al monitor presenta un progetto edilizio comunale. Dietro si trovano un bancomat e un'opera d'arte: figure in filo di ferro davanti a un dipinto a olio.

Benvenuti da Raiffeisen a Stansstad dove, a partire da marzo, in questo comune situato ai piedi del Bürgenstock viene sperimentato un nuovo modello bancario: per le operazioni in denaro è a disposizione un bancomat presso il quale possono essere eseguiti versamenti e prelievi, in franchi e in euro; per ricevere assistenza è invece possibile contattare un consulente bancario e prendere appuntamento presso il nuovo locale situato in posizione centrale tra la stazione e il molo, oppure direttamente al proprio domicilio. O ancora, in alternativa, presso le grandi filiali di Stans e Hergiswil, dove sono stati trasferiti i collaboratori che operavano a Stansstad.

Risposta molto positiva da parte della popolazione

Il nuovo modello è stato accolto favorevolmente dagli abitanti di Stansstad. «Le operazioni di deposito e prelievo al bancomat sono più numerose di quelle che venivano svolte presso la vecchia agenzia», dichiara il direttore Urs Kneubühler.

Sempre più abitanti di Stansstad richiedono la consulenza a domicilio poiché «è una scelta che incoraggiamo». I molti clienti che avevano preso l'abitudine di recarsi nelle vicine Stans o Hergiswil non hanno avuto reazioni negative. «Praticamente, non abbiamo perso alcun cliente», afferma Kneubühler, che aggiunge: «Un fatto tutt'altro che scontato».

La decisione non è stata facile, ma entrambi i collaboratori bancari che gestivano l'agenzia di Stansstad, allora ubicata in un altro luogo, non venivano sfruttati appieno: troppo pochi clienti si recavano presso l'agenzia di Raiffeisen. Inoltre, sarebbe stata necessaria una più massiccia opera di rinnovo. La Banca Cantonale aveva un'ubicazione migliore e si è così deciso di cercare delle alternative. Lo spunto decisivo è stato fornito da un colloquio occasionale: il proprietario di un laboratorio tessile era alla ricerca di un locale più grande perché il suo negozio, piccolo ma in posizione centrale, era divenuto troppo angusto e così si è deciso di fare lo scambio.

Ma la filiale Raiffeisen di Stansstad doveva essere più che la semplice sede di un bancomat: l'intenzione era quella di realizzare anche un luogo adatto a consulenze e incontri. Si voleva che le associazioni potessero utilizzarlo per dare comunicazione delle proprie manifestazioni, che gli artisti della regione vi potessero presentare alcune loro opere, che il Comune vi potesse esporre i progetti urbanistici e le imprese edili i propri lavori. L'idea, che è stata accolta positivamente, rappresentava anche una sfida: il bancomat doveva essere accessibile 24 ore su 24, il locale solamente durante il giorno. Quest'ultimo, inoltre, doveva essere realizzato in modo da venire incontro a tutti i requisiti necessari per offrire una buona consulenza (compresa una postazione per computer con accesso alla rete), garantendo nel contempo la sicurezza.

Clientela eterogenea

La riorganizzazione a Stansstad fa parte di quel costante processo di rinnovamento messo in atto dalla Banca Raiffeisen per rispondere alle mutate necessità dei clienti nella regione: da una parte, la Banca è ben radicata nella propria tradizione;

Stansstad

Su richiesta, Raiffeisen offre consulenza sul posto

La Banca Raiffeisen realizza a Stansstad, all'incrocio tra la Bahnhofstrasse e la Stanserstrasse, un nuovo bancomat aperto 24 ore su 24. Viene inoltre allestito un locale a parte per «uso multifunzionale», come scrive in un comunicato la Banca Raiffeisen di Stans. Qui i clienti possono incontrare, previo appuntamento, un rappresentante della banca.

L'intenzione è però quella di utilizzare il locale anche per esposizioni e piccole iniziative, per scopi informativi di qualsiasi tipo e per tematiche che non concernono il mondo della banca, ad esempio eventi culturali o presentazioni di aziende locali. La banca inaugurerà il nuovo bancomat e centro informativo il 9 marzo. Il 21 marzo si terrà inoltre una giornata di porte aperte.

dall'altra, essa viene sempre più integrata nell'agglomerato urbano di Lucerna. Urs Kneubühler distingue diverse mentalità all'interno dell'area di interesse della Banca Raiffeisen di Stans: Hergiswil, nelle immediate vicinanze di Lucerna, che grazie alla bassa tassazione è allettante per i benestanti di tutta la Svizzera e del mondo intero; la valle di Engelberg, un'area «solida e attenta alla propria tradizione, con una piccola industria e un'agricoltura fiorenti»; Stans, il capoluogo, caratterizzato da una forte crescita; infine Engelberg, che in quanto località turistica rappresenta un caso particolare.

Il nome stesso della Banca Raiffeisen è sinonimo di cambiamento: le sue precedenti Banche vennero fondate a Hergiswil, Dallenwil e Wolfenschiessen, mentre la filiale di Stans fu realizzata solo dieci anni più tardi. Ma la capitale del Canton Nidvaldo cresce rapidamente, e ancora più rapidamente cresce Raiffeisen; ed ecco che nella località di Stans, in cui fino a qualche tempo fa Raiffeisen non era nemmeno presente, ora di fatto è la sede principale.



Bancomat, consulenza alla clientela e arte nello stesso locale: secondo il direttore Urs Kneubühler a Stansstad funziona!

La vicinanza al cliente prima di tutto

La ricetta per il successo rimane la stessa: come Banca cooperativa, Raiffeisen deve essere vicina alla gente. Chi siede dietro lo sportello deve conoscere i clienti per nome, non solo nella valle dell'Engelberg. La Banca si impegna quindi ad assumere i propri collaboratori del frontoffice tra la popolazione del luogo e della regione. «Finora siamo riusciti, nel complesso, a tenere fede a questo impegno», afferma Kneubühler. «I diret-

tori di filiale terranno inoltre i contatti con le autorità e le associazioni locali».

Anche la Banca nel suo complesso considera di particolare importanza il mantenimento dell'identità locale. Per questo motivo, oltre all'assemblea dei delegati, presso tutte e quattro le sedi si svolgono a marzo delle assemblee dei soci, alle quali sono presenti tutti i quadri. In alcune filiali, dopo l'assemblea si svolgono tradizionali partite di carte.

Ma Raiffeisen deve attirare anche nuovi clienti: mentre prima era specializzata in ipoteche, ora la Banca offre anche tutti i più importanti prodotti di investimento. «Offriamo il 90% dei prodotti di investimento che sono venduti anche dalle grandi banche e che possono essere interessanti per i nostri soci», dichiara Kneubühler, che nel 2008 è passato da una grande banca a Raiffeisen. Per meglio pubblicizzare l'offerta, Kneubühler ha introdotto delle iniziative chiamate «aperitivi di Borsa»: ogni due mesi gli interessati vengono invitati a seguire una breve conferenza e a parlare poi con i collaboratori della Banca Raiffeisen.

