

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2013)
Heft: 1

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

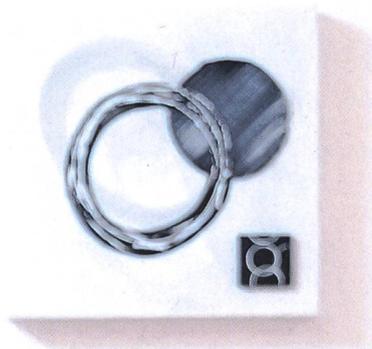
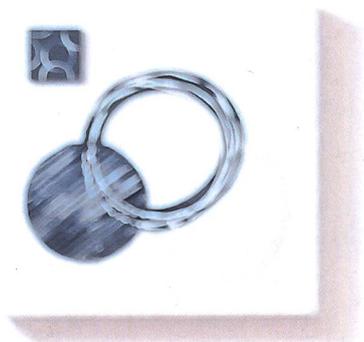
Terms of use

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

Download PDF: 10.08.2025

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

PANORAMA



Banca Raiffeisen du Haut-Léman

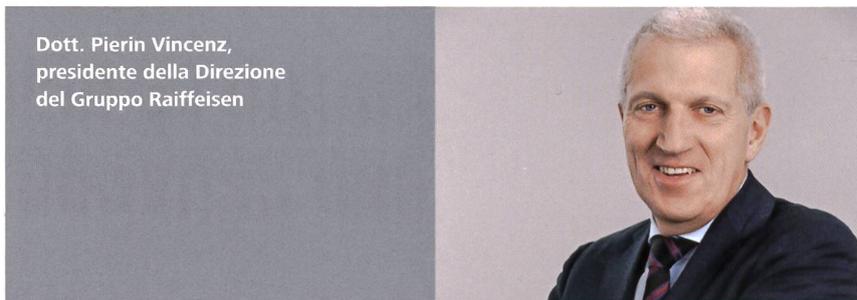
**UNO SGUARDO
DIETRO LE QUINTE**

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN
NO. 1 | FEBBRAIO 2013 | CHF 6.-

RAIFFEISEN

Una chance per la Svizzera

Dott. Pierin Vincenz,
presidente della Direzione
del Gruppo Raiffeisen



■ Siamo un Paese piccolo, ma attraente. Questo è quanto emerge dai più recenti sondaggi, nei quali la Svizzera si è riclassificata ai vertici come area economica e spazio vitale. Da cittadini viviamo nel quotidiano i vantaggi che il nostro Paese ci offre, senza forse rendercene nemmeno conto.

Perché il nostro Paese offre molte cose che altri non sono in grado di offrire. Oltre alle eccellenti possibilità formative, un'infrastruttura molto buona, una ricca offerta culturale e condizioni economiche e politiche stabili, c'è un altro fattore che riveste una particolare importanza: la fiducia dei cittadini nei confronti dello Stato.

Noi tutti ci sentiamo parte dello Stato e possiamo influire sulle sue sorti. Siamo una nazione per volontà, nata da una tradizione democratica ancora oggi impegnata a favore della comunità. Esattamente come Raiffeisen, che guarda orgogliosamente alla sua struttura cooperativa e gode di grande fiducia tra la popolazione. Tuttavia ciò che volentieri e a diritto consideriamo essere valori importanti presenta talvolta anche lo svantaggio di non essere in grado di reagire ai cambiamenti in modo sufficientemente rapido ed efficace.

Un esempio è la perdurante pressione sulla piazza finanziaria svizzera. In questo ambito il nostro Paese dovrebbe dimostrare più coraggio e assumere un ruolo attivo di leadership. Invece tendiamo sempre ad adeguarci e a seguire la piega degli eventi.

Il dato di fatto è che viviamo in un mondo sempre più trasparente. Questo sviluppo interessa tanto la nostra vita privata quanto anche la società e l'economia. È mia convinzione che sia meglio calare i nostri assi al momento giusto e con astuzia nel corso dei negoziati con i nostri vicini e partner commerciali.

Tuttavia ciò è possibile solo in presenza di una strategia chiara da implementare coerentemente. In passato abbiamo dimostrato più volte di potercela fare. Come nazione per volontà e area economica. Perché non dovremmo riuscirci anche in futuro?

Vi auguro di tutto cuore buon inizio di un anno nuovo all'insegna del coraggio!

Stadi pieni come non mai

I tifosi di calcio tirano un sospiro di sollievo: la pausa invernale della Raiffeisen Super League è finita lo scorso fine settimana dopo 69 giorni. La nuova «confezione» e commercializzazione della categoria superiore di calcio ha avuto successo. La Raiffeisen Super League si dirige verso un nuovo record. Oltre 1,1 milioni di spettatori o 12 619 tifosi per gara non si sono persi le prime 90 partite negli stadi. In totale la Super League ha superato la media di 10 000 spettatori per partita per la quarta volta consecutiva. Questo aumento di spettatori si deve innanzitutto alla neopromossa FC San Gallo e poi anche ai soci Raiffeisen che hanno fatto ampio utilizzo dello sconto del 50% per le partite della domenica. Raiffeisen, in qualità di sponsor ufficiale, augura buon divertimento con partite emozionanti e leali.

Panorama Raiffeisen
No. 1 | Febbraio 2013



SOMMARIO

DOSSIER

- 4 Sguardo dietro le quinte di una Banca Raiffeisen

DENARO

- 10 Il sistema a 3 pilastri ammirato e copiato
14 I libretti di risparmio non saranno più emessi
17 Come mai il debito pubblico interessa tutti

RAIFFEISEN

- 20 La famiglia Kurmann riscopre Sörenberg
24 Benjamin Weger raggiunge la fama mondiale

- 28 Notiziario
34 Zermatt unplugged, un festival di fascino
37 Raiffeisen «rapisce» i soci nei parchi svizzeri
40 Il premio Raiffeisen 2012 al volontariato oncologico e alla ricerca archeologica

ABITARE

- 42 Artigiani, clienti e la lotta dei prezzi

SOCIETÀ

- 46 Una collezione con 500 pupazzi di neve

L'ULTIMA

- 49 Il fotografo Schmid espone a Berna

PANORAMA



I collaboratori della Banca Raiffeisen du Haut-Léman sul Lago di Ginevra lavorano tutti con lo stesso obiettivo. Ognuno è consapevole del proprio ruolo e mette in primo piano non gli interessi personali bensì il bene della Banca e del cliente. Abbiamo dato uno sguardo dietro le quinte della Banca.

Valori, tradizione e innovazione

Conoscere i retroscena di un'azienda significa scoprire il suo vero volto. Visita alla Banca Raiffeisen dell'Haut-Léman, nella regione del Chablais vallesano, tra la foce del Rodano e la sorgente del Lemano, per scoprire il valore della vicinanza.



■ La Banca Raiffeisen dell'Haut-Léman, che ha celebrato il suo centenario nel 2010, si articola – sulla riva sinistra del Rodano nel punto in cui il fiume si riversa nel lago, tra Collombey-Muraz e St-Gingolph, attraverso Vionnaz, Vouvry e Port-Valais – in una rete di quattro punti vendita in cinque comuni, in un territorio lungo una quindicina di chilometri. Questa forte densità non è l'unica particolarità della Banca; l'età media dei suoi collaboratori, 33 anni, la rende una realtà particolarmente dinamica.

E il fatto che nella primavera del 2010 la sua agenzia di Collombey-Muraz, con il suo edificio avanguardistico Minergie, sia stata la prima agenzia Raiffeisen in Svizzera romanda a proporre un «bancomat-drive» (accessibile dal proprio veicolo) non è il dato più rilevante, poiché la vera particolarità è la sua vicinanza a una clientela fedele, alla quale offre una disponibilità e un impegno massimi. Ci hanno riferito che «i consulenti non si fanno problemi a fissare appunta-



**Blaise Fournier,
presidente della Direzione,
Banca Raiffeisen dell'Haut-Léman:**

**«AD UNA RICHIESTA
DI CREDITO REAGIAMO
MOLTO RAPIDAMENTE».**

menti al di fuori dell'orario lavorativo, compresa la sera».

«Lavorare per il bene del cliente»

Blaise Fournier, presidente della direzione, 41 anni, figlio di Georges, ex direttore della Banca Raiffeisen di Vionnaz, di cui il bisnonno materno fu il primo direttore, parla di «lavorare per il bene del cliente». Parole rare in questo ambiente, soprattutto quando si evoca il cuore: «Abbiamo a cuore il cliente e vogliamo rispondergli il più velocemente possibile». Blaise illustra le sue parole con un esempio significativo: «Siamo estremamente reattivi. Per quanto riguarda il credito, se il dossier è completo, possiamo prendere una decisione nel giro di due ore».

Sicuramente è una storia di famiglia, una questione di «valori», per riprendere le parole di Bénédict Vanay, 33 anni, assistente alla direzione, anch'egli pronipote di uno dei cofondatori della Banca Raiffeisen di Monthey e nipote e fi-

Bénédict Vanay:

«IL NOSTRO OBIETTIVO
PRIMARIO È DI SERVIRE
AL MEGLIO IL CLIENTE».



glio di ex direttori, il quale sottolinea: «Il nostro obiettivo, realizzato tramite una gestione a dimensione d'uomo, è collocare il cliente al centro senza fare pressione sui collaboratori per quanto concerne i risultati; anzi i nostri consulenti avver-

tono la «pressione» di fare bene il loro lavoro e di soddisfare il cliente».

Per quanto riguarda la dinastia, nel suo senso più nobile, la Banca Raiffeisen dell'Haut-Léman la deve sicuramente alla sua storia, ma anche

alla sua politica, come rivela la direzione: «Un terzo dei nostri collaboratori è stato formato da Raiffeisen e tutti si identificano con questa cultura d'impresa». Quella di una struttura sociale che si fonda su un'idea di solidarietà e su basi



Alphonse-Marie Veuthey, 48 anni, Vionnaz, indipendente, ex deputato e presidente per dodici anni del Consiglio comunale di Vionnaz

«Sono sempre stato cliente di Raiffeisen, da quando ero giovane, perché apprezzo il suo aspetto di Banca locale, vicina alla clientela, che però al contempo offre

«Conosco bene i collaboratori, anche nel quotidiano»

i servizi e le prestazioni di una banca moderna. Grazie alla sua vicinanza, conosco bene i collaboratori, anche nel quotidiano, i quali partecipano alla vita locale. Inoltre la Banca sostiene le realtà locali. In comune ci sono sempre stati rapporti molto stretti tra le autorità e Raiffeisen. Il mio predecessore alla presidenza del Consiglio comunale, Georges Fournier, era stato diret-

tore – allora si diceva gerente – della Banca Raiffeisen di Vionnaz. Una prova di tale vicinanza è il fatto che la Banca Raiffeisen dell'Haut-Léman è riuscita ad espandersi grazie ad alcuni locali che le sono stati venduti dal comune».



democratiche poiché Raiffeisen osserva ancora fedelmente i principi etici del suo fondatore e pratica una politica aperta, trasparente e diretta.

Spirito di famiglia

Altro dato rilevante, i collaboratori provengono tutti dalla zona di gestione della Banca. «Li conoscono sia personalmente che come rappre-

sentanti di Raiffeisen nella regione», afferma rallegrandosi Blaise Fournier, che aggiunge: «Esiste uno spirito di famiglia tangibile, sia tra noi collaboratori che tra i nostri clienti aziendali. Tramite le loro testimonianze, percepiamo un certo orgoglio in questi ultimi, dimostrato dalle cartoline di ringraziamento! Dal canto nostro, perpetuiamo questo spirito familiare inviando,

Alphonse-Marie Veuthey:

**«CI SONO SEMPRE STATI
RAPPORTI MOLTO STRETTI
TRA LE AUTORITÀ LOCALI
E LA BANCA RAIFFEISEN».**



«Il rapporto è stato sin da subito molto amichevole e semplice»

Stéphanie e Christian Desclouds, 33 e 36 anni, Monthey

«Tutto ha avuto inizio quando cercavamo un prestito per finanziare la costruzione della nostra casa. Non eravamo clienti di Raiffeisen, ma abbiamo vagliato varie banche alla ricerca delle migliori prestazioni. Abbiamo accettato l'offerta che ci è parsa più interessante nel suo insieme, quella della Banca Raiffeisen di

Collombey-Muraz. Quello che ha fatto pendere l'ago della bilancia è stato il magnifico feeling che abbiamo avvertito, soprattutto per quanto concerne l'aspetto relazionale, l'ascolto attento che hanno dimostrato nei nostri confronti. Ci hanno ascoltato e hanno dedicato del tempo a darci delle spiegazioni, senza volerci vendere alcun prodotto. Il rapporto è stato sin da subito molto amichevole e semplice. Non avevano bisogno di un creditore ma di un partner, e lo è ancora perché

ha la pazienza di informarci e di consigliarci al meglio, mostrandosi a conoscenza del nostro dossier (grazie alle nuove tecnologie, veniamo seguiti in modo molto rapido con una visione estremamente chiara).

Siamo entusiasti di questa esperienza, totalmente soddisfatti dell'accoglienza, ci sentiamo presi sul serio e valorizzati. Si capisce quanto il fattore umano sia importante per questa Banca».

tra le altre cose, lettere personalizzate in occasioni di momenti importanti di vita». Tale eleganza è in linea con un altro obiettivo di questa Banca e di tutto il Gruppo: «Accompagnare il cliente lungo tutto l'arco della sua vita, senza cambiare la politica strada facendo; essere sempre aperti e disponibili per trovare una soluzione».

Ruolo economico e sociale

Ciò che vale per l'uomo vale anche per il denaro. Quindi neanche un franco viene collocato all'estero in quanto gli investimenti riguardano unicamente progetti locali, persino regionali, secondo un precetto del fondatore, Frédéric



Guillaume Raiffeisen: «Rendere il capitale utile là dove viene generato».

La Banca Raiffeisen dell'Haut-Léman coltiva il proprio legame di vicinanza attivamente anche con le realtà locali, «come partner regolare importante, in particolare di società di giovani per le quali siamo sempre presenti», dichiara con gioia Blaise Fournier, cosciente del grande ruolo ricoperto dalla sua azienda: «Una delle nostre missioni è aiutare lo sviluppo del tessuto economico e sociale a livello locale e regionale; cosa che possiamo fare al meglio se siamo autonomi e liberi di adattare il nostro modo di lavorare alle particolarità locali». Una sovranità tipica delle Banche del Gruppo Raiffeisen, che Bénédicte Vanay apprezza a giusto titolo: «Decidiamo tutto noi; siamo in collegamento con la sede centrale ma siamo indipendenti, il che è motivante».

«Una vera approvazione da parte della clientela»

La direzione della Banca Raiffeisen dell'Haut-Léman pratica intensamente questo ascolto attento della «vera» vita, sia al di fuori delle pareti delle agenzie (con i nuovi locali della succursale di Bouveret previsti per il 2014) sia al suo interno. «I collaboratori vengono ascoltati; sanno che le loro opinioni contano», spiega Blaise Fournier, che per parlare dei «colleghi», come dice lui stesso, non utilizza il termine «dipendenti». Questo «spirito di squadra», come lo definisce Stéphane Bétrisey, 45 anni, di cui otto anni vissuti lavorando per una grande banca, l'ha scoperto nel 2008 quando è entrato a far parte di Raiffeisen, dove «tutti lavorano per un obiettivo comune, sapendo qual è il loro ruolo nell'azienda, non pensando al proprio interesse persona-



Stéphane Bétrisey:

**«TIRIAMO TUTTI NELLA
STESSA DIREZIONE».**



«Si ha l'impressione di appartenere alla stessa famiglia»

Amédée Fracheboud, 65 anni, caporeparto in pensione di un'azienda chimica, Vouvry

«Ci siamo «sempre» sentiti in famiglia con Raiffeisen. Nel 2009, organizzando il mio pensionamento, ho avuto la possibilità di incontrare Lionel Brouze, dell'agenzia di Vionnaz, che in quel momento stava conseguendo il diploma federale di consulente finanziario. Per i suoi esami, che in seguito ha superato brillante-

mente, ha realizzato uno studio dettagliato della mia situazione. Un lavoro di diploma magnifico, molto semplice da leggere e comprendere, che includeva un'analisi completa degli investimenti possibili e della gestione del mio patrimonio; grazie ai suoi ottimi consigli, io e mia moglie abbiamo potuto prendere decisioni migliori.

La mia esperienza mi permette di affermare che Raiffeisen è davvero una Banca vicina alla gente e di

facile accesso, al punto che si ha l'impressione di appartenere alla stessa famiglia. Conosciamo tutti e la comunicazione è facile. Non si può trovare tutto questo in una banca «centralizzata».



Investire in oro fisico. Con i Raiffeisen ETF – Solid Gold.

La sicurezza vale oro: investite subito in oro fisico. Con i Raiffeisen ETF – Solid Gold negoziabili in borsa le vostre quote saranno investite in oro e, contrariamente ad altri ETF sull'oro, potranno essere rimosse anche sotto forma di lingotti d'oro da un'oncia (circa 31.1 grammi). Saremo lieti di discutere personalmente con voi se e come l'oro sia adeguato alla vostra strategia d'investimento. Fissate un colloquio con noi: ne vale la pena.

www.raiffeisen.ch/i/etf

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN

Il Raiffeisen ETF – Solid Gold e il Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces sono fondi d'investimento di diritto svizzero. Le sottoscrizioni vengono effettuate solo in base all'attuale prospetto. Il prospetto, il prospetto semplificato e l'ultimo rapporto annuale o semestrale sono reperibili a titolo gratuito presso Raiffeisen Svizzera società cooperativa, Raiffeisenplatz, 9001 San Gallo, e presso Vontobel Fonds Services SA, Gotthardstrasse 43, 8022 Zurigo.

Successo nella regione in cifre

Nata nel 1910 a Collombey-Muraz e a Vionnaz, poi creata nella sua forma attuale attraverso due fusioni successive (St-Gingolph, Port-Valais e Vouvry nel 1996; Vionnaz e Collombey-Muraz nel 2004), la Banca Raiffeisen dell'Haut-Léman è una delle 328 Banche Raiffeisen giuridicamente autonome del Paese, presenti, tramite le loro succursali, in 1098 località. Il che a livello nazionale rende Raiffeisen la rete bancaria più densa, la terza Banca svizzera e la prima nel settore retail.

Con una somma di bilancio che tra il 2004 e oggi è passata da 200 a 470 milioni di franchi, la Banca Raiffeisen dell'Haut-Léman partecipa attivamente allo sviluppo economico della sua regione.

Forte di 29 collaboratori (un terzo nelle agenzie di Collombey-Muraz, Vouvry e Bouveret; due terzi nella sede, a Vionnaz), essa vanta una notevole presenza regionale, con un tasso di penetrazione nel mercato del 29% e 5203 soci (per 11 500 relazioni clienti) su una popolazione di 17 757 abitanti.

le ma al bene dell'azienda e del cliente. Organizzati in piccole strutture lavoriamo senza alcuna competizione; la norma è la solidarietà».

Per quanto riguarda la formazione, Blaise Fournier identifica un altro obiettivo, quello di «scoprire il potenziale dei giovani collaboratori e di farlo evolvere». E le possibilità sono varie: la Banca Raiffeisen dell'Haut-Léman, al di là degli ambiti di competenza storici, ossia il risparmio e il prestito ipotecario, offre una gestione attiva in materia di consulenza finanziaria e di clienti

Dinamismo e spirito di squadra fanno parte della cultura aziendale, come testimonia questa foto scattata davanti all'edificio futuristico dell'agenzia di Collombey-Muraz.

aziendali. Il «patron» di questo ultimo settore, Stéphane Bétrisey, afferma: «Avvertiamo una vera approvazione da parte della clientela in questo settore, il che ci offre una legittimità evidente poiché anche in questo ambito siamo considerati affidabili, professionali e concorrenziali. È ovvio che questo nuovo «servizio» rappresenta un settore chiave per la Banca Raiffeisen dell'Haut-Léman.

«L'uomo al centro della nostra attività»

In tal senso la Banca Raiffeisen dell'Haut-Léman promette di continuare a essere innovativa, «nell'interesse generale e per la conoscenza del mercato; questo al fine di soddisfare le esigenze della clientela, con discrezione e convivialità, aumentando ulteriormente il tempo dedicato alla nostra consulenza», assicura Blaise Fournier. E per concludere con le sue parole, che a suo parere non rappresentano una formula: «I nostri collaboratori sono dei «raiffeisenisti», il che significa che aderiscono totalmente alla politica della nostra azienda e ai precetti del suo fondatore. Certamente lo sviluppo estremamente



importante del nostro Gruppo bancario, l'evoluzione delle esigenze della clientela e il rafforzamento normativo dell'Autorità federale di sorveglianza dei mercati finanziari (FINMA) necessitano di adattamenti strutturali importanti. La cassa Raiffeisen si è trasformata in una Banca forte e dedicata al mercato regionale. Tuttavia non abbiamo cambiato la filosofia, e i fondamenti come la mutua assistenza, la solidarietà e la co-responsabilità sono sempre al centro del nostro operato». ■ JEF GIANADDA



Stéphane Lattion, 40 anni, Vionnaz, di Lattion & Veillard, paesaggista, piscine e spa, Monthey

«La mia prima esperienza, ottima, con la Banca Raiffeisen di Haut-Léman risale al 1998, per la casa di famiglia. Il rapporto è stato fin da subito eccellente, sia per l'investimento che per il prestito, grazie alla modalità con cui i clienti vengono seguiti.

Per quanto riguarda l'azienda, utilizzavamo un'altra banca. Era sicuramente un'impressione soggettiva, ma avevamo meno fiducia. Abbiamo quindi deciso di affidarci a Raiffeisen, dove siamo stati accolti molto

«Sento che questa banca è sana»

bene nonostante la nostra necessità di avere un conto corrente che ci permettesse di andare «in rosso», perché le nostre attività richiedono grossi investimenti all'inizio dell'anno e generano poche entrate in inverno. Raiffeisen, più flessibile e accomodante, ci ha proposto un tasso d'interesse molto interessante.

Abbiamo anche concluso dei contratti di leasing per due furgoncini e una macchina da cantiere, a condizioni più vantaggiose di quelle offerte da alcune autorimesse con cui lavoravamo. Poi è arrivato l'e-banking, che è stato semplice da adottare. Raiffeisen, più piccola e più vicina alla gente, non volendo inve-

stire all'estero aiuta davvero le PMI locali a svilupparsi. I rapporti sono più facili e ho maggiore fiducia in questo istituto, sento che questa Banca è sana.

Siamo gente alla buona che ama la vicinanza, i contatti diretti e la semplicità. La Banca ci sostiene e ci aiuta nei nuovi progetti, compresi gli investimenti immobiliari. Al contempo ci ha anche offerto del lavoro. Ci sentiamo supportati. Notiamo che direzione e collaboratori sono aperti nei riguardi del nostro sviluppo e che ci sostengono. In poche parole, siamo molto soddisfatti di collaborare con loro».



In tempi in cui il numero di persone che si avvalgono dei tre pilastri previdenziali va crescendo, il buon vecchio «Stöckli» e la convivenza di più generazioni sotto lo stesso tetto hanno perso importanza.

La previdenza poggia su tre pilastri

Una vecchiaia priva di preoccupazioni finanziarie non si improvvisa, ma va preparata fin da giovani: con i tre pilastri della previdenza (AVS, Cassa Pensioni e risparmio volontario) la Svizzera ha creato un sistema previdenziale che viene preso ad esempio in tutto il mondo.

■ I tempi idilliaci di Jeremias Gotthelf appartengono al passato: oggi gli «Stöckli», le abitazioni separate in cui si ritiravano i genitori al momento di cedere le redini dell'attività ai figli e che una volta erano presenti in quasi tutti i casali bernesi, sono diventati oggetti immobiliari particolarmente ambiti da persone ancora ben lontane dal pensionamento. Per contro gli anziani li hanno abbandonati da tempo e si godono la tranquillità della terza età, spesso lontani dal luogo originario di residenza, in case per anziani o di riposo. In tempi in cui il numero di persone che si avvalgono dei tre pilastri previdenziali va crescendo, il buon vecchio «Stöckli» e la convivenza di più generazioni sotto lo stesso tetto hanno perso importanza.

Il lungo percorso verso i tre pilastri

«Chi si prenderà cura di me quando sarò anziano, non lavorerò più e non avrò più reddito?». La politica svizzera ha cominciato molto presto a porsi questo interrogativo. La previdenza professionale affonda le sue radici nel XIX secolo, quando in seguito all'industrializzazione le aziende ferroviarie e gli stabilimenti più progressisti fondarono le prime istituzioni a tutela dei lavoratori e dei loro superstiti. Più tardi l'importante principio che i datori di lavoro dovessero contribuire alla previdenza professionale dei propri dipendenti si radicò saldamente nella

contrattualistica del lavoro. Nel 1916 la previdenza professionale fu esentata dall'obbligo fiscale. Tuttavia fino all'introduzione obbligatoria del 2° pilastro nel 1985 trascorsero ancora diversi decenni.

