

**Zeitschrift:** Panorama / Raiffeisen  
**Herausgeber:** Raiffeisen Svizzera società cooperativa  
**Band:** - (1999)  
**Heft:** 1

## Heft

### Nutzungsbedingungen

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

### Conditions d'utilisation

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

### Terms of use

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

**Download PDF:** 21.07.2025

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

# Panorama



**Risparmiare per i figli**

**Nuova serie Panorama:  
«La vostra casa»**

**Dibattito sulla promozione  
della proprietà abitativa**

**RAIFFEISEN**



# Unico come lei.

Ci trovate alla fiera Swissbau '99  
nel padiglione 212 allo stand D12



7004 Chur, Ringstrasse 35b, telefono 081 284 13 90  
8600 Dübendorf, Stettbachstrasse 2, telefono 01 801 82 82  
8840 Einsiedeln, Zürichstrasse 61, telefono 055 418 75 20  
8548 Ellikon/Thur ZH, Bruggwiesen, telefono 052 369 23 23  
6850 Mendrisio, Via C. Pasta 25, telefono 091 640 40 40  
[www.astor.ch](http://www.astor.ch)

**ASTOR**  
CUCINE

- Favorite inviarmi il vostro catalogo cucine da sogno.
- Spedite inoltre anche il vostro catalogo bagno.
- Vogliate per favore prendere direttamente contatto con me.

Cognome: \_\_\_\_\_ Nome: \_\_\_\_\_

Via: \_\_\_\_\_ CAP/Località: \_\_\_\_\_ Telefono: \_\_\_\_\_

Ritagliare e spedire a: ASTOR Cucine AG, Bruggwiesen, 8548 Ellikon an der Thur



## Sommario



- La Raiffeisen scopre le città** 4 «Le Banche Raiffeisen nelle grandi città rispondono alle esigenze della clientela e ci aprono nuovi mercati.» Questo è quanto afferma il Dr. Felix Walker, presidente della direzione dell'USRB, nella tradizionale intervista di inizio anno a «Panorama».
- Risparmiare per i figli** 8 Una nascita dà sempre luogo a qualche elargizione di carattere pecuniario. Genitori e parenti fanno bene a costituire un capitale di risparmio per quando il bambino entrerà nel mondo degli adulti.
- Realizza il tuo sito-web personale!** 13 Il Concorso Raiffeisen per la Gioventù lancia quest'anno una «prima». Oltre ai disegni e soluzioni al quiz si può partecipare anche con pagine realizzate in Internet. Primo premio in palio: un computer.
- Due nuove serie: casa e passi** 32/45 Due nuove serie debuttano oggi: «La vostra casa», che tratta argomenti importanti riguardanti le vostre quattro mura e «Passi svizzeri», che vi farà conoscere regioni in parte sconosciute del nostro Paese.
- Dibattito sulla promozione della proprietà abitativa** 36 Il prossimo 7 febbraio il popolo svizzero si esprimerà sull'iniziativa denominata «Abitazione in proprietà per tutti», lanciata dall'Associazione dei proprietari fondiari. «Panorama» ha invitato a confronto i due consiglieri nazionali Toni Dettling e Ruedi Strahm.



## Editoriale

Molti lettori e lettrici di Panorama sono proprietari orgogliosi delle loro quattro mura, che sia una casa unifamiliare o una proprietà per piani. Quindi aspettano con trepidazione il 7 febbraio, giorno in cui il popolo svizzero si esprimerà sull'iniziativa denominata «Abitazione in proprietà per tutti», lanciata dall'Associazione dei proprietari fondiari.

In Svizzera la percentuale dei proprietari è di oltre il 30 per cento. Troppo poco, sostengono i fautori dell'iniziativa. Poiché tutti gli inquilini desiderosi di acquistare un'abitazione vanno aiutati mediante il risparmio edilizio (come è diffuso all'estero), i vantaggi fiscali del risparmio legato alla casa nell'ambito del II e III pilastro, e le agevolazioni fiscali nel periodo successivo all'acquisto della casa. Inoltre i valori locali devono essere ridotti al 60 per cento del valore di mercato.

Il fatto che la proprietà in Svizzera sia meno diffusa, non è contestato nemmeno dagli oppositori dell'iniziativa. Secondo loro la bassa percentuale di proprietari non dipende solo da fattori tributari, ma da numerosi altri motivi. Se l'iniziativa venisse accolta, essa creerebbe ulteriori possibilità di detrazioni fiscali, nuove lacune, nonché una babele fiscale tra i cantoni. Nell'insieme, dunque, gli oppositori ritengono si tratti di uno strumento politico sbagliato.

Per permettere ai nostri lettori di farsi un'opinione sulla questione, «Panorama» ha invitato a confronto due noti esponenti politici schierati su posizioni opposte: i consiglieri nazionali Toni Dettling (PLR), presidente dell'Associazione dei proprietari fondiari e Ruedi Strahm (PS), presidente dell'Associazione degli inquilini (a pagina 36).

Lorenza Pezzani

### Editore

Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen

### Redazione

Dr. Markus Angst, caporedattore (edizione tedesca)  
Philippe Thévoz (edizione francese)  
Lorenza Pezzani (edizione italiana)

### Layout e composizione

Brandl & Schärer AG  
4601 Olten  
Foto di copertina: Maja Beck, B&S

### Fotolito

Grapholt AG  
4632 Trimbach

### Indirizzo della redazione

Panorama Ticino  
Lorenza Pezzani  
Via delle Scuole 12  
Casella Postale 247  
6906 Lugano  
Telefono 091 970 28 61  
Fax 091 970 28 82  
Internet:  
www.raiffeisen.ch

### Stampa e spedizione

Vogt-Schild/  
Habegger Druck  
Zuchwilerstrasse 21  
4501 Soletta  
Telefono 032 624 72 33

### Periodicità

Panorama esce  
10 volte all'anno

### Edizione italiana

Anno XXXIV  
Tiratura: 31 000  
esemplari

### Pubblicità

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

### Abbonamenti e cambiamenti di indirizzo

Panorama è ottenibile tramite le Banche Raiffeisen.  
Per la produzione, anche parziale, solo con autorizzazione della redazione.

Intervista d'inizio anno  
al Dr. Felix Walker

# «La clientela vuole le banche Raiffeisen nelle città

Mentre gli altri gruppi bancari riducono il numero degli sportelli, le banche Raiffeisen rafforzano la loro presenza sul mercato, insediandosi anche nelle grandi città. «Questa strategia ci apre nuovi mercati», spiega il Dr. Felix Walker nella tradizionale intervista di capodanno. «In definitiva, finora abbiamo raggiunto solo il 50 per cento della popolazione svizzera. E inoltre sappiamo che è proprio ciò che la clientela desidera.»

**«Panorama»:** Nel 1995, 1996 e 1997, le banche Raiffeisen hanno registrato cifre da record. È già in grado di anticipare qualcosa sull'andamento dell'esercizio appena terminato?

**Dr. Felix Walker, presidente della direzione dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USB):** Nella nostra attività principale, le operazioni di credito, l'andamento sarà ancora una volta ottimo, con tassi di crescita alti e margini soddisfacenti. Nonostante le turbolenze sul mercato borsistico, prevediamo anche una marcata crescita nelle operazioni in titoli.

**«Panorama»:** L'afflusso di clienti continua senza sosta: sempre più svizzeri decidono di diventare soci di una banca Raiffeisen. A suo parere, quali sono i motivi principali di questo positivo fenomeno, di cui lei può senz'altro essere soddisfatto?

**Felix Walker:** Anzitutto, credo che la nostra struttura cooperativa rappresenti un'alternativa per un numero sempre maggiore di persone. Mi riferisco, ad esempio, alla politica aziendale Raiffeisen che non antepone l'incremento degli utili della banca al conseguimento di un guadagno per il cliente. In secondo luogo, negli ultimi anni siamo riusciti ad essere ancora più vicini al mercato, grazie al potenziamento dell'informazione alla clientela, alla professionalità e a un'ampia offerta di servizi. E terzo, ci hanno ovviamente aiutato anche le inadempienze della concorrenza.

**«Panorama»:** Mentre altri gruppi bancari si ritirano da determinate regioni, la rete delle banche Raiffeisen diventa sempre



«Negli ultimi anni, abbiamo realizzato un notevole potenziamento interno, in particolare con l'aumento della professionalità e dei mezzi propri.»

più fitta, grazie all'apertura di nuovi sportelli. Come è possibile?

**Felix Walker:** Anche questo fatto è in relazione con la nostra particolare filosofia aziendale. Se le operazioni con la piccola clientela devono fruttare un rendimento del capitale proprio tra il 15 e il 20 per cento, allora non è più possibile essere presenti dappertutto. Avviene una regionalizzazione dell'attività bancaria e ciò comporta l'allontanamento di una parte della clientela. Queste operazioni, deficitarie per la concorrenza, sono invece il nostro pane quotidiano. Grazie alla trasparenza della sfera d'attività, alla conseguente vicinanza alla clientela, nonché al principio Raiffeisen dell'autolimitazione, il costo del rischio è notevolmente inferiore.

**«Panorama»:** Le banche Raiffeisen si insediano progressivamente anche nelle grandi città, ad esempio Coira, Sciaffusa, Friburgo, Losanna e presto anche Winter-



Foto: Regina Kühne

thur. Si tratta della logica conseguenza del processo di crescita degli scorsi anni?

**Felix Walker:** Una conseguenza più che logica, direi. Negli ultimi anni, abbiamo realizzato un notevole potenziamento interno, in particolare con l'aumento della professionalità e dei mezzi propri. Ora siamo dunque anche in grado, passo per passo, di portare i nostri servizi anche negli agglomerati urbani, oltre che nelle regioni rurali. Questa strategia ci apre nuovi mercati, tanto più che finora abbiamo raggiunto solo il 50 per cento della popolazione svizzera. E inoltre sappiamo che è proprio ciò che la clientela desidera.

**«Panorama»:** Dall'altro lato, sempre più banche Raiffeisen si uniscono per formare unità più grandi, ottimizzando in tal modo la loro struttura aziendale. Dagli oltre 1200 istituti autonomi di un tempo, siamo scesi a quota 700. Le fusioni continueranno?

**Felix Walker:** Sì. Nel 1999 toccherà ad altre 130-150 banche Raiffeisen. Nel 2000 le

fusioni invece diminuiranno sensibilmente. A quel punto, superata la prima ondata di fusioni, rimarranno circa 500 banche Raiffeisen autonome. Non va tuttavia dimenticato che il numero degli sportelli Raiffeisen (ossia delle singole agenzie) supera le 1300 unità!

**«Panorama»:** Ha parlato di una «prima ondata» di fusioni. Questo significa che ce ne saranno altre?

**Felix Walker:** Naturalmente il processo non si concluderà nel 2000, anche se molto probabilmente esso continuerà con minore intensità.

**«Panorama»:** Quali sono i vantaggi delle fusioni per la clientela?

**Felix Walker:** Nelle grandi unità bancarie, siamo in grado di meglio adattare l'offerta di servizi alle esigenze della clientela. La consulenza sarà più professionale, grazie a una migliore divisione del lavoro. Un grande istituto può, ad esempio, assumere specialisti per le operazioni in titoli. Gli effetti sinergici agiscono riducendo i costi aziendali e l'indice, particolarmente significativo, dei costi aziendali in rapporto all'utile lordo.

**«Panorama»:** A livello svizzero, il numero dei soci Raiffeisen ha raggiunto presto le 750 000 unità, un fatto in sé certamente soddisfacente. Tuttavia, già ora le banche Raiffeisen più grandi hanno difficoltà a trovare una sala abbastanza capiente per tutti i convenuti all'assemblea generale. Un grande istituto Raiffeisen non corre il rischio di perdere un po' della sua tanto celebrata «vicinanza alla clientela», oppure di scoprire che la forma cooperativa è troppo macchinosa, per operare con

successo in un mercato che richiede decisioni rapide?

**Felix Walker:** A mio parere, è importante conservare la trasparenza della sfera operativa a livello delle singole agenzie bancarie. Per quanto concerne l'organizzazione di un'assemblea generale, è neces-



«A mio parere, è importante conservare la trasparenza della sfera operativa a livello delle singole agenzie bancarie.»

saria una certa flessibilità. Per gli istituti più grandi, o che coprono un vasto territorio in una regione discosta, abbiamo creato la possibilità di un'assemblea dei delegati. Questo incontro annuale deve però rimanere un'occasione sociale sul piano locale.

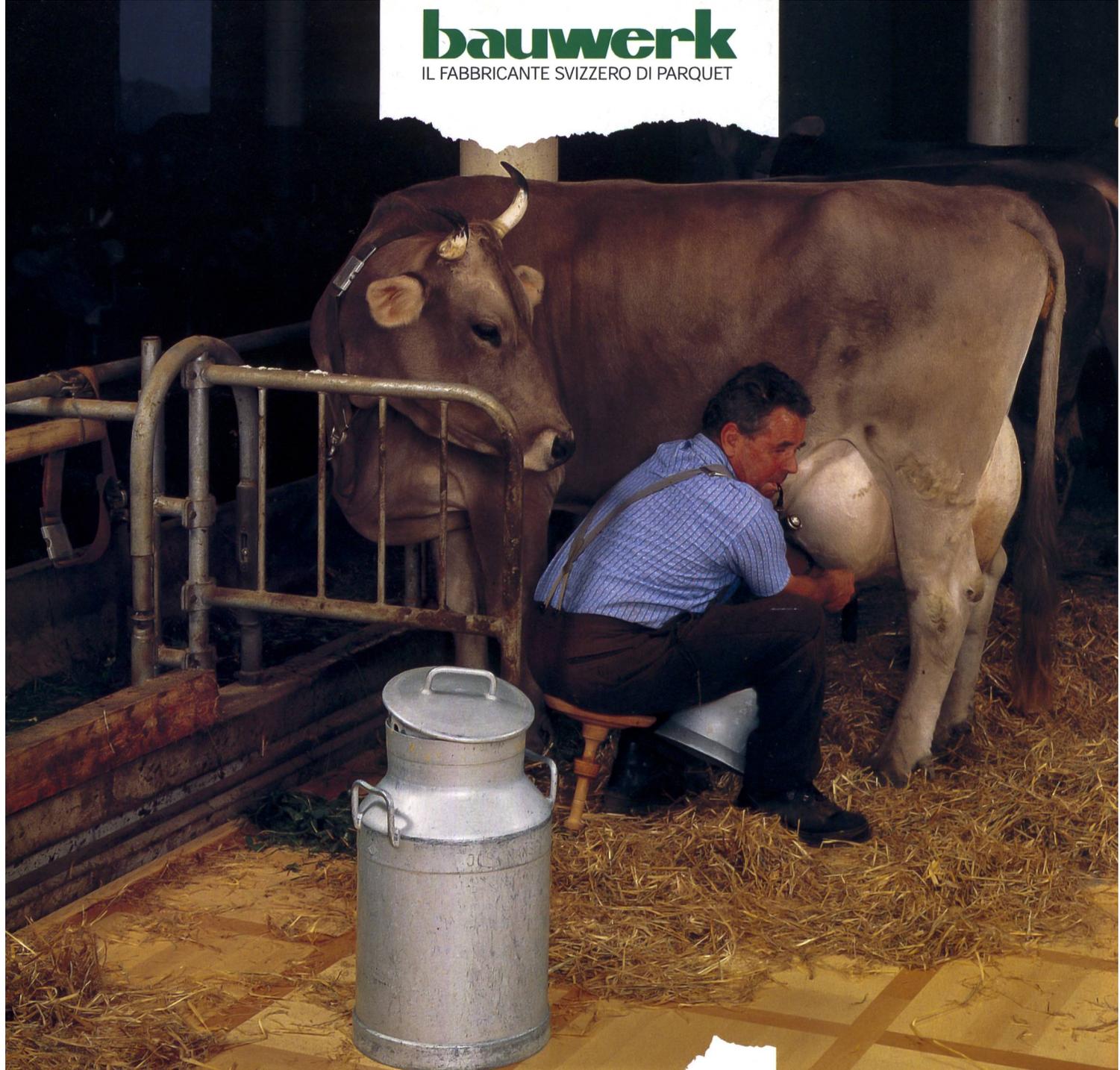
**«Panorama»:** Occorre anche distinguere tra il piano della singola banca e quello dell'Unione.

**Felix Walker:** I compiti dell'Unione sono sempre più numerosi e complessi. La sua funzione è simile a quella della sede principale di una grande banca. In effetti, la forma cooperativa risulta un poco mac-



«Le operazioni deficitarie per la concorrenza sono invece il nostro pane quotidiano.»

**bauwerk**  
IL FABBRICANTE SVIZZERO DI PARQUET



**Il contadino Gianni,**  
finalmente farà rinnovare  
il suo soggiorno con  
il parquet della Bauwerk,  
**mentre munge,**  
**sogna ad occhi aperti**  
**quel momento.**

Rivolgetevi presso  
i posatori specializzati!

Bauwerk Parkett AG  
9430 St. Margrethen  
Tel. 071 747 74 74, [www.bauwerk-parkett.com](http://www.bauwerk-parkett.com)



chinese, quando occorre prendere delle decisioni. Questo spiega anche perché alcune banche centrali all'estero hanno nel frattempo assunto la configurazione giuridica di società per azioni. In materia di finanziamento, responsabilità, cooperazione e raggiungimento degli scopi, esse sono in tal modo più flessibili.

«**Panorama**»: Oggigiorno il management di un gruppo aziendale deve essere in grado di reagire tempestivamente a determinate situazioni. D'altro canto, l'organizzazione cooperativa della Raiffeisen rallenta i tempi di decisione, ma è garanzia di democrazia. Come riesce a conciliare questi due aspetti, in qualità di

«I processi decisionali democratici godono di un maggiore consenso e rendono più facile l'applicazione delle misure convenute.»



capo operativo del gruppo bancario divenuto nel frattempo il terzo della Svizzera?

**Felix Walker**: Convinzione e motivazione sono l'alfa e l'omega della nostra organizzazione. I quadri direttivi devono anticipatamente prevedere quando le decisioni andranno per le lunghe. Citerò un esempio a questo proposito: alla fine del 1999, tutti i nostri sistemi EED saranno unificati. Questo è possibile, solo perché abbiamo definito la nostra strategia informatica già alcuni anni fa, con un indiscutibile beneficio per gli utenti (si pensi solo al problema dell'introduzione dell'euro e del cambio di millennio). Va inoltre sottolineato il vantaggio dei processi decisionali democratici, che godono di un maggiore consenso e rendono più facile l'applicazione delle misure concordate.

«**Panorama**»: Costante aumento dei soci, apertura di sportelli in regioni finora non servite, conquista delle città: ma esiste un limite alla crescita della Raiffeisen?

**Felix Walker**: Crescita e sviluppo sono interdipendenti. Ambedue sono necessari nel processo economico. Certamente non è possibile introdurre ad libitum una novità dopo l'altra. Abbiamo bisogno non solo della «grandezza», ma anche della «forza». L'obiettivo non sono i tassi di crescita, ma il pieno sfruttamento delle nostre possibilità, in quanto banche Raiffeisen. In questo senso non mi sorprenderei se l'attuale somma di bilancio – conseguita

in un secolo di attività – dovesse raddoppiare nello spazio di pochi decenni.

«**Panorama**»: Prima lei ha menzionato le consorelle europee, con le quali esistono stretti contatti. Le banche Raiffeisen in Germania e Austria, il Crédit Agricole in Francia e la Rabobank in Olanda hanno le dimensioni di un grande istituto. Questo sarebbe possibile anche in Svizzera?

**Felix Walker**: Si tratta di banche con un forte orientamento internazionale. Da noi non esistono le premesse e nemmeno il bisogno di tali istituti. Dovremmo invece sfruttare maggiormente la possibilità di rappresentare per le nostre consorelle estere una sorta di punto di appoggio nel mondo bancario elvetico. Potremmo operare insieme sul mercato svizzero, ad esempio nel settore dell'amministrazione patrimoniale.

«**Panorama**»: La sua risposta mi fornisce lo spunto per la prossima domanda. Il mondo bancario svizzero è in subbuglio: due sole grandi banche rimaste, banche cantonali privatizzate, e ora la posta che entra con forza nel mercato bancario. Dove si situa la Raiffeisen, in un contesto così mutevole?

**Felix Walker**: La Raiffeisen deve continuare ad occuparsi prevalentemente del «retail banking», vale a dire delle operazioni con la clientela privata del ceto medio. Si tratta di un segmento con un forte potenziale di sfruttamento, che comporta però anche una grande sfida. Questo tuttavia non esclude il progressivo passaggio degli istituti Raiffeisen più grandi alla funzione di «banca universale».



«La Raiffeisen deve continuare ad occuparsi prevalentemente del «retail banking», vale a dire delle operazioni con la clientela privata del ceto medio.»

«**Panorama**»: I servizi bancari saranno sempre necessari, le banche invece no. È una tesi diffusa, con riferimento alla progressiva automazione delle operazioni bancarie e all'entrata sul mercato di offerenti diversi dalle banche. Qual è la sua opinione al riguardo?

**Felix Walker**: Sono persuaso che lo sviluppo tecnologico cambierà rapidamente il panorama bancario. La tecnologia ai fini della competitività acquisterà una notevole importanza, e di questo dobbiamo tener conto. D'altro canto, è molto pro-

babile che la consulenza personale diventi una buona alternativa per la nostra clientela del ceto medio, al punto da rappresentare un tratto distintivo della Raiffeisen.

«**Panorama**»: Con la fusione tra l'Unione di Banche Svizzere e la Società di Banca Svizzera un anno fa e le immense perdite negli hedge funds della nuova UBS, sono tornati alla ribalta concetti quali «etica», «morale» o «potere». Qual è la sua posizione al riguardo?

**Felix Walker**: L'attività bancaria non andrebbe lasciata unicamente nelle mani delle banche, come del resto la filosofia non dovrebbe essere solo prerogativa dei filosofi. L'etica economica non può essere separata in economia da un lato ed etica dall'altro. Chi detiene un potere – e le banche ce l'hanno – deve sapere che potere rima sempre con responsabilità. E responsabilità significa anche etica. Non è sufficiente realizzare le cifre programmate, ma occorre considerare anche altri fattori, quali le conseguenze sociali, l'im-



«L'attività bancaria non andrebbe lasciata unicamente nelle mani delle banche, come del resto la filosofia non dovrebbe essere una prerogativa dei filosofi.»

patto sull'ambiente e sul futuro delle generazioni. Tutto ciò che non serve alla vita, è in sostanza privo di senso.

«**Panorama**»: E per concludere, mi permetta una domanda personale: tre mesi fa, abbiamo saputo che lei passa il testimone di presidente della direzione dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen al Dr. Pierin Vincenz, il quale assumerà la carica il 1 ottobre 1999. Perché un annuncio tanto prematuro?

**Felix Walker**: Sono molto contento che la successione sia stata regolata con largo anticipo. Del resto, con me lascerà il timone anche Thomas Scherrer, capo del settore del commercio. In un'epoca di rapidi cambiamenti come la nostra, questa prassi offre anche l'occasione per riflettere su quanto va mantenuto e quanto va invece modificato all'interno della struttura dirigente. Per questo lavoro di valutazione abbiamo bisogno di un certo lasso di tempo e, ovviamente, dell'apporto del mio successore, il Dr. Pierin Vincenz.

INTERVISTA: MARKUS ANGST

Risparmiare per i figli

# Tra rendimento e tradizione

Una nascita dà sempre luogo a qualche largizione di carattere pecuniario. Genitori e parenti fanno bene a costituire un capitale di risparmio per quando il bambino entrerà nel mondo degli adulti. Le sane tradizioni non coincidono tuttavia necessariamente con le migliori forme di investimento.



Il regalino della madrina e altri doni da parte dei parenti hanno per molte Banche Raiffeisen pur sempre una grande importanza quale deposito di risparmio tradizionale. «Il padrino apre per lo più un libretto, anche se oggi si tende a prediligere il conto», informa Ruedi Preisig, gerente della Banca Raiffeisen di Wattwil. La Toggenburger Bank, da parte sua, si premura di curare al più presto i contatti con la giovane clientela. «Per ogni annuncio di nascita sul foglio dello stato civile, apriamo a nome del neonato un conto con una somma iniziale di 20 franchi.»

**Spesso scarsi rendimenti.** Anche ad Hasle-Rüegsau, nell'Emmental, il neonato parte con un gruzzolo assicurato. Konrad Läderach, gerente della Banca Raiffeisen locale, constata che il versamento da parte del padrino è una tradizione ancora molto radicata: «Il libretto o conto di risparmio rimangono le forme preferite.» Per contro, nell'ambiente cittadino della Raiffeisen di Baden il libretto

è praticamente caduto in disuso. «La maggior parte di genitori, nonni o padri effettuano i versamenti su un conto per la gioventù», sostiene la gerente Theres Hardmeier.

Nonostante i tassi preferenziali, i depositi per i giovani non fruttano molto di più dei risparmi degli adulti. Negli ultimi dieci anni, gli interessi dei depositi di risparmio hanno appena pareggiato il deprezzamento del denaro, ragione per cui non si può parlare di una vera e propria rendita. Andando più indietro negli anni, a partire dal 1970, il quadro si presenta ancora più tetro. Se oltre all'inflazione si calcolano anche le imposte, si registra addirittura una perdita di oltre il 30 per cento. Le obbligazioni quale classica forma d'investimento non costituiscono al momento alcuna valida alternativa a causa dei tassi d'interesse bassi.

**Piano di risparmio su fondi, più remunerativo.** In quanto a rendimento, sembra più allettante il piano di risparmio su fondi, come quello lanciato lo >

Foto: Maja Beck

## Ecco quanto possono risparmiare i vostri figli sull'arco di vent'anni

Situazione iniziale: versamenti regolari dalla nascita del bambino fino al ventesimo anno di età / Versamento annuo di 600 franchi / Tasso posticipato / Previsioni attuali dell'interesse a lungo termine

	Conti di risparmio la gioventù	Piano di risparmio su fondi	Singole azioni		Assicurazione vita*
			Walt Disney	Nintendo	
Versamenti accumulati	12 000.-	12 000.-	12 000.-	12 000.-	12 000.-
Rendimento previsto	2,75%	7%	18,1%**	26,5%**	3,34%
Importo finale lordo	16 150.-	26 319.-	105 159.-	312 496.-	17 257.-
Importo finale netto***	14 530.-	26 319.-	66 600.-	197 914.-	17 257.-

\* Inclusa la liberazione dal premio per la persona coassicurata e un'assicurazione minima di capitale in caso di morte del bambino

\*\* Rendimento annuo medio di due delle azioni più redditizie degli ultimi 20 anni

\*\*\* Imposta sul reddito (eccetto per pagamento di dividendi) e compresa una provvigione di 220 franchi per ogni azione acquistata, senza imposta sulla sostanza, supponendo un tasso marginale d'imposizione del 35%

Fonte: VZ Zurigo



## Genitori, figli e conto

Quando i genitori aprono un conto per i propri figli e fanno versamenti regolari, in caso di necessità possono disporre del denaro, visto che non si tratta di un capitale costituito dal figlio stesso. Se invece i nonni o i padrini vogliono, in via eccezionale, prelevare una somma dal conto da loro alimentato devono avere il permesso dei genitori. Anche i figli adolescenti hanno bisogno del permesso dei genitori se vogliono che la banca metta loro a disposizione la somma richiesta.

Le banche hanno via via abbandonato i libretti di risparmio anche per evitare fastidi di carattere giuridico. Infatti, chi si presenta con un libretto ha il diritto di prelevare denaro e, in un modo o nell'altro, il personale bancario si trova di fronte alla difficile situazione di dover procedere a spiacevoli controlli.

**Fase intermedia tra i 14 e i 18.** Non appena i giovani hanno un'entrata regolare, i genitori non possono più accedere indisturbati al conto della prole, anche se forse farebbe loro comodo per ottenere un contributo alle spese di mantenimento. Sebbene rientri ancora nei loro doveri parentali avere un controllo sui figli, per poter prelevare denaro dal loro conto devono ora ottenerne la procura. Onde evitare situazioni conflittuali, è consigliabile che i giovani tengano due conti.

In tal modo possono far versare sul conto stipendio (per la gioventù) – su cui i ragazzi tra i 14 e i 18 anni possono anche ottenere una carta ec con la firma dei genitori – quanto hanno guadagnato lavorando durante le vacanze o come apprendisti. Mentre il conto stipendio può essere utilizzato per i prelievi correnti rimanendo inaccessibile a terzi, il conto per la gioventù con interesse privilegiato aperto dai genitori o da qualche parente può servire quale deposito per costituire un primo capitale.

### Genitori e gestori di patrimonio.

Per evitare abusi, molte banche pongono dei limiti massimi per ottenere il tasso d'interesse privilegiato. Affinché il conto per la gioventù non diventi un deposito per l'intera famiglia, in genere a partire da 50'000 franchi il tasso d'interesse è inferiore.

I genitori hanno il diritto di gestire il patrimonio dei figli minorenni. Per una gestione oculata non dovrebbero però procedere ad alcuna fideiussione, né a grosse donazioni né costituire alcuna fondazione a carico della prole. Essi possono accedere al patrimonio dei figli e ai relativi proventi unicamente per il loro mantenimento, la loro educazione e formazione.

Jürg Salvisberg

scorso settembre dalle Banche Raiffeisen. In questo caso, tuttavia, il bambino necessita di un donatore in grado di versare cento o più franchi al mese. Questi depositi a risparmio affluiscono costantemente nei fondi di investimento mirati della Raiffeisen partecipando in tal modo ai mercati azionario, obbligazionario e monetario. La costituzione di un patrimonio a rate presenta il vantaggio che gli investimenti possono avvenire soprattutto quando i corsi sono relativamente bassi. Proprio nei periodi di bassi interessi, un rendimento annuo che varia dal 7 al 10 per cento appare assai più interessante delle classiche forme di risparmio.

**Azioni per chi ama investire.** Per un bambino i cui genitori o padrini amano investire, l'acquisto di azioni può risultare un vero colpo di fortuna (come illu-

strano i due esempi riportati nella tabella). In questi casi, il magnanimo benefattore deve tuttavia poter operare con importi maggiori. A differenza dei fondi d'investimento che presentano un rischio più diversificato, le singole azioni possono anche riservare brutte sorprese.

Ciò non cambia però nulla al fatto che il mercato azionario sia ideale per costituire un patrimonio orientato sul lungo periodo, affinché i giovani che si accingono ad entrare nel mondo adulto possano disporre di un capitale iniziale di una certa consistenza.

**Assicurazione vita quale variante.** Chi vuole essere previdente per i propri figli, nipoti o figliocci può scegliere tra la vasta gamma di assicurazioni vita con una combinazione ideale di protezione assicurativa e rendimenti moderati. Un'assi-

curazione vita fino all'età di vent'anni offre maggiori vantaggi finanziari che non un conto di risparmio, poiché il rendimento a lungo termine è più elevato dell'inflazione che negli ultimi vent'anni è stata in media del 3 per cento. Inoltre, l'aumento di patrimonio conseguito tramite un'assicurazione vita non è soggetto all'imposta sul reddito.

Da alcuni anni il settore assicurativo offre una variante ancora più redditizia: la combinazione di fondi d'investimento con protezione assicurativa. Una polizza di questo genere legata ai fondi di investimento non ha tuttavia molto in comune con il tradizionale risparmio assicurativo: al posto del capitale garantito in caso di vita subentrano le quotazioni dei fondi azionari ed obbligazionari acquistati.

JÜRIG SALVISBERG

■ ■ ■ Risanamento facile del bagno con il montaggio di sistemi modulari



Richiedete la documentazione dettagliata del sistema modulare Perfecte

Franke SA  
CH-1680 Romont  
Tel. 026 652 33 03  
Fax 026 652 36 40



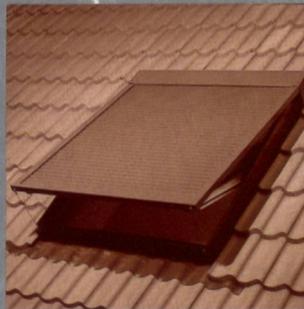
Mobili da bagno

■ Tecnica    ■ Qualità    ■ Design

**VELUX®**

FINESTRA PER TETTI

UN ESEMPIO:  
LA PERSIANA AVVOLGIBILE  
PER FINESTRA PER TETTI



© VELUX è un marchio registrato

La protezione sicura contro le condizioni climatiche estreme come la grandine. Le lamelle coibentate non lasciano passare il calore solare e sono inoltre termo- e fonoassorbenti. Costruzione molto solida, quindi una protezione supplementare contro il furto. Richiedete la nostra documentazione o visitate la nostra esposizione a Trimbach (in simpatici locali sottotetto). Vi attendiamo con molto piacere.



Inviatemi p.f. la seguente documentazione:

- Programma globale «Abitare il sottotetto»
- Programma sugli accessori «Comfort e atmosfera»
- Prospetti «La linea bianca»
- Desidero una consulenza tecnica. Vogliate p.f. contattarmi telefonicamente.

Cognome/Nome \_\_\_\_\_  
Indirizzo \_\_\_\_\_  
NPA/Localtà \_\_\_\_\_  
Telefono \_\_\_\_\_

Inviare a: VELUX (SCHWEIZ) AG, Industriestrasse 7, CH-4632 Trimbach  
Telefono 062/289 44 44, Telefax 062 / 293 16 80, <http://www.VELUX.com>

**MOLTO PIÙ DI UNA FINESTRA**

I nostri clienti affermano:

„dörig isolux® è la miglior finestra“  
l'ideale per le rinnovazioni

Questi i suoi vantaggi:

guarnizione vetri nascosta

maggior luce grazie ai profili stretti

battuta del telaio isolante basato su tecnologia spaziale.

supporto d'angolo nascosto con una portata di 130 kg

triplice sovrapposizione del profilo di chiusura

cerniere nascoste

fessura di aerazione

risparmio d'energia grazie alla triplice guarnizione con 6 mm di base d'appoggio

chiusura centrale nella seconda anta

congegno ribaltabile, integrato, a 2 posizioni

Le finestre di alta tecnologia

- protezione da ogni tipo di rumore
- protezione dai tentativi di effrazione: dörig, il primo fabbricante svizzero che ha superato le prove più severe delle norme DIN V 18054

dörig: il fabbricante di finestre svizzero più innovativo.

finestre e porte **dörig**

**B U O N O**

50% di sconto sui vetri-eco. Installate ora i nostri vetri ecologici: risparmiate soldi ed energia! (non cumulabile)

5% di sconto per mancini! Per ogni finestra ribaltabile in PVC con maniglia sull'anta sinistra. (cumulabile, valido fino al 31.3.99)

dörig Ticino SA, telefono 091 840 11 35

espo-show

- S. Antonino (in allestimento)
- San Gallo-Mörschwil
- Zurigo
- Rickenbach/SO

**Soggiorni linguistici**

# TAGLIANDO

**di Pro Linguis**

*Imparare una lingua vivendola! Pro Linguis Le offre una selezione tra le migliori scuole nel mondo. Le daremo tutte le informazioni e Le invieremo il prospetto.*

091/760 03 90 (telefono) o 091/760 03 94 (fax).

Online: <http://www.prolinguis.ch/>



- America**
- Canada**
- Inghilterra**
- Irlanda**

- Germania**
- Spagna**
- Francia**
- Portogallo**



- Australia**
- Nuova Zelanda**
- Malta**
- Sudafrica**
- \_\_\_\_\_



- Messico**
- Ecuador**
- Costa Rica**

nome: \_\_\_\_\_

inizio del corso (ca.): \_\_\_\_\_

cognome: \_\_\_\_\_

durata (ca.): \_\_\_\_\_

via: \_\_\_\_\_

età: \_\_\_\_\_

NAP/località: \_\_\_\_\_

*Scuole di lingue in tutto il mondo!*

# PRO LINGUIS



**Pro Linguis Ticino, Casella Postale 154, 6604 Locarno**



## Concorso Raiffeisen per la Gioventù

# Inventa la tua pagina-Internet!

Le Banche Raiffeisen lanciano il primo concorso di disegno su Internet. Al concorso per la Gioventù di quest'anno, infatti, si può partecipare, oltre che con disegni o soluzioni al quiz, anche con pagine realizzate in Internet (ulteriori informazioni al sito Internet [www.raiffeisen.ch](http://www.raiffeisen.ch)).

Il 29. Concorso internazionale Raiffeisen della Gioventù è stato bandito all'insegna del motto «Costruire il futuro». Al concorso di disegno più grande del mondo possono partecipare bambini e ragazzi dai 5 ai 16 anni (classi 1981-1993). Per l'occasione è stato scelto, quale testimonial d'onore, il campione olimpionico di snowboard Gian Simmen. I concorrenti dovranno esprimersi per mezzo del disegno su ciò che più li interessa e li affascina del futuro.

**Magnifici premi in palio.** Sono ammesse tutte le tecniche del disegno. Viene imposta solo una condizione: il formato del foglio deve essere A3 (42 x 30 centimetri). Nome, cognome, indirizzo e data di nascita devono essere scritti sul retro del disegno. L'opera d'arte va consegnata entro il 5 marzo 1999 in qualsiasi filiale delle Banche Raiffeisen. Sono già pronti dei magnifici premi per gli artisti in erba.

**Gian Simmen a Nagano, campione olimpionico sulla half-pipe, testimonial d'onore di quest'anno del Concorso Raiffeisen per la Gioventù.**



Foto: m.a.d.

In palio, per i vincitori più giovani, un fine settimana per due persone a Euro-Disney Parigi. I più grandi, invece, vinceranno una settimana avventurosa in Austria, nel campo internazionale della gioventù. I secondi classificati potranno esaudire un loro desiderio del valore di 500 franchi; i terzi, del valore di 300 franchi. Inoltre verranno distribuiti 1500 premi di consolazione e 20 premi alle classi scolastiche.

### Concorso-Internet, la prima volta.

Nessun altro media è così proiettato nel futuro quanto Internet. Per molti «navigatori» il mare di dati è diventato indispensabile. Per la prima volta i ragazzi fino ai 20 anni potranno dare sfogo alla loro fantasia «Cyberspace» (spazio cibernetico) grazie al Concorso Raiffeisen per la Gioventù che premierà le migliori pagine Internet realizzate esclusivamente da giovani. Anche in questo caso il motto è «Costruire il futuro».

Chi è allacciato ad un Webserver deve consegnare una stampa del suo sito-web e il suo indirizzo Internet entro il 5 marzo 1999 alla Banca Raiffeisen più vicina. Chi non fosse dotato di Webserver può semplicemente consegnare una stampa e il relativo dischetto. Verranno giudicate le idee, la creatività, la navigazione, lo screen-design, gli elementi multimedia e le applicazioni. I premi in palio sono: un PC Compaq Presario (1. premio), 500 franchi (2. premio) e 300 franchi in contanti (3. premio). Inoltre 20 premi di consolazione.

**Risolvere il quiz tramite e-mail.** La soluzione del tradizionale quiz Raiffeisen, potrà essere data anche via Internet. Tramite la posta elettronica potrete spedire la parola-chiave risultante dal quiz che potrete risolvere anche sui prospetti del concorso.

MARKUS ANGST

### Info

La documentazione e ulteriori informazioni sul 29. Concorso internazionale Raiffeisen per la Gioventù vi saranno fornite presso tutte le Banche Raiffeisen o sulla pagina Internet: [www.raiffeisen.ch](http://www.raiffeisen.ch)

## Budget familiare

# Saper gestire il denaro, un'arte da imparare

Capita anche a voi di aver maretta in casa quando ci sono i conti da pagare? O prevedete qualche spesa importante in un prossimo futuro? Allora non sarebbe una cattiva idea rivolgervi a un consultorio per la pianificazione delle spese familiari. Un consiglio competente al momento giusto può evitare che un problema finanziario si trasformi in un incubo.

È notte fonda. Come ogni fine mese, Sabrina e Mirko Togni (*nomi modificati*), seduti al tavolo di cucina, stanno spulciando gli estratti bancari e una pila di fatture. Anche stavolta il conto salario è nelle cifre rosse. Facile addossarsi reciprocamente le colpe. E pensare che Mirko guadagna bene, 5500 franchi puliti più la tredicesima. «Il prossimo mese dobbiamo pagare la fattura del dentista, e i ragazzi hanno bisogno di vestiti invernali», sospira Sabrina. Poco tempo fa Mirko ha stipulato un contratto leasing per una nuova auto – altri 500 franchi da pagare ogni mese. Prima di dare fondo agli ultimi risparmi, Mirko e Sabrina de-

cidono di rivolgersi a un consultorio per la pianificazione delle spese familiari.

**Primo: analizzare i costi fissi.** Attualmente, nella sola Svizzera tedesca, esistono ben 28 servizi di consulenza per il budget familiare. Il loro lavoro consiste nell'offrire un parere competente in tutte le questioni che riguardano il bilancio domestico. Sia che una madre voglia sapere a quanto ammonta il contributo che deve mettere in casa il figlio apprendista, sia che, come nel caso della famiglia Togni, occorre passare al vaglio tutti i conti familiari, il servizio di consulenza per il budget è l'indirizzo giusto. In molte



### «Parlare apertamente delle questioni finanziarie»

**La consulenza per la pianificazione finanziaria familiare di Sciaffusa si trova a pochi passi dall'amministrazione delle contribuzioni e dalla centrale di polizia – per così dire nel triangolo delle Bermude del denaro, quindi. La 43enne consulente finanziaria Martina Munz aiuta ad allestire il calcolo di costi-benefici per le economie domestiche.**

**«Panorama»:** Quanto costa da lei una consulenza sul budget?

**Martina Munz:** Una consulenza dura generalmente un'ora e un quarto e costa 40 franchi. In questo prezzo è compreso un budget familiare individuale allestito per iscritto.

**«Panorama»:** Chi si rivolge a lei per un consiglio?

**Martina Munz:** Le persone che si rivolgono a me hanno in comune il desiderio di risolvere con i propri mezzi conflitti o problemi di denaro. Quando improvvisamente i conti in casa non tornano più, molto spesso ci si accusa a vicenda. Per me è molto importante che tutte le persone coinvolte partecipino alla consulenza. La maggior parte dei miei clienti hanno un reddito modesto, ma anche le persone agiate vengono da me quando litigano per i soldi.

**«Panorama»:** Ma non è difficile, in così breve tempo, redigere un bilancio realistico per l'uso quotidiano?

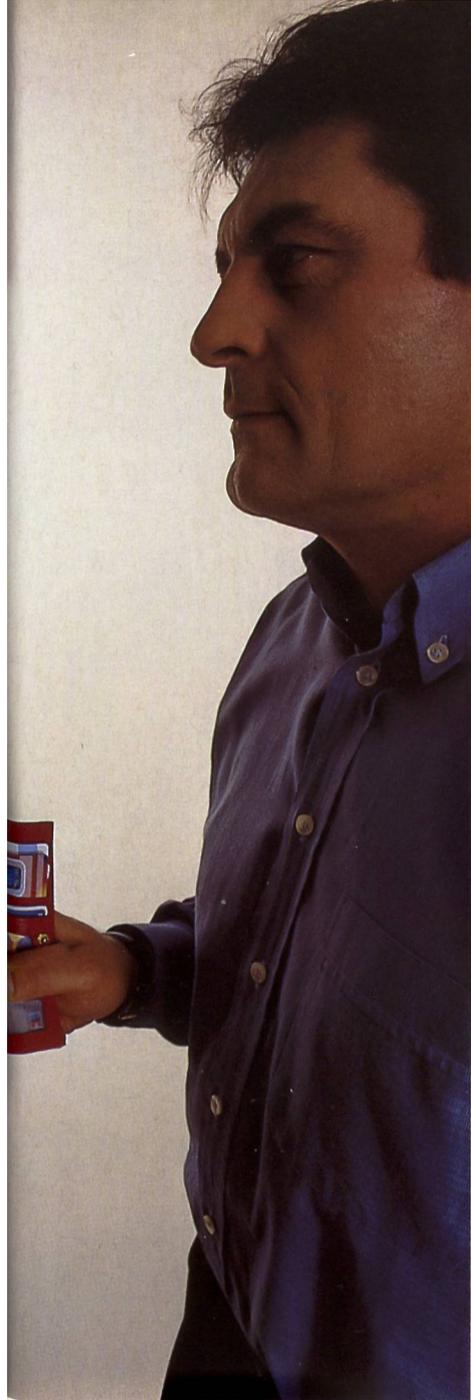
**Martina Munz:** Per l'allestimento del budget personale mi posso avvalere di una ampia documentazione e di precise direttive costantemente aggiornate dalla Comunità di lavoro dei consultori svizzeri di pianificazione finanziaria per famiglie.

Un po' più difficile è comunicare verità scomode e appianare i litigi. Per queste cose occorre avere alle spalle una solida esperienza.

**«Panorama»:** Dove sono, in base alla sua esperienza, le maggiori potenzialità di risparmio quando ci si trova confrontati con un prolungato periodo di spese eccessive?



**Martina Munz:** Indubbiamente nell'auto. Ma questa misura è particolarmente sgradita. Anche un trasloco in un appartamento meno esoso quando i ragazzi sono più grandicelli alleggerisce il budget. Altre spese «divorareddito»,



località il consultorio è integrato nel locale ufficio per le questioni femminili e garantisce la massima indipendenza di giudizio.

Il colloquio con i coniugi Togni dura oltre un'ora. Come preparazione al colloquio era stato loro detto di allestire un elenco dei costi fissi. Ora questi costi vengono analizzati uno ad uno. «L'auto presa in leasing in realtà costa molto più dei 500 franchi della rata. Con le assicurazioni si arriva presto a una spesa di 1000 franchi al mese» fa notare la consulente.

**Secondo: allestire un calcolo dei costi-benefici.** Per esperienza, la consulente sa che generalmente si accantona troppo poco per le tasse. Specialmente per quanto concerne le spese per la casa e quelle personali occorre intavolare un dialogo franco e aperto. Quanto occorre per esempio a Sabrina per le spese domestiche accessorie (detersivi, prodotti per la pulizia, igiene personale, tassa sul sacco, piccole spese per i ragazzi)? Quanto costa il vitto fuori casa di Mirko? Esattamente come in un'impresa, anche in famiglia è necessario sottoporre alcune partite di spesa a un'analisi dei costi e dei benefici.

**Terzo: risparmiare anziché indebitarsi.** Una ponderazione oculata delle spese può essere compiuta solo se è nota la somma di denaro disponibile e quanto dev'essere accantonato per determinate spese. Purtroppo, in molti casi si cerca consiglio solo quando non si riesce più a far fronte ai debiti e si trova l'ufficiale d'esecuzione davanti alla porta di casa. In questi casi, la consulente non può far altro che indirizzare il cliente a un servizio di consulenza per debiti.

In effetti, nel corso di un'unica prestazione di consulenza può operare solo a titolo preventivo. Concretamente ciò significa che fornisce le basi necessarie per meglio valutare e controllare le proprie spese. Oltre a ciò, può mostrare come soddisfare i propri desideri risparmiando anziché indebitandosi fino al collo.

**Quarto:** concordare insieme il budget familiare. Sabrina e Mirko Togni decidono di adottare a breve termine alcune misure di risparmio. Mirko vende la sua moto e la prossima estate la famiglia trascorrerà le vacanze a casa. Per ridurre le spese correnti, la coppia decide di passare, a partire dall'anno prossimo, dalla cassa malati semiprivata a quella comune. Nel bilancio gli accantonamenti per il dentista, gli imprevisti e gli acquisti risultano insufficienti. Specialmente l'auto a rate incide molto di più sul bilancio di quella vecchia. Ciò nonostante, la coppia non vi vuole rinunciare. In seguito al colloquio, la consulente invia a Sabrina e Mirko Togni il budget concordato assieme (vedi tabella)

RITA TORCASSO

### Info

L'elenco dei consultori per la pianificazione delle spese familiari è ottenibile presso: Gruppo di lavoro dei Consultori svizzeri in materia di bilancio familiare (ASB), Hashubelweg 7, 5014 Gretzenbach (p.f. allegare una busta indirizzata e affrancata). In Ticino ci si può rivolgere all'ACSI, Servizio di consulenza per il budget, tel. 922 97 55 (LU-ME 8.30-12, MA-GIO-VE 14.30-18).

benché occulte, sono l'alcol e le sigarette. «Panorama»: E chi si rivolge a lei quando è già oberato dai debiti?

**Martina Munz:** Il limite di consulenza è di circa 10 000 franchi di debiti. Oltre questa somma, il cliente riceve da me informazioni per rivolgersi a servizi competenti in materia in grado di aiutarlo. Io chiedo sempre di avere un riscontro e talvolta prendo contatto direttamente con i servizi interessati, perché qui si tratta di persone che si trovano davvero nel bisogno.

«Panorama»: Lei, come gestisce le proprie finanze?

**Martina Munz:** La cosa più importante per noi è di parlare apertamente del nostro bilancio familiare. Le spese più incisive vengono discusse assieme. In questo modo abbiamo insegnato anche ai nostri figli che il denaro va amministrato.

Interview: Rita Torcasso

## Esempio di bilancio familiare per una famiglia con due figli con un reddito netto mensile di 5500 franchi

(giusta le direttive e i valori medi svizzeri, come nel caso di Sabrina e Mirko Togni)

Affitto (compresa elettricità)	1410.-	25,6%
Tasse	540.-	9,8%
Assicurazioni malattia / infortuni / economia domestica / RC privata	490.-	8,9%
Telefono / radio / TV	130.-	2,4%
Spese di trasferta	110.-	2%
Giornali / riviste / associazioni	50.-	0,9%
Alimentazione	1050.-	19,1%
Spese domestiche accessorie	230.-	4,2%
Spese personali (abbigliamento/piccole spese)		
marito	250.-	4,5%
moglie	250.-	4,5%
figli	140.-	2,6%
Accantonamenti (medico / tempo libero / acquisti)	340.-	6,2%
Auto / vacanze / risparmio	510.-	9,3%
<b>Totale</b>	<b>5500.-</b>	<b>100%</b>

**Azione**

da **49.90**

**RASO FINISSIMO**  
anche nella misura 240 cm

PAI 01/99

Nome/Cognome

Via, no.

CAP/Località

Ø

Firma

Invio contro fattura più le spese di spedizione, pagabile entro 20 giorni.

Spedire il tagliando a:

Angela Bruderer SA casella postale 1253 8401 Winterthur  
Per ordinazione diretta e veloce: tel. 052 222 41 28 / fax 052 222 42 22

Parure da letto «Triangolo» 100% cotone/raso

Quantità

— 140.001.P 135/170 cm 49.90  
— 140.002.P 160/210 cm 69.90  
— 140.003.P 200/210 cm 89.90

Quantità

— 140.004.P 160/240 cm 79.90  
— 140.005.P 65/100 cm 24.90  
— 140.006.P 65/ 65 cm 15.90

...da ordinare anche **le lenzuola fisse** abbinata

Jersey 100% cotone pettinato

— 1.382.606.P 90-100 x 200 cm Jersey-Fix verde menta 39.90  
— 1.382.492.P 90-100 x 200 cm Jersey-Fix blu royal 39.90

**2 anni di  
garanzie**

Desidero ricevere gratuitamente il nuovo catalogo Angela Bruderer

**SI, ORDINO:**

Megafusioni

# Parola d'ordine: concentrazione

All'intensificarsi della concorrenza internazionale negli ultimi anni, fa ora seguito un costante aumento delle fusioni e degli assorbimenti aziendali, che si estendono anche oltre i confini nazionali. Le novità rispetto al passato sono ora le dimensioni e la frequenza dei processi di concentrazione.



Collage: Sandra Brunner

I motivi di questo andamento sono essenzialmente due: la progressiva apertura di nuovi mercati un po' dappertutto e il progresso tecnologico. Le deregolamentazioni oggi permettono e semplificano l'accesso ai mercati locali sparsi in tutto il mondo. Il capitale e il know-how tecnologico sono diventati fattori di produzione estremamente mobili a livello internazionale. L'apertura di nuovi mercati è favorita dalle inedite possibilità di produrre direttamente sul posto, assicurandosi in tal modo una costante presenza sul mercato.

#### **Obiettivo: aumentare la redditività.**

I progressi delle tecniche di informazione, comunicazione e produzione permettono oggi un efficace coordinamento di un'attività di produzione e di ricerca, ripartita in tutto il mondo. A questo scopo, gli assorbimenti e le fusioni sono una via

molto promettente, non solo allo scopo di essere rapidamente attivi sui mercati interessanti, ma anche al fine di acquisire i potenziali necessari per sfruttare gli effetti della redditività, indispensabili se si vuole essere competitivi sul piano mondiale.

La realizzazione di uno spazio economico integrato, con un potenziale di domanda corrispondente a quello degli USA (quale vuole appunto essere l'Ue), rende necessario un ulteriore incremento delle concentrazioni. La maggiore parte delle imprese attualmente presenti nello spazio economico europeo non ha ancora le dimensioni idonee per operare sul grande mercato interno che si verrà a creare con il varo dell'Unione europea economica e monetaria (Uem).

**Know-how acquistato invece che prodotto.** Nei prossimi anni, le fusioni e gli

assorbimenti continueranno dunque a succedersi non solo negli USA e nei paesi asiatici dell'area del Pacifico, ma anche nel vecchio continente, rispetto a una crescita aziendale interna più tradizionale, realizzata mediante l'incremento del fatturato.

La formazione di unità aziendali sempre più grandi provoca inevitabilmente una certa riduzione delle possibilità di scelta per gli acquirenti e i fornitori. L'esistenza di imprese molto grandi può rendere difficile, se non impossibile, l'accesso al mercato a nuovi concorrenti.

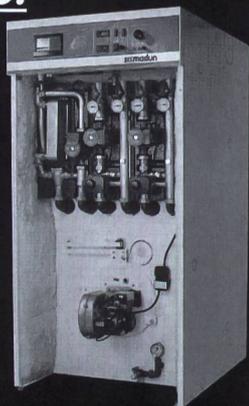
Gli assorbimenti e le fusioni possono ripercuotersi negativamente sull'attività innovativa di una ditta, perché con questa prassi in un certo senso ci si limita ad acquistare nuove competenze, senza adoperarsi per migliorare la propria capacità innovativa, come è invece necessario per rimanere competitivi. Ciò nono- >

# La differenza!

L'originale armadio riscaldamento della SIXMADUN-OLYMP ha rivoluzionato la tecnica di riscaldamento. Attenzione alle imitazioni e alle differenze! Chieda l'originale.

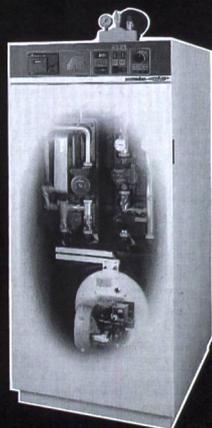
## Il vero armadio di riscaldamento dove tutto è integrato!

- bruciatore, gruppo di riscaldamento e pompe sono nascosti e silenziosi.
- Tutto è ben rivestito e isolato, quindi meno rischi di perdite. Adatto a tutti gli spazi.
- Occupa poco spazio e può essere situato contro un muro o in un angolo.



## Il vero armadio di riscaldamento guarda al futuro!

- produzione unica di acqua calda con commutatore in acciaio inox.
- sempre acqua calda "fresca".
- nessuna acqua stagnante nel boiler, nessuna perdita, nessun pericolo di germi.
- accumulatore integrato per energie alternative - per un eventuale allacciamento in un secondo tempo.
- l'energia solare può essere sfruttata per la produzione di acqua calda e per riscaldare.



Via Francini 28 6850 Mendrisio  
Tel. 091 646 1992 Fax 091 646 4631  
e-mail: info@sixmadun.ch

Punti vendita a: Berna, Coira, Glis/Brig, Mendrisio, Rothenburg, Sissach, San Gallo, Volketswil, Yverdon, Zuchwil e più di 120 posti di assistenza in tutta la Svizzera.

# sixmadun-OLYMP

<http://www.sixmadun.ch>

Desidero ricevere senza impegno la documentazione del vostro armadio di riscaldamento:

Nome, cognome: \_\_\_\_\_

Via/numero: \_\_\_\_\_

CAP/località: \_\_\_\_\_

- desidero ricevere altre documentazioni su:
- sistemi di riscaldamenti ad olio
  - pompe di riscaldamento
  - bruciatori di legno
  - sistemi solari
  - regolatori dell'acqua calda
  - radiatori
- desidero ricevere la vostra consulenza senza impegno

Inviare il tagliando a: SIXMADUN-OLYMP SA, Via Francini 28, 6850 Mendrisio

RFaromama

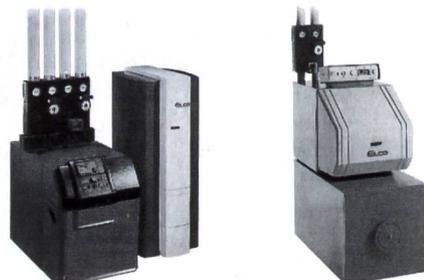
# CARITAS



Il bisogno ha molti volti

Caritas, un aiuto diretto: Caritas Svizzera, CP 60-7000-4

## Riscaldare risparmiando



www.elco.ch

**Swiss-line**

**Euro-line**

La centrale di riscaldamento «confort» La centrale di riscaldamento «standard»

Le caratteristiche di qualità:

- bruciatore top economico ELCO
- lunga durata
- senza fuliggine, risparmio di energia
- servizio 24h/24h

**Tagliando.** Vi prego di inviarmi la documentazione su:

- la centrale di riscaldamento Swiss-line **Nom:** \_\_\_\_\_
- la centrale di riscaldamento Euro-line **Prénom:** \_\_\_\_\_
- il bruciatore Low Nox **Rue/n°:** \_\_\_\_\_
- la caldaia a gas ULTRON **NPA/Localité:** \_\_\_\_\_
- la tecnica solare ELCO Top-sol **Téléphone:** \_\_\_\_\_



ELCO Sistemi energetici SA, Via Stazione, 6802 Rivera, telefono 091 946 27 88, fax 091 946 27 89

stante, gli operatori sui mercati finanziari accolgono generalmente con favore i propositi di concentrazione.

### Shareholder value quale unico metro.

Gli investitori istituzionali hanno un ruolo particolare al riguardo. Nei paesi anglosassoni, essi sono soprattutto i grandi fondi d'investimento. Con la nascita dell'Uem, anche nell'Europa continentale i crediti bancari - finora ancora predominanti nel finanziamento delle aziende - perderanno importanza rispetto al finanziamento mediante il mercato dei capitali. Per essere competitivi nell'acquisizione di nuovi clienti, i fondi d'investimento devono dunque coerentemente insistere per fare valere gli interessi degli azionisti (shareholder value), generalmente orientati più a breve termine.

Per raggiungere l'obiettivo del massimo rendimento possibile, si richiede la vendita o la chiusura dei settori dell'azienda meno redditizi. Oppure, per sfruttare il potenziale di razionalizzazione, si perseguono assorbimenti e fusioni, non appena si trova il candidato o il partner idoneo a questo scopo.

**Il modello della globalizzazione.** La validità della politica adottata dal fondo d'investimento trova conferma negli utili di borsa, che solitamente si realizzano subito dopo. L'operato del manager del fondo viene preso ad esempio dagli altri, quale garanzia di successo. Gli utili di borsa facili inducono gli investitori a saltare sul treno in corsa, e le singole transazioni stimolano spesso le quotazioni delle azioni di interi settori economici.

I processi di concentrazione interessano praticamente tutti i settori. Alle fusioni e agli assorbimenti nel ramo della produzione industriale, fanno seguito corrispondenti sviluppi presso gli istituti finanziari e in altre aziende di servizi, come ad esempio nelle società di revisione, per le quali viene ugualmente auspicata la presenza a livello mondiale. La famosa globalizzazione non allude solo all'estensione geografica dell'attività economica, ma anche all'allineamento



della mentalità e dell'operato degli operatori economici. La fama e la reputazione mondiale diventano elementi decisivi per il successo di un'impresa. I mercati globali sono sempre più importanti.

### Conseguenze spesso sottovalutate.

Non tutti i processi di concentrazione hanno tuttavia gli effetti desiderati sulla redditività. Ai vantaggi si contrappongono spesso i problemi causati dall'unione forzata di organizzazioni aziendali e di culture diverse. Assorbimenti e fusioni comportano di solito costi non indifferenti. All'euforia iniziale subentra spesso la delusione, quando ci si rende conto che gli effetti sinergici sono inferiori alle aspettative. I costi reali degli assorbimenti e delle fusioni vengono spesso sottovalutati. In definitiva, è sempre il mercato a decretare il successo o l'insuccesso dei processi di concentrazione. La concorrenza tra i pochi grandi offerenti rimasti sul campo è spesso ancora più forte. L'esperienza insegna che gran parte degli assorbimenti e delle fusioni intrapresi nel passato non hanno avuto un esito favorevole a lungo termine.

**Ripercussioni sui posti di lavoro.** Sul piano dell'economia nazionale, occorre tenere presente che, all'insorgere di difficoltà sul mercato, le piccole e medie aziende (PMA) generalmente reagiscono in maniera diversa, rispetto alle grandi ditte. Queste ultime tendono infatti a separarsi più facilmente dalle unità produttive o dai settori aziendali deficitari, per

raggiungere o ristabilire la redditività richiesta dagli azionisti. Le PMA di solito non hanno invece questa possibilità.

In un'ottica prettamente economica, un tale comportamento da parte delle grandi ditte è senz'altro giustificato, perché esso in genere permette di ripristinare rapidamente la redditività desiderata. Sul piano regionale e nazionale, le conseguenze economiche di queste decisioni sono tuttavia notevoli. Mentre la scomparsa dal mercato di una PMA ha generalmente ripercussioni limitate sui mercati del lavoro locali, la chiusura di un'unità produttiva o di interi settori aziendali da parte di una grande ditta incide invece fortemente sul mercato del lavoro della regione interessata.

**Potere fiscale.** L'ordine di grandezza della ditta scaturita da una fusione o un assorbimento può creare un problema serio, e non solo in termini di potere economico. Oltre alla probabile notevole forza di mercato, la nuova grande azienda acquisisce anche una certa influenza politica, non da ultimo per via dell'importanza della sua capacità contributiva per il fisco locale. In definitiva, il management di una grande azienda attiva a livello internazionale è in grado di scegliere dove conviene pagare le tasse. E questo non fa che alimentare la concorrenza fiscale tra le varie località.

GÜNTER GREULICH

## L'economia politica è sotto pressione

L'opinione pubblica è molto attenta alle conseguenze sul mercato del lavoro di assorbimenti e fusioni, perché i processi di concentrazione incidono soprattutto sui dipendenti. Diversamente dagli azionisti, che possono ripartire i rischi mediante un'adeguata diversificazione del loro portafoglio, i lavoratori non hanno quasi mai la possibilità di reagire in maniera flessibile ai radicali cambiamenti che gli assorbimenti e le fusioni generalmente comportano.

E qui viene allora chiamata in causa la politica economica. Come si devono comportare i responsabili della politica economica, quando una grande azienda si trova in difficoltà finanziarie? Gli interessi dell'economia nazionale o la preoccupazione per i posti di lavoro giustificano l'intervento dello Stato? La politica economica nazionale e internazionale deve assolutamente affrontare queste questioni, soprattutto perché non esiste nessuna valida alternativa alla liberalizzazione dei mercati in atto in tutto il mondo. (gg.)



Foto: B&S



## Sposati con la professione

# Non si vive solo per il giorno di paga

Per numerose persone il lavoro è il massimo della vita. Essere sposati con la professione fa tendenza.

Il nostro mondo del lavoro esige sempre di più. La sete di potere e il rendimento sfrenato, l'apprendimento e l'adattamento incidono molto sul comportamento professionale. Queste osservazioni contraddicono numerose pubblicazioni che evidenziano invece come fondamentali siano la felicità, il benessere, l'equilibrio e la voglia di cambiamenti, la riduzione delle esigenze vitali o la presa di coscienza delle cose importanti.

**Nuova situazione sul posto di lavoro.** Chi è sposato con la sua professione ha i suoi buoni motivi. Le condizioni di base sul posto di lavoro sono cambiate negli ultimi anni. Competenza e qualità, esperienza nel ramo e puntualità, strategia e concetti creativi non nascono dall'oggi al domani, ma hanno bisogno di tempo.

Il successo e l'utile devono essere realizzati dapprima con il duro lavoro e essere garantiti possibilmente a lungo termine. Alle persone in questione, di solito, non rimane grande spazio e libertà se si impegnano in maniera eccessiva nella causa, cioè nella loro professione e in numerosi progetti.

**Mettersi in discussione.** In questo caso è lecito farsi dell'autocritica: lavoro per la società giusta? La mentalità della società è vicina alla mia? Mi ritengo (e il mio entourage pensa la stessa cosa) un maniaco del lavoro? I miei cari ed io siamo contenti della situazione attuale? Cosa succede dopo l'orario lavorativo? Mi sento risucchiare in un vortice? Nella mia cerchia privata e sociale e a livello sentimentale vengo appoggiato? «Dietro ogni uomo di successo c'è una grande donna» dice un proverbio popolare. E la mia famiglia, i miei bambini?

**Il rapporto con l'amore.** Lo studioso del comportamento Max Lüscher evidenzia nel suo libro «Segnali della personalità» («Signale der Persönlichkeit», Econ-Verlag, Düsseldorf), alcune forme di convivenza: «Per la mania di successo e di ricchezza o per il grande affare disponiamo di molta più sapienza e capacità grazie all'educazione e all'istruzione, che non per il vero amore. Quindi «l'amore» viene inteso come un affare, uno scambio del proprio valore di consumo come la bellezza, la giovinezza, l'intelligenza, il possesso, il sesso, l'attrazione, l'origine e



## Siete sposati con la professione?

Se veramente siete sposati con la professione questi sono i possibili «sintomi»:

- ▶ 24 ore su 24 non pensate ad altro che al lavoro, ai vostri progetti e ai futuri compiti.
- ▶ Dalle 15 alle 18 ore al giorno siete assorbiti da impegni professionali.
- ▶ Quando «staccate» vi portate il lavoro a casa.
- ▶ Prima di tutto viene la vostra professione.
- ▶ Quando il vostro marito/moglie o partner chiama in ufficio vi fate scusare dalla segretaria.
- ▶ A risolvere i problemi familiari e a pensare all'educazione dei figli è esclusivamente il vostro partner.
- ▶ Tempo libero, relax e vacanze con la famiglia o gli amici per voi sono inconcepibili.

(rope.)

il ruolo nella società.» Le conclusioni di Lüscher parlano chiaro: «Chi calcola o 'sente' in questo modo, non ama.»

Allora, l'essere sposati con la professione non è solo in relazione alle condizioni di base dell'economia e al principio dell'esistenza. Ulteriori fattori ed impulsi della rete relazionale e che gravano su di essa, hanno anche un ruolo importante e consistono nel risolvere da sé problemi

come il sovraccarico e le difficoltà. Inoltre, anche nella sfera privata, i litigi con il partner pesano sulla vita di famiglia, sull'educazione dei bambini e sulle attività ricreative comuni o individuali.

**Dalla comunità amorosa a quella dolorosa.** L'armonia tra carriera, successo e vita familiare non è evidente. Questo viene confermato dall'alto tasso di divorzi in Svizzera. Nel 1997, su 100 coppie 41 hanno divorziato.

Lo studioso del comportamento Max Lüscher sostiene a questo proposito: «Il vero amore nasce dalla realizzazione di sé stessi. Da un lato ci sono i fattori interiori: fiducia in sé stessi, indipendenza e umiltà; dall'altro i modi di comportamento nei confronti del partner: tolleranza, disponibilità e sincerità. Questi presupposti sono difficilmente apprendibili, perché il vero amore non viene pubblicizzato. Infatti, coloro che si amano sul serio non hanno nulla a che vedere con le immagini di persone che ci vengono imposte e che sono perlopiù falsi modelli, quali il presentatore del «telegiornale» o un cantante popolare. Ciò nonostante le star della pubblicità alla televisione e sulle riviste vengono idolatrate, ammirate dal pubblico e soprattutto fanno «cassetta».»

Nella vita quotidiana del signor e della signora Rossi la situazione è ben diversa. Divorziare, per qualsiasi motivo, è ammesso dalla buona società. Non sono nemmeno da sottovalutare i conflitti che nascono dal sovraccarico professionale, dall'impegno e dalla corresponsabilità per la salvaguardia del matrimonio/relazione tra i partner e, non da ultimo, dall'educazione e dall'allevamento dei bambini.

**Richieste e desideri.** Chi vuole trovare un giusto equilibrio tra la professione e la vita privata nel matrimonio, con la famiglia e nella relazione con il partner, deve impegnarsi a manifestare le sue richieste e i suoi desideri, a cercare delle soluzioni comuni, ad accettare il compromesso e a saper rinunciare. Il godersi a pieno le cose comuni è altrettanto importante come la scoperta e la realizzazione di sé

stessi. La docente per adulti Gudrun Fey ha inventato il motto: «Tu sei okay, io sono okay, ed insieme siamo fantastici!»

Horst Conen scrive nel suo libro «Fai quello che ti pare» («Tu, was dir gefällt», Kösel-Verlag, Monaco): «Non si vive solo di aria e di amore. Un bel giorno si dovrà anche guardarsi allo specchio senza rimpianti. Perché una volta arrivati qui, non c'è niente di più gratificante che poter dire: «Ho fatto tutto ciò che ho sempre voluto fare. Ed è stato bello.»»

ROLAND P. POSCHUNG

## Regole di vita per non soccombere

L'attività professionale può dare molta gioia e soddisfazioni. Alcune regole di vita possono garantire il giusto e sensato equilibrio della sfera professionale e di quella privata:

- ▶ Vivete con consapevolezza.
- ▶ Accettatevi per quello che siete.
- ▶ Cercate il giusto equilibrio tra lavoro, dedizione alla famiglia, relax e formazione ulteriore.
- ▶ Trascorrete il vostro tempo libero con la famiglia e con i bambini senza dimenticarvi degli amici (le attività in comune giovano ai rapporti).
- ▶ Accettate le cose come sono, oppure cambiatele.
- ▶ Non scaricate le vostre arrabbiate professionali in casa.
- ▶ Riposate bene e dormite a sufficienza la notte.
- ▶ Cercate di fare ogni giorno qualcosa meglio del giorno prima.
- ▶ Non frenate le vostre emozioni.
- ▶ Lavorate per vivere e non viceversa.

(rope.)

## Monete da collezione: un pezzo di storia fra le mani!

Da oltre 50 anni ci occupiamo dei collezionisti di monete in tutto il mondo:

- ▶ Monete dell'antichità, del medioevo e dell'era moderna fino al 1850 circa
- ▶ Medaglie
- ▶ Monete svizzere e medaglie fino al 1850

- ▶ Vendita, aste, stime, perizie, consulenza, acquisto di pezzi singoli e di intere collezioni

Münzen und Medaillen AG Basel, (Dr. Bernhard Schulte/Dr. Hans Voegtli),  
Malzgasse 25, Casella postale 3647, 4002 Basilea,  
telefono 061/272 75 44, fax 061/272 75 14

## UNDERFLOOR, LA PRATICITA' DI RISCALDARE



Diffonde nei vostri locali un caldo piacevole

Il sistema di riscaldamento e di regolazione della temperatura è sottilissimo e facile da posare sotto ogni pavimento.

Underfloor AG  
Rütistrasse 1  
8820 Wädenswil  
Tel. 01/781 36 05  
Fax 01/781 36 08

Visitate il nostro Centro d'informazione Koralle durante gli orari di ufficio. (Favorite prenotarvi per un bagno di prova)

Momenti di piacere sublime. Docce e bagni Koralle.

**Koralle**  
Con Koralle fare la doccia e il bagno è più bello.

La borsa su Internet

# Nel mare di Internet su rotte finanziarie

Il fatto che vi siano sempre più piccoli investitori che investono in borsa grazie ai fondi di investimento, ha suscitato un grande fabbisogno di informazioni relative a mercati e corsi. Grazie alla vasta offerta di informazioni finanziarie, Internet è ormai interessante anche per i piccoli investitori.

## Indirizzi utili di borse, banche e servizi finanziari su Internet

### Quotazioni di borsa

www.swx.ch	Sito borsa svizzera
www.swissinvest.ch	Svizzera
www.swissquote.ch	Svizzera
www.telekurs-financial.com	Quotazioni on-line titoli SMI
www.nyse.com	USA
www.nasdaq.com	Valori tecnologici USA
www.bank24.de	Germania
www.exchange.de	Germania

### Motori di ricerca

www.altavista.com	In tutto il mondo
www.yahoo.com	In tutto il mondo
www.search.ch	Svizzera
www.sear.ch	Svizzera
www.lotse.de	Germania
www.lycos.de	Germania
www.fireball.de	Germania
www.virgilio.it	Italia
www.arianna.it	Italia

### Banche

www.raiffeisen.ch	
www.vontobel.ch	
www.ubs.com	
www.credit-suisse.ch	

### Finanza generale

www.finanzplatz.ch	Svizzera
www.reuters.com	In tutto il mondo
www.bloomberg.com	USA
www.zeitung.ch	Stampa Svizzera
www.handelsblatt.de	Germania
www.ilssole24ore.it	Italia

Internet è un comodo strumento a buon mercato per avere informazioni, anche al di fuori degli orari d'apertura di banche o borse, sullo stato dei mercati azionari, sui risultati delle imprese o sulle opinioni degli analisti. Molti investitori fanno già un uso attivo di questo strumento, dato che i quotidiani possono pubblicare le notizie soltanto il giorno seguente. In caso di importanti informazioni concernenti la borsa, quali rilevamenti o fusioni, la notizia apparsa sui giornali non è più di grande aiuto se la borsa ha già reagito alle novità il giorno precedente.

**Migliaia di pagine.** Non è tanto una questione di conoscenze tecniche che pone talvolta l'utente in difficoltà nella ricerca su Internet. Di regola, si tratta piuttosto del fatto che il navigatore deve confrontarsi con una marea di dati e le innumerevoli possibilità che offre il World Wide Web. Quando si tenta di effettuare una ricerca con parole chiave o concetti, spesso il motore di ricerca ritorna un elenco di migliaia di collegamenti alle pagine inerenti al tema desiderato. A questo punto, gli utenti che hanno poca dimestichezza in materia si scoraggiano.

**Rubriche strutturate in soggetti.** Basta conoscere qualche piccolo stratagemma e la ricerca sarà più facile. Molti motori offrono, oltre alla ricerca individuale mediante parole chiave, anche rubriche strutturate secondo i soggetti. Per esempio nella rubrica «Business and Finance» di AltaVista (www.altavista.com) si possono consultare i siti delle borse nazionali. A seconda dei Paesi si possono consultare le quotazioni di borsa differite o quanto meno le quotazioni di chiusura del giorno precedente. Nelle rubriche dei motori di ricerca si trovano generalmente anche altri collegamenti a pagine web

in cui si possono trovare prezzi attuali. Richiesta di informazioni più dettagliate via e-mail. In generale, vige la regola secondo cui quanto più si restringe la ricerca tanto meno dati appariranno sul monitor. Se si cerca una ditta o un offerente in Svizzera, è meglio cercare attraverso un motore svizzero che elenca solo gli offerenti elvetici. Se invece si è alla ricerca di un broker tedesco, lo si potrà più facilmente trovare con un motore di ricerca tedesco.

Se si ha bisogno dei risultati d'esercizio di un'azienda, non è necessario passare al setaccio l'intera rete. Di regola queste informazioni si trovano al sito dell'azienda stessa, ma se non vi sono pubblicate non si dovrebbe esitare a scrivere un e-mail e richiedere un rapporto d'esercizio.

**Anche fondi di investimento Raiffeisen.** I prezzi di prodotti non quotati in borsa (quali ad esempio Index Units) si trovano di regola sul sito del produttore. Anche i prezzi aggiornati dei fondi di investimento Raiffeisen e degli Index Units possono essere consultati all'indirizzo Internet www.raiffeisen.ch. Per i clienti che vogliono seguire da vicino i loro investimenti, al sito Raiffeisen si trovano i rapporti trimestrali sui fondi di investimento.

Al di là del fatto che Internet offre innumerevoli informazioni, un viaggio attraverso il mondo virtuale delle finanze può essere alquanto divertente.

RALPH HUTTER

*Sul prossimo numero di «Panorama» vi informeremo sulla nuova presenza su Internet delle Banche Raiffeisen.*

## Info

### Glossario dei termini usati nell'articolo:

**World Wide Web** = rete delle reti

**Sito** = luogo virtuale in cui un utente presenta e offre servizi agli altri utenti della rete

**Motore di ricerca** = programma che permette di estrarre informazioni da un archivio strutturato secondo diverse chiavi di ricerca

**E-mail** = posta elettronica

Solo una **cassaforte** che  
resiste ad un tentativo di scasso  
vale veramente il suo prezzo.



35 ANNI  
DI ESPERIENZA

**HANS WALDIS**

TRESORE · GMBH

Rivenditore in Ticino

**SFS UNIMARKET AG**  
SFS ARTIGIANATO EDILE  
Via Industria  
6814 Lamone  
tel. 091 611 91 60  
fax 091 611 91 90

Se desiderate la nostra  
documentazione:

----- ✂  
(p.f. da compilare in stampatello)

Nome

Cognome

Via/no.

CAP/Località

Telefono

Data

Firma

**ARENA**

Per vedere il largo.



**Keller**<sup>®</sup>

Keller Spiegelschränke AG  
CH-9306 Freidorf  
Telefon 071 / 454 70 70  
Fax 071 / 454 70 77



**Saune, bagni turchi e  
solarium della Klafs.**  
Nel nostro catalogo gratuito.

Nome/Cognome

Via

CAP/Località

Telefono

Klafs Saunabau AG  
Oberneuhofstrasse 11  
CH-6342 Baar  
tel. 041 760 22 42  
fax 041 760 25 35

**KLAFS**  
La sauna

### L'Unione ha traslocato!



Nuovo anno, grandi novità. Lo è sicuramente per l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen che, da poco meno di due mesi, ha trasferito la sede operativa della consulenza della Svizzera italiana in uno stabile di indubbio prestigio, pur restando nella città dei castelli.

Il trasloco è avvenuto verso la metà di novembre, giustificato in primo luogo dalla necessità di spazi più grandi e anche dall'ampliamento dell'organico.

Da via Rodari 6, dove è restato l'Ispettorato circondariale, l'Unione ha trovato «casa»

poco lontano, in via dei Gaggini 1, nel nuovissimo immobile Swisscom progettato dall'architetto Mario Botta. Questo trasloco, che permette comunque di restare vicini al vecchio stabile dove ha sede anche la Banca Raiffeisen del Bellinzonese, garantisce all'Unione quell'immagine dinamica e moderna propria del rinnovato spirito Raiffeisen.

Nell'immobile di via dei Gaggini, l'Unione ha a disposizione anche un attrezzato locale per la formazione. Verranno organizzati corsi per il Consiglio di Amministrazione e per il Consiglio di Sorveglianza. Vi sarà anche la possibilità di usufruire della sala multiuso delle Swisscom per organizzare importanti giornate informative.

#### Dove trovarci

Ecco il nuovo indirizzo e i nuovi numeri:  
**Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen  
Consulenza per la Svizzera italiana,  
Casella postale 1267, Via dei Gaggini 1,  
6502 Bellinzona  
Telefono: 091 821 50 00, Fax: 091 821 50 01**

### Un ulteriore importante passo avanti

La sede per la Svizzera italiana dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen cresce in piena sintonia con gli obiettivi che ci eravamo preposti due anni orsono quando, non senza emozione, annunciavamo l'istituzione della sede regionale. È questo un segno tangibile della piena fiducia riposta dagli organi centrali nel team dislocato in Ticino. Così, dall'inizio della nostra attività, la gamma dei servizi offerti è stata gradatamente estesa ed a partire da quest'anno i collaboratori a Bellinzona sono passati a dieci: un'équipe di specialisti ben formata e motivata, che ci auguriamo possa assistere con Professionalità le banche nelle

varie e sempre più complesse problematiche con le quali si trovano quotidianamente confrontate. Sui nuovi servizi offerti e la ripartizione interna delle funzioni le banche saranno informate in dettaglio nelle prossime settimane. Per il momento ci limitiamo quindi a segnalare la nostra soddisfazione per la crescita della famiglia Raiffeisen ed il nuovo e moderno supporto logistico sul quale possiamo contare.

*Piergiuseppe Vescovi*



Foto: Remy Steinegger

#### Nuove forze

Come anticipato l'organico si è ampliato con due forze nuove. Qui di seguito i nomi dei responsabili per la consulenza nella Svizzera italiana:  
**Piergiorgio Ambrosini**, consulente sviluppo e strutture  
**Claudio Soncini**, lic. rer. pol., consulente crediti  
**Carmelo Foti**, lic. rer. pol., consulente crediti  
**Doris G. Tuena**, economista aziendale SSQEA, assistente di direzione  
**Piergiuseppe Vescovi**, lic. rer. pol., capo settore della Svizzera italiana

**Chiara Spinetti-Guerra**, lic. rer. pol., consulente finanziario  
**Susanne Hämmerli**, segretaria  
**Pietro Cameroni**, consulente personale e formazione  
**Roberto Danzi**, dipl. in economia bancaria, consulente economia bancaria  
**Arturo Benegiamo**, assistente economia bancaria, consulente informatica

# Preziose opere d'arte per i lettori e le lettrici di PANORAMA



«Fiducia» amazzone, rosso, indice delle opere no. 743



«Insieme» amazzone, blu, indice delle opere no. 742

## Litografie originali di Hans Erni

Due litografie originali, edizione limitata a 150 esemplari, di **Hans Erni**, autografate e numerate, con certificato. Formato 76 x 56 cm. P. f. scrivere il testo per un eventuale dedica su un foglio separato e allegare al tagliando di ordinazione. Grazie. **Prezzo speciale Panorama fr. 2950.-** invece di fr. 3250.- ognuna. In cornice d'oro bianco, con angoli dorati e passepartout doppio con taglio obliquo. Formato con cornice 92 x 80 cm a fr. 3600.- invece di fr. 3890.- Per le due opere senza cornice fr. 5690.- invece di fr. 6250.- Con cornice in oro bianco fr. 6950.- invece di fr. 7550.-

«Arlecchino» edizione limitata di litografie a colori dall'originale di **Pablo Picasso**, stampa nel 1971 dal litografo di fiducia di Picasso «Mourlot» a Parigi. E' la riproduzione del raro manifesto originale dell'esposizione: «Picasso: nuovi disegni, Galleria Louise Leiris, Parigi 23 aprile - 5 giugno 1971.» Tiratura limitata a 2'000 esemplari, con certificato, cornice in oro bianco leggermente bombata, con angoli dorati e passepartout doppio con taglio obliquo, formato con cornice 96 x 74 cm fr. 1250.-



## Foulard in seta dipinti a mano

«Colombe» Prezioso foulard in seta di **Hans Erni** in pura seta, dipinto a mano, formato 87 x 87 cm, firmato dall'artista fr. 240.- incorniciato in oro bianco, con angoli dorati. 90 x 90 cm fr. 740.-



«Treccia di Afrodite» Scultura originale in bronzo di **Bruno Bruni**, in autentico bronzo con base in marmo edizione limitata a 1000 esemplari, autografata e numerata con certificato. Altezza senza base 60 cm, con base 70 cm, peso 8 kg. fr. 590.-



## Tagliando di ordinazione con diritto di restituzione

Si, ordino le opere d'arte seguenti al prezzo speciale panorama:

93 4PANO/1/99 1

- **Hans Erni** litografie originali autografate
  - «Fiducia»  s. cornice fr. 2950.- inv. di fr. 3250.-  c. cornice fr. 3600.- inv. di fr. 3890
  - «Insieme»  s. cornice fr. 2950.- inv. di fr. 3250.-  c. cornice fr. 3600.- inv. di fr. 3890
  - Entrambe le opere  s. cornice fr. 5690.- inv. di fr. 6250.-  c. cornice fr. 6950.- inv. di fr. 7550
  - Desidero una dedica personale sulla mia litografia originale di Hans Erni.
  - «Colombe» Foulard  s. cornice fr. 240.-  c. cornice fr. 740.-
  - **Gustav Klimt** «Serpenti d'oro» fr. 265.-  **Pablo Picasso** «Arlecchino» c. cornice fr. 1250.-
  - **Bruno Bruni** «Treccia di Afrodite» fr. 5900.-
  - Prezzo inclusa IVA, escluse spese postali e assicurazione.
  - Sono interessato all'arte, inviatemi senza impegno, il vostro catalogo.

• Cognome	Nome
• Via/No.	CAP/Località
• Telefono	Data di nascita
• Data	Firma

• Inviare a: **PANORAMA**, Ars Collect, Haldenstrasse 47, 6006 Luzern, o via fax 041 417 20 51

## Premio Raiffeisen al Registro dei donatori di midollo osseo

Istituito nel 1997, il premio Raiffeisen della Federazione del Ticino e Moesano è stato assegnato per la seconda volta, lo scorso mese di dicembre, nell'ambito di una conferenza stampa svoltasi nella Casa Rusca di Cureglia.

Il riconoscimento, del valore di 10 000 franchi, è andato al Registro della Svizzera Italiana di donatori non apparentati di midollo osseo, rappresentato da uno dei suoi promotori, il dott. Damiano Castelli. Con il suo intervento, il presidente

della Federazione delle BR del Ticino e Moesano, avv. Mario Verga, ha sottolineato il principio del volontariato nella gestione del Registro e nelle donazioni del midollo osseo. Principio che vale, anche se in campi completamente diversi, pure per i membri del CA e del CS delle Banche Raiffeisen. Dal canto suo il dott. Castelli ha ricordato che ogni anno in Svizzera circa 100 bambini si ammalano di una malattia del midollo osseo (leucemia, anemia plastica o malattie ereditarie). Da qualche anno, grazie ai trapianti con donatori compatibili, la speranza di vita arriva al 60 per cento. Circa il 40 per cento degli ammalati ha la possibilità di trovare un donatore in famiglia (fratelli o sorelle); il restante 60 per cento deve sperare di trovare un donatore non apparentato. Ecco perché, nel 1988 in Svizzera e dal 1989 anche in Ticino, è stato istituito un Registro di donatori che oggi conta circa 14 000 iscritti (1200 nel nostro cantone). Nel mondo i donatori sono circa 5 milioni. Pochi, se si pensa che la possibilità di trovare un donatore «non apparentato» è di circa uno su un milione. Senza questo Registro, collegato con quelli europei ed extraeuropei, la ricerca di una



**Nella foto, l'avv. Mario Verga consegna il premio al dott. Damiano Castelli.**

persona in grado di salvare la vita ad un malato sarebbe praticamente impossibile. E i costi di gestione sono onerosi. Ecco perché, il premio assegnato dalla Federazione delle Raiffeisen risulta essere un aiuto importante e concreto a chi si trova nella necessità di autofinanziarsi.

## I presepi di Monte Carasso

Il Gruppo Amici del presepe di Monte Carasso, guidato da Dario Tanner, sulla scia del successo delle passate edizioni, presenta quest'anno, nelle suggestive cantine dell'Antico Convento, una mostra di presepi.

Gli stessi hanno forme, provenienze e materiali diversi (stoffa, bottiglie, legno) e sono stati allestiti da privati, da

allievi delle scuole e dal Gruppo Amici del presepe. La mostra, patrocinata in parte dalla locale Banca Raiffeisen, è aperta dal 20 dicembre e lo resterà fino alla fine di gennaio. L'entrata è gratuita e si possono ammirare vere piccole opere d'arte. Inoltre vi è la possibilità di vedere il video del presepe vivente proposto nel 1996.

## L'antico ossario di Solduno

La Banca Raiffeisen di Solduno, venuta a conoscenza delle necessità di restaurare l'antico ossario risalente alla fine del 1600 e adiacente alla chiesa parrocchiale di S. Giovanni Battista, si è fatta promotrice creando un fondo per lo studio dei necessari interventi. L'urgenza di questi lavori è data

dal fatto che la cappella viene usata anche come camera mortuaria per la popolazione. La Banca Raiffeisen di Solduno, sensibile ai problemi del paese, tramite il presidente Emiliano Merlini ha consegnato al presidente del consiglio parrocchiale Ilario Galli un assegno di 5 mila franchi.



**Nella foto da sinistra Emiliano Merlini, Ilario Galli e Danilo Tunzi, gerente della Banca Raiffeisen.**

## A proposito del mediamatico

Nel numero 10 della nostra rivista è stato pubblicato un servizio sulle professioni del futuro. Tra queste si evidenziava quella del mediamatico, sottolineando i requisiti necessari per iniziare un tirocinio dopo la scuola dell'obbligo. Nel testo vi era un'inesattezza che riteniamo opportuno rettificare. Infatti, la formazione, della durata di tre anni, include la possibilità di conseguire la maturità professionale tecnica che permette di accedere alla Scuola universitaria professionale. E non che il tirocinio è possibile solo dopo la maturità professionale. Una puntualizzazione d'obbligo per chi intende intraprendere questa carriera.

**Primo piano:**  
**emergenza clandestini 1998**

# La dura prova della Polizia

I clandestini entrati illegalmente a Chiasso nel corso dell'anno appena concluso sono stati oltre 10 mila. Il doppio di quelli del 1997. L'emergenza sta mettendo a dura prova chi vi deve far fronte. Fra gli altri, la polizia: la gendarmeria della città di confine rischia il collasso.

Il nostro Cantone è letteralmente preso d'assalto dal popolo del Kosovo che sfugge ad una guerra che ha assunto i connotati di un conflitto crudele e spietato. I clandestini, accompagnati da passatori senza scrupoli, entrano dappertutto. I più fortunati riescono a varcare la soglia del Centro di registrazione di Chiasso (CRRA), gli altri vengono intercettati e poi rispediti alle autorità italiane. Per ritentare una seconda, terza, addirittura fino ad una settima, ottava volta, di raggiungere il CRRA. Fra i tanti esempi, uno fra tutti la dice lunga. Ce lo racconta Edy Gaffuri, 45 anni, capoposto della gendarmeria di Chiasso. «Avevamo riaccompagnato in patria in aereo un giovane albanese. Trascorsi soli quattro giorni ce lo siamo di nuovo ritrovato nei nostri uffici, fermato di notte alla frontiera.»

Negli ultimi tempi il profilo del rifugiato è decisamente cambiato. La guerra ha provocato un esodo diverso. Fino a qualche mese in Ticino arrivavano in genere uomini giovani e single. Oggi, giungono intere famiglie, con numerosi bambini. Questo ha modificato anche l'atteggiamento della Polizia, che si sente emotivamente molto più coinvolta.

**Frustrazione e impotenza.** Per chi lavora nell'emergenza il sentimento domi-





**Il profilo del rifugiato è cambiato negli ultimi tempi: oggi arrivano numerose famiglie con tanti bambini.**

nante è quello di impotenza e frustrazione. È quanto è emerso una sera di due mesi fa quando, con il comandante della Polizia cantonale Romano Piazzini, 37 anni, abbiamo visitato il posto di gendarmeria di Chiasso e gli alloggi per gli asilanti di via Motta.

La denuncia di Piazzini alle autorità è di quelle che non si devono leggere fra le righe: «Alla polizia non vengono concessi rinforzi che, peraltro, abbiamo più volte richiesto. Il nostro contingente di gendarmi a Chiasso è esattamente quello di 12 anni fa; erano 32 e 32 sono rimasti. E così i miei uomini si sono ridotti a fare gli scribacchini, completamente assorbiti dall'emergenza clandestini. Questo impedisce loro di fare prevenzione in altri campi che dovrebbero essere prioritari. La mancanza di considerazione da parte dei nostri politici e soprattutto di quelli a livello federale, visto che il problema è nazionale, è a dir poco frustrante.»

**L'identificazione.** Il lavoro dei gendarmi di Chiasso – e l'abbiamo costatato la notte del 21 ottobre scorso assistendo al fermo di sei kosovari entrati dal Passo del San Lucio – si limita ormai al controllo dell'identità dei clandestini con la presa delle impronte digitali che, grazie ad una sofisticata apparecchiatura collegata con la centrale di Berna, permette un veloce confronto che dà importanti informazioni, in particolare se la persona è già entrata illegalmente in Svizzera e se ha precedenti penali. Un compito che, oltre ad essere diventato pesantemente routinario, confronta ogni momento i funzionari di polizia con l'eventuale rischio di essere contagiati da malattie infettive. Perché ci si può ben immaginare lo stato di salute di chi, per giorni, ha lottato contro la fame e il freddo, scappando e nascondendosi nei boschi con la speranza di raggiungere una terra ospitale. I sei fermati sul San Lucio trascorreranno la

notte nelle ex pretoriali di Chiasso, oggi adibite a locali di attesa. Avranno a disposizione delle coperte e qualcosa da mangiare e poi, il giorno dopo, verranno consegnati alla polizia italiana. Nel caso, frequente, in cui non fossero riammessi dalle autorità italiane, sicuramente riteranno l'entrata in Svizzera.

**Polizia allo stremo.** Per gli agenti, una notte tranquilla, rispetto a molte con punte di anche 50 fermi. Ma lo stress di questa attività che non si ferma mai, comincia a farsi sentire. «Abbiamo gendarmi che, nonostante i rinforzi di pattuglie da Bellinzona o da Lugano – ammette il comandante Piazzini – stanno scoppiando. La loro situazione psicologica ci impensierisce e sono solo le prime avvisaglie di un malessere che potrebbe davvero diventare preoccupante.» Non è facile, infatti, sopportare tanta miseria e disperazione. Soprattutto quando, in gendarmeria, giungono famiglie con bambini piccolissimi, seminudi, sfiniti e affamati. O donne incinte, con le doglie provocate da viaggi in condizioni estreme. E siccome comunicare è una vera impresa, i gendarmi si fanno partecipi di questi drammi dimostrando solidarietà e umanità: due parole che sono quasi diventate d'ordine. Così si racimolano vestitini, giocattoli, pannolini e tutto quanto può servire nell'emergenza.

**Alloggi che scoppiano.** A ridosso della gendarmeria di Chiasso, in uno stabile che negli anni Settanta era il Centro sanitario di confine, vi sono gli alloggi del Centro di registrazione per richiedenti l'asilo. Con il direttore Antonio Simona, 46 anni, facciamo una visita. La mezzanotte è ormai passata da un po' e tutto tace. Le camere sono stipate. Qui, i richiedenti, si fermano una decina di giorni. 1280 posti a disposizione sono ormai al completo da mesi. E così si è dovuti ricorrere ai centri



**Negli alloggi di Via Motta la sorveglianza avviene 24 ore su 24.**



**Le impronte digitali possono dare importanti informazioni sull'identità dei clandestini.**

di protezione civile o a sistemazioni diverse. In via Motta la sorveglianza si fa 24 ore su 24 anche grazie all'aiuto di cani addestrati. Nello sguardo di Aron, il rotweiler di uno dei securitas che fa il turno di notte, ci sembra di scorgere la consapevolezza del triste destino degli asilanti. Eppure, quando apriamo la porta della stanza 201, dove sono alloggiati solo uomini, l'effetto sorpresa dei flash del fotografo, è benefico. Una risata corale ci alleggerisce il cuore. Nella speranza che, anche per loro, un giorno, il sogno di tornare a casa si avveri.

**LORENZA PEZZANI**

NAVYBOOT

benelli



Ticino economico

## Benelli, una scelta di qualità

Dopo alcuni anni difficili, scegliendo l'abbinamento con la navyboot la Nuova Benelli SA è tornata una ditta altamente competitiva, che fa della qualità il proprio cavallo di battaglia. Le scarpe dell'azienda chianese sono infatti interamente prodotte sul posto.

Non è vero che i detti popolari sono una sorta di depositario della verità. Non sempre almeno: ci sono cioè le classiche eccezioni che confermano la regola. Il famoso «non tenere il piede in più scarpe» vale infatti solo fino all'ingresso d'entrata della Nuova Benelli SA, per quella che è la denominazione assunta nel 1996, quando gli attuali tre responsabili si sono divisi il pacchetto azionario, lasciando l'immobile che ospita la ditta dagli anni '60 agli altri membri della famiglia (la Benelli SA cioè): una volta varcata la soglia del calzaturificio di Chiasso ci si rende appunto conto, sulla base di una scelta vastissima nonché di una qualità indiscutibilmente superiore alla media, che la tentazione di mettere il piede in più scarpe è irrefrenabile. Le si vorrebbe comprare tutte, cioè, specie dopo aver assistito alla lavorazione dei vari modelli, tutti confezionati con l'arte del fai da te. Che, non si scappa, resta la migliore.

Lo conferma, ovviamente orgoglioso del proprio prodotto, uno dei tre responsabili, il signor Maurizio Benelli, esponente della terza generazione dell'azienda: «Le materie prime ci arrivano generalmente dall'Italia, sia per quanto riguarda i pellami (in particolare da Toscana, Veneto e Marche) che le soles, poi qui da noi si costruisce la scarpa. Gli stessi materiali li si potrebbe probabilmente trovare a prezzi inferiori in paesi più lontani, ma noi abbiamo appunto deciso di privilegiare l'aspetto qualitativo, una scelta d'altronde obbligata su un mercato piuttosto caro come quello svizzero. È insomma l'unica via percorribile per essere concorrenziali e riuscire a sopravvivere. Le faccio un esempio concreto: quando sussiste un qualsiasi problema legato ad un determinato articolo, lavorando con l'Italia basta un colpo di telefono e lo si risolve in pochissimo tempo: avessimo a che fare con il mercato asiatico o est-europeo non saremmo in

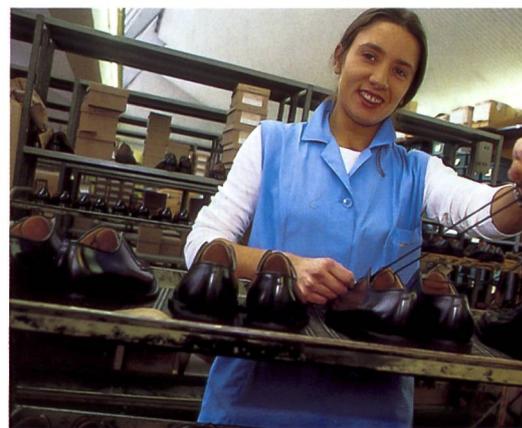
**Dallo scorso anno la Benelli produce su licenza della navyboot, una marca ben inserita sul mercato della Svizzera interna.**

grado di venire incontro alle aspettative dei nostri clienti.»

**Il primo Benelli a buttarsi nel ramo delle calzature** – e si parla dell'ormai lontano 1914 – è stato il nonno degli attuali proprietari, proveniente dalle Marche. All'inizio con un piccolo atelier da calzolaio, trasformatosi poi dopo la seconda guerra mondiale in piccola industria. Nel 1978 la ditta è diventata Società Anonima e nel momento di massima espansione ha avuto fino ad un centinaio di dipendenti. Attualmente, dopo la ristrutturazione operata nel '97 che ha portato al dimezzamento dell'organico («Una scelta dolorosa, ma purtroppo inevitabile»), ne conta «solo» ventisette e gli operai sono quasi tutti frontalieri e professionalmente formati in azienda. La cifra d'affari è di circa 5

milioni di franchi all'anno. zio, che ha iniziato nel 1975 con quella che si può definire a tutti gli effetti la classica gavetta, Maria Luisa, che si occupa prevalentemente del contatto con la clientela e della creazione di nuove linee e Marco, addetto alla produzione. Tutti «rigorosamente» Benelli. Sono loro, dunque, gli artefici principali del prodotto che poi si trova nei vari negozi: «Quando dobbiamo creare nuovi modelli, seguiamo da un lato le indicazioni provenienti dalle pubblicazioni del ramo nonché ciò che si intuisce frequentando le fiere del settore, dall'altro le suggestioni dei clienti. Noi, attualmente, produciamo su licenza per la navyboot, che è una marca molto ben inserita nella Svizzera interna e conosciuta come una scarpa di un buon livello, il che oltretutto ci permette di vendere ad un prezzo che meglio rispecchia la qualità del prodotto. Quan-

gliamento. Per ora siamo presenti soltanto a livello svizzero: ci sono in cantiere dei progetti legati all'esportazione, ma prima preferiamo consolidarci sul mercato interno, con la navyboot che funge un po' da traino, anche per quanto concerne l'aspetto legato al marketing ed alla vendita. La concorrenza tra l'altro – e non solo dall'Italia – è molto forte e noi cerchiamo di reggerla puntando parecchio pure sul servizio dopo-vendita: per la precisione, si tratta di un vero e proprio lifting alla scarpa già usata, cambiando suola e sottopiede, nonché dando una rinfrescata. E con una spesa equivalente ad un terzo circa del prezzo del modello nuovo, si ottiene una scarpa di nuovo in ottimo stato. Come detto, il riscontro globale di questa nuova impostazione, in questo primo anno è davvero molto positivo: lavorando su licenza pos-



**Maurizio Benelli (nella foto al centro) è, unitamente ai cugini Marco e Maria Luisa, il proprietario della Nuova Benelli SA di Chiasso.**

milioni di franchi all'anno. «Il calo del personale è dovuto perlopiù alla bassa congiuntura e non all'introduzione di macchinari che sostituiscono il contributo manuale, come si potrebbe supporre. Il lavoro automatizzato non è nemmeno ipotizzabile nel nostro campo: se si pensa ad esempio al taglio del pellame, dev'essere eseguito con un certo criterio, stando attenti ai difetti della pelle ed alla massima precisione. L'occhio dell'uomo è in tal senso insostituibile. I macchinari servono per contro per il montaggio della suola sulla tomaia, ma è appunto impensabile rimpiazzare totalmente il lavoro dell'uomo.»

**Al timone dell'azienda c'è al momento un... triumvirato:** il direttore Mauri-

tificando, direi che dal nostro stabilimento escono 50 000 paia all'anno. Per farne uno? È difficile dirlo. Se abbiamo già il materiale a disposizione non più di 3-4 settimane.»

**La strategia dell'azienda è chiarissima.** «Cerchiamo di avere delle collezioni con dei modelli classici che rimangono nel tempo e stagionalmente delle linee completamente nuove. Il prossimo passo sarà quindi quello di creare una linea per l'anno prossimo: si lavora infatti con dodici mesi d'anticipo. Da noi si servono sia piccoli negozi che grandi raggruppamenti di clienti: da parte nostra cerchiamo soprattutto di inserirci in negozi con criteri qualitativi adeguati al nostro prodotto, magari abbinando la scarpa all'abbi-

siamo tra l'altro concentrarci maggiormente sulla produzione, con criteri insomma di gran lunga più razionali. Prima facevamo tutto noi e c'era una certa dispersione.»

A côté del reparto produzione, c'è pure un piccolo negozio. «Come avrà capito, non è questo il nostro scopo principale, però è anche vero che se la gente si serve da noi, poi spesso ritorna, significa che è soddisfatta di quanto trova. Allo spaccio si possono trovare modelli con piccoli difetti che non possono essere forniti ai clienti ed articoli di fine serie. Sono comunque molto apprezzate la comodità delle nostre forme e la qualità dei materiali (pellami morbidi, ecc.)» Ce n'è, appunto, per tutti i gusti.

OMAR GARGANTINI

# Dal vecchio al nuovo

Il valore di un immobile va mantenuto mediante regolari lavori di manutenzione e di rinnovamento. Tali interventi possono essere l'occasione per adeguare la casa alle nuove esigenze, o per migliorarne l'aspetto con qualche piccola modifica. Considerato l'attuale basso livello degli interessi e dei costi dell'edilizia, le condizioni quadro non potrebbero essere migliori.

**D**obbiamo cambiare il frigorifero, tanto vale rinnovare l'intera cucina, come desideravamo da tempo!» - «A questo punto, ci conviene rifare anche il bagno e il soggiorno...» La discussione attorno al desco familiare comincia spesso così. A volte l'incentivo viene dalla necessità di sostituire un elettrodomestico difettoso, altre anche solo dal semplice desiderio di rinnovamento.

Prima di buttarsi a capofitto nella scelta della nuova cucina o di mobilitare architetto e artigiani, è tuttavia necessario compiere un passo preliminare: accertare lo stato generale dell'edificio, mediante una corretta valutazione. In materia di ristrutturazioni, una delle maggiori difficoltà è infatti il controllo dei costi.

Questo problema è dovuto al fatto che spesso la cattiva qualità dell'immobile - ad esempio i tarli nel legno, i danni dell'umidità ai muri - non è sempre evidente a prima vista. Questa situazione comporta tuttavia un'inevitabile lievitazione dei costi, fin dal primo giorno. «Più vecchio è l'edificio, più si dovrà preventivare alla voce imprevisti», è la regola d'oro di Andreas Akeret, direttore dei progetti presso la Göhner Merkur AG di Berna.

**Quando l'apparenza inganna.** «È ben possibile che nonostante un aspetto esteriore ineccepibile, dietro l'intonaco intatto si celi invece una costruzione lacunosa o una tecnica edile inadeguata»,

sottolinea Bernhard Lauper, consulente indipendente in materia di edilizia e immobili, presso la Immopro Burckhardt di Zurigo. Soprattutto le case molto vecchie, che nel corso del tempo hanno già subito varie ristrutturazioni e modifiche, vanno esaminate attentamente. L'analisi approfondita effettuata da professionisti eviterà al proprietario eventuali brutte sorprese, come ad esempio quella di dover sborsare una cifra non indifferente, per colmare ulteriori lacune manifestatesi a ristrutturazione ormai avvenuta.

Uno degli errori più grossolani è, ad esempio, quello di installare una cucina nuova di zecca, allacciandola a un impianto elettrico desueto, che dovrà poi essere sostituito con una spesa ingente. È dunque consigliabile chiedere una perizia, per accertare lo stato delle singole componenti dell'edificio e per essere in grado di preventivare i costi. Dietro un compenso prestabilito, un esperto ispezionerà a questo scopo la casa.

In linea di massima, la stessa perizia può essere effettuata anche da un buon architetto, con un po' di esperienza in materia. Nel caso di edifici bisognosi di un totale risanamento, la valutazione dovrebbe anche esprimersi sull'opportunità economica della ristrutturazione, tenendo presente il rapporto costo/beneficio.

**Interpellare un architetto in caso di grandi ristrutturazioni.** Il prossimo passo sarà la pianificazione dei lavori ed eventualmente la richiesta del permesso di costruzione. Se si tratta soltanto di una piccola ristrutturazione interna o della sostituzione della cucina, generalmente non è necessario né un architetto né la notifica dei lavori. In questo caso, per la ristrutturazione della cucina ci si potrà rivolgere direttamente al venditore-installatore, che offre un servizio completo: dalla consulenza alla presa delle misure, fino al coordinamento dei lavori.

Per i progetti più importanti, e soprattutto per i cambiamenti che interessano la pianta della casa o il suo utilizzo, è invece opportuno interpellare un architetto, che si occuperà dei contatti con le autorità (eventualmente con l'ente preposto alla tutela dei monumenti) per ot-



Foto: Twerenbold/Schneider

tenere l'autorizzazione, oltre che naturalmente del progetto e della direzione lavori. A sua volta, il committente dovrebbe accordarsi il più presto possibile con la controparte, in merito al preventivo, ad un eventuale limite massimo dei costi e alle scadenze da rispettare. Ciò include anche la richiesta e il confronto delle offerte per i vari tipi di intervento.

La recessione degli scorsi anni ha provocato una flessione dei costi di progettazione e costruzione, e in parte anche di quelli degli elettrodomestici e dei materiali. Rimane comunque sempre necessario mettere a confronto le prestazioni effettive, la qualità offerta e la durata dei materiali, informandosi altresì in merito ai termini di garanzia. Occorre evitare di stipulare contratti con clausole che stralciano le garanzie d'uso corrente.

**Organizzare e coordinare.** La scelta degli elettrodomestici e dei mobili avviene dunque scegliendo dal campionario del venditore-installatore di cucine, impianti sanitari, pavimenti ecc. La maggior parte dei proprietari si stupisce nel constatare il numero di ditte, fornitori e artigiani coinvolti nel suo progetto di ristrutturazione.

**Esempio di una ristrutturazione ben riuscita (e finanziata dalla Banca Raiffeisen di Wagenhausen Kaltenbach): gli architetti zurighesi Thomas Twerenbold e Martin Schneider hanno ristrutturato questa costruzione – risalente a circa 150 anni fa e situata a Kaltenbach (TG) – senza snaturare il suo carattere storico.**



Questo implica dunque un certo lasso di tempo, anche abbastanza lungo, da dedicare all'organizzazione e al coordinamento dei lavori. Ristrutturare significa infatti pianificare accuratamente, tenendo presente i termini di consegna, nonché spesso la contemporanea presenza sullo stesso cantiere di più artigiani.

**Do it yourself.** Per gli interventi di grande o piccola portata, la tentazione del «fai da te» è comprensibilmente molto grande. «Ciò può creare uno speciale legame con la casa», afferma Bernhard Lauper. Anche in questo caso, i lavori vanno tuttavia effettuati a regola d'arte.

Gli interventi sull'impianto elettrico sono, ad esempio, molto critici: se si verificano danni imputabili a procedure scorrette nell'installazione, l'assicurazione dell'edificio potrebbe rifiutare il risarcimento.

Chi sceglie la via del «do it yourself» dovrebbe inoltre definire nei dettagli i lavori di competenza dell'impresa e quelli che invece svolgerà personalmente. Altrimenti, come delimitare esattamente le sue prestazioni da quelle dell'impresa, nonché le responsabilità di ciascuno in caso di carenze? Siccome il proprietario-committente dei lavori in una casa unifamiliare è generalmente colui che la abita, anche durante la ristrutturazione, è

nel suo interesse che gli interventi si susseguano speditamente, senza inutili pause.

La sostituzione degli elettrodomestici della cucina, senza modificare gli allacciamenti, è oggi possibile in uno o due giorni di lavoro. Ulteriori interventi possono durare da due a tre settimane. Un accurato piano di lavoro, con la tabella di marcia settimanale e giornaliera, permetterà di avere un'idea precisa dei costi e dei tempi necessari. Altrettanto importante sarà la scelta dei partner contrattuali, basata sulle referenze di precedenti ristrutturazioni da loro effettuate.

**JÜRIG ZULLIGER**

## Il corretto finanziamento delle ristrutturazioni

La manutenzione e i piccoli lavori alla casa rientrano in genere nelle spese accessorie e vanno finanziati direttamente dal proprietario. Il rinnovamento della cucina, per un importo tra i 10 000 e i 30 000 franchi, nonché altre modifiche dello stesso valore sono normalmente finanziate mediante l'aumento dell'ipoteca. Per progetti più ambiziosi o per una ristrutturazione completa di un im-

mobile acquistato, la prassi più comune è invece un credito edilizio che, al termine dei lavori, verrà convertito in un normale credito ipotecario.

L'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR) consiglia alle banche aderenti di applicare una riduzione di un punto percentuale ai crediti edilizi per le ristrutturazioni e i rinnovamenti. «Vogliamo in tal modo aiutare i nostri clienti a

mantenere il valore del loro immobile», sottolinea Angelo Trivelli dell'USBR. In linea di massima, per la richiesta del credito occorre presentare la seguente documentazione: il preventivo costi dettagliato, l'estratto (attuale) del registro fondiario, i piani con le dimensioni dell'edificio dopo la ristrutturazione e il calcolo della nuova cubatura.

(jz.)

# alteag

Costruzione e Commercio AG  
Grubenstrasse 26, CH-3072 Ostermundigen  
Telefono 031 932 27 37 • fax 031 932 27 39

**L'indirizzo principe per:**

• lo sviluppo • la fabbricazione • il montaggio • la vendita

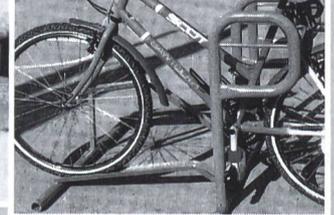
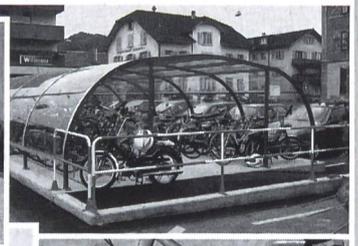
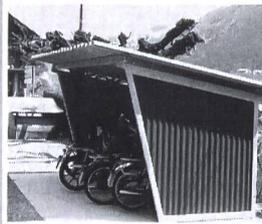
Tettole per persone, per automobili e per le due ruote.

Costruzioni speciali: tettole per scalinate, per gli ingressi e per le sale d'attesa. Costuiamo secondo le più recenti norme ecologiche in un capannone moderno e con i migliori macchinari.

Vogliate prendere contatto con noi per una consulenza personalizzata.

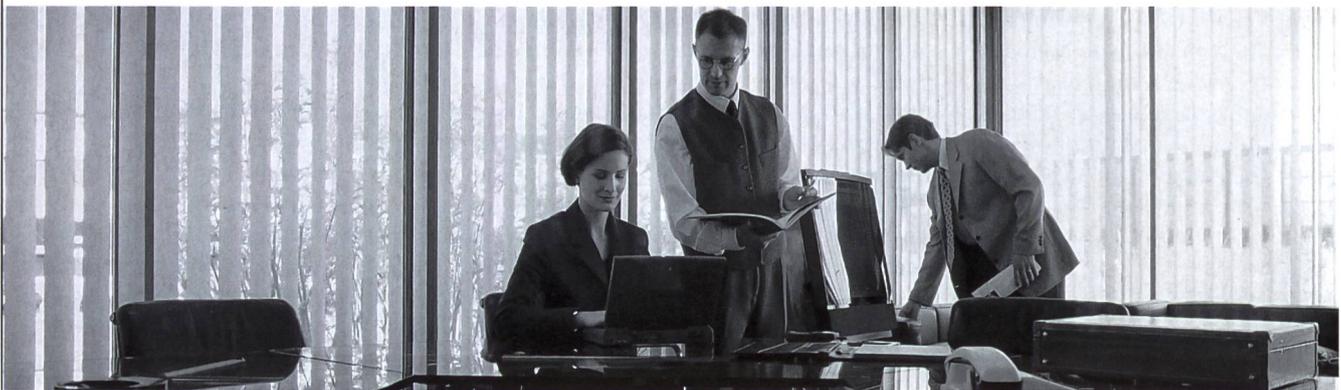
Saremo lieti di inviarvi una documentazione dettagliata dei nostri prodotti.

**Telefono 031 932 27 37 • fax 031 932 27 39**



## 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



**Professionisti sanno cosa vogliono.** *Perciò la nostra assicurazione specifica per ogni ramo aziendale è tanto variata quanto la nostra clientela.* **MobiPro**

**La Mobiliare**

*la certezza di essere ben assicurato*

# PAVIMENTI IN LEGNO E SUGHERO IDEALI PER LA VOSTRA CASA

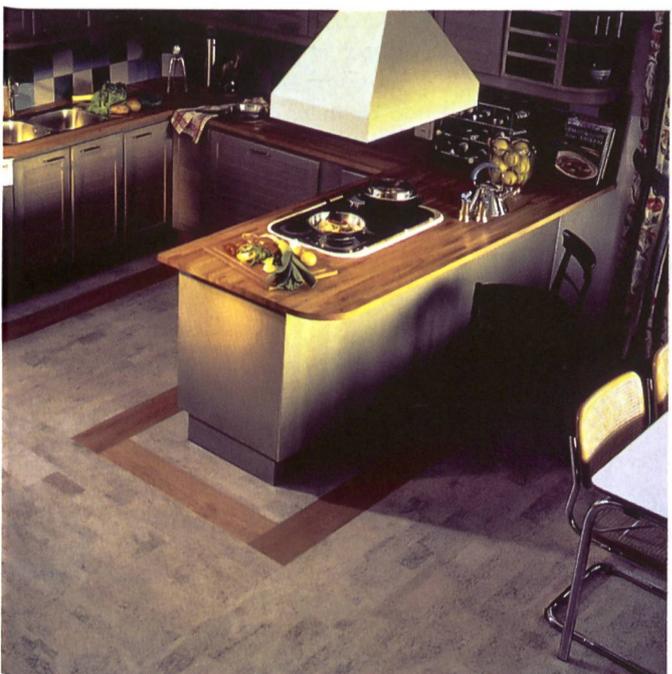
WICANDERS, i pavimenti naturali dalla semplice bellezza del legno autentico e del sughero per i vostri spazi abitativi.

Un ampio ventaglio di sfumature diverse è a vostra disposizione. L'offerta dei tipi legno varia dai toni chiari del Nord a quelli scuri del Sud.

Solo i pavimenti WICANDERS hanno uno strato interno in sughero, che garantisce più calore, più morbidezza e in particolare, meno rumori.



Una combinazione azzeccata di WOOD-O-CORK ciliegia e CORKMASTER Ruby.



CORKMASTER, il pavimento ideale per la cucina.

Caratteristiche e vantaggi:

- regge a qualsiasi maltrattamento
- ottima isolamento, silenzioso
- lunga durata nel tempo
- grazie alla sua morbidezza attutisce i colpi
- facile da pulire

In più la WICANDERS offre una vasta gamma di pavimenti in sughero grezzo, trattato, cerato e con diverse tonalità alla moda.



CORKMASTER – caldo e facile da pulire. Adatto ai bambini, che amano giocare per terra.

## Tagliando di spedizione:

Gradite inviarci la vostra documentazione dei pavimenti in legno e sughero.

Nome, Cognome: \_\_\_\_\_

Indirizzo: \_\_\_\_\_

CAP/Località: \_\_\_\_\_

Telefono: \_\_\_\_\_

PA 1/99



**WICANDERS**

**Wicanders AG**  
Chamerstr. 12b  
CH-6300 Zugo  
tel. 041 726 20 20  
fax 041 711 20 27

Confronto sulla votazione  
del 7 febbraio

# Promozione della pr

Il prossimo 7 febbraio il popolo svizzero si esprimerà sull'iniziativa denominata «Abitazione in proprietà per tutti», lanciata dall'Associazione dei proprietari fondiari. «Panorama» ha invitato per un confronto due eminenti politici, schierati su posizioni opposte. I consiglieri nazionali Toni Dettling (PLR), presidente dell'Associazione dei proprietari fondiari, e Rudolf Strahm (PS), presidente dell'Associazione degli inquilini, hanno risposto alle domande di Markus Angst, redattore capo di «Panorama», e di Jürg Zulliger, collaboratore della rivista specializzato nel ramo immobiliare.



Foto: Patrick Lüthy

**«Panorama»:** Signor Dettling, in Svizzera la promozione della proprietà abitativa è già sancita dalla costituzione da oltre 20 anni. La politica finora adottata ha forse dato risultati insufficienti?

**Toni Dettling:** Sì, ha indubbiamente dato risultati insufficienti. Nel 1972 popolo e cantoni hanno approvato due articoli costituzionali al riguardo. La promozione della proprietà abitativa avviene in due modi distinti: mediante i sussidi statali e attraverso opportune misure fiscali per incentivare la previdenza individuale. E qui si inserisce la nostra iniziativa popolare. In seguito al rialzo del prezzo degli immobili, registrato a cavallo tra gli anni ottanta e novanta, le misure fiscali per la

promozione della proprietà abitativa hanno perso la loro incidenza. Tutti i cantoni hanno anzi notevolmente aumentato la tassazione del valore locativo. E quest'ultimo non è certamente l'unico onere fiscale che grava sulla proprietà fondiaria: si pensi alle imposte sul cambiamento di possesso, sulla sostanza, sull'acquisto di immobili e terreni. Con riferimento ai suddetti articoli costituzionali, siamo dell'opinione che sia necessario ridimensionare tali oneri fiscali cresciuti a dismisura, entro limiti più ragionevoli.

**«Panorama»:** Signor Strahm, lei è contro la promozione della proprietà abitativa?

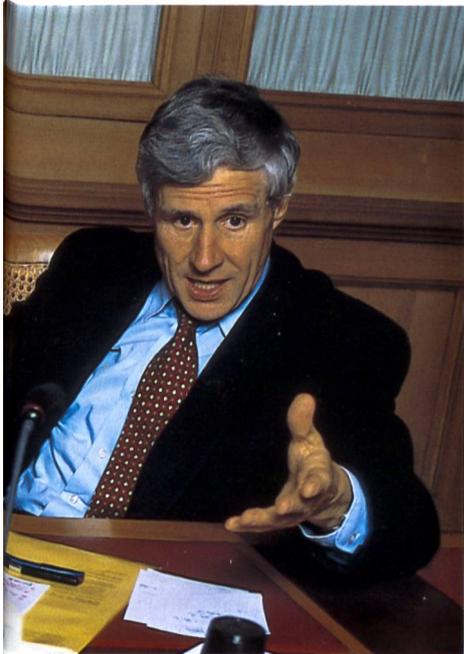
**Rudolf Strahm:** A suo tempo, anche le associazioni degli inquilini hanno approvato gli articoli costituzionali in questione. E inoltre noi invitiamo gli inquilini ad acquistare la loro abitazione, quando ne hanno l'occasione. Non si può quindi affermare che noi avversiamo la proprietà abitativa. Nel caso dell'iniziativa dell'Associazione dei proprietari fondiari, si tratta tuttavia di uno specchio per le allodole: è stata etichettata come «Abitazione in proprietà per tutti», ma si dovrebbe invece parlare di regali fiscali per i proprietari. L'obiettivo dell'iniziativa è l'abbassamento delle imposte, non la promo-



«È necessario ridimensionare gli oneri fiscali cresciuti a dismisura, entro limiti più ragionevoli.»

Toni Dettling

# Proprietà abitativa: sì, ma come?



zione della proprietà abitativa. Essa crea ulteriori possibilità di detrazioni fiscali, nuove lacune, nonché una babele fiscale tra i cantoni, perché sono possibili anche riduzioni a livello cantonale. Nell'insieme, si tratta dunque dello strumento politico sbagliato.

**«Panorama»:** Signor Dettling, abbassando i valori locativi, il beneficio dei ricchi è sproporzionato rispetto a quello degli altri proprietari immobiliari. Non si tratta di un privilegio ingiustificato?

**Dettling:** Il signor Strahm naturalmente omette alcuni importanti aspetti della nostra iniziativa. A noi interessano tre misure molto efficaci per la promozione della proprietà abitativa, e due misure per il mantenimento di tale proprietà. Alla luce di un progetto tanto equilibrato, non si può certamente affermare che l'iniziativa sia unilateralmente a favore di coloro che già possiedono un'abitazione. Posso inoltre citare non meno di sei votazioni popolari, in cui la proposta di abbassare il valore locativo è passata. Nel cantone di Sciaffusa, ad esempio, i cittadini hanno approvato con oltre il 72 per cento dei voti la riduzione del valore locativo al 60 per cento. Tenendo presente che Sciaffusa ha una percentuale di proprietari pari al 35 per cento, significa che la metà

dei consensi è venuta dalla cerchia degli inquilini, e dunque proprio da quegli ambienti che il signor Strahm pretende di rappresentare.

**«Panorama»:** Come se lo spiega, signor Strahm?

**Strahm:** Presso la popolazione possiamo costatare una certa resistenza nei confronti delle imposte, che accomuna affittuari e proprietari, senza distinzioni di sorta. A questo proposito, citerò un dato assai più rappresentativo: quasi tutti i 26 cantoni hanno ripetutamente respinto la proposta per l'aumento della tassa sui veicoli a motore. In questa decisione, ha sicuramente influito l'ammontare del minor introito fiscale dei cantoni, preventivato a qualche milione. Sul piano federale, l'iniziativa comporterebbe invece un ammanco esorbitante nelle casse dello Stato: dai 400 ai 500 milioni di franchi l'anno. Per i cantoni, il potenziale del minor gettito fiscale è stato calcolato a 1,2-1,4 miliardi l'anno. In una votazione federale, sono persuaso che il popolo si esprimerà diversamente su una proposta così poco sensata, rispetto a quanto ha fatto in sede cantonale.

**Dettling:** Queste cifre sono totalmente sconclusionate, e Ruedi Strahm lo sa bene. Nell'ambito del controprogetto, l'amministrazione delle contribuzioni ha rifatto i calcoli. Ne è risultato un quadro ben diverso, rispetto al messaggio del 1995. Per la Confederazione, ad esempio, il minor gettito fiscale conseguente alla riduzione del valore locativo al 60 per cento non ammonta a 250 milioni, ma a soli 100 milioni di franchi. Si tratta di ben il 60 per cento in meno.

**Strahm:** Sì, ma questi calcoli si riferiscono al controprogetto, che ridimensiona l'iniziativa.

**Dettling:** Noi chiediamo esattamente la stessa cosa del controprogetto: la diminuzione dei valori locativi al 60 per cento dell'affitto libero.

**Strahm:** Mi baso sulle cifre dell'amministrazione delle contribuzioni, così come sono state pubblicate nel messaggio del consiglio federale. Questi sono i dati più attendibili e neutrali. Proprio per via dei conseguenti esorbitanti ammanchi nel gettito fiscale, il consigliere federale liberale Vil-



«È un errore politico accettare un minor introito fiscale di circa 4 miliardi, per favorire coloro che già sono benestanti!»

Rudolf Strahm

liger e la maggioranza delle camere respingono l'iniziativa. Anche la maggior parte dei grandi gruppi parlamentari borghesi e i direttori delle finanze cantonali sono contrari, perché è un errore politico accettare un minor introito fiscale di circa 4 miliardi, per favorire coloro che già sono benestanti.

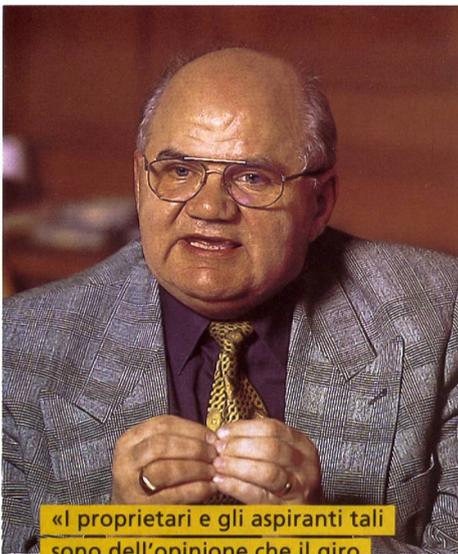
**«Panorama»:** Signor Dettling, la solidità delle finanze pubbliche non è un principio fondamentale anche negli ambienti borghesi?



«La nostra iniziativa darà nuovi impulsi alla congiuntura, che a loro volta comporteranno un aumento delle entrate fiscali.»

Toni Dettling

**Dettling:** È un principio molto importante. Vorrei tuttavia ricordare al signor Strahm tutti i postulati da lui sostenuti senza patemi d'animo nel settore sociale. Solamente nel caso dell'iniziativa sul mantenimento dell'età di pensionamento per le donne, il minor gettito fiscale preventivato era di un miliardo. Nell'iniziativa popolare concernente le rendite di pensione, >



«I proprietari e gli aspiranti tali sono dell'opinione che il giro di vite fiscale sia ormai giunto al punto di massima tensione.»

Toni Dettling

includere le nuove formule di rendita, si arriva a un ammanco fiscale vicino ai 2,5 miliardi. Nel complesso, la somma di tutte le rivendicazioni del PS nel sociale comporterebbe un mancato introito per lo Stato pari a oltre 12 miliardi di franchi. Al confronto, il minor gettito a breve termine preventivato dalla nostra iniziativa è una bazzecola. Va inoltre aggiunto che l'iniziativa darà nuovi impulsi alla congiuntura, che a loro volta comporteranno un aumento delle entrate fiscali. Sono convinto che il popolo approverà la nostra proposta, che è equilibrata. Come d'altronde dimostrano le votazioni cantonali, i proprietari e gli aspiranti tali sono dell'opinione che il giro di vite fiscale sia ormai giunto al punto di massima tensione. E non dimentichiamo che parecchi proprietari sono costretti a rinunciare alla loro casa, perché non riescono più a fare fronte all'onere tributario.

**«Panorama»:** La decisione di acquistare un'abitazione non dipende unicamente dall'imposizione fiscale. Hanno un ruolo anche i prezzi del terreno, gli alti costi dell'edilizia e le norme di costruzione.

**Dettling:** Ovviamente abbiamo ben presenti anche questi aspetti. Con l'iniziativa dobbiamo tuttavia salvaguardare il principio dell'unicità della materia, non possiamo mettere tutto nello stesso calderone. Per realizzare un'ampia diffusione della proprietà, è comunque necessario un intero pacchetto di misure. In materia di proprietà abitativa, le imposte sono però un elemento molto importante, perché in nessun altro ambito la loro incidenza è così marcata.

**«Panorama»:** L'iniziativa avrebbe effetti positivi sull'economia nazionale, ad esempio favorendo gli investimenti negli im-

mobili e facendo aumentare le commesse per l'edilizia?

**Strahm:** Secondo me, la conseguenza principale sarebbe il mancato afflusso di un ingente gettito fiscale nelle casse dello Stato. I promotori dell'iniziativa non hanno mai spiegato come pensano di rimediare a questa lacuna. Io non vedo nessun effetto economico positivo. Lo studio del professor Studer di Basilea, che analizza



«Il comportamento di un investitore o di un operatore immobiliare non dipende dalle imposte, ma da ben altri fattori.»

Rudolf Strahm

tali effetti, non è altro che una perizia di parte, commissionata e pagata dall'Associazione dei proprietari fondiari. Lo studio pronostica un grande boom nella costruzione di case unifamiliari, conseguente alla diminuzione delle imposte. Il comportamento di un investitore o di un operatore immobiliare dipende però da ben altri fattori. Voglio ricordare che gli interessi ipotecari sono scesi dal 7 al 4 per cento, senza produrre nessun aumento dell'attività edilizia, che registra anzi un calo, dovuto alla saturazione del mercato. Questa è la migliore prova del fatto che i costi dell'edilizia e le imposte non sono i fattori determinanti. L'iniziativa in definitiva propone un processo di redistribuzione dell'onere tributario a favore dei ricchi e a scapito di altri, che dovranno sopperire al minor gettito fiscale dello Stato, pagando imposte più alte.

**Dettling:** Questi argomenti non migliorano nemmeno la seconda volta che si sentono. Il signor Strahm è uno di quelli che nei suoi scritti esalta l'effetto moltiplicatore degli investimenti e afferma che con gli opportuni investimenti, qualcosa si muove per forza. In qualità di economista, il signor Strahm sa bene che le misure nel settore dell'edilizia abitativa producono i loro effetti solo dopo un notevole lasso di tempo. Nella sua ottima relazione scientifica, il professor Studer ha dovuto formu-

lare delle ipotesi che forse sono un po' forzate. L'obiettivo tuttavia non è quello di dimostrare l'esistenza di un enorme potenziale di crescita, bensì di indicare che un moderato minor gettito fiscale è compensabile a medio termine.

**«Panorama»:** Signor Strahm, quali sono allora le sue proposte per la promozione della proprietà abitativa?

**Strahm:** In materia fiscale, noi rivendichiamo l'abolizione della tassazione del valore locativo, unitamente all'abolizione delle detrazioni dell'interesse ipotecario e delle spese di manutenzione. Potremmo fornire un incentivo ai nuovi acquirenti di un'abitazione, mediante una detrazione dell'interesse limitata nel tempo. Questo eliminerebbe in un sol colpo la burocrazia tributaria e l'eterna discussione attorno al valore locativo. Oltre a ciò, rivendichiamo da tempo un diritto illimitato di prelazione per l'inquilino: in caso di un cambiamento di possesso dell'edificio, l'inquilino può acquistare l'appartamento in cui abita. All'estero è una prassi comune da molti anni. Un gran numero di persone sarebbero disposte ad acquistare, ad esempio gli anziani, che hanno risparmiato il denaro necessario e che hanno messo radici nel loro quartiere, dal quale non vogliono allontanarsi. Questo sarebbe indiscutibilmente la misura più efficace. Noi consigliamo ai nostri membri di acquistare il loro appartamento, se ne hanno l'occasione. La proprietà della casa conferisce una certa flessibilità e libertà.

## La votazione del 7 febbraio

Il prossimo 7 febbraio voteremo sull'iniziativa «Abitazione in proprietà per tutti», che prevede sgravi fiscali per la proprietà abitativa in Svizzera. Mentre per i suoi fautori – gli ambienti vicini all'Associazione dei proprietari fondiari – essa rappresenta una pietra miliare nella promozione della proprietà abitativa, gli oppositori la respingono, considerandola uno specchietto per le allodole, che andrebbe denominata «regali fiscali per i ricchi». In base al censimento del 1990, in Svizzera la percentuale dei proprietari è del 31,3 per cento. Nel 1950 questa cifra era ancora pari al 37 per cento, nel 1960 al 33,7 per cento e nel 1970 al 28,5 per cento. Da quel momento in poi, l'incremento registrato va essenzialmente

**Dettling:** La proprietà abitativa significa responsabilità, sicurezza e la possibilità di sviluppare liberamente le proprie aspirazioni. Su questo punto sono ovviamente d'accordo con il signor Strahm. Tuttavia egli sbaglia nel ritenere che un diritto illimitato di prelazione costituirebbe un forte incentivo per l'acquisizione della proprietà abitativa. Prima di tutto, questa misura sarebbe praticamente inefficace per le case unifamiliari, ma si limiterebbe, semmai, ai condomini. Esiste tuttavia tutta una serie di case che non si prestano per la proprietà per piani. Ma soprattutto è assolutamente fuori discussione che il signor Strahm e il suo partito rivendichino nel prossimo futuro un diritto limitato di

prelazione: questo significherebbe imporre un limite ai prezzi sul mercato degli alloggi, creare una burocrazia statale dei prezzi e minare il diritto alla proprietà. A tutto questo noi ci opponiamo fermamente!

**Strahm:** Si tratta di un discorso pretestuoso. Non ho ancora sentito nessun argomento convincente contro il diritto di prelazione. Ciò dipende anche dal fatto che l'Associazione dei proprietari fondiari fa della proprietà un mito, la assolutizza. Le proposte provenienti dagli ambienti dei proprietari mirano inoltre anzitutto alla costruzione di nuove abitazioni. E questo non è assolutamente realistico, perché significherebbe che nel settore dell'edilizia per anni si dovrebbero costruire esclusivamente case unifamiliari.

**Dettling:** Ogni anno il numero degli alloggi aumenta di circa 35 000-40 000 unità, e l'incremento delle case unifamiliari è limitato a solo circa un quarto del totale. I nostri sforzi sono dunque in primo luogo tesi alla promozione della proprietà per piani, che di solito è anche assai più conveniente dal lato finanziario.

**«Panorama»:** Pur essendo su posizioni opposte, ambedue riconoscete che vale la pena di promuovere la proprietà abitativa. Quale percentuale di proprietari auspicate?

**Dettling:** Sono convinto che i cambiamenti sono realizzabili solo sul lungo termine. L'attuale percentuale di proprietari è di circa un terzo. In un'ottica a lungo termine, prospettiamo una quota attorno al 40



«La proprietà abitativa significa responsabilità, sicurezza e la possibilità di sviluppare liberamente le proprie aspirazioni.»

Toni Dettling

per cento, se le misure della nostra iniziativa popolare saranno applicate in maniera coerente e mirata.

**Strahm:** In qualità di Associazione degli inquilini, noi non perseguiamo l'obiettivo politico di un aumento fine a se stesso della percentuale dei proprietari. A nostro modo di vedere, sarebbe maggiormente opportuno prevedere un diritto di prelazione, come si diceva prima. Anche se solo una minima parte degli inquilini lo esercitasse, si realizzerebbe comunque un forte incremento della percentuale dei proprietari, dal 30 al 40 per cento. La gente ha risparmiato parecchio denaro, ed esistono anche i fondi della previdenza professionale. In questo modo, una buona fetta del ceto medio potrebbe oggi permettersi la casa.

MODERATORI:

JÜRIG ZULLIGER / MARKUS ANGST



«Sarebbe maggiormente opportuno prevedere un diritto di prelazione per gli inquilini.»

Rudolf Strahm

ascritto all'introduzione della proprietà per piani.

Nei paesi europei, la proprietà abitativa è assai più diffusa: Italia 59 per cento, Francia e Austria 54 per cento, Gran Bretagna 66 per cento, Norvegia 78 per cento. Solo la Germania, con il 37 per cento, presenta una situazione più vicina alla nostra.

Nessuno contesta che in Svizzera la proprietà abitativa si situa parecchio al di sotto della media internazionale. La quota auspicata e i mezzi per realizzare un cospicuo aumento dei proprietari sembrano invece dipendere dalla posizione politica dei partecipanti al dibattito pubblico. Gli avversari dell'iniziativa fanno inoltre notare che la bassa percentuale di proprietari non dipende solo da fattori tributari, ma da numerosi altri motivi (gli

alti standard qualitativi degli appartamenti in affitto, la tutela legale dell'inquilino, gli alti prezzi del terreno, la complessa legislazione in materia di edilizia, la forte quota di residenti stranieri, poco propensi ad investire nella proprietà abitativa).

In particolare, l'iniziativa dell'Associazione dei proprietari fondiari persegue obiettivi volti sia alla promozione che al mantenimento della proprietà abitativa. Tutti gli inquilini desiderosi di acquistare un'abitazione vanno aiutati, mediante il risparmio edilizio (come è diffuso all'estero), i vantaggi fiscali del risparmio legato alla casa nell'ambito del II e III pilastro, e le agevolazioni fiscali nel periodo successivo all'acquisto della casa.

Nella discussione politica, la richiesta di abbassare i valori locativi ai fini della

tassazione è particolarmente controversa. In Svizzera, ogni proprietario di un'abitazione ad uso proprio deve dichiarare anche il cosiddetto valore locativo, che viene sommato al reddito. D'altro canto, egli può detrarre gli interessi debitori e le spese di manutenzione. Secondo l'Associazione dei proprietari fondiari, «i valori locativi, costantemente aumentati, costituiscono una barriera alla promozione e al mantenimento della proprietà abitativa, due obiettivi sanciti dalla costituzione». I fautori dell'iniziativa non rivendicano l'abolizione del valore locativo, ma una sua riduzione e stabilizzazione al 60 per cento del valore di mercato. Il congelamento del valore locativo al suddetto livello varrebbe anche per il coniuge superstite.

(zu.)



## Cari imprenditori indipendenti, vi garantiamo che non trarremo profitto della vostra assicurazione contro gli infortuni.

Per gli imprenditori e gli indipendenti è facile scegliere la giusta assicurazione contro gli infortuni. Quale organizzazione «non-profit» e leader del settore, la Suva offre non solo premi vantaggiosi, ma garantisce anche servizi straordinari. L'assicurazione per imprenditori: il modo più sicuro per tutelare voi stessi e i vostri familiari collaboranti in caso di infortuni sul lavoro e nel tempo libero o in caso di malattie professionali.

Il «telefono Suva» è a vostra disposizione per ulteriori informazioni:  
0848 820 820; oppure visitate il nostro sito Internet:  
<http://www.suva.ch>

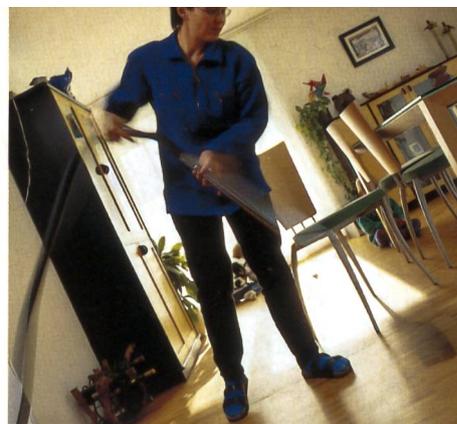
**suvaRisk**  
copertura totale



1



2



3

Foto: Maja Beck

Lavoro domestico sottovalutato

# Managerin, fai da te

«Io sono solo una casalinga», rispondono a volte con vergogna molte donne che lavorano per «l'impresa famiglia», alla domanda sulla loro professione. Una risposta che sminuisce il loro ruolo. Ma essere casalinga e mamma significa acquistare delle competenze che possono essere paragonate a quelle di un manager.

Il bambino piange, il latte sta bollendo, il telefono squilla e nel corridoio la vicina spettegola. Quello che ad un manager può sembrare una situazione di crisi, per la casalinga è la routine quotidiana.

**Qualificata al meglio.** Nell'assolvere i diversi compiti dell'«impresa famiglia», una casalinga e madre può sviluppare molte competenze quali la capacità organizzativa e decisionale, la flessibilità, la creatività, l'immedesimazione, l'abilità a lavorare sotto stress, il senso della responsabilità, la comunicatività e la capacità a lavorare in un team, come pure l'intelligenza sociale.

Lo studio «Competenze familiari – strumenti per il mercato del lavoro» della psicologa Kerstin Költzsch Ruch conferma anche sul piano scientifico quello che le mamme e le casalinghe sanno da tempo. «Un posto di lavoro familiare e domestico medio è tanto impegnativo quanto quello di un'infermiera, di un poliziotto, di un ingegnere edile o di una docente di scuola superiore». Inoltre lo studio evidenzia che un quarto delle economie domestiche esaminate sono sottoposte ad un sovraccarico o a un impegno tale da essere paragonate a funzioni quadro.

**Difficile reintegrazione.** Nel mondo del lavoro, però, le qualifiche acquisite fra le quattro pareti domestiche, contano poco. «Le donne che ritornano alla vita professionale, da sempre hanno difficoltà di reintegrazione», spiega Elisabeth Häni, direttrice del progetto bernese Sonnhalde Worb/BE, la quale studia il potenziale di qualificazione del lavoro domestico e familiare e si batte per un suo riconoscimento.

Alle donne, che vogliono riprendere a lavorare dopo una lunga pausa familiare, manca spesso la necessaria fiducia in sé stesse. A volte, durante un colloquio per un nuovo lavoro tendono ad essere molto modeste invece di convincere con coraggio il capo del personale delle loro capacità e competenze. «Tante donne hanno la tendenza a sottovalutare il valore del loro lavoro», sottolinea Elisabeth Häni.

**125 miliardi all'anno.** Da sempre l'uomo lavora in prima linea per i soldi e l'onore e la donna per la casa. Anche oggi non è cambiato poi molto. Nel 90 per cento delle coppie con figli sotto i 15 anni, la responsabilità principale dei lavori domestici è affidata esclusivamente alla donna. Questo è risultato da un'inchiesta supplementare condotta per la prima >

**150 ANS  
JAHRE  
ANNI**

**LA POSTE  
DIE POST  
LA POSTA**

**Serie limitata  
1999 pezzi**

In occasione della celebrazione dei 150 anni della Posta, la fabbrica di orologeria Jacques Boegli S.A. è stata incaricata di produrre gli orologi ufficiali ed esclusivi del Giubileo. Allo scopo di richiamare alla nostra memoria la nostalgia dei tempi passati, il primo orologio è stato creato secondo la tradizione del secolo scorso. Questo orologio da tasca, è fabbricato al 100 % in Svizzera. Si tratta di una serie limitata a solamente 1999 esemplari numerati.

Questo pezzo si compone di una cassa originale con doppia cerniera. Sotto il coperchio, ornato da un medaglione riprodotto il primo logo ufficiale della Posta, si nasconde il quadrante, sul quale è minuziosamente inciso il numero della serie limitata. Aprendo il coperchio del fondo, che è splen-

damente ornato con la carrozza del Gottardo, scoprirete il cuore dell'orologio: il movimento meccanico 16 1/2 Unitas. Questo orologio da tasca provvisto di una catena Vi verrà fornito in un astuccio con la garanzia internazionale di un anno.

**Prezzo: CHF 298.-**



**MONTRE OFFICIELLE**



**BOLLETTINO D'ORDINAZIONE**

(Invio contro fattura, + porto)

Distribuito da:  
**Jacques BOEGLI SA**  
Rue Centrale 47  
2740 Moutier  
Tél. 032/ 494 60 40  
Fax 032/ 494 60 44

Nome: .....

Cognome: .....

Via: .....

NP/ Località: .....

Firma: .....

Num.: ..... a CHF 298.-/pezzi



volta dall'Ufficio federale di statistica sul rilevamento dei dati concernenti la mano d'opera svizzera. In queste economie domestiche le donne impiegano sette o otto ore al giorno per i lavori di casa e per accudire i bambini - naturalmente inclusi i fine settimana!

Supponiamo che il lavoro gratuito fosse retribuito con 25 franchi all'ora. Questo comporterebbe per le casalinghe svizzere un salario complessivo attorno ai 120 miliardi di franchi, come rileva lo studio recente del settimanale «Wochenzeitung». Il prodotto interno lordo registrerebbe un aumento di circa un terzo, se si tenesse conto del lavoro domestico non retribuito. In questo caso le donne diventerebbero un fattore importante dell'economia.

**Bastoni fra le ruote.** Nel computo generale dell'economia politica il fattore «lavoro domestico» non emerge anche se è indispensabile per il funzionamento della società. Il ruolo svolto dalla donna all'interno della casa resta perlopiù nell'ombra e non è riconosciuto socialmente.

Peggio ancora, per la reintegrazione professionale, l'impegno a casa diventa un bastone fra le ruote. Per il capo del personale, di solito, contano solo gli anni di assenza e la carenza di esperienza lavorativa. Per niente, invece, le capacità e l'esperienza acquisite fra le quattro pareti domestiche.

**Misurare le competenze.** È anche vero che difficilmente si possono «leggere in fronte» le capacità di una candidata che si presenta per un nuovo impiego. E mancano inoltre gli strumenti per rilevare e valutare le competenze acquisite in anni di lavoro per la famiglia. Diversi progetti sono in corso per migliorare la situazione in questo senso.

A livello individuale, le casalinghe dovrebbero prendere maggior coscienza delle loro capacità. Essere in chiaro sulle proprie competenze acquisite nell'ambito del lavoro casalingo, consentirebbe di elencarle e sottoporle a terzi. Per questo

diversi istituti offrono lezioni, corsi e seminari come il progetto Sonnhalde Worbe, la «Lernfabrik Familie» nel Vallese, la formazione per gli adulti Wolfbach/ZH oppure la WEFA (Associazione per la reintegrazione delle donne nel mondo del lavoro) a Zurigo, Winterthur e Aarau.

**Sindacato delle casalinghe a Ginevra.** Un'altra strada è stata imboccata dal sindacato ginevrino delle casalinghe. L'obiettivo è un tirocinio di tre anni per le donne di casa, con il quale si mira al riconoscimento e alla valutazione delle competenze familiari e domestiche.

A livello istituzionale, in particolare nei confronti delle autorità, ditte, istituti di formazione, bisogna fare opera di sensibilizzazione. A questo punto inizia il lavoro della psicologa aziendale Bernadette Kadishi. Su incarico del progetto Sonnhalde Worbe e con il sostegno finanziario dell'Ufficio federale per la parità fra i sessi, la psicologa elabora uno strumento concreto per la registrazione delle competenze-chiave. «Questo può essere utilizzato sia nelle ditte che nelle amministrazioni per la selezione del personale, come anche nei colloqui orientativi, per esempio nella consulenza professionale o per un avanzamento di carriera», spiega Bernadette Kadishi.

**Progetto pilota a Berna.** Nell'ambito di una prima fase sperimentale la psicologa è riuscita a convincere le autorità, come quelle della città di Berna e i grandi magazzini Loeb e Coop sempre della capitale, a testare lo strumento da lei elaborato. Sono seriamente interessate anche la Migros e le PTT.

Il progetto pilota si concluderà nella primavera del 1999. In seguito verranno raccolte le varie esperienze che saranno elaborate e integrate nello strumento definitivo. «Speriamo che in futuro non ci si fermi ai soli buoni propositi dell'economia ma che il lavoro casalingo e le conseguenti capacità, trovino riconoscimento anche nel mondo professionale», conclude Elisabeth Häni.

ANGELIKA NIDO

## Casalinga e AVS

Da quando è entrata in vigore la 10. revisione dell'AVS il 1. gennaio 1997, le casalinghe e i casalinghi - nel gergo assicurativo sono definiti «mariti non attivi professionalmente» - sono obbligati a versare i contributi sociali. I contributi delle casalinghe che non esercitano un'attività lucrativa contano come pagati, se il loro marito lavora e paga all'AVS almeno il doppio del contributo minimo che è di 780 franchi annui.

Questo nuovo regolamento vale per tutti e due i sessi. Il marito non attivo professionalmente, sposato con una donna che esercita una professione, non deve pagare alcun contributo se la moglie lavora e paga almeno il doppio del contributo minimo. Devono stare attenti i coniugi che, entrambi, non esercitano un'attività lucrativa: per esempio la moglie di un pensionato o di un disoccupato. Queste ultime rischiano di avere delle lacune nei contributi e dovrebbero perciò informare la propria Cassa di compensazione (indirizzi sull'ultima pagina dell'elenco telefonico). Mogli e mariti inoltre ricevono da poco una propria rendita AVS che viene calcolata sulla base della durata dei contributi versati e del salario percepito. Le future rendite per la vecchiaia vengono stabilite secondo il nuovo sistema di splitting, che agevola in particolar modo il partner che non esercita una professione. I salari percepiti dai due coniugi nel corso del matrimonio vengono sommati e divisi a metà. In più verrà accreditato un importo per l'allevamento dei bambini o per l'assistenza ad un membro della famiglia bisognoso di cure.

Anche per le coppie divorziate la rendita AVS viene calcolata secondo il sistema di splitting. Questo vale anche per matrimoni conclusi prima dell'entrata in vigore della revisione, dunque prima del 1. gennaio 1997. In questo caso si deve inoltrare un'istanza alla Cassa di compensazione dove sono stati versati i contributi AVS.

(an.)

LA COMUNITÀ DI

**SACHSELN**



Il nostro villaggio vive di nuovo.  
Dopo l'alluvione del 15 agosto 1997,  
molti privati, militari e la protezione civile, ci hanno aiutato,  
nel vero senso della parola, ad uscire dal fango.  
La grande solidarietà e la disponibilità che  
abbiamo riscontrato, come anche le generose offerte,  
ci stanno aiutando nella ricostruzione.

Un **GRAZIE** particolare  
a tutti quelli che ci hanno  
aiutato e sostenuto  
nell'ambito delle azioni di  
**PANORAMA.**

Siamo lieti di  
**accogliervi**  
di nuovo nel nostro villaggio.



THEO d'OR

Consiglio comunale e Stato maggiore di crisi di Sachseln/OW

**Passi svizzeri.** La Svizzera è il paese dei passi per eccellenza. Per gli automobilisti o gli amanti della ferrovia, i passi sono il momento culminante di un qualsiasi viaggio in terra elvetica. Ma

anche per gli escursionisti o i motociclisti attraversare un passo significa scoprire itinerari suggestivi dai paesaggi idilliaci. Accompagnateci in montagna percorrendo queste vie vecchie o nuove!



Uno dei punti culminanti del viaggio con il Bernina-Express: il tratto che costeggia il Lago Bianco ghiacciato sulla cima del passo con, sullo sfondo, il Piz Cambrena.

## Passi svizzeri: il Bernina

# Dai ghiacciai alle palme

Anche se per tanti svizzeri il Bernina è distante, vale la pena di intraprendere un viaggio verso questa destinazione. Il passo, che porta nel villaggio italo-fono di Poschiavo, offre vedute eccezionali, cultura e specialità gastronomiche.

Il Bernina appartiene a quella categoria di passi che non si sa dove iniziano e dove finiscono. Chi vuole godersi al meglio la gita, dovrebbe scegliere il treno quale mezzo di trasporto: tutti in carrozza, prego! Il «Bernina-Express» della Ferrovia Retica parte dalla stazione di Coira.

**Molte emozioni.** Nelle prossime ore vivrete un'emozione dopo l'altra. Il tragitto più breve tra Coira e Tirano dura quattro ore e mezzo, anche perché il treno viaggia più lentamente che in pianura. Quando fu realizzato il collegamento ferroviario – nel 1896 da Landquart a Thusis, nel 1904 fino a St. Moritz e nel 1908 fino a Tirano – in Europa fu considerato un'opera dalle meraviglie tecniche. A questo contribuirono le numerose costruzioni architettoniche quali, ad esempio, l'imponente viadotto di Filisur lungo 130 metri e che scompare poi nella parete rocciosa a strapiombo. Non distante, la linea del Bernina-Express, si incrocia con quella della Heidi-land-Bernina-Express proveniente da Landquart via Davos. Lasciata la stazio-

ne di Bergün si giunge nella valle dell'Albula dove la ferrovia, attraverso cinque gallerie, si inerpica per la montagna. Una vera e propria scala a chiocciola per il treno!

Un sentiero didattico tra Preda e Bergün illustra agli appassionati della tecnica tutto quello che desiderano sapere sulla storia della ferrovia. In inverno si può slittare sulle strade chiuse al traffico. Il tunnel dell'Albula, con i suoi 5670 metri, non è sicuramente uno dei più lunghi, ma situato ad un'altitudine di 1820 metri s/m, è il traforo più alto delle Alpi. A Pontresina la linea si unisce con quella proveniente da St. Moritz. Chi ha tempo, può prendere la funivia fino a Muottas Muragl. Da questa montagna panoramica si può ammirare il plateau dei laghi engadinesi e le cime del massiccio del Bernina: Piz Palü, Piz Bernina, Val Roseg e Munt S. Murezzan.

**Dal 1913 collegamenti annuali.** A Pontresina si fa un cambio di locomotiva. Da qui il viaggio prosegue a corrente continua. La ferrovia del Bernina è l'unico collegamento ferroviario che attraversa >





**D'inverno il Bernina-Express transita attraverso un fiabesco mondo innevato.**

Foto: Ferrovia Retica

le Alpi senza mai «nascondersi» all'interno di una galleria. Sia in estate che in inverno il tragitto lungo l'altipiano del Morteratsch è molto suggestivo.

Nel 1913 prese il via per la prima volta l'esercizio invernale, il quale garantì alla regione di Poschiavo un collegamento annuale con il resto della Svizzera. Nei dintorni della stazione del Morteratsch si può raggiungere a piedi il ghiacciaio omonimo con una passeggiata di circa un'ora. Dalla Montebello-Kehre si intravede già il ghiacciaio sottostante. Anche da questa angolazione si scorge il Piz Bernina che, con i suoi 4048 metri è la montagna più alta del Canton Grigioni. Con il noto Biancograt è situato nel mezzo di una corona montagnosa.

Chi volesse salire più in alto può prendere la funivia della Diavolezza e raggiungere quota 3000 metri. Gli appassionati dello sci scelgono gli impianti del Piz Lagalp, da dove possono scendere in libertà fino a Poschiavo.

**Una vista imprendibile.** Subito appare la diga del Lago Bianco dove si trova lo spartiacqua del Bernina. Il «latte del ghiacciaio», come viene denominato, caratterizza il colore del lago come anche il suo nome. Alla stazione Ospizio Bernina raggiungiamo il punto più alto della linea ferroviaria con i suoi 2253 metri di altitudine. La regione italoфона di Poschiavo si apre al nostro sguardo, dapprima con l'Alp Grüm, riservata esclusivamente a chi viaggia in treno: da qui si gode un magnifico panorama sul ghiacciaio di Palü. Si scorge inoltre, nella vallata, il lago di Poschiavo e con le condizioni atmosferiche favorevoli, anche la Valtellina.

**Discesa verso le palme.** Dopo una buona oretta di viaggio si raggiunge, sempre in treno, la «stazione-meta» di Tirano: palme, oleandri e charme mediterraneo ci accolgono! Prima, però, dobbiamo affrontare un dislivello di 1000 metri su una distanza in linea d'aria di 5 chilometri. Di conseguenza è stata necessaria la costruzione di numerosi tornanti che offrono al viaggiatore sempre nuove prospettive.

Un'ulteriore rarità tecnico-ferroviaria ci attende: il viadotto elicoidale di Brusio. Lungo 107 metri e con una rotazione a 360 gradi della linea ferroviaria permette un'elevazione sufficiente per la discesa in Valtellina.

**Regione storica.** Quando si sente il nome «Valtellina» spesso si pensa al vino. Ma nella valle strategicamente importante tra Stilfserjoch e il Lago di Como si consumarono diverse battaglie. I grigionesi conquistarono la valle nel 1512. Durante la guerra dei 30 anni (1618-1648) ebbe un ruolo preponderante nei «disordini grigionesi» il parroco della regione Jörg Jenatsch che, con acume tattico, aiutò il suo Cantone a non «perdere» la Valtellina.

Nel 1797 gli spagnoli marciarono nella valle. Con l'aiuto dei francesi i grigionesi poterono salvare la «loro» Valtellina. Ma non a lungo: nel 1804 anche Napoleone si interessò alla regione cisalpina. Il congresso viennese dapprima decise di anettere la Valtellina all'Austria, infine, nel 1859 fu «riconsegnata» all'Italia. Oggi si dice che i grigionesi stanno riconquistando la Valtellina... a litri. Ma numerosi vigneti si trovano in

mano grigionese e nella regione di Poschiavo viene pigiato in particolare il succo d'uva Nebbiolo, che lì si chiama «Chiavennasca».

**Bernina in auto o in bicicletta.** Il passo del Bernina, naturalmente, si può attraversare anche in auto. La strada non costeggia però direttamente le rive del Lago Bianco e arriva fino ad un'altitudine di 2328 metri. Nel tragitto in macchina i passeggeri godono di una vista panoramica transitando attraverso le valli laterali e sui passi meno conosciuti della regione. Come la ferrovia, anche la strada (dal 1965) è aperta tutto l'anno anche se, dopo la fine di ottobre, potrebbe essere coperta di neve.

Il giro del Bernina si presta pure a escursioni in bicicletta, ma solo dal versante nord. Chi sceglie le vacanze sulle due ruote in Engadina dovrebbe pianificare anche un'escursione sul passo. Con i suoi bellissimi paesaggi e la magnifica vista è veramente ideale per una pedalata con la bici. Da Pontresina fino alla cima del passo, la distanza è di 15 chilometri con un dislivello di 535 metri. Da qui la strada scende per una cinquantina di chilometri, con un dislivello di 1890 metri che porta a Tirano.

Gli amanti delle escursioni a piedi trovano nella regione del Bernina un vero paradiso: da sentieri accessibili a tutti a percorsi impegnativi di più giorni, fino a vere e proprie arrampicate o traversate dei ghiacciai.

PETER ANLIKER

### Info

Il Bernina-Express (da Coira) e l'Heidiland-Bernina-Express (da Landquart) come anche i treni da St. Moritz viaggiano giornalmente tutto l'anno. Da Tirano a Milano esiste un collegamento ferroviario; da Lugano parte ogni giorno d'estate e il sabato e la domenica d'inverno, il Bernina-Express-Bus. Per il Bernina-Express-Bus d'estate e il collegamento da Coira delle 8.48, è obbligatoria o comunque consigliabile la riservazione dei posti per i gruppi.

#### Informazioni e riservezioni:

Ferrovia Retica, telefono 081/254 91 04; indirizzo Internet: <http://www.rhb.ch>, E-Mail: [rhb@bluewin.ch](mailto:rhb@bluewin.ch).

### Nel prossimo Panorama leggerete

**Debutto su Internet.** Anche le Banche Raiffeisen non possono fare a meno del mezzo di comunicazione più moderno. Da qualche tempo già presenti nel «Cyberspace», debutteranno su Internet.

**La Raiffeisen conquista Zurigo.** Per decenni Zurigo è stata considerata una regione «orfana di Raiffeisen». Oggi le BR stanno conquistando il cantone demograficamente più popolato della Svizzera.



**Raiffeisen e «Panorama» su Internet:**  
[www.raiffeisen.ch](http://www.raiffeisen.ch)

# Salute & Benessere



## Conoscete ThermalBaden?

Dove già agli inizi del medioevo la gente si ritrovava per rilassarsi nelle acque termali di Verena, oggi c'è il romantico albergo Verenahof con la sua piscina termale e un centro di salute e benessere.

Godersi benessere e salute è la promessa dei bagni termali di Baden. Da secoli, infatti, l'acqua più ricca di minerali di tutta la Svizzera, sgorga da 19 sorgenti termali.

Assolutamente incontaminata e meravigliosamente calda (36°C) come vuole la tradizione di Santa Verena che la considerava una vera benedizione. Un viaggio esplorativo in quest'oasi di benessere alle porte di Zurigo è consigliabile. ThermalBaden è raggiungibile in poco tempo sia con mezzi pubblici che privati.

tranquillità e relax in un ambiente discretamente lussuoso. In stile Belle-époque il romantico albergo Verenahof è situato nel centro pedonale con accesso diretto alle terme come anche alle moderne strutture della palestra e del centro terapeutico. Medici e personale specializzato si occupano del benessere degli ospiti dell'albergo Verenahof, curandoli e "coccolandoli" con massaggi, fanghi, impacchi e terapie rivitalizzanti. L'offerta dell'albergo Verenahof è ampia: salone di bellezza, sauna, solarium e naturalmente un'ottima cucina con ingredienti sempre freschi (a richiesta anche piatti dietetici), con menu vegetariani e menu completi a scelta.

ThermalBaden offre diversi svaghi come cinema, teatro, casinò, mostre d'arte e musei per un programma culturale variegato. Sulle rive della Limmat o sulle colline circostanti si possono fare meravigliose passeggiate. Inoltre la località è un punto di partenza privilegiato per escursioni giornaliere.

Mi piacerebbe ricevere una documentazione sulla località ThermalBaden:

Nome, cognome .....

Indirizzo .....

CAP/Località .....

Spedire a: Hôtel Verenahof  
ThermalBaden  
5400 Baden

PA 1/99

Le offerte per un fine settimana partono già da **fr. 298.-** (due notti/tre giorni incl. mezza pensione, bagni termali, sauna, fitness e tante altre possibilità). Desiderate una documentazione completa? Chiamate lo 056 203 93 93 oppure spedite il tagliando di ordinazione soprastante.

Regalatevi un soggiorno per il corpo e l'anima al Verenahof!

Albergo Verenahof,  
5400 Baden  
**Tel. 056 230 93 93**



L'albergo Verenahof offre

## Ve lo siete meritati!

# Perchè non fissarsi obiettivi più ambiziosi grazie a un tasso d'interesse più elevato?



## Con noi per nuovi orizzonti

Se lo pensate anche voi, perchè non diventare soci della nostra Banca Raiffeisen e approfittare di un'offerta molto particolare: un conto soci con un interesse decisamente maggiore, abitualmente concesso solo per investimenti a lungo termine. Partecipate così al successo della nostra

Banca. Questa prestazione è flessibile quanto un conto risparmio comune. L'alto tasso di interesse vale già a partire dal primo deposito di almeno fr. 1'000.-. Passate da noi e fatevi consigliare. Vale la pena di far parte di una banca a struttura democratica.