Il successo dà ragione ai responsabili di Raiffeisen per l'area del Lago dei Quattro Cantoni: la somma di bilancio aumenta continuamente e nel 2008 ammontava già a 660 milioni di franchi. Il numero dei soci ha raggiunto i 10600. Essi si identificano con la propria Raiffeisen: a maggio, in occasione dei festeggiamenti per i 100 anni della Banca, 4500 di loro si sono recati alla festa tenutasi presso l'aeroporto di Buochs.

■ STEFFEN KLATT



Foto: Ti press



Anche Raiffeisen ha vinto!

Sono trascorsi quasi tre mesi dai Mondiali di ciclismo, ma il ricordo di questo grande evento è ancora vivo. Per Raiffeisen – sponsor ufficiale della manifestazione – è tempo di bilanci.

Le cifre parlano chiaro: la sponsorizzazione Raiffeisen del più grande evento sportivo dell'estate 2009 in Svizzera è stata un vero successo!

Nelle quattro giornate di competizioni – che come si ricorderà hanno avuto luogo nel Mendrisiotto dal 23 al 27 settembre – si sono radunati sul percorso 210 000 spettatori, 130 000 dei quali hanno assistito all'appassionante gara Élite di domenica 24 settembre. La stessa gara è stata seguita sui canali TV nazionali da oltre 364 000 spettatori. Il logo Raiffeisen ha fatto bella mostra di sé lungo i 6,8 km di striscioni che complessivamente hanno tappezzato il circuito e sugli archi pubblicitari piazzati nei punti nevralgici. Di grande richiamo anche lo stand Raiffeisen allestito al

traguardo che ha convogliato migliaia di visitatori. Qui sono stati distribuiti 6500 cappellini con il logo della Banca. Da citare anche l'attraente piattaforma «Hospitality», frequentata da 490 ospiti Raiffeisen e l'iniziativa privata della Raiffeisen Campagnadorna di Novazzano che, grazie alla sua posizione strategica, ha organizzato un evento VIP per la giornata della gara Élite.

In testa alla classifica dei successi vi è sicuramente la promozione «Gratis ai mondiali con Raiffeisen», che ha ottenuto un riscontro davvero eccezionale: 28 000 i pacchetti regalo consegnati agli sportelli bancari. E questo grazie soprattutto ad una massiccia campagna pubblicitaria lanciata nei mesi precedenti l'evento. Raiffeisen è certa che questo evento ha lasciato una traccia

profonda in Ticino e resterà a lungo nella memoria. Con questa sponsorizzazione la Banca è riuscita a promuovere il radicamento locale e a costituire per la regione una presenza unica nel suo genere. Essere una Banca di prossimità e vicina alla gente significa anche questo.

■ LORENZA STORNI

- 1 Striscioni e archi lungo il percorso.
- 2 Attività nel villaggio pubblico «Expo Mondiali».
- 3 6500 cappellini Raiffeisen sono stati distribuiti durante le gare.
- 4 Gli invitati Raiffeisen a pranzo nell'«Hospitality VIP».

La vera alternativa

Prema Twin Cashpro

Deposito e prelievo di banconote nel giro interno del contante



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

prema

Sistemi di trattamento del denaro

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

FINALMENTE È ARRIVATO ERCOLINO



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



DA CHF
389.-

ASCO-TRADING SA

CENTRO LA MONDA 2, 6528 CAMORINO
TEL 091 840 20 54, FAX 091 857 77 24
www.ascotrading.ch info@ascotrading.ch

Lui ama la natura. Anche noi.

Visitateci alla Swissbau di Basilea dal 12 al 16 gennaio 2010!
Padiglione 3, stand B11.

L'impiantistica sostenibile è in armonia con la natura. In veste di maggiore fornitore di impiantistica in Svizzera siamo consapevoli della nostra responsabilità. Per maggiori informazioni su generatori di calore, sistemi di ventilazione dinamica, riscaldamenti a pavimento e sull'efficienza energetica nell'impiantistica: www.domotecnica.ch, telefono 091 935 42 42.

TOBLER

Domotecnica

Spirito libero

Allergico alle etichette, artista fuori dal coro, sportivo da sempre: Malù Cortesi, ci riceve nella sua caleidoscopica casa dallo stile pop-etno-hippy. E si racconta.

La vertigine del colore: è la sensazione che proviamo appena varchiamo la soglia dell'abitazione di Malù Cortesi. Difficile concentrarsi. La mente invasa. L'occhio disorientato. Alla nostra destra dodici bacheche colme di giocattolini a molla multicolori. A sinistra quadri e fotografie d'ogni foggia. Dal soffitto pendono curiose luci, create ad hoc dal padrone di casa, con fil di ferro e inserti colorati. In fondo al corridoio s'intravedono un numero cospicuo di collane appese al muro. Del candore originale delle pareti resta solo qualche scorcio. Ma è solo l'inizio. La sala: un'esplosione di colori. Lo sguardo cade sul supporto in plexiglas contenente un mandala. Davanti brucia un profumato incenso. «E' il mandala che ho realizzato con mia figlia Chiara quando era malata. Una sorta di gioco scacciapensieri. Lei faceva un cerchio, io il secondo, lei il terzo anello e così via sino al completamento. Oggi utilizzo spesso i mandala con i miei allievi del Carcere giudiziario, a cui insegno educazione visiva», spiega l'artista.

Sportivo da sempre

Malù Cortesi è un personaggio poliedrico, eclettico. Dopo essersi diplomato all'Accademia di Belle Arti di Brera ha lavorato oltre due decenni come operatore sociale in vari ambiti: con persone portatrici di handicap in un istituto protetto, presso un'antenna per il recupero di tossicodipendenti e in una clinica per malati gravi e terminali. Dal 2000 è docente di educazione visiva e decorazione. Parallelamente alla formazione scolastica e artistica Malù si è dedicato intensamente, fin da bambino, a varie discipline sportive: dalla ginnastica all'atletica, dal canottaggio al nuoto pinnato. Quest'ultimo praticato ai massimi livelli agonistici internazionali fino a trasformarsi in «quasi un lavoro non retribuito» in veste di

allenatore e dirigente del club da lui fondato a Locarno. Ma lo sport gli è restato incollato al DNA, tanto che ora pratica con assiduità il ciclismo «Sì, ma non da fanatico», precisa. «Ho iniziato a pedalare con regolarità quando ancora abitavo a Locarno e mi recavo a Bellinzona in bici per nuotare in piscina coperta. Così mi sono appassionato a questo sport. Poi ho conosciuto altra gente con cui pedalare tra cui Igor Nastic, docente ed ex nuotatore, ora triatleta e appassionato d'arte. Con lui condivido il gusto di pedalare e di discutere strada facendo, perché abbiamo la stessa visione della vita».