Dapprima fu introdotta l'assicurazione vecchiaia e superstiti (AVS): nel dicembre 1925 la Confederazione ricevette dal popolo l'incarico di introdurre l'AVS e in un secondo tempo di istituire l'assicurazione per l'invalidità (AI). Per vedere i primi risultati si dovette tuttavia aspettare il 1° gennaio 1948, poco dopo la conclusione della Seconda guerra mondiale che aveva lasciato strascichi di precarietà anche in Svizzera, quando sulla base dell'indennità per perdita di guadagno (IPG), fino ad allora riservata esclusivamente ai membri dell'esercito, venne introdotta per tutti un'assicurazione vecchiaia e superstiti. Il primo pilastro era inteso a consentire la garanzia d'esistenza in età avanzata e in caso di decesso del coniuge. In caso di mancata copertura del costo minimo della vita con l'AVS e l'AI, erano previste prestazioni complementari. Dodici anni dopo l'introduzione dell'AVS fu istituita l'AI.

Quanto più il benessere e la ricchezza della Svizzera e dei suoi abitanti aumentavano e quanto più saliva l'aspettativa di vita, tanto più diventava difficile per l'AVS garantire un'esistenza finanziariamente sicura per i cittadini svizzeri dopo il pensionamento. Fu così che aumentò la

pressione politica per la creazione di un secondo pilastro che consentisse di mantenere lo standard di vita al quale si era abituati prima del pensionamento.

2° pilastro anziché pensione popolare

Nel 1972 un referendum costituzionale sancì il regime obbligatorio del 2° pilastro previdenziale. Il popolo e i Cantoni si espressero a favore di una controproposta del Parlamento che oltre al 2° pilastro richiedeva il sostegno di un risparmio individuale agevolato dal punto di vista fiscale. L'iniziativa popolare del Partito del Lavoro (PdL), per la quale si votò quella stessa domenica e che richiedeva una pensione popolare obbligatoria, non ebbe alcuna chance di fronte alla volontà del popolo e dei Cantoni.

Nacque così il modello a 3 pilastri della previdenza per la vecchiaia come alternativa alla pensione popolare che pose fine all'annosa questione del peso da attribuire al risparmio collettivo e a quello individuale. Ci vollero tuttavia altri 13 anni prima che la Legge federale sulla previdenza professionale per la vecchiaia, i superstiti e l'invalidità (LPP) fosse messa a punto ed entrasse in vigore nel 1985. Un anno dopo l'introduzione del 2° pilastro, nel novembre del 1985, il Consiglio federale svizzero varò un'ordinanza «sulla legittimazione alle deduzioni fiscali per i contributi a forme di previdenza riconosciute».

Previdenza vincolata e libera: in che cosa si differenziano?

Nel caso della previdenza vincolata (3a) i contributi versati sono vincolati per contratto per un determinato periodo di tempo. È questo il caso per esempio di assicurazioni vita, assicurazioni per perdita di guadagno e offerte di risparmio bancarie. Tali contributi sono detraibili dalle tasse. Il pilastro 3a è accessibile tuttavia solo a persone

con reddito assoggettato all'AVS. Inoltre gli importi annui sono limitati a CHF 6739 per i lavoratori assicurati in una Cassa Pensioni e a CHF 33 696 per persone senza Cassa Pensioni.

Eventuali conti 3a vanno estinti entro e non oltre il raggiungimento dell'età ordinaria di pensionamento AVS. È possibile un'estensione di

massimo cinque anni nel caso in cui la persona continui a lavorare dopo aver raggiunto l'età pensionabile. Le somme erogate dal terzo pilastro sono soggette a tassazione speciale a un'aliquota ridotta che varia da Cantone a Cantone. Con una buona pianificazione la tariffa è ottimizzabile: chi apre più conti previdenza, può distribuire i paga-

menti su più anni e interrompere così la progressione dell'aliquota fiscale.

I contributi della previdenza libera (3b) non sono vincolati per lunghi periodi da accordi contrattuali. È questo il caso per esempio dei normali conti di risparmio bancari. Il pilastro 3b non prevede deduzioni fiscali.

te» (OPP 3). Il 3° pilastro entrò in vigore nel 1986 al fine di colmare le lacune previdenziali lasciate scoperte dal 1° e dal 2° pilastro e consentire il mantenimento del consueto stile di vita anche nella terza età.

«A tutt'oggi il principio dei 3 pilastri non ha pari in Europa. Pertanto negli anni Ottanta e Novanta è stato oggetto di particolare attenzione all'estero», afferma il professor Martin Lengwiler dell'Università di Basilea. Secondo le sue parole, il vantaggio offerto dal 1° e dal 2° pilastro risiederebbe nel fatto che entrambi presentano rischi propri che in parte si compensano. «Il 3° pilastro crea la possibilità di coprire eventuali lacune previdenziali in particolare per il ceto medio», prosegue lo studioso di storia dell'economia e dello stato sociale. Tuttavia, secondo Lengwiler, tutt'oggi in Svizzera esisterebbero molte persone che non sono in grado di versare contributi nel 3° pilastro o che possono contribuire solo con piccoli importi.

3° pilastro e copertura delle lacune previdenziali

Tutti e tre i pilastri fanno sì che i pensionati possano continuare a mantenere lo stile di vita al quale sono abituati anche dopo il ritiro dalla vita

professionale. L'obiettivo prestazionale perseguito è che la somma delle rendite dell'AVS e dalla Cassa pensioni sia pari al 60% del salario percepito in precedenza. Il denaro proveniente dal 3° pilastro serve invece a coprire eventuali esigenze personali supplementari. L'effettiva applicazione dell'articolo 111 della Costituzione federale che recita «La Confederazione prende provvedimenti per una previdenza sufficiente in materia di vecchiaia, superstiti e invalidità. Questa previdenza poggia su tre pilastri, l'assicurazione federale vecchiaia, superstiti e invalidità, la previdenza professionale e la previdenza individuale» si è avuta quindi solo nel 1986 con l'introduzione del 3° pilastro.

In tempi in cui si delineano i problemi finanziari dell'AVS e la diminuzione delle prestazioni della previdenza professionale, la previdenza individuale privata va assumendo sempre maggiore importanza, specie per il ceto medio. Sebbene, secondo il professor Lengwiler, il 3° pilastro sia «poco efficace sotto il profilo politico-sociale», per i cittadini svizzeri di età compresa tra i 20 e i 65 anni è diventato un modello di risparmio particolarmente apprezzato che contribuisce allo stesso tempo a ridurre l'imposizione fiscale sul reddito. Secondo le stime dell'Au-

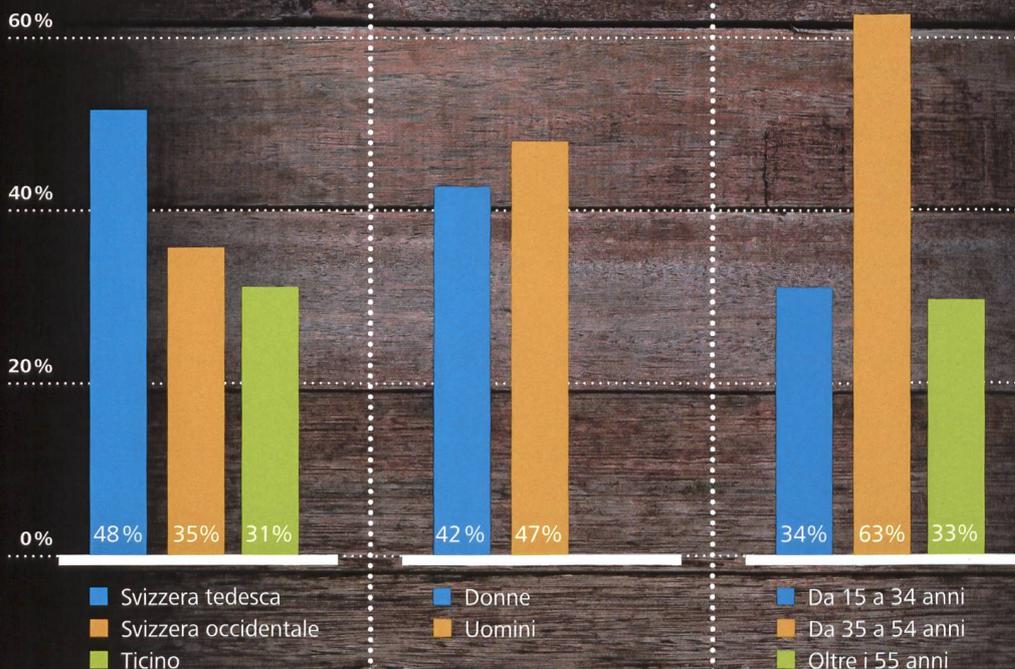
torità federale di vigilanza sui mercati finanziari (Finma), attualmente i contributi versati per la previdenza 3a ammonterebbero a circa 80 miliardi di franchi, di cui 45 presso le banche e 35 presso le assicurazioni.

Contributi da parte di molti giovani

Da un sondaggio condotto nel maggio del 2012 dalla FHNW, l'Università di Scienze Applicate della Svizzera nord-occidentale, presso 1200 cittadini svizzeri è emerso che la previdenza individuale 3a a regime fiscale agevolato è diventata lo strumento di risparmio che gode di maggiore popolarità in Svizzera. Uno svizzero tedesco su due (48%) dispone di un conto del genere, mentre in Romandia e nel Ticino le cifre sono leggermente più basse. Se prima la previdenza 3a iniziava verso i 40 anni, oggi anche i giovanissimi versano nel 3° pilastro. Il sondaggio ha messo in evidenza che l'85% delle persone sotto i 35 anni di età ha già versato almeno un contributo in un conto 3a. Molti iniziano già prima del compimento del 25° anno di età, ancor prima che si avvii il processo di risparmio della Cassa Pensioni.

Gli svizzeri sembrano apprezzare in particolar modo il conto 3a. Secondo il sondaggio condot-

Chi risparmia?



Quasi la metà della popolazione svizzera sfrutta le risorse previdenziali private del pilastro 3a. I giovani fino a 25 anni avviano la previdenza privata decisamente prima rispetto ai relativi genitori e nonni: oltre la metà dei risparmiatori fino a 35 anni (55%) ha già iniziato con la previdenza privata prima del 25° compleanno. Lo studio è stato condotto dalla Scuola Universitaria Professionale Svizzera Nord occidentale su incarico della Banque CIC (Suisse).

Intervista a Bruno Ambrosetti, responsabile Prodotti assicurativi, Raiffeisen Svizzera



«Panorama»: In che misura sono interessanti le soluzioni previdenziali del 3° pilastro delle Banche Raiffeisen?

Bruno Ambrosetti: Tanto da non temere confronti con la concorrenza! Oltre all'interessante conto previdenza, siamo in grado di offrire anche fondi d'investimento. In questo caso, a seconda della propria propensione al rischio, il cliente può scegliere da sé la quota azionaria tra 30%, 50% o addirittura 67%. Grazie alla collaborazione con l'Helvetia siamo anche in grado di offrire soluzioni assicurative e completare così in maniera ottimale la nostra gamma di prodotti.

I pagamenti dell'AVS e della Cassa Pensioni non sono quindi sufficienti?

Il legislatore ha stabilito che la somma delle prestazioni dell'AVS e della Cassa Pensioni debba corrispondere a circa il 60-70% dell'ultimo reddito percepito.

Per mantenere invariati gli standard di vita ai quali si era abituati prima del pensionamento serve però l'80%. È quindi evidente che si deve provvedere con una previdenza individuale, e inoltre con il 3° pilastro.

Quanto costa aprire un conto previdenza presso una Banca Raiffeisen?

Le spese sono ridotte e i conti previdenza si possono aprire presso tutte le Banche Raiffeisen. Chi non ha tempo nell'arco della giornata, può anche effettuare una richiesta mediante e-banking.

Quali suggerimenti può dare?

Oltre al risparmio mirato per la vecchiaia non si dovrebbe dimenticare l'assicurazione di rischio. In caso di invalidità o di decesso le prestazioni sotto forma di rendita non corrispondono al reddito percepito sino ad allora, cosicché le persone colpite si trovano a fare i conti con perdite notevoli.

La Consulenza previdenziale Raiffeisen copre queste lacune in modo

da offrire a ogni cliente una soluzione su misura.

Che cosa ci può dire dei nuovi prodotti previdenziali?

I nostri prodotti vengono continuamente adeguati alle circostanze ed esigenze attuali dei clienti. Siamo in procinto di dotare il conto previdenza di una copertura facoltativa dell'obiettivo di risparmio. Il lancio è previsto per il 2° trimestre di quest'anno. Ma possiamo esserne orgogliosi sin da ora, perché sul mercato non esiste ancora un prodotto di questo tipo.

Intervista: Pius Schärli

to, solo tre svizzeri su dieci preferiscono il deposito titoli 3a. Quanto maggiori sono i guadagni, tanto più frequente è il ricorso al 3° pilastro. A partire da un reddito di CHF 5000 la previdenza volontaria diventa sensibilmente più frequente. Secondo i risultati del sondaggio della FHNW, due terzi di coloro che hanno redditi a partire da CHF 9000 versano contributi nella previdenza vincolata.

In testa a livello globale

Nel 2010, in occasione del 25° anniversario del sistema a tre pilastri, l'Ufficio federale delle assicurazioni sociali (UFAS) ha redatto una relazione nella quale si trae il seguente bilancio positivo: «Grazie al sistema dei tre pilastri la Svizzera dispone di un sistema di previdenza per la vecchiaia efficace, ben concepito e stabile, che molti Paesi le invidiano, in quanto ha fatto scomparire quasi del tutto la povertà degli anziani, combina solidarietà e obblighi con previdenza individuale e responsabilità personale e non poggia solo su un solo pilastro, bensì su tre». Anton Streit, allora vicedirettore dell'UFAS, definì il sistema una «storia di successo» e un «esempio» che a buon diritto gode di eccellente reputazione in Europa e nel mondo.

Anche il Consiglio Federale nel dicembre 2011 ha tratto un bilancio positivo: «Il sistema a 3 pilastri ha contribuito in maniera considerevole a ridurre la povertà degli anziani. Tra le coppie sposate che hanno raggiunto l'età pensionabile, il 30,6% riceve prestazioni da tutti e tre i pilastri, il 48,4% riceve rendite dal 1° e dal 2° pilastro, mentre il 13,5% riceve solo prestazioni AVS, prestazioni complementari comprese».

In quello stesso anno le parole del Consiglio Federale sono state confermate da uno studio della società di consulenza Mercer. Successivamente, il sistema a 3 pilastri svizzero ha conquistato il primo posto nel confronto globale tra 13 Paesi. La Svizzera è in testa nella categoria «Finanziamento del sistema». Ulteriori criteri per la valutazione erano i settori «prestazioni» dei sistemi e «condizioni quadro». Per quanto riguarda le prestazioni la Svizzera è al 3° posto delle statistiche, mentre per le condizioni quadro si classifica al 6°.

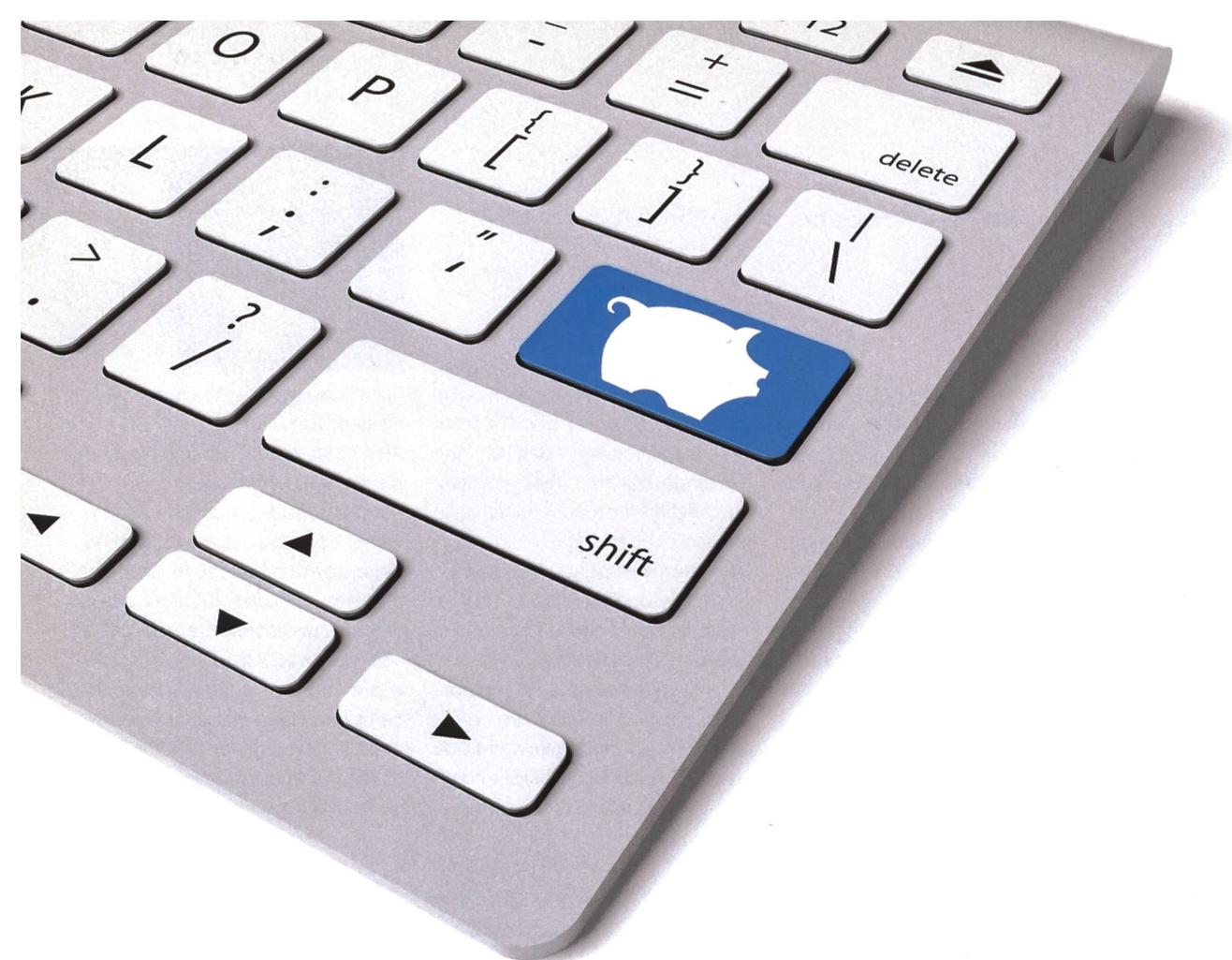
Tali posizionamenti le sono valsi la medaglia d'oro, davanti a Paesi Bassi, Australia, Svezia e Canada. In questa classifica Gran Bretagna e USA hanno ottenuto piazzamenti ben peggiori. Germania, Cina e Giappone, fanali di coda della classifica, si preoccupano: secondo la valutazio-

ne effettuata i loro sistemi hanno rivelato grandi debolezze e omissioni. Qualora non si apportino miglioramenti il loro futuro è a rischio.

Ampio sostegno politico

Dopo un quarto di secolo il 3° pilastro gode oggi di un ampio sostegno presso la popolazione. La stragrande maggioranza dei partiti politici non ha intenzione di apportare modifiche significative alla situazione attuale. Solo in casi sporadici, presso gli ambienti politicamente orientati a sinistra, il modello a tre pilastri incontra occasionalmente qualche resistenza. In dicembre la Gioventù socialista svizzera ha richiesto la sostituzione della Cassa Pensioni con l'AVS, parallelamente all'introduzione di una rendita AVS minima di CHF 4000. La GS vorrebbe completamente eliminare il 3° pilastro in quanto «strumento ottimizzato dal punto di vista fiscale solo per i ricchi». Tale proposito resta al momento di difficile attuazione. «Il modello a tre pilastri gode di ampio consenso presso la popolazione», afferma lo studioso bernese di storia sociale Martin Lengwiler. Ciò non escluderebbe tuttavia che di quando in quando si rendano necessarie delle riforme delle assicurazioni sociali.

■ MARKUS ROHNER



Addio al libretto di risparmio

L'idea del risparmio è antica come l'uomo. Mentre agli albori della civiltà gli uomini accantonavano cibo e beni importanti per i periodi difficili, i greci e i romani mettevano da parte denaro in cassette di risparmio. 200 anni fa fecero la loro comparsa i primi libretti di risparmio. Per quelli di Raiffeisen è ormai suonata l'ultima ora.

■ Nei secoli prima di Cristo esistevano già dei contenitori in cui accantonare denaro per i periodi difficili, ma è solo nel XIX secolo con la fondazione delle prime casse risparmio che nasce il risparmio nel senso odierno del termine. Le prime casse di risparmio, che si definivano «enti di assistenza», inizialmente emisero i cosiddetti «bollettini di risparmio». A una data fissa al risparmiatore si garantiva il rimborso completo

del suo deposito comprensivo degli interessi fino ad allora dovuti. Questi bollettini non erano altro che i precursori delle obbligazioni di cassa stampate. Il classico libretto di risparmio fece la sua comparsa più tardi.

Le banche registravano manualmente le singole transazioni in un registro e in un libretto di risparmio che il cliente si riportava a casa. Il libretto di risparmio è una sorta di diario contabi-

le in formato tascabile, nel quale si registrano tutti i prelevamenti e i versamenti. La prima testimonianza dell'emissione di libretti da parte di una cassa di risparmio («libro delle ricevute») appare in un resoconto del «rendant», l'amministratore di cassa, della cassa di risparmio cittadina fondata a Berlino nel 1818: «In merito alle somme versate ogni interessato riceve un cosiddetto libro delle ricevute che comprende anche

Intervista a Oliver Stör, responsabile Prodotti di base e passivi, Raiffeisen Svizzera, San Gallo



«Panorama»: Dal 1.1.2013 non è più possibile operare pagamenti e versamenti su libretti di risparmio. Cosa significa questo per i libretti di risparmio esistenti?

Oliver Stör: Anche se le banche stanno gradatamente ritirando dalla circolazione i libretti di risparmio, i rispettivi titolari possono essere certi che il loro denaro si trova in ottime mani presso Raiffeisen. Consigliamo una conversione del libretto di risparmio in un conto di risparmio. In questo modo l'aver è ancora più al sicuro. La conversione è semplicissima, gratuita e richiede solo pochi minuti. Basta portare

personalmente il libretto di risparmio presso la propria Banca Raiffeisen.

Quali vantaggi offre un conto di risparmio?

Su un conto di risparmio si ricevono in alcuni casi interessi maggiori rispetto al libretto di risparmio. Quest'ultimo può inoltre essere smarrito o rubato. Le persone non autorizzate non possono prelevare contante da un conto di risparmio e gli interessi annui vengono accreditati automaticamente e indicati in un giustificativo. A differenza del libretto, sul conto di risparmio non viene addebitata alcuna commissione di chiusura annuale.

È stata fermata anche l'emissione di obbligazioni di cassa stampate. Che cosa deve fare chi ne possiede?

Le obbligazioni di cassa fisiche esistenti continuano ad esserci fino alla data di scadenza. Gli interessi annuali vengono ancora accreditati dietro presentazione della relativa cedola. Dopo il rimborso dell'obbligazione di cassa in scadenza non si ha tuttavia più la possibilità di rinnovare le obbligazioni di cassa stampate.

Quali alternative esistono alle obbligazioni di cassa stampate?

Al posto delle obbligazioni di cassa fisiche, Raiffeisen offre investimen-

ti a termine oppure obbligazioni di cassa gestite in deposito titoli. L'investimento a termine non è un titolo, quindi si esclude perdita o furto. Lo stesso vale anche per l'obbligazione di cassa depositata poiché il titolo viene amministrato in un deposito titoli. Gli accrediti annuali degli interessi, i rimborsi dei prodotti in scadenza nonché l'invio del conteggio al cliente si effettuano in automatico sia per l'investimento a termine che per l'obbligazione di cassa depositata. Prima della scadenza il cliente riceve un'offerta di reinvestimento per entrambi i prodotti.

Intervista: Marius Nissille

lo statuto, cui viene assegnato un numero e che riporta la firma del curatorium».

L'era del conto

Il libretto di risparmio incarna la forma più classica del risparmio che nella generazione del Dopoguerra si espresse con grande forza, in particolare in Germania. L'enorme propensione al risparmio che caratterizzava la popolazione messa a dura prova e martoriata dalla guerra e dalla crisi, permise alle banche di fornire crediti per grandi progetti infrastrutturali e altri investimenti privati e pubblici. Ciò rese possibile il miracolo economico.

Anche in Svizzera il libretto di risparmio ha una storia ben radicata. La maggior parte delle «banche di risparmio» fu fondata nel XIX secolo. Nel 1899, su iniziativa del parroco Johann Traber, nacque la prima Cassa Raiffeisen della Svizzera a Bichelsee (TG).

