

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (1997)
Heft: 9

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: 26.07.2025

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

Panorama

**Pagare
via Internet?**

**Sicurezza
per gli anziani**

**Assemblea generale
USBR a Soletta**



RAIFFEISEN



I grandi investitori fanno capo ai migliori specialisti del ramo. E lei?



Desidera investire denaro in titoli e approfittare delle prospettive di crescita e di guadagno di portafogli diversificati, gestiti da professionisti del settore? Con i fondi d'investimento Raiffeisen è possibile.



I fondi vengono gestiti in collaborazione con la rinomata Banca J. Vontobel & Co. SA di Zurigo. Approfitta così direttamente della competenza di una delle principali banche svizzere attive nel settore della gestione di patrimoni. Anche disponendo di un piccolo capitale è possibile arrivare, un po' per volta, a costruire un patrimonio in titoli. Per esigenze di investimento più ampie nel settore dei titoli a livello internazionale, i fondi Vontobel completano la nostra offerta.

Saremo lieti di informarla personalmente.



4 Internet-Banking

Al giorno d'oggi è tecnicamente possibile pagare via Internet, ma senza le dovute misure di sicurezza è meglio rinunciare.

6 Traffico dei pagamenti

Ancora troppe persone vanno in posta con ingenti somme di denaro, anche se esistono svariate possibilità di pagare senza contanti.

9 Anziani in pericolo

I malviventi prendono spesso di mira gli anziani e per questa ragione le banche Raiffeisen sostengono l'azione «sicurezza per gli anziani».

**10 Serie sull'eredità**

In questo numero termina la nostra panoramica: nella quarta e ultima parte analizziamo come si può investire al meglio il denaro ereditato.

26 Votazione popolare

Il prossimo 28 settembre, il popolo svizzero è chiamato ad esprimersi sull'assicurazione disoccupazione. Vi spieghiamo il piano di risanamento con i tagli proposti alle indennità dei disoccupati.

30 Festa finale

Nel museo dei trasporti di Lucerna si sono incontrati 1000 bambini per la festa finale del concorso Raiffeisen della gioventù.



E

Pagare senza contanti

«... adesso inserisca il numero della sua carta di credito!» Chi naviga regolarmente su Internet e conosce la vasta offerta di servizi elettronici, ha già ricevuto almeno una volta una simile richiesta. Attenzione, però: senza le necessarie misure di sicurezza installate sull'hard-disk del proprio ordinatore, i pagamenti via Internet con la carta di credito restano un rischio da non sottovalutare (pag. 4/5).

Anche se il futuro a lungo termine è comunque rivolto in questa direzione, esistono già svariate possibilità di pagare senza contanti. Bonifico, ordine permanente, addebitamento diretto: sono tutte operazioni più sicure, ma anche più comode, come vi spieghiamo alle pagine 6/7.

Procedure semplici e veloci che si adattano particolarmente alle esigenze delle persone anziane, spesso vittime di furti proprio quando si trovano in possesso di ingenti somme di denaro per effettuare i pagamenti in contanti. Per questo motivo le banche Raiffeisen – insieme con la Conferenza dei direttori cantonali di giustizia e polizia, l'Interassociazione svizzera per lo sport nella terza età e l'Associazione svizzera di judo e ju-jitsu – sostengono la campagna «Sicurezza per gli anziani» (a pag. 9), lanciata a Neuchâtel dall'Ufficio svizzero di coordinamento per la prevenzione dei reati. Pagare senza contanti è vantaggioso sotto tutti i punti di vista.

Romano Pezzani

Editore
Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen

Layout e composizione
Brandl & Schärer AG, 4601 Olten
Fotolito
Grapholt AG, 4632 Trimbach

Stampa e spedizione
Habegger AG
Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen,
Telefono 032 681 56 11

Pubblicità
Kretz AG
8706 Feldmeilen
Telefono 01 923 76 56, Telefax 01 923 76 57

Redazione
Dr. Markus Angst, caporedattore
(edizione tedesca)
Annie Admane (edizione francese)
Romano Pezzani (edizione italiana)
Foto di copertina: André Albrecht

Indirizzo della redazione
Ufficio di pubbliche relazioni
Romano Pezzani
Via delle Scuole 12, 6906 Lugano
Telefono 091 970 28 61, Fax 091 970 28 82
Internet: <http://www.raiffeisen.ch>

Periodicità
Panorama esce 10 volte all'anno
Edizione italiana:
Anno XXXII
Tiratura: 30 000 esemplari

Abbonamenti e cambiamenti di indirizzo
Panorama è ottenibile tramite le Banche Raiffeisen. Riproduzione, anche parziale, solo con autorizzazione della redazione.

SPORTELLI CONTRO ELECTRONIC BANKING

La grande maggioranza della clientela Raiffeisen si procura il contante per le spese correnti, prelevandolo allo sportello della propria banca. Considerato l'aumento della piccola criminalità, ricorrere alla cosiddetta «moneta di plastica» e alle operazioni di pagamento scritturali è tuttavia di gran lunga più sicuro per il cliente e notevolmente più conveniente per la banca (e dunque anche per i soci, quali proprietari della banca!).

Un giorno qualsiasi in una banca Raiffeisen: il signor Rossi preleva fr. 1578.80 dal suo conto, per poi pagare esattamente lo stesso importo all'uffi-

Markus Angst

cio postale, situato a soli 300 metri di distanza, dove si è recato per saldare alcune fatture. La signora Bianchi preleva 200 franchi e, pochi minuti dopo, paga fr. 138.70 alla cassa del vicino negozio Coop, dove ha fatto la spesa. Ambedue si sono esposti a un rischio inutile.

La grande maggioranza della clientela Raiffeisen si comporta come il signor Rossi e la signora Bianchi: prelevano il contante per il fabbisogno quotidiano allo sportello della loro banca, per poi spender-

lo da un'altra parte. Presso le grandi banche accade esattamente il contrario.

Un vantaggio per i soci

È vero che il segreto del successo delle banche Raiffeisen dipende in larga misura dal rapporto di fiducia tra la banca e il cliente: il gerente conosce personalmente buona parte dei soci e dei clienti e viceversa. E tuttavia, nemmeno le banche organizzate su basi cooperative possono ignorare il nuovo trend legato al progresso tecnologico. Dal punto di vista della clientela, i vantaggi sono evidenti. Da un lato, c'è la possibilità di prelevare denaro dal bancomat, indipendentemente dagli orari di apertura degli sportelli. L'impiego della moneta di plastica riduce altresì notevolmente il fattore rischio, per esempio in relazione al furto o allo scippo. Ma ci sono vantaggi anche dal punto di vista

Pagare senza contanti è più sicuro



Turni ridotti agli sportelli aumentano il tempo per

Per la mancanza di un sistema sicuro ed uniforme pagare via Internet comporta ancora

della banca. Invece dei normali 8-12 franchi che comporta una transazione allo sportello, i costi di un prelevamento al bancomat ammontano solo a circa 2 franchi. Proprio nelle banche organizzate su basi cooperative, questo calo indiretto dei costi torna interamente a favore dei soci. Si traduce infatti in migliori condizioni bancarie, come per esempio il tasso preferenziale del conto soci Raiffeisen.

Il timore di superare il limite è infondato

Sono attualmente in circolazione 210 000 carte ec-Bancomat, rilasciate dalle banche Raiffeisen. Servono per il prelevamento di contante dai 3600 distributori automatici esistenti sul territorio nazionale (i 650 Bancomat delle banche Raiffeisen sono i più numerosi). Ma permettono anche di rifornirsi di benzina nelle

Internet-Banking: ogni cosa a suo tempo

Pagare le fatture da casa propria via PC, chiedere la posizione del conto tramite un collegamento «online», assegnare un ordine di borsa elettronico: ciò che un tempo era solo fantascienza oggi è possibile, non da ultimo grazie alla crescita esponenziale degli utenti di Internet.

Anche le banche Raiffeisen offriranno il telebanking. «Tuttavia non prima che siano state debellate tutte le malattie infantili», scherza Antonio Montellese, direttore del settore Electronic Banking presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR) di San Gallo. A suo parere, tra cinque anni «forse il 10 per cento dei nostri clienti effettueranno i pagamenti via Internet. Ma tra dieci anni saranno probabilmente già il 30-40 per cento.»

La mancanza di standard attualmente non contribuisce di certo a semplificare le procedure di pagamento. Grazie al nuovo «Secure Net», il software di codifica a 128 Bit, il problema della sicurezza è invece risolto in Svizzera. Entro la fine del 1997, con il «SET» arriverà sul mercato anche un software che permetterà di pagare via Internet con la carta di credito, senza correre alcun rischio. «In ogni caso, prima di aver installato il «SET» nell'hard disk» consiglia Antonio Montellese «è opportuno astenersi nel modo più assoluto da qualsiasi pagamento con la carta di credito via Internet.» (ma.)

3600 stazioni di servizio o di fare acquisti nei 40 000 negozi contrassegnati dal simbolo EPT/POS, mediante il sistema ec-Direct.

Per paura di superare innavvertitamente i limiti fissati per le uscite giornaliere o mensili, attualmente molti sono ancora poco propensi a utilizzare quotidianamente la moneta di plastica nei negozi. Eppure si tratta di un timore del tutto infondato: per verificare il saldo, basta digitare il codice PIN prima che la cassiera inserisca i suoi dati nel terminale. Dopodiché il pagamento avviene in un batter d'occhio.

La consulenza è sempre più importante

Oltre alle 210 000 carte-ec Raiffeisen, sono in circolazione anche 70 000 Eurocard Raiffeisen, utilizzabili in Svizzera in oltre 60 000 aziende convenzionate. L'uso delle

carte di credito è particolarmente indicato per saldare il conto degli alberghi e dei ristoranti, per acquistare i biglietti del treno, dell'aereo ecc. Per gli importi inferiori ai 100 franchi, è invece più opportuno il sistema ec-Direct.

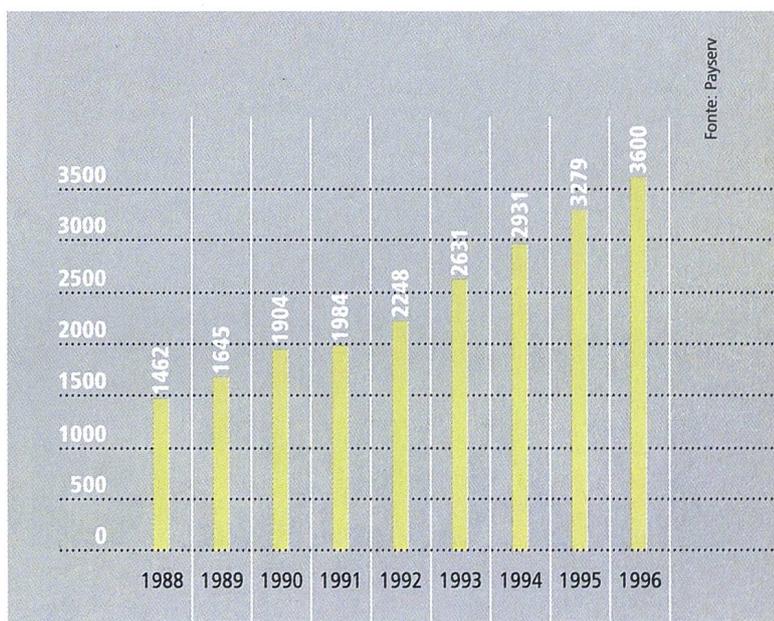
L'automazione farà sicuramente ulteriori progressi, ma questa evoluzione non segnerà affatto la fine del contatto diretto tra il personale bancario e il cliente! Essendo meno impegnati allo sportello per le operazioni di prelievo di contante, i gerenti avranno sempre più tempo per la consulenza alla clientela. Soprattutto nel settore degli investimenti, dove l'assortimento dei prodotti è particolarmente vasto (fondi d'investimento, assicurazioni, previdenza), ma anche in quello della costruzione e delle ipoteche, la moderna clientela bancaria esige un'informazione sempre più complessa e approfondita.

Foto: André Albrecht



Il ritiro di contanti al bancomat è ovviamente meno caro di quello allo

Distributori automatici di banconote in Svizzera: l'evoluzione in cifre



Negli ultimi otto anni la cifra dei distributori automatici di banconote è aumentata del 250 per cento.

TRASFERIMENTI DI DENARO

Se la moneta di plastica permette di sostituire il denaro contante nelle spese correnti (vedi pag. 4/5), un trasferimento diretto dal conto bancario – soprattutto per importi di una certa entità – è l'ideale per il disbrigo dei pagamenti, non da ultimo anche dal lato della sicurezza. Le banche Raiffeisen offrono numerose possibilità per le operazioni di pagamento, mediante un sistema di prodotti diversi per rispondere a ogni esigenza.

Ordine di bonifico speciale

Scopo: per pagamenti individuali direttamente dal conto bancario.

Modalità: mediante un ordine di bonifico speciale, il cliente incarica la banca di trasferire, a debito del suo conto, determinati importi di denaro a uno o più beneficiari. A questo scopo, allega all'ordine speciale i relativi bollettini di versamento e/o iscrive in un formulario le coordinate bancarie del beneficiario, nonché l'importo da trasferire, inviando il tutto alla sua banca Raiffeisen. Alla data desiderata (giorno di valuta, nel linguaggio tecnico), il pagamento viene effettuato. Niente di più comodo!

Vantaggi: con un unico ordine di bonifico speciale, il cliente può effettuare contemporaneamente diversi pagamenti. Deve solamente aggiungere i singoli importi, indicare il giorno di valuta e firmare. Allegando i bollettini di versamento, non è più necessario elencare tutti gli importi e i relativi beneficiari. Se il conto è coperto, i bonifici vengono effettuati entro i termini. Per sua conoscenza, il cliente riceve successivamente un avviso di addebito.

Esempi: fatture varie, premi assicurativi, acquisti.

Tipi di conto: conto stipendio, privato o commerciale, conto corrente.

Ordine permanente

Scopo: per pagamenti periodici direttamente dal conto bancario.

Modalità: per i conti con scadenze e importi fissi o variabili, l'ordine permanente è la soluzione ideale. Il cliente impartisce (una sola volta) l'ordine alla banca, che provvederà a eseguire per lui i pagamenti ricorrenti al momento desiderato (per esempio ogni 25 del mese). Successivamente il cliente riceve un avviso di addebito.

Vantaggi: per i pagamenti ricorrenti, basta compilare un unico formulario, che rimarrà valido fino alla revoca. Il cliente può tranquillamente dimenticarsi le scadenze, senza la secatura dei richiami. Un ordine permanente può essere modificato o revocato in ogni momento.

Esempi: affitto, premi assicurativi, bonifici sui conti di risparmio (versamenti regolari), bollette del telefono, dell'elettricità, abbonamenti (importi variabili).

Tipi di conto: conto stipendio, privato o commerciale, conto corrente.



L'ABC delle operazioni di pa

Lista base

Scopo: per pagamenti regolari sempre agli stessi beneficiari direttamente dal conto bancario (soprattutto per le ditte).

Modalità: una volta allestita la lista base, la ditta deve solo completarla, aggiungendo di volta in volta gli importi, e inviarla alla banca. I pagamenti verranno effettuati il giorno indicato. Successivamente il cliente riceverà un avviso di addebito e una nuova lista base, nella quale annoterà gli importi dei prossimi pagamenti.

Vantaggi: la lista base per i pagamenti regolari va allestita una sola volta e rimane valida fino alla revoca. Inviata la lista alla banca, il cliente non deve più preoccuparsi di nulla. La lista base può essere modificata o revocata in ogni momento.

Esempi: pagamenti a creditori, fornitori e versamenti di stipendi, bonifici di ogni genere in Svizzera.

Tipi di conto: conto commerciale o conto corrente.

Sistema di addebitamento diretto

Scopo: per pagamenti ricorrenti agli stessi beneficiari (soprattutto ditte).

Modalità: il sistema di addebitamento diretto (abbreviazione LSV) è un metodo che consente di eseguire in modo razionale l'incasso dei pagamenti. È indicato soprattutto per le ditte che hanno una clientela fissa, alla quale fatturano periodicamente le loro prestazioni. Quale premessa, chi è tenuto a effettuare i versamenti deve tuttavia rilasciare al beneficiario un'autorizzazione di addebito. In tal modo la ditta potrà di volta in volta liquidare le proprie spettanze, addebitandole direttamente sul conto del cliente.

Vantaggi: tramite l'LSV, l'incasso degli importi dovuti avviene rapidamente, senza che il beneficiario debba preoccuparsi di verificarne l'entrata. La ditta riceve il bonifico in un lasso di tempo minore, con un evidente vantaggio dal lato degli interessi. Per il cliente bancario, questo tipo di trasferimento di denaro ha il grande vantaggio di risparmiargli la fatica di occuparsi personalmente ogni mese dei versamenti regolari e di compilare un ordine di bonifico. D'altro canto, gli importi dovuti vengono addebitati sul suo conto esattamente il giorno di riferimento. Non è quindi più possibile aspettare un paio di giorni per risicare un paio di centesimi di interessi . . .

Esempi: fatture del gas e dell'elettricità, premi o fatture della cassa malati, conti delle organizzazioni delle carte di credito, affitti, abbonamenti.

Tipi di conto: conto commerciale o conto corrente.

Scambio dei supporti di dati

Scopo: per ordini di pagamento commerciali e versamenti di salari in Svizzera e all'estero.

Modalità: lo scambio dei supporti dati (abbreviazione DTA) è un servizio delle banche Raiffeisen per le ditte che dispongono di un impianto EED, un PC o che sono allacciate a un centro elaborazione dati. La banca consegna al cliente le istruzioni per la programmazione e gli appositi formulari. Il cliente riceve inoltre il supporto dati (nastro magnetico, floppy disk 3½ o 5¼ pollici) e un contenitore per la spedizione. Alla scadenza del pagamento, il cliente allestisce il supporto dati, indicando il nome, le coordinate bancarie del beneficiario e l'importo. Il supporto dati viene in seguito inviato per posta al centro di calcolo delle banche svizzere, la ditta Telekurs SA di Zurigo. Contemporaneamente, la banca riceve un ordine di bonifico firmato, con la somma totale dei pagamenti. La banca manda un'autorizzazione a procedere alla Telekurs, che si occupa dell'elaborazione dei dati. Per sua conoscenza, il cliente riceve successivamente una conferma d'ordine dalla Telekurs e un avviso di addebito dalla banca.

Vantaggi: con un unico supporto dati è possibile effettuare bonifici e versamenti di stipendi, a debito di diversi conti presso varie banche.

Esempi: pagamenti a creditori, pagamenti all'estero e versamenti di stipendi.

Tipi di conto: conto commerciale o conto corrente.

(ma.)

amento



RAIS[®]
ART OF FIRE

Sapete quali sono gli aspetti da prendere in considerazione quando acquistate una stufa? Sì? Allora difficilmente potete rinunciare a RAIS. NO? Anche in questo caso vi sarà difficile rinunciare a RAIS.

Oltre 25 anni di esperienza e innovazioni sono alla base di ogni stufa RAIS.

Non accontentatevi di qualsiasi prodotto, se da RAIS con i vostri soldi potete ottenere la perfezione. Chiedete al vostro fabbricante di stufe o visitate direttamente la nostra grande esposizione e provate la vostra RAIS.

AC-Cheminéeöfen AG
Telefono: 041 749 99 99

✂

Tagliando di richiesta del prospetto generale RAIS con il relativo listino prezzi.

Nome _____

Via _____

NAP/località _____

Inviatelo a: AC-Cheminéeöfen AG
Sennweidstrasse 43, 6312 Steinhausen

Das Original.

MINO



**Nel bagno il confort ha molte sfaccettature.
Per Lei, le più belle sono gratis.**

Zehnder-Runtal porta il benessere nella Sua stanza da bagno. Perché vi porta il corpo riscaldante che risponde perfettamente alle Sue esigenze. Lo troverà nella nostra vasta gamma di forme, dimensioni e oltre 200 colori, arricchita da una linea di accessori ideata per fare del bagno uno spazio di assoluto confort. Perché è proprio nella stanza da bagno che il connubio di estetica e funzionalità gioca un ruolo fondamentale per il benessere di

ogni individuo. Uno sguardo alla nostra vasta gamma Le consentirà di farsi un'idea più precisa. Non esiti quindi a ordinare i nostri prospetti gratuiti. Inviandoci o trasmettendoci per fax questo annuncio.

Cognome/Nome: _____

Via/n.: _____

NPA/Località: _____ Tel.: _____



Zehnder-Runtal SA, Oberfeldstrasse 2, CH-5722 Gränichen. Telefono 062/855 11 11, fax 062/855 11 22.
Rappresentante per il Ticino: A. Bärtschi, Via Baragge 13c, 6512 Giubiasco. Telefono 091/857 73 27, fax 091/857 63 78.

essere vittime di una rapina. Per i loro acquisti, le persone in età avanzata dovrebbero quindi fare largo uso della moneta di plastica (vedi pag. 4/5) e, per saldare le fatture, avvalersi delle operazioni di pagamento scritturali (vedi pag. 6/7), in modo tale da limitare al

danni delle acque. Le azioni, le obbligazioni e i certificati di partecipazione vanno conservati in banca, in un deposito titoli. In tal modo, oltre a garantire la sicurezza, la banca accredita automaticamente al cliente l'interesse o il dividendo.

Foto: Wolfgang Kolbeck

«Sicurezza nella terza età»

Quando portano con sé importanti somme di denaro contante, le persone maggiormente a rischio di rapina sono gli anziani. Ecco perché la Raiffeisen sostiene la campagna «Sicurezza nella terza età».

Gli anziani temono la criminalità e le sue conseguenze anche per via della loro condizione di estrema vulnerabilità di fronte ai malintenzionati, che li rende facili vittime di atti delittuosi. Per questo motivo le banche Raiffei-

Markus Angst

sen – insieme con la Conferenza dei direttori cantonali di giustizia e polizia, l'Interassociazione svizzera per lo sport nella terza età e l'Associazione svizzera di judo e ju-jitsu – sostengono la campagna «Sicurezza nella terza età», lanciata a Neuchâtel dall'Ufficio svizzero di coordinamento per la prevenzione dei reati.

Le transazioni con denaro contante sono particolarmente a rischio per gli anziani. Prelevare importanti somme di denaro recandosi in banca, all'ufficio postale oppure al bancomat, aumenta sensibilmente le probabilità di

minimo il fabbisogno di contante. Dalle indagini è tuttavia emerso che per ora gli anziani (purtroppo) non sono molto propensi a sfruttare le nuove possibilità. Una resistenza che può rivelarsi fatale.

La custodia di determinati oggetti di valore rappresenta un altro punto critico. I documenti importanti, i contratti, gli atti, le polizze di assicurazione non andrebbero tenuti in casa, ma depositati in una cassetta di sicurezza, dove sono al riparo dai ladri, ma anche dal fuoco e dai

Gli anziani sono facili vittime di atti di violenza.



Nel diritto successorio, il concetto basilare dell'eguaglianza di trattamento dei discendenti aveva un tempo conseguenze disastrose nell'agricoltura. Per seguire a ogni costo una

Jürg Salvisberg

porzione d'eredità uguale per tutti, a volte faceva (letteralmente) mancare il terreno sotto i piedi all'azienda agricola.

In determinate regioni, la divisione reale causava infatti il frazionamento dell'azienda, compromettendone, prima o poi, la sopravvivenza. Conseguenze simili si verificavano anche in altre

Anche il diritto successorio prevede alcune eccezioni alle regole che abbiamo illustrato nei primi tre articoli della serie di «Panorama» dedicata all'eredità. Il capitolo più importante in materia di eccezioni è rappresentato dal diritto successorio agricolo, che favorisce l'erede che rileva l'azienda, a scapito degli altri.

regioni, dove l'erede dell'azienda era costretto a indebitarsi fino al collo per risarcire gli altri fratelli.

Indispensabile la gestione personale

Il codice civile svizzero (CC) del 1907 ha corretto questa prassi sfavorevole all'agricoltura nel suo insieme, prevedendo norme speciali per la successione nel settore agricolo. La libera volontà del testatore è in tal modo soggetta ad alcune limitazioni, nell'interesse pubblico della sopravvivenza del ceto rurale. Da quel momento in poi, vige la proibizione di dividere l'azienda agricola, a meno che essa non si presti a venire frazionata in aziende minori vita-

li. Con poche modifiche, le disposizioni del CC sono confluite nel nuovo diritto fondiario rurale (LDFR), entrato in vigore il 1° gennaio 1994.

In linea di massima, il diritto successorio speciale favorisce chi rileva l'azienda agricola, ponendogli tuttavia anche precise esigenze. Egli non solo deve essere in grado di dimostrare la sua idoneità ad assumere l'esercizio, ma deve anche occuparsene personalmente. Siccome nella massa ereditaria l'azienda non incide in base al valore venale, ma in base al valore del suo reddito, per il nuovo gestore è meno difficile risarcire i coeredi. Se malgrado tutto gli mancano i mezzi, ha la possibilità di dilazionare l'indennizzo.

Foto: Prisma

Norme speciali

I coeredi hanno voce in capitolo

Per quanto concerne la divisione, i coeredi devono restare nell'ombra, tuttavia in caso di un eventuale maggiore ricavo (nuova classificazione dei terreni nel PR, vendita dell'azienda), possono far valere un diritto agli utili, conformemente alla loro quota ereditaria. Fino a dieci anni dal rilevamento dell'azienda, i coeredi devono dare il loro beneplacito per la vendita sia dell'esercizio che dei terreni. Se gli eredi non riescono ad accordarsi su chi debba gestire l'azienda, ogni erede legittimario può richiedere che gli venga assegnata al valore venale. Il coniuge superstite ha facoltà di rivendicare un diritto d'abitazione, se il potere non spetta direttamente a lui.

Nessun diritto successorio per il settore commerciale

Malgrado anche per le ditte di piccola e media grandezza esista una problematica di successione simile a quella nel settore agricolo, non esiste un diritto speciale per questo ramo. Diversamente dalle società quotate in borsa, dove è facile vendere i diritti di proprietà, nelle tipiche aziende artigianali e commerciali i mezzi sono legati alla ditta. L'arte dell'imprenditore sta proprio nel riuscire a trasferire nel miglior modo possibile l'esercizio alla generazione seguente, con una regolamentazione facente capo al diritto matrimoniale e successorio generale.

Se il figlio segue le orme del padre, il coinvolgimento del coniuge diventa indispensabile, perché mediante il regime dei beni si riesce a favorire in maniera più efficace l'erede che succederà nell'attività commerciale. Una convenzione matrimoniale terrà quindi conto dell'art. 199 CC, che permette di sottrarre l'azienda alla liquidazione del regime dei beni tra i coniugi. L'azienda e il reddito risultante potranno quindi essere inclusi per intero nella massa ereditaria, quali beni propri del defunto.

Come per altre questioni, la legge lascia aperte diverse possibilità per la successione di un'attività commerciale; occorre solo saperle sfruttare. Qualche esempio in breve: fissazione della porzione legittima degli altri eredi a favore di quello che rileva l'azienda, inden-

nizzo del coniuge superstite con il diritto d'usufrutto, regole per la divisione, rinuncia all'eredità a favore del nuovo titolare, cessione dell'attività a titolo di devoluzione/trasmisione anticipata dell'eredità, quando il titolare è ancora in vita.

Vecchio diritto ancora parzialmente in vigore

La vecchia legislazione – che, considerato l'alto numero delle eredità ancora indivise, rimarrà attuale ancora per un periodo di tempo piuttosto lungo – rappresenta un'importante eccezione al nuovo diritto matrimoniale e successorio, in vigore dal 1° gennaio 1988. Il diritto successorio applicabile viene infatti determinato in base alla data della morte



Per le aziende agricole e altre eccezioni



Ecco come la Banca Raiffeisen premia i propri soci



Un'offerta esclusiva e privilegiata

La Banca Raiffeisen offre ai propri soci un conto particolare ad interesse di favore, abitualmente concesso solo per investimenti a lungo termine.

Risparmiare secondo i propri desideri

Il conto soci Raiffeisen è la forma di risparmio ideale e sicura per gli obiettivi di risparmio a lungo termine. Ciononostante, restate flessibili grazie alla possibilità di prelevare in qualsiasi momento determinati importi.

Maggiore provento d'interessi

Il tasso d'interesse privilegiato per i soci Raiffeisen viene accordato già a partire dal primo versamento. Anche per piccoli importi.

Approfittatene

Aperte subito il vostro conto soci Raiffeisen. Se ancora non siete soci della Banca Raiffeisen, questa esclusiva offerta di favore è una buona ragione per diventarlo al più presto!

Passate a trovarci. Vi offriremo una consulenza personale!

RAIFFEISEN



La Banca di fiducia.

Riepilogo Eredità: come avere un ruolo attivo

dell'autore della successione e non in base a quella, per esempio, della divisione dell'eredità.

Quindi, se egli è morto prima del 1° gennaio 1988, la divisione è regolata dalla vecchia legge.

Per il regime dei beni, oltre al 1° gennaio 1988 anche il 31 dicembre 1988 rappresenta una data importante: siccome entro questo termine i coniugi avevano la possibilità di dichiarare la loro decisione di mantenere l'unione dei beni, il vecchio regime patrimoniale ordinario ha ancora il suo peso, accanto alle nuove forme.

Nel diritto successorio agricolo si applica ancora la vecchia legge, se l'autore della successione è morto prima del 1° gennaio 1994 e se, entro il 31 dicembre 1994, almeno un erede ha presentato richiesta di effettuare la divisione conformemente alla vecchia legge.

■ **Testamento:** Nella fissazione delle vostre ultime volontà, non siete totalmente liberi. Le disposizioni in merito alla divisione dell'eredità devono essere conformi alla legge, sia nella forma che nel contenuto. Perché il documento sia valido, dovete redigerlo personalmente scrivendo a mano, indicando la data e apponendo la vostra firma. Potete invece custodirlo dove volete.

■ **Contratto successorio:** La stipulazione di un contratto successorio avviene da un notaio, in presenza di due testimoni. Diversamente dal testamento, il contratto successorio non è revocabile in ogni momento. Può essere modificato soltanto con l'accordo di ambedue i coniugi.

■ **Devoluzione anticipata dell'eredità:** Se, nel corso della vita, decidete di assegnare a qualcuno una parte dei beni che alla vostra morte costituiranno la massa ereditaria, tale elargizione viene generalmente classificata come una devoluzione anticipata dell'eredità. Se però non volete che il trasferimento di patrimonio sia soggetto a compensazione e venga conteggiato al momento della divisione, dovete metterlo espressamente per iscritto.

■ **Regime dei beni:** Nell'ambito del diritto successorio, i coniugi hanno la possibilità di favorirsi reciprocamente. Siccome ogni divisione è sempre preceduta dalla liquidazione dei rapporti patrimoniali tra i coniugi, un opportuno regime dei beni può favorire fin dall'inizio la vedova o il vedovo, soprattutto per una casa. Come per la previdenza, è opportuno verificare se anche il regime dei beni è ancora adeguato, siccome nel corso della vita la situazione personale può cambiare.

■ **Quote ereditarie e porzioni legittime:** La legge stabilisce le quote degli eredi legittimi, che sono equiparati nei loro diritti. Potete tuttavia disporre che essi ricevano unicamente la porzione legittima. Con la restante porzione disponibile, avete la possibilità di favorire alcuni dei vostri eredi o di designarne dei nuovi. Potete inoltre fissare le disposizioni per la divisione.

■ **Azioni legali:** Per difendere i vostri interessi, in alcuni casi è necessario adire le vie legali. Solo un'azione di nullità vi permette di invalidare un testamento falso, mentre un'azione di riduzione vi dà la possibilità di rivendicare la porzione legittima, se ritenete lesi i vostri diritti di erede. (j.s.)

Come impiegare al meglio l'eredità

Panorama: Quale tipo d'investimento consiglia a chi è appena entrato in possesso di un'eredità?

***Peter Signer:** In linea di massima, per gli eredi valgono le stesse regole applicate per gli altri investitori. Anche nella consulenza in investimenti, procediamo dunque allo stesso modo: in un colloquio con il cliente, definiamo il suo profilo di rischio e, quale primo passo, fissiamo l'obiettivo d'investimento. Una volta stabilita la strategia, passiamo alle considerazioni di natura tattica, tenendo presente che il processo decisionale sarà ampiamente influenzato dalle aspettative del mercato. Quale ter-

zo e ultimo passo, seguirà la scelta dei titoli.

Panorama: In che modo il cliente stabilisce l'obiettivo d'investimento che più gli conviene?

Peter Signer: Tutto dipende dall'orizzonte d'investimento. Per chi desidera un investimento a lungo termine, della durata di dieci anni o più, il fattore sicurezza non sarà l'argomento centrale. In questo caso, un'alta partecipazione al capitale dovrebbe permettere di conseguire un maggiore reddito azionario. Per chi invece non è interessato alla costituzione di un patrimonio a lungo termine, ma prevede di impiegare il suo denaro in altro modo tra due o tre anni, la questione della sicurezza, vale a dire del mantenimento del

valore, è prioritaria. Noi distinguiamo tre obiettivi d'investimento: sicurezza, equilibrio e crescita. Mediante questa differenziazione, i nostri clienti sono in grado di costituire un

portafoglio titoli adeguato ai rischi che sono disposti a correre. Chi si propone un investimento sicuro, spesso rinuncia del tutto alle azioni, limitando anche la quota di valuta estera. Nel caso di un portafoglio all'insegna dell'equilibrio, la quota delle azioni varia dal 20 al 40 per cento dei titoli. Se l'obiettivo d'investimento è la crescita, la quota delle azioni dovrebbe essere pari al 50 per cento o più.

Panorama: Nella consulenza in investimenti, come influiscono i fattori quali l'età di un erede o l'ammontare di un'eredità?

Peter Signer: Alle persone in giovane età, con un reddito garantito, consigliamo senz'altro il perseguimento di una crescita a lungo termine. Nel caso di persone più anziane, è invece preferibile l'obiettivo dell'equilibrio dell'investimento. Quando si tratta di eredità cospicue, constatiamo che maggiori sono i rischi che il cliente è in grado di sostenere, maggiore è anche la sua disponibilità a rischiare.

Intervista: Jürg Salvisberg



*Peter Signer dirige il settore consulenza finanziaria e vendita presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen.

Definire l'orizzonte investimento»





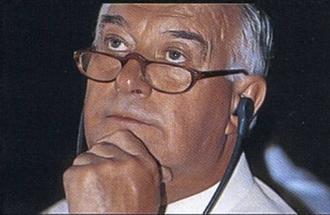
Dr. Felix Walker



Dr. Marius Cottier

ASSEMBLEA DEI DELEGATI A SOLETTA

«Migliorare per mantenere il s





Kurt Wäschle



Hans Fritschi

Foto: André Albrecht

«Successo»

In un clima disteso, si è tenuta a Soletta la 94esima Assemblea dei delegati dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR) e la 55esima Assemblea dei delegati della Cooperativa di fideiussione Raiffeisen (CF).

Benvenuti a Soletta, una delle più belle città barocche della Svizzera, che unisce lo splendore italiano, lo charme romando e l'amor patrio svizzero-tedesco.»

Con queste parole, il Dr. Marius Cottier – presidente del consiglio di amministrazione dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen – ha salutato i convenuti a Soletta per l'annuale

Markus Angst

Assemblea dei delegati. Si è trattato di un incontro all'insegna della distensione, in cui tutto si è svolto molto rapidamente. Due i motivi principali alla base di questo andamento: da un lato, quest'anno non era prevista alcuna nomina. E inoltre, le cifre record dell'esercizio 1996 (vedi «Panorama» 6/97) hanno certamente contribuito a mettere di buonumore i delegati.

Malgrado il successo dello scorso esercizio, Marius Cottier ha rivolto alcune parole di monito all'assemblea: «Non possiamo permetterci di riposare sugli allori. Già oggi dobbiamo stabilire le basi per il successo di domani.» Cottier ha rilevato con soddisfazione che il pubblico considera gli istituti Raiffeisen sempre più come un'unità, senza che tuttavia ciò comporti alcun pregiudizio per l'autonomia delle singole banche.

Il Dr. Felix Walker – presidente della direzione centrale dell'USBR – ha sottolineato che la soddisfazione per l'esercizio '96 non riguarda tanto la crescita in sé, quanto «il rapporto armonioso tra proventi e crescita, un fattore positivo per la nostra base di mezzi propri». Anche Walker ha invitato i delegati a guardare al futuro, senza compiacersi troppo del passato: «Dobbiamo migliorare per mantenere il successo.»

Assemblea anche per la CF

Subito prima dei delegati dell'Unione si sono riuniti, come è tradizione, i delegati della Cooperativa di fideiussione Raiffeisen (CF) – affiliata all'USBR – per la loro assemblea annuale. Hans Fritschi – presidente del consiglio di amministrazione della CF – si è espresso così: «Come risulta dal tenore poco entusiasta delle analisi economiche, la Cooperativa di fideiussione ha operato in un anno piuttosto difficile.» Tuttavia, malgrado il persistere della recessione, il direttore – Kurt Wäschle – ha definito «ottimo» l'esercizio

1996. Le perdite sono rimaste nel quadro delle cifre dell'anno precedente. Il volume trattato è stato pari a circa 310 milioni di franchi, facendo registrare alla CF il secondo miglior risultato sull'intero arco della sua attività. L'impegno complessivo della maggior cooperativa di fideiussione della Svizzera ammonta a 633 milioni di franchi, distribuiti in 19 470 voci. La clientela della CF si situa principalmente nel settore del commercio, della piccola industria e dell'agricoltura.

Come ha spiegato Hans Fritschi, affrontando il punto in agenda «Indagine di ordine generale», su richiesta della Federazione regionale argoviese delle banche Raiffeisen, la Cooperativa di fideiussione ha commissionato uno studio alla Visura. Si trattava di stabilire se l'attuale struttura della CF fosse ancora adeguata ai tempi o se dovesse essere modificata. Lo studio ha concluso che la CF, nella sua forma attuale, funziona bene e opera nell'interesse della clientela. Per questo motivo, per ora non è necessario alcun intervento.

D'altro canto, nel management del rischio inerente al credito esistono connessioni estremamente importanti per tutta l'organizzazione Raiffeisen. Per questo motivo, prima di procedere a un'eventuale nuova regolamentazione del rapporto USBR-CF, sarebbe opportuno valutare, a livello dell'organizzazione nel suo insieme (banche Raiffeisen/USBR/CF), gli aspetti essenziali del management del rischio inerente al credito, in un contesto operativo fortemente mutato.

Nuovi mercati, nuoc

Negli Anni Novanta, la debole crescita economica in Europa ha notevolmente compromesso l'andamento delle esportazioni svizzere nei paesi dell'Ue. D'altro canto, l'export elvetico ha tuttavia beneficiato dell'apertura dei mercati e della forte crescita in alcune regioni non appartenenti all'area dei paesi industrializzati.

Negli scorsi anni, le esportazioni svizzere hanno segnato un netto aumento nelle nazioni centroeuropee Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia e Ungheria, nei paesi emergenti latino-americani Messico, Brasile e Argentina, nelle sei fiorenti economie del Sudest asiatico Hong Kong, Singapore, Corea del Sud, Taiwan, Thailandia e Malaysia, e nei paesi in via di sviluppo Cina e India. Nel 1996 le vendite nei quattro stati centroeuropei e nei tre sudamericani hanno rappresentato quasi il 2 per cento del

totale dell'export elvetico. Insieme, la loro quota è dunque vicina a quella totalizzata con il Giappone. Nel 1996, quasi il 10 per cento delle nostre esportazioni sono tuttavia state smerciate negli otto paesi asiatici. Dal 1993 il valore delle vendite in questa regione supera quello dell'export negli USA.

Il mercato centroeuropeo

Nei paesi centroeuropei, le nazioni industrializzate beneficiano dell'apertura dei mercati ai prodotti occidentali, avviata nel 1990 nel quadro del processo di trasfor-

mazione. Uno studio commissionato dall'AELS è giunto a conclusione che per la Svizzera il potenziale dell'aumento a lungo termine delle esportazioni si è quadruplicato, rispetto al livello del 1989, anno della caduta delle barriere al commercio est-ovest.

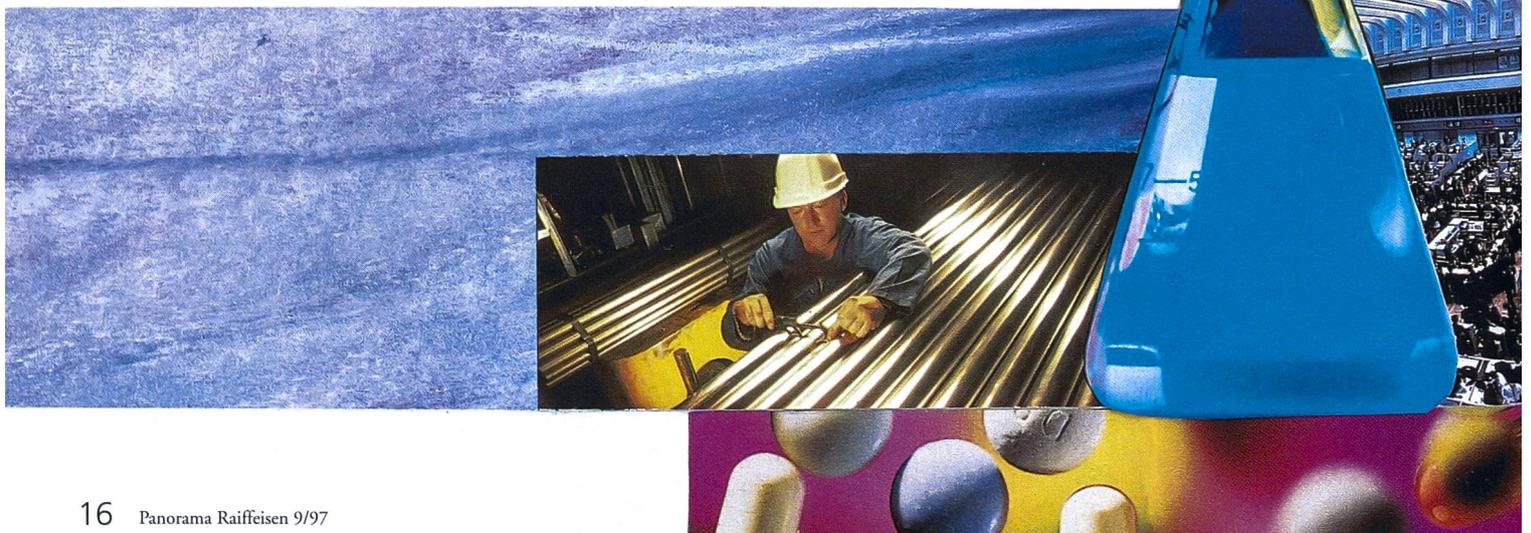
In tutti i paesi dell'ex-blocco orientale, l'inizio del processo di trasformazione ha avuto come conseguenza una recessione. La produzione nazionale totale è tuttavia di nuovo in aumento, in Polonia dal 1992, nella Repubblica Ceca e in Ungheria dal 1994. Negli ultimi anni anche la crescita economica contribuisce dunque a incentivare le importazioni dall'Occidente.

In Polonia e nella Repubblica Ceca, l'apertura del mercato e la crescita economica sono coincise con un marcato aumento delle importazioni. E infatti tra il 1990 e il 1996, anche il valore delle esportazioni svizzere in Polonia e nella Repubblica Ceca (inclusa la Slovacchia) è più che raddoppia-

to. In Ungheria, le importazioni hanno invece fatto registrare una crescita piuttosto contenuta. Questo si spiega con il fatto che, ancora prima dell'avvio del processo di trasformazione, l'Ungheria era già più aperta ai prodotti occidentali rispetto alla Polonia e all'ex-Cecoslovacchia. Oltre a ciò, una politica economica restrittiva ha tenuto a freno la crescita della produzione.

Il settore dell'industria svizzera che ha dato i migliori risultati dal punto di vista delle esportazioni è quello farmaceutico, che ha triplicato la crescita dal 1990 al 1996. La sua quota nel totale delle esportazioni nell'Europa centrale è passata dal 10 per cento del 1990 a

Collage: Sandra Bolick, B&S



Le possibilità

oltre il 20 per cento dello scorso anno. Nello stesso lasso di tempo, il valore all'esportazione degli altri prodotti chimici è aumentato solo del 40 per cento.

Anche l'andamento delle esportazioni dell'industria meccanica è rimasto nettamente al di sotto della media settoriale: dal 1990 al 1996 sono cresciute solo del 25 per cento. La loro quota nel totale delle esportazioni è inoltre diminuita di circa 10 punti percentuali, pur essendo ancora pari a un buon 30 per cento nel 1996.

Il mercato latino-americano

Alla fine degli Anni Ottanta, l'America Latina ha abolito parecchi dazi e altri ostacoli al commercio. Di conseguenza, si è registrata una forte crescita delle importazioni, continuata senza interruzioni fino al 1995. Rispetto all'Europa centrale e all'Asia, negli Anni Novanta la crescita economica in America Latina è tuttavia rimasta finora moderata.

Le esportazioni della Svizzera in America Latina sono costituite, per una buona metà, da prodotti chimici. L'andamento dell'export elvetico nei paesi latino-americani, tendenzialmente al rialzo a partire dal 1990, è il risultato della vivace crescita delle esportazioni di prodotti farmaceutici: in questo periodo di tempo, la loro vendita ha fatto segnare una progressione di oltre il triplo in Brasile (il principale mercato di sbocco latino-americano) e di oltre il doppio in Messico e Argentina. Tra il 1990 e il 1996, la quota del settore farmaceutico nel totale delle esportazioni è passata dal 15 per cento a quasi il 30 per cento. La crescita delle esportazioni degli altri prodotti chimici è invece rimasta relativamente modesta.

Anche le esportazioni di macchine – compromesse da una crescita nell'insieme piuttosto moderata e interrotta da recessioni – sono progredite a un ritmo poco dinamico tra il 1990 e il 1996. Le vendite in Argentina hanno fatto registrare i risultati migliori, con un forte aumento tra il 1992 e il 1994 e una temporanea flessione nel 1995, l'anno della recessione. Nel 1994/95, con una leggera decelerazione della crescita della produzione, è stato possibile realizza-

re una netta progressione delle vendite di macchine in Brasile. Tuttavia, il rallentamento della crescita economica ha comportato un leggero ritocco verso il basso nel 1996. La vendita di macchine in Messico ha invece avuto un andamento oltremodo sfavorevole. Dal 1992 al 1996, questo mercato ha accusato delle flessioni.

Il mercato asiatico

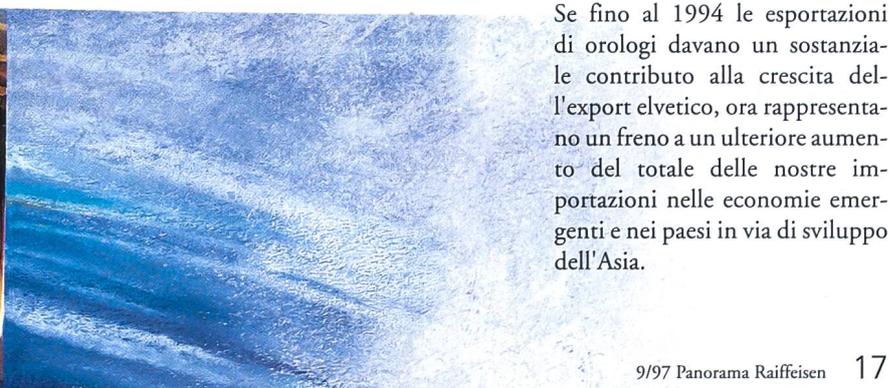
Nelle economie emergenti e nei paesi in via di sviluppo dell'Asia, le aperture dei mercati e la vivace crescita hanno comportato, già negli Anni Ottanta, un considerevole aumento delle importazioni, di cui ha beneficiato anche l'industria svizzera. Dal 1980 al 1990, la quota dei sei paesi emergenti del Sudest asiatico menzionati all'inizio, più Cina e India, è aumentata da quasi il 5 per cento al 7 per cento del totale dell'export elvetico. Contrariamente all'Europa centrale e all'America Latina, i paesi emergenti e in via di sviluppo rappresentavano dunque un importante mercato di sbocco già nel 1990.

Diversamente dall'Europa centrale e dall'America Latina, tra il 1990 e il 1996 nel mercato di sbocco asiatico sono aumentate soprattutto le esportazioni dell'in-

dustria meccanica. La vendita di macchine – che l'anno scorso ha sfiorato il 40 per cento del totale dell'export in questa regione – è quasi raddoppiata tra il 1990 e il 1996. Particolarmente vigorosa è stata la crescita delle esportazioni nella Corea del Sud e in Malaysia, due mercati in cui le macchine rappresentano oltre la metà delle vendite dell'industria svizzera. Nel 1992 e 1993 sono considerevolmente aumentate anche le vendite in Cina, un mercato sul quale le esportazioni di macchine hanno un peso ancora più rilevante rispetto alla Corea del Sud e alla Malaysia. Negli anni successivi, le cifre record del 1993 non sono tuttavia più state raggiunte. Tra il 1992 e il 1995, le vendite di macchine all'India hanno registrato una marcata tendenza al rialzo.

Anche sul mercato asiatico, l'esportazione di prodotti farmaceutici ha fatto segnare tassi di crescita superiori alla media. In confronto all'Europa centrale e all'America Latina, la differenza rispetto alle altre merci è tuttavia di gran lunga inferiore. Inoltre, soprattutto i prodotti farmaceutici – ma anche quelli chimici nel loro insieme – hanno un'incidenza relativamente bassa sul totale delle esportazioni in questa regione. Rispetto agli altri mercati di sbocco, la quota degli orologi è invece straordinariamente alta. In particolare Hong Kong (importante piattaforma nel commercio internazionale), ma anche Singapore, Taiwan e la Thailandia sono mercati di prim'ordine per l'industria orologera svizzera.

Fino al 1994 le vendite di orologi all'Asia erano in piena espansione. Nel 1995/96, sono però iniziate le flessioni. Nel 1996 il valore delle esportazioni di orologi era di soli 15 punti percentuali superiore ai risultati del 1990. Se fino al 1994 le esportazioni di orologi davano un sostanziale contributo alla crescita dell'export elvetico, ora rappresentano un freno a un ulteriore aumento del totale delle nostre importazioni nelle economie emergenti e nei paesi in via di sviluppo dell'Asia.





Importata nel secolo
scorso, la nota bevanda
milanese ha lanciato al

Campari,

il re degli aperitivi

successo la ditta ticinese che ne detiene l'esclusiva sul mercato svizzero. Angelo Pagliarini, direttore della Campari SA di Viganello, ci presenta i quadri di un'azienda che nel 1996 ha fatturato oltre 14 milioni di franchi.

Quello dell'aperitivo è un momento «sacro» nella giornata tipica del ticinese, una sorta di piacevole tradizione radicata nel tempo. Quasi irrinunciabile. È lo spunto per frequentarsi e dialogare, ma anche

Omar Gargantini

l'occasione vera e propria per gustare determinate bevande. Come il Campari oppure il Crodino, prodotti conosciutissimi in tutto il mondo e che hanno una loro storia anche nel nostro Cantone.

Una storia che comincia addirittura nel secolo scorso e che si è poi consolidata col passare degli anni fino ai giorni nostri. L'ingresso nel «mondo» Campari, la visita insomma alla sede di Viganello, fa d'altronde capire quanto amore e quanta cura ci siano per questi prodotti, la cui ricetta è gelosamente custodita nella sede principale di Milano. Proprio così: il direttore dell'azienda, Angelo Pagliarini, 51 anni, ne parla con trasporto contagioso, sottolineando come «ogni giornata vada affrontata con entusiasmo e spirito d'iniziativa, perché per restare competitivi ed all'avanguardia non si può dormire sugli allori. Una volta conquistato un mercato, per intenderci, bisogna poi raf-

forzare la presenza e per riuscirci il . . . segreto è quello di precorrere i tempi, essere sempre innovativi, adattando il marketing alla situazione che evolve.»

Produzione paziente

Veniamo ricevuti in un elegante salottino, dove in bella mostra, quasi a stuzzicare la gola, ci sono diversi esemplari di Campari. Il direttore li . . . ammira e poi spiega: «Per ottenere il prodotto finito, tra macerazione, fabbricazione, imbottigliamento e maturazione, necessitiamo sia per il Bitter che per il Soda di un periodo che varia dai tre ai sei mesi, è difficile calcolarlo con esattezza. Il procedimento è sostanzialmente il medesimo per entrambi: l'unica differenza è quella della diluizione per il Soda.» Il gusto, logico, non lo si può né, in fondo, lo si deve modificare: la forza del marchio Campari sta proprio nell'«unicità della bevanda innanzitutto, che rappresenta un enorme privilegio. Noi non abbiamo cioè un concorrente diretto, come ad esempio accade tra gli champagne.»

Savoir-faire e faire-savoir

E, riprendendo le parole di Pagliarini, al savoir-faire, alla produzione insomma, si ricollega il faire-savoir, la capacità di distribuire il prodotto, venderlo e pub-

blicizzarlo. Un costante miglioramento è perciò ugualmente indispensabile per mantenere una posizione privilegiata sul mercato. Ma andiamo con ordine, facendoci guidare dallo stesso direttore: «Le ragioni del nostro successo? Beh, io penso che un prodotto ne ha quando tutte le sue componenti sono componenti di successo. Sembra una frase banale, in realtà non lo è. Intendo dire che il prodotto deve possedere determinate prerogative, a partire dalla qualità delle materie prime. Noi usiamo le migliori, sia che si parli di erbe, di alcool, di coloranti; la stessa acqua viene trattata per toglierle le impurità. Occorre poi una lavorazione rigorosa: vuol dire che lo standard qualitativo lo si ottiene se si segue fedelmente e nei minimi dettagli ogni fase del lavoro. Assume quindi una valenza notevole anche il personale impiegato: va formato ed «educato». Infine è importantissimo il controllo e non è un paradosso: nonostante ci si metta la massima cura, può infatti accadere qualche inghippo. Al nostro laboratorio di Sesto San Giovanni si verifica che il prodotto sia originale, che gli standard siano rispettati in tutto e per tutto, sia da un punto di vista organolettico (gusto e odorato) sia da quello dei contenuti.»

Si parlava poi di faire-savoir: «Bisogna seguire dei parametri di alta qualità anche nelle fasi succes-

sive: non servirebbe a nulla un eccellente prodotto se distribuzione e marketing fossero scarsi. Tutto deve essere allo stesso livello. E per prodotto, attenzione, non intendo solo il liquido, bensì pure la bottiglia, il cartone, l'etichetta, l'imballaggio, la carta da lettera che usiamo.» La parola d'ordine è dunque «serietà, non si scappa. Dobbiamo essere tempestivi nelle consegne, il rapporto prezzo-prodotto dev'essere conforme: insomma, è tutto l'insieme delle componenti aziendali che determina il successo o meno.»

Precise strategie

Si arriva poi, quasi per inerzia, a parlare di marketing: «È uno dei capisaldi della nostra azienda. La Campari, nonostante certe innegabili difficoltà congiunturali, non ha diminuito di un centesimo gli investimenti pubblicitari, perché li riteniamo necessari. E noi, malgrado la crisi sia tangibile, abbiamo mantenuto le posizioni. Addirittura abbiamo incrementato il lavoro acquisendo il Crodino: tendiamo sempre ad uno sviluppo positivo dell'azienda per capirci.» E le prospettive dell'azienda, viaggiando verso il 2000, quali sono? «È arduo dirlo, comunque non ci poniamo limiti. Certo è che c'è un grosso margine di miglioramento sui prodotti che già abbiamo. Ogni giorno c'è un potenziale cliente da conquistare e noi quel consumatore lo dobbiamo guadagnare, «lottando» contro vini, champagne, birre, vermouth o nuove bevande. Ci proviamo attraverso precise strategie elaborate dal gruppo Campari, in particolare per quanto concerne l'immagine (noi usiamo la Formula Uno come mezzo di comunicazione istituzionale), ma pure con strategie locali, giacché ogni mercato impone un certo modo di comportarsi. La head line viene quindi adattata alle singole esigenze, pur senza mai stravolgerla.»

Ovvio, perché il Campari è uno ed unico: da bere e gustare, giorno dopo giorno . . .

In Svizzera dal 1899

Campari in Svizzera è storia, ormai, del secolo scorso: il primo atto ufficiale nel nostro Paese risale infatti al 1899, quando Giovanni Brusa ne assume la rappresentanza per la vendita. La ditta Campari figura per la prima volta nel Registro Federale di Commercio nel 1934, sotto la denominazione «Davide Campari, Lugano». Il laboratorio di Viganello, la cui superficie attuale si estende su un'area di circa 6000 metri quadrati, è per contro sorto nel 1952 e l'anno successivo viene iscritta la ragione sociale attuale, «Campari SA». Il direttore è da oltre dieci anni il cinquantunenne Angelo Pagliarini, che guida 21 dipendenti, di cui sei impiegati nell'amministrazione e cinque nella vendita



Foto: R. Pezzani

Angelo Pagliarini, direttore della Campari SA da oltre dieci anni, ritratto davanti agli stabilimenti di Viganello.

esterna. La cifra d'affari globale per il 1996 è stata di oltre 14 milioni di franchi, mentre il fatturato globale del gruppo Campari nel mondo è valutato attorno ai 681 miliardi di lire. Di 2 milioni di franchi, infine, il capitale sociale. I prodotti sono il Bitter Campari (oltre 3000 bottiglie/ora), il Campari Soda (8000) e, dal 1997, il Crodino.

Campari (che impiega complessivamente 1051 persone in tutto il mondo) ed è appunto entrato nella gamma dei prodotti della ditta luganese.

Il Bitter Campari (23% del volume d'affari) è presente in ben 180 mercati ed è uno dei più classici fra gli aperitivi. Lo si ottiene da un'infusione idroalcolica di erbe aromatiche riconosciute dalla farmacopea internazionale e raccomandate per le loro proprietà di aperitivo e digestive. Queste erbe provengono da ben quattro continenti. Vengono selezionate e miscelate nella massima riservatezza nei laboratori della casa madre, secondo una formula nota solo ad un alto dirigente dell'azienda e che è la stessa della primissima produzione che risale al secolo scorso. Dalla sede principale le miscele vengono poi mandate a tutti gli altri stabilimenti sparsi nel mondo (sono oltre una ventina). Dopo una lunga macerazione delle erbe, il prodotto, completato di tutte le sue componenti, verrà lasciato stagionare per

il tempo necessario. Evidentemente, prima della messa in vendita, per accertarne la qualità verrà inviato un campione del prodotto al laboratorio centrale di Sesto San Giovanni (Milano). Solo dopo questo controllo il Bitter Campari avrà l'autorizzazione ad essere messo sul mercato.

Il Campari Soda (10% volume), è per contro un «Campari dosato da Campari»: 4/10 di Bitter e 6/10 di acqua. La miscela, preraffreddata, è sturata con anidride carbonica. Per questa sua particolare preparazione è aperitivo ed allo stesso tempo dissetante. Il Crodino, infine, leader degli aperitivi non alcoolici, è un prodotto a base di erbe.

Tre prodotti, milioni di bottiglie

Sono tre i prodotti lavorati e poi messi in distribuzione dalla Campari SA di Viganello, sede che opera sul mercato svizzero: il Bitter Campari, il Campari Soda e, dal 1997, il Crodino, il cui marchio internazionale è stato acquistato tre anni prima dal Gruppo



Monete ufficiali in oro e argento per i 100 anni dell'Associazione dei Contadini

L'Associazione Svizzera dei Contadini (ASC) celebra quest'anno il suo Centenario. Nell'ambito dei festeggiamenti, in collaborazione con la casa di emissione Intermünzen, l'ASC ha distribuito delle monete di giubileo in oro e argento.

Su di un lato della moneta è raffigurata la vita del contadino e le sue componenti principali: gli animali, i frutti del campo e gli attrezzi da lavoro. Sul rovescio si trova il sigillo ufficiale «100 anni ASC Associazione Svizzera dei Contadini». Vengono offerte:

■ Moneta d'oro (diametro 33 millimetri, peso 20 grammi, edizione limitata a 100 pezzi, numerata, certificato, prezzo 995 franchi)

■ Moneta d'oro (21 mm, 5 g, 250 pezzi, certificato, 375.-)

■ Moneta d'argento (33 mm, 15 g, 5000 pezzi, 55.-)

■ Astuccio doppio con 1 moneta d'oro e una moneta d'argento (1350.-)

■ Astuccio doppio con 1 moneta d'oro e una d'argento (1030.-)

■ Astuccio doppio con 1 moneta d'oro e una d'argento (420.-)

Le monete sono disponibili presso tutte le banche Raiffeisen e presso le filiali dell'Associazione Svizzera dei

Contadini. Non è prevista alcuna ristampa.

La ditta responsabile dell'incisione e della distribuzione Intermünzen promuove dal 1968, sotto la propria regia, un'azione a favore dei collezionisti di monete in oro e argento per i giubileo e ricorrenze. Negli ultimi trent'anni, la Intermünzen si è conquistata una posizione di leader sul mercato svizzero nel settore delle monete celebrative per città, comuni, associazioni e ditte. La Intermünzen crea monete da giubileo su mandato di altre ditte. Le monete vengono prodotte dalla Gravura GmbH ad Horw/LU.

(ma.)



Sport contro lo stress

Le Banche Raiffeisen Ticino, aderendo alle richieste e alle necessità anti-stress dei propri impiegati, si sono impegnate a fondare un gruppo ricreativo. Fulcro del quale è senza dubbio la squadra di calcio che, alla sua prima partecipazione ad un torneo, quello organizzato dall'UBS di Chiasso nei giorni di Pentecoste, ha conquistato un brillante secondo posto.

Evidentemente lo scopo principale di questa squadra di calcio – anche se fa sempre piacere raggiungere buoni

risultati – è quello di creare un ambiente simpatico e familiare, al quale tutti sono chiamati a partecipare. Chiunque fosse interessato può dunque annunciarsi ai promotori di questa iniziativa, Tiziano Ferretti (revisore, Bellinzona) e Dorian Baserga (gerente, Novazzano). C'è sempre la possibilità per tutti di giocare e, per chi non volesse scendere in campo, di ritrovarsi comunque in compagnia e sostenere i colleghi. Parallelamente verranno pure organizzate altre manifestazioni che, di volta in volta, verranno annunciate dal segretario del gruppo ricreativo.

Devoluti 20 000 franchi a scopo benefico per l'apertura dell'agenzia di Viganello

Raiffeisen Lugano, professionalità e sensibilità



Nella foto TI-Press: il presidente avv. Angelo Parola e il direttore Paulo Aurino della Banca Raiffeisen di Lugano con i rappresentanti dei quattro enti di Viganello ai quali è stato consegnato un assegno di 5000 franchi ciascuno, Padre Abate, Giancarlo Bordini, Franco Bassi e Giuseppe Porta.

La Banca Raiffeisen di Lugano, seconda forza dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen in Ticino, ha sottolineato con un gesto molto apprezzato l'apertura di una nuova agenzia in città. Durante la cerimonia di inaugurazione della sede di Viganello, tenutasi in via La Santa 18, il Consiglio di Amministrazione ha devoluto l'importo di 20 000 franchi a quattro enti che operano nel Comune per impegno sociale, sportivo, culturale ed assistenziale. Il presidente avv. Angelo Parola e il direttore Paulo Aurino hanno consegnato un assegno di 5000 franchi ciascuno all'Associazione San Vincenzo de' Paoli, alla Società Manifestazioni bene-

fiche, al Festival della gioventù e alla Società di Pallacanestro Viganello.

Un'iniziativa che conferma la sensibilità e la professionalità con cui Raiffeisen opera da cinquant'anni nella Svizzera italiana, una filosofia che ha permesso alla Federazione Ticino e Moesano di chiudere il 1996 con un esercizio da record, al passo con i risultati eccezionali presentati a livello nazionale dalla sede principale di San Gallo.

E la Banca Raiffeisen di Lugano, gestita dalla fondazione – nel 1983 – dal Dir. Paulo Aurino, ha contribuito in maniera considerevole alla crescita del gruppo in Ticino, grazie anche ad una notevole evoluzione nella gestione patrimoniale.

Da un cifra di bilancio iniziale di 350 mila franchi si è passati in soli 14 anni a 153 milioni con un utile lordo addirittura raddoppiato (1,6 milioni) rispetto all'esercizio 1995!

La Banca Raiffeisen di Lugano, che ha sede in via Bossi 6 a Lugano (dove si è trasferita nel marzo '87), conta oltre 1500 soci ed occupa attualmente 14 dipendenti. La nuova agenzia di Viganello, che sostituisce in maniera più funzionale la prima sede di Cassarate, si affianca alla filiale di Pregassona, che la centrale di Lugano aveva assorbito nel 1994. A Viganello lavorano quattro impiegati.

(rpz.)

**Pagare senza contanti con
la EUROCARD-Raiffeisen.**



Con questa carta di credito potete pagare con una semplice firma in negozi, alberghi, ristoranti e ditte che offrono prestazioni di servizio, in tutto il mondo.

Massima sicurezza, conteggio mensile dettagliato, noleggio di un'automobile senza cauzione, carta gratuita per il partner e altri vantaggi a soli fr. 50.- all'anno.

Saremo lieti di consigliarvi personalmente!

RAIFFEISEN



La Banca di fiducia.

**ABBANDONATO
AFFAMATO
SFRUITO
VIOLENTO
DIMENTICATO**



IL VOSTRO DONO È VITALE

CCP 69 - 9999-8

**... con il Bancomat
mobile Olsy!**



© KNAUS & KNAUS ESIV - Super 3B

Mobilità e flessibilità sono delle imposizioni del nostro tempo. Con il nuovo Bancomat mobile Olsy siamo più versatili che mai e possiamo quindi esservi più vicini.

Olsy ha la soluzione Bancomat del futuro, presente in qualunque posto vi serva. Il Bancomat mobile, a prova di atti di vandalismo e di spray, è dotato di allarme, è controllato giorno e notte via satellite ed è in servizio per voi 24 ore su 24. Occupa uno spazio ridotto (base ø 2 m), e offre ulteriori prospettive di contatti nuovi e di ottimi affari.

olivetti solutions

olsy

Olsy (Svizzera) SA, Industriestrasse 50a, 8304 Wallisellen
Tel. 01 - 839 16 11, Fax 01 - 839 17 75

PRIMO PIANO



Renata Dotta-Menucelli, impiegata FFS alla stazione di Rivera, ha la montagna nel cuore e da due anni è l'unica alpinista in Svizzera abilitata al servizio aereo di salvataggio. «Panorama» l'ha accompagnata durante un esercizio in elicottero.

Una donna tra le nuvole

E chi l'ha detto che la donna rappresenta il sesso debole? Leggere per credere: Renata Dotta-Menucelli, trentunenne bellinzonese, è l'unica alpinista in Svizzera abilitata al servizio di salvataggio con l'elicottero. Una funzione ad alto

Romano Pezzani

rischio, pericolosa, che richiede anche doti di spregiudicatezza.

Ma chi è in realtà questa coraggiosa atleta di un metro e settanta per soli 53 chili? Una ragazza semplicissima, innanzitutto, che ha la montagna nel sangue ed ama l'avventura. Nella vita di tutti i giorni lavora quale impiegata FFS alla stazione di Rivera, mentre nel tempo libero si dedica anima e corpo alla colonna di soccorso del Club Alpino Svizzero, un gruppo di volontari del quale fa parte anche suo marito Piero, che funge da coordinatore degli interventi. «Le vette mi hanno sempre affascinata – sottolinea Renata – e da sei anni sono al servizio del CAS con molta passione...» Rinunciare al tempo libero e alle vacanze non le pesa affatto, l'amore l'ha portata in alta quota.

Appesa ad un filo

Grazie alla disponibilità della REGA, con la quale collabora da due anni dopo aver ottenuto il brevetto per il soccorso aereo, abbiamo potuto assistere dall'elicottero ad un esercizio di salvataggio di Renata Dotta-Menucelli. E sinceramente ci è corso qualche brivido per la schiena vedendola scendere in un crepaccio, appesa ad un filo d'acciaio... «Non posso negare che la paura la sento anch'io, ma durante l'operazione sono molto concentrata e non ho tempo di pensare ai rischi. Devo tenere lo stress e le emozioni sotto controllo, la vittima ha la priorità. I timori, semmai, possono assalirmi in altri momenti: prima, quando non so in quali condizioni troverò la persona che ha bisogno del mio aiuto; dopo, quando mi rendo conto dei pericoli passati.»

Tecnica, condizione atletica, nervi saldi, coraggio e forza di

volontà. Sono questi i requisiti principali richiesti all'unica alpinista abilitata al soccorso aereo, ma Renata spera di non rimanere sola. «In futuro, chissà, potrebbero essercene altre, anche le donne hanno la struttura psico-fisica per eseguire questo tipo di interventi. Una nota di merito spetta inoltre a tutti quei colleghi uomini che da anni svolgono un prezioso servizio a bordo di un elicottero.»

Capacità di reazione

Generalmente, l'equipaggio è composto da quattro soccorritori: il pilota, l'assistente, il medico e l'alpinista. Avvistata la vittima, il tempo di reazione si riduce a pochi minuti, ogni secondo può essere decisivo. «Il mio compito costituisce la prima fase concreta del salvataggio. Infatti l'alpinista deve creare i presupposti affinché il dottore, quando si cala, trovi le condizioni del terreno sufficientemente sicure per il suo intervento. E in situazioni d'emergenza, se il medico non è disponibile, tocca allo stesso soccorritore assumersi la responsabilità dell'operazione di recupero. Cerchiamo sempre di capire l'entità del trauma, ma l'unica scelta che abbiamo in questi momenti è quella di trasportare la vittima in un luogo più sicuro. In alcuni casi è impossibile un primo intervento sul posto.»

In due anni di servizio, Renata Dotta-Menucelli ha acquisito esperienza e sangue freddo, ma la prima uscita in elicottero, la ricorda ancora con emozione. «Durante il mio primo picchetto all'aeroporto di Magadino giunse un allarme dalla Valle di Blenio: si trattava di portare in salvo un operaio colpito da un palo mentre era su

un traliccio alto 40 metri, impegnato nel montaggio di una teleferica. L'uomo si trovava sospeso nel vuoto, ferito ad una gamba, con sospetta frattura. Quando arrivai in zona, fui colta da un senso di incertezza e di timore, ma poi mi calai e riuscii ad agganciarlo, facendomi posare sulla piattaforma a metà del traliccio. Il mio primo salvataggio era riuscito e debbo dire che tirai un grosso sospiro di sollievo. Il ghiaccio era rotto!»



Grande soddisfazione

In mezzo a tanti rischi, dunque, ci sono anche attimi di grande soddisfazione. «C'è un'occasione particolare in cui mi si riempie il cuore di gioia, quando vedo illuminarsi il volto delle persone in pericolo nel momento in cui sopraggiungono i primi soccorsi. L'unico intervento che non vorrei mai compiere è quello di recuperare un bambino gravemente ferito.»

Questa è Renata Dotta-Menucelli, una ragazza semplice e generosa, che rischia la vita per gli altri. E non c'è bisogno di ricorrere ad eufemismi (ai quali lei è totalmente allergica) per definire il suo valore. Personaggi di questo spessore sono degli esempi di dedizione, umanità e coraggio.



Foto: Ti-Press

Il finanziamento dell'assicurazione disoccupazione sarà uno degli argomenti posti in votazione il prossimo 28 settembre. Il decreto federale urgente sottoposto al popolo prevede in particolare di ridurre l'importo delle indennità giornaliere. Risparmi previsti per la Confederazione: 160 milioni di franchi all'anno. E' troppo, reputa un'associazione che difende i disoccupati, e che ha dunque lanciato il referendum contro questo decreto.

Cinque miliardi e mezzo di franchi è il deficit che risulta nei conti 1997 della Confederazione. Un importo che è lungi dall'essere riassorbito. Secondo l'ultimo piano finanziario, il deficit diminuirà solo lentamente, passando da 5,9 miliardi nel 1998 a 4,8 miliardi di franchi nel 2000. Per contribuire a risanare le finan-

ze della Confederazione, il Consiglio federale ha quindi proposto misure di risparmio sotto forma di tre decreti federali urgenti, che hanno effetto sino al 31 dicembre 2002. Nel corso della sessione invernale 1996, i tre progetti del Consiglio federale, leggermente modificati, sono stati approvati dal Parlamento. Nel voto finale, sono stati accettati con 105 voti contro 65 dal Consiglio nazionale e con 36 voti contro 5 dal Consiglio degli Stati.

Risparmi in tre settori distinti

I risparmi votati dal Parlamento interessano tre settori: l'assicurazione vecchiaia e superstiti (AVS), i limiti di pagamento e crediti d'impegno e l'assicurazione disoccupazione (AD). Per i primi due, è previsto, da un lato, che la Confederazione rinunci provvisoriamente a contribuire al finanziamento della pensione anticipata prevista nella decima revisione dell'AVS e, d'altro lato, che l'Assemblea federale possa diminuire del 2% i limiti di pagamento e i crediti d'impegno sottoscritti.

Queste misure, che sono oggetto di due decreti federali urgenti, non sono contestate. Esse permettono alla Confederazione di realizzare 700 milioni di franchi di risparmi annuali. La terza misura di risparmi, relativa al finanziamento dell'assicurazione disoccupazione, non trova per contro l'unanimità. Essa implica una modifica delle legge sull'assi-

curazione disoccupazione (LADI) riveduta parzialmente poco tempo fa.

Soppressione del contributo a fondo perso a favore dell'AD

Secondo la LADI, la Confederazione è tenuta a concedere importi non rimborsabili all'assicurazione disoccupazione se circostanze eccezionali lo richiedono; vi sono circostanze eccezionali quando il tasso di prelievo raggiunge il 2% e le quote aggiunte alle riserve del fondo di compensazione sono insufficienti. Il contributo a fondo perso della Confederazione non deve superare il 5% delle spese globali dell'assicurazione.

Queste condizioni sono oggi adempite. Nel preventivo 1997, il Consiglio federale ha quindi iscritto 260 milioni di franchi a titolo di contributo a fondo perso a favore dell'assicurazione disoccupazione. Nell'ultimo piano finanziario, ha stimato questo contributo a 240 milioni di franchi nel 1998, a 220 milioni nel 1999 e a 200 milioni nel 2000. Il Consiglio federale intende ora sopprimerlo.

Il secondo tentativo è stato quello buono

Nel 1995, le Camere federali avevano già esaminato una proposta analoga. Esse avevano quindi rinviato il progetto al Consiglio federale, spiegando che la misura prevista gravava il fondo dell'AD

senza tuttavia diminuire le spese dell'assicurazione. Ne sarebbe risultato, secondo i deputati, un aggravamento del deficit del fondo di compensazione dell'assicurazione disoccupazione.

Il secondo tentativo è stato quello buono. Seguendo una proposta del Consiglio federale, il Parlamento decise, nel dicembre 1996, di sopprimere il contributo a fondo perso della Confederazione. E' vero che il Consiglio federale aveva in un primo tempo deciso una riduzione di 200 milioni di franchi delle prestazioni all'assicurazione disoccupazione. Nel corso dei dibattiti alle Camere, il Parlamento aveva riportato questa cifra a 160 milioni di franchi.

Riduzione delle indennità giornaliere

Le principali misure di risparmio sono state fatte a livello delle indennità giornaliere. Oggi, queste ultime sono in media di 130 franchi per assicurato. A partire dal 14 gennaio di quest'anno, l'importo abitualmente versato è stato ridotto dell'1%, o del 3% per i disoccupati che non hanno obblighi di mantenimento o che già ricevono 130 o più franchi al giorno.

Si tratta di una riduzione modesta. Un terzo dei senza lavoro riceve ormai già il 68% del loro salario assicurato, invece del 70% che era in vigore prima del decreto urgente. Per gli altri disoccupati, le indennità giornaliere sono passate dall'80% al 79,2% del salario assicurato.

Si impone un risanamento



La riduzione delle indennità giornaliera, ritenuta necessaria e socialmente sopportabile dal Consiglio federale e dal Parlamento, non è tuttavia piaciuta ai sindacati, che l'hanno sottolineato in Parlamento. Per ragioni tattiche, tuttavia, l'Unione sindacale svizzera ha preferito rinunciare a lanciare un referendum contro la decisione delle Camere. L'Associazione per la difesa dei disoccupati (ADD) di La Chaux-de-Fonds ha deciso allora di lanciare da sola un referendum. Nel marzo 1997 è riuscita a raccogliere le 50 000 firme necessarie per lanciare il referendum.

**Obiettivo:
mantenere l'AD
su basi finanziarie sane**

L'impennata della disoccupazione fra il 1990 e il 1994 e l'apparizione della disoccupazione di lunga durata non sono indubbiamente state senza conseguenze per il fondo di compensazione dell'assicurazione disoccupazione: in quattro anni, è passato da un'eccedenza di 2,9 miliardi di franchi a un deficit di 4,9 miliardi. Il decreto federale urgente è una delle misure che permetteranno di ridurre i deficit dell'assicurazione disoccupazione. Contribuirà inoltre al risanamento delle finanze federali. Nel marzo 1993, il Consiglio federale e il Parlamento avevano intrapreso una serie di misure di risparmio, tramite decreti federali urgenti, proponendo di ridurre dall'80 al 70% il salario

assicurato di un terzo dei disoccupati. Per combattere la disoccupazione di lunga durata, il legislatore aveva proposto di prolungare il numero delle indennità giornaliere da 300 a 400. In occasione della votazione popolare del settembre 1993, il popolo aveva largamente accettato questa misura, limitata sino alla fine del 1995.

In un secondo decreto federale urgente del 1994, il Parlamento aveva deciso di aumentare il tasso di prelievo dal 2 al 3% e aveva nel contempo introdotto il principio del termine di carenza, stabilito in cinque giorni. Questa misura ha permesso all'assicurazione disoccupazione di ottenere un saldo positivo di 250 milioni di franchi nel 1995. Ma i debiti del fondo di compensazione si mantengono a un livello vertiginoso, che si avvicina ai 4,6 miliardi di franchi.

Revisione della legge

Dopo aspri dibattiti, il Parlamento aveva deciso, nel giugno 1995, di riprendere nel diritto ordinario le misure decise nei due decreti urgenti del 1993 e 1994. Ha perciò portato il numero massimo delle indennità giornaliere possibili a 520. Soltanto i disoccupati che accettano di partecipare a misure di reinserimento possono beneficiare di questo massimo.

La LADI riveduta, entrata in vigore in due tempi, è il frutto di un compromesso fra le associazioni di imprenditori e lavoratori. Essa costituisce un moderno strumento di aiuto ai disoccupati.

(Proec)

Kofi Zuberbühler, 8 anni:
«Mi vogliono bene.



Da piccolo.»



Con noi prevedete giorni sereni!



La Familia-Vita offre a ogni impresa una soluzione previdenziale ottimale

- Previdenza professionale (LPP) con i piani Mini, Midi e Maxi
- Piani speciali per i quadri
- Contratti di previdenza con fondazioni proprie delle ditte
- Adesione alla Fondazione collettiva LPP o alla Fondazione comune della Familia-Vita

Familia-Vita

Direzione: Teufenerstrasse 25, 9000 San Gallo
Telefono 071 / 228 11 11

Il nostro partner per le assicurazioni non vita



UNIONE SVIZZERA ASSICURAZIONI

Oltre un milione di persone hanno fiducia nella Raiffeisen.



Se di anno in anno, per questioni di denaro, sempre più persone di tutte le estrazioni sociali si affidano alle Banche Raiffeisen, un motivo ci sarà!

Per alcuni, è la nostra consulenza competente. Altri apprezzano il cordiale trattamento. A tutti offriamo un attraente quanto conveniente ventaglio di prestazioni, dalle proposte di risparmio, passando per il traffico dei pagamenti senza contanti, fino alle ipoteche.

Desiderate saperne di più? Un colloquio porta sempre i suoi frutti!

RAIFFEISEN



La Banca di fiducia.

La festa dei mille



Foto di gruppo per i piccoli artisti del concorso Raiffeisen: Jennifer Chammartin, Lea Brägger, Stefan Simon e Zeno Albisser (nell'ordine da sinistra) hanno vinto il primo premio nella loro categoria d'età.

1000 giovani provenienti da tutte le regioni del Paese si sono dati appuntamento al Museo dei trasporti di Lucerna per la cerimonia di chiusura del XXVII Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù. In quest'occasione, i vincitori hanno ricevuto i meritati premi.



Ben 31 459 bambini e ragazzi di tutta la Svizzera hanno partecipato al più grande concorso mondiale per la gioventù, illustrando con un disegno il tema «Vieni, gioca con noi!». In mille hanno ricevuto l'invito delle banche Raiffeisen per la cerimonia di chiusura, tenutasi sulle rive del Lago dei Quattro Cantoni. Oltre ai primi classificati nelle quattro categorie di età, hanno preso parte alla manifestazione anche le cinque classi che hanno presentato i migliori lavori. Se il tempo era piuttosto variabile (ma ormai la pioggia è quasi una tradizione in questa giornata



Foto: André Albrecht

ta), il programma era a sua volta estremamente variato e ciò ha contribuito a tenere alto il morale dei mille. Alla stazione, un battello li attendeva per portarli alla meta: il più completo museo dei trasporti e delle comunicazioni a livello europeo, che hanno avuto occasione di visitare individualmente nel corso della mattinata. In un apposito tendone, il clown Peppi ha condotto il programma di intrattenimento, facendo divertire tutti, grandi e piccini.

Dopo il pranzo, la premiazione: il momento più atteso della giornata. Jennifer Chammartin (Massonnens), Stefan Simon (Hildisrieden), Zeno Albisser

(Hohenrain) e Lea Brägger (Lenggenwil) sono i vincitori delle rispettive categorie di età. Robert Fuchs – direttore del marketing presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR) di San Gallo – ha consegnato il meritato premio anche ai secondi e ai terzi classificati. Ma per Lea Brägger il tempo stringeva: quale prima classificata nella categoria dei più grandi, ha vinto una vacanza all'insegna dell'avventura – sette indimenticabili giorni in Francia – che iniziava subito dopo la festa a Lucerna.

(ma.)

Due medaglie d'oro per la Svizzera

In occasione della cerimonia internazionale di chiusura del concorso Raiffeisen per la gioventù – tenutasi a Strasburgo a soli due giorni di distanza dalla chiusura nazionale a Lucerna – la Svizzera ha fatto incetta di medaglie. Oro per Lea Brägger e Zeno Albisser, argento per Jennifer Chammartin e bronzo per Stefan Simon.

(ma.)

Che cosa rende la Raiffeisen la banca di fiducia?



Sarà la disponibilità e vicinanza nei riguardi della clientela? Sarà la consulenza competente? Oppure le nostre molteplici prestazioni: dalle attraenti possibilità di risparmio e investimento, passando per il traffico dei pagamenti senza contanti fino ai crediti e alle ipoteche a eque condizioni?

Dipenderà senza dubbio da una combinazione di tutto questo. E certamente un po' anche dal modo con cui trattiamo la clientela.

Alla sua prossima visita, si informi sulle nostre nuove prestazioni. Saremo lieti di poter avere un colloquio personale con lei.

RAIFFEISEN

The Raiffeisen logo consists of the word 'RAIFFEISEN' in a bold, black, sans-serif font. Below the text is a horizontal graphic element featuring a central shield with a golden wheat sheaf and a blue key, flanked by horizontal stripes in blue, yellow, and red.



FINNCOMFORT

sono molto comode grazie alla loro forma anatomica che si adatta al piede con i particolari plantari intercambiabili per rilassare e vitalizzare.



ANCHE I PIEDI HANNO UN'ANIMA

Per le vostre inserzioni: Panorama.

KRETZ AG, Verlag und Annoncen, General Wille-Strasse 147, Postfach, CH-8706 Feldmeilen, tel. 01 923 76 56, fax 01 923 76 57



prema

Prema S.a.r.l.
Fabbrica di macchine contamonete
CH-4665 Oftringen
Telefono 062 797 59 59

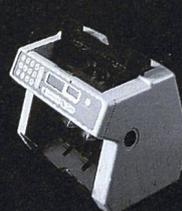
Per finire la giornata puntualmente...!

Il successo dei nostri prodotti si basa sulla creatività e la cooperazione dei nostri collaboratori, nell'ambito dello sviluppo, della produzione e del servizio.

Garantiscono l'efficienza e la durata delle nostre macchine



Rotojet



De La Rue



Selfservice

Indipendentemente dalla loro categoria, i ristoranti più esclusivi curano in maniera particolare non solo la qualità della cucina, ma anche l'ambiente.

L'immaginazione al potere e il successo è assicurato! Eccone la prova sulla base di tre esempi.

Dove si mangia anche con gli occhi

I piaceri della tavola non si limitano al contenuto di piatti e bicchieri. Anche qui, l'armonia è d'obbligo. Per godere appieno dell'arte culinaria, ci si circonda degli amici più cari: un quadro ideale per stimolare l'allegria con-

Simon Vermot

viviale. Lo sapevano bene gli antichi che, insieme alle pietanze, ammannivano anche musiche e danze. I piaceri della tavola coinvolgono tutti i nostri sensi. E la società moderna, talvolta, riesce a sollecitarli in maniera davvero originale.

Un tuffo nel romanticismo

La rue des Moulins a Neuchâtel, una via che costeggia il Seyon, è tra le più pittoresche della città. Addossate ai piedi del contrafforte del castello, alcune case sono state edificate con una struttura a gradini. Questa particolarità conferisce loro una sorprendente profondità, rispetto alla superficie della facciata. Al pianterreno di una di loro, circa tre anni fa Ottavia-Liva Monfort ha creato il ristorante «La Première». Un locale molto particolare, affacciato su una graziosa terrazza, da dove si imbecca uno stretto corridoio che dà accesso all'interno del fabbricato. Già il corridoio colpisce per il suo pavimento coperto da un vetro trasparente, sotto il quale si vede l'acqua scorrere in un letto di ghiaia e procedere lungo tutta la zona del bar, per poi sparire ai piedi degli scalini che portano alla sala da pranzo, da dove una scala di sasso conduce

infine a una sorta di patio sormontato da un'ampia vetrata con vista sul cielo. Alle pareti, spiccano le tele dai colori cangianti di Mauro Regazzoni (fratello del pilota), dipinte nel ristorante stesso, in mezzo ai clienti. Qua e là, alcune sculture testimoniano il passaggio di altri artisti. È una delle passioni della padrona di casa. Ogni mese, una nuova idea anima l'ambiente di questo locale decisamente poco comune: il mese americano, con Harley Davidson, indiani, bandiere, menu e vini in tema; atmosfera primaverile, con la terrazza ricoperta di primule, l'interno decorato con gerani, giunchiglie e ortensie, e menu come la minestrina alla pratolina, il salmone alla calendola, l'ananas alle violette, gli involtini di vitello alle primule ecc. Un altro mese, le pareti sono decorate con vestiti a buon mercato, mentre indossatrici anticonformiste sfilano nel ristorante mettendo bene in mostra il prezzo degli abiti che indossano. L'inizio

dell'estate è stato festeggiato facendo entrare il sole dappertutto: gialle le tovaglie, le candele e le decorazioni floreali, gialli i pomodori, le zucchine, i peperoni o il risotto alla milanese. Un colpo d'occhio molto suggestivo, per la clientela che entra in questo ristorante, dove si possono gustare piatti piacevolmente leggeri fino alle 22.00, a prezzi ragionevoli. Il locale, aperto sette giorni su sette, dispone di un centinaio di posti distribuiti su due piani. È perfetto per soddisfare la voglia di romanticismo. Qui si ha l'impressione di essere in vacanza tutto l'anno e ci si sente a proprio agio come a casa propria, se non di più.

Profumo di Hollywood

Altro stile, altro ambiente: «Le Grand Café» dell'esplanade de Montbenon a Losanna, rinnovato di recente in tinte pastello blu e rosa. Clientela mirata: impiegati di commercio (aziende, banche, assicurazioni) o collaboratori di studi diversi. Ogni gruppo ha il suo angolo a mezzogiorno, mentre la sera il ristorante è frequentato dai giovani. Punto forte: l'edificio ha la più bella terrazza di Losanna, con vista sui giardini sottostanti, il Lemano e le Alpi. Senza contare un parcheggio sotterraneo a pochi passi. Ispirato ai celebri «Hard Rock Café» o «Planet Hollywood», questo locale unisce sapientemente cinema, sport e musica. Alcune vetrine espongono oggetti firmati dai vari divi, campioni e artisti. Sul pavimento in falso marmo campeggiano le famose stelle con dedica, a imitazione di quelle dell'Hollywood

«La Première» a Neuchâtel:
Un'accogliente terrazza nella città vecchia . . .

. . . una decorazione curata e originale su calde pareti.



Carlo Crisci e sua moglie: 1 stella Michelin e 18 su 20 Gault e Millau. «Le Cerf», un ristorante di classe.

L'arredamento del ristorante «Le Cerf» prepara i suoi visitatori ad incontri eleganti.



Boulevard. Arredato in maniera confortevole con mobili di design, luminoso e arioso, il ristorante è dotato di una galleria, con un bar e alcuni tavoli, da dove si possono vedere da vicino gli artisti che talvolta animano le serate.

Quando era responsabile del marketing in una ditta per la produzione di componenti elettronici, nulla faceva presagire che Alexandre Pesci, 30 anni, si sarebbe lanciato in un'avventura di questo genere. A parte forse uno spiccato gusto per la vita notturna di qualità. Nei suoi numerosi viaggi in tutto il mondo – un anno e mezzo negli Stati Uniti – ha imparato che per riuscire in un settore esigente come quello della ristorazione occorre uscire dai sentieri battuti. Di qui la decisione di investire 1,5 milioni di franchi in questo locale e farne l'oggetto dei propri sogni. Forte dei suoi 500 canali televisivi, due antenne paraboliche e della via cavo losannese, «Le Grand Café» dispone di una dozzina di posti TV e di uno schermo gigante, dove scorrono, per esempio, le immagini di un concerto degli Stones, a fianco di una diretta di una partita di calcio americano, di un film . . . Gli schermi formano in tal modo una sequenza ininterrotta di quadri animati. Nello stesso edificio ha sede anche la cineteca svizzera e la Sala Paderewski (per concerti e conferenze). Si stanno mettendo a punto delle sinergie, allo scopo di permettere a questo esclusivo ristorante di approfittare della presenza dei vari registi, attori, personalità, musicisti ecc. Sono inoltre previste serate a tema, in partico-

lare in occasione delle feste nazionali, con musiche, costumi, decorazioni e piatti tipici americani, messicani, irlandesi ecc. Accanto alle pietanze da brasserie o ai cibi regionali, lo chef – Christian Hunziker – propone sempre anche una scelta di piatti originali: anatra arrosto allo zenzero e al limone verde, costine di maiale in salsa barbecue, peperoncini farciti con formaggio o frittelle di cipolle . . . solo per citarne alcuni, scelti a caso da una lista di non meno di 62 menu differenti, con un rapporto qualità-prezzo assolutamente concorrenziale.

Le raffinatezze dello chef

In un antico convento del nucleo storico di Cossonay/VD, Carlo Crisci ha creato uno dei locali più rinomati della Svizzera francese. Al ristorante «Cerf» – una stella da Michelin, 18 punti su 20 da Gault Millau – Crisci coltiva l'arte di abbinare il sapore dei cibi al piacere di una presentazione raffinata. Intriso di filosofia cinese, della sua calligrafia, dei suoi ideogrammi, questo grande chef appena quarantenne compone i suoi piatti come una sinfonia. Il modo in cui dispone le salse o i sughi che accompagnano le vivande rivela una gestualità tutta sua: un gesto che nasce dal cuore, una sorta di ponte tra il cuoco che esibisce la sua arte e il cliente che si appresta a goderne. Tutto qui è raffinato, dalle stoviglie di una rara purezza di forme – spesso create appositamente secondo le indicazioni della maison – alle posate d'argento dal design delicato e leggero, fino

all'ambiente della sala da pranzo, alle cui pareti sono appesi quadri di arte moderna scelti con cura. Al ristorante «Cerf» si viene per mangiare, non per nutrirsi, per assaporare con tutti i cinque sensi un'esperienza fuori del comune, in cui il piacere degli occhi è importante quanto il piacere del palato. Anche l'abbigliamento personale sarà stato scelto con particolare cura, prima di condividere momenti indimenticabili.

Per la sua capacità di sposare sapori, forme e colori, Carlo Crisci è indubbiamente un artista nella presentazione delle pietanze. Ma la sua arte va ben oltre il lato estetico: quando si assaggiano i cibi, il piacere raggiunge l'estasi.

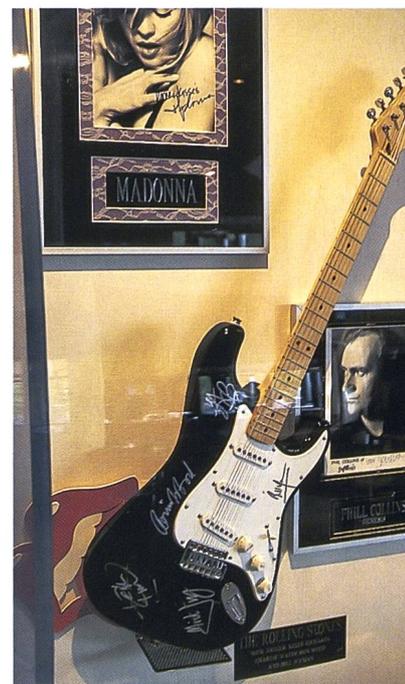
Crisci, principe della cottura dolce, presiede agli «sponsali» del

«Le Grand Café» a Losanna. Questa chitarra sarebbe appartenuta ai Rolling Stones: sarà quella di Mike?

La facciata del «Grand Café» non lascia scorgere il suo stile hollywoodiano.

Croustillon de rouget en croûte d'olive e dei poivrons cendrés (crostino di triglia e peperoni), del Friolet de grenouilles en émulsion de fève (rane con salsa di fave) e dei tortellini de vin jaune, delle langoustines ritées à la coque e del jus de carotte en grelette de mangue acide (scampi e succo di carote con mango acido). Per esempio.

Dalle sue origini italiane, ha imparato il valore di un prodotto. L'Oriente gli ha insegnato che non si è mai perfetti e che bisogna sempre tendere al meglio. Il suo sogno: un grande ristorante bianco, dove il personale e i commensali formerebbero le macchie di colore di un grande dipinto in movimento.



Ecco perché l'assicurazione della Raiffeisen è così vantaggiosa!



ASSICURAZIONE RAIFFEISEN

Un concetto globale di previdenza e investimento deve comprendere anche le assicurazioni sulla vita. Per questo motivo, le Banche Raiffeisen svizzere propongono un proprio programma di attraenti assicurazioni di risparmio, di previdenza e contro il rischio. E secondo i principi della Raiffeisen, i vantaggi che offriamo alla Clientela sono convincenti: premi vantaggiosi, condizioni oneste, principio modulare flessibile e una consulenza obiettiva a vostro vantaggio. La nostra visione

d'insieme è di grande importanza per il cliente, poiché da noi le assicurazioni fanno parte di un ampio e completo ventaglio di offerte per la vostra previdenza personale!

Siete interessati? Saremo lieti di informarvi personalmente!

RAIFFEISEN

The Raiffeisen logo consists of the word 'RAIFFEISEN' in a bold, sans-serif font. Below the text is a horizontal bar with three stripes in blue, yellow, and red. In the center of this bar is a small shield-shaped emblem containing a wheat stalk and a key.



Colpo d'occhio su Beatenberg e sul lago di Thun da un'altura da cui si scorge anche la vetta dell'Eiger, del Mönch e della Jungfrau.

Fino a poco tempo fa, Beatenberg era considerata una località di vacanza soprattutto per le persone un po' in là con gli anni. La sua posizione soleggiata su una terrazza prospiciente il lago di Thun invitava a fare belle passeggiate più o meno lunghe, intercalando brevi soste nei ristoranti. Molto discosto dai circuiti del turismo internazionale, Beatenberg si addiceva agli amanti della tranquillità e della contemplazione. La tranquillità è tuttora una caratteristica di Beatenberg. Ma negli ultimi anni la località ha creato un'offerta interessante anche per coloro che desiderano una

Peter Anliker

vacanza attiva, con la possibilità di fare nuove esperienze e di assecondare un certo spirito d'avventura.

Mentre in numerose altre località l'andamento del turismo desta qualche preoccupazione, Beatenberg – situato su un'altura sopra il lago di Thun – negli ultimi anni ha fatto grandi progressi, diventando un moderno centro turistico, con una vasta offerta sia per lo svago che per il relax.

Offerta diversificata
In primo luogo va menzionata la nuova funivia del Niederhorn, dotata di cabine triple, inaugurata ufficialmente il 2 maggio di quest'anno, in sostituzione della vecchia seggiovia. Partendo dal paese, situato a un'altezza di 1130 m s.l.m. (circa 600 m sopra il lago di Thun), in mezz'ora di funivia si arriva in vetta al Niederhorn, a 1950 m s.l.m., da dove la vista a 360 gradi sull'Oberland bernese è splendida, sia in estate che in inverno. Nella bella stagione si può naturalmente anche raggiungere a piedi il Niederhorn, condizione fisica permettendo

(tre ore di salita). Per gli amanti della montagna c'è poi il Gemmenalphorn, a quota 2061 m, dove sono di casa gli stambecchi, i camosci e le marmotte.

Alla fine dell'estate (quest'anno il 26 settembre), nella Justistal, chi lo desidera ha l'opportunità unica di assistere alla divisione del formaggio fabbricato sull'alpe: malgrado quest'antica tradizione sia diventata una comune attrazione turistica anche in molti altri luoghi, qui le usanze degli alpigiani possono ancora essere vissute nella loro forma più bella. In estate il caseificio alpino è aperto al pubblico ogni martedì, con la possibilità di una «colazione a base di formaggio».

In inverno sul Niederhorn si pratica lo sci alpino e lo sci di fondo. Una rete di sentieri battuti promette anche a chi non scia meravigliose esperienze nella natura innevata. Una pista di ghiaccio naturale e il parapendio sulla neve completano l'offerta invernale.

Servizio di baby-sitting locale

Avendo aderito all'Associazione località familiari svizzere, Beatenberg offre numerosi servizi alle famiglie con bambini. C'è la possibilità di noleggiare tutto quanto serve a un bambino piccolo: bilancia, bagnetto, seggiolone, passeggino pieghevole... E naturalmente nella stagione invernale, dietro pagamento, viene messa a disposizione una quantità sufficiente di articoli sportivi: sci, snowboard, pattini, slitte con o senza sedile. Per i più piccoli, è anche previsto un servizio di baby-sitting gestito dalle famiglie locali: a partire dai tre anni, c'è la possibilità di frequentare il

**elax,
divertimento
avventura**

«Kiddy-Club», dove un'educatrice propone interessanti attività. Su una superficie di 2000 m², il comune ha intenzione di costruire un parco-giochi destinato a diventare «il più bel parco giochi dell'Oberland bernese».

Numerose attrazioni

In linea con l'offerta a misura di bambino, Beatenberg non preleva la tassa di soggiorno sugli ospiti più giovani (fino a 16 anni compiuti). Ma ciò non implica l'assenza di un programma creato appositamente per loro! Con mezzi semplici, Beatenberg vuole regalare a bambini e ragazzi momenti indimenticabili: la visita alla panetteria locale, la decorazione di magliette, le prime esperienze con la ceramica o il mini-tennis. E come si può dire di no a un bivacco serale accanto al fuoco, seguito da una notte in tenda nella natura selvaggia?

Un poco più esclusive sono le attrazioni quali il «Lama-Trekking» (su richiesta anche con pernottamento) o i voli con un parapendio a due posti. Agli sportivi Beatenberg mette inoltre a disposizione biciclette da prendere a nolo, mentre una piscina coperta, con annessa la sauna, assicura il divertimento anche nei giorni di pioggia. I genitori che desiderano fare un'escursione con il loro piccolo possono noleggiare l'apposito zaino portenfant, oppure hanno a disposizione sentieri agibili anche con il passeggino.

Interessanti anche i dintorni

Oltre alla ricca offerta di Beatenberg, l'Oberland bernese propone numerose possibilità per le attività più diverse. Trovandosi a Beatenberg, vale certamente la

pena di visitare le vicine grotte di S. Beato. Si tratta di un'escursione interessante, perché oltre alle grotte – percorribili al loro interno lungo un tracciato sicuro – si ha l'occasione di vedere la ricostruzione di un insediamento preistorico, il primo museo svizzero allestito in una grotta, nonché la cella di S. Beato. Per i bambini c'è anche un parco-giochi con uno scivolo a forma di drago.

Le località turistiche dell'Oberland bernese sono troppo numerose. Entrare nel merito di ciascuna di loro è dunque impossibile. Basterà ricordare che negli ultimi anni Interlaken è diventata la mecca per chi ama le attività più avventurose: bungee jumping, river-rafting, canyoning, house-running, tuffi dagli scogli, flying fox e fun yak. In inverno, oltre allo sci e allo snowboard, si può imparare anche la tecnica per le gare, per lo sci nella neve alta e per il big-foot. In più, si organizzano corsi di sci riservati ai bambini fino ai 6 anni.

Un'esperienza veramente speciale

Come abbiamo detto, Beatenberg è una località tranquilla, lontana dalle arterie stradali più frequentate. È comunque facilmente raggiungibile sia in automobile che con i mezzi pubblici. Uscendo dall'autostrada a Interlaken, in circa 20 minuti si arriva a Beatenberg. Ogni ora, una corriera assicura inoltre il collegamento tra le due località. Particolarmente affascinante è il viaggio in battello sul lago di Thun, fino a Beatenbucht, da dove si sale a Beatenberg in funicolare: un'esperienza veramente speciale che i vostri bambini non dimenticheranno tanto facilmente!



La nuova funivia del Niederhorn con l'Eiger, il Mönch e la Jungfrau sullo sfondo.



Nutrito il programma per i bambini, che comprende anche la visita alla panetteria locale.



La funivia che porta dal lago di Thun a Beatenberg.



La via principale di Spirenwald con i tipici chalet ornati di fiori.

Per informazioni sulle vacanze a Beatenberg, potete rivolgervi all'ente turistico locale. Esistono varie possibilità di pernottamento, che vanno dalla semplicità di una capanna alpina al comfort di un hotel esclusivo. Anche gli appartamenti di vacanza da affittare sono numerosi, per famiglie grandi e piccole. Quale nuova offerta, è ora prevista una sorta di combinazione tra agriturismo e campeggio: una famiglia di contadini mette a disposizione un prato debitamente falciato, dove montare la tenda o sistemare la roulotte. C'è inoltre la possibilità di usare il bagno e la doccia della fattoria e, su richiesta, di allacciarsi alla rete di erogazione dell'elettricità.

Oltre che dei pernottamenti, l'ente turistico di Beatenberg si occupa anche della prenotazione e della vendita dei biglietti per i concerti e le escursioni, nonché dell'allestimento di un programma ricreativo per gli ospiti.

Indirizzo:
Ente turistico,
3803 Beatenberg,
telefono 033 841 18 18,
telefax 033 841 18 08.
Indirizzo E-mail:
beatenbergtourismus@popnet.ch
Informazioni su Internet:
<http://www.thunersee.ch> (pan.)

Proposte di lettura nella prossima edizione di Panorama

Fondi d'investimento

Ci sono due possibilità di investire il vostro denaro in borsa: in titoli singoli o in fondi. Vi illustriamo quali sono i vantaggi dividendo il rischio sui fondi d'investimento.

Sovvenzioni

Nessuno ne parla apertamente, ma tutti ne approfittano, a tal punto che ci si chiede con sempre maggior preoccupazione come sia possibile ridurre la montagna di sovvenzioni.



Raiffeisen e «Panorama» su Internet:
<http://www.raiffeisen.ch>

CIPRO

CON CROSSAIR, SWISSAIR E CYPRUS AIRWAYS

LARNACA da **590.-**



Hotel Karpasitis 2* (con colazione)

Posizione: a 5 km da Larnaca, a 150 metri dalla spiaggia, situato in una zona tranquilla, numerosi ristoranti e bar nelle vicinanze.

Camere: 51 camere con aria condizionata, radio, telefono, balcone e bagno/doccia.

Servizi: piccolo e funzionale albergo in stile cipriota con ristorante, piscina con bar, snackbar, sdraio e ombrelloni, noleggio auto e moto. A pagamento: sport nautici in spiaggia.

PROTARAS da **790.-**



Hotel Apt DeCosta 3* (con colazione)

Posizione: sorge direttamente sul mare cristallino di Protaras, offerte per gli acquisti nelle vicinanze, ristoranti, bar e discoteca più lontano.

Camere: gli appartamenti familiari sono comodi e puliti, con balcone, bagno/WC, angolo cottura con 2 piastre, forno, frigo, aria condizionata, telefono e radio.

Servizi: ristorante, piscina con bar, parco e sala-giochi per bambini, centro commerciale, biliardo, tennis e tennis di tavolo.

AYIA NAPA da **890.-**



Hotel Olympic Napa 4* (con colazione)

Posizione: situato tra Nissi Beach e Macronissos Bay, a 250 metri spiaggia e a 3 km dal centro.

Camere: 179 camere con aria condizionata, bagno/doccia, asciugacapelli, balcone, radio, telefono, TV via satellite, minibar, ecc.

Servizi: 3 ristoranti, ampia piscina con bar, centro fitness, parrucchiere, boutique, chiosco. Sport: tennis, biliardo, tennis da tavolo, bocce e minigolf. A pagamento: Jacuzzi, sauna, massaggi e bagno turco.

PAPHOS da **995.-**



Hotel Imperial Beach 4*+ (con colazione)

Posizione: direttamente sulla spiaggia, a 300 metri da ristoranti, bar e discoteche.

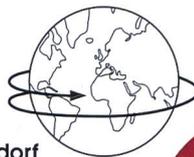
Camere: 242 camere di lusso con aria condizionata, bagno/doccia, asciugacapelli, balcone, radio, telefono, TV via satellite, cassaforte e minibar.

Servizi: ristoranti, 3 bar, caffè, piscina, sauna, centro fitness, Jacuzzi, ampia piscina, piscina per bambini, miniclub, parrucchiere, boutique, chiosco. Servizio in camere 24 ore su 24. Sport: tennis, pallacanestro, pedalò, canoa, surf, biliardo e tennis da tavolo. A pagamento: sci nautico, paracadute, immersioni subacquee e massaggi.

TAKE IT TRAVEL AG

Ostring 46, 8105 Regensdorf

Tel 01 884 23 63



REISEGARANTIE

Viaggiate con le rinomate compagnie

Voli supplementari con Crossair (LX) da Zurigo: andata Lu 1945, ritorno Ma 0030. Inoltre voli combinati con Crossair (LX) e Swissair (SR) o Cyprus Airways (CY)

| Date dei voli : | Karpasitis | DeCosta | Olympic N. | Imperial |
|--|------------------------|-------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 16*/18*/23/25. - 30.09. (*notti suppl.) SR(CY)/LX | 590 * 28 | 790 * 42 | 890 * 70 | 995 * 80 |
| 29.09. - 07/14.10. LX/LX | 1sett 790 2sett 980 | 1sett 890 2sett 1180 | 1sett 1090 2sett 1580 | 1sett 1190 2sett 1750 |
| 06.10. - 14/21.10. LX/LX | 840 | 1030 | 940 | 1230 |
| 13.10. - 21.10. LX/LX | 790 | 890 | 1090 | 1190 |
| 13.10.-(1sett+)-LX/SR(CY) | 790 * 28 | 890 * 42 | 1090 * 70 | 1190 * 80 |
| 20.-25/28.10. LX/SR | 590 | 790 | 890 | 995 |
| 20.10.- (8 g.+)-LX/SR(CY) | 590 * 28 | 790 * 42 | 890 * 70 | 995 * 80 |

Altri voli supplementari al sabato da Basilea 27.9./4/11/18.10. +sfr. 100.- (Prezzo base volo Crossair del lunedì)

Supplementi: Cyprus Airways andata/ritorno (ogni giorno) sfr. 120.-
Swissair andata/ritorno (ma, gio, sa + do) sfr. 120.-
Tasse aeroportuali sfr. 36.-
Assicurazione di annullamento sfr. 20.-
Bambini: sconto fino ai 50%

Finanziamento dell'abitazione propria a condizioni eque



Vuole realizzare il sogno di possedere un'abitazione propria? Noi possiamo aiutarla: con crediti di costruzione e ipoteche alle conosciute condizioni Raiffeisen.

Interessanti punti a suo vantaggio:

- Diversi modelli ipotecari
- Su richiesta con esonero dall'ammortamento o sgravio d'interesse
- Su richiesta risparmio previdenziale invece di ammortamento - con vantaggi fiscali
- Su richiesta vantaggiosa assicurazione a protezione della famiglia
- Disbrigo semplice del WEG (agevolazione statale alla proprietà abitativa).

La sua Banca Raiffeisen sarà lieta di informarla su tutte le possibilità e i vantaggi!

RAIFFEISEN



La Banca di fiducia.