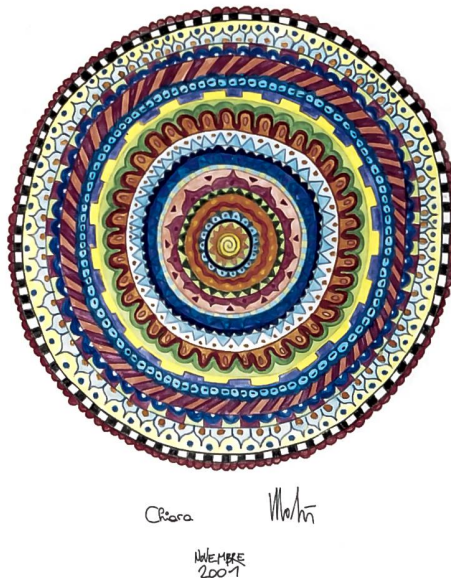
Timbuktu, Samarcanda e Santiago

La bicicletta ha portato Malù Cortesi l'anno scorso da Bellinzona a Santiago de Compostela e Finisterre (2500 km) e quest'anno dalla Turrina a Istanbul (3000 km). Due belle performance per un cinquantenne. «Da bambino coltivavo il desiderio di visitare tre luoghi: Timbuktu, Samarcanda e Santiago de Compostela senza neppure sapere dove fossero. Un giorno con mia figlia abbiamo guardato alla televisione un reportage

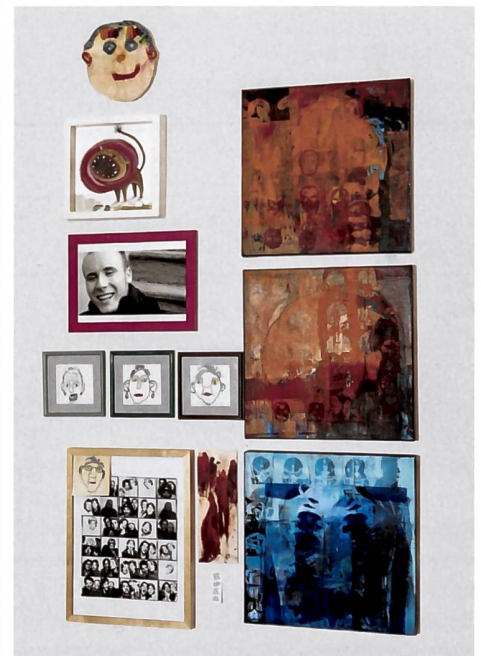
da e Santiago de Compostela senza neppure sapere dove fossero. Un giorno con mia figlia abbiamo guardato alla televisione un reportage

Artisti, oggetti e ricordi

La serie si propone di presentare artisti che vivono in Ticino attraverso gli oggetti che si trovano nei loro atelier, abitazioni o studi. Per conoscere da un'altra prospettiva lo spirito della persona, i vissuti, i ricordi più cari e le fonti d'ispirazione. Non in veste di critici artistici, ma da curiosi profani. La nona puntata è dedicata a Malù Cortesi, artista dalla personalità poliedrica, appassionato di sport. In sella alla sua bici quest'estate ha pedalato da Bellinzona a Istanbul, mentre nel 2008 sempre con la due ruote ha raggiunto Santiago de Compostela in quattro settimane.



Il mandala realizzato da Chiara e Malù Cortesi, adottato anche come simbolo della Fondazione Elisa.



Alcune delle opere a cui l'artista è più affezionato.



Il personaggio

Malù Cortesi

è nato a Locarno il 24 luglio 1958

Domicilio: Bellinzona

Figli: Nadir (24 anni), Chiara (1987–2002)

Professione: docente allo CSIA e di educazione visiva presso il Carcere giudiziario cantonale.

Titoli di studio: diploma di decoratore progettista (CSIA, Lugano), diploma Accademia di Belle Arti di Brera e diploma di operatore sociale.

Passioni: corsa, nuoto, ciclismo e festeggiare il carnevale.

Attività artistica: dipinge ed espone con regolarità dal 1984. Le sue tele informali spiccano per i cromatismi audaci e dinamici. L'anno scorso ha realizzato una serie particolare dedicata al celebre e mistico Cammino di Santiago de Compostela.

Particolarità: prima di dedicarsi all'insegnamento ha lavorato in vari ambiti sociali: in un laboratorio protetto per portatori di handicap, presso un'antenna per il recupero di tossicodipendenti e in una clinica per malati gravi o terminali.

www.malucortesi.com

su Santiago. Le ho promesso che quando sarebbe guarita ci saremmo andati insieme. Poi purtroppo il tumore se l'è portata via. Così quando ho compiuto 50 anni ho deciso di realizzare questo viaggio in bicicletta, sia per mantenere una promessa sia per rigenerarmi, purificarmi anche se non sono religioso». E così è stato? «Il cammino è magico per chiunque lo percorre. Ovunque simboli, storia. Ognuno lo vive a modo suo e trova le sue risposte». In seguito il cicloartista pellegrino ha immortalato la sua avventura in una trentina di tele. «I quadri della serie «Il mio cammino...» escono un po' dal mio filone espressivo. Sono ricchi di simboli, però è così che ho vissuto il mio pellegrinaggio». Scorgiamo un'opera dell'ispirazione iberica, appeso alla parete sopra al variopinto mandala.

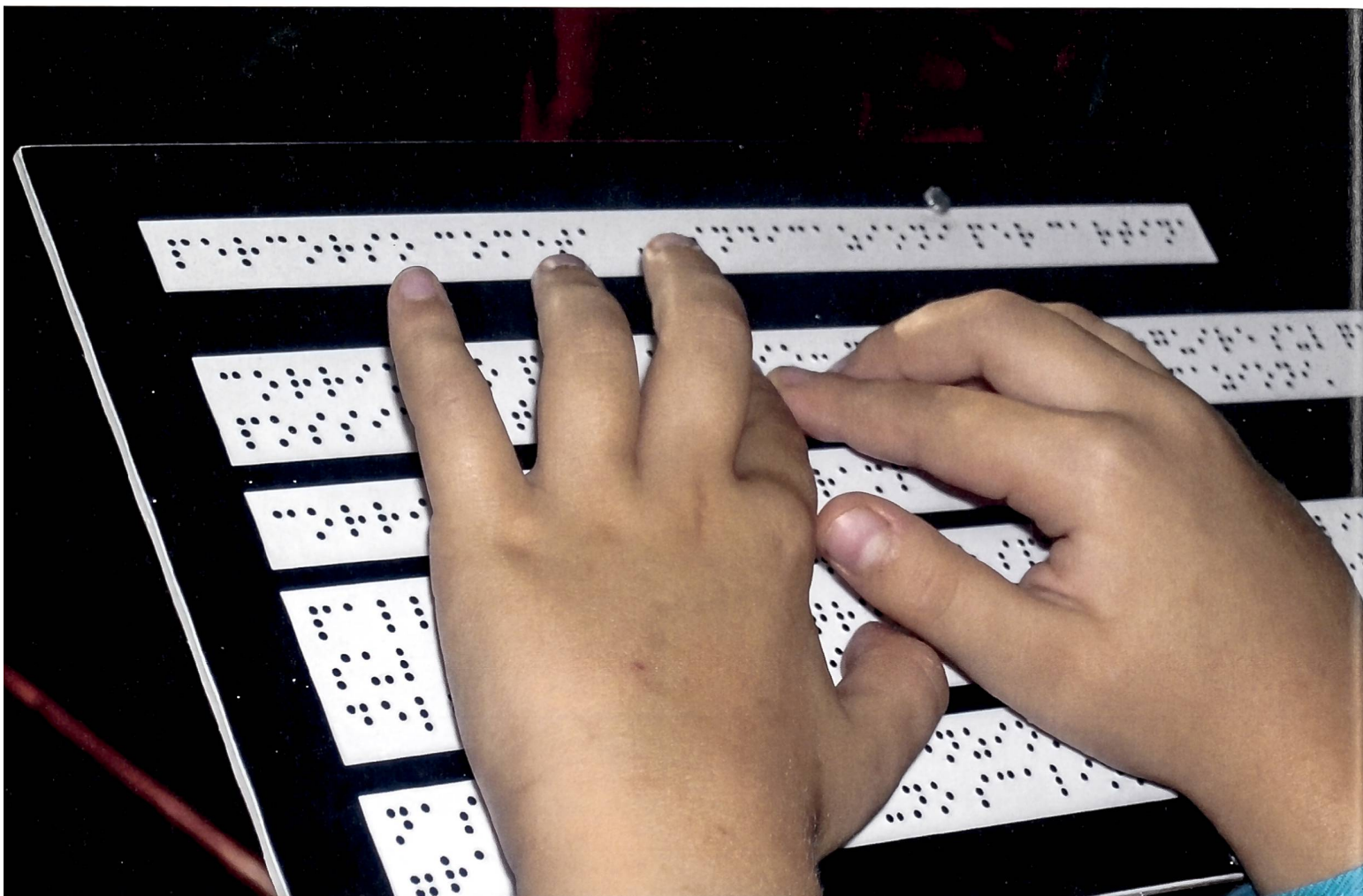
Hippy nel profondo

Ci spostiamo intanto nella cucina: una sinfonia fucsia-arancione composta dal nostro interlocutore. Cromatismi caldi deliziosamente accoglienti. Accanto alla finestra tre quadri dell'artista. «Sono le tele a cui tengo di più. Le ho realizzate dopo la scomparsa di mia figlia e credo siano tra

le mie opere più belle, anche se sono coscienti che per via del loro forte significato non a tutti piacciono. Del resto la mia opera o piace o non piace. Non c'è via di mezzo. Spesso sento dire, in tono quasi dispregiativo, che i miei quadri sono soprattutto decorativi. Io credo che l'arte sia in primis ricerca estetica e se una cosa è bella non significa che non veicoli messaggi anche profondi. Tutto sta nell'osservatore. In ciò che vuol vedere». Notiamo che l'artista porta al collo una grossa collana rossa. «Non porto cravatte ma collane. Da sempre. Mi piacciono, sono parte del mio essere, ancora ancorato agli ideali degli anni sessanta-settanta, forse utopici ma in sintonia con i miei. Sono rimasto hippy nel profondo. Non sopporto né ingiustizie né imposizioni gratuite. Anche nell'arte non appartengo a nessun gruppo e non amo essere etichettato». Uno spirito libero. Ma che sa lavorare anche dietro le sbarre. «L'attività di insegnante che svolgo al Carcere mi permette di collegare l'insegnamento alla formazione nel campo sociale. Grazie alla mia materia posso entrare in contatto con i miei allievi, parlare, discutere e a volte raccogliere confidenze».

■ DONATELLA GELLERA FALERNI

Foto: Rémy Steingger



«A gennaio le rose non fioriscono»

L'Associazione Genitori di Bambini e Giovani Ciechi e Ipovedenti (AGIC) nasce nel 1997 in Ticino per favorire lo scambio di esperienze. Perché, spesso, non è evidente affrontare da soli una sfida così grande.

Il mestiere più difficile del mondo, a detta di molti, è fare i genitori. Notevolmente più complicato lo diventa quando i figli sono portatori di handicap! Chi ha avuto la fortuna di mettere al mondo figli senza problemi congeniti, difficilmente si immagina cosa voglia dire trovarsi a dover crescere un bambino «diverso».

Lo sanno bene, ad esempio, i coniugi Brenna di Coldrerio che, oltre trent'anni fa hanno dato alla luce una bambina prima ipovedente grave, poi divenuta completamente cieca. E lo sanno molto bene anche i coniugi Soresina di Mendrisio che di figli ciechi ne hanno due. Ma anche Franco Leoni di Rivera (già direttore della Banca Raiffeisen dell'Alto Veduggio) e sua moglie sono confrontati con una figlia ipovedente.

Sostegno e solidarietà

«Quando 13 anni fa è nata l'Associazione – ci racconta Cecilia Brenna, presidente dell'AGIC – nostra figlia Corinne era ormai adulta, ma non abbiamo esitato un attimo a creare e ad aderire con impegno e dedizione alla nostra associazione. Mio marito ed io non volevamo che altri genitori nella nostra situazione si sentissero soli come lo eravamo stati noi».

Ai tempi della nascita di Corinne, infatti, nonostante si iniziasse a parlare di integrazione dei disabili e a livello istituzionale si promuovessero varie iniziative, non esistevano gruppi di aiuto. «Abbiamo pensato che la nostra experien-

za dovesse essere messa al servizio di chi ne aveva bisogno», precisa Cecilia Brenna.