In seguito alla crescente automazione, negli ultimi anni, il conto di risparmio è andato gradualmente sostituendo il libretto di risparmio. L'intera amministrazione e gestione dei conti si

effettuano oggi per via elettronica. Alcuni istituti finanziari già da tempo hanno cessato del tutto l'emissione di libretti di risparmio poiché causano molte complicazioni tecniche e amministrative e presentano inoltre un notevole rischio per la sicurezza dei clienti.

Alla fine dell'anno scorso le Banche Raiffeisen hanno cessato l'emissione di nuovi libretti di risparmio come pure di obbligazioni di cassa stampate.

I libretti di risparmio non saranno più emessi. In questo modo sono stati eliminati anche gli svantaggi correlati al libretto di risparmio, quali, per esempio, i lunghi tempi di attesa per effettuare prelievi e versamenti e la necessità di presentare il libretto per l'accredito o la registrazione degli interessi annuali.

Se si doveva il libretto di risparmio, era necessaria una dichiarazione di nullità che richiedeva tempo e costi. Se il titolare di un libretto di risparmio non si presentava allo sportello per oltre dieci anni, le banche dovevano attuare delle indagini complete, i cui costi venivano addebitati. Fatto sta che la maggior parte dei patrimoni in

giacenza in Svizzera risale ancora a titolari sconosciuti di libretti di risparmio.

Diversamente dal libretto di risparmio, il conto di risparmio non è un titolo ed è quindi protetto da perdita e furto. In più non occorre far registrare annualmente gli interessi visto che il cliente riceve ogni anno un estratto conto dettagliato comprensivo di attestato interessi e saldo per la dichiarazione fiscale. Inoltre esiste la possibilità di richiedere comodamente il saldo del conto attuale tramite e-banking oppure accedervi con una carta dotata di funzione bancomat e munita di codice NIP. Grazie alla disponibilità elettronica di tutti i conti, tutti gli estratti e i giustificativi sono oggi sempre consultabili in forma elettronica.

Questi ed altri motivi hanno spinto Raiffeisen ad eliminare i libretti di risparmio dalla propria offerta di prodotti a partire dal 1° gennaio 2013. Allo stesso tempo è stata sospesa anche l'emissione di obbligazioni di cassa stampate. Il consulente della vostra Banca Raiffeisen è a vostra disposizione per eventuali domande o chiarimenti.

■ MARIUS NISSILLE

Le banche

europee potrebbero approfittare di una stabilizzazione delle economie

europee.

Protezione del capitale Rendimento Partecipazione Prodotti d'investimento con obbligazioni di riferimento Effetto leva

Il ritorno delle banche europee?

Con i recenti sforzi della Banca centrale europea e dei governi nazionali, i rischi dell'Eurozona sono stati ridotti. Al contempo, sembra ritornare anche la fiducia nelle banche europee. Infatti, in Grecia è stato possibile arrestare la fuga dei capitali e in Spagna il programma per la capitalizzazione mostra i propri frutti. Ciò potrebbe rafforzare la solidità finanziaria delle banche europee che ritornano sempre più al centro dell'interesse degli investitori.

Agli investitori che sono interessati a un investimento nei titoli finanziari europei e che prevedono un aumento delle quotazioni, il VONCERT su un paniere «European Financial» offre un'interessante possibilità d'investimento. Contiene 10 titoli equamente ponderati del settore finanziario UE. Il prodotto ha una durata di due anni, è quotato in valuta CHF e non presenta una copertura valutaria.

Nuova emissione, termine di sottoscrizione:
25.01.13, ore 12:00

Denominazione ASPS
Certificato tracker (1300)

Valore	Simbolo	Sottostante	Componenti del paniere	Prezzo di emissione	Corso base	Fixing finale
1415 0411	VZEUF	Paniere «European Financials»	Banco Bilbao Viz. Arg. SA Banco Santander SA BNP Paribas Deutsche Bank AG Erste Group Bank AG Ing Groep NV Intesa Sanpaolo KBC Groep Pohjola Bank Société Générale	CHF 98.50	CHF 100.00	23.01.15

Emittente Vontobel Financial Products Ltd., DIFC Dubai, Garante Vontobel Holding AG, Zurigo.
Fixing iniziale 25.01.13, Liberazione 01.02.13, Fixing finale 23.01.15, Rimborso 30.01.15.
Quotazione: viene richiesta presso la SIX Swiss Exchange.

Un investimento nel VONCERT (certificato Tracker [1300] tipo di prodotto ASPS) comporta in linea di massima gli stessi rischi di un investimento diretto nel sottostante, soprattutto i relativi rischi valutari, di mercato e di corso. I VONCERT non generano redditi correnti e non dispongono di garanzia del capitale. L'investitore si assume un rischio valutario, in quanto il prodotto è quotato in CHF e/o in EUR, tuttavia le singole componenti dell'indice sono negoziate in parte in altre valute.

Il termsheet con le condizioni vincolanti per legge e ulteriori informazioni sono disponibili all'indirizzo www.derinet.ch



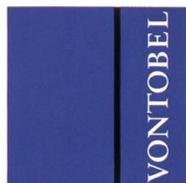
Non esitate a contattarci

Hotline gratuita 00800 93 00 93 00

Investitori istituzionali: 058 283 78 50

www.derinet.ch – la piattaforma per i prodotti strutturati della Bank Vontobel

La presente pubblicazione svolge una funzione puramente informativa ed espressamente non è rivolta alle persone a cui le leggi vigenti vietano l'accesso a tali informazioni in virtù della loro nazionalità o luogo di residenza. Essa non costituisce in nessun modo un'indicazione di quotazione né un prospetto informativo ai sensi degli articoli 652a CO e 1156 CO, né un prospetto semplificato ai sensi dell'art. 5 della legge federale sugli investimenti collettivi di capitale (LICoL) e non rappresenta in alcun modo un'offerta o un invito a presentare un'offerta né una raccomandazione all'acquisto di prodotti finanziari. La documentazione giuridicamente determinante dei prodotti (prospetto di quotazione) è costituita dal Termsheet definitivo comprensivo di Final Terms e dal programma di emissione registrato presso la SIX Swiss Exchange. È possibile scaricare tali documenti e l'opuscolo «Rischi particolari nel commercio di valori mobiliari» dal sito www.derinet.ch o richiederli gratuitamente a Bank Vontobel AG, Financial Products, Dreikönigstrasse 37, CH-8022 Zurigo. **I prodotti derivati non sono investimenti collettivi ai sensi della LICoL e quindi non sono soggetti a vigilanza da parte della Commissione federale delle banche (FINMA).** Gli investimenti in prodotti derivati sono soggetti al rischio di inadempimento da parte dell'emittente / garante e ad altri rischi specifici, anche se una possibile perdita è limitata al prezzo di acquisto pagato. Prima di effettuare operazioni sui derivati gli investitori devono leggere la documentazione dei prodotti e inoltre si raccomanda di ricorrere alla consulenza di esperti. 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 88. Vi ricordiamo che le conversazioni su questa linea vengono registrate. Zurigo, 13 febbraio 2013



**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)**

Investimenti

MERCATO FINANZIARIO

Opportunità d'investimento 2013

Anche all'inizio del 2013 gli investitori hanno mostrato una tendenza sempre maggiore a spostarsi verso investimenti più rischiosi. Di conseguenza il franco si è indebolito, mentre gli interessi svizzeri sono aumentati. L'edilizia residenziale statunitense, le azioni europee e le obbligazioni dei paesi emergenti offrono interessanti opportunità d'investimento.

■ All'inizio del 2013, i mercati azionari globali sono ripartiti con grande forza. A ciò ha contribuito anche il raggiungimento del compromesso sul bilancio negli Stati Uniti agli sgoccioli dell'anno scorso. Tuttavia permane l'incertezza sulla politica fiscale statunitense ed è probabile che si troveranno di nuovo soluzioni dell'ultimo minuto. Come parte del compromesso fiscale i lavoratori devono pagare contributi più alti alle assicurazioni sociali. Ciò si ripercuoterà sui consumi e, nel primo semestre, metterà un freno alla congiuntura. Tali conseguenze saranno ad ogni modo contrastate dalla rapida ripresa dell'edilizia residenziale e dagli elevati investimenti nel settore dell'energia. I prezzi ridotti delle case e gli interessi ipotecari estremamente bassi renderanno accessibile come non mai l'acquisto di un'abitazione. Inoltre l'eccedenza di case invendute è stata rettificata.

L'Europa si riprende

In Europa gli interessi dei paesi periferici, in particolare di Italia e Spagna, sono scesi ulteriormente. In queste zone pare che si stia mettendo in moto un effetto di ritorno positivo. Gli investitori inoltre cominciano a fare i conti con gli interessi in calo e ciò rafforza la tendenza. Anche se il calo di una battuta d'arresto, l'elevato rendimento corrente continuerebbe a offrire un'alternativa interessante delle obbligazioni degli stati ad alta solvibilità ai tassi estremamente bassi. Anche a livello di eurocongiuntura si va delineando una lieve ripresa. Le azioni europee acquistano così maggiore attrattiva, tanto più che hanno una valutazione favorevole.

Paesi emergenti tra i primi della classe

I mercati finanziari dei paesi emergenti si stanno proponendo sempre più come alternative di tutto rispetto ai paesi industrializzati, in particolare per quanto riguarda i titoli di stato. L'indebitamento è dello stesso ordine di grandezza di quello svizzero e la solvibilità migliorerà ulteriormente. Inoltre, sullo sfondo dell'iperespansiva politica monetaria mondiale, le loro valute dovrebbero continuare a rivalutarsi. Le obbligazioni dei Paesi emergenti in valuta locale restano pertanto interessanti anche dopo l'eccezionale risultato dell'anno scorso. ■ DR. WALTER METZLER



Nel 2012 i paesi emergenti si sono incontrati a Nuova Delhi al vertice degli stati BRIC.

INTERVISTA

Possibilità di investimento nel mercato azionario cinese



Thomas Schaffner, gestore di portafoglio del Vontobel Fund – China Stars Equity.

«Panorama»: Per quale motivo il mercato azionario cinese è interessante per gli investitori?

Thomas Schaffner: La crescita della Cina è una macro tendenza a lungo termine che è appena iniziata. Nonostante l'elevata crescita registrata negli ultimi trenta anni, il potenziale della Cina è ancora relativamente grande. Il PIL pro capite in Cina ammonta solo a USD 4424. Negli Stati Uniti questo valore è pari a USD 48400 e in Giappone a USD 42877. Nonostante la buona performance nel 2012, la valutazione del mercato azionario cinese con un rapporto prezzo/utile di 10 non è ancora costosa, essendo inferiore alla media nel lungo periodo. Nonostante le migliori prospettive di crescita, il mercato azionario cinese è valutato più convenientemente rispetto all'Europa o agli USA.

Quali sono gli elementi fondamentali, affinché la Cina possa continuare a svilupparsi e gli investitori possano trarne beneficio?

Il nuovo governo deve avviare le giuste riforme per potenziare il consumo interno e la competitività della Cina. La futura crescita deve essere supportata più ampiamente dai diversi strati sociali e regionali.

A cosa è necessario prestare attenzione quando si investe nel mercato azionario cinese?

Agli investitori privati consigliamo di investire indirettamente mediante fondi, per ragioni di diversificazione e di controllo dei costi.

Intervista: Alessandro Sgro



Graduale erosione del potere d'acquisto: i patrimoni dei risparmiatori perderanno pericolosamente di valore?

INVESTIMENTI IN UN CONTESTO DI TASSI BASSI

Taglio del debito a spese dei risparmiatori?

Il debito pubblico di diversi paesi industrializzati ha raggiunto livelli record. Com'è possibile ridurre queste montagne di debiti? Il metodo attualmente più diffuso, nonché il più comodo per i politici, è l'introduzione di misure di repressione finanziaria. Ecco quello che risparmiatori e investitori dovrebbero sapere.

■ Esistono buoni motivi politico-economici per aumentare temporaneamente il debito pubblico, ad esempio stimolare la congiuntura. Un indebitamento permanentemente elevato comporta tuttavia nel lungo periodo elevati rischi economici. Per esempio la capacità di azione dello stato subisce una forte limitazione e per ripristinare l'equilibrio è necessario ricorrere all'aumento della pressione fiscale o ai tagli alle spese. Entrambe sono misure invise ai politici.

Un metodo decisamente più semplice per favorire la riduzione del debito pubblico è l'intervento statale per mantenere artificialmente bassi gli interessi sul mercato dei capitali, a un livello tale che a lungo termine i tassi di interesse nominali siano inferiori all'inflazione. Depurato dall'inflazione, il tasso reale di interesse risulta

così negativo. Un intervento statale sul mercato, volto a mantenere bassi gli interessi in modo artificiale, è una forma della cosiddetta repressione finanziaria.

Graduale perdita del potere d'acquisto

Poiché il valore reale del patrimonio si riduce a causa degli interessi reali negativi, i risparmiatori perdono lentamente il loro potere d'acquisto. Lo stato, per contro, riduce costantemente i suoi debiti. In Germania, a fronte di un debito attuale di circa due bilioni di euro, una riduzione degli interessi pari a un punto percentuale comporta un risparmio per lo stato di 20 miliardi di franchi. In presenza di un'inflazione superiore, l'effetto è ancora maggiore.

Gli strumenti di repressione finanziaria erano stati impiegati già in passato con successo. Dopo la seconda guerra mondiale la quota del debito negli USA aveva raggiunto con circa il 120 per cento del prodotto interno lordo un livello senza precedenti. Di concerto con la Banca centrale statunitense (FED) il governo fu allora in grado di mantenere bassi i tassi d'interesse e i rendimenti obbligazionari per un lungo periodo. A partire dal 1945, in soli dieci anni, gli USA riu-

scirono inoltre a ridurre il debito dal 120 al 60 per cento mediante i tassi reali negativi.

La repressione finanziaria oggi

L'ammontare del debito pubblico in molti paesi ha raggiunto nuovamente il livello del secondo dopoguerra. Da alcuni mesi si osservano anche diversi interventi statali sul mercato dei capitali e nuove disposizioni di regolamentazione, che consentono di mantenere artificialmente basso il livello degli interessi. La repressione finanziaria è tornata e in molti paesi si registrano tassi reali negativi. Investire denaro diventa così sempre più impegnativo, soprattutto per gli investitori avversi al rischio. Con le cosiddette obbligazioni prive di rischio, per esempio i titoli di stato ad alta solvibilità, non è possibile mantenere il potere d'acquisto in un contesto di interessi reali negativi. Per riuscirci, è necessario puntare su investimenti più rischiosi. Tuttavia in questo caso l'investitore deve valutare se è davvero pronto a puntare su questo tipo di investimenti e se dispone della capacità di rischio necessaria.

Valori reali come alternativa

I valori reali in passato si sono mostrati robusti nei confronti dell'inflazione. Si tratta per esempio di azioni di imprese di qualità che dispongono di un certo potere di determinazione dei prezzi e presentano un andamento degli utili stabile e ben pronosticabile. Inoltre molte imprese di qualità registrano rendimenti da dividendi superiori ai rendimenti dei titoli di stato ad alta solvibilità.

Anche gli investimenti in materie prime, l'oro e gli immobili, che rientrano nei valori reali, costituiscono una buona copertura contro l'inflazione. Per gli investitori obbligazionari, le obbligazioni dei paesi emergenti e le obbligazioni societarie offrono rendimenti superiori agli attuali tassi di inflazione.

Si sconsiglia di adottare una strategia che punti solo su una singola categoria di investimento. Si tratta in fin dei conti di comporre in modo ottimale il portafoglio. Il vostro consulente Raiffeisen sarà lieto di illustrarvi concrete possibilità di investimento, affinché possiate proteggere il potere d'acquisto del vostro patrimonio anche in un contesto di repressione finanziaria.

■ ALESSANDRO SGRO

Borsa - Oggi

La newsletter vi offre quotidianamente tutte le informazioni di borsa aggiornate
www.raiffeisen.ch/newsletter



IL NOSTRO CONSIGLIO D'INVESTIMENTO

Investire in un contesto di interessi reali negativi

L'attuale situazione caratterizzata da interessi reali negativi aiuta i paesi industrializzati sovraindebitati ad abbattere più velocemente l'enorme indebitamento, senza che i governi debbano deliberare drastici aumenti di tasse o pacchetti di risparmio (v. pag. 18). In questo contesto in cui i proventi da interessi sono costantemente inferiori all'inflazione, gli investitori che vogliono proteggere il loro capitale nel lungo periodo devono riposizionarsi. L'obiettivo è il mantenimento del potere d'acquisto.

Con i titoli di stato ad alta solvibilità non è possibile mantenere il potere d'acquisto. Un investitore conservativo si dovrà pertanto chiedere se sia pronto e disposto ad assumere rischi superiori. Gli investimenti in azioni e materie prime, soprattutto in oro, si sono affermati molto bene in un contesto inflazionistico.

Le azioni di qualità di imprese competitive e con bilanci sani rappresentano una buona possibilità d'investimento in un contesto inflazionistico. **Vontobel Fund Global Value Equity** investe in tutto il mondo in una selezione di tali imprese e cerca in modo mirato le aziende sottovalutate. A favore di un impegno azionario misurato depone anche la valutazione attualmente conveniente del mercato.

Le materie prime e l'oro, grazie al loro valore reale, costituiscono in generale un buon investimento in un contesto di svalutazione monetaria e fungono da cuscinetto contro i rischi nei periodi di crisi. I **Raiffeisen ETF - Solid Gold** e **Solid Gold Ounces** offrono una possibilità semplice per partecipare all'andamento del prezzo dell'oro. Grazie al deposito fisico, la consegna dell'oro è possibile in qualsiasi momento.

Si sconsiglia di adottare una strategia che punti solo su una singola categoria di investimento. Si tratta in fin dei conti di comporre in modo ottimale il portafoglio.

BUONO A SAPERSI

L'altezza di caduta come indice importante

Di norma un investitore si interessa principalmente a quanto può guadagnare con un investimento finanziario e si concentra pertanto sul potenziale di rendimento. Altrettanto importante è però l'analisi del rischio.

■ Per valutare il rischio di un determinato strumento finanziario vengono spesso presi in considerazione indicatori quali volatilità, value at risk o sharpe ratio. Senza conoscenze approfondite, gli investitori hanno difficoltà a interpretare questi indici, calcolati mediante formule complesse. Il cosiddetto drawdown massimo costituisce un'eccezione. L'indice non si basa su un concetto statistico complesso, ma sul reale andamento dei corsi di un prodotto.

L'altezza di caduta come in un'arrampicata

Con il drawdown massimo ci si comporta analogamente agli alpinisti estremi, che quando valutano il rischio del loro percorso riflettono su quale sarà l'altezza di caduta nel peggiore dei casi. Sulla base degli andamenti storici dei corsi viene calcolata la maggiore flessione, misurata dall'ultimo massimo al minimo successivo. In altre parole, il drawdown massimo descrive il danno percentuale massimo per un investitore che abbia acquistato e venduto nella circostanza a lui più sfavorevole (rispettivamente al livello massimo e minimo). Quanto più elevato è il rischio, tanto maggiore è il drawdown massimo.

Questo indice si può calcolare non solo a livello di strumenti, ma anche di portafoglio. Se si considerano gli ultimi dieci anni, il drawdown massimo ammonta al tre per cento per i portafogli con obiettivo d'investimento Sicurezza e al 44 per cento per quelli con obiettivo d'investimento Azioni. Oltre al drawdown massimo dovrebbe essere considerato anche il cosiddetto recovery period, che indica in quanto tempo è stata recuperata tale flessione massima dei corsi. Il recovery period per l'obiettivo d'investimento Sicurezza, analizzato sugli ultimi dieci anni, è di 10 mesi, per l'obiettivo d'investimento Azioni di 67 mesi.

Percezione del potenziale di perdita

Il drawdown massimo è un indice intuitivo e contribuisce alla percezione del rischio di molti investitori, che in questo modo possono farsi un'idea realistica del possibile potenziale di perdita e confrontarlo con la propria tolleranza.

Va considerato che il drawdown massimo si basa sul passato e non riproduce necessariamente l'andamento futuro. Se si considera un periodo di tempo molto lungo, l'andamento dei corsi fornisce tuttavia un valido quadro del comportamento di uno strumento finanziario nelle diverse situazioni di mercato. Oltre all'indice descritto, al momento di prendere una decisione di investimento vanno considerati diversi indici per avere un quadro possibilmente realistico.

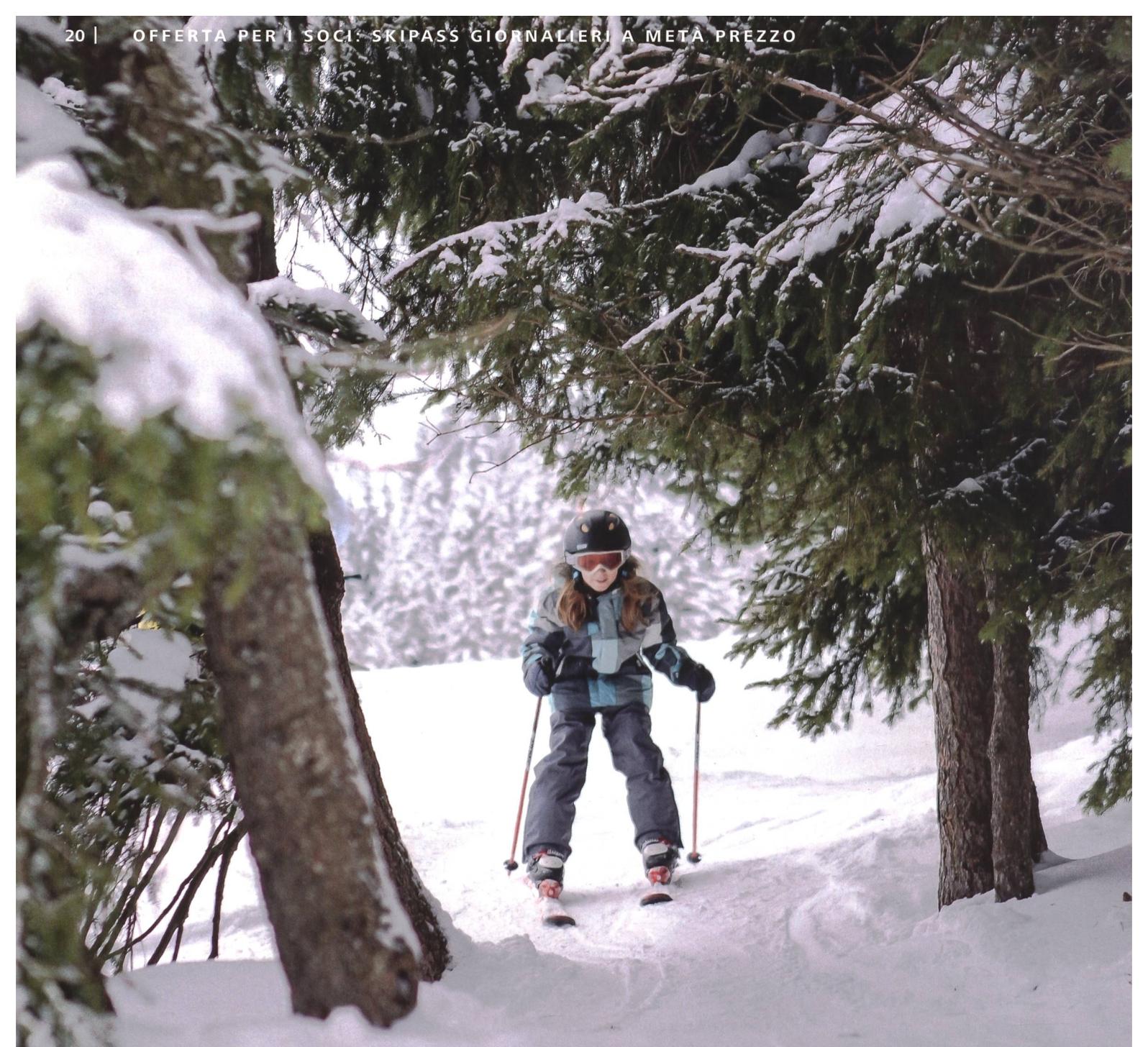
■ ALESSANDRO SGRO



Il drawdown massimo indica la peggior perdita dei corsi subita nel passato.

IL DRAWDOWN MASSIMO:

- Rappresenta la peggiore perdita di corso possibile in percentuale.
- È un indice facilmente comprensibile e significativo.
- Si riferisce sempre a un determinato periodo nel passato.



Una giornata di sci tutti insieme

Quest'inverno ai soci Raiffeisen viene riproposta l'offerta «Skipass giornalieri a metà prezzo». Siamo andati con la famiglia Kurmann di Ebikon sulle piste da sci di Sörenberg. Scoprite anche voi una delle località sciistiche che aderiscono all'iniziativa!

MEMBER PLUS

Godetevi l'inverno con Raiffeisen!

Tanta neve, tanto sole e piste libere: ecco il connubio ideale per una rigenerante giornata all'insegna degli sport invernali. E se si riesce anche a risparmiare, tanto meglio. In collaborazione con le regioni sciistiche nostre partner vi regaliamo proprio queste giornate sulla neve. Durante la stagione invernale 2012/2013, in qualità di soci Raiffeisen, riceverete gli skipass giornalieri a metà prezzo, validi dal lunedì al venerdì e in diversi fine settimana interessati dalla promozione, in ben 17 comprensori sciistici della Svizzera tedesca, della Romandia e del Ticino.

Oltre al buono per lo skipass a metà prezzo, dovrete presentare una carta Maestro o una carta di credito

Raiffeisen alla cassa e utilizzarla per pagare lo skipass. A proposito: in tutti i comprensori sciistici fino a due bambini di età non superiore a 17 anni, se accompagnati da un socio, hanno diritto a uno skipass giornaliero a metà prezzo. Se non avete ancora ricevuto i buoni, richiedeteli presso la vostra Banca Raiffeisen.

Vi auguriamo sin da ora buon divertimento e giornate sulla neve ricche di emozioni. Dovrete semplicemente consegnare il buono alla cassa, pagare in qualità di soci solo la metà del prezzo dello skipass con la carta Maestro e iniziare a divertirvi sulla neve. Per ulteriori informazioni consultare il sito www.raiffeisen.ch/inverno.



■ I Kurmann di Ebikon (LU) arrivano a Sörenberg poco dopo le 10. I primi sciatori solcano già le piste innevate. Avrebbero potuto partire anche prima, ma per i Kurmann non era il caso: «È la prima giornata di sci della stagione e non vogliamo esagerare», commenta in tono scherzoso Bio Kurmann (46). Lui e sua moglie Jacqueline (41) sono già stati a Sörenberg a sciare, ma è stato tanto tempo fa. Sono davvero già passati 20 anni da allora? «Ah, era l'età della pietra», commenta ironico il figlio Timon (12), mentre prende lo snowboard sotto braccio.

Nel frattempo la piccola Rea (10) si carica in spalla gli sci. Forse sarà la sua ultima volta sugli sci, perché spiega la ragazzina: «Anch'io quest'anno voglio imparare ad andare con lo snowboard». Mamma Jacqueline la incoraggia: «Sei così agile e stai così bene in equilibrio che imparerai sicuramente in fretta». Di domenica Timon e Rea vanno con l'autobus del club di Ebikon alla scuola di scii sull'Alpe di Klewen. Sono quindi più spesso sulla neve.

«Il tempo non è male», commenta Bio con tono ottimista, mentre la cabina della funivia sale verso il «Rossweid». Sebbene non ci sia proprio quel che si dice un «cielo da cartolina», le condizioni meteorologiche sono buone per sciare e l'informatico constata soddisfatto: «L'aria è bella fredda e la neve è sufficiente. Magari più tardi uscirà anche il sole».

Acrobatici e decisamente in forma

Dopo un breve spostamento la nostra famiglia-test prosegue con la seggiovia alla volta dell'«Hinterer Schwarzenegg» (1690 m s. l. m.). «Guarda un po', in nostro onore hanno addirittura cosperso gli alberi di zucchero a velo», esclama Jacqueline, mentre ammira il paesaggio fiabesco che si apre dalla seggiovia. Anche Rea scopre un gruppo di alberelli innevati al margine

della pista: «Dopo voglio farci lo slalom!», progetta contenta. A proposito, nel tempo libero Rea partecipa alle attività del circo per bambini «Tortellini». Ha già imparato a fare giochi di abilità, sa andare sul monociclo e quest'anno si esercita a camminare in equilibrio sulla botte facendola rotolare: «Facilissimo!».

Giunti sull'«Hinterer Schwarzenegg» la famiglia si dedica ad un breve riscaldamento, anche perché la temperatura esterna è veramente bassa. Non capita spesso durante l'anno che i Kurmann vadano insieme a sciare. «Ma ogni anno partiamo per una settimana bianca», precisa Bio. Tutti lo chiamano così sin da quando era bambino e tutti lo conoscono con questo nome insolito. Per tanti anni la famiglia è andata a sciare nel Vallese, ma l'anno scorso ha optato per l'Austria. Fino ad oggi i ragazzi hanno sempre sciato volentieri con i genitori. «Non si può certo ancora lasciarli andare da soli», dice Jacqueline.

In famiglia sono tutti sportivi. «Quanto più si resta giovani, tanto meglio», commenta Bio. Papà e mamma si tengono in forma con il badminton e l'aerobica. Ma chi è il più in forma tra loro? Probabilmente Timon che di moto ne fa parecchio: dalla Pasqua dell'anno scorso si allena con la giovanile del club canottieri di Lucerna. «Abbiamo allenamento tre volte a settimana e in estate andiamo spesso sul lago dei Quattro Cantoni». Dopo sette anni di calcio, Timon si è deciso a provare una nuova disciplina sportiva. Il canottaggio gli è piaciuto subito. Ogni tanto al lago ha addirittura occasione di remare con il suo idolo, Mario Gyr, sulla stessa imbarcazione a quattro. Il campione olimpionico, infatti, fa parte del suo stesso club. Anche Jacqueline è contenta che il figlio pratichi questo sport: «Tutti i canottieri hanno una postura corretta e sono davvero ben torniti!».

«Vuoi andare allo snow park?», gli chiede subito dopo. Timon alza le spalle: «Per me è uguale». Può fare le sue acrobazie anche sciando con i suoi familiari, tanto sulla pista non è che ci sia molta confusione.

Alla ricerca del sole

Il sole fa capolino dalla cresta della catena del Briener Rothorn, ma non riesce ancora a uscire fuori. Bio si è già messo il cuore in pace, ma Jacqueline insiste per andare alla ricerca del sole: «Almeno riusciremo ad acchiapparne qualche raggio». Dall'altra parte sull'«Hundsknubel» la cima è effettivamente rischiarata dai raggi del sole. A questo punto la famiglia ha una destinazione nel mirino. «Allora, andiamo?!», è Rea a dare il via. Sul percorso che dovranno compiere c'è anche il boschetto che aveva già adocchiato dalla seggiovia. Il peperino si lancia in quella direzione e comincia a zigzagare tra gli abeti. Per una che sa camminare in equilibrio sulla botte, è un gioco da ragazzi. Alla fermata successiva, Rea chiede al papà: «Adesso posso andare a tutto gas?».

Un quarto d'ora più tardi, sull'«Hundsknubel» la famiglia ha finalmente raggiunto il sole. I loro volti sono raggianti. «Ora non manca più niente per rendere perfetta questa giornata sugli sci», esclama radiosa Jacqueline e aggiunge: «Non siamo proprio sciatori adatti alle condizioni meteorologiche più impervie». I quattro si godono per un istante la vista nitida sull'Entlebuch. Finché i bambini non interrompono l'idillio: Rea fa alzare un po' di neve che va a colpire Timon e Timon risponde. In pochi secondi scoppia un piccolo conflitto interfamiliare a colpi di palle di neve.

Tornata la pace, i Kurmann si sono già tacitamente accordati sulla prossima meta. «Ci risiamo! I ragazzi hanno fame», spiega Jacqueline e

Con meccanismo
svizzero

THE
BRADFORD EXCHANGE

un mondo di gioielli esclusivi

valori che restano

Edizione speciale in occasione dell'ultimo volo di linea Swissair

L'orologio da polso in edizione limitata
e distribuita in tutto il mondo
"SR145 - l'ultimo volo"

Nei nostri cuori volerà per sempre ...

Per 70 anni è stata l'ammiraglia della nostra nazione: la Swissair - un nome che come nessun altro ha mantenuti vivi i sogni e ha risvegliato nostalgie. Nostalgia per terre lontane, per altri paesi e continenti. E tuttavia ci si sentiva sempre un po' come a casa quando capitava di vedere in viaggio la croce svizzera su un aeromobile della Swissair.

Il lunedì di Pasqua, il 1° aprile 2002, atterrò a Zurigo l'ultimo volo di linea Swissair: il volo SR145 da Sao Paulo. Con questo si è chiuso un capitolo glorioso della storia dell'aeronautica svizzera.

- Con meccanismo al quarzo svizzero
- Edizione limitata per tutto il mondo a 2002 esemplari
- Con incisione sul retro
- Cassa e cinturino dorati
- Resistente all'acqua fino a 30 m di profondità
- Garanzia Soddisfatti o Rimborsati valida 120 giorni
- Larghezza: 32 mm

Prezzo del prodotto: Fr. 169.95
Pagabile in 3 rate di Fr. 56.65
(+ Fr. 11.90 per Spedizione e Servizio)



51779

BUONO D'ORDINE ESCLUSIVO
Termine di ordinazione: 25 marzo 2013

Sì, ordino l'orologio
"SR145 - l'ultimo volo"

Desidero fattura unica rate mensili
 Pagherò con MasterCard oppure Visa

Valida fino a: _____

Valida fino a: _____ (MMAA)

Nome/Cognome _____ Per cortesia, scrivere in stampatello

Via/N. _____

Cap/Città _____

E-mail _____

Firma _____ Telefono _____

Per cortesia, compilare in stampatello e spedire subito a:
The Bradford Exchange, Ltd.
Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tel. 041 768 58 58 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch



Sul quadrante
è evidenziata
l'ultima rotta
aerea della
Swissair



Retro con
incisione

Per gli ordini on line
indicare il numero: 51779
Telefono: 041 768 58 58

www.bradford.ch

The Bradford Exchange, Ltd. • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar • e-mail: kundendienst@bradford.ch



con gli occhi indica in direzione «Schwarzenegg», dove c'è un piccolo ristorante. Timon prende una scorciatoia accanto allo skilift, ma durante il fuori pista va a finire a gambe all'aria nella neve fresca sotto lo sguardo divertito dei curiosi. Succede anche ai migliori. Timon mantiene il sangue freddo, si rialza immediatamente e prosegue: un po' di spettacolo non guasta mai.



Sosta e ristoro con le specialità dello Schwarzenegg

Oggi purtroppo il tempo non consente di pranzare sulla terrazza. La famiglia preferisce riscaldarsi seduta al tavolo rotondo nel ristorante. «Un tipico pranzo da sciatori», dice Jacqueline commentando le opzioni del menù: lei prende una cotoletta con le patatine fritte, i ragazzi delle crocchette di pollo e Bio una delle specialità dello Schwarzenegg, «Leberkäse» con uovo fritto. «Il più delle volte ci portiamo con noi un panino e lo mangiamo sulla pista», dice Jacqueline. Alla fine del pranzo la famiglia discute il programma per la serata. A Rea e Timon piacerebbe tornare subito a casa a guardare la TV o a fare una «game session». Bio, dal canto suo, vorrebbe andare con tutti in città. E poi c'è anche l'invito a cena del padrino di Timon, che vive nei pressi di Ebikon.

I Kurmann decidono di accettare l'invito. Ai ragazzi resterà ancora un po' di tempo dopo la cena per fare quello che vogliono. E siccome Lucerna è sulla via del ritorno c'è anche il tempo per fare tappa nel centro storico, dove sono nati sia Bio sia Jacqueline. 18 anni fa si sono trasferiti a Ebikon e ora si trovano così bene che non vorrebbero mai lasciarla. Jacqueline lavora nel settore della gestione del personale e si impegna per organizzare corsi ricreativi per i bambini di Ebikon. «Così i piccoli non si annoiano durante

le ferie». Bio è attivo nell'associazione di quartiere e in quella di Babbo Natale: «Da veri topi di città, non avremmo mai pensato che Ebikon ci sarebbe piaciuta così tanto».

Sport per tutti all'aperto

Il pomeriggio si torna sulle piste. La fotografa chiede ai provetti sciatori di sciare in formazione. Jacqueline e Bio si urtano e la caduta viene evitata per un pelo. Jacqueline commenta: «Dobbiamo ancora ottimizzare la nostra sequenza di scodinzolo». La giornata sulle piste volge lentamente al termine. Eppure resta ancora un po' di tempo per risalire un'ultima volta il pendio con la funivia. «Che cosa facciamo adesso?», chiede Timon davanti all'ingresso della stazione a valle. «Adesso ce la facciamo tutta a piedi fino su in cima!», lo prende in giro Jacqueline.

Nell'ultima discesa Timon diventa sempre più spavaldo. Prova ancora un paio di numeri ardi e finisce un'altra volta a gambe all'aria. È lui il primo a tirare le somme di questa giornata passata in famiglia sulla neve di Sörenberg: «Super! Mi sono divertito un sacco, soprattutto ad andare fuori pista!». Anche Rea si è divertita il suo ultimo giorno sugli sci: la prossima volta proverà lo snowboard. Che cosa le è piaciuto più di tutto? «Lo slalom nel boschetto!», ribatte senza alcuna esitazione. Jacqueline è felice invece di



Divertimento sulla neve per quattro: i Kurmann si godono una giornata di sci a Sörenberg.

avere passato di nuovo una giornata all'aperto con tutta la famiglia: «Stiamo volentieri all'aperto e sciare è il nostro comune denominatore per quanto riguarda lo sport». Bio è molto contento per aver trovato le piste poco affollate: «C'erano poche persone, cosa che mi ha fatto piacere. Le condizioni erano migliori del previsto e il comprensorio sciistico è eccellente». Questa volta, con ogni probabilità, non aspetterà altri 20 anni prima di tornare a Sörenberg. ■ CLAUDIO ZEMP

Ambasciatore del biathlon

Benjamin Weger possiede tutti i requisiti per svegliare lo sport del biathlon nazionale dal suo lungo sonno. Originario del Vallese superiore, l'atleta ha tutte le carte in regola per parlare di trionfo. A 23 anni lo sportivo di Raiffeisen è già il migliore biatleta svizzero di tutti i tempi.

■ In Germania anche i bambini sanno cos'è il biathlon. In Svizzera, invece, questo sport non è così conosciuto. Urge pertanto una brevissima definizione: il biathlon è una disciplina sportiva invernale molto popolare e seguita soprattutto nei paesi scandinavi e in Germania. Il biathlon (dal greco «due prove») è una combinazione di due discipline sportive: sci di fondo e tiro a segno con carabina. Per questo motivo in Germania questi atleti vengono chiamati anche «cacciatori sugli sci». La sfida di questi atleti che gareggiano con un fucile leggero a piccolo calibro sulla schiena consiste nel combinare velocità e resistenza durante la corsa con concentrazione e quiete durante il tiro a 50 metri di distanza. Chi corre veloce e tira con più precisione da disteso o in piedi alla fine la spunta.

Newcomer nel 2012

In Svizzera, da due anni a questa parte, il biathlon è associato soprattutto a un nome, che campeggia sulle prime pagine dei media: Benjamin Weger, che a 23 anni è già considerato il migliore biatleta svizzero di tutti i tempi. Il vallesano negli ultimi due inverni è già salito sul gradino più alto del podio in una gara di Coppa del Mondo, si è classificato tre volte terzo e una volta secondo. Queste straordinarie prestazioni hanno avuto anche un gran successo di pubblico, tanto da far vincere a Benjamin Weger il titolo di «Sportivo dell'anno 2012» nella categoria «Newcomer dell'anno».

Il trionfo non sorprende molto solo gli esperti di sport, poiché a questo titolo concorrevano, a Weger, anche il giocatore di hockey su ghiaccio

Sven Bärtschi e il calciatore Granit Xhaka, entrambi rappresentanti di sport molto più in voga rispetto a sport più marginali come il biathlon. Settimane dopo la premiazione, Benjamin Weger è ancora emozionato: «È bello vedere che la passione e l'entusiasmo con cui pratico questa disciplina siano premiati». Lo incontriamo nella sua amata Obergoms, dopo un allenamento e prima di un appuntamento per autografi presso la Banca Raiffeisen di Reckingen nel Vallese superiore.

La patria dà forza

Il Vallese superiore. È qui, a Geschinen, che Benjamin Weger ama tornare dopo le gare di Coppa del Mondo a Oestersund (Sd), Pokljuka (Slo), Hochfilzen, Oberhof, Ruhpolding (D), Anterselva (It), Oslo, Sotschi e Khanty-Mansiysk (R). L'ambiente familiare gli dà forza, qui l'atleta può staccare la spina e ricaricare le batterie. Weger non è solo vallesano, bensì anche uno svizzero convinto: «È bello poter fare personalmente pubblicità per la Svizzera. Amo il mio mondo e la mia patria».

Al ristorante Joopi di Reckingen lo conoscono tutti, anche i due poliziotti cantonali che si godono una breve pausa caffè. La notorietà di Weger aumenta anno dopo anno. Si pensi che due anni fa era conosciuto solo a Obergoms. Adesso succede che i passanti lo fermino pressoché ovunque in Svizzera quando lo vedono camminare. È evidente tuttavia che anche i media abbiano scoperto il biatleta dal pizzetto canzonatorio: «Il potenziale è enorme», oppure «Weger, un biatleta con un grande futuro» titola

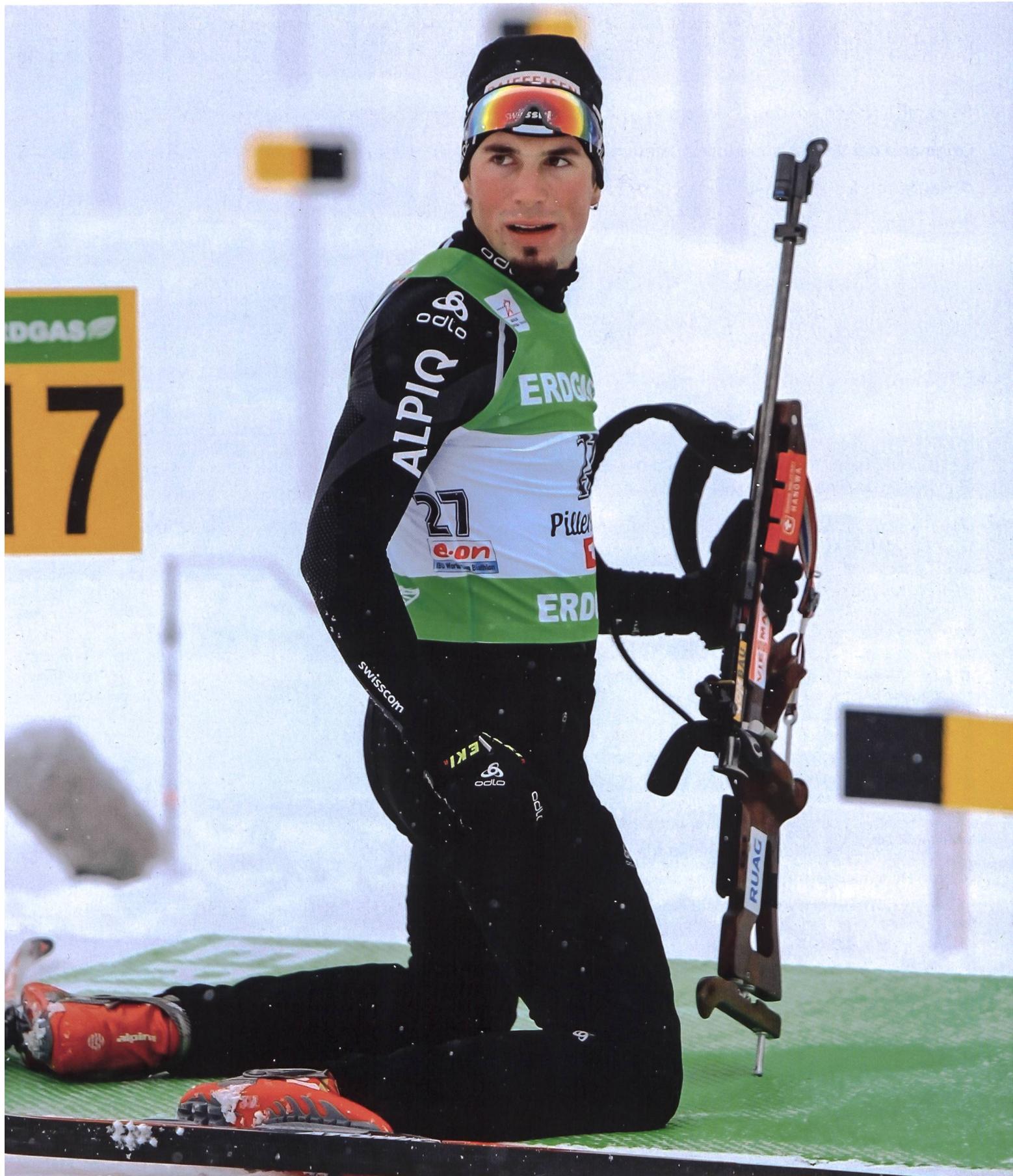
la stampa. Già oggi è considerato ambasciatore del biathlon e, grazie a lui, la televisione svizzera ha trasmesso lo scorso inverno per la prima volta nella sua storia i campionati mondiali di biathlon dal vivo.

Passare in tre anni da perfetto sconosciuto a newcomer dell'anno e infine a grande speranza può essere motivo di pressione e ripercuotersi negativamente sulle prestazioni. A Benjamin Weger non è passato inosservato il crescente interesse verso la sua persona. «Tutto è diventato un po' più difficile, soprattutto perché all'inizio dell'anno le cose non sono andate particolarmente bene». Tuttavia egli riesce a gestire bene queste aspettative, anche se la situazione gli è nuova. «Quando si vuole essere i numeri uno, la pressione fa parte del gioco». Così argomenta il campione.

Nel tiro c'è ancora del potenziale

Nella prima gara di dicembre l'atleta di Goms non è riuscito a dare il massimo. Ma lui non si lascia scoraggiare da un inizio di stagione poco entusiasmante. Al contrario. Non nutre il minimo dubbio sulle sue capacità ed è convinto di poter risalire tra breve sul podio. Sa da cosa dipende la sua partenza a rilento: «Devo cambiare qualcosa nel tiro. Per la corsa ci siamo, esatta-

Gli esperti ritengono che Benjamin Weger vanti un'elevata intelligenza di allenamento e una percezione fisica straordinariamente forte.





Assicuratevi con noi

Anche per le questioni assicurative siamo la banca che fa al caso vostro. Le nostre soluzioni assicurative sono offerte in collaborazione con **Helvetia Assicurazioni**, un partner di cui potete fidarvi.

www.raiffeisen.ch/assicurazioni

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN

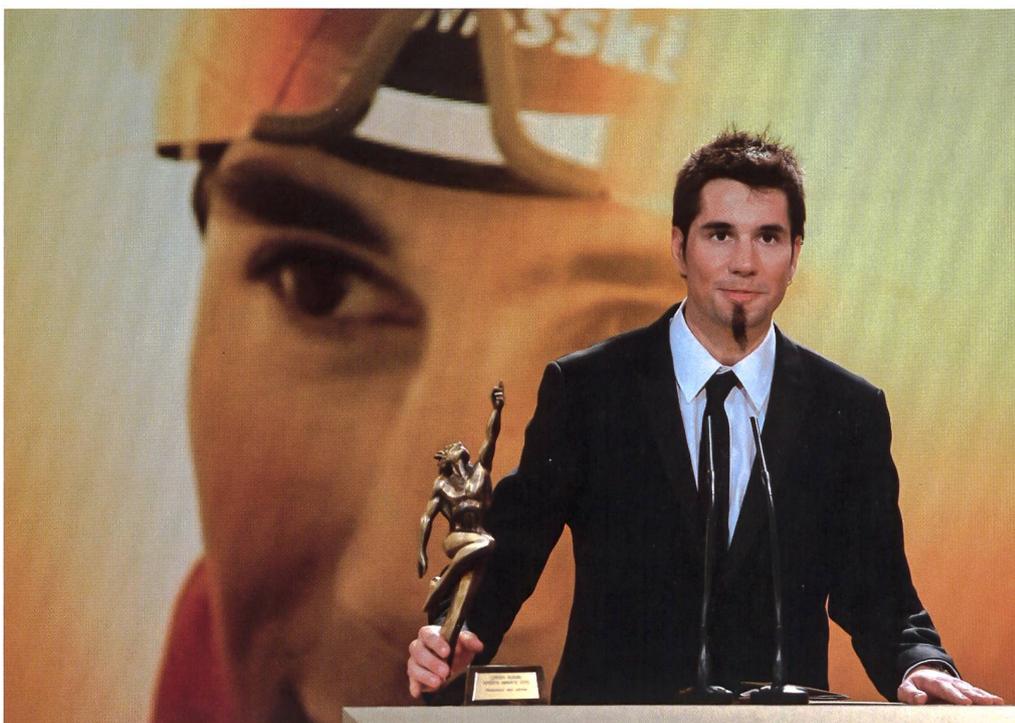
mente come l'anno scorso, questo lo so. Credo in me e sono convinto che le cose miglioreranno».

Qualche dubbio comunque ce l'ha. Quando, ad esempio, durante il tiro non fa centro due, tre volte viene colto dalle preoccupazioni. Ma solo per poco. Dopo un insuccesso analizza insieme al suo team gli errori e mette da parte al più presto i dubbi. Il fatto che Benjamin Weger all'inizio di questa stagione non sia stato all'altezza dei migliori non dipende dalle gare sugli sci, che sono state sempre molto solide e buone. C'è qualcosa che non funziona nel tiro. E il problema è di testa. «Durante gli allenamenti faccio centro quasi sempre. Forse ho voluto fare troppo nelle prime gare».

E fa qualche passo indietro nell'analisi: «All'inizio dell'inverno credevo che avrei ripreso la stagione sulla scia del successo dello scorso inverno e che dopo due gare sarei stato di nuovo davanti a tutti. Ma ho capito che per un risultato eccellente c'è bisogno di molto di più e che nel giorno x tutto deve funzionare al top». Va detto che poche altre discipline sportive sono caratterizzate da un andamento altalenante in tempi brevi come il biathlon. Vale il motto: oggi il top e domani il flop. È anche questo però che rende questo sport così entusiasmante per il pubblico. Almeno una volta vale la pena seguire un campionato in TV o dal vivo.

Exploit in Slovacchia?

Qualcosa di buono il difficile inizio di Benjamin Weger ce l'ha comunque: «Mi sono reso conto di cosa ho raggiunto la scorsa stagione con i tre podi. Ho fatto qualcosa di straordinario. E voglio che questa impresa si ripeta». Già all'inizio di gennaio il numero uno dei biatleti svizzeri ha fatto di nuovo furore: in condizioni pessime Benjamin Weger a Oberhof nella 10 km sprint si



Benjamin Weger durante l'evento di gala in occasione della consacrazione a «Newcomer dell'anno 2012».

è classificato 9°, mentre nell'inseguimento da 12,5 km si è piazzato al 5° posto. In entrambe le gare ha sbagliato solo un tiro, risultato riuscito solo a pochi altri concorrenti.

Con la sua naturalezza vallesana, la sua tenacia agonistica, la sua nonchalance, la sicurezza di sé e una grande porzione di impertinenza, Benjamin Weger farà parlare ancora molto di sé in futuro. Non manca molto alla prima vittoria di uno svizzero alla Coppa del mondo di biathlon o a una medaglia ai Mondiali di biathlon. Sedetevi comodi davanti alla TV, quando Benjamin

Weger il 14 e 17 febbraio a Nove Mesto in Slovacchia punterà all'oro mondiale.

Il miglior risultato di uno svizzero a un Mondiale è stato ottenuto dal suo compagno di squadra Simon Hallenbarter (33), che nel 2009 a Pyeongchang (Corea del Sud) nello sprint si era classificato nono. Hallenbarter è originario, come Weger, del Vallese superiore e fa parte dello stesso sci club (SC Obergoms). Buon segno! E Benjamin Weger, man mano che si avvicina il Mondiale, diventa sempre più veloce e tira sempre meglio. ■ PIUS SCHÄRLI

Raiffeisen, un partner affidabile

Sin dall'inizio della sua carriera, Benjamin Weger è supportato finanziariamente da Raiffeisen. La sponsorizzazione gli assicura un'ottima copertura economica. «Raiffeisen mi appoggia completamente. Ho un ottimo partner, su cui posso fare affidamento e in cui posso identificarmi. Raiffeisen fa ormai parte di me», dice Benjamin Weger raggiante. Grazie a questa

grande sicurezza l'atleta può concentrarsi interamente sullo sport. Inoltre, come militare a contratto temporaneo presso l'Esercito svizzero – come il fondista Dario Cologna – ha trovato il datore di lavoro perfetto.

Benjamin Weger ha iniziato con il fondo e a 17 anni è passato per caso al biathlon. E ne è valsa la pena: già nella prima stagione

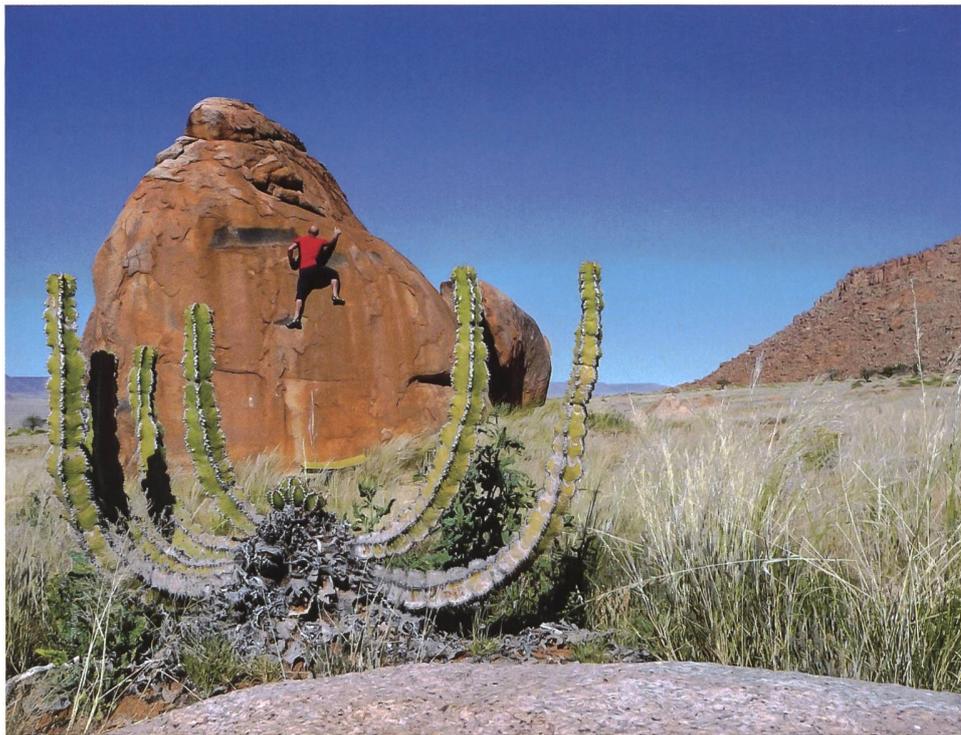
2006/2007 alle Olimpiadi invernali giovanili di Jaca (Pirenei spagnoli) si è aggiudicato la medaglia di bronzo e argento.

Ben presto ha dovuto scegliere: imparare una professione o giocare del tutto la carta dello sport? Ha frequentato comunque la scuola commerciale per sportivi e artisti di Briga e un tirocinio in banca, tuttavia alla fine, dopo essersi consulta-

to con i genitori e lo sci club, ha puntato sullo sport.

L'atleta professionista Weger ama il biathlon e le montagne sopra ogni altra cosa. Non gli sono mai interessati davvero gli altri sport. Durante il tempo libero pratica l'alpinismo e la pesca con la mosca. Per saperne di più su questo atleta, visitate la sua homepage www.benjamin-weger.ch.

Appuntamento con le arrampicate di Glauco Cugini



Bouldering nei deserti della Namibia.

Per chi ama praticare l'arrampicata sportiva, il Ticino offre diverse zone ammalianti. Infatti in tutta la regione esiste una vasta scelta d'itinerari di classe ed ottimamente attrezzati.

Chi ha mappato integralmente tutto il territorio e conosce ogni parete delle falesie ticinesi è Glauco Cugini, che con minuziosa perizia e grande passione, oltre ad aver realizzato la Guida d'arrampicata Ticino e Moesano (CAS 2006), ha aperto una gran quantità di nuove vie. Ma Cugini, è anche un grande appassionato di fotografia (suo il libro «Locarno, Onsernone, Centovalli, scenari di confine», Salvioni Edizioni, Bellinzona 2004), con un occhio raffinato e attento ai molteplici aspetti dell'ambiente montano.

Glauco Cugini sarà presente il 20 febbraio alle 20.30 nell'Aula Magna della SUPSI per una serata tutta dedicata all'arrampicata, sostenuta come sempre dalla Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano, sponsor delle iniziative culturali del CAS.

Per l'occasione il protagonista presenterà immagini relative alle arrampicate sulle pareti di casa nostra e ad altri «viaggi d'arrampicata» effettuati in questi ultimi anni, in compagnia della famiglia, alla scoperta di luoghi rinomati per la pratica di questa disciplina: Sud Africa, Namibia, Spagna, Francia...

Una serata da non perdere per appassionati dell'arrampicata e non!

Bigio, Teo, Franco & Co. ve le... contano e cantano

Riprendono anche nel 2013 le serate organizzate in esclusiva e in omaggio per soci e clienti delle Banche Raiffeisen (si ricorda che i biglietti di invito possono essere richiesti alla propria Banca). Tre gli appuntamenti previsti quest'anno: il 4 marzo al Teatro Sociale di Bellinzona; il 6 maggio alla Sala Aragonite di Manno e il 18 novembre al Mercato coperto di Mendrisio. Cosa aspettarsi da queste serate? Ce lo spiega con la sua simpatia Bigio Biaggi:

«Dite le verità: mai cantato sovrapponendo la vostra voce a quella in uscita dall'autoradio? «Per-deeeere l'amoooooreee...», «O mare nero, mare nero mare ne...», «lo vagabondo che son io...», sono alcuni cavalli di battaglia universali. Anche miei, assieme praticamente a tutto – dal più sciocco al più impegnato – il repertorio della canzone italiana degli anni sessanta-settanta, con sconfinamenti nel rock-pop-folk anglosassone (dai Beatles a Bob Dylan), senza dimenticare i francesi («Et j'entens siffler le train...»).

Insomma, a partire dalla prima Fiat-centoventotto-coupé-sport-rossa, le mie automobili hanno potuto godere di un ampissimo inventario di interpretazioni canore del sottoscritto. Allora era il tempo delle audiocassette: «Met sù la caséta dal Celentano!» E via con «Questa è la storia di uno di noi»... Contagiose, certo, ma ancor più irresistibili per il sottoscritto sono

state da sempre le canzoni del gruppo Cantiamo Sottovoce che, a dispetto del nome, ho spesso interpretato a squarciagola tentando persino di prendere qualche seconda o terza voce, guadagnandomi così occhiate molto eloquenti dai vicini di colonna.

Nel corso della mia storia televisiva ho condiviso molti bei momenti con questo gruppo del quale ho sempre apprezzato la filosofia (si fa per dire!) del cantare per il piacere di cantare. «Senza tirarsela»: come non si diceva ancora al tempo delle cassette.

Ed è per questo che, d'accordo con Oscar Toscanelli – presidente della Commissione marketing della Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano – e di Matteo Pelli – direttore artistico – ho voluto invitare il gruppo, giunto al suo quarantacinquesimo compleanno, a far da guida musicale per gli incontri della prossima stagione.

Magari sapremo cosa cantano loro in automobili, e con loro Mario Del Don e Fabrizio Ghiringhelli («Pan, bütér e confitùra...») e Franco Lurà che con Cantiamo Sottovoce ha trascorso molti momenti radiofonici e non solo.

E conosceremo pure il repertorio automobilistico dell'unico «extra generazione» fra gli ospiti sul palco: mister Matteo Pelli che potrà così apprezzare dal vivo il piacere del cantar popolare».

RAIFFEISEN e Matteo Pelli presentano



Al cantà l'ha mai fai maa!

Te la cantano:
"Cantiamo sottovoce"

con Mario del Don e Fabrizio Ghiringhelli

Te la contano:
Bigio Biaggi, Franco Lurà, Matteo Pelli

Lunedì 4 marzo, Teatro Sociale, Bellinzona, ore 20:30

Lunedì 6 maggio, Sala Aragonite, Manno, ore 20:30

Lunedì 18 novembre, Mercato Coperto, Mendrisio, ore 20:30

Il manifesto delle serate con l'illustrazione di Gianluigi Susinno.

15 000 franchi da Raiffeisen per il progetto di sci nordico della FSSI

Grazie alla promozione «Hands up per le giovani leve svizzere» tramite la vendita di guanti, scarpe e berretti presso le Banche Raiffeisen, nel corso di due inverni sono stati raccolti oltre 500 000 franchi per cofinanziare più di 40 progetti nel settore delle nuove leve degli sport invernali. Dei numerosi progetti presentati nel corso del 2012 a livello nazionale da parte delle Federazioni regionali di sci e dei centri sporti-

vi nazionali, la commissione, composta da rappresentanti di Raiffeisen e di Swiss-Ski, ne ha potuti prendere in considerazione 18, di cui uno proposto dalla Federazione di sci della Svizzera italiana (FSSI) a cui è andato un assegno di 15 000 franchi. Si tratta del progetto Hands Up Raiffeisen 2013–2015 – FSSI Settore Nordico che mira a far conoscere maggiormente ai giovani (ragazzi dai 10 ai 20 anni) la disciplina dello sci di fondo grazie alla creazione di alcuni punti regionali d'allenamento che permettano alle giovani promesse di potersi allenare durante tutto l'anno, con una trasferta inferiore ai 30 minuti. Le tre zone previste sono quella del Sottoceneri (allenamenti in zona Rivera), quella del Locarnese e Valli (in zona Maggia) e quella del Bellinzonese e Valli (in zona Biasca).

Davide Vassalli, capo settore nordico FSSI spiega che «sono previsti allenamenti fissi serali settimanali, così come una ventina tra mezze o intere giornate in palestra (varie forme di condizione fisica e di gioco) o all'esterno quando le condizioni meteo lo permettono (ski roll, corsa o camminate in montagna, bici, ecc.), seguiti da validi monitori e allenatori. L'obiettivo del progetto, che partirà la primavera prossima, è di incrementare il numero dei giovani praticanti lo sci di fondo che possa poi crescere e continuare l'avventura sportiva con la FSSI».

L'azione Hands up è ripartita anche per la stagione 2012–2013 con un design rinnovato dei berretti. Per ogni articolo venduto Raiffeisen donerà 5 franchi per la promozione delle nuove leve dello sci svizzero.



L'assegno di 15'000 franchi è stato consegnato a Davide Vassalli da Oscar Toscanelli, presidente della Commissione marketing della Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano lo scorso mese di dicembre al Centro sportivo di Tenero, nella foto insieme ad alcuni atleti.

Leggere, ridere, fare beneficenza

Sono oltre 200 le persone che venerdì 7 dicembre scorso si sono date appuntamento nel palazzo della Società Elettrica Sopracenerina di Locarno per assistere alla presentazione ufficiale del secondo episodio del romanzo di Chiara Pelossi-Angelucci «Di pancia, di cuore... da ridere 2».

Raffaella Agazzi, già docente di lettere ed organizzatrice di eventi culturali per la Casa Andreina (UNITAS) di Lugano, ha stregato la platea presentando l'autrice e i suoi due romanzi.

Magistralmente guidata dalla moderatrice della serata, la scrittrice ha avuto occasione di leggere alcuni brevi passaggi delle avventure della simpatica Lina, protagonista dei due libri.

Di pancia, di cuore... da ridere 1 e 2, sono due libri che hanno il pregio di affrontare in modo leggero e divertente la vita di tutti i giorni, nella quale i lettori possono riconoscere il proprio vissuto e talvolta le proprie nevrosi. Ridendo delle avventure della protagonista si ha quindi la possibilità di ridere di sé stessi,



rendendosi conto che in fondo siamo tutti simili. Come sottolineato dalla relatrice, il testo, redatto in maniera volutamente semplice e scorrevole, offre comunque al lettore varie chiavi di lettura e interessanti riferimenti culturali.

Come per il primo volume anche questo porta con sé l'azione di beneficenza rivolta all'Associazione Alessia di Vernate.

La Banca Raiffeisen di Gordola ha sostenuto la serata fornendo materiale vario e gadget.

Raiffeisen, da anni ai nastri di partenza del Giro Media Blenio



Un'immagine del Grand Prix di una delle passate edizioni.

Da diversi anni la Banca Raiffeisen Valblenio è tra gli sponsor ufficiali del Giro Media Blenio, corsa podistica internazionale che da quasi un trentennio si svolge il lunedì di Pasqua in Valle di Blenio.

È infatti nella località di Dongio che, dal 1985, il Giro Media Blenio, una corsa podistica internazionale a carattere popolare viene organizzata sulla distanza di 10 km. Senza dubbio la più importante competizione di questo genere organizzata in Svizzera, almeno per quanto riguarda il livello tecnico degli atleti di fama internazionale che vi partecipano.

Nel corso dell'edizione dello scorso anno, la ventesima, è stato stabilito un nuovo record di partecipanti. Il numero di iscritti nelle differenti competizioni ha superato per la prima volta la soglia delle 2000

unità. Tra i partecipanti dell'edizione 2012 del Grand Prix Media Blenio vi era il keniano Edwin Soi (peraltro vincitore nel 2006, 2007 e nel 2008), più volte medagliato in occasione di competizioni a livello internazionale. Il più quotato tra gli atleti europei alla partenza era l'ucraino Sergei Lebid (nove volte vincitore dei Campionati europei di corsa campestre).

L'evento presenta diverse competizioni, suddivise a loro volta in differenti categorie. Dal Minigioco, riservato agli atleti più piccoli, al Giro Media Blenio, corsa podistica a carattere popolare sulla distanza dei 10 km, riservata ad atlete di ogni età, al Grand Prix Media Blenio, corsa podistica internazionale in circuito, a invito, riservata agli atleti di livello internazionale. Da un paio di anni, inoltre, vengono organizzati, con

grande successo di partecipazione popolare, per gli amanti del walking e nordic walking, tre percorsi di 6, 12 e 17 km.

Nell'albo d'oro del Grand Prix questa gara è il fiore all'occhiello della manifestazione. Ritroviamo infatti nomi illustri, annoverati tra i migliori atleti del mondo, da sempre, della disciplina. Nomi del calibro dell'etiope Haile Gebrselassie «la leggenda sui 10 km», del keniota Paul Tergat, più volte campione del mondo di corsa campestre, senza dimenticare gli elvetici Markus Ryffel e André Bucher. In particolare Ryffel, già medaglia d'argento sui 5000 metri alle Olimpiadi del 1984 a Los Angeles, si è imposto nella seconda edizione del Giro Media Blenio nel 1986.

La Banca Raiffeisen Valblenio, con l'apprezzato sostegno del «Gruppo marketing 3 Valli», da numerosi anni, è co-sponsor principale di questo importante evento, non a torto inserito tra le più importanti manifestazioni sportive a livello cantonale, con un ampio richiamo a livello nazionale e internazionale. Alla manifestazione, regolarmente, i nostri media riservano grande rilievo, con la trasmissione in differita TV dell'evento. Vi è pure sempre una grande cornice di pubblico che segue le varie competizioni lungo tutto il percorso e che partecipa molto attivamente sostenendo gli atleti in gara. Gli organizzatori inoltre allestiscono vari punti di ritrovo nel cuore del paese, dove si possono degustare le varie specialità vallerane come pure assistere ad intrattenimenti vari. Manifestazioni particolari hanno luogo durante tutto il periodo pasquale. Le collaboratrici e i collaboratori Raiffeisen partecipano con entusiasmo ai vari eventi distribuendo gadgets, promuovendo il nostro marchio ed offrendo un supporto al comitato organizzativo occupandosi in particolare dell'organizzazione delle premiazioni. Quest'anno sarà presente anche il «testimonial Raiffeisen», nonché noto presentatore televisivo Matteo Pelli, che animerà con grande entusiasmo lo stand Raiffeisen.

Tasse d'iscrizione, informazioni generali, classifiche e programmi del Giro Media Blenio si trovano visitando il sito web www.mediablenio.com

Roberto Rossi, nuovo direttore della Banca Raiffeisen del Vedeggio

Dal 1° dicembre scorso, Roberto Rossi è il nuovo presidente della Direzione della Banca Raiffeisen del Vedeggio. Roberto Rossi, classe 1961, ha maturato una pluriennale esperienza in ambito bancario rivestendo importanti cariche manageriali in altri istituti di credito. In questa sua nuova sfida sarà affiancato dai colleghi di Direzione, i due vice presidenti Giovanni Lucchini e Mattia Mercolli.

La Banca Raiffeisen del Vedeggio è presente sul territorio oltre che con la propria sede di Gravesano, anche con le agenzie di Lamone, Mezzovico, Rivera e Taverna e impiega attualmente 43 collaboratori. La Banca sta conoscendo un grande sviluppo contribuendo alla crescita della regione del Vedeggio, dove

vuole essere un partner finanziario radicato nel territorio che soddisfa i bisogni di ogni singolo cliente. Consulenza ipotecaria, aziendale, individuale, piani di previdenza e di risparmio su misura, offerte esclusive per i soci sono solo alcuni dei servizi offerti con passione e competenza.

Il Consiglio d'Amministrazione e tutti i collaboratori danno a Roberto Rossi il più caloroso benvenuto con i migliori auguri per questa nuova sfida professionale.

Il nuovo presidente Roberto Rossi (al centro) con i due vice presidenti Giovanni Lucchini (a sin.) e Mattia Mercolli.



StraMangiada in Val Poschiavo con percorso inedito



Una delle soste dove si possono assaggiare piatti locali.

Cresce l'interesse per l'8ª edizione della «StraMangiada», la camminata enogastronomica della Val Poschiavo, che avrà luogo il 7 luglio prossimo. «Malgrado manchino ancora diversi mesi alla manifestazione, abbiamo già ricevuto tantissime richieste di partecipazione da ogni angolo della Svizzera e dall'Italia del Nord» ci ha detto Rocco Del Tenno, uno degli organizzatori. Perciò si invitano gli interessati ad iscriversi al più presto poiché, a malincuore ma per motivi logistici, si è deciso di fissare anche quest'anno a 2000 partecipanti il limite massimo. Tutte le informazioni in merito si possono trovare sul sito internet www.stramangiada.ch.

A causa dei lavori di messa in sicurezza del tracciato originale attorno al lago di Poschiavo, per questa nuova edizione gli organizzatori propongono un percorso inedito: i partecipanti verranno dapprima trasportati in pullman da Le Prese a San Carlo, la frazione più a nord della Valle, e raggiungeranno il traguardo finale sulla riva del lago a Le Prese percorrendo un tracciato spettacolare attraverso le campagne del fondovalle e transitando pure dalla piazza principale del borgo di Poschiavo. La camminata è accessibile a chiunque,

essendo il percorso interamente pianeggiante; unica condizione posta dagli organizzatori, come sempre, è quella di presentarsi alla partenza «muniti di una buona dose di appetito e di allegria!» Lungo il tracciato ci sono infatti ben dieci soste dove i partecipanti possono assaggiare svariati prodotti culinari, rigorosamente locali, accompagnati dai vini valtellinesi prodotti dalle case vinicole valposchiavine. Un pasto completo, insomma, con l'aperitivo, gli antipasti, il primo, il piatto principale, i formaggi, i dolci, le tisane valposchiavine, il caffè e infine il grappino. Come sempre la manifestazione sarà allietata lungo il percorso da gruppi musicali e folcloristici.

Molto apprezzati sono pure i pacchetti «tutto incluso» per passare un week-end speciale in Valposchiavo in occasione della StraMangiada, che consentono di conoscere più approfonditamente questa valle grigionitaliana. Raiffeisen Valposchiavo è partner ufficiale della StraMangiada fin dalla prima edizione; un abbinamento ideale che conferma l'attaccamento della Banca alle proprie radici e la missione che la lega al territorio locale.

Davide Van De Sfroos rapisce il pubblico

Erano 500 gli ospiti Raiffeisen che hanno potuto assistere, lo scorso 30 novembre al Teatro di Chiasso, al concerto che il cantautore lughèe ha tenuto in esclusiva per il nostro Gruppo bancario. Il concerto si è poi ripetuto con tutta la band per il pubblico la sera seguente, sempre con il tutto esaurito.

Insieme a Matteo Pelli – che lo intervistava sulla sua carriera, dall'infanzia a Monza e poi a Mezzegra fino al successo strepitoso degli ultimi anni, passando dai forti legami con il Ticino a Sanremo – Davide Van de Sfroos ha dato vita a una serata decisamente fuori dagli schemi ma apprezzatissima dagli ospiti. L'intimità del teatro ha giocato a favore di uno spettacolo che ha aperto il cuore del cantautore rivelatosi bravissimo anche come intrattenitore. Ricordi individuali che sono diventati collettivi soprattutto quando si riferiva al Ticino e alla sua storia, anche televisiva, con le trasmissioni del sabato sera degli anni Settanta alla TSI che guardava in compagnia di tutto il paese al bar del borgo. E' stata una bella occasione, un modo simpatico per farsi conoscere dal suo pubblico in modo diverso, più completo e meno distaccato rispetto alle grandi platee dei palazzetti dove è solo la musica e le canzoni a contare ma non c'è spazio per un approfondimento dell'artista come uomo.

Davide Van De Sfroos è stato davvero grande in tutti i sensi. Ampio e generoso il repertorio e ottimi gli unici due musicisti (Angapiemage Galiano Persico al violino e Maurizio «Gnola» Glielmo alla chitarra) che lo hanno accompagnato per questo concerto fuori dalle righe. Tra i momenti più significativi la versione dialettale della celebre «The house of the rising sun» degli Animals che è diventata «La ca' dal suu che nass» e l'omaggio a «This land is your land» del maestro di tutti i cantautori Woody Guthrie in versione local «Questa tera l'è la mia tera».



Davide Van de Sfroos con Matteo Pelli, che l'ha intervistato durante il concerto.

Musei del Mendrisiotto in agenda



Un'agenda utile e istruttiva.

Anche per il 2013 la Raiffeisen Mendrisio e Valle di Muggio ripropone la sua agenda personalizzata volta a promuovere eventi, attività e prodotti del territorio in cui opera.

Dopo un 2012 dedicato all'arte e agli artisti, anche per il 2013, si è deciso di rimanere in campo culturale puntando su quanto è legato alla raccolta e divulgazione di testimonianze artistiche, storiche e scientifiche.

La nuova pubblicazione, redatta con la collaborazione dello Studio Grafico A+C Bremer di Mendrisio, oltre al suo scopo funzionale, fornisce informazioni utili e particolari su musei e spazi espositivi della regione: dal Museo d'arte di Mendrisio al Museo Etnografico della Valle di Muggio, dalla Pinacoteca Züst di Rancate al Museo della Civiltà Contadina di Stabio, passando per il Museo Vela di Ligornetto e le Gole della Breggia, senza dimenticare il Museo dei Fossili di

Meride e le Cave di Arzo, fino al piccolo museo «C'era una Volta» di Riva San Vitale.

L'agenda non mancherà di riscuotere lo stesso apprezzamento di quante l'hanno preceduta, proprio per il suo particolare abbinamento dell'aspetto pratico al carattere divulgativo. Uno strumento di lavoro e piacere che accompagnerà per un intero anno e, considerato l'interesse del tema, anche oltre, trovando sicuramente un suo spazio nella biblioteca di casa.

Walking Lugano: iscrizioni e novità

Walking Lugano è veramente per tutti. Da coloro che intendono passare una giornata all'aria aperta, magari in famiglia o con amici, a chi vuole mettersi alla prova sudando un poco sui percorsi medi e lungo, a chi ancora vuole godere delle bellezze della regione iscrivendosi al percorso Lake and Walking o al percorso Panorama.

La grande novità dell'edizione 2012 è stata il nuovo percorso denominato «Fitness» che permetteva di raggiungere i villaggi di Soragno e Davesco percorren-

do un tracciato di circa 15 km di media difficoltà e molto attrattivo. Dato l'enorme successo il percorso viene riproposto anche per l'edizione 2013, così come sono riconfermati a pieni voti il percorso Relax per le famiglie (km 5,6), Lake and Walking (battello), Panorama (km 10,6) e non da ultimo il percorso Challenge, la piccola grande sfida per i più performanti che comporta la salita fino a Bré ed il ritorno in Piazza Riforma. I dettagli dei tracciati sono consultabili su www.walkinglugano.ch.

Il modo più semplice d'iscriversi è online tramite il sito sopracitato, il sistema è pratico e sicuro e permette anche di sottoscrivere un'assicurazione di mancata partecipazione. Il «flyer» con allegata la polizza d'iscrizione ufficiale è ottenibile presso gli organizzatori ma anche nelle sedi dei partner dell'evento (Raiffeisen, Helsana, Athleticum, AIL, TCS, Helvetia), così come presso Lugano Turismo, Funicolare Monte Bré e altri luoghi pubblici. I termini della pre-iscrizione sono quest'anno il 15 marzo tramite polizza ed il 21 marzo online: l'iscrizione entro queste scadenze permette di assicurarsi il posto alla tariffa di base, in seguito sarà richiesto un supplemento di 5 franchi.

Molte sono le offerte speciali grazie anche alla generosità, ma pure all'entusiasmo di diversi partner dell'evento. Raiffeisen ripropone come gli scorsi anni l'offerta «Family Pass», che permette alle famiglie, 4 persone di cui almeno due di età inferiore ai 18 anni, di beneficiare di uno sconto sulle tariffe di ben il 50%.

Raiffeisen ha inoltre preparato una sorpresa per i partecipanti: il concorso fotografico «Raiffeisen Family klik». In cosa consiste? Durante l'evento Walking Lugano scattate una foto originale e simpatica della vostra famiglia ed a fine giornata inviatela a info@walkinglugano.ch, oppure «postatela» sulla pagina Facebook di Walking Lugano. Le foto più originali verranno pubblicate sul sito www.walkinglugano.ch e parteciperanno ad un'estrazione con in palio fantastici premi: un iPad, un iPad mini e un iPod!

Il walking è un'occasione per socializzare e divertirsi.



Swissminiatur, tessera famiglia gratuita anche per il 2013

Sulla scia del successo ottenuto l'anno scorso, ricordiamo che quest'anno prosegue la collaborazione di Swissminiatur con le Banche Raiffeisen del Ticino e Moesano, i cui i soci e clienti possono richiedere gratuitamente la tessera annuale per famiglie, tramite i formulari che troverete nelle Banche e sui siti della vostra Raiffeisen. Chi invece volesse rinnovare la tessera per la nuova stagione basta che la presenti alla cassa d'entrata del parco a partire dal 16 marzo e riceverà un adesivo per estenderne la validità.

Il parco espositivo è riaperto dal 14 gennaio con l'orario invernale.

Fino al 15 marzo si potrà visitarlo tutti i giorni dalle 13 alle 16 usufruendo di uno sconto del 30% sui prezzi d'entrata per singoli.

Da metà gennaio il ristorante è a disposizione per l'organizzazione di aperitivi, rinfreschi, pranzi e cene su richiesta per gruppi di almeno 30 persone,



La stagione 2013 di Swissminiatur debutterà il 16 marzo.

con una capacità di accoglienza fino a 200 persone e la possibilità di riservare la struttura per eventi privati. La stagione 2013 di Swissminiatur inizierà il 16 marzo.

Per maggiori informazioni; proposte per eventi e altro il sito da consultare è www.swissminiatur.ch

Restaurato completamente lo storico stabile della Raiffeisen a Bellinzona



Con un minuzioso ed attento lavoro di riattazione e restauro durato 24 mesi, la sede della Banca Raiffeisen Bellinzonese e Visagno in via Giovanni Jauch, da qualche mese è ritornata a splendere come al momento della sua apertura nel 1906, quando a Bellinzona non esisteva ancora nessun altro stabile interamente concepito per ospitare una banca.

Per marcare l'evento, la Banca Raiffeisen ospita nei suoi locali fino alla fine di aprile la mostra «Vivere

d'arte» degli artisti bellinzonesi Leda Ratti, tessitrice, e Luca Marcionelli, scultore.

Possono essere ammirate opere realizzate con varie e raffinatissime tecniche e materiali usati dai due artisti – che sono a disposizione, previo appuntamento, per far visitare anche i loro atelier – accanto a documenti multimediali sul processo di creazione dei loro lavori. La mostra è visitabile durante gli orari di apertura degli sportelli.

Oltre 800 persone hanno visitato la restaurata Banca nel corso delle porte aperte, tenutesi lo scorso 24 novembre.

Il palazzo, costruito dall'arch. zurighese Arnold Huber in stile nordico venne inaugurato nel 1906, quando vi si trasferirono gli uffici bellinzonesi della Banca Popolare Ticinese, che fino ad allora erano situati in via Teatro.

Nel 1918, la BPT fallì e tutto passò alla Banca Popolare di Lugano, che a sua volta fu assorbita nel 1968 da una grande banca, che in due fasi successive modificò sensibilmente l'interno dello stabile, prima che fosse posto sotto la protezione del Cantone.

Nel 2003, il palazzo passò infine alla Banca Raiffeisen Bellinzonese e Visagno, che tra il 2010 e il 2012 lo ha riattato con un intervento costato oltre 5,5 milioni di franchi. Il progetto dell'arch. bellinzonese Sergio

Cattaneo è stato portato a termine in 24 mesi, garantendo in ogni momento il servizio ai clienti.

Tutta la struttura statica è stata consolidata, le facciate restaurate completamente, gli impianti sanitari, elettrici, di climatizzazione, di sicurezza e di tecnica bancaria sono stati portati allo stato più moderno, pur evitando sofisticazioni eccessive.

Per il riscaldamento, lo stabile è collegato con la centrale termica della Residenza governativa ed è predisposto per l'allacciamento al sistema di teleriscaldamento della Teris.

Per il pubblico sono stati approntati una sala con sportelli aperti e sportello di massima sicurezza, diverse salette di consulenza, un caveau con le cassette di sicurezza tradizionali e una zona 24 ore con apparecchi automatici per prelievi e versamenti e con cassette di sicurezza accessibili in ogni momento (un servizio sempre più richiesto, data la frequenza di furti nelle abitazioni). Tutte le zone sono costantemente sotto sorveglianza video e con la protezione data dai moderni sistemi di teleallarme.

Per il personale, sono stati migliorati gli ambienti di lavoro, luminosi e tranquilli, è stata approntata una zona pausa e ristoro e, nel sottotetto, è stata ricavata un'ampia sala per le riunioni e la formazione periodica dei collaboratori.

Musica ad alta quota



**ZERMATT
UNPLUGGED**

9. - 13. APRIL 13

In aprile al festival musicale «Zermatt unplugged» artisti di fama mondiale, tra cui Umberto Tozzi, Brian Ferry, la band tedesca «Die Fantastischen Vier» e la svizzera Stefanie Heinzmann, daranno prova del loro talento canoro esibendosi per sola voce. Tutti gli apparecchi da sala di registrazione resteranno rigorosamente a casa.

■ Il concetto di «unplugged» è di fondamentale importanza e caratterizza il festival sin dalla sua prima edizione, tenutasi nel 2007. Quest'anno la manifestazione canora della Valle di Zermatt avrà luogo dal 9 al 13 aprile. Nella musica pop «unplugged» significa che i musicisti suonano senza l'ausilio degli amplificatori elettronici che oggigiorno costituiscono la norma di ogni esibizione. Ciò che il pubblico vede e soprattutto ascolta è vero, intimo, autentico, perché i musicisti sul palcoscenico «staccano la spina» (questo il significato originario del verbo inglese «to unplug»). Il pubblico pare apprezzare queste performance musicali prive di ritocchi e fragore elettronici, tanto che ogni anno il festival attira un numero sempre maggiore di visitatori entusiasti.

L'anno scorso è stata registrata un'affluenza di ben 20'000 spettatori. Un risultato del quale Thomas Sterchi, patron del festival, può andare fiero. Insieme a Marco Godat, suo partner e copatron del festival, l'impegnatissimo imprenditore ha sviluppato l'idea di una manifestazione canora per cantanti e cantautori. A dare lustro e risonanza al nome del festival ha contribuito anche Chris von Rohr, icona svizzera del rock. «Vesto con piacere i panni del padrone di casa e mi piace creare una cornice che desti emozioni e atmosfera. Se il pubblico e gli artisti sono contenti, lo sono anch'io», afferma Thomas Sterchi.



01

Dall'inverno 2003-2004 trascorre la stagione invernale a Zermatt, che è diventato il suo luogo di residenza principale.

Promozione attiva del turismo

Uno degli habitués che anche quest'anno non mancheranno al festival è Karlheinz Fux: «Pregusto sin da ora i meravigliosi concerti del festival, la loro atmosfera intima e raccolta, in una località fantastica». Fux, presidente della Direzione della Banca Raiffeisen Mischabel-Matterhorn, non sarà tuttavia presente solo in veste privata, ma anche come rappresentante della Banca, che insieme a Raiffeisen Svizzera sponsorizza il festival. Ogni serata la Banca invita 20 clienti a prendere parte ad una cena e ad un concerto. «Sarà anche quest'anno una settimana intensa, ma sicuramente piacevole, perché mi piace stare

insieme ai clienti», dichiara Fux. Non stentiamo a crederci!

La Banca Raiffeisen interagisce però anche attivamente in qualità di responsabile della gestione della cassa giornaliera e delle casse dei bar. La sponsorizzazione non è certo frutto del caso: da molti anni il CdA della Banca Raiffeisen Mischabel-Matterhorn ha scritto a chiare lettere la propria strategia sul suo vessillo. La strategia prevede la promozione attiva del turismo in Val di Saas, nella Vispèrtal e nella Valle di Zermatt, zona di attività della Banca, e consente ai soci di prendere parte ad eventi esclusivi. «D'altronde da queste parti viviamo tutti grazie al turismo», aggiunge Karlheinz Fux. Nel corso degli anni il festival, che prolunga la stagione invernale di Zermatt, è diventato un importante fattore economico per la regione.



03

03
Karlheinz Fux, presidente della Direzione della Banca Raiffeisen Mischabel-Matterhorn: «La nostra motivazione principale per collaborare al festival non è stata la sponsorizzazione. Qui nella valle viviamo tutti di turismo e intendiamo fare la nostra parte per promuoverlo attivamente».

04
Dieter Meier (ex musicista Yello) sostiene il festival musicale fin dalla prima edizione. Anche quest'anno prenderà parte alla jamsession al Mont Cervin Palace.



02

01
Due pilastri del festival di Zermatt: il patron Thomas Sterchi (a d.) e il direttore Raiffeisen Karlheinz Fux. La Banca è sponsor dell'evento.

02
Il patron del festival, Thomas Sterchi: «Zermatt unplugged si è guadagnato a buon diritto un posto fisso nel calendario dei festival svizzeri. Ora riceviamo telefonate direttamente da agenti e manager di artisti molto rinomati che ci chiedono di partecipare. È un enorme passo avanti».

Per il patron del festival Thomas Sterchi, l'impegno della Banca Raiffeisen è di importanza fondamentale, anche perché è stata il suo partner principale fin dalla prima edizione: «Sin dall'inizio i responsabili hanno creduto in noi e nel nostro evento. Senza la Banca Raiffeisen e le persone di contatto di Raiffeisen a San Gallo il nostro festival sarebbe rimasto un'idea irrealizzabile».

Un esercito di volontari

Ma quali sono i fattori che determinano il successo di «Zermatt unplugged»? Ne abbiamo parlato con Helde von Giese, responsabile dei rapporti con la stampa e i mass media: «Un progetto concepito fin nei minimi dettagli, che comprende davvero tutto: il paesaggio, gli hotel, lo spirito del paese. Zermatt Unplugged più che un festival è un'opera d'arte a tutto tondo». Un altro fattore che non dimentica di citare è l'entusiasmo e la disponibilità a collaborare dell'intero paese. «Questo è senza dubbio alla base del successo della manifestazione». Gli organizzatori possono contare su ben 140 volontari. Senza di loro e senza il loro profuso impegno il festival sarebbe morto e su questo sono tutti d'accordo.

Anche in questo progetto il Vallese dimostra la propria coesione: circa l'80% di questi «zelanti aiutanti» proviene dall'intera regione. C'è poi un altro fattore da sottolineare: dal punto di vista musicale, il festival è concepito per un ampio pubblico. «Parliamo di persone dai 25 ai 60 anni. Nella tenda del foyer e presso le sale in cui si tengono i concerti si incontrano però anche



04

Quest'anno Karlheinz Fux, che tra l'altro allena la giovanile di calcio dell'FC St. Niklaus, è particolarmente impaziente di ascoltare i rapper di Stoccarda, cioè «Die Fantastischen Vier» (ai vertici delle classifiche con hit quali «Die da?!») e «Sie ist weg») e naturalmente la svizzerissima Stefanie Heinzmann. A questo punto, il patron e propulsore vero e proprio del festival, Thomas Sterchi, punzecchia Fux: «È straordinario come quest'uomo si impegni per una regione nella quale non è nemmeno cresciuto!». Fux però non coglie la provocazione e si toglie di impiccio istituendo due importanti parallelismi tra il festival e la sua Banca: il primo è che entrambi offrono prestazioni di elevato livello professionale, mentre il secondo è che artisti e organizzatori si pongono standard ambiziosi, proprio come fanno lui e i suoi collaboratori.

bambini e anziani. Zermatt è aperta a tutti», constata Helge von Giese non senza una punta d'orgoglio. Rileva inoltre che molti dei visitatori più giovani provengono dalle grandi città della Svizzera. Un dato molto positivo e per nulla scontato e previsto.

Un pubblico di tutte le età

Nell'organizzare il programma la direzione del festival pensa tanto al 50enne di Zermatt, quanto alla 25enne di Ginevra. Anche questo è un aspetto importante perché si deve tenere conto di Zermatt come luogo di vacanza, con il suo pubblico abituale e l'ampia fascia di età dei suoi visitatori. L'happening musicale non solo è da tempo apprezzato dal pubblico, ma riscuote il consenso degli stessi artisti che vengono volentieri alle falde del Cervino. L'anno scorso Zermatt ha ospitato artisti del calibro di Chris de Burgh e Amy Macdonald. Le performance di interpreti di

fama internazionale sono certo di grande richiamo, ma per gli organizzatori è altrettanto importante elaborare un programma ben equilibrato.

Lo dimostra il successo riscosso l'anno scorso dalle «Sunnegga Session» in cui figuravano i nomi pressoché sconosciuti di Anna Aaron, James Vincent McMorrow e James Walsh. Ben più importanti sono stati la cornice paesaggistica, il palcoscenico, il percorso per raggiungere il palcoscenico, ovvero la funicolare. «Sono questi gli ingredienti principali che costituiscono il fascino di questo evento», rivela Helge von Giese. Quest'anno, personalmente, Helge von Giese non vede l'ora di ascoltare la band svedese dei Mando Diao, che canta nella propria lingua madre, e Birgit Bidder che per lei è il vero e proprio clou di questa edizione. Ciò dimostra che a Zermatt c'è posto per l'arte al di là del mainstream!

■ PIUS SCHÄRLI



Biglietti da ordinare online con il 25% di sconto

«Zermatt unplugged» si terrà dal 9 al 13 aprile in diverse sale situate nel paese della nota località sciistica. Negli ultimi cinque anni artisti e gruppi del calibro, ad esempio, di Suzanne Vega, Chris de Burgh, Billy Idol, Seal, Lionel Richie, Amy Macdonald e Stephan Eicher sono rimasti affascinati dall'idea dello «Zermatt unplugged». I soci Raiffeisen possessori di una carta Maestro sono particolarmente fortunati: potranno infatti acquistare i biglietti con il 25% di sconto e ordinarli direttamente online nel portale MemberPlus (<http://memberplus.raiffeisen.ch/it/>).

Eventi 2013

MEMBER PLUS

Biglietti e info: raiffeisen.ch/memberplus

ABBA Gold

5 aprile 2013
Palazzo dei Congressi,
Lugano
25 % di sconto



Bon Jovi

30 giugno 2013
Stade de Suisse, Berna
Esclusivo



Dimitri

marzo-maggio 2013
Tour svizzero
25 % di sconto



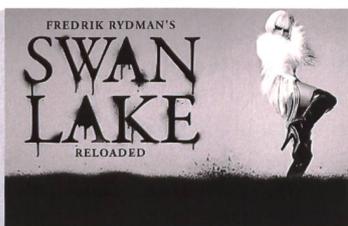
Roger Waters – The Wall

11 settembre 2013
Letzigrund, Zurigo
Esclusivamente per soci



Swan Lake Reloaded

aprile-maggio 2013
MAAG Hall, Zurigo
25 % di sconto



Zermatt unplugged

9-13 aprile 2013
Hauptzelt, Zermatt
25-50 % di sconto



Moon and Stars

5-14 luglio 2013
Piazza Grande, Locarno
25 % di sconto



Circo Knie

passion cirque
Tour svizzero
25 % di sconto



MEMBER PLUS

Offerta per i soci Parchi svizzeri – da maggio a novembre 2013

Scoprite i parchi svizzeri in qualità di soci Raiffeisen. Approfittate di uno sconto di 3 x 50% sul biglietto del treno e sul pernottamento in hotel nonché di altre offerte nei parchi.

I buoni personali e l'opuscolo delle offerte saranno inviati in primavera a tutti i soci Raiffeisen direttamente dalla loro Banca Raiffeisen. Su www.raiffeisen.ch/ parchi troverete a partire da marzo tutte le informa-

zioni relative ai parchi e numerose proposte dettagliate di escursioni e tour con la bicicletta elettrica. Sempre su questo sito sarà possibile prenotare alberghi online e ordinare pacchetti con specialità dei parchi svizzeri.



I parchi svizzeri ancora innevati. I soci Raiffeisen potranno esplorarli e scoprirli al loro risveglio in primavera.



Turismo ed economia: il potenziale dei parchi – come quelli naturali del Ganttrisch (a s.) e Chasseral (sopra) è enorme.

Parchi svizzeri alla ribalta

Naturali, sostenibili e incredibilmente vicini. I parchi svizzeri e le Banche Raiffeisen hanno molte cose in comune. Quest'anno vi invitiamo a esplorare 17 regioni con le quali Raiffeisen collabora attivamente.

PARCHI SVIZZERI

Quanti parchi della Svizzera conoscete? Di certo conoscete il Parco nazionale e, forse, anche qualche altro. Alla fine di quest'anno, speriamo, ne avrete scoperto qualcuno in più. Infatti, l'offerta per i soci Raiffeisen del 2013 non vi vincola a una singola regione, ma vi offre esperienze a metà prezzo in 17 parchi della Svizzera (vedi box memberplus in alto). Approfittate di questa iniziativa e andate alla scoperta!

Una storia di successo tutta naturale

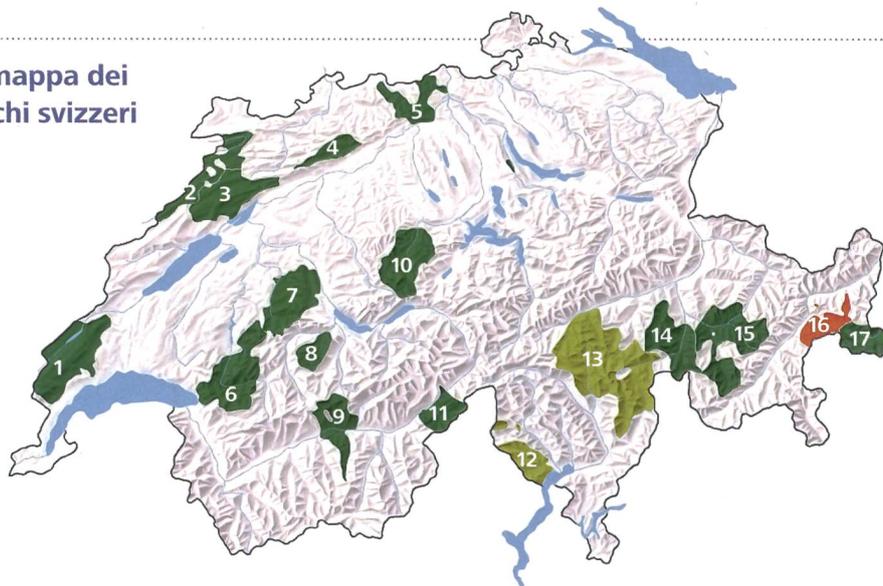
La collaborazione fra Raiffeisen e i parchi svizzeri si fonda su numerosi aspetti in comune, benché i parchi siano stati istituiti piuttosto di recente. «Rispetto a quelli presenti all'estero, i parchi svizzeri sono relativamente giovani», dichiara Andreas Weissen, originario dell'Alto Vallese e responsabile operativo della Rete dei parchi svizzeri (www.paerke.ch). Appena cinque anni fa, questi parchi esistevano solo sulla carta. Unica grande eccezione e, come sempre, fiore all'occhiello, è il quasi centenario Parco nazionale. Mentre in Germania un'etichetta per i parchi naturalistici è stata introdotta già 50 anni fa, il marchio «Parchi svizzeri» è praticamente appena nato.

«Ma in poco tempo abbiamo fatto tanto», afferma Weissen. Dal 2007 – anno d'inizio – fino ad oggi è sorto un parco naturale in ogni zona della Svizzera, sono stati istituiti progetti per altri due parchi nazionali e 14 parchi regionali (vedi

cartina panoramica). Una di queste zone è la Valle di Binn, nella parte più orientale delle Alpi vallesane, da cui lo stesso Weissen proviene: «L'idea nasce proprio laddove il sistema classico di tutela della natura raggiunge i suoi confini», prosegue Weissen. Di conseguenza, i parchi sono zone dinamiche, né riserve, né musei. Per di più, la gente locale – vivendo in modo produttivo all'interno dei parchi – crea valore aggiunto per il paesaggio, la popolazione e l'economia del luogo.

La Rete dei parchi svizzeri è sovvenzionata dalla Confederazione Elvetica. «I nostri meravigliosi paesaggi non si conservano da soli. Serve l'impegno attivo dei comuni, dei cantoni e della Confederazione», dichiara Bruno Oberle, direttore dell'Ufficio federale dell'ambiente (UFAM). «La prospettiva di un futuro per queste regioni periferiche è importante, non vogliamo che si creino delle zone alpine di serie B», afferma Stefan Müller-Altermatt, consigliere nazionale di Soletta. Müller, presidente designato della Rete dei parchi svizzeri, ha istituito il parco naturale di Thal, nell'area del Massiccio del Giura nel Canton Soletta. Per una zona scarsamente sfruttata e attrezzata sotto il profilo turistico, lo sviluppo sostenibile è l'unica soluzione per garantire un futuro, sostiene Müller: «Non abbiamo alcuna chance con il turismo di massa, ma disponiamo di un grande potenziale per quanto con-

La mappa dei parchi svizzeri



rosso = Parco nazionale

verde scuro = Parco di importanza nazionale

verde chiaro = Candidato a parco di importanza nazionale

1 Parco del Giura vodese

Misteriose brughiere e boschi silenziosi attorno al lago della Vallée de Joux: www.parcjuravaudois.ch

2 Parco naturale del Doubs

Il fiume costituisce il confine naturale e compie un percorso spettacolare fra La-Chaux-de-Fonds e Saint-Ursanne: www.parcdoubs.ch

3 Parco naturale Chasseral

La terrazza panoramica del Massiccio del Giura si trova anche al centro della più grande centrale eolica e solare: www.naturpark-chasseral.ch

4 Parco naturale Thal

Qui, biker e appassionati di escursionismo scopriranno tane di lupi e orsi e splendide rovine di fortezze: www.naturparkthal.ch

5 Jurapark Argovia

Un vero e proprio «tesoro verde» fra Basilea e Zurigo, ricco di viti, pini silvestri, orchidee e l'antichissimo tiglio di Linn. www.jurapark-aargau.ch

6 Parco naturale Gruyère Pays-d'Enhaut

Il «Pays-d'Enhaut» che circonda Château d'Oex è selvaggio, autentico e consapevole delle proprie tradizioni, il «ventre» della Romandia: www.gruyerepaysdenhaut.ch

7 Parco naturale del Gantrisch

All'interno della zona di protezione della brughiere che circonda il Lago Nero, con un pizzico di fortuna potrete vedere qualche camoscio o, se preferite, potrete avventurarvi sulla via ferrata: www.gantrisch.ch

8 Parco naturale del Diemtigtal

Grazie ai suoi rustici casali, la valle ha ottenuto il premio Wakker. È uno dei luoghi preferiti dagli uccelli migratori e non: www.diemtigtal.ch

9 Parco naturale Pfyn-Finges

Nel bosco di Pfyn, un'area protetta dai molteplici paesaggi e habitat nei pressi di Leuk, dimorano i gipeti. Qui si trova anche la zona vinicola del Salgesch: www.pfyn-finges.ch

10 Biosfera UNESCO dell'Entlebuch

Qui si fabbricano circa 350 prodotti. Fra le brughiere e le zone carsiche, ci si può avventurare in arrampicate, escursioni in bicicletta o persino cercare l'oro in corsi d'acqua: www.biosphaere.ch

11 Parco paesaggistico della valle di Binn

Nell'area circostante il villaggio montano di Ernen, musica e gastronomia vengono curate ai massimi livelli: www.landschaftspark-binntal.ch

12 Parco nazionale del Locarnese

Qui i tropici incontrano le Alpi. Dall'Isola di Brissago ai boschi del Ticino, a Bordei o a Bosco Gurin: www.parcnazionale.ch

13 Parc Adula

In questo gioiello della natura si trovano l'altopiano della Greina, la Val Calanca e le sorgenti del Reno: www.parcadula.ch

14 Parco naturale Beverin

Regno preferito dagli stambecchi, qui potrete visitare la Gola della Viamala, laghi di montagna cristallini e villaggi senza tempo: www.naturpark-beverin.ch

15 Parc Ela

Il più grande parco naturale della Svizzera vanta la presenza della ferrovia retica Albula-Bernina, facente parte del patrimonio mondiale dell'UNESCO: www.parc-ela.ch

16 Parco nazionale svizzero

Autentico fiore all'occhiello fra i parchi svizzeri, nel 2014 il parco dell'Engadina celebrerà il suo centenario: www.nationalpark.ch

17 UNESCO Biosfera Val Müstair

Il luogo d'origine di Dario Cologna è un paradiso silenzioso in cui si erge il Convento di St. Johann, noto in tutto il mondo: www.biosfera.ch



cerne i soggiorni di breve durata». Per decenni si è prestata la massima cura al Massiccio del Giura, sostiene l'esponente del PPD. Ora è diventato un vero e proprio capitale turistico: «Saremmo sciocchi a distruggere questo paradiso naturale».

Centinaia di prodotti con etichetta

Attualmente i parchi svizzeri occupano quasi il 15 per cento della superficie del nostro Paese. Complessivamente fanno parte dei parchi 259 comuni, tutti con tante cose da offrire sotto il profilo paesaggistico e turistico. «La Confederazione Elvetica riconosce solo parchi basati su iniziative regionali», evidenzia il direttore dell'UFAM Oberle. Affinché il progetto del parco

Patrimonio mondiale dell'UNESCO nel parco naturale: il viadotto Landwasser si trova nel Parc Ela. L'offerta per i soci comprende un viaggio in treno a metà prezzo in tre parchi a scelta.

venga riconosciuto ufficialmente, è necessaria la sua accettazione da parte della popolazione. Questo mostra il legame degli abitanti con la propria regione, dichiara Liza Nicod, portavoce della Rete dei parchi svizzeri: «La popolazione è orgogliosa di questa straordinaria eredità e si impegna fortemente a conservarla».

Un parco pionieristico della Svizzera è la Biosfera dell'Entlebuch. «Per noi la Rete dei parchi svizzeri è un'ulteriore piattaforma di comunicazione», afferma il direttore della Biosfera Theo Schnider. Nella distribuzione e nella protezione dei loro prodotti, i cittadini dell'Entlebuch sono già un passo avanti. Schnider ha saputo riconoscere in anticipo il vasto potenziale legato alla commercializzazione dei prodotti regionali: «Ciò che fa la differenza è che i parchi naturali non sono intercambiabili. Ogni parco deve trovare e seguire la propria posizione». Nell'Entlebuch vengono distribuiti circa 500 prodotti a marchio «echt Entlebuch» (autentico dell'Entlebuch). I prodotti soddisfano i rigorosi criteri del marchio

di qualità e sono reperibili anche presso la grande distribuzione regionale.

L'esempio dell'Entlebuch fa scuola. Presto i produttori locali potranno utilizzare anche la nuova etichetta nazionale, se ne soddisfano i requisiti: il quadrato verde indica prodotti regionali naturali. In questo senso il collegamento è fondamentale sotto il profilo economico, dichiara il consigliere nazionale Müller: «Per i prodotti regionali e nella pubblicità turistica, senza il marchio «Parco» non saremmo mai riusciti a ottenere una simile creazione di valore».

Anche l'innovativo frutticoltore Joe Bründler di Wittnau (AG) punta sul marchio «Parchi svizzeri» per i suoi prodotti. Con esso, nel Giura argoviese, la famiglia Bründler ha certificato diversi aceti che ora fanno parte dell'assortimento proposto dai grandi distributori regionali. La loro fattoria sulla «Strada del Gusto» coniuga in modo ideale tutela della natura e agricoltura.



Così i Bründler gestiscono campi poco produttivi all'interno di una riserva naturale del Comune di Wittnau.

Nuovi parchi in futuro?

Il gruppo dei parchi svizzeri non è ancora chiuso. Si sta diffondendo la consapevolezza che natura e turismo possono coniugarsi perfettamente come parco e posizionarsi con successo. «In poco tempo la Svizzera potrebbe avere altri due parchi nazionali», auspica Weissen: Adula e Locarnese stanno compiendo il processo di candidatura per guadagnarsi il titolo di Parco nazionale svizzero. Entrambi potrebbero ottenerlo e sfoggiarlo già il prossimo anno assieme al Parco nazionale dell'Engadina.

Ma solo se la popolazione lo desidera, ovviamente. L'esito, infatti, viene sempre stabilito democraticamente. L'accettazione da parte della popolazione rappresenta a volte l'ostacolo più grande all'istituzione di un nuovo parco. Il singolare sviluppo del parco naturale del Doubs è dovuto in parte al «no» di alcuni comuni. Al confine francese, il parco assomiglia ad un Ementhal. I curiosi buchi dimostrano che il parco non è un'imposizione e fanno del Parco naturale del Doubs un caso particolare.

Spesso, buone idee per la tutela del paesaggio hanno trovato ampio spazio in regioni peri-

Il parco paesaggistico della valle di Binn in Vallese è uno dei 17 parchi svizzeri che i soci Raiffeisen potranno scoprire.

I parchi in rete

■ www.paerke.ch

La piattaforma dei parchi svizzeri, con mappe, foto e informazioni pratiche.

■ www.parchi-svizzeri.ch

La pagina dell'Ufficio federale dell'ambiente sui parchi svizzeri.

■ www.raiffeisen.ch/parchi (da marzo)

Informazioni e proposte dettagliate per escursioni a piedi e tour in bicicletta.

feriche. Una chiave per una positiva crescita dell'economia e del turismo è la mobilità. Poiché nelle regioni periferiche una buona urbanizzazione e una valida soluzione di trasporto pubblico non sono affatto scontate, ma sono importanti, i parchi svizzeri hanno avviato il progetto dimostrativo «Bus alpin» (Bus delle vallate alpine). L'associazione intende migliorare l'accessibilità delle regioni di montagna e deve dimostrare la propria validità: in undici diversi parchi circolano già dei bus speciali con orari propri.

Quest'offerta colma la lacuna dell'ultimo miglio del trasporto pubblico e consente di alleggerire il traffico di automobili in aree critiche. Se vi mettete in viaggio, utilizzate anche Bus alpin. Non sono previsti sconti, in compenso farete qualcosa di buono per l'ambiente e per le persone che vivono nei parchi. ■ **CLAUDIO ZEMP**

Intervista a Ladina Caduff, responsabile Corporate Social Responsibility di Raiffeisen Svizzera

«Panorama»: Perché Raiffeisen si impegna a favore dei parchi svizzeri?

Ladina Caduff: Fra i compiti essenziali di Raiffeisen vi è quello di creare valore non solo economico, ma anche sociale. Ecco perché Raiffeisen si impegna consapevolmente per lo sviluppo sostenibile da oltre cent'anni. In quanto Banca responsabile, Raiffeisen crede nell'importanza di coniugare il successo economico con prestazioni di valore ecologico e sociale. I parchi svizzeri rappresentano simbolicamente ciò in cui anche Raiffeisen crede e si impegna: un progresso

economico che non vada a discapito dell'ecologia e dello sviluppo sociale. Proprio come i parchi, anche Raiffeisen è saldamente ancorata nel territorio delle regioni svizzere e opera in modo decentrato.

Perché i parchi e Raiffeisen stanno così bene insieme?

Ad accomunarci è anche la collaborazione con l'artigianato locale e le PMI. In Svizzera nessuna banca è così vicina ai clienti come Raiffeisen. Oggi in Svizzera più di una PMI su tre (130 000 aziende, ndr) intrattiene una relazione cliente

con Raiffeisen. Inoltre, sia i parchi sia le Banche Raiffeisen si sono sviluppati in modo democratico. Operiamo quotidianamente grazie a circa 1,8 milioni di soci e oltre 10 000 collaboratori del Gruppo Raiffeisen.

Quale parco le sta più a cuore?

Ho un legame personale con il parco dell'Adula. Nel cuore della Surselva c'è la baita della mia famiglia, con una splendida vista sul Piz Terri, sopra al Piano della Greina. Ogni volta che mi trovo là sento davvero che vale la pena impegnarsi per la sostenibilità. **Intervista: Claudio Zemp**



Sostegno al volontariato oncologico e alla ricerca archeologica

L'annuale premio Raiffeisen 2012 è stato assegnato a Meride ai volontari della Lega ticinese contro il cancro e all'Associazione ricerche archeologiche del Mendrisiotto.

■ La consegna del sedicesimo Premio Raiffeisen, assegnato dal presidente della Federazione Banche Raiffeisen Ticino e Moesano, avvocato Mario Verga, ai volontari della Lega ticinese contro il cancro e all'ARAM, Associazione di ricerche archeologiche del Mendrisiotto, si è svolta a dicembre presso il nuovo Museo dei Fossili di Meride. Alla cerimonia ha partecipato una folta delegazione di volontari dei due enti, accompagnati dai responsabili Alba Masullo per la Lega e Alfio Martinelli per l'ARAM.

Auto aiuto e storia del territorio

Il Premio Raiffeisen, istituito in occasione dei festeggiamenti per il 50.^{mo} della Federazione Ticino e Moesano nel 1997, viene assegnato annualmente per un importo di 10'000 franchi, con l'obiettivo di premiare meritevoli iniziative nel campo umanitario, artistico, sociale, scientifico e sportivo. Quest'anno il Comitato ha deciso di dividere la dotazione del Premio 2012 di 10000 franchi, in ragione di 5000 franchi ciascuno, tra i volontari della Lega ticinese contro il cancro e l'Associazione ARAM.

Il Presidente della Federazione Raiffeisen avvocato Verga ha motivato la scelta del Comitato sottolineando i valori condivisi con i due enti: «I volontari della Lega operano con grande dedizione ed impegno in favore delle persone che necessitano di cure oncologiche nei nostri ospedali, fornendo loro un importante aiuto, sia morale che sostanziale. Un'attività che richiama il principio di auto aiuto che ha costituito una delle basi per la nascita del Movimento Raiffeisen. Il progetto di ricerca archeologica nella località «Castello» di Tremona, nonché il programma annuale dell'Associazione ARAM, con corsi di formazione teorica e pratica, rappresenta per contro un importante contributo alla storia delle nostre regioni meritevole di sostegno da parte del nostro Gruppo bancario sempre particolarmente attento alle tematiche legate al territorio in cui opera».

ARAM, per conoscere il nostro passato

L'ARAM (www.aram-ti.ch) è stata fondata nel 1999 con lo scopo principale di indagare la sommità e i fianchi della collina di Tremona-Castello e di avvicinare il pubblico all'archeologia attraverso corsi pratici, conferenze ed escursioni.

Ottenute le necessarie autorizzazioni da parte delle autorità competenti, nel 2000 sono iniziati gli scavi che, superati molti ostacoli, hanno portato e continuano a restituire importanti informazioni sulla storia e la preistoria del Mendrisiotto e del Ticino.

Oltre a confermare la frequentazione quasi ininterrotta della collina sin dal V millennio a. C., già tratteggiata dalle prime indagini del 1991-1993, il meticoloso lavoro dei volontari ha portato alla luce i resti molto ben conservati di un villaggio medievale le cui strutture murarie e le migliaia di reperti permettono di ricostruire sin nei minimi dettagli la vita quotidiana di una comunità rurale medievale insediata nel nostro territorio.

Il Premio assegnato dalla Federazione Raiffeisen consentirà all'ARAM di guardare al futuro con più serenità e di eseguire esami scientifici sui materiali che lo scavo restituisce ogni anno, contribuendo così alla sempre più approfondita conoscenza del nostro passato.

Oltre 400 volontari formati in 20 anni

La Lega ticinese contro il cancro (www.legacancro-ti.ch), attiva su tutto il territorio ticinese, è un ente privato di utilità pubblica e fa parte delle 20 leghe cantonali e regionali raggruppate sotto il mantello della Lega svizzera contro il cancro. Gli scopi – sanciti nello statuto – sono l'aiuto diretto e accompagnamento psico-sociale degli ammalati e dei loro familiari (attività degli assistenti sociali specializzati, dell'infermiera specialista in riabilitazione, dei volontari oncologici); il promovimento e sostegno finanziario della ricerca scientifica in ambito oncologico



Il presidente della Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano, avv. Mario Verga (a sin.) con Alba Masullo della Lega ticinese contro il cancro e Alfio Martinelli dell'ARAM.

(tramite contributi e finanziamento di progetti legati al Ticino) e l'informazione mirata soprattutto alla prevenzione e alla diagnosi precoce delle malattie tumorali (con la divulgazione di materiale informativo, la realizzazione di campagne su tutto il territorio cantonale, l'informazione al pubblico).

L'aiuto diretto agli ammalati e alle loro famiglie è senz'altro l'aspetto che impegna maggiormente i servizi della Lega ticinese contro il cancro, che operano sul territorio in stretta collaborazione con la rete sanitaria e psicosociale (ospedali, cliniche, servizi di aiuto domiciliare, Hospice, servizi sociali, e altro ancora).

Il servizio di consulenza della Lega ticinese contro il cancro è aperto a tutti e offre gratuitamente:

- accompagnamento e sostegno ai malati e ai loro familiari in tutte le fasi della malattia
- aiuto pratico e concreto per risolvere problemi organizzativi (mezzi ausiliari – parrucche, protesi provvisorie, letto elettrico, trasporti, aiuto a domicilio, cure palliative, altro)
- aiuti finanziari in situazioni di disagio economico legato alla malattia
- informazioni sui diritti a diverse prestazioni (AVS, AI, prestazioni complementari, assicurazione malattia, previdenza professionale, altro) e aiuto per ottenerle
- consulenza assicurativa e orientamento in ambito giuridico
- gruppi e incontri di sostegno
- corsi a scopo riabilitativo
- materiale informativo sulla malattia e i suoi trattamenti.

Il servizio sociale è coadiuvato dal servizio di volontariato oncologico che esiste da più di 20 anni e in questo tempo sono stati formati oltre 400 volontari (attualmente ne sono attivi un centinaio). Le richieste da parte dei pazienti aumentano e ogni due anni vengono formati nuovi volontari. I volontari sono presenti negli ambulatori di oncologia e radioterapia, nei reparti di cure palliative; offrono supporto e compagnia; sono attivi pure a domicilio dei pazienti per alleggerire la famiglia, per accompagnare a passeggio o a fare la spesa, per tenere compagnia e per offrire presenza generosa e silenziosa.

Il volontario aiuta il malato, sia materialmente che moralmente, facendolo sentire meno solo e si prende il tempo per restare con lui, ascoltandolo e rispettando le sue decisioni e condividendo ciò di cui egli vorrà renderlo partecipe.

■ DANIELA GREUB

Chi più spende meno spende

Tra gli artigiani è in corso una sanguinosa lotta dei prezzi. E i clienti, ingolositi dal risparmio e dalle occasioni, non fanno che alimentarla. A farne le spese è la qualità, tanto che i lavori da dilettanti degli artigiani a basso costo possono costare caro ai clienti.

■ Gli artigiani risentono della pressione dei prezzi ormai non solo nei grandi cantieri. Anche nei piccoli incarichi sempre più clienti premono sui prezzi a ogni costo: i privati scimmiettano i grandi investitori e cercano di trattare al ribasso il più possibile i lavori artigianali. Anche per i lavori più piccoli raccolgono una mezza dozzina di offerte di diversi concorrenti. A questo scopo si servono spesso dei portali degli artigiani in Internet, dove ogni privato può inserire un'offerta di lavoro.

Concorrenza a ribasso del 73 percento

Gli artigiani che sono interessati a tale incarico, inviano un'offerta via e-mail. Il principio è tanto semplice quanto di successo: ad avere la meglio è colui che offre il prezzo più basso. Anche il ventitreenne Patrick Roth dell'Emmental, un

giardiniere che dà anima e corpo per il suo lavoro, non si nasconde e confessa di inviare offerte su un portale di artigiani, sebbene non condivida la sanguinosa lotta dei prezzi in alto. E sebbene l'artigiano locale non sia un giardiniere che si svende, attraverso questo canale accoglie gli ordini per l'azienda di famiglia Roth Gärten GmbH (www.roth-gärten.ch) di Oberthal (BE). I clienti sono soddisfatti e l'azienda ha ottenuto su Internet solo valutazioni positive.

«Il 90 per cento di coloro che inoltrano una richiesta presta attenzione solo al prezzo», dice Roth. Con loro l'amministratore non vuole né può competere. «Ci sono molti piccoli imprenditori che rovinano letteralmente il mercato dei prezzi». Tuttavia l'altro dieci per cento dei clienti non si accontenta del primo bravo giardiniere che gli capita, ma è aperto a nuove idee. Egli

cerca di filtrare questa clientela, è una questione di sensazione, cui si aggiunge la conoscenza delle persone, l'istinto e l'esperienza. Sia chiaro, il capo giardiniere con diploma federale nonché formatore Patrick Roth non fa il difficile quando si tratta di incarichi. Un'ora di strada per raggiungere un cantiere non è una rarità, visitare i clienti di sera è una prassi quotidiana, spesso finisce di lavorare solo a notte fonda. E in inverno, quando nevicava, si alza alle tre del mattino per liberare da neve e ghiaccio per tempo gli uffici postali dell'Emmental.

Cedere il passo alla concorrenza a basso costo

I paletti Roth li fissa solo quando la sua azienda di qualità non può mettere in atto i suoi punti di forza. Quando per esempio un committente



privato ha già acquistato lastre in pietra al discount e desidera solo che vengano posate. In questo caso Roth non si fa avanti. Rinuncia volentieri anche ai piccoli lavori di manutenzione che rendono poco o nulla. E quando si tratta di tagliare l'erba del prato, cede volentieri il passo alla concorrenza a basso costo. E con questa strategia l'attività va avanti. L'azienda di famiglia vive e lavora secondo il motto «il servizio prima di tutto – il giardino al centro dell'attenzione». Roth è convinto di essere sulla strada giusta.

Affinché la qualità non sia del tutto ignorata, nonostante questa lotta all'ultimo sangue per i prezzi più bassi, i committenti possono valutare gli artigiani ingaggiati a lavoro finito.

È sorprendente quanto molte aziende e lavoratori autonomi che si spacciano per «tuttofare» siano non solo quelli con il maggior numero

di valutazioni, bensì anche quelli con la maggior percentuale di riscontri negativi. Capita anche che qualche cliente deluso dia libero sfogo alla sua rabbia: «L'inizio dei lavori è stato prorogato più volte senza motivazione (. . .). Alla fine il lavoro è stato interrotto a metà, senza ragione alcuna».

Un altro scrive nella valutazione di aver dovuto sostenere a causa di un «modo di lavorare poco serio» spese supplementari per migliaia di franchi. Un terzo critica il suo fornitore: «Purtroppo al momento di concordare il prezzo (offerta vincolante) ci sono stati dei malintesi».

Il giardiniere Patrick Roth è presente sul portale degli artigiani, ma sottolinea: «Ci sono molti piccoli imprenditori che rovinano letteralmente il mercato dei prezzi».

Lucian Hell (36), titolare del negozio di pittura Oscar Hell AG (www.hellag.ch) di MuttENZ e Reinach (BL), è introvabile sul portale degli artigiani: «Lì tutto è incentrato sul prezzo, non sulla qualità». Hell gestisce la sua azienda per la seconda generazione ed è uno di quegli artigiani cui si affiderebbero le chiavi di casa propria a occhi chiusi. Un uomo di poche parole, ma chiare, quando si parla della sanguinosa guerra dei prezzi: se volesse tenere il passo degli artigiani a minor prezzo, volendo fare un lavoro di qualità, non riuscirebbe a coprire nemmeno i costi retributivi e sociali.



Scegliere il migliore, non il meno costoso

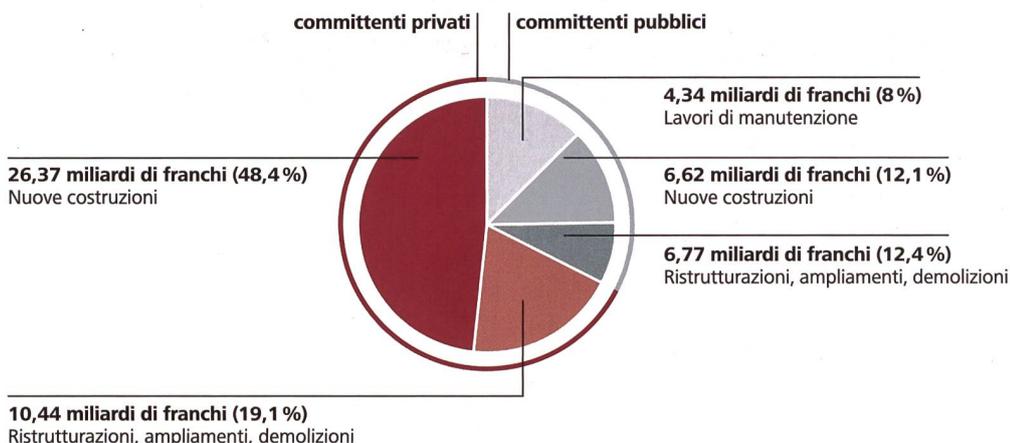
Chi costruisce investe in meno che non si dica grandi quantità di denaro. Vale pertanto la pena guardarsi intorno per tempo e con attenzione per poter fare i dovuti confronti. Tuttavia, come si trova un artigiano meritevole di fiducia? Ecco le dodici regole d'oro.

1. Chiedete agli artigiani delle referenze valide e chiedete a una o due persone di riferimento come abbia lavorato l'azienda e come si sia comportata in caso di difetti.
2. Informatevi da amici e conoscenti con quali artigiani e aziende abbiano avuto buone esperienze.
3. Se un artigiano non è membro di un'associazione di categoria, chiedetene il motivo e siate piuttosto critici. Ma attenzione: l'appartenenza a un'associazione non è automaticamente indice di qualità.
4. Non volete un legno tropicale o desiderate una finestra antieffrazione? Comunicate queste condizioni all'artigiano prima della preparazione dell'offerta oppure fatevi confermare questi accordi per iscritto.
5. Un'offerta senza un sopralluogo non è seria, controversie su maggiorazioni sono dietro l'angolo. Per poter valutare correttamente un incarico e lavorare in modo efficace, un artigiano deve conoscere bene la situazione sul posto e le esigenze del cliente.
6. Raccogliete due o tre offerte che contengano una descrizione dettagliata della prestazione. Non confrontate solo i prezzi, bensì anche la spesa stimata. Un'offerta dettagliata consente di scoprire cosa manca, poiché la posizione mancante è invece elencata nell'offerta della concorrenza. Tenete tuttavia presente che l'artigiano può poi mettere in conto i costi di un preventivo dettagliato, qualora l'ordinazione non venga poi confermata.
7. Sottscrivete solo un contratto con la descrizione dettagliata delle prestazioni e del calendario dei lavori. La descrizione deve riguardare tutte le misure, i materiali, i colori e deve soprattutto contenere i prezzi esatti. E vincola entrambe le parti a concretizzare le proprie idee. In questo modo evitate che aspettative
8. Verificate anche le Condizioni generali (CG) del contratto. Fatevi spiegare bene le clausole che non vi sono del tutto chiare. In questo frangente annotate subito le conferme verbali sul contratto.
9. Non accettate limitazioni della garanzia. Ricordate che l'artigiano non risponde né ai sensi delle disposizioni del Codice delle obbligazioni, né alle norme SIA.
10. Concordate con l'artigiano che in caso di difetti potrete trattenere parte del compenso fino alla scadenza di un determinato periodo. Oppure cancellate la clausola che vi impedisce di farlo.
11. Ricordate che in caso di un'azienda straniera i diritti di garanzia possono essere fatti valere solo con difficoltà, quando ormai avrete pagato.
12. Non siate frettolosi nel firmare. Da un contratto d'appalto è possibile recedere solo a fronte di un risarcimento del danno. In caso di acquisti in una fiera (p.es. di una nuova cucina) non c'è diritto di recesso.

«La mia giornata lavorativa inizia non di rado alle quattro di mattina», dice il mastro pittore Lucian Hell. Sui portali degli artigiani online non offre i suoi servizi.

Investimenti nell'edilizia: i privati investono molto di più rispetto ai committenti pubblici

Costi di costruzione per tipologia di lavoro, in miliardi di franchi e in percentuale, anno 2009



Nell'ambito della sua attività di esperto accreditato dell'Associazione svizzera imprenditori pittori e gessatori (ASIPG) vede confermarsi quotidianamente quanto la maggior parte delle offerte a ribasso vada a detrimento della qualità. Spesso per esempio si rinuncia a importanti lavori di fondo, senza che il cliente ne sia a conoscenza; i lavori preparatori sono eseguiti in modo lacunoso. Oppure sin dall'inizio si sa che alla fine sarà necessario sostenere ulteriori costi, poiché sui portali online le condizioni di base sono descritte molto spesso in modo insufficiente e i costi sono definiti male. Il sovrapprezzo inaspettato e l'esecuzione qualitativamente pessima sono spesso il risultato di un'offerta all'apparenza ottima.

Come nel caso delle compagnie aeree low cost

Il professore di marketing presso la Scuola universitaria professionale della Svizzera nord-occidentale (FHNW) Thomas Helbling si rivolge alle piccole e medie imprese fortemente provate: «Anziché farsi trascinare nella guerra dei prezzi e mandare in rovina il proprio settore, i buoni artigiani dovrebbero cercare di distinguersi dalla concorrenza con ulteriori servizi», dice. I portali degli artigiani in Internet sono un problema, poiché i clienti confrontano i prezzi, sebbene le offerte degli artigiani siano completamente diverse. «Chi offre un servizio supplementare o una migliore qualità in questo modo perde sempre», dice Helbling, che tuttavia lancia un monito anche ai cacciatori di occasioni. Spesso

infatti gli offerenti che lavorano a ribasso sono come le compagnie aeree low cost: a un prezzo incredibilmente basso si troveranno alla fine a pagare tutti i possibili costi supplementari.

Nonostante tutti questi stratagemmi, la maggior parte delle aziende del settore edile lotta per la pura sopravvivenza, senza tener conto della domanda che continua a essere elevata. Questo è stato rilevato dalla Società Svizzera degli Impresari Costruttori. «Molte aziende devono ritenersi soddisfatte se riescono a concludere l'anno senza perdite», dice il portavoce dell'associazione Martin Fehle. In effetti oltre il 60 per cento delle aziende edili ha utili talmente bassi o incorre in perdite tali da veder compromessa la sopravvivenza in caso di un'altra crisi dell'edilizia. E nonostante il boom delle costruzioni, non esiste nessun altro settore che presenti così tante aziende che hanno dichiarato il fallimento nel primo anno di attività, eccezione fatta per la gastronomia.

Lavoratori stranieri a salari irrisori

La concorrenza nell'industria delle costruzioni è così disastrosa, che le aziende cercano di occupare lavoratori a condizioni salariali bassissime per poter fare utili. Nei settori con un contratto collettivo di lavoro ciò non avviene, tuttavia un CCL è facile da aggirare. Come ciò avviene lo dimostra una lettera di un'azienda tedesca alle imprese edili svizzere. «Noi non abbiamo bisogno di permessi di lavoro, bensì solo di un contratto di costruzione», scrivono i tedeschi nella lettera. Lo stratagemma? L'azienda tedesca la-

vora come subappaltatrice con falsi indipendenti per conto di una ditta svizzera. Per questi lavoratori non deve pagare oneri sociali.

«Tutto quello che pagate per il vostro personale da noi non lo dovete pagare. Fate solo più profitto», così l'intermediario cerca di attirare oltreconfine i clienti. I costi per l'imprenditore svizzero per ciascun falso indipendente all'ora: 40 franchi. Un prezzo irrisorio. Al lavoratore straniero, che non di rado si trova all'estremità di una catena di diversi subappaltatori, rimangono spesso solo meno di otto euro, comprese spese, indennità vacanze e tredicesima mensilità. E con una settimana di 62 ore.

Finché la Confederazione non delibererà delle misure incisive contro il dumping salariale, molti artigiani, come il pittore Lucian Hell, dovranno alzarsi a orari impossibili, gli apprendisti giardinieri migreranno nella meglio pagata cantieristica stradale e agli esperti di sinistri come Stefan Meier il lavoro non mancherà mai. Lui non è sorpreso della caccia al prezzo basso: «Il settore pubblico da anni ormai è abituato a pagare per un incarico praticamente solo il prezzo. I privati hanno imparato a fare lo stesso. Che poi a rimetterci sia la qualità se ne renderanno conto solo quando gli effetti di questa spirale saranno visibili».

■ MATIEU KLEE

Il contributo è stato pubblicato nella rivista quindicinale dei consulenti e consumatori Beobachter (www.beobachter.ch). L'articolo è stato leggermente accorciato e adattato.

La carica dei 500 pupazzi di neve

Per due mesi all'anno Line Soldati trasforma la sua casa in un villaggio fatato popolato da 500 allegri e teneri pupazzi di neve. Una meraviglia.



1



2



3

■ Semplicemente una fiaba. Così è la casa di Line Soldati per circa due mesi all'anno. Dicembre e gennaio. Quando con pazienza certosina, con il prezioso aiuto del marito Pio, trasforma cucina, sala da pranzo, salone e vano d'entrata della bella casa ticinese costruita nel lontano 1890, in un fiabesco mondo popolato da circa 500 pupazzi di neve finti. I deliziosi pupazzetti colonizzano allegramente cucina, sala da pranzo, salone e vano d'entrata. «E' necessaria circa una settimana di lavoro per piazzarli tutti. Ognuno ha un suo posticino. Cerco di sistemarli per serie. I piccolini sulla credenza, le palle di neve con carillon sul caminetto, quelli grandi davanti alle finestre e via dicendo. Inoltre ogni anno creo un paesaggio. Da un paio di anni costruisco la pista da sci perché possiedo diversi pupazzisciatori», spiega Line mentre ci mostra il delicato quadretto invernale.

Un pupazzo tira l'altro

Line Soldati ha iniziato la sua collezione quasi per caso. Circa una quindicina di anni fa, quando chiese alla direzione del centro commerciale dove lavorava, se poteva comperare i pupazzi di

neve in cartongesso che adornavano la vetrina natalizia. «Mi piacevano troppo quei pupazzi allegri e paciocconi», ricorda la padrona di casa «poi un pupazzo tira l'altro e ogni volta che facevo un viaggio o andavo per mercatini ne acquistavo uno. Anno dopo anno la collezione è diventata sempre più corposa. Parenti e amici sanno della mia passione e ogni anno per Natale mi regalano nuovi soggetti». «E' sempre una gioia quando arriva un nuovo ospite», sottolinea Line, «inoltre una delle mie figlie ha studiato in Canada, un paese dove esiste un autentico culto per questi oggetti, per cui ne ho ricevuti molti da Oltremare». E mentre chiacchieriamo attiva il meccanismo a batteria di un pupazzo che si mette a cantare e si muove a ritmo di «Jingle bells».

Largo alla collezione

Sul caminetto osserviamo la serie di palle di neve con carillon. «Questi oggetti sono molto amati in America. Il primo infatti l'abbiamo acquistato nel 1998 in occasione della Maratona di New York a cui mio marito ha partecipato». Pio partecipa attivamente all'esposizione. Ha infatti

- 1 L'incantevole paesaggio invernale che Line crea ogni anno.
- 2 La serie palle di neve con carillon.
- 4 Via i libri, posto ai pupazzi per due mesi.
- 4 Line e Pio Soldati tra la collezione di pupazzi.
- 5 Line ritratta tra i primi pupazzi che hanno dato il via alla collezione.

istallato un piccolo impianto luci per valorizzare la mostra casalinga. «Pio ha molta pazienza, sottolinea Line, perché ogni anno tolgo tutti i suoi preziosi libri dalla biblioteca per sistemarci i pupazzi. Ma in fondo è fortunato perché sia in dicembre sia a fine gennaio pulisco a fondo la libreria, aggiunge ridendo la signora dei pupazzi». Fortunatamente lo spostamento dei 250 volumi è anche organizzato alla perfezione. «I libri vengono tutti legati per scompartimento e poi numerati cosicché a fine esposizione ritrovano tutti il loro posto originale. I pupazzi vengono a loro volta imballati ad uno ad uno e sistemati in cassette di plastica etichettate a seconda della zona in cui vengono esposte».



4



5

Gatti e pupazzi

Tra tanti pupazzi di neve ce ne sarà qualcuno doppio? «Assolutamente no. Non ci sono doppi. Anche le mie amiche sono bravissime. Vengono in casa, osservano la collezione e riescono sempre a regalarmi nuovi soggetti. Mi piacciono tutti. Da quelli artigianali a quelli economici. Dai preziosi Swarovski a quelli confezionati con materiali semplici come la lampadina trasformata con poche mosse in un originale pupazzo di neve. A me basta che siano originali. Sono un po' tutti i miei bimbi. A volte ci parlo pure». In effetti, a guardare tutte queste tenere faccine solari pare davvero che siano animati. Con una missione: strappare un sorriso a chi li osserva.

La carica dei 500 pupazzi di neve, che incantano e stupiscono il visitatore di casa Soldati, come per magia, a fine gennaio scompare lasciando il posto alla collezione di gatti. «I miei «bimbi» da febbraio a novembre vanno tutti a nanna. Al posto loro arrivano i gatti. Ne ho collezionati diversi ma non tanti quanto i pupazzi. Loro occupano meno spazio».

■ DONATELLA GELLERA FALERNI

«la mia nuova sauna.»

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 800 m², oppure online.

+41 (0)44 780 67 55
kungs sauna.ch

kungs sauna
SWISS MADE



Moneta commemorativa ufficiale 2013

Capodanno silvestre Usanze svizzere

I «Brutti», i «Belli» e i «Brutti-Belli» percorrono i villaggi dell'Appenzello esterno per il tradizionale corteo dei «Chläuse» di San Silvestro «Silvesterchlausen». I «Chläuse» suonano le loro campane, cantano a squarciagola e fanno gli auguri di buon anno. Swissmint festeggia questa tradizione con una moneta bimetallica. Da collezionare, regalare e per fare cosa gradita. In vendita nelle banche, nei negozi di numismatica e sul sito www.swissmint.ch.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swissmint

Edizione limitata. Ordinala subito: www.swissmint.ch

Desidero ordinare con pagamento anticipato, più spese di spedizione:
Quantità/qualità Prezzo/unità

Usanze svizzere, Moneta bimetallica da 10 franchi
Bronzo di alluminio e cupro-nichel, 15 g, Ø 33 mm

«Capodanno silvestre 2013»

<input type="checkbox"/>	Conio normale	CHF 15.– IVA compresa
<input type="checkbox"/>	Fondo specchio in astuccio	CHF 40.– IVA compresa
«Combattimenti di mucche 2012» e «Mercato delle cipolle di Berna 2011»		
<input type="checkbox"/>	Conio normale, a CHF 15.– ciascuna	CHF 30.– IVA compresa
<input type="checkbox"/>	Fondo specchio in astuccio, a CHF 40.– ciascuna	CHF 80.– IVA compresa
Variazioni di prezzo sono riservate		

Cognome: _____

Nome: _____

Via: _____

NPA/Località: _____

Data: _____

Firma: _____

Inviare il tagliando a Zecca federale Swissmint, Bernastrasse 28, CH-3003 Berna.

Panorama_I



«Sono in viaggio da una vita»

A metà marzo al Museo dell'arte di Berna e all'aeroporto di Zurigo aprirà una straordinaria mostra da non perdere. Divenuto famoso per il cowboy della Marlboro, il fotografo Hannes Schmid espone, per la prima volta in queste dimensioni, una vastissima panoramica di sue fotografie e oli su tela.

■ La biografia di Hannes Schmid (66) è insolitamente ricca (di sfaccettature), varia e movimentata. Ha incontrato e fotografato i cannibali dell'Indonesia; ha vissuto con degli oranghi; ha seguito i tour mondiali di leggende del rock del calibro di Bob Geldof, AC/DC, Genesis e Kim Wilde; ha scoperto l'opera taoista; ha prodotto modelli per le copertine di importanti riviste di moda, ma soprattutto ha conosciuto la fama grazie all'uomo della Marlboro. Nessuno prima di allora aveva mai visto il cowboy del noto marchio di sigarette, come lo ha mostrato lui al mondo.

In passato, con i suoi lavori, il fotografo zurighese ha richiamato l'attenzione del pubblico anche su specie animali a rischio di estinzione e istituito un progetto assistenziale nella regione asiatica. Dall'intervista, tenutasi a Zurigo presso il suo atelier, emerge chiaramente quanto Hannes Schmid sia stato attivo in passato e quanti altri progetti abbia ancora in mente. Il fotografo, cineasta e pittore risponde in maniera tutt'altro che monosillabica, sintetica e unidimensionale. Le sue risposte sono fondate, meditate e ben ponderate. Spesso parte da lontano e nelle sue riflessioni confluiscono le sue ampie esperienze di vita. È come se le sue parole scaturissero spontaneamente dalle sue labbra. Ascoltarlo è un piacere: è uno spirito libero, un pensatore fuori dagli schemi e un viaggiatore.

«Panorama»: Se in passato non fosse stato il fotografo del cowboy della Marlboro, la mostra «Real Stories» ci sarebbe stata ugualmente?

Hannes Schmid: Questa è una domanda puramente teorica. Se si guarda all'insieme della mia opera, ci si accorge che l'uomo della Marlboro costituisce solo una piccola parte, seppur importante, della mia produzione artistica.

Una sua mostra precedente si intitolava «Never look back». Con la sua mostra attuale però volge lo sguardo al passato. Come mai?

Dietro al titolo di quella mostra si nasconde una storia divertente. Durante una sessione fotografica volevo che Billy, l'uomo Marlboro, volgesse lo sguardo indietro, mentre andava a cavallo. E Billy rispose: «Un cowboy non guarda mai indietro. Un cowboy sa sempre che cosa succede alle sue spalle». Il non guardare indietro non è quindi riferito a me.

Quanta importanza ha lo sguardo retrospettivo nella sua vita?

Moltissima, direi. Infatti richiamo spesso alla mente il luogo dove affondano le mie radici, cioè Toggenburg. È lì che ho trascorso il periodo più bello della mia infanzia. Mi piace molto guardare al passato e negli ultimi anni mi piace sempre di più. Sarà l'età. Di materiale per una retrospettiva ce n'è in abbondanza. Lo reputo molto importante.

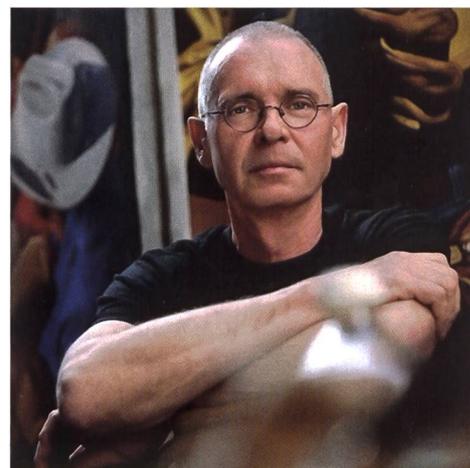
Fra le migliaia di scatti realizzati, ci sono alcune foto da cui a posteriori prenderebbe le distanze?

Absolutamente no. La maggior parte delle mie foto non l'ho neanche mai guardata. Inoltre, con gli anni e il distacco, molte foto acquisiscono una valenza diversa. Sono testimonianze di una determinata fase della mia vita.

Ci sono altre mostre in programma?

Una mostra per me molto importante si terrà nel giugno/luglio del 2014 a Pechino, presso il famosissimo Today Art Museum. Ne sono molto felice perché pochi artisti occidentali hanno avuto la possibilità di allestire mostre di tale portata in Cina. Questo però è il risultato di un lungo processo. Prima di ottenere il permesso, la richiesta è stata sottoposta all'approvazione della Commissione artistica e delle autorità politiche. Per me è un grande passo, perché vado sempre molto volentieri in Asia e in particolare in Cina.

Se potesse scegliere un museo dove esporre le sue opere, quale sarebbe?



Ogni artista almeno una volta nella vita vorrebbe esporre al MoMA (*Museum of Modern Art, n. d. r.*) di New York. Con questo non voglio dire però che si dovrebbero tenere mostre soltanto nei grandi musei. Personalmente considero fantastico qualsiasi museo in cui mi consentano di esporre. Esporre garantisce lunga vita al mio lavoro.

Quali altri progetti ha ancora in mente?

Ce ne sono moltissimi, anche per questo dormo poco. I miei progetti sono sempre da qualche altra parte, non qui. Non sono ancorato a un luogo in particolare, posso lavorare ovunque.

Di Hannes Schmid esiste anche la versione che scatta foto di famiglia senza grandi allestimenti?

In verità no. Non sono un fotografo tipico. La macchina fotografica per me è sempre stata soltanto un mezzo per arrivare a uno scopo. Nel privato è sempre mia moglie a scattare le foto, le riesce meglio di me. Quando esco con il mio sci-club, noto sempre con terrore che non porto mai con me la macchina fotografica. Molto spesso non ci penso proprio a scattare delle foto.

La definiscono anche uno spirito libero e un pensatore fuori dagli schemi.

Ben venga. Per esserlo, la Svizzera è un posto davvero eccellente.

È un approccio alla vita che ha ereditato o che ha acquisito con l'esperienza?

Probabilmente alla base ci sono diverse ragioni. Alcuni tratti si trasmettono sicuramente per via genetica. Dopo tutto, vivendo in un contesto sociale rigidamente controllato, gli svizzeri all'estero diventano dei ribelli. Credo che in ogni svizzero alberghi uno spirito libero.



Una delle opere che Hannes Schmid espone al Museo d'arte di Berna:
Cowboy #61, olio su tela, 124 x 354 cm, 2010.

Viaggia, dipinge fino a notte fonda, istituisce opere assistenziali. Prende mai in considerazione l'idea di rallentare i suoi ritmi?

Se ozio, non sono più io. Non riesco a starmene con le mani in mano. Non sento il bisogno di rallentare, perché i miei ritmi non mi sono di peso. Fa parte di me. Non so nemmeno io da dove prendo questa energia pazzesca. Ma ce l'ho. Non ho proprio il tempo di invecchiare.

Ha viaggiato molto e vissuto persino insieme a cannibali e oranghi. È anche un tipo avventuroso?

No, non lo sono. Mi sono sempre preparato molto bene a tutti i viaggi che ho affrontato. Ho pianificato, controllato e coordinato con precisione moltissimi aspetti.

Che significato ha per lei il concetto di «casa»?

Per me c'è un'importante distinzione tra «essere a casa» e il posto dove sono nato. Mi sento a casa dappertutto. Sono in viaggio da una vita. Ma il letto di casa, dopo tutto fa bene.

Che rapporto ha con il suo paese d'origine?

Ho sempre avuto un forte legame con Toggenburg. Anche i miei figli ora fanno parte dello sci-club di Unterwasser. Quando arrivo, vado alla Coop e la gente mi chiama per nome. Mi conoscono tutti. È una cosa davvero bella. È un peccato però che questo gioiellino di paese, con una valle meravigliosa e la sua lunga tradizione sciistica, tant'è che la prima fabbrica di sci della Svizzera è sorta proprio qui, si trovi quasi in ginocchio per mancanza di investimenti. Mi si stringe davvero il cuore.

Che importanza ha la Svizzera per lei?

Moltissima. La Svizzera è un paradiso, non esiste un altro paese come la Svizzera. A molti svizzeri farebbe bene comunque fare viaggi più lunghi con soste all'estero, non solo come turisti. Si accorgerebbero che in Svizzera siamo riusciti a realizzare cose sorprendenti per quanto riguarda gli istituti sociali, la qualità della vita e la stabilità. È incredibile quel che siamo riusciti a raggiungere. La domanda è se con il nostro atteggiamento politico saremo in grado di mantenere questi risultati. Deve esserci un'apertura, non possiamo isolarci ed erigere un muro intorno al paese.

Intervista: Pius Schärli

Info

Hannes Schmid (66) è uno dei fotografi svizzeri più produttivi e di maggiore successo. La mostra «Real Stories» sarà aperta al Museo dell'arte di Berna dal 13 marzo al 21 luglio. I soci Raiffeisen possono entrare e partecipare alle visite guidate gratuitamente presentando la loro carta Mae-

stro. Altre opere del fotografo saranno esposte anche all'aeroporto di Zurigo dal 13 marzo al 24 aprile. Per informazioni visitate il sito www.raiffeisen.ch/memberplus (alla voce musei) o la pagina personale dell'artista (www.hanneschmid.ch).

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



printed in
switzerland

IMPRESSUM

Editore: Raiffeisen Svizzera

Redazione: Pius Schärli, caporedattore
Philippe Thévoz, redattore edizione francese
Lorenza Storni, redattrice edizione italiana

Concetto, grafica e anteprima di stampa:
Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch

Foto di copertina: Erik Vogelsang, B&S

Indirizzo della redazione: Panorama Raiffeisen,
Redazione Ticino, Casella postale 330,
6950 Tesserete, panorama@raiffeisen.ch,
www.raiffeisen.ch/panorama

Stampa e spedizione: Vogt-Schild Druck AG,
Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen,
www.vsdruk.ch

Periodicità: Panorama esce 6 volte all'anno,
101.ma annata

Edizione: 374 619 esemplari in tedesco, 118 164
esemplari in francese, 56 054 esemplari in 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/panorama

Nota giuridica: le informazioni in questa pubblica-
zione 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 corri-
spondenza sui concorsi. Le vie legali sono escluse.
I tagliandi imbustati non saranno presi in conside-
razione. È vietata la partecipazione ai collaboratori
delle Banche Raiffeisen e di Raiffeisen Svizzera.

**Nella prossima edizione
di metà aprile potrete leggere:**

**Invito a scoprire i parchi svizzeri
dove sono proposte specialità
gastronomiche e l'artigianato ha
ancora radici profonde.**

**Un buon prodotto da solo non
basta più. Ecco come produttori
e commercianti riescono a stimolare
gli acquisti con una forma di leasing
particolare.**

**Uno sguardo sugli esordi di Raif-
feisen dimostra che, a distanza di
100 anni e sorprendentemente,
le sfide non sono cambiate.**

NOUVELLE CUISINE.

ander-group.com



nuovo showroom cucine.

Venite a scoprire il nuovo assortimento di cucine Delcò in uno spazio espositivo completamente rinnovato: solo modelli esclusivi, selezionati per qualità ed eccellenza. Delcò reinventa per voi le combinazioni più ricercate e i design più funzionali, per darvi tutto il piacere di una cucina essenziale, raffinata, nuova, da gustare giorno dopo giorno.

Orari d'apertura
Mar./Ven. 09.30 - 18.30
Sabato 09.00 - 17.00

Sant'Antonino delcomobili.ch

DELCO[®]
MOBILI



50 % sui derby ticinesi
raiffeisen.ch/memberplus

I soci Raiffeisen ricevono per tutti i derby ticinesi della Challenge League un biglietto a metà prezzo. È sufficiente esibire la carta Maestro Raiffeisen alla cassa per ottenere 1 biglietto a metà prezzo per persona.

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN