

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2002)
Heft: 5

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: 07.07.2025

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

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

RAIFFEISEN



5/02

«DA TEMPO
PENSAVAMO
ALLA PENSIONE
ANTICIPATA».

ASTRID E OSWALD VONLANTHEN,
ST. ANTONI/FR



Regola dell'alpinista N°5:

UN VERO PARTNER NON SI RICONOSCE
DA COME PARLA, MA DA COME DIALOGA.

Il vostro consulente personale
cosba private banking non è un
semplice tecnico, ma un partner
di fiducia che definisce insieme
a voi gli obiettivi da raggiungere,
decidendo e operando in perfetta
sintonia con le vostre idee. La
nostra comunicazione comprende
un reporting regolare e dettagliato,
grazie al quale potete seguire
e controllare passo per passo
l'evoluzione e la performance del
vostro portafoglio. Contattateci
nella vostra Banca Raiffeisen più
vicina. www.cosba.ch



cosba è il private banking partner delle Banche Raiffeisen svizzere.

cosba



private banking

IL SUCCESSO RAFFORZA LA COESIONE



Foto: H. P. Wagner

Dr. Pierin Vincenz:

«Il buon risultato d'esercizio scaturisce dalle sinergie del quadrato magico Raiffeisen».

Anche il 2001 è stato un anno estremamente positivo per il Gruppo Raiffeisen. Mentre il resto del settore bancario ha accusato una diminuzione degli utili anche importante, noi abbiamo realizzato non solo un utile stabile, ma anche una sensibile crescita. Il totale del bilancio è aumentato del 6,8 per cento, i crediti ipotecari del 7,2 per cento e il volume dei depositi del 4,1 per cento. L'afflusso dei fondi della clientela ha fatto registrare una notevole crescita dell'8,2 per cento. Con il crollo della borsa, il risparmio tradizionale è infatti in netta ripresa. Il risultato d'esercizio è migliorato del 5,9 per cento. Abbiamo inoltre superato la soglia del milione di soci, con un'ulteriore tendenza al rialzo. La clientela bancaria ha riscoperto il valore della costanza, della credibilità e dell'affidabilità e privilegia gli istituti che operano secondo il principio della sostenibilità.

Un buon risultato d'esercizio non si esaurisce tuttavia in una serie di cifre positive, ma rappresenta una solida base per la realizzazione dei nostri obiettivi strategici, tra i quali citiamo:

> **Il rafforzamento del marchio Raiffeisen:** con l'e-banking abbiamo realizzato la vicinanza virtuale alla clientela. Con nuove offerte, prodotti interessanti e un servizio onnicomprensivo siamo in grado di rispondere al meglio alle esigenze dei nostri clien-

ti. Come rilevano tutti i sondaggi, questi ultimi si dichiarano pienamente soddisfatti della loro Banca Raiffeisen.

- > **L'espansione:** ci siamo insediati nelle grandi città e occupato regioni finora non servite.
- > **Lo sviluppo della comunicazione all'interno del gruppo:** i forum, organizzati a scadenza regolare, tra i direttori di banca e i presidenti, nonché la modernizzazione di «Panorama» sono i primi risultati.
- > **Campagne promozionali:** con la Fondazione del giubileo, il Passaporto musei svizzeri e il pass giornaliero per l'Expo.02 a metà prezzo attualizziamo il nostro motto: «Con noi per nuovi orizzonti».

Il nostro successo non si deve all'abilità di un paio di top manager, ma scaturisce dalle sinergie interne della famiglia Raiffeisen, vale a dire dal «quadrato magico» formato da soci, clienti, regioni e collaboratori.

Prima di tutto vengono i soci Raiffeisen che ci forniscono il capitale, unitamente ai clienti con i quali instauriamo rapporti improntati alla stabilità a lungo termine. La clientela è l'elemento di fondo, perché senza questa componente nulla si fa e nulla esiste: nessun conto, nessun credito, nessuna banca autonoma, nessuna Unione.

Il nostro radicamento nella vita comunale o regionale ci assicura il sostegno e l'impegno al fronte. La fedeltà e lealtà dei collaboratori garantisce infine la coesione. Lavorare presso la Raiffeisen significa anche impegnarsi per un'idea e una condivisione d'intenti. E il successo dell'esercizio è il risultato di questo agire comune.

**DOTT. PIERIN VINCENZ,
PRESIDENTE DELLA DIREZIONE
DEL GRUPPO RAIFFEISEN SVIZZERA**



Uniti per un futuro sicuro.

Soluzione assicurativa, bancaria o combinata? Per noi, l'importante è potervi sottoporre quella più aderente alle vostre esigenze specifiche. Non esitate a fare affidamento sulla consulenza personalizzata e competente del vostro interlocutore di fiducia per qualsiasi questione assicurativa, previdenziale e d'investimento: della persona, cioè, che da sempre è al vostro fianco.

Insieme per voi

RAIFFEISEN

**HELVETIA
PATRIA**



Sulla cresta dell'onda	13
Con CASH all'Expo.02	17
Fondi di investimento	18
Concorso investimenti	19
Raiffeisen a Morcote	25
Contingentamento lattiero	26
Case prefabbricate di moda	35
Giocare con il fuoco	37
Il tempo dell'acne	39
Sport estremi	40
Storie aziendali	42

Il Gruppo Raiffeisen incrementa ancora la sua quota di mercato	
All'esposizione nazionale gli spiccioli restano a casa	
Investire come i grandi investitori e le casse pensioni	
Chi ha avuto più fiuto dopo cinque mesi?	
La sede trasloca da piazzetta dei Fossati a riva dal Drèra	
La limitazione della produzione è un modello antiquato?	
Fanno risparmiare spese di pianificazione e costi di progettazione	
Vasta scelta di griglie: vi aiutiamo a trovare quella giusta	
Non sempre i brufoli spariscono dopo i 25 anni	
Quando si oltrepassano i limiti per trovare la felicità	
A Solduno una ditta specializzata nel taglio di pietre fini	

Editore
Unione Svizzera delle
Banche Raiffeisen

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

**Concetto, grafica
e anteprima di stampa**
Brandl & Schärer AG
4601 Olten
www.brandl.ch
Foto di copertina:
Maja Beck

Indirizzo della redazione
Panorama Ticino
Lorenza Storni
Via delle Scuole 12
Casella Postale 247
6906 Lugano
Telefono 091 970 28 61
Fax 091 970 28 82
panorama@raiffeisen.ch
www.raiffeisen.ch/
panorama-i

Stampa e spedizione
Vogt-Schild/
Habegger Medien AG
Zuchwilstrasse 21
4501 Soletta
Telefono 032 624 73 65

Periodicità
Panorama esce
10 volte all'anno

Edizione italiana
Tiratura: 34 500 esemplari

Pubblicità
Kretz AG
Casella Postale
8706 Feldmeilen
Telefono 01 925 50 60
Telefax 01 925 50 77
info@kretzag.ch
www.kretzag.ch

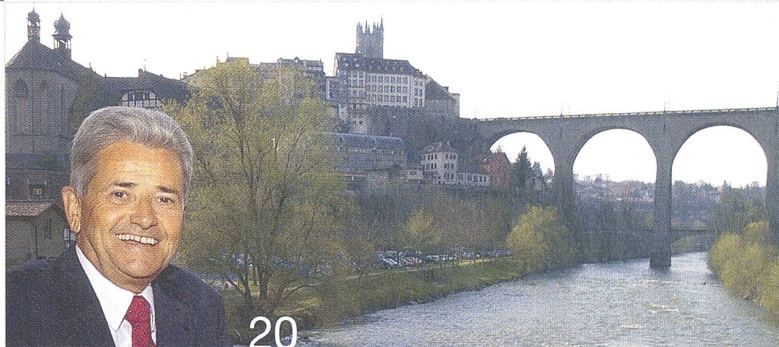
**Abbonamenti e
cambiamenti di indirizzo**
Panorama è ottenibile tramite
le Banche Raiffeisen.
Riproduzione, anche parziale,
solo con l'autorizzazione
della redazione.



6

Come pianificare bene la pensione

Chi non vuole avere brutte sorprese finanziarie al momento della meritata quiescenza, fa bene a chiedere aiuto ad un consulente finanziario per la pianificazione della pensione. Desideri personali e richieste individuali passano in primo piano.



20

Il ritiro di Marius Cottier

Il 22 giugno a Lugano Marius Cottier passerà il testimone di presidente del CdA dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen al suo successore. In una lunga intervista a Panorama tira le somme della sua decennale attività che gli ha regalato tante soddisfazioni.

30



Le difficoltà delle radio dei giovani

Radio 105 e Virus non riescono a conquistarsi i giovani ascoltatori. Altre radio, sempre destinate a questo target, operano – come Roger Schawinski con la sua Radio 24 – ai confini della legalità. L'Ufficio federale delle comunicazioni (UFCOM) resta fermo sulle sue convinzioni.



ALL'ORIZZONTE, PENSIONE SENZA NUBI

«**L**a pensione anticipata faceva parte già da tempo dei miei progetti di vita. Prevedevo di smettere di lavorare a 62 anni, ma alcuni problemi di salute mi hanno indotto ad anticipare ulteriormente la data», esordisce Oswald Vonlanthen, volgendo lo sguardo a sua moglie Astrid che annuisce. «È una scelta che abbiamo fatto insieme», tiene ancora a precisare. Hanno deciso di chiedere una consulenza dopo un seminario sul pensionamento, organizzato dalla Banca Raiffeisen di St. Antoni/FR.

Già agricoltore e per 25 anni responsabile di una società per il commercio del bestiame a Friburgo e poi a Payerne, Oswald Vonlanthen abita nella fattoria di famiglia a Niedermuhren, frazione di St. Antoni. «In paese tutti

*Per beneficiare appieno della pensione, è necessario provvedere per tempo ad assicurarsi un futuro finanziario senza brutte sorprese. Incentrata sulle esigenze individuali, la **PIANIFICAZIONE DELLA PENSIONE** diventa sempre più importante presso la Raiffeisen, come conferma l'**OTTIMA RISPONDENZA** della clientela.*



Astrid e Oswald Vonlanthen:

«Era importante poter contare sull'assistenza di una persona competente».

sono soci della Raiffeisen. Per me è dunque stato più che naturale rivolgersi alla banca locale per farmi consigliare», spiega abbozzando un sorriso all'indirizzo del consulente finanziario dell'istituto, Markus Schaller. Poi continua: «Avendo costituito un certo capitale – nella fattispecie sfruttando le possibilità del III pilastro – avevo in mente il pensionamento anticipato già da tempo. Tuttavia, per chiarire la mia situazione ed essere rassicurato circa le condizioni finanziarie di questo delicato passaggio, era importante poter contare sull'assistenza di una persona competente».

OBIETTIVI CHIARI

I coniugi Vonlanthen sapevano esattamente cosa volevano: mantenere lo stesso tenore di

vita, mantenere una certa flessibilità con il capitale, pianificare al meglio le scadenze fiscali e tenere conto del diritto successorio. In qualità di proprietari di un patrimonio fondiario e di genitori di tre figli, questo punto era per loro di estrema importanza, perché ci tenevano a realizzare la pianificazione della pensione senza screzi con la famiglia.

In base alla situazione della coppia e alle loro aspettative, Markus Schaller ha dunque elaborato una pianificazione finanziaria personalizzata. Il capitale del II pilastro è stato riscosso e investito. Per coprire il lasso di tempo che mancava all'AVS, è stato ovviamente necessario attingere regolarmente a questo capitale, ma il prelievo è stato in parte compensato dal reddito fruttato dall'investimento

del patrimonio. Privilegiando una certa sicurezza, i Vonlanthen hanno scelto una soluzione mista, integrando gli investimenti in obbligazioni e azioni anche con un'assicurazione a premio unico.

Oggi il loro piano finanziario funziona da oltre otto anni in maniera pienamente soddisfacente.

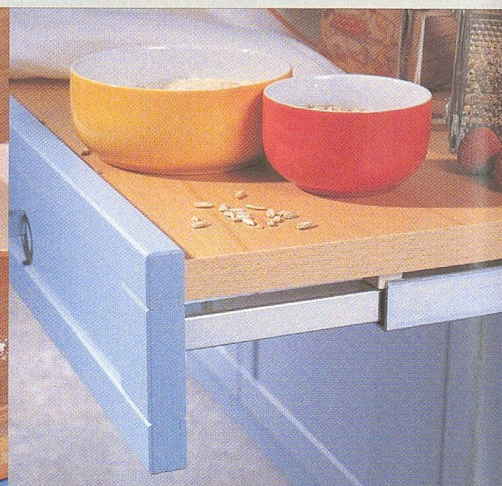
Oswald e Astrid Vonlanthen – che nel frattempo hanno raggiunto l'età di rispettivamente 67 e 65 anni – hanno l'aria serena: «Tutto è andato come previsto. Possiamo davvero affermare che finora, senza difficoltà finanziarie e soprattutto senza gravi problemi di salute, ci siamo goduti la vita, tra viaggi, escursioni a piedi e in bicicletta e naturalmente il giardino e la famiglia».

Foto: Maja Beck

☐ *7*
Nous vous prions de nous envoyer un prospectus
Bitte senden Sie uns einen Katalog
Dittat/Matsoni/Firmatell.
Per favore mandaci un catalogo



Benvenuti in cucina.



Vibor **ARREDAMENTI CUCINE**

Via ai Cìoss • 6593 CH-Cadenazzo
Internet: www.vibor.ch
E-mail: info@vibor.ch
Tel. 091-851 97 30 • Fax 091-851 97 39



Nei colloqui con la clientela, l'aspetto umano è in primo piano.

UNA QUESTIONE DI FIDUCIA

Alla Banca Raiffeisen di Friburgo Est – che ha la sede a St. Antoni, ma è presente anche in città – a partire dal 1994 Markus Schaller si è specializzato nella consulenza finanziaria. Nei suoi colloqui con la clientela, la dimensione umana è prioritaria: «Attraverso una consulenza finanziaria globale, intendiamo rispondere alle esigenze del cliente, mirando alla sua soddisfazione a lungo termine. A questo scopo dobbiamo conoscere la sua situazione personale e le sue aspettative. A 60 anni, sa già come occuperà il suo tempo nella quiescenza? La fiducia si guadagna con una consulenza onesta. Ad esempio, a una persona che pone al primo posto il fattore sicurezza e deve impiegare una buona parte del capitale per vivere, consiglieri di orientarsi su una rendita nel quadro del II pilastro. In definitiva, quando mi esprimo in merito alla costituzione o alla gestione di una pianificazione, mi sento responsabile della qualità della vita del cliente».

Se l'attività di consulente è arricchente per la profondità dei rapporti instaurati, Markus Schaller non nasconde che è però anche un lavoro molto esigente. Oltre ai diversi prodotti finanziari e assicurativi, occorre conoscere bene i regolamenti delle casse pensioni, nonché le disposizioni fiscali dei diversi cantoni. I consulenti devono pertanto tenersi costantemente aggiornati circa le varie novità e modifiche nei settori finanza, previdenza, succes-

sioni e fiscalità. La formazione ha un ruolo determinante (cfr. intervista).

COMPETENZA E EFFICIENZA

Margareth Müller-Staub – in procinto di ottenere il diploma federale in pianificazione finanziaria, nonché responsabile della consulenza finanziaria presso la Banca Raiffeisen di Wartau (Oberland sangallese) – mette a profitto le sue conoscenze, con particolare attenzione ai prodotti e alle prestazioni sviluppate all'interno del Gruppo Raiffeisen stesso. Va detto che la pianificazione della pensione messa a punto in questi ultimi anni – con i fondi di previdenza, i supporti e gli strumenti specifici – s'indirizza soprattutto a coloro cui mancano meno di cinque anni all'età della pensione, normale o anticipata. Essa implica tutta una serie di elementi strettamente legati gli uni agli altri: assicurazioni sociali, strategie d'investimento, fiscalità, questioni giuridiche, livello ottimale dell'indebitamento ipotecario, diritto matrimoniale e successorio. E tutto questo senza dimenticare la questione di fondo: vitalizio mensile o riscossione del capitale? «In una realtà sempre più complessa e in rapida evoluzione, presso la clientela aumenta il bisogno di una consulenza finanziaria globale. L'attività del consulente rappresenta un vero e proprio plusvalore, che a lungo termine arricchisce il rapporto banca-cliente», osserva Margareth Müller-Staub.

La scorsa estate, ad esempio, dopo aver letto su «Panorama» che le Banche Raiffeisen avevano elaborato una consulenza specifica in merito alla fase della vita prima e dopo il pensionamento, Robert Jenny-Hauser – macchinista delle FFS domiciliato a Trübbach, una frazione del comune di Wartau – si è rivolto a Margareth Müller-Staub. In un primo colloquio gratuito, egli ha così avuto l'opportunità di discutere la sua situazione e di farsi un'idea sulle prospettive future. A 59 anni, ha subito manifestato il proprio interesse per le possibilità offerte dalla pianificazione della pensione. D'intesa con la moglie, ha pertanto deciso di andare avanti: «Desideravo un prepensionamento anche prima dei 62 anni richiesti per beneficiare della soluzione-ponte messa a punto dalla cassa pensioni delle FFS.

SOLUZIONI PERSONALIZZATE

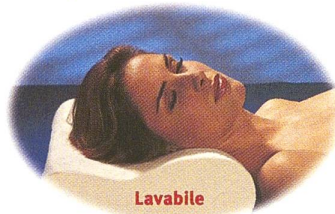
Dopo essersi procurati tutti i documenti necessari, nel corso di un secondo colloquio marito e moglie hanno compilato insieme un formulario relativo ai dati personali e finanziari, nonché agli obiettivi della pianificazione. In un terzo incontro, la consulente Raiffeisen ha consegnato e spiegato alla coppia il catalogo delle misure raccomandate, tramite un dossier personalizzato ricco di grafici, tabelle e scadenziari. Robert Jenny-Hauser si dichiara molto soddisfatto: «Questo documento ci ha permesso di avere una visione d'insieme dell'importo necessario per vivere, dei redditi e delle uscite nel futuro. Esso conteneva anche

INFO

- > L'opuscolo «Pianificazione della pensione – La pianificazione che si prende a cuore il vostro futuro» in 14 pagine espone sinteticamente gli aspetti che entrano in considerazione al momento della pianificazione personalizzata, proposta dalla vostra Banca Raiffeisen. Il formulario allegato permette già di raggruppare le informazioni indispensabili per una buona pianificazione.
- > Servizio di consulenza finanziaria USBR Bellinzona, Chiara Spinetti-Guerra, esperta in consulenza finanziaria, telefono 091 821 50 17.
- > Il sito www.raiffeisen.ch offre una visione d'insieme dei vari prodotti di previdenza inerenti alla pensione.
- > Un primo colloquio gratuito presso la vostra Banca Raiffeisen vi permetterà di sottoporre al consulente tutte le vostre domande in merito alla pianificazione della pensione.

elsa

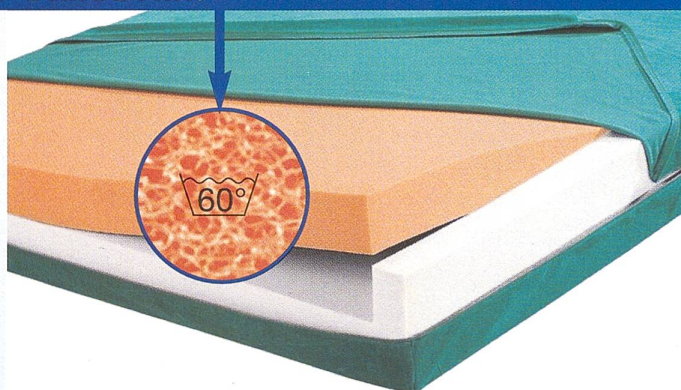
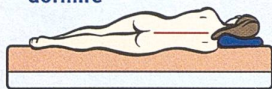
Swiss made



Novità: Un sonno sano, riposante senza pressione:
Il materasso-elsa sostiene il vostro corpo
e promuove la circolazione sanguigna.

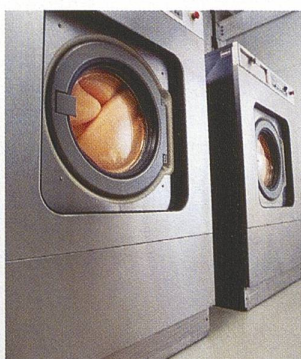
L'INGRANDIMENTO DIMOSTRA:

1. Attività della respirazione
2. L'intasamento di calore non è possibile
3. Le perdite di liquidi vengono assorbiti
4. La pelle viene provveduta permanente con ossigeno
5. Posizione optima per dormire



Igiene più: L'unico materasso lavabile!

Il produttore del amato cuscino da nuca originale elsa offre ora a voi una nuova generazione di materassi, che è assolutamente senza concorrenza, da ogni punto di vista



IGIENE PIÙ:

Il supporto del materasso-elsa originale viene pulito nella nostra lavatrice speciale e le ritorna indietro entro 2-3 giorni.

Vogliamo lasciarvi senza dubbio: i materassi-elsa si possono provare per 30 giorni! Accertatevi da soli!

- Attività della respirazione, sensibile al calore, antidecubito espanso si adegua apposta al vostro corpo.
- Libero di FCKW, toxicologicamente non pericoloso.
- Mai più problemi con la circolazione del sangue. parte in pericolo come le spalle, l'anca e ginocchio vengono scaricati.
- Basta con mal di schiena, rigidità e impiegarsi a forza e di artrite.
- Basta con i acari invisibili, come ci sono nei materassi normali: l'antidecubito espanso di qualità elsa resta libero dei acari.
- La fodera di qualità viene lavata senza problemi con 60°C nella lavatrice.
- In vendita in ogni misura standard. Su richiesta misure speciali possibili.
- Garanzia di 7 anni sulla qualità fisica.
- Lavorazione suprema, prodotto di qualità Svizzera.

un promemoria per le date importanti, come la notifica alla cassa pensioni delle FFS del tipo di riscossione scelto o il momento ottimale per il ritiro dei fondi del III pilastro. Nella messa a punto della pianificazione abbiamo privilegiato una certa sicurezza, mediante una strategia d'investimento che limita le fluttuazioni e i rischi. Mi sono inoltre riservato un piccolo capitale per il piacere di giocare un po' in borsa! Questo piano finanziario mi permetterà di andare in pensione alla fine dell'anno, per occuparmi della casa, del giardino e del mio nipotino».

Mediante l'ausilio di un efficiente programma informatico, il consulente finanziario è in grado di presentare al cliente il risultato della sua analisi personalizzata, sotto forma di un dossier. Si tratta tuttavia sempre di uno studio svolto su basi individuali, in risposta a precisi obiettivi. Solo la competenza, l'abilità e l'esperienza del pianificatore garantiscono la qualità del lavoro. Per fornire la miglior prestazione possibile, in linea con le specifiche esigenze della banca e del cliente, un consulente finan-

ziario dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen di San Gallo, Bellinzona o Losanna può essere chiamato a collaborare alla realizzazione di una pianificazione della pensione. È stato il caso di Roland Maret, 61 anni, di Martigny, ingegnere civile indipendente che desiderava andare in pensione anticipatamente. Tuttavia, rispetto ai due esempi precedenti, questa volta l'obiettivo era un po' diverso: «Non avendo figli, non vogliamo lasciarci nulla alle spalle... dopo la nostra dipartita!» Una battuta, che rivela però il desiderio di assicurarsi un livello ottimale di entrate nella terza e quarta età e, al contempo, di limitare l'onere fiscale. La soluzione infine elaborata inizia con una riduzione al 50 per cento del tempo di lavoro tra i 62 e i 65 anni. Il capitale viene diviso in due tranches: la prima, investita nel risparmio classico, serve a finanziare la lacuna iniziale delle entrate, mentre la seconda, investita in fondi, costituirà un capitale che verrà progressivamente eroso. E infine, di qui a una decina di anni, un vitalizio garantirà un'entrata fissa.

La morale insita in ognuna di queste vicende personali è che, in materia di pianificazione finanziaria, in ultima analisi tutto dipende dai desideri e dalle aspettative dei diretti interessati. Occorre però anche sapersi destreggiare nel complesso dei fattori – interdipendenti e non sempre di immediata comprensione – che intervengono al momento del passaggio dalla vita attiva alla quiescenza. Solo una consulenza finanziaria globale permette di avere una chiara visione d'insieme, per trovare una soluzione individuale, tenuto conto della situazione e delle possibilità personali, nonché degli obiettivi fissati.

■ PHILIPPE THÉVOZ

Intervista a Peter Schläpfer, consulente finanziario dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen

«Panorama»: Quale scopo perseguono le Banche Raiffeisen con la pianificazione finanziaria della pensione?

Peter Schläpfer: Questa prestazione è parte integrante di una strategia che mira ad adattare la consulenza alla situazione del singolo cliente. In tal modo le Banche Raiffeisen sono in grado di rispondere ad esigenze individuali. Con l'aiuto di un partner competente, è il cliente stesso che decide in merito al suo futuro finanziario. Sempre più persone desiderano un pensionamento anticipato. Gli importanti cambiamenti economici legati a questa decisione sollevano numerose questioni. Non è semplice avere una visione d'insieme dei complessi nessi esistenti tra le assicurazioni sociali, gli investimenti finanziari, il budget personale, le questioni fiscali e giuridiche. Le Banche Raiffeisen e i loro consulenti finanziari offrono pertanto una pianificazione della pensione basata sui presupposti individuali del cliente, sulle sue esigenze personali e sugli obiettivi che si è posto.

Questo servizio si rivolge soprattutto a coloro che stanno per lasciare la vita professionale, perché sono vicini all'età della pensione o del prepensionamento. Pensare alla quiescenza quando mancano pochi anni non è un po' tardi?

In effetti, sarebbe opportuno affrontare per tempo il problema del finanziamento della terza e quarta età! Prima si inizia, più tempo si ha a disposizione per risparmiare un capitale che garantisca una quiescenza senza difficoltà finanziarie. Queste considerazioni riguardano solitamente una fase anteriore della vita, quella della costituzione del patrimonio attraverso la previdenza privata (III pilastro). In seguito, cinque anni prima del pensionamento, è possibile fare una valutazione dell'ammontare dei mezzi finanziari a disposizione per la quiescenza e decidere circa la possibilità di un pensionamento anticipato. A quel punto, andranno inoltre fissate le modalità di fruizione della pensione: vitalizio o riscossione del capitale? Una consulenza professionale offre sicurezza, prospettive concrete e vantaggi fiscali.

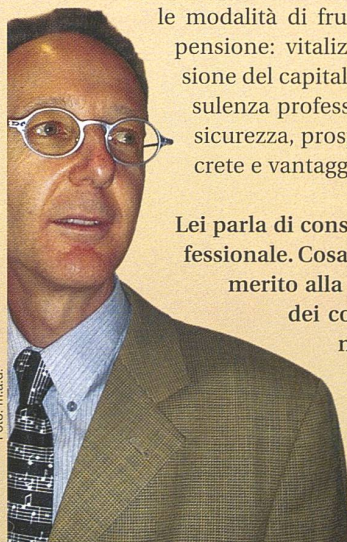


Foto: m.a.d.

Lei parla di consulenza professionale. Cosa può dirci in merito alla formazione dei consulenti finanziari?

Per assicurare la massima

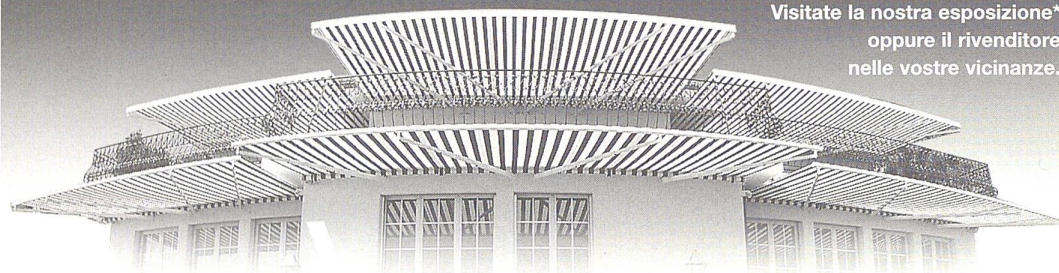
competenza nella prestazione di questo servizio, l'Unione e le singole Banche Raiffeisen investono ingenti mezzi nella formazione dei loro collaboratori. Si sono approntati corsi e curriculum di studio specifici, che garantiscono la professionalità del servizio. I consulenti hanno inoltre a disposizione supporti cartacei ed elettronici, che vengono costantemente aggiornati.

La qualità ha il suo prezzo: la questione dei costi non è un deterrente per la clientela?

Il primo colloquio è gratuito. La pianificazione dettagliata comporta però un'analisi particolareggiata e una valutazione approfondita da parte del consulente finanziario. Si tratta di un lavoro che va retribuito. Tuttavia, la spesa è generalmente irrilevante, rispetto ai vantaggi di una pianificazione. Inoltre, il servizio concerne esclusivamente la pianificazione finanziaria del cliente e non si struttura su eventuali prodotti offerti dal nostro gruppo. Il piano potrà pertanto essere attuato da qualsiasi istituto. Il 95 per cento dei clienti che ci interpellano per pianificare la pensione successivamente decidono di mettere in pratica il progetto da noi elaborato. Questa è la miglior prova che la consulenza Raiffeisen ha pienamente risposto alle loro aspettative.

Intervista: Philippe Thévoz

Protezione solare...



...di grande qualità.
Visitate la nostra esposizione*
oppure il rivenditore
nelle vostre vicinanze.

Tende da sole Tapparelle di sicurezza Comandi automatici

* Lu - Ve aperto
preavviso desiderato

www.stobag.com

STOBAG
Pilatusring 1
5630 Muri AG
Tel. 056 675 42 00
Fax 056 675 42 01

STOBAG
Prodotti svizzeri di qualità

Il frescodoccia

Docce e vasche da bagno Koralle

Koralle



Koralle

Con Koralle fare la doccia
e il bagno è più bello

Visitate il nostro Centro
d'informazione Koralle...
(Favorite prenotarvi per un bagno di prova)
...oppure visitate il nostro
homepage www.koralle.ch

Ordinate la documentazione particolareggiata oppure visitate l'esposizione presso lo specialista di prodotti sanitari nelle vostre vicinanze. BEKON-KORALLE SA, 6252 Dagmersellen, Tel. 062/748 60 60, Fax 062/748 60 90 E-Mail: info@koralle.ch www.koralle.ch

Novità

PedalParc sostiene la bicicletta nella sua parte più stabile, cioè l'asse del pedale. Semplice e sicuro. Costruito secondo criteri ergonomici. Parcheggiare diventa pratica e agevole. Il **PedalParc** dispone di una sicurezza contro i furti che viene applicata tra il telaio e la ruota posteriore. Forma moderna e funzionale. Ulteriori informazioni:

www.velopa.ch

Soluzioni innovative per tettoie, sistemi di parcheggio e di sbarramento.

Velopa SA, Limmatstrasse 2, Casella postale, CH-8957 Spreitenbach
Telefono 056 417 94 00, fax 056 417 94 01, marketing@velopa.ch



Piergiorgio Ambrosini:

«Le cooperazioni ci consentono di fornire una consulenza più professionale».



UN SUCCESSO CON LA S MAIUSCOLA

*Nel 2001, il Gruppo Raiffeisen ha registrato una **CRESCITA MOLTO SUPERIORE** alle aspettative generali: la somma di bilancio è infatti aumentata del 6,8 per cento rispetto allo scorso anno, fissandosi a 82,4 miliardi di franchi. Inoltre, le 512 Banche giuridicamente autonome hanno acquisito **NUOVE QUOTE DI MERCATO**.*



Risultati brillanti per le 48 Banche della Federazione.

Raiffeisen ha proceduto con il vento in poppa anche nell'anno successivo al suo centesimo anniversario. In particolare, nell'esercizio 2001 sono aumentati dell'8,2 per cento i fondi della clientela, per un importo pari a 4,7 miliardi di franchi. Quasi due milioni di clienti hanno affidato alle Banche Raiffeisen oltre 62 miliardi di franchi. Come evidenziato da Felice De Grandi, capo del dipartimento Risk management dell'USBR

di San Gallo, in occasione della conferenza stampa di presentazione dell'esercizio 2001, «ciò rappresenta una conferma della fiducia riposta nei nostri confronti». A fronte dei fondi della clientela vi sono prestiti per 70,8 miliardi di franchi, con un aumento di 4,5 miliardi di franchi (6,8 per cento). L'incontro con i giornalisti ha avuto luogo lo scorso 17 aprile alla Banca Raiffeisen di Mendrisio dove gli onori di casa li ha fatti il vice-presidente del CdA, avv. Sebastiano Pellegrini. Al tavolo dei relatori erano anche seduti Piergiorgio Ambrosini, direttore della sede per la Svizzera italiana dell'USBR e l'avv. Mario Verga, presidente della Federazione Banche Raiffeisen Ticino e Moesano.

L'UTILE LORDO

Anche il risultato d'esercizio è progredito in modo molto soddisfacente. Le operazioni ad interesse hanno registrato un aumento del 9,4 per cento, mentre il risultato da operazioni in commissione e da prestazioni di servizio è sceso – come prevedibile – solo del 17,8 per cento nonostante il difficile contesto economico. Complessivamente, il risultato d'eserci-

zio è aumentato del 5,9 per cento a 1,6 miliardi di franchi (2000: 1,52 miliardi). La crescita registrata ha comportato un aumento dei costi per il personale (+12,7) e per il materiale (+11,9 per cento). Negli ultimi cinque anni, Raiffeisen ha potuto aumentare del 16,8 per cento la propria quota di mercato nel comparto del risparmio bancario. Se valutati in base al numero di operazioni, anche i crediti ipotecari sono aumentati addirittura del 20 per cento, con una quota di mercato superiore al 12 per cento, sottolineando il forte posizionamento nel mercato retail. «Siamo fieri di questa evoluzione e del fatto che la serietà, l'affidabilità e la costanza nelle relazioni con la clientela da noi dimostrate abbiano prodotto i frutti attesi», ha affermato Felice De Grandi. Le ricerche di mercato attestano che oltre il 70 per cento dei clienti sarebbe disposto a raccomandare Raiffeisen ai propri conoscenti.

UN MILIONE DI SOCI

E che Raiffeisen piaccia, lo dimostra il superamento della soglia del milione di soci. Un risultato significativo – a ulteriore conferma del successo – è costituito dal fatto che il nu-

Da sin. Felice De Grandi,
Piergiorgio Ambrosini,
Mario Verga e Sebastiano
Pellegrini.



mero di soci Raiffeisen è praticamente raddoppiato in soli otto anni, al ritmo di 70 000 unità all'anno.

«Ma la qualità di socio non rappresenta per noi un aspetto folcloristico o il biglietto di entrata per l'annuale assemblea generale. Essa deve comportare dei vantaggi!», ha sottolineato Felice De Grandi. In proposito, citiamo i prodotti creati ad hoc per i soci, ora provvisti di un'etichetta speciale. Grazie ad essi, i soci risparmiano alcune centinaia di franchi all'anno. Ne è un esempio la carta giornaliera per l'Expo.02, offerta a metà prezzo ai soci.

SUCCESSO PER L'E-BANKING

Un coerente orientamento al mercato impone l'offerta di prodotti mirati come ad esempio i fund of funds, costituiti da fondi azionari in settori orientati alla crescita, e i fondi futura, per investimenti in imprese che promuovono uno sviluppo sostenibile – lanciati lo scorso anno. A fine 2001, questi fondi hanno raggiunto un volume di 160 milioni di franchi. Dal giugno di quest'anno Raiffeisen proporrà l'ipoteca Minergie con una riduzione sul tasso pari allo 0,5 per cento. Anche la soluzione per l'e-banking, presentata a marzo 2001, ha ottenuto un grosso successo; a fine anno, infatti, erano già stati stipulati ben 70 000 contratti. Dal 18 marzo scorso è inoltre possibile effettuare operazioni di borsa online.

COOPERAZIONI AFFERMATE

Delucidazioni sul perché Raiffeisen abbia deciso di avviare cooperazioni con altre società, sono state fornite da Piergiorgio Ambrosini. Le esigenze nel campo delle operazioni finanziarie sono notevolmente aumentate negli ultimi anni; Raiffeisen è in grado di far fronte ad esse tramite le cooperazioni avviate con partner affermati. Nel 2000 è stato stipulato un accordo di cooperazione con la compagnia assicurativa Helvetia Patria e nel 2001 ne è stato sottoscritto uno con cosba private

Il Gruppo Raiffeisen in sintesi

	2001 in mio di CHF	2000 in mio di CHF	Variazione in per cento
Somma di bilancio	82 409	77 142	+ 6,8
Prestiti alla clientela	70 821	66 281	+ 6,8
di cui crediti ipotecari	63 502	59 251	+ 7,2
Fondi della clientela	62 025	57 306	+ 8,2
Volume dei depositi	20 109	19 316	+ 4,1
Risultato d'esercizio	1 613	1 523	+ 5,9
Costi d'esercizio	934	831	+ 12,4
Utile lordo	679	692	- 1,9
Soci	1 007 589	920 227	+ 9,5

banking (cosba = cooperative swiss banking). La cooperazione con Helvetia Patria avviene in base a due modelli: un accordo di intermediazione e di assistenza oppure l'utilizzo diretto di consulenti assicurativi. cosba, con sede a Zurigo e consulenti a Basilea e Wil SG, si occupa della clientela privata e garantisce la gestione patrimoniale e la consulenza in investimenti a questa fascia di clientela.

Dal punto di vista dei prodotti, Raiffeisen collabora attivamente con la Banca Vontobel, che assicura la gestione dei fondi sin dal 1993; a fine 2001, il loro volume aveva raggiunto i 7,6 miliardi di franchi. Raiffeisen partecipa inoltre a VISECA Card Services, la società emittente di carte di credito e carte ec/Maestro (Visa Card Classic, Eurocard/MasterCard).

■ LORENZA STORNI

Ticino e Moesano brillanti!

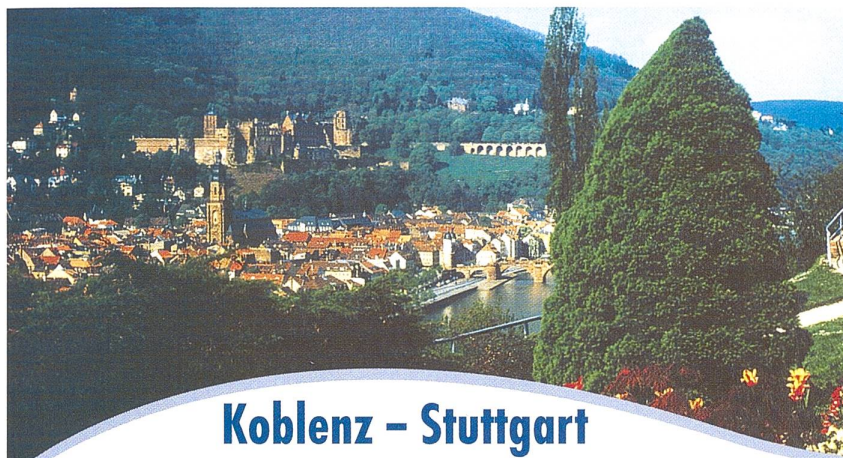
«Anche l'esercizio 2001 delle 48 Banche Raiffeisen della Federazione Ticino e Moesano è stato estremamente positivo se si tiene conto degli avvenimenti che hanno fortemente compromesso l'andamento dei mercati finanziari e borsistici. Nonostante ciò, le Banche Raiffeisen della Federazione hanno conseguito nel 2001 risultati sicuramente brillanti», ha esordito soddisfatto l'avv. Mario Verga che ha poi fornito le cifre.

Il bilancio delle Banche Raiffeisen della Federazione ha superato i 5 miliardi di franchi, raggiungendo la ragguardevole cifra di 5,428 miliardi di franchi, con un incremento rispetto al 2000 di oltre 466 milioni di franchi. Un aumento percentuale del 9,4 per cento, superiore a quello della media nazionale svizzera. Inoltre viene confermata l'importanza della Federazione all'interno del Gruppo, che si situa fra le 5 più importanti delle 22 Federazioni che compongono l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen.

Estremamente confortante è il dato dei fondi della clientela che complessivamente ha raggiunto i 4'694 milioni di franchi con un aumento pari all'8,9 per cento. L'incremento dei crediti ipotecari è stato dell'8 per cento, superando così i 3,8 miliardi di franchi. Anche nell'ambito dell'erogazione del credito ipotecario la percentuale è superiore alla media nazionale svizzera.

L'utile lordo complessivo conseguito dalla Federazione è rimasto sostanzialmente invariato rispetto allo scorso anno (47,679 mio. nel 2001, 47,626 nel 2000). L'utile netto d'esercizio ha raggiunto i 6,441 mio. con un aumento pari al 7,4 per cento rispetto al 2000.

Nel 2001 il personale era di 431 unità (compresi gli apprendisti), con un incremento di 24 collaboratori: 220 donne e 203 uomini. È inoltre continuata la costante crescita del numero di soci con un incremento dell'8,8 per cento: da 63 289 a 68 864, i nuovi soci del 2001 sono 5575.



Alltour

Crociera fluviale Reno - Neckar

Koblenz - Stuttgart Stuttgart - Koblenz

Una combinazione fantastica!

Il Reno, nel suo tratto centrale, seduce per i suoi romantici castelli, soleggiati vigneti e la rupe della mitica Loreley. La navigazione sul pacioso fiume Neckar offre una vista panoramica indimenticabile attraversando le regioni «Schwabenland» e «Odenwald».

MS SWISS RUBY è una motonave di moderna concezione costruita nel 2001. Naviga con bandiera elvetica, è lunga 85 metri, larga 11 e dispone di ricevimento, boutique, ristorante con ottima cucina e servizio molto curato, salone e bar panoramico, pista da ballo, sauna e terrazza-solarium. Le 43 cabine a 2 letti, sono tutte esterne e tutte dotate di doccia/wc, asciugacapelli, aria condizionata, TV, radio, minibar, cassetta di sicurezza. Le cabine sul ponte superiore sono dotate di porta-finestra. Le 43 cabine sono ad uso esclusivo degli ospiti Alltour.

Programma del viaggio

1 giorno Ticino - Koblenz: Partenza in pullman gran turismo, dotato di toilette, fino a Koblenz. Pranzo durante il tragitto. Dopo l'arrivo giro della città ed imbarco.

2 giorno Koblenz - Rüdesheim: Escursione fac. a Cochem. Il pomeriggio in navigazione verso Rüdesheim. Dopo l'attracco escursione fac. con visita del «Siegfrieds Musikkabinett».

3 giorno Rüdesheim - Heidelberg: Piacevole e rilassante giornata di navigazione a bordo della lussuosa nave albergo. Si lascerà il Reno per entrare nel Neckar e raggiungere Heidelberg.

4 giorno Heidelberg - Neckargemünd: In mattinata: visita guidata fac. della città, poi in navigazione fino a Neckargemünd.

5 giorno Neckargemünd - Bad Wimpfen: Dopo una panoramica crociera sul fiume Neckar, si raggiunge Eberbach. Navigazione a Bad Wimpfen.

6 giorno Bad Wimpfen - Ludwigsburg: Passeggiata attraverso la piccola città. Poi, navigando contro corrente, si risalirà il Neckar fino a Lauffen. Possibilità di degustare vino di produzione locale.

7 giorno Ludwigsburg - Stuttgart: Visita fac. del famoso castello di Ludwigsburg. Il castello dispone inoltre di un affascinante giardino. Navigazione a Stuttgart, capoluogo dello «Schwabenland». Giro città fac. Captain's Dinner a bordo.

8 giorno Sbarco e rientro in Svizzera



Il prezzo comprende:

- Viaggio in pullman gran turismo a Koblenz e da Stuttgart
- Cocktail di benvenuto sulla nave
- 7 pernottamenti nella cabina scelta
- Pensione completa a bordo della MS SWISS RUBY, in cabina doppia, ponte inferiore, incluso tè e caffè
- Uso della sauna a bordo
- Giro città a Koblenz
- Visita guidata a piedi Eberbach ▲, Bad Wimpfen e Speyer ▼
- Tasse portuali
- Trasferimenti e mance a bordo
- Accompagnatore Alltour durante tutto il viaggio
- Documentazione per il viaggio.

Le partenze dal Ticino sono garantite con un minimo di 20 partecipanti.

☐ Vogliate farmi pervenire il vostro catalogo «Crocieri fluviali»,
gratuito e senza alcun impegno da parte mia (vedi indirizzo sotto).

Edizione ☐ tedesco ☐ francese

Abbiamo già deciso, ci iscriviamo al seguente viaggio:

Rinuncio all'assicurazione obbligatoria, poiché sono già assicurato presso: _____

1. Cognome/nome _____ 2. Cognome/nome _____

Indirizzo _____ CAP / luogo _____

Telefono _____ Data di nascita _____

Organizzazione, iscrizione o richiesta di informazioni:

ALLTOUR SA, Via Geretta 6, 6902 Lugano FAX 091 - 985 70 09, e-mail alltour@bluewin.ch

Alltour

Date 2002

☐ Koblenz - Stuttgart ▲	20.07. - 27.07. (sa-sa)
☐ Stuttgart - Koblenz ▼	27.07. - 03.08. (sa-sa)

Prezzo per persona

da Frs. 1990.-

Supplementi (per persona)

☐ Cabina 2 letti ponte superiore	Frs. 250.-
☐ Cabina doppia uso singola	Frs. 650.-
☐ Assicurazione spese d'annullamento e rimpatrio	Frs. 45.-

Escursioni facoltative:

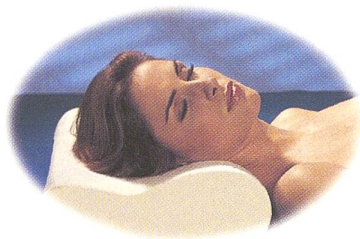
☐ Cochem ▲	Frs. 20.-
☐ Siegfrieds Musikkabinett ▲	Frs. 15.-
☐ Giro città Heidelberg	Frs. 25.-
☐ Visita di Lauffen con degustazione vini	Frs. 25.-
☐ Castello Ludwigsburg	Frs. 20.-
☐ Giro città Strasburgo ▼	Frs. 30.-
☐ Giro città Mainz ▼	Frs. 35.-
☐ Forfait escursioni ▲	Frs. 95.-
☐ Forfait escursioni ▼	Frs. 125.-

Informazione e riservazione: TEL 091 985 70 00

PA0218i

elsa

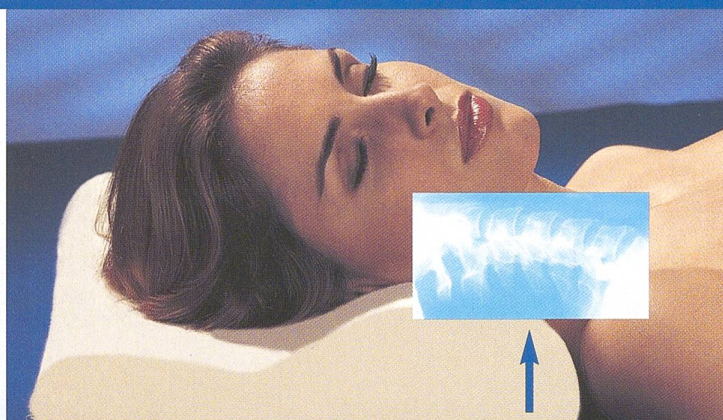
Swiss made



Non rinunciate a nessuno dei vantaggi:
Solo l'originale Vi offre il meglio!

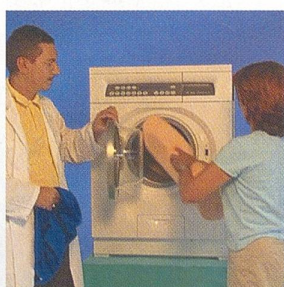
LA RADIOGRAFIA LO DIMOSTRA:

Il sostegno ottimale per la Vostra colonna vertebrale Vi dà un sano riposo senza creare tensioni.



Sostiene senza comprimere, anche nella posizione sul fianco!

**Una copia non raggiunge mai la qualità dell'originale.
Perciò: fidatevi solo del cuscino originale elsa!**



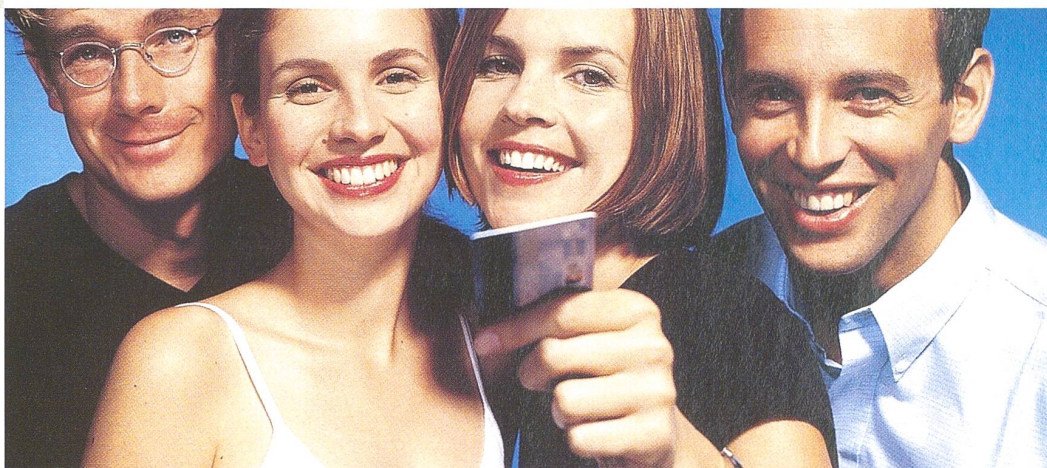
MASSIMA IGIENE:
Il cuscino originale elsa può essere lavato in **lavatrice a 60 °C** senza problemi.

Il Dr. Claudio Lorenzet, specialista FMH, raccomanda il cuscino elsa non soltanto per la sua eccellente azione terapeutica, ma anche per la perfetta igiene.

- Sostiene senza creare punti di compressione.
- Si adatta perfettamente alla sagoma del Vostro corpo
- Traspirante
- Assolutamente sicuro dal punto di vista tossicologico (privo di CFC)
- Lavabile comodamente a casa
- Collaudato in ospedale
- Qualità Svizzera al 100%

SI PUÒ TROVARE IN FARMACIA, NEI NEGOZI DI SANITARI, DAL VOSTRO DOTTORE O TERAPISTA

Prova della fonte d'acquisto Svizzera: elsa Vertriebs GmbH CH-6032 Emmen Telefono 041 269 88 88 Telefax 041 269 88 80 www.elsaint.com



I CONTANTI RESTANO A CASA

*La Svizzera è a una svolta tecnologica e sociale: se all'ultima esposizione nazionale i mezzi di pagamento **SENZA CONTANTI** non erano ancora conosciuti, una visita all'**EXPO.02** senza cash sarà una cosa del tutto normale.*

All'esposizione nazionale Expo.02, che aprirà i battenti fra pochi giorni, saranno oltre un centinaio gli offerenti che accetteranno i mezzi di pagamento senza contanti. A tal fine, saranno operativi circa 500 terminali EFT/POS e 200 terminali CASH. Particolare attenzione è data agli spiccioli elettronici CASH, che saranno accettati nella maggior parte dei punti vendita dell'Expo.02.

Ma a beneficiare dei mezzi di pagamento senza contanti all'Expo.02 non saranno soltanto i consumatori, bensì tutti i partner che vi partecipano: ai fornitori, l'impiego delle carte di plastica consente infatti un miglior controllo e un disbrigo più rapido dei pagamenti, impedendo eventuali tentativi di frode. All'Expo.02 verranno inoltre accettate tutte le altre carte di credito e di debito usuali, ma si potrà naturalmente pagare anche in contanti: per il prelievo saranno a disposizione 20 bancomat.

SPICCIOLI VIRTUALI

È consigliabile caricare il chip CASH, che si trova sulla carta ec o Postcard CASH, presso un bancomat o Postomat, digitando le «funzioni CASH» (300 franchi al massimo), prima della visita all'Expo.02. Ecco come si svolge l'operazione di pagamento in modo semplice, sicuro e razionale: il cliente inserisce la carta nel terminale CASH confermando l'importo di acquisto con il tasto «OK» e, in pochi secon-

di, senza dover digitare il codice PIN né firmare, questo verrà dedotto dall'avere disponibile nel chip. Grazie alla funzione CASH, i visitatori di Expo.02 sono soprattutto agevolati nel pagamento di piccoli importi presso gli apparecchi automatici (per mezzi pubblici, autostallo), ma anche nei chioschi e in altri negozi.

La carta ec è oggi molto diffusa: 3,5 milioni di Svizzeri se ne avvalgono e oltre 310 milioni di persone possiedono l'equivalente internazionale Maestro. Mediante l'accesso diretto al proprio conto bancario, la carta ec/Maestro permette acquisti diretti e prelievi fino a 1000 franchi. L'inserimento del codice PIN ad ogni operazione di pagamento ne garantisce la sicurezza. All'Expo.02, l'ec/Maestro potrà per esempio essere impiegata per pagare libri, T-shirt o souvenir.

LA CARTA DI CREDITO IN SVIZZERA

Ormai non è più necessario cercare di convincere nessuno sui vantaggi di una carta di credito; con due milioni di unità in circolazione, la EUROCARD/Mastercard è decisamente la numero 1 in Svizzera. In tutto il mondo essa viene regolarmente utilizzata da oltre 400 milioni di titolari. Il pagamento si svolge sia mediante un terminale con l'introduzione del

codice PIN, sia manualmente, con un documento di vendita firmato. L'EUROCARD/MasterCard è adatta per spese maggiori, per esempio, riferita all'Expo, per pagare la cena, il conto dell'albergo oppure il viaggio in treno.

■ DAVE JAEGER

Grande concorso CASH

Vincete con CASH, il mezzo di pagamento all'Expo.02, uno dei 10 week-end VIP all'esposizione nazionale, per due persone del valore di 2000 franchi. Ognuno dei fantastici weekend in palio comprende:

- > viaggio in treno in prima classe
- > pass per 3 giorni con formula Easy Access (niente code!) per l'Expo.02
- > aperitivo di benvenuto
- > visita guidata all'area dell'Expo.02
- > buono per un biglietto giornaliero per il battello/catamarano Iris
- > carta CASH attivata per un valore di 200 franchi
- > pernottamento nell'albergo a 5 stelle «Palafitte»

Partecipate al grande concorso CASH al sito: www.raiffeisen.ch. Buona fortuna!

FONDI CON TUTELA DEL RISCHIO

Con i fondi a strategia d'investimento si prendono due piccioni con una fava: un **MANAGEMENT PROFESSIONALE** e una chiara definizione dell'**OBIETTIVO** dell'**INVESTIMENTO**.

Una decisione presa una volta per tutte comporta alcuni vantaggi: fa risparmiare tempo e denaro nella gestione del collocamento, permettendo in tal modo un investimento patrimoniale con poche spese e un alto rendimento. I collocamenti avvengono in tutto il mondo, in base all'obiettivo dell'investimento. La vasta diversificazione degli investimenti effettuati all'interno di un fondo riduce sensibilmente il rischio legato al singolo titolo. Di conseguenza, anche le oscillazioni si mantengono entro limiti accettabili.

SOLO IL RISCHIO DEL MERCATO

All'investitore rimane unicamente il rischio del mercato, che dipende dalla strategia d'investimento scelta. Il principio secondo cui «maggiore è il rendimento perseguito, maggiore è il rischio» vale anche per i fondi a strategia d'investimento. La teoria dei mercati finanziari ha più volte dimostrato che l'effetto delle oscillazioni di corso diminuisce con l'aumento della durata dell'investimento, permettendo in tal modo di realizzare un utile adeguato al grado di rischio assunto.

In certi momenti della vita – ad esempio quando si ha la famiglia a carico – non si può prescindere dalla tutela del rischio. Al contempo si desidera però anche sfruttare pienamente il potenziale di rendimento dei mercati finanziari. Una polizza vincolata a fondi può essere la soluzione ideale per unire i due obiettivi. Le assicurazioni sulla vita abbinate a fon-

di sono infatti sempre investimenti a lungo termine. In questo caso, c'è la possibilità di scegliere tra quattro diverse strategie d'investimento.

Se l'investimento persegue l'obiettivo «sicurezza», il portafoglio sarà composto dai blocchi Swiss Obli, Euro Obli e US-Dollar Obli. Per gli altri tre obiettivi «reddito», «equilibrio» e «crescita», i collocamenti sono effettuati nei fondi Raiffeisen a strategia d'investimento Global Invest 25, 45 e 75. È sempre possibile cambiare l'obiettivo e adeguare la strategia

d'investimento alla nuova situazione economico-familiare.

CON TUTELA DEL RISCHIO

Alla scadenza del contratto, viene corrisposto il controvalore delle quote-parti del fondo. Occorre tener presente che tutte le previsioni si basano su dati retrospettivi. L'evoluzione del mercato – e dunque anche il valore del portafoglio al momento della scadenza – non possono essere anticipati con assoluta sicurezza. Grazie ad una somma garantita in caso di morte, «Raiffeisen Fund Life» offre una assicurante tutela del rischio del mercato in caso di versamento della prestazione assicurativa durante la durata del contratto, cioè se l'assicurato muore prima della scadenza della polizza. Se al momento della sua morte il valore di mercato dell'investimento in fondi dovesse essere superiore alla copertura assicurativa, i beneficiari naturalmente ricevono una somma più alta.

■ SILVIO MAINETTI

Gli stessi vantaggi dell'assicurazione sulla vita

Oltre che un promettente investimento patrimoniale, la polizza vincolata a fondi è uno strumento finanziario-assicurativo che offre tutti i vantaggi di una comune assicurazione sulla vita, tra cui:

- > Vantaggi fiscali: la corresponsione del capitale è esentasse, a patto che il contraente dell'assicurazione abbia compiuto il 60.º anno di età, che abbia stipulato il contratto prima dei 66 anni, che lo stesso presenti una durata di almeno 10 anni e che il contraente dell'assicurazione e l'assicurato siano la stessa persona.
- > Privilegio nell'eredità: regolamentazione più flessibile della successione, libera designazione del beneficiario, con il vantaggio che

la prestazione assicurativa non viene inclusa nella successione, anche nel caso della rinuncia all'eredità.

- > Privilegio nel fallimento: se i beneficiari sono il coniuge o i discendenti, l'assicurazione non viene inclusa nella massa fallimentare. Questo vale anche se un'altra persona è irrevocabilmente indicata come beneficiaria.
- > Strumento di credito: la polizza può essere costituita in pegno per la garanzia o l'approvvigionamento di credito.

La scelta dei fondi più idonei dipende dalla situazione dell'investitore. Per determinare la soluzione adatta alle vostre esigenze, contattate il vostro consulente Raiffeisen.

Fondi dall'A alla Z

F	G	H	I	L	M
Fondo azionario Un fondo azionario consente all'investitore di partecipare a diverse aziende, senza dipendere in modo unilaterale dall'andamento commerciale di singole società. Tali fondi investono in primo luogo in azioni o titoli analoghi, mentre l'area geografica e il settore possono variare.	Gestore del fondo La persona o la società che definisce la politica d'investimento di un fondo e che dispone l'acquisto o la vendita di posizioni in titoli di competenza del patrimonio del fondo. Può essere indipendente dalla direzione del fondo.	Hedge fund Sono partnership per gli investimenti non regolamentate, prevalentemente domiciliate in entri offshore, che non impiegano soltanto mezzi propri ma si finanziano anche presso le banche. Sono fondi "investimenti chiusi" che si contraddistinguono per transazioni non autorizzate nei fondi d'investimenti abituali.	Inventario (valore netto di) Il valore d'inventario di una parte di un fondo risulta dal valore di mercato degli attivi del fondo, defalcato degli oneri (e le imposte di liquidazione previste per i fondi immobiliari) e diviso per il numero delle parti in circolazione.	LFI Abbreviazione che indica la Legge federale sui fondi d'investimento del 18 marzo 1994. La nuova LFI è entrata in vigore il 1. gennaio 1995. In Svizzera esiste comunque una legislazione sui fondi d'investimento già dal 1966.	Money market fund Il portafoglio del fondo del mercato monetario è composto di investimenti a breve termine, soprattutto del mercato monetario. Per motivi fiscali, le direzioni dei fondi svizzeri hanno domiciliato i money market funds nel Lussemburgo.

Adele Pagani, Ligornetto

È impiegata come governante generale d'albergo ed ha 59 anni. Nubile, vive a Ligornetto. Ha diverse passioni, tra le quali viaggiare, la lettura di buoni libri, l'amore per l'antiquariato e il giardinaggio.



Stato: 28.03.02

Rango 3

Valore deposito titoli	Liquidità		Totale deposito			Performance dall'inizio		
CHF 105 888	CHF 68		CHF 105 956			+5,96%		
Fondo	Nr. valore	Acquisto	Quantità	Corso acq.	Divisa	attuale	Ctv. CHF	+/- in %
Raiffeisen SwissAc	161790	01.11.01	210	228.29	CHF	249.53	52 401	9,30
Raiffeisen EuroAc	161804	01.11.01 ¹⁾	130	126.90	EUR	135.77	35 266	6,64
Vontobel Global Trend Information & New Technologies	1003765	01.11.01	255	50.44	EUR	48.69	18 220	-3,70

Peter Nägeli, Riazzino

Pasticcere - confettiere, è da poco pensionato ed ha 61 anni. Coniugato con Heidi, ha due figli, Sandra e Thomas ed abita a Lavertezzo Piano. Canta in un coro, ama lo sport invernale, le escursioni, i lavori manuali, la lettura e naviga in internet.



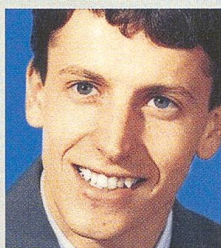
Stato: 28.03.02

Rango 2

Valore deposito titoli	Liquidità		Totale deposito			Performance dall'inizio		
CHF 106 675	CHF 114		CHF 106 789			+6,79%		
Fondo	Nr. valore	Acquisto	Quantità	Corso acq.	Divisa	attuale	Ctv. CHF	+/- in %
Raiffeisen Global Invest 75	1300431	01.03.02	155	99.34	CHF	100.45	15 570	1,12
Raiffeisen SwissAc	161790	01.11.01 ¹⁾	99	232.80	CHF	249.53	24 703	7,19
Raiffeisen Global Invest 45	527518	01.11.01	235	125.26	CHF	129.10	30 339	3,07
CS Equity Global Energy	278920	01.11.01 ¹⁾	110	183.91	USD	194.89	36 063	8,82

Leonardo Rezzoli, Brusio

Di professione imprenditore, ha 32 anni e vive a Brusio, nel Grigioni italiano. Coniugato con Giuliana e padre di Chiara, ama lo sport in generale. In particolare pratica il nuoto, la bicicletta e lo sci ed ha una grande passione per cani e gatti.



Stato: 28.03.02

Rango 4

Valore deposito titoli	Liquidità		Totale deposito			Performance dall'inizio		
CHF 101 269	CHF 405		CHF 101 674			+1,67%		
Fondo	Nr. valore	Acquisto	Quantità	Corso acq.	Divisa	attuale	Ctv. CHF	+/- in %
Vontobel Swiss Equities	279570	01.11.01	42	352.13	CHF	379.94	15 957	7,90
Vontobel Growth Portfolio (CHF)	1003753	01.11.01	390	76.15	CHF	83.46	32 549	9,60
Vontobel Global Trend Information & New Technologies	1003765	01.11.01	540	50.44	EUR	48.69	38 584	-3,70
Vontobel Japanese Equity	607582	01.11.01	220	5125.00	JPY	5072.00	14 178	-5,74

Giuliana Rezzoli-Capelli, Brusio

Impiegata di commercio e casalinga, è moglie di Leonardo e mamma di Chiara. Ha deciso di «dar battaglia» al marito su queste pagine. Tra i suoi hobby, lo sci e andar per funghi. Ama anche navigare in internet e condivide con Leonardo la passione per cani e gatti.



Stato: 28.03.02

Rango 1

Valore deposito titoli	Liquidità		Totale deposito			Performance dall'inizio		
CHF 112 315	CHF 600		CHF 112 915			+12,91%		
Fondo	Nr. valore	Acquisto	Quantità	Corso acq.	Divisa	attuale	Ctv. CHF	+/- in %
UBS Equity Global	278850	01.11.01	70	211.93	CHF	227.93	15 955	7,55
Raiffeisen SwissAc	161790	01.11.01	87	228.29	CHF	249.53	21 709	9,31
CS Equity Netherland	349541	01.11.01	30	459.90	EUR	526.10	23 162	14,12
Vontobel US Value Equity	607574	01.11.01 ¹⁾	70	411.00	USD	437.26	51 489	8,52

1) Teilkauf per 01.03.02

2) Teilverkauf per 01.03.02

Commento: Chiara Spinetti-Guerra, consulente USBR agli investimenti a Bellinzona.

I mercati azionari principali si sono comportati bene, a vantaggio dei fondi azionari globali e di quelli strategici. I nostri investitori hanno tratto beneficio da questa evoluzione, proporzionalmente alla quota da loro riservata a questi tipi di prodotti. Purtroppo, ci sono sempre settori o singoli mercati in controtendenza. È stato il caso per le nuove tecnologie. La forte scommessa su questo settore, assieme a quella sul mercato nipponico è stata finora penalizzante per

l'investitore grigionese. Con il senno di poi, si può dire che l'investitrice che aveva visto giusto puntando sull'oro, avrebbe dovuto osare di più. Ha ora realizzato il guadagno in questo settore, aumentando l'investimento in azioni USA. Le obbligazioni hanno subito pressioni, perché la fase calante dei tassi d'interesse è terminata, e i fondi obbligazionari si sono indeboliti. Vista l'inversione di tendenza sui tassi, l'investitore ha venduto gli Swiss Obli. Le divise, a parte lo Yen, in calo



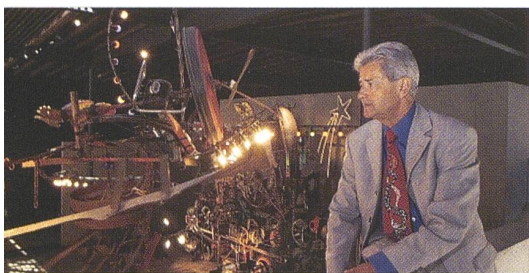
Chiara Spinetti-Guerra:

«Qualcuno, tra gli investitori, poteva osare oli più».

del 6% sul franco, sono rimaste stabili, e non hanno influito sulle performance. ■

«OGGI RAIFFEISEN È UN PARTNER RICERCATO»

*L'Assemblea dei delegati che si terrà il 22 giugno a Lugano segnerà la fine di un'epoca: **MARIUS COTTIER** lascia la sua carica di presidente del Consiglio d'Amministrazione. In questa intervista vi offriamo una retrospettiva con l'avvocato friborghese, «**COSTRUTTORE DI PONTI**» tra le sedi dell'Unione di San Gallo, Losanna e Bellinzona.*



Nel museo del suo amico Jean Tinguely a Friburgo.

Se traccia un bilancio della sua decennale attività quale presidente del CdA, quali sono gli eventi e gli sviluppi più significativi del Gruppo Raiffeisen da quando ha assunto la sua carica?

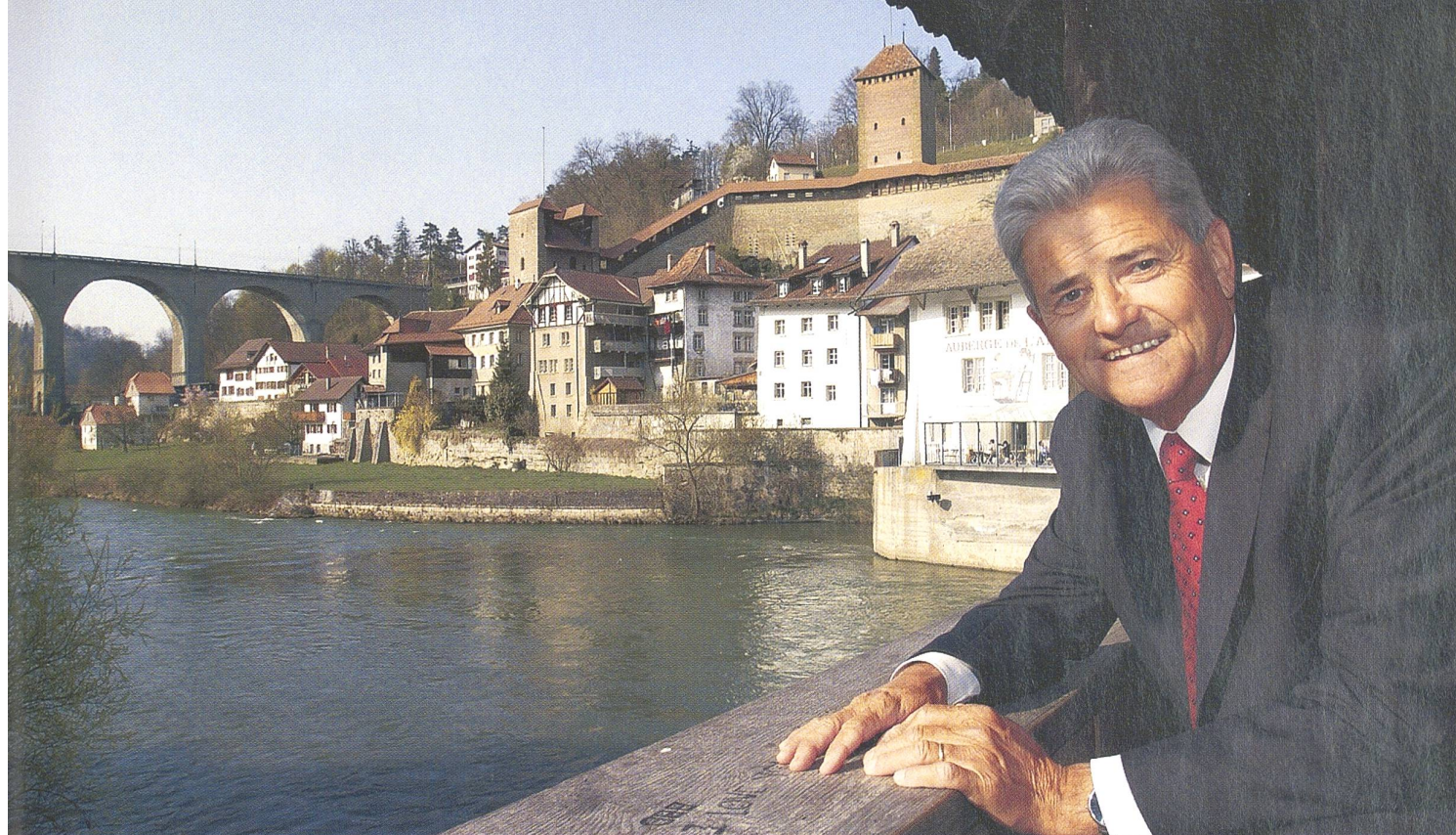
Dott. Marius Cottier, presidente del Consiglio d'Amministrazione dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR): la Raiffeisen non si è limitata a subire l'eccezionale sviluppo che ha caratterizzato il mondo bancario, ma ha dato un indirizzo e un'impronta al proprio sviluppo. Essa si è altresì orientata in modo sistematico e completo alle esigenze della clientela, ampliando costantemente l'offerta di prodotti e servizi per adempiere al suo ruolo primario di Banca al servizio dei suoi clienti. L'ex Cassa Raiffeisen è definitivamente assunta a Banca a pieno titolo. L'Unione delle Banche Raiffeisen è oggi un partner ricercato, come mostrano le cooperazioni instaurate con la banca Vontobel, l'Helvetia Patria e la cosba private banking ag.

Il Gruppo Raiffeisen ha subito notevoli cambiamenti anche al suo interno. Le Ban-

che, le Unioni regionali e l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen si sono riavvicinate e oggi si presentano in modo più compatto come Gruppo Raiffeisen unificato. La concezione di partnership è prioritaria. Per esempio, le importanti questioni di politica aziendale vengono poste in consultazione in seno al Gruppo per assicurarne l'accettazione. In generale, la comunicazione svolge un ruolo primario e, al riguardo, investiamo una buona dose di energie, tempo e finanze, sforzi che valgono senz'altro la pena!

Che cosa l'ha maggiormente toccata, entusiasmata e forse anche preoccupata o delusa durante questo periodo?

La fiducia dei nostri clienti nella loro banca è quasi tangibile. Da noi i clienti si sentono a proprio agio, come in una grande famiglia. Per esempio ultimamente ho partecipato a un'assemblea generale, in cui il presidente del CdA e il direttore salutavano ogni membro con una stretta di mano. Devo tuttavia complimentarmi anche con tutti i collaboratori per la loro



affabilità e competenza, ma anche per il successo al quale hanno contribuito. Non è un caso che negli ultimi otto anni abbiamo raddoppiato il numero dei soci: le nostre Banche Raiffeisen sanno conquistare la comunità locale. Fra i molti eventi importanti verificatisi durante la mia presidenza vi è naturalmente il giubileo del centenario svoltosi a Interlaken. Un'immagine è rimasta particolarmente impressa nella mia memoria: tra lo scenario di una sontuosa catena di montagne, nel pittoresco parco del Casinò si sono riuniti per il pranzo i rappresentanti della Raiffeisen. Centinaia di visi vivacissimi, allegri e spensierati irradiavano una fiducia tale che può essere solo promettente per il futuro del Gruppo Raiffeisen. Non scorderò mai questa visione.

Naturalmente negli ultimi dieci anni ho vissuto anche avvenimenti che hanno destato in me preoccupazioni. Si riferiscono tuttavia alla situazione economica in generale e non alla Raiffeisen. Per esempio, ho vissuto negativamente il fatto che alcuni imprenditori orientassero la loro attività verso la massimizzazione dei profitti, dimenticando spesso le esigenze legittime di collaboratori e clienti, soprattutto quelle dei piccoli clienti. Mi è chiaro che le migliori prestazioni non possono prosperare in un clima di insicurezza e di paura. A tal fine, occorre instaurare un ambiente che ponga sì delle esigenze, ma che sappia anche incoraggiare, in altri termini mi riferisco ad un clima di fiducia. Un altro punto negativo sono

gli stipendi esorbitanti che percepiscono alcuni manager e membri dei Consigli d'Amministrazione. E ancora: agire in tutta responsabilità implica una spartizione e un controllo del potere, un principio che vale sia per lo Stato che per le imprese. Per questo per me è incomprensibile la prassi diffusa di concentrare in un'unica persona la carica di presidente del Consiglio d'Amministrazione e di CEO.

Lei ha sempre evidenziato i tipici valori della Raiffeisen impegnandosi affinché non esistessero soltanto sulla carta ma diventassero una realtà concreta.

Per me questo è stato, e lo è tuttora, determinante. Ritengo che i valori fondamentali della Raiffeisen corrispondano in parte ai valori fondamentali dell'uomo. Principi quali solidarietà o sussidiarietà conducono a buoni risultati sia dal profilo umano che da quello imprenditoriale. Per esempio la grande autonomia delle Banche Raiffeisen garantisce una vera e propria vicinanza alla clientela. Di conseguenza, mi sembra importante che anche nelle attività bancarie si mantenga la consulenza e il contatto personali. L'e-banking e i distributori automatici di denaro si giustificano come complemento alle operazioni ordinarie, ma non possono certo sostituire le relazioni interpersonali.

Uno dei pilastri della Raiffeisen è anche il fatto che sia riunita in un'Unione, il che costituisce una tutela delle singole Banche associa-

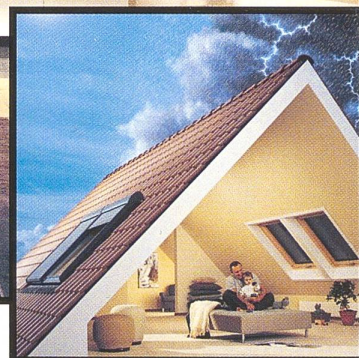
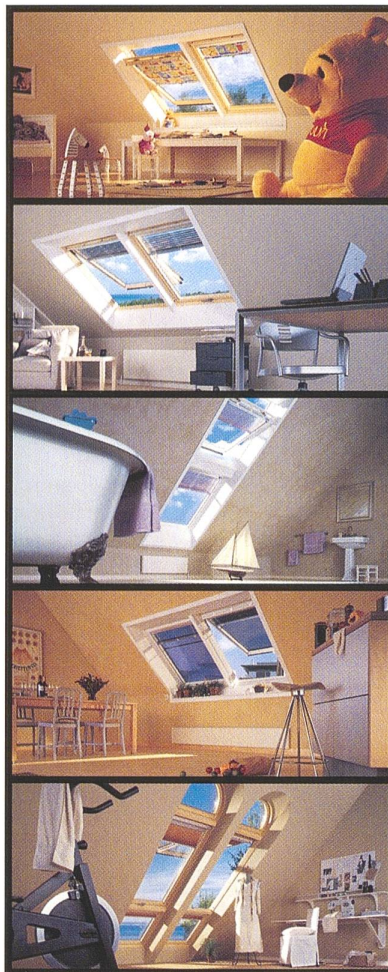
te. In tal modo può prosperare un'attività bancaria durevole, che permette anzitutto un comportamento responsabile nei confronti di persone, denaro e dell'ambiente circostante. Ciò concerne anche l'etica nell'economia, a cui la Fondazione del centenario Raiffeisen intende apportare il proprio sostegno. Mi fa piacere che la nostra rivista per i clienti «Panorama» abbia dedicato diversi contributi al tema dell'etica.

La frontiera linguistica tra la Svizzera tedesca e la Romandia non è mai stata un problema per lei. Questo bilinguismo le è servito nell'esercizio della sua carica?

La Raiffeisen è un'impresa che copre tutto il territorio nazionale. Per poter gettare ponti tra le regioni linguistiche, il bilinguismo è effettivamente una premessa importante. Inoltre è un mezzo indispensabile per conoscere l'altra cultura. A questo proposito, ho constatato con piacere che i membri della direzione si sono dati da fare in tal senso imparando meglio il francese. Anche il successore da me proposto, Franz Marty, conosce molto bene lingua e cultura sia del francese che dell'italiano. Dal profilo linguistico e culturale, le sedi dell'Unione a Losanna e Bellinzona rivestono grande importanza. Dipendendo direttamente dal presidente della direzione, la loro importanza è ulteriormente rafforzata. Queste sedi svolgono una funzione di ponte: oltre a fornire le prestazioni dell'Unione sono più

VIVERE SOTTO IL TETTO

VELUX®



Luce del giorno, aria fresca e una vista che spazia liberamente sono fattori di fondamentale importanza.

Questa considerazione è l'essenza della nostra attività. Ed è proprio in conformità ad essa che costruiamo le nostre finestre per tetti allo scopo di fare del vostro sottotetto lo spazio più comodo e accogliente della casa.

• *Le persiane avvolgibili esterne VELUX – sei funzioni protettive in un solo prodotto.*

• *Ad ognuno il suo piccolo regno – con decorazioni e protezione solare VELUX.*

VELUX Schweiz AG
Industriestrasse 7, 4632 Trimbach
Telefono 062/289 44 44
Telefax 062/293 16 80
E-Mail: VELUX-CH@VELUX.com
Internet: <http://www.VELUX.ch>

Inviatemi la seguente documentazione:

- ☐ „Vivere sotto il tetto”
- ☐ „Decorazioni e protezione solare”
- ☐ „La persiana avvolgibile VELUX – Protezione perfetta”

Nome _____

Via _____

NPA/Località _____

Telefono _____

Inviare a: VELUX Schweiz AG, Industriestrasse 7, CH-4632 Trimbach

PAN

PIÙ LUCE ALLA VITA

vicine alle Banche Raiffeisen; inoltre difendono gli interessi delle regioni linguistiche presso l'Unione di San Gallo.

Con lo sviluppo di nuove prestazioni e nuovi canali di vendita, l'Unione Svizzera riveste un'importanza sempre maggiore. Non ne va dell'autonomia delle singole Banche Raiffeisen?

La nostra struttura decentralizzata è un importante fattore di successo del Gruppo Raiffeisen. Vi è quindi una volontà dichiarata di tutelare e rafforzare questa autonomia. Non bisogna tuttavia disconoscere che i cambiamenti in atto in ambito normativo e tecnologico possono modificare i parametri tra ciò che è centralizzato e ciò che è decentralizzato. Il compito principale delle Banche Raiffeisen consiste tuttavia nella decentralizzazione della responsabilità aziendale. Le Banche Raiffeisen curano le relazioni con i loro clienti, adempiendo in tal modo al compito del Gruppo Raiffeisen, che resterà immutato anche in futuro.

Due anni or sono, auspicava che il Gruppo Raiffeisen operasse con «audacia nella moderazione». È un auspicio sempre valido? Come va inteso?

Un prodotto vivace, sia esso un albero o un'impresa, può svilupparsi bene soltanto se la sua crescita avviene in modo organico: la crescita esterna deve coincidere con quella interna. Se un essere umano cresce troppo in fretta, rischia di zoppicare. Ciò vale anche per le ban-

che. La crescita della Raiffeisen, benché spesso impressionante, avviene sempre armoniosamente: la crescita quantitativa e quella qualitativa sono sempre andate di pari passo.

Che cosa significa concretamente?

Nel settore creditizio, si pongono sempre esigenze elevate in merito alla solvibilità dei clienti. I limiti alle concessioni di prestiti sono posti in modo tale da garantirne la sopportabilità e una sufficiente sicurezza anche in presenza di un mercato instabile. Nella moderazione rientra anche l'autolimitazione di ogni Banca Raiffeisen per quanto riguarda la sfera della propria attività: non si va a caccia fuori dei confini della propria riserva. Un altro esempio di moderazione è costituito dall'apertura delle nuove filiali nelle città, dove abbiamo proceduto passo dopo passo.

Audacia nella moderazione significa anche che non vogliamo diventare la banca più grande, ma abbastanza grande da poter mantenere la nostra autonomia; non vogliamo ottenere i maggiori utili, ma questi ultimi devono essere abbastanza elevati per poter fornire ai nostri soci prestazioni bancarie eccellenti che in futuro permettano di procedere ai necessari investimenti e di costituire sufficienti riserve di sicurezza.

Fra le idee o i consigli che potrebbe dare al suo successore, quali non possono mancare? Non è nel mio stile impartire consigli. In occasione del colloquio, spiegherò qual è la mia

visione delle cose. Una mia grande preoccupazione è l'aspetto dell'etica nelle operazioni bancarie. Anche l'attività bancaria non dev'essere fine a sé stessa e priva di valori. Deve anzitutto avere un senso per il singolo e infine per la comunità. Questa dimensione del senso deve coinvolgere i soci, i clienti, i collaboratori ma anche la comunità. Sono convinto che il nuovo presidente saprà mettere a frutto del proprio lavoro tutte le sue preziose esperienze di vita e professionali.

Continuerà ad avere una qualche funzione in seno alla Raiffeisen?

Naturalmente continuerò ad essere socio delle Banche Raiffeisen di Jaun FR e Friburgo Est e ad esercitare i miei diritti di socio.

Come approfitterà del tempo libero quando sarà in pensione?

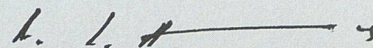
Amo molto la natura, dove ritrovo sempre energia, gioia e armonia interiore. Desidero pertanto dedicare più tempo a queste fonti energetiche e andare più spesso in montagna, sia d'estate che d'inverno. Uno dei miei sogni sarebbe quello di poter fare ancora una volta un trekking sull'Himalaja. E il mio sogno nel cassetto, quale ex pilota militare, sarebbe invece di poter fare ancora volo acrobatico con il biplano Bücker. Poi mi aspetta il compito più bello, quello di nonno. Desidero avere più tempo per la famiglia, in particolare per le mie quattro nipotine. Per alcuni anni uno slogan pubblicitario della Raiffeisen recitava: «La banca che appartiene ai suoi clienti». Non vorrei che le mie nipoti lo modificassero in: «Il nonno che appartiene alla sua banca». In questi dieci anni ho avuto molto a cuore la Raiffeisen. La nostra impresa è più di un istituto finanziario: è anche un luogo d'incontro di persone. A questo proposito, vorrei citare il filosofo Martin Buber, il quale una volta ha affermato: «La vera vita è incontro».

Intervista: Pius Schärli, Philippe Thévoz

La base per il successo

Il successo passato e futuro del Gruppo Raiffeisen è dovuto alla fedeltà dei suoi soci e clienti. Desidero pertanto esprimervi i miei sentiti ringraziamenti. Il mio grazie è rivolto anche agli oltre 5000 collaboratori e agli altrettanti membri dei Consigli di Amministrazione e di Sorveglianza che operano a tutti i livelli dell'organizzazione Raiffeisen. Il mio compito mi ha indotto a lavorare con molte persone che collaborano all'impresa Raiffeisen con grande impegno e professionalità. Spesso ho percepito

in queste persone un entusiasmo e un'identificazione nel proprio operato che vanno ben oltre il semplice esercizio della professione e della funzione. Auspico che il Gruppo Raiffeisen riesca anche in futuro a mantenere accese queste scintille di passione: in tal caso il successo sarà garantito.



Marius Cottier

Insieme alla sua nipotina Lucie.



Morcote, «casa» nuova per la Raiffeisen



L'agenzia di Morcote della Banca Raiffeisen di Lugano ha da poco più di un mese una nuova... «casa». Infatti, la nuova sede, che è stata inaugurata sabato 23 marzo, si trova ora in riva dal Drèra. Morcote si dotò dell'allora Cassa rurale nel lontano 1968 e, dal 1980 offriva i propri servizi sotto i portici in Piazzetta dei Fossati. Nel pieno rispetto della filosofia Raiffeisen e con il fermo desiderio di rimanere radicati nel tessuto sociale comunale, il Consi-

glio di Amministrazione ha pertanto deciso di migliorare la qualità dei servizi. È infatti stato installato un nuovo bancomat per le esigenze della popolazione, dei commercianti e dei turisti. A disposizione della clientela vi sono le consulenti Osvalda Orlandi e Antonietta Romagnoli.

L'agenzia di Morcote è aperta tutti i giorni dalle 9 alle 11 e dalle 14 alle 16; mercoledì dalle 16.30 alle 18.30.

Da sin. Osvalda Orlandi (consulente), Sandra Pilato (responsabile agenzie) e Antonietta Romagnoli (consulente).

Pedalar con i colori Raiffeisen



Un milione di soci a livello svizzero, tanti traguardi a livello locale. La Banca Raiffeisen di Mendrisio, ad esempio, per sottolineare il 2500esimo socio, ha deciso di offrire un'opportunità davvero speciale. Gli affiliati avranno infatti la possibilità di ordinare un completo da ciclista (maglia + pantaloncini) della marca Santini, sponsorizzato dall'istituto del Borgo al prezzo di 70 franchi (valore commerciale 150 franchi circa).

La Raiffeisen di Mendrisio sottolinea nella lettera inviata a tutti i soci di aver «pensato al

Nella foto Steinegger, una delle due vetrine allestite alla Banca Raiffeisen di Mendrisio.

ciclismo poiché lo stesso, a qualsiasi livello venga praticato, significa movimento, salute e sacrificio». Il personale della Banca ringrazia tutti coloro che sono stati e sono fedeli a Raiffeisen nel Magnifico Borgo e a Salorino. E auspica di poter incontrare tutti in bicicletta, magari vestiti con i «colori» della loro banca di fiducia.

Buon 2001 per la Raiffeisen Leventina

È proseguita anche durante l'esercizio 2001 la crescita della Banca Raiffeisen Leventina. La cifra di bilancio è infatti lievitata del 5 per cento rispetto all'anno precedente. L'utile, attestatosi a 1,153 milioni di franchi, ha fatto registrare un incremento dell'8 per cento. In aumento anche il numero dei soci che, grazie al 7 per cento in più, raggiungono le 2623 unità. Lo scorso anno, l'istituto di credito leventinese ha amministrato capitale per un totale di 215 milioni di franchi. In sostanza si evidenzia come l'andamento dell'esercizio 2001 confermi il trend degli ultimi anni, a dimostrazione di quanto la popolazione leventinese apprezzi la qualità dei servizi offerti. Non va poi dimenticato che la Banca Raiffeisen Leventina, anche nel 2001 ha elargito importanti contributi a favore di manifestazioni e società vallerane.

Nomina alla BR di Ligornetto

Christian Portolani, da nove anni impiegato alla Raiffeisen di Ligornetto, dopo un periodo di formazione trascorso presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen a San Gallo, è stato nominato mandataro commerciale. A lui è stata affidata la consulenza finanziaria. Felicitazioni e auguri per un futuro ricco di soddisfazioni.

Opere di Cesare Breda in vetrina

La direzione della Banca Raiffeisen Alto Vedeggio di Rivera continua nella presentazione di artisti della regione: un'iniziativa indovinata e molto apprezzata, che sta suscitando interesse ed ammirazione. L'ultima esposizione ha visto in mostra due statue lignee di Cesare Breda, un inedito artista camignolese poco più che cinquantenne.

La sua attività artistica inizia attorno agli anni Ottanta. Scelto il legno come mezzo di espressione, Breda scolpisce all'inizio soprattutto fontane di varie dimensioni e forma. Poi, lentamente, si accosta alla figura umana che rappresenta in momenti particolari dell'esistenza, quasi sempre in attimi di forte caratterizzazione: il gruppo di famiglia, la madre col bambino, il gioco delle bocce, gli amici in ascolto.

Il mezzo che Cesare Breda utilizza per scolpire il vecchio e stagionato legno di faggio, platano o ciliegio è a dir poco sorprendente: una semplice e normale motosega. Le rifiniture vengono a volte eseguite con una piccola levi-

gatrice. Il resto lo fanno le sue mani d'oro e - soprattutto, dice lui - il cuore. Sono una quarantina, a tutt'oggi, le sue opere, collocate presso privati o enti pubblici. Tra queste spiccano, per la loro semplicità e bellezza: la «Maternità» (Clinica S. Anna di Lugano), «Il dialogo» (Liceo di Savosa), «Il bocciatore» (Goccia d'oro, Camignolo). Va sottolineato che tutto il ricavato della vendita delle sue sculture in legno, Breda lo destina a progetti di aiuto.



Le statue lignee di Breda in esposizione alla Raiffeisen di Rivera.

Dite la vostra!

Con questa iniziativa vogliamo darvi la possibilità di dire la vostra sui contenuti della nostra rivista o sulle Banche Raiffeisen. Avete inoltre domande sui temi relativi al risparmio, agli investimenti o altro? Potete inviare un e-mail a: lorenza.storni@bluewin.ch, o scrivere a: Panorama Ticino, rubrica «Spazio aperto», via delle Scuole 12, CP 247, 6906 Lugano. Vi invitiamo a sintetizzare i vostri pensieri per motivi redazionali in modo da non dover «tagliare» troppo le vostre lettere. (Lunghezza massima del testo 500 battute).



Spazi d'arte indonesiana

La Banca Raiffeisen Minusio-Brione-Muralto a Muralto espone dal 5 aprile e fino al 31 maggio alcuni lavori eseguiti da artisti di Java, Bali e Borneo allo scopo di avvicinare il pubblico ad un'arte orientale ancora poco conosciuta.

Si sente spesso parlare di batik, lo si vede sui tessuti o anche sui quadri. Il batik può essere definito come metodo d'applicazione di un disegno colorato su fibra tessile, tramite l'uso della cera, per le parti che non devono essere tinte. Questa parola deriva dal giavane-

se ambatik, che letteralmente significa «dipingere» e «raccontare». Per i giavanesi, il batik traccia i legami con la tradizione, il credo, il folklore, la vita e il protocollo dei tempi dei sovrani. Lo splendore dei suoi colori e dei suoi motivi indica la regione di provenienza e il rango della persona che lo porta. Oggi, questa tecnica ha trovato ulteriore sviluppo in una corrente di artigiani che con un procedimento ingegnoso hanno portato l'applicazione della cera dalla stoffa al legno. Sono queste le sculture colorate in esposizione: un artigianato moderno che ripropone in modo nuovo i disegni di un'antica tradizione.

A Bali, la scultura è parte integrante della tradizione artistica. Fino a una settantina di anni fa, la lavorazione del legno era utilizzata per rappresentare figure della mitologia o dei testi religiosi. In seguito, una nuova corrente ha spinto gli artigiani a cercare l'ispirazione della vita quotidiana. È così che a divinità e demoni si sono aggiunte immagini della natura e di uomini. Ricavate da legni preziosi come ebano e palissandro, queste sculture non solo sono belle e raffinate, ma hanno anche un'anima nella quale è presente la forza e lo spirito dei loro creatori.

È possibile visitare la mostra dal lunedì al venerdì dalle 9 alle 16 (orario continuato).

Offerta speciale per i lettori «Panorama»

Da dove viene il nome Raiffeisen? Che sviluppo hanno avuto le Banche Raiffeisen? Quali sono i loro obiettivi? Se vi ponete queste e altre domande, potrete trovare le risposte nel libro «Raiffeisen - Storie di uomini e di denaro». Una storia centenaria dell'economia svizzera trasformata in un testo di facile lettura che pone le persone al centro dei loro affari bancari.

«Panorama» offre ai lettori il libro ad un prezzo speciale di 10 franchi, invece di 38. Se vi interessa, potete richiederlo a: Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, via dei Gaggini 1, Casella Postale 1267, 6502 Bellinzona, o chiamando il numero di telefono 091/821 50 00.

PREZZO DEL LATTE, SOSTEGNO ANCORA ATTUALE?

*Il **CONTINGENTAMENTO LATTIERO** è una questione spinosa per la nostra politica agricola che divide gli animi. Dev'essere mantenuto per garantire la sopravvivenza dei nostri contadini oppure è diventato un **MODELLO ANTIQUATO**, sacrificato sull'altare dell'Unione Europea?*



Se verrà rispettata la volontà del Consiglio federale, il contingentamento lattiero dovrebbe presto venir abolito. Sulla scia delle discussioni in atto in seno all'Unione Europea (UE) – che sta seriamente considerando di abolire le quote latte (termine che designa il contingentamento a livello europeo) – entro pochi anni questo sistema di limitazione della produzione di latte imposta dallo Stato, dovrebbe venir soppresso. Il contingentamento lattiero è stato introdotto il 1° maggio 1977 sulla base di un decreto federale urgente per evitare le eccedenze di latte.

In quegli anni il volume di produzione assunse proporzioni tali che oltre alla minaccia di un... «mare di latte», incombeva quella di una... «montagna di burro». Un anno e mezzo dopo l'entrata in vigore del decreto, il Popolo si esprime a favore del contingentamento. Allora come oggi questa misura si prefiggeva di mantenere il prezzo del latte a livelli elevati e di garantire il reddito dei contadini. Nel con-

tempo, si dovevano contenere le spese di valorizzazione ed assicurare il mantenimento del valore aggiunto nelle regioni di montagna e in quelle collinari. Ben presto venne a crearsi una situazione contraddittoria. Ma il contingentamento non era una novità; venne infatti introdotto già nel maggio del 1933 per un periodo di tre anni, come indica il professor Hans Popp nel suo libro «Il secolo della rivoluzione agraria». Seguirono due anni senza contingentamento, ma già nel maggio del 1938 i problemi si ripresentarono ed esso dovette venir ripristinato fino all'introduzione del Piano Wahlen, negli anni della Seconda Guerra Mondiale.

CONFLITTO D'INTERESSI PREVEDIBILE

Questo periodo di penuria ebbe ripercussioni per decenni sulla società. La popolazione era estremamente grata ai contadini e ciò spianò la strada alla legge sull'agricoltura del 1951, la quale sanciva prezzi che consentivano di co-

prire i costi e, come scrive Popp, «introduceva misure di salvaguardia alla frontiera». Ma furono proprio questi punti cardine che dettero origine ai problemi con i quali siamo confrontati attualmente. In Svizzera furono in molti a non riconoscere la necessità di trasformare l'agricoltura per adattarla al nuovo contesto di sviluppo dei mercati, dapprima nell'Europa centrale e successivamente a livello mondiale. Ne scaturì inevitabilmente un conflitto di interessi.

Come spiegava Emil Küng, professore di economia a San Gallo, «i prezzi relativamente alti spingono i produttori a produrre più del necessario». E infatti così fu. Siccome la limitazione volontaria della produzione di latte non aveva dato i frutti sperati, nel 1977 fu resa obbligatoria. Il nuovo sistema non concedeva margini di manovra: ai contadini erano stati assegnati i cosiddetti contingenti che fissavano la quantità massima di latte da fornire. Il superamento del contingente comportava la

Foto: Maja Beck

riduzione dell'importo versato per il latte consegnato ai centri di raccolta.

ALLENAMENTO SOLO NEL 1999

Nel 1999, dopo ben ventidue anni, vi fu un primo allentamento del sistema con l'autorizzazione del commercio dei contingenti, ora non più legati alla superficie. Alla fine dell'anno lattiero 2000/2001 (30 aprile 2001), risulta-

vano vendute o affittate 230 000 tonnellate di contingenti, pari all'8 per cento del volume totale dei contingenti assegnati.

Quest'anno, l'UE intende rivedere la normativa sulle quote latte. Essa prospetta di abrogarla progressivamente a partire dal 2006. La necessità, per l'agricoltura svizzera, di orientarsi verso i mercati europei, ha riacceso il dibattito anche nel nostro Paese, sor-

prendentemente, su iniziativa del Gruppo svizzero per le regioni di montagna. Questa associazione, contraria al commercio dei contingenti e allo spostamento della produzione di latte dalla regione di montagna a quella di pianura, aveva chiesto la soppressione progressiva del contingentamento lattiero già un anno e mezzo fa. Da quanto si evince da due studi svolti presso il Politecnico federale di

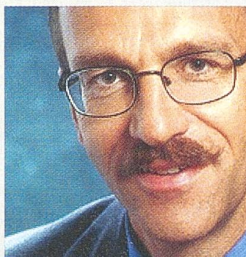
L'opinione di Manfred Bötsch e Samuel Lüthi

«Panorama»: L'Ufficio federale da lei diretto è favorevole alla soppressione del contingentamento lattiero. Perché?

Manfred Bötsch: Nel dibattito sulla politica agricola l'accento è stato posto per anni su un prezzo del latte stabile ad un livello relativamente elevato e su un'ampia distribuzione regionale della produzione lattiera piuttosto che sulle ripercussioni sfavorevoli del contingentamento sullo sviluppo strutturale e, di riflesso, sulla competitività. La nuova politica agricola, invece, è all'insegna di questi ultimi due aspetti.

Il contingentamento lattiero comporta il rincaro della produzione. Il contadino è tenuto a far fronte a costi supplementari soprattutto per l'acquisto e la locazione di diritti di produzione che dovrebbero garantirgli il margine di manovra necessario per adeguare le proprie strutture aziendali. Ogni anno un im-

porto pari a 120-150 milioni di franchi è destinato all'acquisto o alla locazione di diritti di produzione. Considerata l'evoluzione, con o senza contingentamento lattiero, verso aziende specializzate nella detenzione di lattifere, ben presto la metà del quantitativo di latte contingentato sarebbe gravato da costi per l'acquisto o la locazione. Alla luce di questa prospettiva è opportuno sostituire il contingentamento lattiero retto dal diritto pubblico mediante un sistema di gestione dei quantitativi basato sul diritto privato. Ciò consentireb-

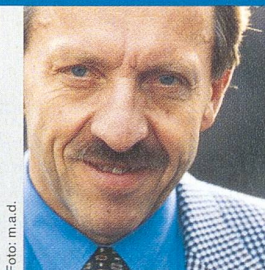


be pure di rispondere meglio alle diverse esigenze degli addetti alla trasformazione e dei caseifici e di reagire più rapidamente agli sviluppi del mercato.

In qualità di imprenditori i contadini sono tenuti ad ottimizzare costantemente le loro aziende. In quest'ottica è ovviamente meglio anticipare determinati sviluppi piuttosto che doversi continuamente adattare. Il sostegno dei prezzi e le limitazioni di produzione sancite dallo Stato non rientrano, in linea di massima, in questa strategia.

Intervista: Werner Kamber

Manfred Bötsch,
direttore dell'Ufficio
federale dell'agri-
cultura.



Samuel Lüthi,
direttore dei Produt-
tori Svizzeri di Latte
(PSL) di Berna.

«Panorama»: Qual è il suo parere sul contingentamento lattiero?

Samuel Lüthi: Il contingentamento lattiero non è fine a se stesso, ma rimane uno strumento importante per evitare una crescita incontrollata della produzione con il conseguente crollo dei prezzi e del mercato. Il ricavo della produzione lattiera rappresenta pur sempre un terzo della produzione finale del settore primario. Il contingentamento è però anche una misura per raggiungere gli obiettivi fissati dalla Costituzione federale. Contrariamente a quanto si riscontra in numerosi altri Paesi, in

Svizzera il contingentamento ha contribuito in modo determinante al mantenimento di una produzione lattiera basata sull'impiego di erba anziché foraggi concentrati e ad evitare lo spostamento della produzione di latte dalla regione di montagna a quella di pianura.

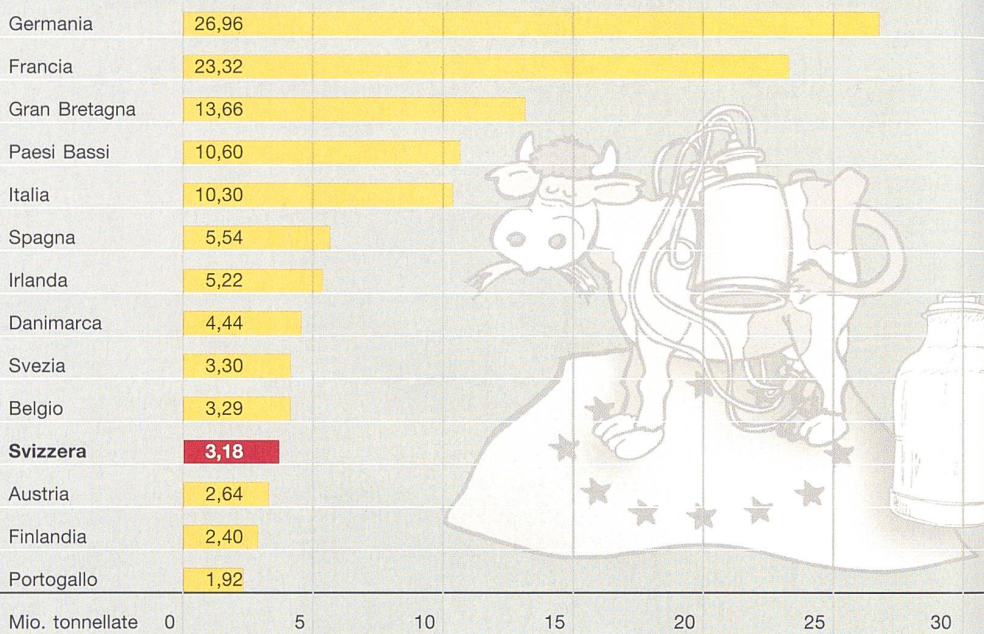
In linea di massima l'organizzazione mantello dei Produttori Svizzeri di Latte (PSL) non si oppone alla soppressione del contingentamento lattiero, ma chiede che sul piano politico vengano fissate condizioni quadro che consentano di raggiungere in modo ottimale gli obiettivi sanciti dalla Costituzione federale

anche senza un disciplinamento della produzione lattiera basato sui principi del diritto pubblico e che offrano alle famiglie contadine prospettive nel settore della produzione lattiera, permettendo, di riflesso, di conseguire un reddito adeguato. I PSL chiedono pertanto un nuovo disciplinamento del mercato, una revisione del sistema dei pagamenti diretti e premesse migliori per le organizzazioni di categoria affinché possano fissare contrattualmente e sulla base del diritto privato i quantitativi di latte da produrre e da acquistare.

Intervista: Werner Kamber

Germania e Francia mungono di più

Forniture di latte UE e Svizzera nel 2000



Fonte: Bayerisches Landw. BLW rapporto agrario 2001

Zurigo la soppressione del contingentamento potrebbe avere ripercussioni positive. Da un lato l'apertura delle frontiere per i prodotti dell'economia lattiera – che diventerà obbligatoria dopo l'entrata in vigore degli accordi bilaterali accolti dal popolo – determinerà in ogni caso una riduzione dei prezzi e dall'altro il severo disciplinamento delle quantità non consente alcuna crescita. Tali ipotesi trovano conferma gettando uno sguardo all'evoluzione dei volumi di produzione di diversi Paesi. Su un arco di tempo di vent'anni, negli Stati Uniti si è registrato un incremento della produzione lattiera del 30 per cento e in nuova Zelanda addirittura dell'80 per cento. A lungo termine, il contadino svizzero potrebbe quindi perdere considerevoli quote di mercato.

LA «MORIA» DEI CONTADINI

Il latte svizzero potrà essere concorrenziale soltanto se costerà meno. Secondo uno studio svolto dalla Stazione federale di ricerche di Tänikon (FAT), in Svizzera la produzione di un chilo di latte costa dai 15 ai 30 centesimi in più rispetto ai Paesi confinanti. Ciò è dovuto all'onere rappresentato dai mezzi di produzione (tra i quali rientrano pure gli alti prezzi dei terreni e degli edifici). Nell'UE il prezzo medio di produzione è di 55 centesimi. A partire dal 1° maggio 2002 ai contadini svizzeri il latte viene pagato 80 centesimi circa a dipendenza dell'acquirente. Secondo lo studio citato del Politecnico federale di Zurigo, sotto la soglia

Circa il 45 per cento del latte UE viene prodotto in Germania e Francia. In Gran Bretagna si munge la metà del latte rispetto alla Germania, mentre il Belgio produce un po' di più della Svizzera. I 3,18 milioni di tonnellate di latte svizzero corrispondono al 2,7 per cento della totalità della produzione UE.

di 63 centesimi al chilo i contadini smetterebbero di produrre latte.

I contadini che intendono competere dovranno essere in grado di fornire da 150 000 a 300 000 chilogrammi di latte all'anno. Attualmente la media nazionale si situa poco al di sotto di 80 000 chilogrammi. Questo quantitativo è del 30 per cento circa superiore al volume di produzione di una decina di anni fa. Il numero di contadini che forniscono latte è invece diminuito del 25 per cento ed ammonta a 38 000 unità. Con o senza contingentamento (come si auspica tra alcuni anni) si direbbe che i contadini svizzeri sono una categoria in via d'estinzione.

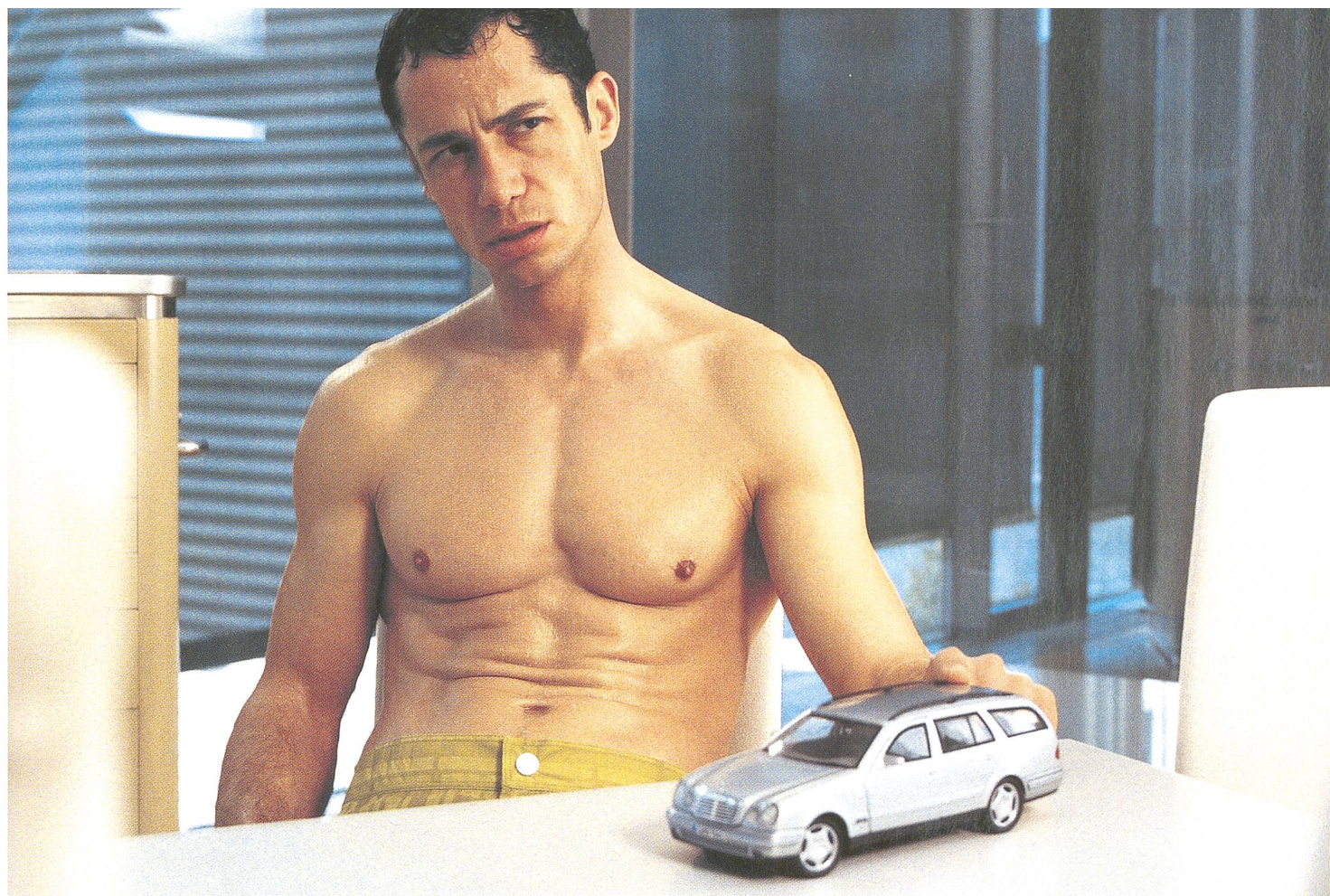
IL LATTE, UN NETTARE PARTICOLARE

Per motivi legati alla storia dell'agricoltura, in Svizzera il latte è da sempre considerato un nettare particolare. Nel XVIII secolo numerosi piccoli contadini erano costretti, per poter sopravvivere, ad arrotondare lo stipendio con la tessitura a domicilio, i lavori a maglia o la filatura della lana. Le ristrettezze dell'epoca

vengono descritte in modo significativo dallo scrittore Ulrich Bräker nel suo libro «L'uomo povero di Tockenburg». Nel guadagno accessorio rientrava anche la coltivazione della canapa e del lino quali materie prime per la fiorente industria tessile di allora. Nel 1848, anno di fondazione del moderno Stato confederale, poco meno della metà della popolazione elvetica era attiva nell'agricoltura. Oggi solo un abitante su venti si dedica a questa attività.

Un altro cambiamento basilare fu il passaggio dalla cerealicoltura alla produzione di latte. All'origine di tale mutamento vi fu lo sviluppo del traffico: con l'avvento della ferrovia e l'intensificazione della navigazione transatlantica, in Svizzera vi fu il crollo dei prezzi dei cereali che potevano venir importati a costi inferiori da altri Paesi, soprattutto dagli Stati Uniti. Per molti contadini elvetici fu la rovina. Per evitare ai contadini del XX secolo di doversi confrontare con situazioni di questo genere il legislatore cercò di proteggerli introducendo provvedimenti specifici.

■ **WERNER KAMBER**



Se a casa sognate la vostra auto probabilmente dipende dal suo climatizzatore.

Create il clima gradevole a cui siete abituati da tempo nella vostra auto anche là dove trascorrete la maggior parte del vostro tempo: a casa o sul lavoro. I condizionatori della Krüger sono economici, silenziosi ed ecologici. Rinfrescano l'ambiente, deumidificano e depurano l'aria da polvere, pollini, muffa, batteri e odori molesti. La nostra gamma di apparecchi va dal condizionatore mobile al multisistema modulare con fino a 40 unità. I nostri potenti apparecchi split sono facilmente postequipaggiabili e si lasciano integrare alla perfezione in ogni design d'arredo. Consultate gli specialisti della Krüger. E incominciate a sognare casa vostra quando siete in auto.

**KRÜGER**

Krüger + Co. SA, 6596 Gordola TI

Telefono 091 735 15 85, Fax 091 735 15 86

>Degersheim SG >Frauenfeld TG >Wangen SZ

>Zizers GR >Samedan GR >Dielsdorf ZH

>Weggis LU >Grellingen BL >Münsingen BE

>Forel VD

www.krueger.ch

RADIO GIOVANI SENZA FREQUENZE



*Una nuova **GENERAZIONE DI RADIO** ambisce ad animare il mercato trasmettendo veramente quello che i giovani chiedono. Se necessario diffondendo **ANCHE ILLEGALMENTE**. Ma le frequenze libere sono una merce rara.*

A ben pensare, i giovani in Svizzera non hanno di che preoccuparsi: Radio 105 e Virus, per esempio, trasmettono musica di tendenza, brevi contributi parlati e informazioni adatte all'età del loro pubblico. Ma i dati d'ascolto dei programmi delle due emittenti – finora trasmessi via cavo – fanno sorgere dei dubbi sul loro effettivo bisogno: secondo uno studio effettuato da Radiocontrol, la «figlia» della DRS Virus ha raggiunto durante lo scorso anno una parte marginale di mercato pari allo 0,1 per cento (23 000 ascoltatori). «È vero, abbiamo una cerchia ristretta di estimatori», ammette il direttore dei programmi di Virus, François Mürner. In sostanza, anche i numeri forniti dalla radio privata 105, non sono incoraggianti: 0,5 per cento di mercato che corrisponde a 67 000 giovani ascoltatori.

Le due emittenti vengono minacciate da un altro fattore: a quanto pare non sono così giovanili come pensano di essere. La maggior parte dei radioascoltatori, infatti, non rientra nel target: il 39 per cento dei fans di Virus ha oltre 44 anni. François Mürner giustifica questo fatto con le imprecisioni del nuovo metodo di rilevamento di Radiocontrol. Ma ammette poi che anche persone più anziane ascoltano regolarmente Virus: «La buona musica non conosce età». Lo stesso problema di target è conosciuto anche da Radio 105.

RICEZIONE FATICOSA

Un motivo per il quale la radio via cavo diffonde il suo programma solo ad una minoranza sta nella ricezione difficoltosa, soprattutto in automobile o con il walkman. Infatti, Radio 105 ha più volte richiesto, ma senza successo, una modulazione di frequenza (FM). Anche una petizione con 65 000 firme, inoltrata al Consiglio Federale, non ha dato alcun esito. L'Ufficio federale delle comunicazioni a Berna (UFCOM) è competente per la distribuzione delle frequenze ed ha spesso

risposto che non ve ne sono più libere a disposizione.

Malgrado i dinieghi dell'UFCOM, che sottostà al Consiglio Federale, Radio 105 non si è data per vinta: uno studio commissionato a terzi ha evidenziato che a Zurigo vi sono diciannove frequenze FM «che non sono occupate da altre radio». Di queste, almeno nove potrebbero essere sfruttate. Lo scorso dicembre, questo esito ha incoraggiato i fautori della 105 ad inoltrare alla Confederazione la richiesta per la concessione di tre modulazioni di frequenza per le città di Basilea, Berna e Zurigo.

Anche la rete giovanile Virus della DRS pretende una frequenza FM. «È una strategia della direzione radiofonica che Virus diffonda in FM», afferma il responsabile dei programmi François Mürner. Ma data la situazione momentanea, si è comunque consapevoli che non è possibile. «All'UFCOM le nostre esigenze sono note, ma una richiesta di concessione FM non l'abbiamo ancora inoltrata», spiega Mürner.

RADIO IN INTERNET

Mentre Radio 105 e Virus non riescono a conquistarsi pubblico e figurano tra le reti meno



DJ Radio più vicina ai giovani?

ascoltate in Svizzera, una nuova generazione di radio cerca di sviluppare programmi non commerciali per i giovani, trasmettendo musica elettronica (house e trance) di dj e brevi inserti parlati. Un esempio è la radio Basic di Ginevra che si accontenta, per il momento, di diffondere via internet e che si accaparra una bella fetta di ascoltatori.

Non così per DJ Radio di Zurigo che trasmette pure via internet. Infatti, la rete necessita – in base ad un'analisi interna – di una frequenza FM o via cavo per offrire quotidianamente un programma ai circa 4000 ascoltatori. «In caso contrario non potremo sopravvivere perché non abbiamo fonti di guadagno», sottolinea Egon Blatter, direttore di DJ Radio. La rispettiva richiesta di concessione per la modulazione di frequenza e per la via cavo è stata inoltrata lo scorso gennaio.

Se siete curiosi

Radio Virus: www.virus.ch
Radio 105: www.105.ch
Radio zurighese in internet: www.djradio.ch
Radio ginevrina in internet: www.basic.ch
Radio DeeJay: www.deejay.it

AI LIMITI DELLA LEGALITÀ

L'anno scorso Egon Blatter si è fatto notare per alcune trasmissioni pirata diffuse in un quartiere zurighese. Ma fino ad oggi queste azioni non hanno portato a nulla, se non a problemi con l'UFCOM e con la polizia. Che DJ Radio – con trasmissioni non approvate come quella di Roger Schawinski – si muova ai confini della legalità, Blatter ne è cosciente: «Questi programmi sono il segnale che così non si può continuare. Vogliamo manifestare la nostra insoddisfazione». Uno sguardo oltre i confini nazionali, dimostra che le radio giovanili di musica elettronica sono sulla cresta dell'onda: quale esempio possiamo citare l'italiana Radio DeeJay e la tedesca Sunshine-Live, che fanno concorrenza alle discoteche trasmettendo in FM. La Svizzera, da questo punto di vista, è in ritardo: non ci saranno cambiamenti sostanziali fino al 2004, anno in cui verrà effettuata una revisione della Legge sulla radio e televisione. Lo scorso giugno l'UFCOM

ha ricevuto da parte del Consiglio Federale la direttiva di non più dare concessioni a nuove radio fino al 2004. Roberto Rivola, addetto stampa dell'UFCOM, spiega la decisione: «Le frequenze sono limitate e devono essere sfruttate in modo sensato. Inoltre è in atto una riflessione sulla politica dei media».

CHE SFORTUNA!

Il problema principale del mondo radiofonico elvetico è la ristrettezza del territorio: molte reti straniere «penetrano» in Svizzera occupando frequenze che, per questo motivo, non possono più essere sfruttate dalle radio locali. Un esempio: alcune reti radiofoniche austriache diffondono fino a Basilea! Roberto Rivola evidenzia che, proprio per questa mancanza di frequenze, negli ultimi anni sono state concesse sempre più licenze per la via cavo, proprio come a Radio 105 e a Virus. «Abbiamo pure sperato in nuove tecnologie come il 'Digital Audio Broadcasting (DAB)' che avrebbe

ridotto in modo considerevole questa carenza di modulazione di frequenze». Anche Virus contava su questa tecnica di trasmissione rivoluzionaria e digitale. Ma fino ad oggi il DAB non è riuscito a sfondare. «Noi e i giovani abbiamo avuto sfortuna», aggiunge Roberto Rivola dell'UFCOM.

I ragazzi, però, non si arrendono alla «scalogna», ma continueranno a lottare fino ad avere la loro radio in FM. La scorsa estate l'UFCOM ha coordinato un gruppo di studio che si occupa dell'ottimizzazione dell'utilizzo delle frequenze FM. E questo fa ben sperare. Molti giovani, però, non vogliono accettare che il panorama svizzero delle radio subisca questa situazione di stallo fino al 2004. Purtroppo, sembra utopico che il Consiglio Federale riveda questa direttiva prima della scadenza. «Al momento non vi è nessuna radio dei giovani che diffonda in FM. E questo è un dato di fatto», conclude Roberto Rivola dell'UFCOM.

■ DANIEL KNUS

L'opinione di Egon Blatter, direttore di DJ Radio.

«Panorama»: DJ Radio vuole una frequenza in FM. Una bella richiesta, considerato che già per Radio 105 e Virus non c'è posto...

Egon Blatter: È vero. Penso però che non avrei imboccato questa strada se non fosse stato necessario. Ma il bisogno è estremamente grande.

Continuerà ad appoggiare le trasmissioni pirata?

Sì, finché non daranno fastidio a nessuno e proprio perché queste trasmissioni illegali rispondono ad un bisogno. Fino a quando nessuno verrà danneggiato continuerò su questa strada. È chiaro che mi muovo parzialmente in una zona grigia.

Dopo la collaborazione con i pirati della radio, sono seguiti dei buoni rapporti con l'UFCOM. Perché adesso la relazione è nuovamente in crisi?

L'UFCOM si attiene ad una direttiva del Consiglio Federale. Secondo questa, le nuove reti

non ricevono alcuna concessione duratura per l'FM. Ma questo è in contrasto con altre licenze. Le autorità, infatti, con certe dichiarazioni si contraddicono. Io sono dell'opinione che è negativo quando sempre più decisioni vengono prese senza considerare le esigenze altrui. E di conseguenza si rifiutino le richieste di concessioni. Con la direttiva del Consiglio Federale il problema non viene affrontato o risolto, ma solo congelato allo stato attuale.

DJ Radio sta perdendo lentamente la voce?

Piano, piano mi sto rassegnando poiché non vedo più una possibilità per realizzarmi. È più di un anno che continuo a lottare per la mia causa. E non sono più disposto a continuare con la radio se non ricevo una stazione da cui trasmettere via cavo o in FM.

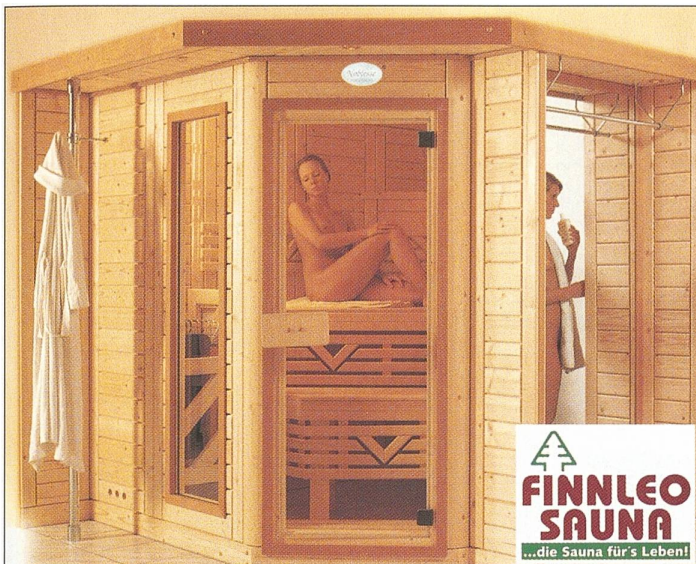
Lei parla di «lottare». Ma se ha inoltrato la richiesta di concessione solo lo scorso gennaio!



È vero. Ma un anno fa avevo ritirato una precedente richiesta poiché le possibilità di successo erano esigue. E, non da ultimo, perché anche altre reti erano state disilluse. Ora spero che i tempi siano maturi per ottenere almeno una concessione per la via cavo.

Fino alla fine del 2004 il panorama radiofonico non cambierà di molto. Vi sono delle alternative?

Se non riceveremo la concessione in Svizzera, ci uniremo alla tedesca Radio-Unity.net, una emittente via internet. Infatti stiamo già prendendo degli accordi in questo senso. Ma prima voglio aspettare i segnali della Confederazione. In un qualche modo mi sento come DJ Bobo: prima di avere successo in Svizzera, lo ha ottenuto all'estero. Solo dopo gli è stato riconosciuto anche in Patria. Intervista: Daniel Knus



- Sauna
- Bagno a vapore
- Cabina a calore infrarosso
- Solarium
- Whirlpool

Tel. 031 748 18 20
Fax 031 748 18 23
sauna-info@sauna.ch
www.sauna.ch

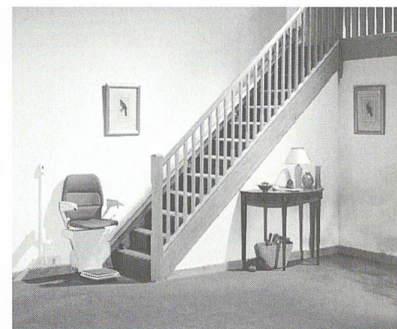
sauna.ch

Industriestrasse 25
3178 Bödingen

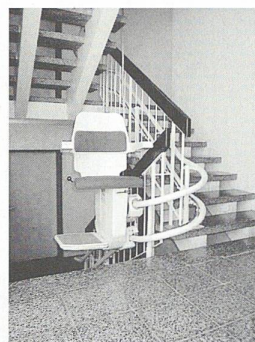
Grande esposizione
Apertura dopo
appuntamento



HERAG AG Treppenlifte
Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See
Tel. 01/920 05 04



Salire e scendere



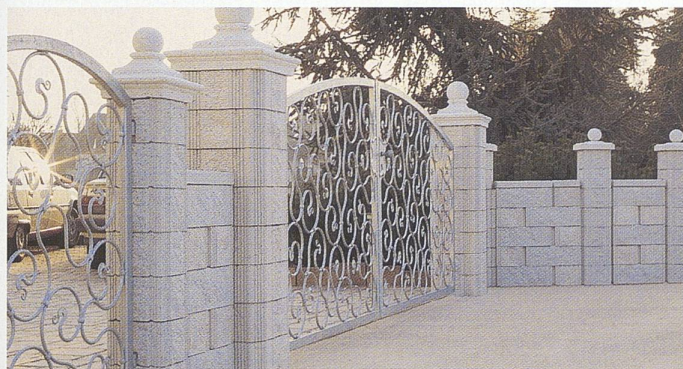
Soluzioni vantaggiose per
ogni scala.
Esecuzione professionale.

Mandatemi la documentazione

Nome _____

Strada _____

CAP / Località _____



Richiedete senza impegno il nostro catalogo oppure lasciate-
vi consigliare da uno dei nostri rappresentanti. Siamo sicuri
che la qualità e la vasta scelta per ogni tipo di costruzione, vi
convinceranno!



Hermann Uhl Werksvertretung Alther Bau Consulting,
Ackerstrasse 27, CH-8266 Steckborn,
tel.: 052 / 770 21 11, fax: 052 / 770 21 13



Il vostro partner per l'ambiente

Soluzioni creative in calcestruzzo!

Muri a secco, pavimentazione, lastra decorative, recinzioni,
lastricati e palizzate...

Gli elementi in calcestruzzo della UHL offrono svariate possi-
bilità di utilizzo e di creazioni individuali.



UHL Tagliando

Vi prego di inviarmi gratuitamente e senza impegno il vostro catalogo generale.

Cognome/nome: _____

Via: _____

CAP/località: _____ Tel.: _____

Compilare e spedire à:
Alther Bau Consulting, Ackerstrasse 27, CH - 8266 Steckborn,
tel: 052/770 21 11, fax: 052/770 21 13, e-mail: alther@alther-consult.ch

PA 5/2002

KÜNG SAUNA

costruzione propria
marchio registrato

Tagliando per
la documentazione

- ☐ Sauna finlandese
- ☐ Bio-sauna/BIO-SA
- ☐ Sauna in blocco
- ☐ Sauna turco
- ☐ Bagno da costruzione
- ☐ Idromassaggio
- ☐ Solarium
- ☐ Attrezzi fitness

Nome _____
Via _____
CAP/Località _____
Telefono _____
Pan _____

Küng AG Saunabau
Obere Leihofstrasse 59
CH-8820 Wädenswil
Telefono 01/780 67 55
info@kueng-sauna.ch
www.kueng-sauna.ch

Il programma di mobili per ufficio Lista Reflect si distingue per chiarezza formale, trasparenza funzionale e preziosità d'immagine. Lista Reflect consente una molteplicità di combinazioni e offre un eccellente rapporto qualità-prezzo.

LISTA
MAKING WORKSPACE WORK

dick

TECNICA E
ARREDAMENTI
PER L'UFFICIO E
L'INDUSTRIA

Dick & Figli sa
Via G. Buffi 10
CH-6900 Lugano
Tel. 091 910 41 00
Fax 091 910 41 09
www.dickfigli.ch
info@dickfigli.ch

www.edim.ch

Sappiamo come difendervi da certi individui...

Finestre di sicurezza
Protezione massima contro lo scasso

FINESTRE E PORTE

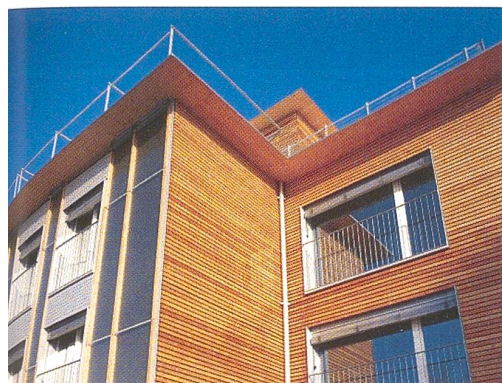
dörig

San Gallo-Mörschwil ■ Zurigo ■ Oftringen ■ S. Antonino ■ Bussigny

info@doerigfenster.com
www.doerigfenster.com

☎ 0848 848 777

COSTRUIRE IN UN MESE



Le **CASE PREFABBRICATE** oggi vanno per la maggiore. L'ottima qualità e il carattere ecologico sono i motivi del loro successo.

A ben guardare, la maggior parte delle case costruite in Svizzera sono dei «prototipi»: in base alle caratteristiche del terreno, alla geografia del territorio e ai desideri del committente, un architetto progetta un edificio nuovo e unico. Questo procedimento comporta un notevole dispendio di tempo, e dunque anche di denaro. Ma negli ultimi anni, le case prefabbricate o costruite con un sistema di elementi componibili hanno guadagnato importanti quote di mercato. Le ditte di questo settore offrono nei loro cataloghi determinati tipi di casa standard. In paesi come la Germania o gli USA, questa attività si è sviluppata in un importante ramo industriale, simile a quello dell'automobile.

Le ditte producono le loro case standard in serie di alcune migliaia di unità, realizzando in tal modo una notevole riduzione dei costi. Una casa prefabbricata o costruita con un sistema componibile è fatta di singoli elementi che vengono assemblati in base alle esigenze dell'acquirente. In materia di rifiniture interne, scelta dei pavimenti e del rivestimento delle pareti, arredamento della cucina ecc., il cliente ha invece piena libertà di scelta. Un'ulteriore caratteristica di questo tipo di edilizia è il fatto che i singoli elementi vengono generalmente fabbricati in uno stabilimento industriale, quindi trasportati sul cantiere mediante la strada o la ferrovia e infine montati e assemblati sul posto. «Questo ci permette di mantenere un costante controllo della qualità», sottolinea Dieter M. Schenk, direttore della ditta Marty Wohnbau AG di Wil (SG). Per la sua leggerezza, il legno è il materiale da costruzione ideale per il prefabbricato. Utilizzando un sistema di elementi lignei componibili, questo tipo di edilizia permette inoltre di realizzare un ottimo isolamento termico. Molte offerte sono pertanto pubblicizzate come case a basso consumo energetico (ad esempio case-MINERGIE). Nel complesso, tenendo conto di tutte le soluzioni offerte, in Svizzera l'edilizia del prefabbricato detiene una quota di mercato attorno al 15 per cento.

UN'INDUSTRIA MODERNA

Grazie alla produzione industriale e all'impiego di elementi prefabbricati, la struttura della casa può essere eretta in un solo giorno. In teoria, una casa prefabbricata è pronta per la consegna «chiavi in mano» un mese dopo l'ottenimento del permesso di costruzione. I tempi brevi permettono di realizzare tempestivamente i desideri del cliente. Va inoltre sottolineato che la messa a punto dei singoli elementi in uno stabilimento al coperto permette di lavorare con maggiore precisione, rispetto all'edilizia convenzionale a cielo aperto. Un altro fattore positivo è il fatto che i lavoratori non sono esposti alle intemperie e hanno meno infortuni.

La replica di un determinato tipo di casa fa risparmiare sui costi di progettazione e sull'onorario dell'architetto. Occorre inoltre considerare che, acquistando materiali e apparecchiature in grande quantità, le ditte produttrici delle case prefabbricate e dei sistemi componibili ottengono sensibili riduzioni di prezzo. Questo permette loro di applicare migliori condizioni anche nei confronti dei clienti.

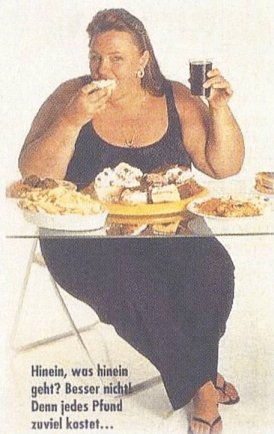
ALCUNI SVANTAGGI

Nei confronti delle costruzioni in mattone o cemento, l'isolamento fonico è decisamente inferiore, mentre è superiore l'incidenza del fattore umidità. Per ovviare a questo inconveniente, il dispendio di materiale è maggiore rispetto a una casa convenzionale, tanto che, a conti fatti, il risparmio sui costi non è poi così grande. Le tavole dell'armatura di legno e il materiale isolante sono di regola più costose di un muro di mattoni completo d'intonaco. Numerosi architetti obiettano inoltre che le case prefabbricate sono state pensate come unità singole, da costruire su un terreno pianeggiante, e che non sono pertanto assolutamente in grado di adattarsi alle particolarità di luoghi diversi. Va inoltre considerato che, nell'edilizia con elementi prefabbricati, molte scelte sono già precluse in partenza, come ad esempio l'ubicazione delle condutture, delle prese di corrente ecc. Se successivamente l'acquirente desidera apportare qualche cambiamento, dovrà fare fronte a una spesa non indifferente.

■ JÜRIG ZULLIGER

Checklist per le case prefabbricate

- > Verificare la serietà della ditta. Chiedere referenze e visitare le case-modello.
- > Il prezzo di catalogo delle case prefabbricate e costruite con sistemi componibili è spesso di soli 200-300 mila franchi. Chiedere cosa non è compreso! Aggiungendo il prezzo del terreno, della sistemazione dell'ambiente esterno, della realizzazione delle infrastrutture, nonché le varie tasse e le spese accessorie, il prezzo finale è assai più elevato.
- > Cautela con gli acconti: gli anticipi e i versamenti a titolo di prenotazione non dovrebbero superare i 10-20 mila franchi.
- > Chiedere garanzie. La conformità alle norme SIA (Società svizzera degli ingegneri e degli architetti) è una buona base di partenza (SIA 118).
- > Informarsi in merito a quale ditta o artigiano si assume l'onere delle prestazioni di garanzia e della correzione dei difetti.
- > Se si tratta di una casa importata, occorre verificare la sua conformità alle norme edilizie svizzere, per esempio a quelle relative all'isolamento termico.



Hinein, was hinein
geht? Besser nicht!
Denn jedes Pfund
zuviel kostet...

Sovrappeso? Dimagrire è semplice:

Per un **dimagrimento mirato** esistono varie possibilità. Molte cure si sono però dimostrate inefficaci. Il nostro «**sistema a 3 punti**», valido da anni, ha dato **ottimi risultati!** Con l'assunzione regolare sull'arco di più settimane o mesi, potrete ottenere un **buon successo!!!** Il sistema a 3 punti è

composto da tre prodotti puramente vegetali:

1. **gocce vegetali:** riducono l'appetito e fanno sparire i tanto temuti attacchi di fame;
2. **essenze alle piante:** attivano il metabolismo nelle cellule adipose per una miglior riduzione dei cuscinetti di grasso;
3. **capsule vegetali al glucomannano:** si gonfiano nello stomaco per raggiungere prima il **senso di sazietà**. Inoltre i **grassi assunti** (bombe caloriche) **non vengono assorbiti** nell'intestino ma espulsi al più presto onde evitare nuovi depositi adiposi.

Chiudete con il sovrappeso e sentitevi di nuovo in forma.

Ordino la cura seguente con fattura (solo Svizzera + FL):

- ☐ Sistema a 3 punti per ca. 6 settimane fr. 158.60
- ☐ Sistema a 3 punti per ca. 9 settimane fr. 239.45
- ☐ Sistema a 3 punti per ca. 18 settimane fr. 471.90

Mittente:

Cognome: **Nome:**

Via:

CAP, Località:

Tel.: **E-mail:**

Per ulteriori informazioni siamo a vostra disposizione telefonicamente!

Heggli Naturprodukte GmbH
Hohlenbaumstrasse 71, Casella Postale 53
8204 Sciaffusa
telefono 052 625 75 81, fax 052 620 03 51
www.heggli-naturprodukte.ch
info@heggli-naturprodukte.ch

Pano 5/02

LA SVIZZERA **ARDE**

PER GLI ULTIMISSIMI
MODELLI DI STUFE-CAMINI
HAMEX



- più di 20 modelli
- in 100 varianti

NUOVI DI ZECCA...

Es. Modello SONATA
a partire da Sfr. 5811.-

Chiedete STUFE-CAMINI HAMEX al vostro rivenditore di zona
oppure visitate la più grande esposizione di stufe-camini
della Svizzera a Littau / Lucerna
oppure "sbirciate" in Internet
www.hamex.ch

☎ 041 250 71 71



☎ 041 250 72 29

HAMEX
Stufe • Camini

Hamex AG • 6014 Littau / Lucerna
Sì, desidero ricevere senza impegno maggiori informazioni
sul vasto assortimento HAMEX

GRIGLIATE SENZA PROBLEMI



*Per la gioia degli amanti dell'estate è finalmente arrivata la bella stagione! Festeggiare all'aperto significa godere di momenti spensierati. Con la **GRIGLIA** giusta, la cucina open-air diventa uno vero e proprio spasso.*

Le nubi di fumo che si dirigono verso il giardino del vicino, possono causare molti fastidi. Una griglia a gas con pietre laviche o una piastra in ceramica evitano invece i problemi. Dopo aver schiacciato un bottone, la griglia è infatti pronta per l'uso entro pochi minuti. Lanciata dieci anni or sono con tanto successo, ora la nuova generazione di griglie a gas si presenta: con il sistema Radiant-Burner (RBS) le fiamme ardono lateralmente. In questo modo il grasso (naturalmente quello dei cibi che si stanno grigliando) non gocciola sulla brace scongiurando così pericolose fiammate. Gli alimenti carbonizzati, infatti, non solo hanno un sapore cattivo, ma fanno anche male alla salute.

FUOCO E FIAMME

Per chi ha fretta, la tradizionale grigliata con la carbonella o con i briquettes non è adatta. Infatti, prima di poter sistemare gli alimenti sulla griglia, bisogna attendere almeno una buona mezz'ora che la brace sia pronta. Le griglie rotonde con il coperchio hanno però il vantaggio di preservare il calore e di cuocere il cibo in modo uniforme. Il vento e le scintille possono così essere evitati.

Anche lo spiedo non è consigliabile: è quasi impossibile infilzare un arrosto o un pollo in modo esatto affinché possa ruotare. Inoltre, il motore che lo alimenta, spesso è troppo debo-

le. Se lo spiedo non gira in modo regolare il risultato sarà una parte della carne carbonizzata e l'altra ancora cruda.

Chi non è esperto nell'accendere il fuoco o non se la sente di sostituire la bombola del gas, può ricorrere ad una griglia elettrica: basta una presa e il gioco è fatto! Come per tutti gli apparecchi elettrici che si usano all'aperto è però necessario munirsi di un interruttore a corrente di difetto (FI). La distanza tra la presa e il luogo dove è collocata la griglia può essere colmata con una prolunga, anch'essa munita di FI. Per la grigliata in balcone con pochi intimi va benissimo anche una griglia da tavolo con cavo elettrico.

ENERGIA DAL SOLE

Per la buona riuscita di un party in giardino è necessaria anche la luce: candele romantiche e lampioncini cinesi si possono per esempio attaccare ai fili della biancheria o agli ombrelloni del giardino, tenendo le dovute distanze. Esistono anche delle lampade solari che riescono a illuminare senza consumare elettricità. È consigliabile, però, che vengano posate solo da un esperto. Durante il giorno un pannello solare ricarica l'accumulatore interno che, nel corso della serata, offre luce per almeno tre ore. Le lampade solari possono essere sistemate in tutto il giardino grazie all'aiuto di uno stelo interrato, mentre sul terrazzo si

possono fissare con un'apposita struttura da avvitare.

Chi organizza un grill-party può farsi aiutare dagli ospiti secondo le tradizioni americane: ognuno porta un'insalata o un dessert. Anche le posate usa e getta sono concesse: in alternativa a quelle di plastica si possono usare quelle in legno acquistabili in tutti i grandi supermercati.

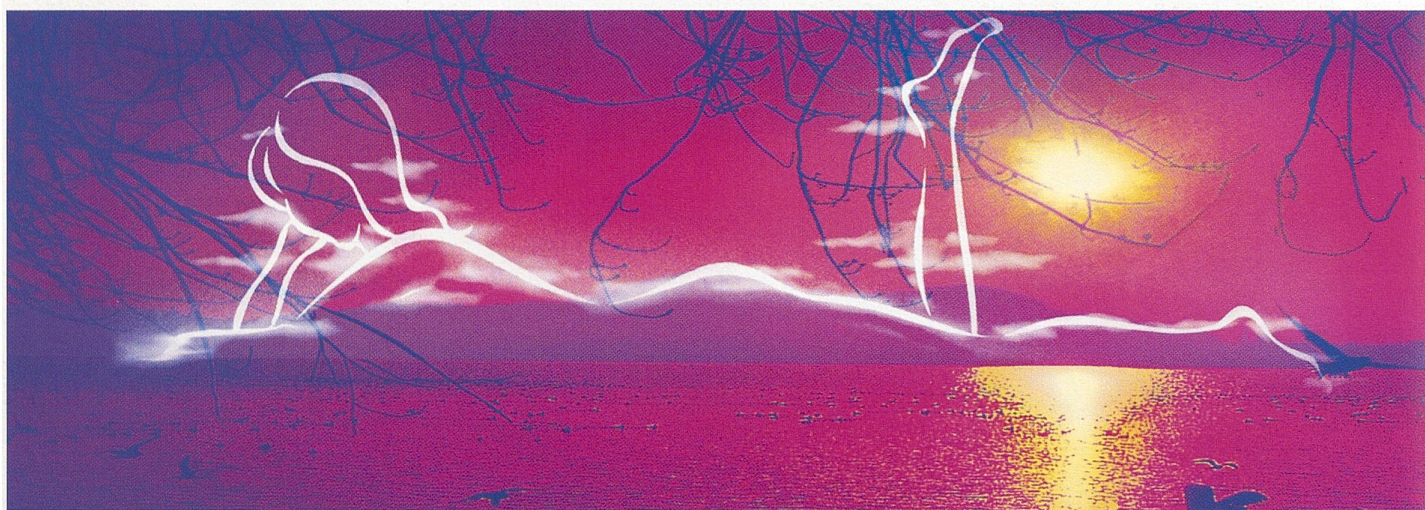
■ EDITH BECKMANN

Priorità alla sicurezza

Durante le fughe di propano o butano vi è un grande pericolo di esplosioni e di incendio. Leggere attentamente le istruzioni riportate sui contenitori e rispettarle! Altri consigli utili:

- > Prima di ogni inizio di stagione e al cambio della bombola controllare se il tubo del gas è ancora in buono stato e la chiusura ancora ermetica.
- > Le bombole del gas vanno poste verticalmente, al riparo dalle intemperie e da eventuali cadute. Non conservarle nei garage sotterranei, nelle cantine o negli armadi privi di areazione.
- > Per accendere legna, carbonella o briquettes non utilizzare mai benzina o spirito da ardere! Entrambi possono provocare grandi fiammate che causano gravi ustioni.

Dormite bene



Sensipur – il materasso che si adatta!



Potete provarlo presso 150 negozi specializzati – vi diciamo dove:
Telefono 041 935 01 11, Telefax 041 935 03 91, www.superba.ch


Materassi • Letti • Confort

QUEI MALEDETTI BRUFOLI...

*Quattro adolescenti su cinque soffrono di **ACNE**. E di frequente il problema è più psicologico che fisico. I brufoli non sono contagiosi, ma la **LOTTA** per sconfiggerli è spesso lunga. Infatti, sovente è solo il tempo la cura migliore.*

La primavera è impietosa: i tanto odiati brufoli, infatti, si notano ancora di più sia sul viso, sul décolleté, sul collo, sulla schiena e sulle spalle. Proprio i giovani nella pubertà, per i quali l'aspetto esteriore è basilare, sono le maggiori vittime dell'acne. Questa malattia della pelle, scompare in genere da sola intorno ai 25 anni. Ma spesso la sfiducia in sé stessi che ha causato permane per tutta la vita. Le donne di solito sono meno colpite poiché i valori ormonali cambiano durante il ciclo femminile e la gravidanza.

ORMONI, NON L'UNICA CAUSA

La causa principale dell'acne è l'aumentata produzione di ormoni maschili durante la pubertà. Questi androgeni, infatti, stimolano la ghiandola sebacea ad una sovrapproduzione. Le cellule cutanee morte e l'aumento del grasso spesso ostacolano l'espulsione del sebo, così che sulla superficie della pelle si formano dei foruncoli. Il terreno è dunque fertile per la crescita dei batteri dell'acne. All'inizio si formano dei comedoni bianchi e neri. Se questi si infiammano si creano delle pustole arrossate che sono da considerare una forma leggera di acne. In casi più gravi questi foruncoli suppurano, «scoppiano» e guariscono lasciando delle cicatrici.

I brufoli non sono però sempre da attribuire agli androgeni e alle ghiandole sebacee. Oltre a questa forma interna e ad

eventuali predisposizioni ereditarie, vi sono anche delle cause medicamentose ed esterne. Gli antibiotici, le vitamine, il bromo e lo iodio sono altrettanto sospetti quanto il cloro, l'olio lubrificante, il catrame, i cosmetici, gli unguenti, le creme solari e certi saponi. Chi non volesse essere vittima dei propri ormoni deve quindi fare attenzione anche a queste sostanze tenendo conto del suo tipo di pelle.

CURE ESTERNE E...

Per affrontare il pericolo attuale e futuro dell'acne si consiglia di tenere il viso libero dai capelli e di lavarlo due volte al giorno con un sapone medicinale. Sono da evitare le creme contenenti grasso ed olio, come pure i cosmetici. I raggi solari causano un'esfoliazione della pelle che ha un effetto benefico sui brufoli. Inoltre, il sole arresta la secrezione di sebo. È invece discutibile la rinuncia a

certi cibi e il cambiamento delle abitudini alimentari.

Anche se la tentazione è forte, è meglio far «schiacciare» i brufoli da un'estetista. Con il metodo fai-da-te ci potete infatti lasciare... la pelle: le cicatrici profonde resteranno per tutta la vita. Se si tratta di un'acne leggera vi sono dei rimedi: i cosiddetti peeling, sotto forma di creme o lozioni, liberano la pelle dalle cellule morte così che i pori cutanei possano espellere il sebo. Anche l'utilizzo di altri prodotti della medicina complementare può portare un beneficio alla pelle.

...INTERNE POSSIBILI

Per riconoscere in anticipo altre gravi forme di acne e per evitare che il tessuto cutaneo sia rovinato per sempre, si consiglia una visita in tempi brevi dal dermatologo. Una consulenza medica diventa pure necessaria se una cura esterna con creme e lozioni non dà risultati entro due mesi. Questo vale anche per coloro che soffrono di gravi disturbi psichici.

Se il medico consiglia una terapia medicamentosa a base di pillole, sono da aspettarsi dei miglioramenti solo dopo sei mesi.

Al paziente vengono prescritti, in dosaggi minimi e per un lungo lasso di tempo, degli ormoni e degli antibiotici. Va però detto che l'assunzione di prodotti con un'alta efficacia come il Roaccutan può provocare seri effetti collaterali.

■ JÜRGEN SALVISBERG



SPORT

DALLE EMOZIONI FORTI

*Sono ormai andati i tempi nei quali le scarpe da ginnastica e il costume da bagno bastavano a movimentare le ore di spensieratezza. In Svizzera si trovano sempre più amanti degli **SPORT ESTREMI**. Che si scelga il canyoning, il riveryrafting, il bungee jumping o il free climbing, le emozioni forti sono sempre più spesso il fil rouge del tempo libero.*

Per Ruedi è stata una «folle emozione» che ha vissuto nella sua totalità e fino all'ultimo secondo. Al suo primo volo in parapendio nei cieli engadinesi, è andato in una vera e propria estasi d'alta quota ed ha goduto ampiamente della libertà che sfida la legge di gravità. Anche un gruppo di appassionati del riveryrafting riesce a malapena a contenere l'entusiasmo. Percorrendo le rapide e le magnifiche cascate del fiume Simme nell'Oberland bernese, ha sfidato la natura che in questa zona è il top per gli amanti di questo sport. Finalmente il gruppo ha potuto fare quello che da tempo sognava: con la massima



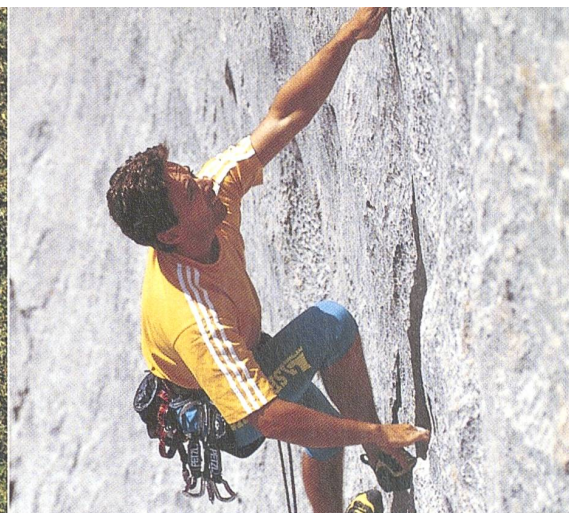


Foto: B&S

potenza e concentrazione ha remato lungo un fiume rumoroso, lottando all'improvviso contro la forza dell'acqua ed evitando le rocce in mezzo ad una natura incontaminata.

■ FIDARE IL CORPO

Volteggiare con un parapendio, raccogliere la sfida delle correnti d'acqua con il riverrafting o il canyoning, scalare una parete rocciosa facendo free climbing o ancora lanciarsi nel vuoto da una diga o da un ponte di 150 metri attaccati ad un elastico: in Svizzera gli sport estremi diventano sempre più popolari. Sembra che siano ormai solo un ricordo i tempi nei quali le persone bisognose di relax, sceglievano di trascorrere ore sdraiate al sole. Nel migliore dei casi, se si aveva voglia di un po' di movimento, ci si concedeva una partita a beach volley o a tennis. Oggi, invece, sempre più gente abbina le attività del tempo libero ad un irrefrenabile bisogno di movimento. Le vacanze attive sono in, chi non fa nulla è out!

Non c'è quindi da meravigliarsi, visto questo sviluppo, che sempre più promotori di vacanze avventurose, enti del turismo e regioni di villeggiatura, scoprono il turista attivo. «Fare le vacanze da noi diventa uno sport», questo era lo slogan di alcuni anni fa di «Vacanze Grigioni» per conquistarsi un settore del turismo in rapida espansione. «Per scoprire il nostro paradiso di vacanza avete bisogno di qualcosa in più del solo costume da bagno, che non basta per fare surf o vela. Con il rampichino o con i ramponi e la piccozza potrete naturalmente godere di un paesaggio unico caratterizzato da 150 vallate. Una volta in vetta, invece, diventa bellissimo lanciarsi con il parapendio».

UNA VASTA SCELTA

In Svizzera l'offerta di vacanze attive o avventurose è enorme. Solo il riverrafting, anno

dopo anno, attira migliaia di appassionati. I free climber scalano pareti rocciose sempre più impegnative e il canyoning è diventato uno sport popolare. La tragedia di Saxetbach, avvenuta tre anni fa, non ha intaccato il bisogno di adrenalina tra le rapide.

Chi anni fa si lanciava da una funivia o da una diga con l'elastico, chi affrontava con mute speciali i torrenti impazziti o comunque praticava uno sport estremo, veniva definito un folle. Oggi «il suicidio inscenato con la sicurezza di un happy end» è diventato, in tante località svizzere, una consuetudine. Anche i numerosi incidenti con risvolti letali, non sono riusciti a fermare questa tendenza in crescita.

RISPETTO PER LA NATURA

Va sottolineato, però, che se sempre più persone praticano nel loro tempo libero questi sport attivi e avventurosi, la natura e l'ambiente ne pagheranno le conseguenze. Agli inizi degli Anni '80, quando i primi parapendisti volteggiavano nei cieli, avevano a disposizione tutto lo spazio che desideravano. Di rado, inoltre, un ciclista in rampichino che scendeva a valle veniva «agredito» da escursionisti spaventati dalla sua velocità.

Tanto più sportivi (estremi) si muovono nella natura, tante più difficoltà si vengono a creare: l'ambiente perde così il suo equilibrio e le persone con interessi diversi si ostacolano a vicenda. Il pescatore viene disturbato dai canoisti, l'escursionista è spaventato dai ciclisti e i cacciatori vedono di cattivo occhio i parapendisti che si librano nell'aria infastidendo le prede. «Sarà impossibile trovare una soluzione a questi conflitti», sostiene un organizzatore di sport estremi.

TRA PAURA E RISPETTO

Questi sportivi avventurosi, che nel loro tempo libero fanno «cose pazzes», non sono necessariamente dei «giocatori d'azzardo» irre-

sponsabili nella vita. «Chi vuole trovare la vera felicità deve andare oltre i suoi limiti», afferma lo psicologo Gert Semmler. Se qualcuno ambisce ad essere più che contento deve investire in nuovi obiettivi, oltrepassando i propri confini. L'avventura è il riconoscere i rischi che si presentano. L'ideale è trovare il giusto equilibrio tra la paura e il rispetto, tra il rischio e il superamento dei propri condizionamenti. In generale, ogni appassionato di sport estremi dovrebbe comunque far proprie queste massime: chi non ha alcuna paura è stupido. Chi ne ha troppa non è idoneo.

■ THOMAS SCHNEIDER

Il «modello bernese»

Dopo la tragedia di canyoning di Saxetbach nell'Oberland bernese, verificatasi il 27 luglio 1999, a gran voce è stata avanzata la richiesta di una garanzia di sicurezza sugli sport di tendenza. L'obiettivo era quello di creare un marchio di qualità che venisse rilasciato a quegli organizzatori che rispettavano certe regole. I bernesi sono stati i primi a reagire.

Si sono così creati degli standard di sicurezza ed è stato introdotto un contrassegno. Chi offre sport estremi viene esaminato sotto diversi aspetti.

Tra questi vi sono la protezione dell'ambiente, la meteorologia, l'equipaggiamento, l'istruzione, i sistemi d'allarme e via dicendo. La scorsa estate, nell'Oberland bernese, i promotori del turismo avventuroso hanno firmato un accordo con Pro Natura, il canton Berna e il locale ente turistico per lo sfruttamento delle acque. Il modello bernese dimostra un carattere pionieristico e dovrebbe presto essere applicato anche nelle altre regioni svizzere.



PIETRE DAL GIUSTO TAGLIO

*La ditta di Solduno, di cui il signor **GIOACCHINO DEL FIORE** è il responsabile, è specializzata nel taglio di pietre fini. Una ventina i dipendenti, altrettanti i clienti che vi fanno capo, soddisfatti in particolare dell'eccellente rapporto tra qualità e prezzo.*



**Da quasi 40 anni
Gioacchino Del Fiore
lavora con le pietre fini.**

Tra l'uomo e la pietra c'è un rapporto millenario. Agli albori dell'umanità, infatti, era un vero e proprio strumento di sopravvivenza. Rudimentale, d'accordo, eppure fondamentale: per la caccia e poi per l'accensione del fuoco, quindi per la costruzione e chissà quant'altre attività, man mano che sulla strada verso la civilizzazione si sono andate a scoprire pietre sempre più diversificate. Al punto che a tutt'oggi se ne contano centinaia di specie, ognuna delle quali ha una sua precisa specificità, nonché un utilizzo ben determinato.

NON SOLO RUBINI

Tra chi ancora ai nostri giorni con le pietre addirittura... vive, nella misura in cui ne ha

fatto la propria professione, ci sono anche Gioacchino e Pietro Del Fiore, dell'omonima ditta «Del Fiore Pietre Fini SA» di Solduno. Panorama è andato a trovarli, per scoprire i contenuti del loro lavoro, le prospettive e le difficoltà. «L'azienda a dire il vero – comincia a raccontare il signor Gioacchino, che è il responsabile – nell'ormai lontano 1935 l'aveva avviata la famiglia Comizzoli, specializzandosi nel taglio del rubino sintetico per l'orologeria, con una produzione di circa 26 milioni di quadratini al mese ed una ventina di dipendenti, tra i quali il sottoscritto a partire dal 1964.

Negli anni '70 abbiamo poi dovuto convivere con l'acuta crisi del settore, ragion per cui si sono inevitabilmente dovute studiare vie

alternative: la più immediata era quella che portava ad una diversificazione della produzione, proprio per non essere più esageratamente legati all'andamento del rubino e dell'orologeria in generale. Sono via via stati introdotti zaffiro, lame diamantate (di metallo bianco, rame, ecc...), ceramica, metallo duro, marcassite, zirconia (lavorando parecchio soprattutto per Swarovski) e spinello, tanto che il rubino si è ridotto ad essere una percentuale minima (circa il 5 per cento) della produzione. Nel 1986, infine, quando i figli del signor Comizzoli hanno palesato la volontà di non rilevare la ditta, sono subentrato io, trasferendoci di lì a poco nello stabile attuale, che conta una superficie di circa 300 metri quadrati».

AZIENDA DI FAMIGLIA

A dare una mano al signor Gioacchino c'è pure il figlio Pietro, attualmente impiegato

part-time, che nel medio-termine «diciamo tra 3-4 anni», dovrebbe trasferirsi in modo permanente. Come si svolge il lavoro quotidiano, è presto detto: «Noi riceviamo le pietre grezze dai clienti, i quali nella maggior parte dei casi ci forniscono la materia prima nonché le dimensioni desiderate ed il numero dei pezzi. Quanto tempo occorre per ultimare il lavoro? Dipende, anche se va calcolato un minimo di un paio di settimane». Le pietre tagliate dalla ditta del Fiore sono destinate ad essere utilizzate in vari campi: nella gioielleria, nell'industria, nella medicina, nelle fibre ottiche, ecc.

E per quanto nel complesso non ci si possa lamentare, anche la «Del Fiore pietre fini SA» sta subendo i riflessi della bassa congiuntura che investe un po' tutta l'economia mondiale: «Abbiamo lavorato molto bene negli ultimi 5-6 anni, adesso invece siamo appunto in un periodo un tantino problematico. Il fatto di

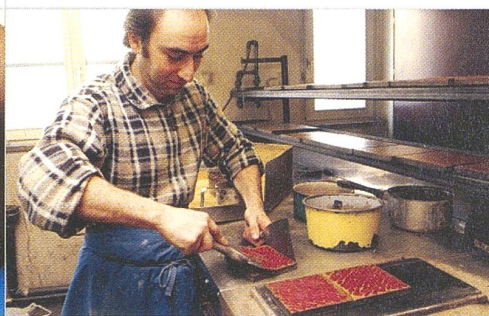
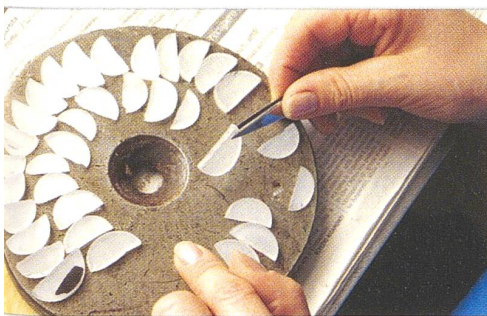
aver ampliato l'offerta ci consente comunque di attenuare i contraccolpi e sono convinto che tra qualche mese il trend dovrebbe tornare positivo».

POCA CONCORRENZA

In Ticino, inoltre, non c'è una particolare concorrenza nel settore, giusto? «Esatto, ad effettuare solo il taglio, siamo gli unici unitamente ad un'altra ditta di Balerna, con la quale abbiamo oltretutto una proficua collaborazione». Ed i principali clienti da dove arrivano? «Ne abbiamo alcuni nel Cantone, tra cui uno importante per il taglio di ceramica per le fibre ottiche, nonché uno sempre più solido in Germania, oltre naturalmente a tanti definimoli «piccoli», per un totale di una ventina». Lavorate molto con l'estero? «C'è stato un ottimo periodo con l'Austria, laddove però si sono recentemente attrezzati per arrangiarsi da soli, mentre ora il paese di punta è come detto la Germania, fermo restando che la percentuale dell'esportazione si limita al 15 per cento».

E se dovete convincere un potenziale nuovo cliente a scegliere la vostra azienda, su cosa puntereste? «Senza dubbio sul connubio qualità-prezzo. Disponiamo infatti di macchinari all'avanguardia e facendo capo a personale frontaliere (formato sul posto con la pratica, ndr), riusciamo anche a contenere abbastanza i costi». Chiudiamo con qualche... sogno nel cassetto, o, più prosaicamente, con eventuali progetti in cantiere: «Diciamo che il cassetto l'abbiamo già aperto! È infatti recentissimo l'ampliamento del laboratorio con l'acquisto di nuovi macchinari e una macchina per riciclare l'acqua e filtrare nel contempo il materiale di scarto».

■ OMAR GARGANTINI



Le pietre tagliate sono poi utilizzate in vari campi.

Le pietre principali

Rubino: minerale. Varietà rossa di corindone usata come pietra preziosa di gran pregio.

Zaffiro: varietà di corindone bianco, i cui esemplari a tinta uniforme e trasparenti sono molto pregiati come gemme.

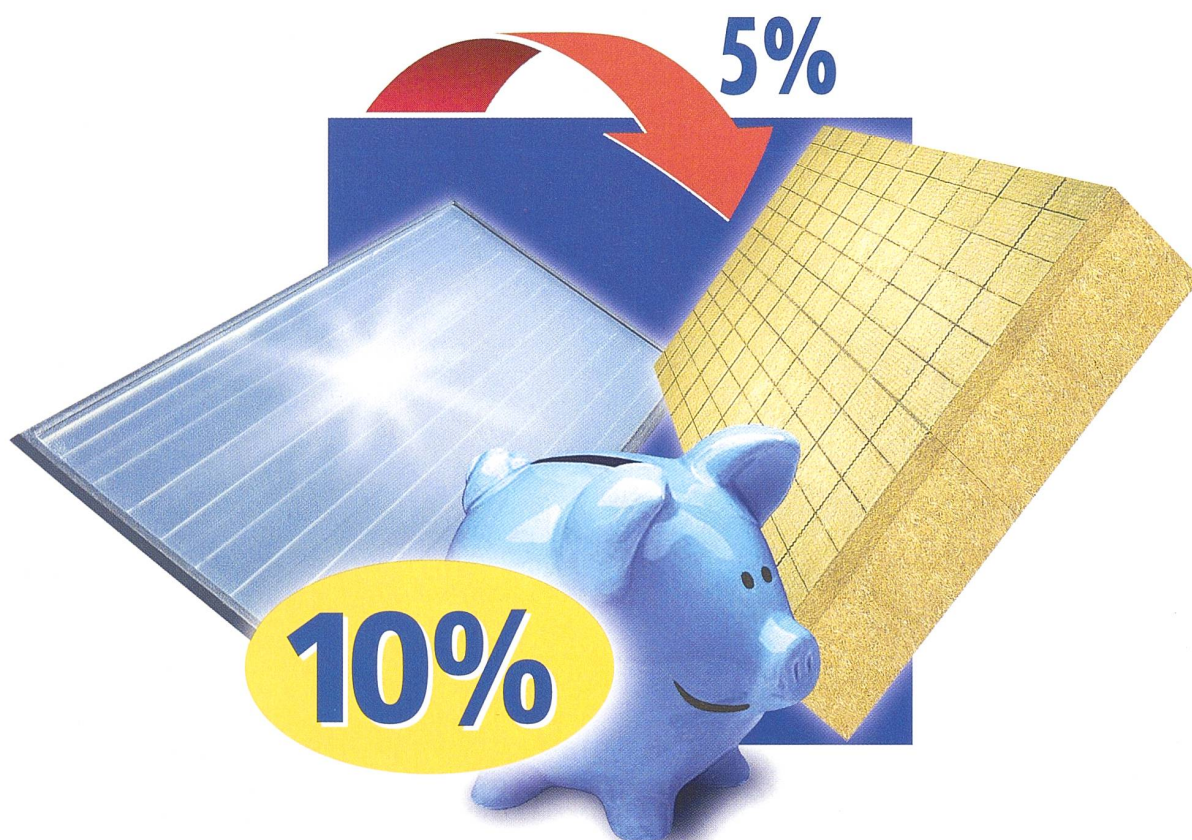
Spinello: minerale che dà il nome al gruppo omonimo. Ossido doppio di alluminio e magnesio, di colore blu.

Alcune varietà sono usate come gemme o pietre dure.

Zirconia: metallo bianco splendente, duttile e tenace, usato per la bigiotteria.

Marcassite: minerale. Solfuro di ferro di colore giallo-bronzo e lucentezza metallica. Usato specialmente in bigiotteria.

Risparmiate e ci guadagnerete!



Il bonus MINERGIE: un innovativo passo verso il futuro dell'energia.

Maggiori spessori isolanti e l'impiego dell'energia solare assicurano molteplici vantaggi tanto a voi quanto all'ambiente. Scoprite com'è possibile risparmiare energia con efficacia ed essere anche premiati. Chiedete ulteriori informazioni!



www.flumroc.ch

Edilconsulto · Via Carvina 6
Casella Postale 261 · CH-6807 Taverne
Telefono 091 930 91 00
Telefax 091 930 91 04

Flumroc AG
CH-8890 Flums
Telefon 081 734 11 11
Telefax 081 734 12 13

COUPON...

Vorrei saperne più sul bonus MINERGIE Flumroc.
Inviatemi ulteriori informazioni in merito!

Nome: _____

Indirizzo: _____

Panorama _____

TRA CONFINI E CIELO



*Il 2002 è stato dichiarato l'Anno Internazionale delle Montagne. Per degnamente sottolineare questo evento, in **TICINO** verrà organizzato un **TREKKING** lungo **40 TAPPE**.*

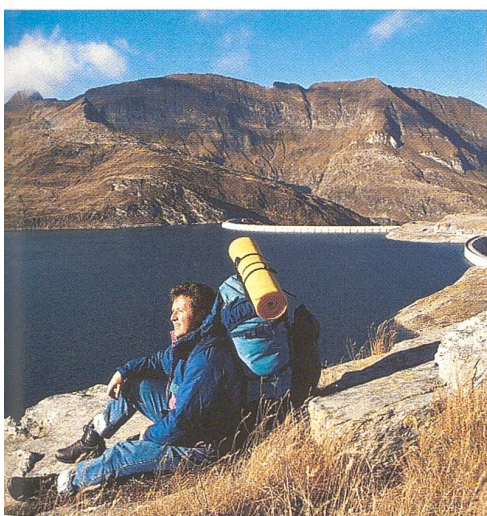


Foto: Rémy Steinogger

Per chi è appassionato di montagna, non c'è nulla di più bello che assaporare la fatica della salita un passo dopo l'altro, la lentezza del tempo, la contemplazione della natura durante un'escursione e, finalmente, il raggiungimento dell'ambita meta. Il mondo alpino è affascinante e unico anche alle nostre latitudini: la flora è ricchissima, la geologia ci regala testimonianze inattese, le forme di in-

sedimento sono tra le più disparate e i panorami di rara bellezza.

UN PROGETTO UNICO

Il 2002 è stato dichiarato dall'ONU Anno internazionale delle Montagne che, in Svizzera, è stato inaugurato lo scorso 11 dicembre dal consigliere federale Joseph Deiss. Il Ticino ha colto l'occasione al volo ed ha organizzato, per manifestare la propria adesione, un trekking dal suggestivo titolo «Tra confine e cielo». È un progetto ambizioso, unico nel suo genere, ideato dalle società alpinistiche ed escursionistiche ticinesi con l'aiuto di sponsor e di altri enti e associazioni. Lo scopo è quello di valorizzare con una marcata componente umana l'Anno internazionale della montagna. Il trekking si sviluppa lungo il confine del Canton Ticino, tra sentieri e rocce, su un percorso lungo 40 tappe alla ricerca di incontri, conoscenze ambientali e apprezzamenti culturali.

ESCURSIONISTI E ALPINISTI

E allora forza, non lasciatevi scappare questa bellissima e ghiotta occasione. Il trekking – che avrà inizio il 5 luglio e terminerà l'8 settembre – prevede due categorie distinte di partecipanti: gli escursionisti e gli alpinisti, che solo saltuariamente si ritroveranno nella stessa capanna o paese. Vi sono delle tappe giornaliere che consentono di aggregarsi al trekking al mattino e di lasciarlo alla sera. Vi sono però anche delle tappe per le quali il pernottamento in capanna è obbligatorio. Non è quindi possibile, in questi casi, raggiungere o abbandonare il gruppo.

Gli escursionisti percorreranno, lungo il confine, sentieri segnalati che non presentano particolari difficoltà tecniche e che collegano capanne, alpi, monti e paesi. Tuttavia alcune tappe richiederanno una buona condizione fisica, tale da consentire anche camminate di 6-7 ore!

A differenza del gruppo escursionistico che è aperto a tutti, la parte alpinistica è riservata solo ad appassionati con una solida condizione fisica ed una particolare preparazione tecnica. La partecipazione è limitata a dipendenza del grado di difficoltà delle tappe ed i partecipanti dovranno perciò documentare le proprie esperienze alpinistiche.

MINI TREKKING E GIUBILEO

Inoltre, a naturale completamento del progetto, viene proposto un mini-trekking attorno al gruppo del Campo Tencia dal 31 luglio al 4 agosto.

Infine, il 15 settembre, per commemorare l'Anno Internazionale delle Montagne e a coronamento delle manifestazioni, si terrà una «Giornata FAT della montagna». Una camminata popolare da Corippo a Sonogno sottolineerà il giubileo con un pranzo e una festa in piazza.

La conclusione agli organizzatori: «Avremo raggiunto lo scopo quando, con gli amici escursionisti e alpinisti che ci accompagneranno nel cammino, scopriremo di aver allargato gli orizzonti interiori nel vitale scenario delle nostre splendide montagne».

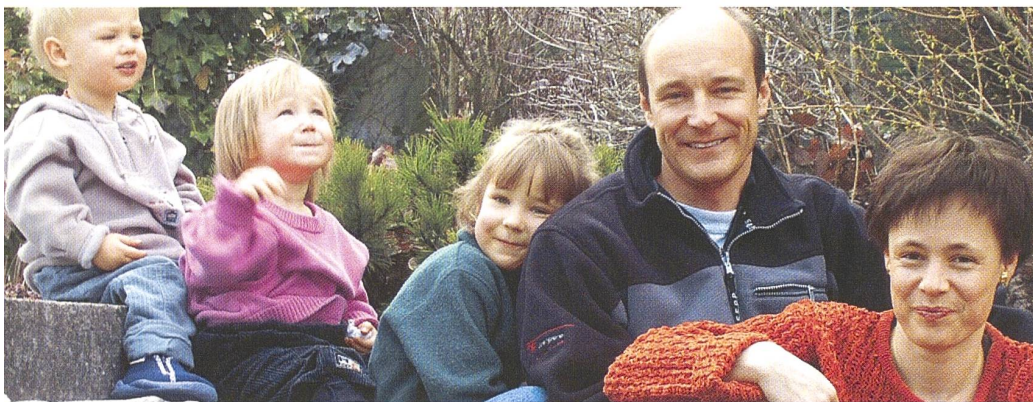
■ LORENZA STORNI

INFO

Ulteriori informazioni possono essere richieste a: Ticino Turismo, tel. 091 825 70 56. Qui potrete pure ottenere i prospetti con i tagliandi per le iscrizioni.

Il sito www.ti.ch/montagne vi illustra nei dettagli il trekking.

Si ricorda inoltre che il termine d'iscrizione è il 25 maggio.



L'amore e la formazione dei genitori sono i migliori presupposti per il successo nell'educazione.

PROFESSIONE GENITORE

*I genitori devono assolvere un **COMPITO MOLTO IMPEGNATIVO**. E questo senza alcuna formazione. Sono perciò richieste capacità pedagogiche, psicologiche e creative. E non è tutto.*

Essere genitori significa, per numerosi adulti, assolvere un compito sull'arco di quindici/vent'anni, spesso 24 ore su 24. Al contrario di tante altre professioni, quella del genitore non richiede alcuna formazione. «Se diventare genitori non è difficile, lo è invece esserlo», insegna la saggezza popolare. Malgrado questa consapevolezza, molte coppie decidono con gioia di affrontare il grande passo. L'aspettativa della felicità che i bambini regaleranno è infatti più forte della paura di assolvere questo arduo compito.

TEORIA E PRATICA

La disinvoltura, la spontaneità e l'amore sono già degli ottimi presupposti per accompagnare ed educare i figli. Ma questo basta? «Sono errori che non faremo mai!», dichiaravano convinti Conni e Thomas Rüttsche prima di avere bambini. Oggi, che hanno una figlia di cinque anni di nome Sina e due gemellini di due anni

battezzati Roman ed Eliane, dicono: «Ci rendiamo conto che facciamo gli stessi errori che prima criticavamo agli altri».

La soluzione può essere una formazione per genitori? O meglio una formazione obbligatoria prima che la coppia lo diventi? I due riflettono e rispondono: «Adesso che abbiamo dei figli siamo riconoscenti a chi organizza corsi e seminari che ci aiutano a capire il naturale sviluppo dei bambini e quali sono le cose giuste da fare». Sono invece scettici su una vera e propria formazione. Ritengono, infatti, che chi già fatica ad essere genitore non risolva i problemi con un'istruzione obbligatoria. E questo perché sia l'interesse, sia l'impegno sarebbero scarsi.

GENITORI COMPETENTI

I bambini hanno bisogno di genitori competenti e per questo motivo l'istruzione è una grande esigenza. Già nel 1967 fu fondata la

Federazione svizzera per la formazione dei genitori. L'organizzazione suprema sostiene e accompagna progetti nell'ambito dell'istruzione dei genitori. A questo compito di base si aggiunge l'analisi delle diverse condizioni ambientali, politiche e sociali in continuo mutamento. Inoltre, la Federazione pubblica una rivista (in lingua tedesca) dove vengono trattati diversi temi fondamentali nell'ambito dell'educazione. In Svizzera esistono pure circa mille organizzazioni private che si occupano e preoccupano di questo specifico aspetto. La Federazione ha anche il compito di tenere aggiornata una banca dati sulle offerte relative alla formazione per genitori. Con il passare degli anni educare è diventato sempre più difficile. I valori non sono più definiti chiaramente e devono essere rivisti individualmente dalle famiglie. Le richieste della società dei consumi, la violenza nelle scuole, le tossicodipendenze tra i giovani, sono solo alcune tra le sfide che i genitori devono affrontare. «I bambini sono il nostro futuro», si sente spesso ripetere. Però, quando si tratta concretamente di riconoscerlo, si è inclini a sdrammatizzare. Alle belle parole dovrebbero infatti seguire i fatti.

Nel frattempo sempre più mamme che si sentono lasciate sole con un sovraccarico familiare, professionale e sociale, chiedono a gran voce la parola a livello politico. Esse reclamano più considerazione e fatti concreti per il compito arduo, ma necessario nella società, di genitore. Chi educa i figli apporta un grande contributo al benessere di tutti poiché, malgrado la ripetizione, i bambini sono il futuro della comunità.

■ RUTH RECHSTEINER

INFO

Per informazioni si può contattare la Conferenza cantonale dei genitori (che si appoggia alla Federazione svizzera per la formazione dei genitori) in via Daldini, Casella Postale 40, 6943 Vezia. Telefono: 091/ 968 15 83.



«Anche nelle lavastoviglie è tutta questione di feeling!»



Comodi, versatili... insomma, geniali! Chi sono? I **cestelli Vario** della nuova lavastoviglie Adora di ZUG, naturalmente, che risolvono definitivamente i problemi di spazio! Infatti, **Vario Feeling** vi consente di caricare facilmente piatti da portata, bicchieri a stelo lungo e pentole ingombranti. Che dire poi del raffinato sistema **AquaFeeling**, che si prende cura delle vostre stoviglie, e del programma **EcoFeeling**, che vi consente di ridurre i consumi ben fino al 30%? Se volete saperne di più sugli eccezionali vantaggi di Adora, ad esempio la sua grande silenziosità, inviateci il coupon qui a lato. Sarete orgogliosi di mettere in tavola stoviglie senz'ombra di macchia!

Certificato AAA secondo le norme UE
A - miglior risparmio energetico
A - migliore efficienza di lavaggio
A - migliore efficienza di asciugatura

Per maggiori informazioni sulla nuova lavastoviglie Adora:
tel. 041 767 67 67, fax 041 767 62 61, www.vzug.ch, vzug@vzug.ch o
scrivere a V-ZUG SA, casella postale, 6301 Zugo (allegando il coupon).

Cognome/nome: _____

Via/n. _____

NPA/località: _____

Telefono: _____

Panorama



L'avanguardia in cucina e in lavanderia

La pianificazione del pensionamento per un futuro in tutta spensieratezza.



Con noi per nuovi orizzonti

Prevedete di andare in pensione nei prossimi cinque anni? Allora pianificare il pensionamento significa programmare l'immediato futuro. E in questi casi non si è mai abbastanza prudenti. Infatti il vostro patrimonio non deve limitarsi a garantirvi il tenore di vita abituale, ma permettervi anche di realizzare sogni e desideri rimandati da tempo. In mancanza di una formula magica, noi elaboriamo una strategia che pone il vostro futuro al centro dell'attenzione. Fissate un appuntamento.

www.raiffeisen.ch

RAIFFEISEN

The Raiffeisen logo, which consists of a red shield with a white cross and a smaller red cross inside it, flanked by two horizontal bars with red, yellow, and blue stripes.