Lo scopo dell'AGIC non è quello di sostituirsi ad enti o persone competenti, ma di offrire sostegno, esperienza e solidarietà a genitori di bambini ciechi o ipovedenti. Oggi aderiscono all'associazione una ventina di famiglie con figli di varie età: da pochi mesi ai 20 anni. Tra queste la famiglia di Simona Soresina, segretaria dell'AGIC, che racconta: «Quando ho capito che mia figlia era cieca, come prima reazione ho provato rabbia. Poi è subentrata la disperazione e in seguito la fase di accettazione. Da quel momento mio marito ed io abbiamo iniziato a reagire ed a organizzarci». Simona Soresina ricorda una frase che le disse la terapeuta che seguiva sua figlia: «Non bisogna fissarsi unicamente su quello che non va, ma concentrarsi, al contrario, su tutto quello che va per svilupparlo al meglio». A quel punto i coniugi Soresina – nonostante la cecità della loro bambina fosse legata ad un difetto genetico – decisero di avere un altro figlio. «Sapevamo che c'era il 25 per cento di possibilità che anche lui nascesse non vedente. In cuor mio ho sperato tanto che non fosse così, ma il destino ha voluto diversamente», racconta con una serenità sconcertante Simona Soresina e aggiunge: «A posteriori, forse, è meglio così. Mio marito ed io siamo stati equi, non abbiamo fatto differenze e questo è stato molto importante e tranquillizzante anche per la nostra primogenita».

Non cresceteli come dei poveri ciechi!

Oggi la figlia dei signori Brenna ha 33 anni, è laureata, sposata e mamma di una bellissima bambina. La figlia dei signori Leoni, ventenne, dopo la maturità liceale ha deciso di intraprendere una formazione nel campo sociale. Mentre i bambini Soresina frequentano le scuole pubbliche e vivono una vita molto simile a quella dei loro coetanei.

Pur con tante fatiche e apprensioni, questi genitori affermano che è importante affrontare le cose strada facendo. «L'errore è pensare troppo al futuro. L'Associazione – oltre ad organizzare incontri conviviali e serate a tema – serve proprio da punto di riferimento per aiutare e condividere le comprensibili preoccupazioni di genitori di figli che non vedono o vedono pochissimo. Il nostro esempio è qui a dimostrare che ce la si può fare». Oggi più che mai, perché in questi 20 anni – come sottolinea Cecilia Brenna – sono stati fatti tantissimi passi avanti: la strada è trac-

Il tatto e gli altri sensi sono fondamentali per un non vedente.



Il percorso Cometa di Castel S. Pietro è un sentiero ideato per ciechi e ipovedenti.

ciata, la tecnologia è sempre più ad hoc, le scuole sono disposte ad integrare anche bambini ciechi o ipovedenti, i terapisti e specialisti cantonali di grande supporto e le soluzioni diventano più automatiche. La differenza sta comunque nella capacità dei genitori di reagire, di avere una visione ad ampio raggio, di incoraggiare e trasmettere ai propri figli la forza e la consapevolezza di poter fare quasi tutto come gli altri perché, come spiega Simona Soresina: «Se li cresci come poveri ciechi, saranno dei poveri ciechi».

Descrivere le cose e raccontare i paesaggi

Ma essere genitore di un bambino con problemi di vista significa essere i suoi occhi? «Si può senz'altro dire che sei anche i suoi occhi, a volte sei la sua mano, ma mai il suo cervello e mai tutti gli altri sensi. Ciò che è faticoso è descrivere i paesaggi, raccontare l'emozione che si prova a vedere un mare agitato, una montagna innevata, un tramonto, i colori dell'autunno». E Cecilia Brenna conclude: «È vero, perché nonostante l'avvento di tutta una serie di tecnologie ad hoc, un computer non potrà mai spiegare ai nostri figli che a gennaio le rose non fioriscono. E' questa la fatica più grande: ai nostri figli vanno spiegate anche le cose più banali. Ad un bambino vedente nessuno farà mai notare che c'è la neve e che è bianca. Lo vede da sé».

■ LORENZA STORNI



INFO

AGIC, CP 1050, 6850 Mendrisio
Agic_ch@hotmail.com, www.agic-ti.ch

Presidente: Cecilia Brenna
ceciliabre@hotmail.com, Tel. 091 646 51 23





Malgrado molti macchinari, la presenza umana è ancora e sempre importante.



Inverno, tempo di candele

Quando le giornate si accorciano, le candele compensano la mancanza di luce e diffondono nella nostra casa il loro benefico tepore. La Svizzera è ai primi posti per il consumo di candele. Accanto all'importazione svolgono un ruolo importante molte piccole aziende e manifatture.

Sei anni fa, la famiglia Egger compiva un coraggioso passo avanti, spinta dalla fiducia nel futuro della produzione di candele nel proprio paese. La Hongler Kerzen AG di Altstätten (SG), azienda a gestione familiare da oltre 300 anni, fece dunque costruire un nuovo fabbricato per la produzione, la vendita e l'amministrazione. «Questa fu per la nostra famiglia una svolta importante per il futuro», afferma oggi Cyril Egger, 43, della nona generazione. Da allora, il direttore generale fa in modo che anche per i prossimi decenni nella valle del Reno sangallese vengano prodotte candele di alta qualità.

L'uso delle candele risale già ai tempi dei romani

Chiunque compia una visita presso la fabbrica di candele Hongler nella Bahnhofstrasse di Altstätten è costretto a rivedere il sorpassato cliché della polverosa e vecchia cereria dove si producono candele rosse e bianche per le chiese, gli alberi di Natale ed i cimiteri. Qui, con macchine moderne, si realizzano candele che non trovano impiego solo nelle occasioni liturgiche particolari, in inverno o nelle festività speciali. Da tempo ormai, questa fiammante sorgente di luce e di calore proveniente dalla valle del Reno è diventata compagna di tutti i giorni in molte famiglie.

Già i romani usavano accendere candele nelle loro abitazioni. Successivamente, le usanze litur-

giche della religione cristiana hanno contribuito a rendere la candela sempre più popolare. Nel Medioevo si sviluppò la tecnologia di produzione delle candele basata sulla cera d'api, una materia prima costosa e disponibile solo in quantità limitata che rimase in uso soprattutto nelle chiese e nelle dimore aristocratiche. Nelle famiglie normali si impiegavano a quell'epoca candele di sego. Queste erano realizzate con grasso di bue o sego di montone e producevano un odore rancido insieme a molto fumo e fuliggine. Alla fine del XV secolo le candele di cera d'api comparvero anche nelle case di borghesi benestanti.

Per produrre candele bianche, nel XVII secolo le candele di sego furono prodotte con l'aggiunta del famigerato arsenico, il che, non di rado, contribuì a causare la morte di molte persone. La scoperta dello spermaceti (ricavato dall'olio contenuto nel cranio del capodoglio) permise di realizzare diversamente candele bianchissime. Il XVIII secolo si può definire un secolo di candele, grazie all'uso abbondante che ne veniva fatto nelle corti aristocratiche, durante le feste a corte e le incoronazioni.

Solo nel XIX secolo vennero scoperte materie prime più convenienti, come la paraffina e la stearina. Queste cere sono impiegate ancora oggi nella produzione delle candele. Al contempo fu notevolmente migliorata la qualità dello stoppino, nonché adeguata e ottimizzata la produzione.

«Il mercato delle candele si trasforma»

«Il mercato delle candele sta vivendo un grande cambiamento», sostiene Cyril Egger. Le candele votive continuano a rappresentare per la Hongler

Consigli per un buon uso delle candele

- > Le candele devono essere posizionate in modo tale (candelieri, ciotola portacandele) che non si ribaltino quando sono accese. Il supporto dovrebbe essere resistente al calore e non infiammabile.
- > Proteggere la candela dalle correnti d'aria.
- > Accorciare lo stoppino con le forbici se la candela sporca di fuliggine.
- > Comprimere il bordo morbido della candela e spingerlo leggermente verso l'interno.
- > Spegnerla candela immergendo brevemente lo stoppino nella cera liquida.
- > Riaccendendo una candela non spezzare la punta carbonizzata dello stoppino.
- > Ogni volta che viene acceso un grosso cero si consiglia di farlo bruciare almeno finché la cavità non si sarà riempita completamente di cera liquida. Altrimenti la fiamma crea un foro profondo che può causare l'annegamento dello stoppino.
- > Conservare le candele in un luogo asciutto e fresco.

La Mobilità ha un nome . . .



742

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

☐ Mondatemi la documentazione

☐ Gradirei un preventivo senza impegno

Cognome / Nome

Strada

CAP / Località

Telefono

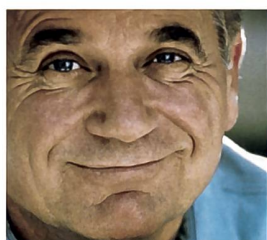


La qualità della vita è una questione di protezione assoluta.

- Sistemi di segnalazione scasso • aggressione
- sorveglianza video • controllo accessi
- rivelazione incendi • spegnimento incendi

Securiton SA
Succursale Ticino
Tel. +41 91 605 59 05
www.securiton.ch

SECURITON



**Il mio
montascale
è un Rigert ...**

Sirius

Primo

Bison

Pegasus Nova 2



Desidero ricevere la vostra documentazione gratuita riguardante

☐ Installazione interna ☐ Installazione esterna

Cognome

Nome

Indirizzo

CAP/Luogo

Telefono

E-mail

Consulenza e assistenza tecnica nelle vostre vicinanze

Berna 033 345 22 42
VS/Svizzera Occidentale 026 663 87 77
Svizzera Orientale 041 854 20 10
BS, BL, Giura 026 663 87 77
Ticino 091 604 54 59

Sede principale

Rigert AG, Immensee SZ 041 854 20 10
info@rigert.ch www.rigert.ch

rigert 
TREPPENLIFTE

Finestre in PVC

Persiane in alluminio Vetrare per balconi Giardino d'inverno

**centro
prof!**
Contone

L'associazione edilizia d'artigiani.
Visitate la nostra esposizione permanente.



**Sicurezza
contro furti**

Mandatemi dei prospetti

biberbau

Castoro SA 6594 Contone

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



Kerzen AG un settore importante, ma anche la richiesta di candele per la «vita civile normale» continua a crescere di anno in anno. Candele di ogni forma, colore e profumo per la tavola, il giardino, l'ufficio, la camera da letto, il bouquet di fiori. «Il suo uso non conosce più limiti», afferma il produttore di candele della Svizzera orientale.

Osservando una panoramica del mercato svizzero delle candele, si incontrano oltre una mezza dozzina di piccole e medie aziende, che producono prevalentemente nella Svizzera interna e orientale, con una di queste a Berna e un'altra nella regione friborghese. La produzione di candele è inoltre diffusa in molti laboratori per disabili e sporadicamente in qualche convento.

«In Svizzera il consumo annuale di candele ammonta a circa 22 000 tonnellate», sostiene Alois Müller, titolare della Balthasar AG di Hochdorf nel Canton Lucerna. 80 collaboratori hanno contribuito a produrre nell'ultimo anno 3000 tonnellate di candele. Altre 3500 tonnellate vengono prodotte dall'impresa presso aziende partner in Polonia e nella Repubblica Ceca.

In quanto ex titolare di quella che una volta fu una delle fabbriche di candele più grandi della Svizzera, Erich Kullmann conosce molto bene il relativo mercato. Sin dalla chiusura della fabbrica di candele Becker di Diessenhofen TG, avvenuta sette anni fa, Kullmann opera nel commercio delle candele a livello internazionale. «La globalizzazione ha colpito da tempo ormai anche il mercato svizzero delle candele», racconta. Oggi, la merce è prodotta in massa lì dove costa di meno, nell'Est europeo e, sempre più spesso, anche in Cina. È qui, ad esempio, che Ikea ha costruito una fabbrica in grado di coprire la produzione di una cinquantina di fabbriche di candele europee di medie dimensioni.

La Svizzera ai primi posti

L'introduzione sempre più massiccia di macchinari nella produzione europea di candele ha provocato la perdita di molte centinaia di posti di



lavoro. «Se prima 300 dipendenti di una fabbrica di candele tedesca producevano 2000 tonnellate all'anno, oggi 50 operai ne producono 6000», calcola Kullmann.

Benché la produzione nazionale sia diventata esigua, la Svizzera è comunque considerata il paese delle candele. «La Svizzera è seconda in Europa, dopo la Norvegia, con un consumo pro capite di 2,9 chili», afferma Alois Müller, vicepresidente dell'Associazione europea dei fabbricanti di candele. In Svizzera, le candele vengono vendute prevalentemente nel commercio al dettaglio. In testa alla classifica ci sono Migros e Coop, seguiti da Ikea, Manor e Interio.

Tuttavia, non tutte le candele accese in Svizzera sono ormai prodotte nel paese. Secondo una stima di Kullmann e Müller, l'80 per cento di quelle consumate in Svizzera è importato dall'estero, e questa quota continua a salire di anno in anno. Tenuto conto di queste circostanze, per quanto ancora potranno sopravvivere le fabbriche di candele svizzere? «La fabbricazione di prodotti prevalentemente di alta qualità, ma anche il servizio ad essa correlato, rappresentano per noi fattori molto importanti», sostiene Müller. Ricerca e sviluppo potranno essere portati avanti in Svizzera solo se esiste anche una produzione.

Anche Cyril Egger, con una produzione annuale di candele pari a 200 tonnellate, crede nel futuro della sua piccola azienda. Le piccole manifatture potranno restare sul mercato grazie a prodotti di nicchia selezionati e di alta qualità. La loro forza risiede, secondo Egger, oltre che nella qualità del prodotto soprattutto nella flessibilità, che consente loro di reagire prontamente alle specifiche esigenze del cliente. Parallelamente vengono proposte visite guidate settimanali in azienda, nonché dimostrazioni di fabbricazione.

Hongler propone un'ampia gamma di candele speciali, che vanno da quelle per battesimi e matrimoni personalizzate con data e nome, fino alle candele promozionali con logo aziendale stampato in rilievo, passando per la candela a

Prima di Natale l'offerta di candele è enorme: ve ne sono di varie forme e colori e alcune vengono dipinte a mano.

nove braccia «Candelunica». «Si tratta di prodotti di alta qualità, che hanno il loro prezzo», sostiene Egger. Tuttavia, gli svizzeri sono senz'altro disposti a pagare per questi prodotti un prezzo congruo. Chi, infatti, durante una cena raffinata con amici, un momento intimo a due o semplicemente in un attimo di pace solitaria in casa accenderebbe una candela che fa fumo, puzza e crea tutt'altro che un'atmosfera solenne?

■ THOMAS SCHNEIDER

Paraffina, stearina e cera d'api

La paraffina, un prodotto derivato dalla raffinazione del petrolio, è di gran lunga la materia prima più usata per la produzione di candele. La stearina e la cera d'api rappresentano una quota esigua, inferiore al dieci per cento. Per la produzione di lumini votivi, candele per scaldavivande e candele a olio viene impiegato anche grasso vegetale solido, grasso di origine animale o olio vegetale solidificato.

Le candele vengono tirate, pressate o colate. Negli ultimi anni è aumentata notevolmente la percentuale di candele pressate. Lo stoppino influisce in maniera determinante sulla combustione della candela. Gli stoppini sono realizzati con fibre intrecciate, preferibilmente di cotone, mentre si distinguono gli stoppini piatti e quelli rotondi. Durante la combustione lo stoppino dovrebbe essere piegato, poiché la punta brucia meglio sul bordo della fiamma. Quando si accende una nuova candela, lo stoppino dovrebbe essere dritto. La lunghezza ideale dello stoppino è di 10/15 millimetri.

La durata di combustione di una candela dipende dal materiale con cui è realizzata e dal tipo di fabbricazione. Influiscono inoltre condizioni esterne, quale l'apporto di ossigeno, nonché l'aerazione e la temperatura ambiente. Regola empirica: una candela del peso di 7/10 grammi brucia in un'ora.

Sobrietà protestante

Ginevra, la città «au bout du lac», come usano chiamarla i romandi, è circondata quasi completamente da confini. Già prima dell'adesione della Svizzera al Trattato di Schengen, alcuni passaggi di confine del piccolo cantone, soprattutto via terra, erano soggetti a controlli piuttosto rari. E vi sono viticoltori svizzeri le cui terre si estendono anche oltre confine. I confini sono relativi anche per altri aspetti: Ginevra è il centro cittadino ed economico della regione. 65 000 frontalieri provengono dalla Francia e quasi la metà dei 40 000 impiegati delle organizzazioni internazionali di Ginevra vive in Francia. Pertanto ogni giorno migliaia di auto attraversano il confine per poi rimanere intrappolate nel traffico cittadino.

Arrivando al confine dalla Francia si notano, oltre alle strisce pedonali gialle anziché bianche e ad una migliore manutenzione delle strade, soprattutto le facciate monotone del lato svizzero. Sul lato francese dominano i colori vivaci (rosa, lilla, celeste, ocra o verde acceso) e le facciate sono alleggerite da sfalsamenti e bovindi. «Nella Ginevra protestante, la tipologia di costruzione è molto sobria, è un po' come osservare la differenza tra una chiesa cattolica e una protestante», afferma un conoscente francese. A Ginevra tutto è piatto, quadrato, minimale appunto.

I doganieri svizzeri vendono vignette autostradali e i francesi si rallegrano del costo accessibile per l'uso delle autostrade elvetiche. Oggi alla

L'ultima di quest'anno

Dalla metà di dicembre 2008 la Svizzera fa parte dell'area di Schengen. Alla frontiera si effettua solo la dichiarazione delle merci, ma non più il controllo delle persone. Da cosa si riconosce allora la Svizzera? Cosa la distingue da altri Paesi? Spesso sono gli aspetti della vita quotidiana.



Un vigneto lungo il confine franco-svizzero nella zona di Dardagny.

dogana si controllano sempre meno le persone, ma sempre di più le merci. Molti conoscenti affermano come questa tendenza si sia piuttosto rafforzata. Tanti ginevrini comprano nella vicina Francia, non raramente caricando in macchina bimbi e bagagli, poiché per l'importazione di carne è prevista, ad esempio, una quota esentasse per persona. Ad essere controllati sono ormai solo i veicoli francesi con la targa 69. Tale cifra indica la città di Lione ed i lionesi, che negli ultimi anni a Ginevra hanno acquisito una cattiva fama perché dediti al furto di biciclette e motorini. Il trasporto pubblico oltre confine lascia ancora a desiderare.

La Svizzera inizia lì dove passa il tram. Gli autobus raramente arrivano sull'altra sponda del lago a Evian oppure a Annecy, distante circa 40 chilometri, che fa anch'essa parte del grande agglomerato di Ginevra. Questa situazione cambierà tra qualche anno. È previsto, infatti, che una linea ferroviaria colleghi direttamente Ginevra con il più vicino centro cittadino di Annemasse, che con il suo ampio agglomerato conta 65 000 abitanti. In un futuro meno prossimo si sta pensando anche a una metropolitana leggera da Ginevra a Lione. Insomma, qui cresce insieme ciò che deve stare insieme. Ma la sobrietà sulla sponda ginevrina resta.

■ ANNEGRET MATHARI, GINEVRA

PER AMORE DELLA SALUTE E DEL BENESSERE



Hometrainer CARDIO PRO

inclusa fascia toracica

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

Hometrainer con sistema di frenaggio magnetico assolutamente silenzioso e senza bisogno di manutenzione per un ottimale training con controllo della frequenza cardiaca per bruciare le calorie e aumentare la forma e il fitness; regolazione manuale di resistenza nel pedale da 1 a 10; misuratore del battito cardiaco integrato nel manubrio con autonoma misurazione ECG esatta della frequenza cardiaca tramite cinturino pettorale compreso; computer con touch-screen e indicatore LCD extra grande (polso, polso di recupero, tempo, velocità, distanza, consumo di calorie ecc); sellino in gel regolabile in orizzontale, verticale e inclinato; massa di volano di 8 kg per smorzare le vibrazioni anche in caso di carico maggiore; manubrio da triathlon regolabile; pedale extra grande; ruote orientabili integrate; telaio stabile di alta qualità di progettazione; capacità di carico 150 Kg; istruzioni per l'uso e il montaggio in d, f, i. 2 anni di garanzia.

Sedia girevole per ufficio ERGOTEC SYNCHRO

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

invece di* 1198.- **498.-**

Sedia girevole per ufficio professionale di forma anatomicamente perfetta e concepita secondo le più recenti nozioni ergonomiche: meccanismo synchro bloccabile; regolazione altezza sedile tramite elevatore a gas di sicurezza; regolazione individuale del peso corporeo; sedile ergonomico sagomato; schienale a rete resistente a respirazione attiva per lavorare sgravando la schiena, senza affaticamento e sudorazione; supporto lombare regolabile (sostegno della colonna vertebrale e dei dischi intervertebrali); poggiatesta/nuca regolabile (removibile); braccioli a 12 regolazioni verticali e laterali con poggia braccio imbottito; adatta a tutte le attività in ufficio, in particolare ai posti di lavoro allo schermo. Dimensioni sedile: (LxPxT) A 50-60 x 52,5 x 48,5 cm, peso: 22 kg, istruzioni per l'uso e il montaggio in d, f, i, e. Garanzia 3 anni. Base a croce: legno/bambù, all. lucidato, all. nero, ind. rulli per tappeti (rulli per pavimenti duri opzionali per CHF 20.-/5 pz.).

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

Apparecchio per massaggi a picchiamento intensivi ITM

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

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

Bastoni da montagna/trekking ERGOLITE PROTEC ANTISHOCK

invece di* 179.- **98.-**

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

Colori: blu/verde/argento/nero



Giacca funzionale/outdoor

TITANIUM 6 IN 1

modello ottimizzato
misure rassicurate
più leggero

invece di* 698.- **198.-**

Giacca outdoor (4 stagioni) di alta qualità, concepita per le massime esigenze, collaudata sull'Himalaya e sulle Alpi e dotata di tutte le finenze tecniche: zip frontale rinforzata a due vie con protezione sul mento; 2 grandi tasche interne sul petto con zip; 3 tasche interne in rete e velluto; 4 tasche esterne con zip; tutte le zip sono idrorepellenti e caratterizzate da un rivestimento aggiuntivo; Cool System con apertura a zip e velcro sotto le ascelle; cappuccio a scomparsa nel collo, regolabile e amovibile e dotato di visiera; polsini con velcro regolabile anche con una sola mano; coulisse elastica in vita e nell'orlo; incl. 2 fodere in fleece amovibili (mediamente/altamente isolanti: 300/400g/L, div. Tasche interne ed esterne con zip); materiale: membrana HIMATEX a 2 strati traspirante, idrorepellente e antivento al 100%; cuciture saldate e impermeabili; colonna d'acqua: 20'000 mm, attività traspirante: 6'000 mvt (g/m²/24h); speciale pacchetto inverno e sci: ghette paraneve sui fianchi elastiche e amovibili per giacca outdoor/in fleece; taschino per il biglietto sulla manica; tasca apribile, trasparente per lo skipass; passamontagna a scomparsa nel collo; 1 mascherina per il viso; novità: giacca e gilet 2 in 1 in piuma d'oca leggerissima, filpower 700, camere trapuntate in modo regolare; maniche rimovibili; investimento in nylon Ripstop (nel set 98.- anziché 248.-). HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. 100% Made in Nepal.

11 colori: 0. bianco sporco, 1. giallo, 2. arancione, 3. rosso, 4. celeste, 5. azzurro pallido, 6. blu, 7. verde primavera, 8. olive, 9. grigio, 10. nero. 9 taglie: 2XS, XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL, 4XL

invece di* 248.- **98.-**

Pantaloni funzionali/outdoor FLEX 3 IN 1

invece di* 349.- **149.-**

Pantaloni funzionali robusti, e tecnicamente raffinati: perfetti come pantaloni da trekking e da sci; abbinabili alla giacca TITANIUM 6 IN 1; zip laterali rivestite su tutta la lunghezza; taglio ergonomico; bretelle amovibili per pantaloni esterni e fleece; bordo dei pantaloni in basso regolabile con una fascetta in velcro; 4 tasche con zip rivestite e idrorepellenti; Speciale pacchetto inverno e sci: 1 fodera in fleece amovibile con parte petto e schiena rialzate, 2 tasche laterali, una tasca marsupio sul petto con zip; ghette antineve elastiche, amovibili con passante sulla schiena; materiale: membrana HIMATEX a 2 strati traspirante, idrorepellente e antivento al 100%; materiale di rivestimento RipStop particolarmente resistente agli strappi e all'usura su ginocchia/sedere/interno caviglie; tutte le cuciture sono saldate e impermeabili; colonna d'acqua: 20'000 mm, attività traspirante: 6'000 mvt (g/m²/24h); HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. Made in Nepal.

11 colori: 0. bianco sporco, 1. giallo, 2. arancione, 3. rosso, 4. celeste, 5. azzurro pallido, 6. blu, 7. verde primavera, 8. olive, 9. grigio, 10. nero. 9 taglie: 2XS, XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL, 4XL

Zaino multiuso X-TRAIL HYDROLITE 27+5

invece di* 289.- **129.-**

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

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

Articolo / misura / colore	Quantità	Prezzo	Indirizzo	Code: Panorama 12/09
			Nome e cognome	
			Via	
			CAP/località	
			Telefono	
			E-Mail	

Data/firma

Ordinazioni: CARESHOP GmbH, c/o Bürgerspital Basel, Ruchfeldstrasse 15, 4142 Münchenstein
Telefono 0848 900 200, Fax 0848 900 222, www.careshop.ch

Con riserva di errori di stampa. Prezzi IVA inclusa, più spese di spedizione.

Fornitura fino ad esaurimento delle scorte. *Somma dei singoli prezzi.

Visitate i nostri negozi «Careshop»:

• 4051 Basilea, Aeschenvorstadt 55, Telefono 061 227 92 76
Lunedì-Venerdì 10.00 - 18.00 • Sabato 10.00 - 16.00

• 4500 Solothurn, Bielstrasse 23, Telefono: 032 621 92 91
Luvedì chiuso • Martedì-Venerdì 14.00 - 18.00 • Sabato 10.00 - 16.00



www.raiffeisen.ch/
coppa-del-mondo

SKI WORLD CUP 10
Adelboden

SKI WORLD CUP INTERNATIONALE LAUSCHENHORNRENNEN
Wengen

FIS ALPINE SKI WORLD CUP
St. Moritz
grand St. Moritz

CRANS-MONTANA
COUPE DU MONDE
5 - 7 mars 2010

Coppa del mondo di sci a metà prezzo.

In qualità di clienti Raiffeisen potrete assistere dal vivo alle gare della Coppa del mondo di sci ad Adelboden, Wengen, San Moritz o Crans-Montana. Fate anche voi il tifo per le nostre stelle dello sci ed ordinate adesso i biglietti d'ingresso e gli skipass giornalieri con uno sconto fino al 50% al sito www.raiffeisen.ch/coppa-del-mondo

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN