

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2002)
Heft: 11-12

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 22.02.2025

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

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

RAIFFEISEN



11-12/02



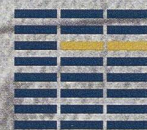
«GLI ANALISTI FINANZIARI
NON SONO GLI UNICI
RESPONSABILI DEL
RIBASSO IN BORSA»

**JOACHIM KÜNZI,
COSBA PRIVATE BANKING AG**

Regola n.7 della guida alpina:

QUANTO MIGLIORE È LA COLLABORAZIONE
TRA I PARTECIPANTI, TANTO PIÙ FACILE
RISULTA LA SCALATA.

Noi stessi costituiamo l'esempio più rappresentativo di tale regola. Avviata soltanto da poco, la collaborazione con le nostre banche partner produce già i primi frutti. Guardiamo quindi al futuro con sempre maggior ottimismo, mentre ci avviciniamo insieme costantemente alla vetta. Volete unirvi a noi? Mettetevi in contatto con la Banca Raiffeisen a voi più vicina oppure rivolgetevi direttamente a cosba private banking, telefonando al numero 01 214 91 11. www.cosba.ch



cosba

private banking

RAIFFEISEN

cosba è il private banking partner delle Banche Raiffeisen svizzere.

DENARO E SPIRITO IN SINTONIA



Foto: Fotostudio Wagner, St. Gallen

Dr. Pierin Vincenz:

«Un successo modesto ma durevole è più importante di un forte guadagno a breve termine».

Denaro e sicurezza sono come due gemelli siamesi. O perlomeno è quanto ognuno di noi desidererebbe. La realtà è tuttavia diversa: il crollo delle azioni ha nettamente ridotto la fiducia nella sicurezza dei titoli. In seno al mondo economico e politico, nonché fra la popolazione, serpeggia una crescente incertezza. I numerosi casi di «fantasie contabili» emersi negli scorsi mesi hanno nel contempo accentuato la sfiducia e la diffidenza nei confronti degli esponenti dell'economia.

Le crisi economiche e gli importanti cali di fiducia della popolazione non sono una novità. Molto spesso hanno rappresentato anche un'opportunità. È di nuovo giunto il momento di modificare mentalità e atteggiamenti. Noi tutti possiamo contribuire a ripristinare la fiducia nella politica e nell'economia. Dobbiamo tuttavia riflettere su valori quali attendibilità, trasparenza e credibilità.

Le nostre Banche Raiffeisen dispongono di buone premesse per generare una nuova fiducia; gli statuti prescrivono infatti una politica aziendale prudente ed escludono le operazioni speculative. Coscienza e denaro hanno sempre convissuto laddove la banca era indissolubilmente legata alla comunità del villaggio. La banca a voi vicina fa pertanto da con-

trappeso all'anonimato insito nella globalizzazione. Il fatto di conoscersi ha importanti vantaggi: potersi guardare negli occhi è infatti una premessa per un rapporto sincero.

Oltre 100 anni di Raiffeisen in Svizzera dimostrano che un successo modesto ma durevole è più importante di forti guadagni a corto termine. Raiffeisen considera la conduzione aziendale orientata allo sviluppo una premessa per conseguire obiettivi a lungo termine e per ottenere un reddito adeguato nel rispetto degli aspetti sociali. L'attività quotidiana della direzione non consiste nel creare il maggior numero possibile di nuove regole di vigilanza sulla gestione, ma nell'applicare la ripartizione delle competenze previste e nello stimolare un dialogo aperto e critico.

In ultima analisi l'obiettivo risiede nell'aumento del valore dell'azienda e nella soddisfazione delle innumerevoli esigenze di gruppi diversi, in linea con i principi Raiffeisen che negli ultimi 100 anni si sono decisamente affermati: politica aziendale stabile, filosofia cooperativa autonoma e solidarietà volta a rafforzare il Gruppo Raiffeisen.

**DR. 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**



Il barometro SMI	12	Lo Swiss Market Index è un affidabile indicatore di borsa
Donne e lavoro	19	Sempre più casalinghe obbligate a svolgere un'attività accessoria
Un giorno con... cosba private banking	20	La «seconda famiglia» di Léa Schefer
Passaporto Musei	22	Bilancio dopo un anno di cooperazione con le Banche Raiffeisen
Abitare nella terza età	29	Il museo argoviese: un grande libro illustrato sulla natura
Rigenerarsi ad Ovornnaz	32	Il sogno di rimanere nella propria casa il più a lungo possibile
Stella di Natale	36	Una settimana wellness a condizioni vantaggiose
Zucchero amaro	37	Una delle poche piante in fiore per l'Avvento
Circo Fortuna	39	In Svizzera sono molte le persone che soffrono di diabete
Stranieri in Svizzera	44	Da cinque anni bambini e ragazzi danno... spettacolo
	46	Dal «tetto del mondo» alla città sulla Limmat

Editore
Unione Svizzera delle
Banche Raiffeisen

Redazione
Plus 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
Zuchwilerstrasse 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

I «fischianti» della nazione

Gli analisti finanziari si trovano nel mirino della critica. Professionisti poco accorti e consulenze d'acquisto dubbie hanno danneggiato l'immagine dell'intera categoria. Due famosi esperti, l'ex analista CS Christopher Chandiramani e il teorico dei mercati finanziari prof. Heinz Zimmermann, rispondono ai biasimi mossi alla categoria.



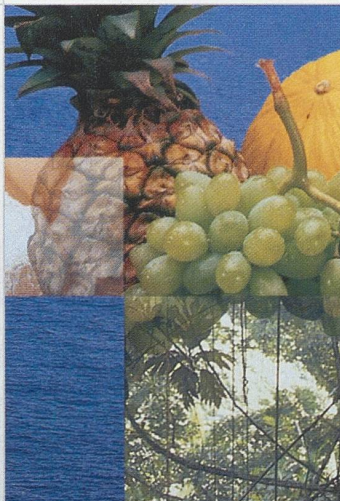
14

Sicurezza al bancomat

La carta ec/Maestro ha ottenuto un buon successo tra la clientela: sia per prelevare contanti, sia come mezzo di pagamento, si è ben presto affermata. Inoltre è anche di facile, sicuro e comodo impiego. Malgrado ciò bisogna rispettare alcuni importanti suggerimenti.

Il potere dei consumatori

Panorama conclude con questa edizione la serie dedicata all'etica nell'economia. Nell'ultimo contributo viene trattato l'argomento legato al potere dei consumatori che possono scegliere tra prodotti bio o ecologicamente e socialmente compatibili. Il comportamento dei consumatori può influire direttamente su un'impresa e promuovere così una politica aziendale eticamente corretta?



26

Gli esperti Romain Pasche della Banca Vontobel (a destra) e Joachim Künzi della cosba private banking a colloquio nei locali Raiffeisen di Zurigo.



«IERI EROI, OGGI MASCALZONI»?»

GLI ANALISTI FINANZIARI non godono attualmente di un'eccellente fama. In tutto il mondo gli investitori cercano di attribuire loro la responsabilità dei **CROLLI DEI CORSI**. «Gli analisti **VALGONO DI PIÙ** della fama di cui godono attualmente». A difendere il settore è il prof. Heinz Zimmermann, affermato teorico dei mercati finanziari.

Non sono molto lontani i tempi in cui grandi e piccoli investitori attendevano con interesse le raccomandazioni degli analisti finanziari. Il motore della congiuntura funzionava a pieno regime, catapultando le borse a livelli vertiginosi. In tale fase di euforia gli investitori seguivano pressoché ciecamente i consigli degli analisti. «Allora, gli investitori perdonavano gli errori. Se su cinque raccomandazioni una andava storta, non se ne faceva un dramma». Christopher Chandiramani ricorda così l'ottimismo quasi sconfinato della fine degli anni '90, all'insegna della battuta dell'esperto di finanza André Kostolany: «L'analista pensa e la borsa dirige».

IL CROLLO ANNUNCIATO DI SWISSAIR

Chandiramani fa ancora oggi parte degli analisti che si ritrovano sotto il fuoco incrociato della critica. L'ex uomo del Credit Suisse è stato sbattuto in prima pagina il 6 luglio 2000, allorché segnalò le massicce perdite dell'ex Gruppo Swissair. Ne seguì il crollo dell'azione. Alcuni giorni dopo il CS corresse la valutazione del titolo Swissair e ne consigliò l'acquisto. Chandiramani aveva però perso il suo lavoro. Il CS gli suggerì di presentare le dimissioni e quattro giorni dopo fu sollevato dall'incarico con effetto immediato. Oggi Chandiramani si

comporterebbe allo stesso modo (cfr. l'intervista): «In fondo è doveroso nei confronti dei miei clienti».

Ma negli scorsi mesi e anni non tutti gli analisti finanziari, consulenti in investimento, gestori patrimoniali e manager di fondi dimostrarono altrettanto altruismo, pur attenendosi al codice d'onore, non ancora in vigore, dell'Associazione Svizzera Analisti finanziari e Amministratori di patrimoni (ASAA) e dell'Associazione Svizzera dei Banchieri (ASB). Tali direttive, che si orientano al codice di comportamento dell'organismo di sorveglianza della borsa US, recitano tra l'altro che un analista non è autorizzato a impartire raccomandazioni su titoli in mala fede, anche nel caso in cui il datore di lavoro dovesse esigerlo.

In Svizzera si discute sull'introduzione di un «Quiet Period»: durante un lasso di tempo determinato (dopo una contrattazione di un'azienda, un suo ingresso in borsa, l'emissione di un prestito, ecc.) gli analisti non sarebbero autorizzati a fornire informazioni su tale ditta. Le trasgressioni verrebbero punite dalle organizzazioni professionali. «È un passo nella buona direzione, ma non basta di certo» afferma Chandiramani. Secondo lui, occorrerebbe intervenire anche a livello di manager che informano scorrettamente gli

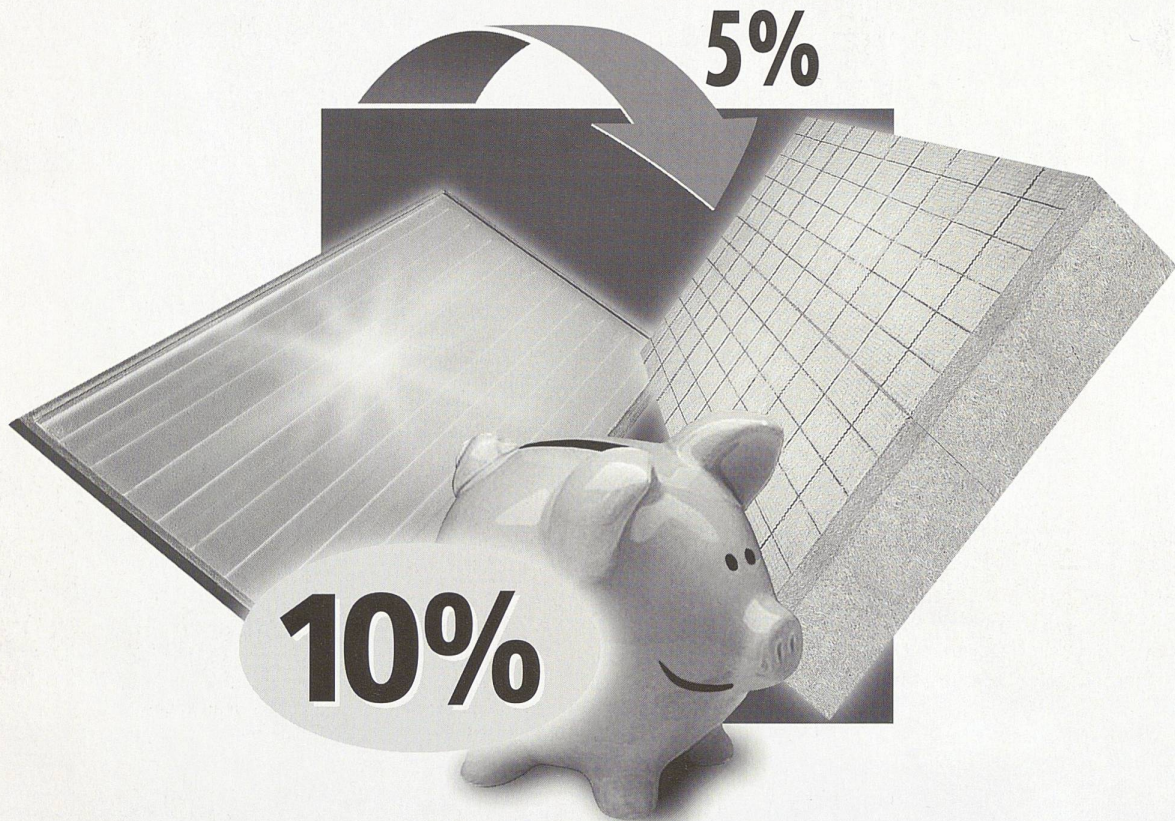
analisti. Il prof. Heinz Zimmermann, ordinario di teoria dei mercati finanziari all'Università di Basilea, ricorda che la morale non può essere imposta.

IL VENTO HA CAMBIATO DIREZIONE

Indubbiamente, nel periodo della più grande crisi della borsa, l'atmosfera dal 1929 è nettamente cambiata. «Ieri eroi, oggi mascalzoni», questo slogan viene sempre più spesso riproposto. In poco tempo un intero settore è caduto in discredito. Gli si rimprovera un comportamento privo di etica: gli analisti fanno affari insider, danno raccomandazioni in massa per incassare sostanziosi bonus, trattano i buoni clienti delle banche in generale con guanti di velluto e continuano a creare aspettative troppo elevate. Come è emerso da una recente ricerca dell'istituto di mercato di Colonia SKOPOS, pressoché un terzo degli analisti finanziari si lascia guidare anche dal proprio intuito.

«Nella vita occorre sempre un capro espiatorio» replica il prof. Heinz Zimmermann, conoscitore della problematica dell'analista che tende quasi sempre a dare suggerimenti d'acquisto. «Sul lungo termine la probabilità che un suggerimento d'acquisto sia giusto è sempre più elevata» ritiene Joachim Künzi di

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. Sul nostro opuscolo scoprirete come si fa a risparmiare energia e anche ad esserne ricompensati. Richiedetecelo!

Bravi!...

La FLUMROC si congratula con le BANCHE RAIFFEISEN per la loro decisione lungimirante di lanciare UN'IPOTECA MINERGIE a un tasso dello 0,5% inferiore.

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

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



www.flumroc.ch

cosba private banking ag, partner di Raiffeisen. Ma vi sono anche altri motivi che soggiacciono ad un atteggiamento passivo. Spesso tra una banca e l'azienda da analizzare vi sono stretti intrecci da cui scaturiscono conflitti d'interesse. «La mancanza d'indipendenza

dell'analisi finanziaria cui abbiamo assistito finora non è tuttavia un problema tipicamente svizzero» ricorda Künzi. E spezza una lancia anche in favore di (pochi) analisti che hanno sempre messo in guardia contro una sopravvalutazione dei mercati azionari: «Non sono

stati ascoltati dai mercati, un atteggiamento tipico di un periodo di euforia».

ANALISI SEMPRE PIÙ COMPLESSA

Il prof. Zimmermann non giudica complessivamente gli analisti finanziari con la stessa

Intervista a Christopher Chandiramani, analista di finanza ed etica

«Panorama»: Negli USA gli analisti hanno suggerito, con una certa superficialità, raccomandazioni d'acquisto di titoli considerati «nulli». Le previsioni degli analisti possono essere ancora prese sul serio?

Christopher Chandiramani: Ha menzionato un atteggiamento odioso. Tale atteggiamento va anche ricondotto alla transizione verso un cambiamento congiunturale, allorché si esorcizzava lo spirito del passato confidando in una crescita continua. Ma, si sa, gli alberi non crescono fino al cielo. Simili comportamenti sfociati in raccomandazioni d'acquisto dubbie sono anche i primi segni di conflitti d'interesse.

Pensa che la separazione fra i settori analisi e investimento possa sortire qualche effetto?

Nella pratica le pareti stagne non esistono, è una pura illusione. Con i mezzi di comunicazione attuali quali internet, e-mail, telefono e fax una suddivisione netta è impossibile. Vi sono inoltre seminari, incontri e pranzi che riuniscono i due settori. Quando lavoravo ancora per una grande banca, nell'ambito di un'emissione anche l'analisi finanziaria dava la sua opinione. Ed è stata pure coinvolta a livello di comunicazione e fissazione del prezzo. Il reparto analisi ha addirittura dovuto effettuare uno studio sull'andamento dell'attività. Col tempo, nella prima fase si è semplicemente tralasciata la raccomandazione.

Non è possibile intervenire per evitare simili intrecci di interessi?

Se posso esprimermi senza mezzi termini direi che molte banche non raccomandano le azioni migliori bensì le azioni con cui hanno i rapporti migliori. E continua ad essere così, non è cambiato nulla.

Lo Stato dovrebbe intervenire maggiormente?

Le leggi ci sono già. Ad esempio l'art. 161bis del Codice penale. Da quanto ne so, tale articolo non è ancora mai stato applicato. Certo, le procure cantonali e statali sarebbero so-

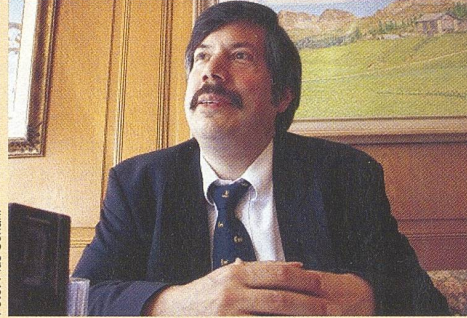


Foto: Pius Schärli

vraccariche. Nella maggior parte dei casi gli accertamenti vengono effettuati da due a tre persone per dossier, troppo poche. Occorrono dei team molto più grandi come la SEC negli USA. Anche la Borsa svizzera non può fare nulla perché è sottodotata. Deve inoltre occuparsi dell'amministrazione e non di questioni penali. Rimane la Commissione Federale delle Banche (CFB). La CFB potrebbe senz'altro essere un po' più attiva. Sono deluso della CFB. Non occorrono certamente nuove leggi, bensì una loro più efficace applicazione.

Due anni e mezzo fa aveva previsto le massicce perdite della ex-Swissair. Dopo di che è stato licenziato. Agirebbe ancora allo stesso modo?

In realtà dovevo agire in tal modo, poiché secondo contratto ero impiegato come analista di borsa. Si poteva parlare di ciò che non figurava espressamente su una lista di embargo della banca. La ex-Swissair non è mai figurata su una simile lista. Si è trattato di un comportamento doveroso nei confronti dei clienti. Si scriveva su tutto. Ho scritto centinaia e migliaia di comunicati. Lo rifarei, anzi, sarei costretto a comportarmi nello stesso modo.

Il suo atteggiamento era esemplare. E gli altri, perché non hanno detto nulla?

Se una ditta falsifica intenzionalmente una relazione di bilancio, anche con un'eccellente analisi si può far poco. Altra cosa è invece l'istinto del gregge. Se un'auto circola contro-

mano i passanti scuotono il capo, se un'intera colonna di auto circola in senso contrario, viene addirittura seguita da altre auto. Nel caso Swissair l'informazione è stata senza alcun dubbio falsata. Con belle presentazioni in Powerpoint nei colori più splendidi si è cercato di abbindolare tutti. Ma c'erano le possibilità per accorgersene. Nel mio cantuccio ho allestito una tabella in Excel e ho capito subito che il tutto non quadrava. E non sono stato il primo. Altri addetti ai media, come Sepp Moser oppure Arthur Rutishauser, avevano suonato prima di me il campanello d'allarme.

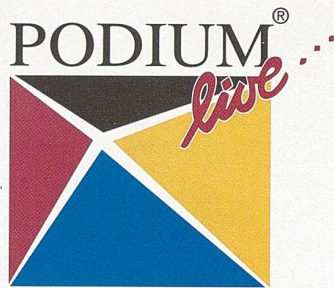
Intervista: Pius Schärli/Dorjee Kokasang

Profilo

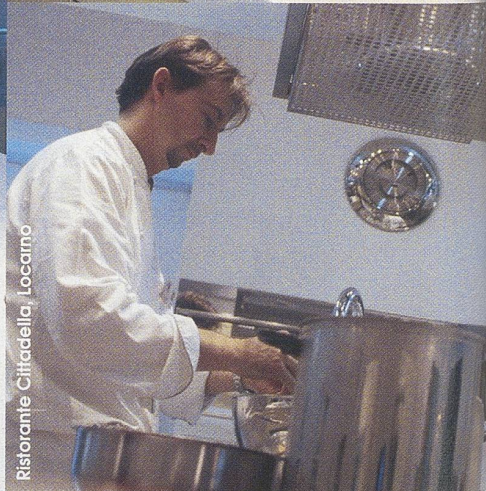
Christopher Chandiramani (9 marzo 1957) è cresciuto a Friburgo. Dopo il liceo ha studiato economia all'Università di Berna, specializzandosi in economia politica e conseguendo la laurea. In seguito ha lavorato per circa 20 anni, fino al 10 luglio 2000, quale analista finanziario presso il Credit Suisse. Dopo varie tappe professionali – è stato fra l'altro redattore per CASH – ha trovato un impiego presso la Dr. Höller, Vermögensverwaltung und Anlageberatung AG, quale analista finanziario e di etica. Parallelamente al suo lavoro tiene occasionalmente delle conferenze o dirige seminari su tematiche finanziarie. Christopher Chandiramani è divorziato ed ha due figli di 15 e 19 anni. Suo padre, immigrato dall'India, e sua madre (lucernese) abitano con lui a Jona (SG). Nel tempo libero legge volentieri saggi, fa giardinaggio o si occupa della ristrutturazione della sua casa di vacanze ad Amden (SG).

Indirizzo: Christopher Chandiramani, Dr. Höller Vermögensverwaltung und Anlageberatung AG, Talstrasse 58, 8039 Zurigo, tel. 01 212 12 45, fax 01 201 81 05, e-mail: christopher.chandiramani@bluewin.ch

✂
Nous vous prions de nous envoyer un prospectus
Bitte senden Sie uns einen Katalog
DittalMasson/Firmare!



Benvenuti in cucina.



Ristorante Cittadella, Locarno



vibor ARREDAMENTI CUCINE

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

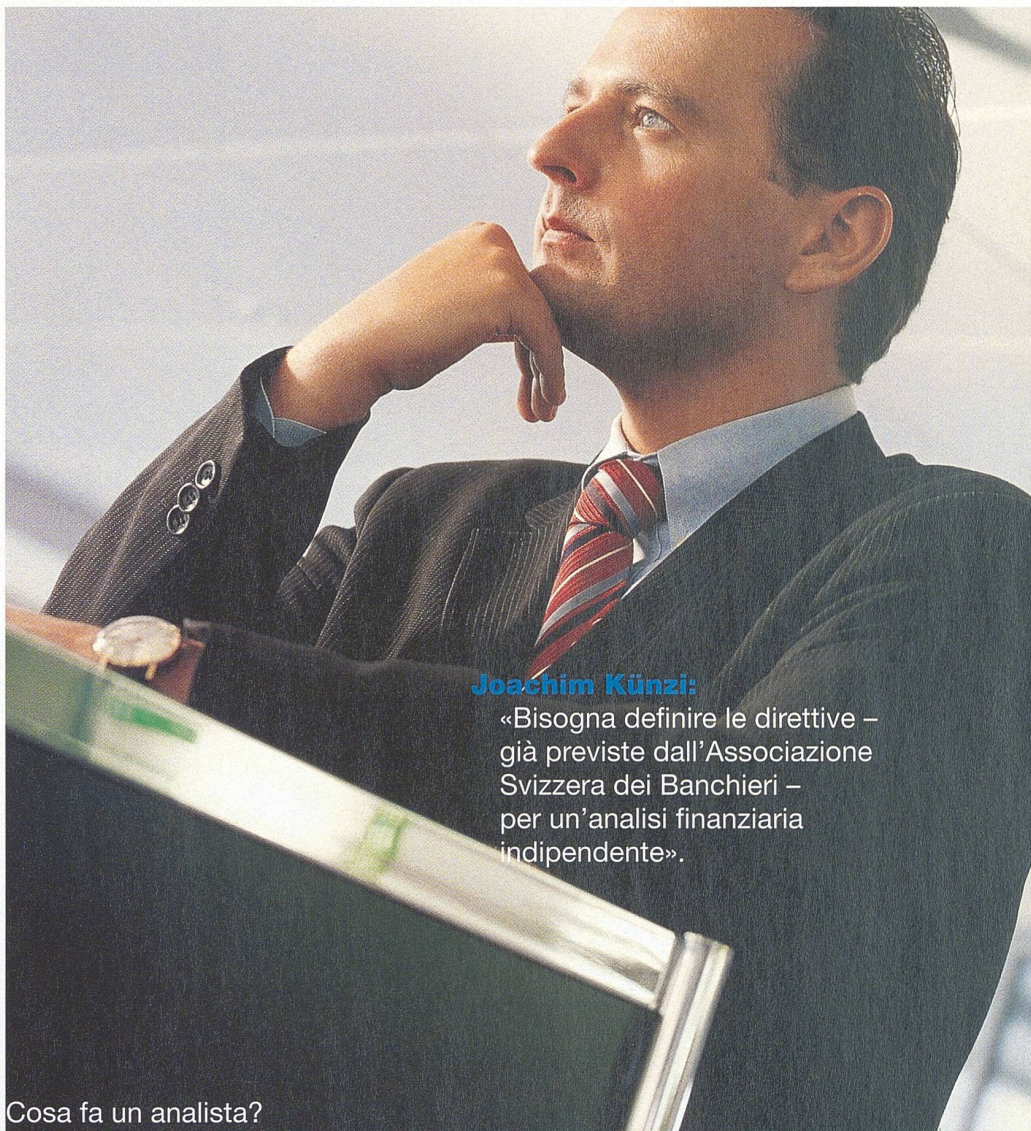
severità dei media o di chi ne è coinvolto. Riconosce la validità del lavoro della maggior parte di essi. «La professione è diventata più difficile e le situazioni aziendali più complesse. Le cifre pubblicate dalle ditte creano confusione, le norme contabili non sono chiare. E, da ultimo, gli analisti finanziari sono al servizio di banche e istituti di titoli dove non vengono sempre richieste opinioni oggettive».

Agli analisti rimprovera invece di non aver sufficientemente invitato alla prudenza nel corso della grande euforia della borsa degli anni '90 (cfr. i nuovi mercati). È dimostrato che raccomandazioni sistematicamente «errate» hanno notevolmente inciso sulla sopravvalutazione di diverse azioni TMT alla fine degli anni '90. Nel documento di lavoro «Direttive sugli abusi di mercato», l'Unione europea propone pertanto di punire in futuro la divulgazione di raccomandazioni ingannevoli che generano una manipolazione del mercato.

Oggi sono sempre più richiesti anche analisti (più) indipendenti. Più facile a dirsi che a farsi, in seno a una struttura di mercato che non ne è abituata. «Molti investitori non sono semplicemente disposti a pagare il prezzo di una buona (e indipendente) ricerca. Il valore di buone informazioni, analisi e stime viene nettamente sottovalutato» spiega il prof. Heinz Zimmermann. La storia più recente insegna anche che l'immagine professionale dell'analista è destinata a evolvere. Occorre una maggior specializzazione settoriale, contatti intensi con il management e l'applicazione di metodi di analisi e di valutazione affermati. Ma Zimmermann non si illude: «I conflitti di interessi, che si delineano sin dagli organigrammi, continueranno a porre un problema di credibilità al settore professionale».

Non si tratta di una questione di formazione, concorda anche Christopher Chandiramani. Molti analisti hanno un eccellente background. Hanno un titolo universitario o una buona esperienza. Continuano ad esempio ad aggiornarsi presso il Centro di formazione per esperti in investimenti di capitali (AZEK) a Bülach. «La qualità degli analisti è nettamente migliorata negli ultimi due decenni» afferma il prof. Heinz Zimmermann. Secondo la sua opinione questo si spiega con la diffusione di impegnativi programmi di formazione che rappresentano un'imprescindibile premessa, una «conditio sine qua non» per ogni analista.

■ PIUS SCHÄRLI



Joachim Künzi:

«Bisogna definire le direttive – già previste dall'Associazione Svizzera dei Banchieri – per un'analisi finanziaria indipendente».

Cosa fa un analista?

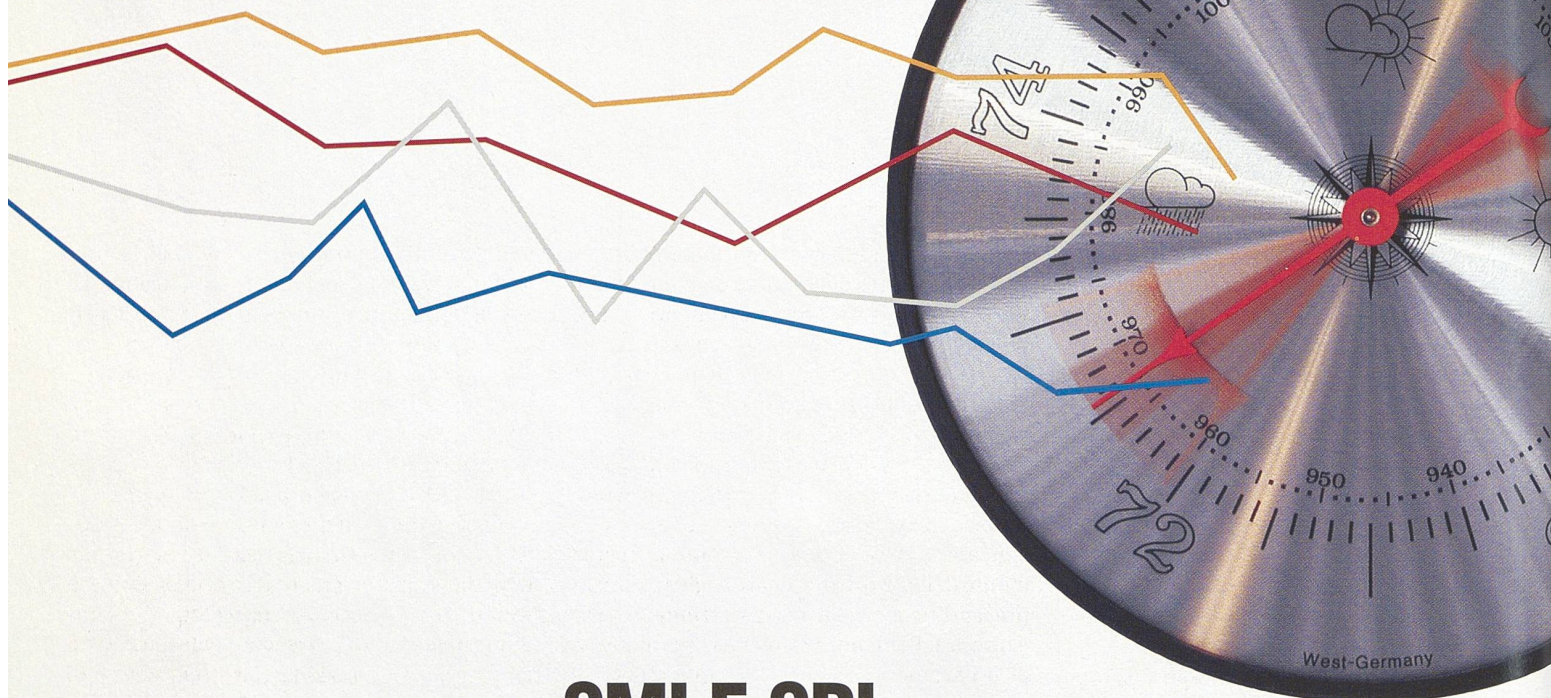
Un analista finanziario è uno specialista che analizza valute, paesi d'investimento e titoli di imprese di diritto pubblico o privato con l'obiettivo di fornire una valutazione obiettiva della qualità e dell'idoneità dell'investimento. In quest'ottica si avvale di un'analisi finanziaria delle premesse politiche ed economiche, del contesto del mercato dei capitali (globale), del ramo e dell'azienda (analisi singola).

L'analisi finanziaria serve all'elaborazione di basi decisionali per il collocamento delle finanze sul mercato dei capitali. Accanto ad aspetti fondamentali e caratteristici inerenti alla situazione azionaria, l'analisi considera anche la psicologia del mercato. L'analisi finanziaria interviene a livello di decisioni d'investimento di privati, di investitori istituzionali nonché nel quadro della consulenza finanziaria di una banca. L'analisi finanziaria ha in sostanza lo scopo di consentire un giudizio serio e fondato sulla qualità dell'investimento e pertanto sulla sicurezza nonché sull'evoluzione del valore atteso dei titoli.

Ne scaturiscono una politica d'investimento, una asset allocation (strutturazione di un portafoglio per valute e strumenti d'investimento) nonché singole raccomandazioni di titoli. Le raccomandazioni internazionali in uso sono le seguenti:

- > Strong buy = forte raccomandazione d'acquisto
- > Buy = raccomandazione d'acquisto
- > Hold = tenere
- > Sell = raccomandazione di vendita
- > Strong sell = forte raccomandazione di vendita
- > Reduce = vendere quando il corso è forte
- > Accumulate = acquistare (accumulare) quando il corso è debole

Vengono inoltre spesso usate le due valutazioni «underperform» (andamento del corso inferiore rispetto al benchmark) e «outperform» (miglior andamento del corso).



SMI E SPI, I BAROMETRI DELLA BORSA

Lo Swiss Market Index, introdotto alla fine degli anni novanta, è oggi un affidabile **INDICATORE DI BORSA**. I suoi alti e bassi quotidiani decidono spesso destini e fortune.

Foto: B&S

Oggi gli investitori, nello scegliere la propria strategia tengono conto, oltre che di aspetti fondamentali, anche dei cosiddetti indici di borsa. Si tratta di veri e propri «barometri» dell'andamento delle piazze azionarie: in Svizzera gli indicatori di questo tipo più seguiti sono lo Swiss Market Index (SMI) e lo Swiss Performance Index (SPI). Il primo è un indice ponderato in base al capitale che contiene fino a 30 titoli liquidi di società ad elevata capitalizzazione del mercato azionario svizzero (i cosiddetti Blue Chips), mentre lo SPI riunisce tutte le azioni delle aziende del Paese quotate in borsa ed è corretto sulla scorta dei dividendi. L'indice SMI è stato introdotto a fine giugno 1988 in concomitanza con il lancio della Soffex (Swiss Options and

Financial Futures Exchange), e in un primo periodo si è basato su un numero limitato di Blue Chips svizzeri. Se osserviamo l'attuale composizione dello SMI, che a fine agosto 2002 comprendeva 28 titoli, e considerando la ponderazione, le sei aziende con la maggiore capitalizzazione di mercato «pesano» sull'indice per oltre l'80%. Analogo è il quadro dello SPI, in quanto nonostante il vasto paniere di oltre 300 nomi, solo pochi titoli a grande capitalizzazione risultano decisivi per l'andamento quotidiano della borsa svizzera. Ciò significa anche che le oscillazioni più rilevanti di alcuni titoli del segmento delle piccole e medie imprese (i cosiddetti «small caps» o titoli secondari) non hanno in generale un impatto significativo sull'andamento globale del mercato.

NELLA GESTIONE PATRIMONIALE

Quando si tratta di misurare la performance e di effettuare un confronto con altri importanti mercati dei titoli, la scelta di investitori istituzionali e privati cade di norma sull'indice SPI, che presenta una base più ampia e comprende inoltre una serie di sottoindici ordinati per settore. Nella gestione patrimoniale, per i mandati azionari si utilizza come benchmark un indice il più rappresentativo possibile. Sul mercato svizzero si predilige di norma lo SPI, mentre negli Stati Uniti lo S&P 500, che consente di «scattare un'istantanea» della situazione del mercato USA.

Un indice è costruito in modo tale da rappresentare il più fedelmente possibile i titoli contenuti in un paniere. Gli indici servono ad



o quota del capitale azionario liberamente circolante. Si tratta della quota di azioni di una società presente in borsa non appartenenti a un determinato proprietario e considerate sul totale dei titoli quotati. Quindi, per calcolare la capitalizzazione di mercato si considerano unicamente le azioni effettivamente negoziabili. Questa regola è applicata unicamente alle azioni al portatore e nominative; i buoni di partecipazione e di godimento vengono conteggiati al 100%. Conformemente al regolamento dello SMI, il free float è aggiornato sempre il primo giorno di contrattazione in aprile e ottobre. Per l'ammissione e la permanenza di un'azione nell'indice è stato stabilito un limite inferiore di «free float» del 20%.

RIDISTRIBUZIONE DEGLI EQUILIBRI

Gli ultimi anni, come abbiamo potuto osservare, sono stati caratterizzati da gravi turbolenze che hanno interessato in particolare le borse dei titoli tecnologici. Ma oltre al clima di prolungata incertezza, ai risultati trimestrali spesso deludenti e alla chiara perdita di fiducia nei resoconti aziendali e nei principi di Corporate Governance, anche i valori standard hanno registrato una tendenza alla vendita sempre più forte ed evidente. Ciò ha provocato anche nello SMI un'ulteriore concentrazione su pochi titoli a reddito variabile predominanti. Nello SMI, ad esempio, la capitalizzazione di mercato dello Zurich Financial Services fino all'inizio di agosto è scesa a quasi un terzo del valore registrato dodici mesi prima, mentre il Credit Suisse Group, nello stesso periodo, ha perso oltre la metà della sua capitalizzazione. Anche ABB figura tra le aziende che hanno registrato le perdite più ingenti; in confronto, la capitalizzazione di borsa di Novartis e Nestlé, due «pesi massimi» dell'indice, è diminuita meno drasticamente. Inoltre, la ponderazione di questi due titoli nello SMI, a dispetto della forte flessione delle quotazioni sulla borsa svizzera, ha raggiunto oltre il 45%, tendenza in aumento.

Da ciò deduciamo già che il benessere globale del mercato è determinato da fattori esterni, di grande importanza in particolare per il settore farmaceutico, bancario e alimentare. Nel primo, ad esempio, possono influire negativamente sugli utili i comunicati sui bre-

vetti scaduti di importanti medicinali, le intese sui prezzi o le voci di possibili fusioni. Le società finanziarie, invece, sono molto sensibili alle oscillazioni dei tassi d'interesse, mentre i corsi delle aziende operanti nell'industria alimentare, che presentano un carattere più «difensivo», risultano dipendere in misura più o meno sensibile dalle fluttuazioni valutarie a seconda della loro quota delle esportazioni.

Considerando il mercato azionario svizzero, l'andamento delle quotazioni delle piccole e medie imprese, che reagiscono spesso più fortemente alle oscillazioni valutarie e congiunturali, risulta pressoché irrilevante vista la scarsa ponderazione. La preminenza di pochi Blue Chips in un indice azionario può dunque distorcere la realtà in merito all'andamento generale del mercato azionario del nostro Paese.

■ BJÖRN FEDDERN

Swiss Market Index

Titolo	Martedì 15.10	in% 11.10.	Indice 11.10
ABB N	4.84	+18,3	+6,8
Adecco N	49.00	+13,6	+5,9
Baloise N	64.70	+15,9	+4,0
Ciba SC N	102.25	+2,5	+1,4
Clariant N	26.65	+4,5	+1,3
CS Group N	26.65	+11,0	+25,7
Gibaudan N	635.00	-3,1	-1,3
Holcim I	226.75	+3,8	+1,9
Julius Bär I	335.00	+7,2	+1,7
Kudelski I	18.60	+12,0	+0,6
Lonza N	87.50	+4,5	+1,3
Nestlé N	327.50	+1,9	+19,4
Novartis N	60.50	+1,7	+21,6
Rentenanstalt	152.75	+19,3	+1,9
Richemont I	25.00	+10,1	+7,6
Roche GS	105.00	+7,1	+40,1
Serono I	770.00	+9,4	+3,8
SGS N	391.50	+3,0	+0,6
Sulzer N	183.00	+11,6	+0,6
Swatch Group I	122.00	+4,7	+1,5
Swatch Group N	25.10	+6,1	+0,6
Swiss Re N	97.25	+4,0	+9,9
Swisscom N	440.00	+0,1	0,1
Syngenta N	91.55	+1,2	+0,9
UBS N	63.75	+7,1	+43,5
Unaxis N	85.50	+8,5	+0,5
Zurich Financial N	181.75	+24,5	+25,2

Fonte: Bloomberg

esempio a descrivere l'andamento di alcuni importanti indicatori macroeconomici, come il prodotto interno lordo, l'inflazione e i tassi d'interesse. Nella gestione patrimoniale, gli indici - azionari, obbligazionari, di settore o per Paesi - fungono da termometro o benchmark per valutare l'efficacia di una determinata strategia di investimento, divenendo così un presupposto fondamentale per il confronto delle performance.

METODO DI CALCOLO

Come descritto nel regolamento dell'indice SMI, la capitalizzazione di mercato (quotazione di borsa attuale moltiplicata per il numero dei titoli in circolazione) viene calcolata considerando il cosiddetto «free float» (flottante)

Ancora oggi, molti clienti preferiscono ritirare i contanti allo sportello. Non tutti hanno ancora dimestichezza con la carta di plastica e il prelievamento di denaro ai distributori automatici.

In Svizzera, il primo bancomat – basato sulla tecnica delle carte perforate – entrò in funzione nel 1968. Entro la fine di quell'anno

si contavano in Svizzera 23 distributori automatici e con le 4000 carte allora in circolazione vennero effettuati soltanto 20 000 prelievamenti. Dieci anni dopo, i bancomat presenti su tutto il territorio svizzero ammontavano a 118. Parlare di copertura capillare sarebbe esagerato, anche se con le 50 000 carte si è giunti ad oltre 900 000 prelievamenti. Nel 1985 venne

introdotta una delle più importanti novità che segnò la storia del bancomat: l'impiego ai distributori automatici della carta di garanzia eurocheque e della MasterCard/EUROCARD svizzera. Dal 1990, i bancomat svizzeri accettano anche le carte ec/Maestro e le MasterCard/EUROCARD estere. Sette anni dopo è stata introdotta la funzione CASH, una sorta

PRELIEVO SICURO DI CONTANTI

*Dal 1997, il numero di acquisti **SENZA CONTANTI** è più che raddoppiato, superando i 116 milioni. Una cifra che ne sottolinea l'elevato grado di accettazione, dovuto all'**IMPIEGO SICURO**, semplice e comodo. Purché si rispettino alcuni punti.*

La gestione e l'utilizzo del bancomat richiedono alcune misure di sicurezza.





di portamonete elettronico per il pagamento di piccole somme.

Alla fine del 2001, si contavano più di 5000 distributori in tutta la Svizzera, di cui oltre 1000 presso le Banche Raiffeisen. Lo scorso anno sono stati effettuati 105 milioni di prelievi di banconote e 116 milioni di acquisti senza contanti a livello nazionale.

NUOVE TENDENZE

Le cifre dimostrano che la carta ec/Maestro si è trasformata da semplice mezzo per prelevare contanti in un importante mezzo di pagamento. In un primo momento, la carta ec/Maestro ha dovuto affermarsi nei confronti delle varie carte di conto delle differenti banche svizzere. Al vantaggio iniziale della carta ec/Maestro, ossia quello del prelievo di banconote anche presso una banca terza, si è aggiunta l'agevolazione degli acquisti senza contanti alle stazioni di rifornimento di carburante e nei negozi.

Queste trasformazioni, l'ampio grado di accettazione e la facilità d'impiego di questo mezzo di pagamento senza contanti hanno mutato non solo l'atteggiamento dei clienti ma anche quello degli istituti bancari. Sempre più Banche Raiffeisen sono munite delle oltremodamente apprezzate zone di prelievo 24 ore su 24, come ad esempio le Banche Raiffeisen di Gossau (SG) e di Lucerna. I vantaggi sono evidenti: non occorre più mettersi in coda allo

sportello bancario. Oltre al prelievo di contanti, i nuovi distributori automatici offrono anche la possibilità di consultare il saldo di conti oppure di ricaricare il chip CASH della carta ec/Maestro. L'unico punto a sfavore consiste nel minore contatto personale con i collaboratori della banca rispetto al passato. Grazie alla riduzione della mole di lavoro, gli impiegati possono tuttavia dedicare più tempo alla consulenza della clientela.

ASPETTI RIGUARDANTI LA SICUREZZA

Le zone di prelievo 24 ore su 24 sono munite di telecamere video e di telefoni d'emergenza. I clienti possono quindi effettuare i loro prelievi in tutta tranquillità, senza dover temere aggressioni da parte di malintenzionati.

Affinché gli impianti siano in grado di garantire la massima sicurezza, l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen di San Gallo provvede ad emanare severe direttive: dai provvedimenti tecnici e architettonici fino all'organizzazione. Numerose Banche Raiffeisen hanno deciso di affidare il rifornimento dei distributori automatici a società specializzate nel trasporto di denaro e beni preziosi. Ciò minimizza il rischio di rapine a mano armata. Inoltre, tutti gli apparecchi (sia all'interno che all'esterno degli edifici bancari) sono collegati giorno e notte a una centrale d'allarme. Qualora si verifici un tentativo di scasso,

scatta immediatamente l'allarme presso la centrale che invia subito le forze dell'ordine sul posto.

SICUREZZA: ALCUNI SUGGERIMENTI

Il miglior consiglio è quello di fare affidamento al buon senso. Evitate dunque di ritirare elevate somme di denaro di notte e non fatevi distrarre da terzi mentre state effettuando il prelievo. Non bisognerebbe svelare a nessuno il codice NIP e neppure annotarlo sulla carta o su un foglietto da conservare nel portafoglio. I seguenti suggerimenti vi aiuteranno a rendere maggiormente sicuro l'impiego delle vostre carte:

- > Non appena ottenete la nuova carta, firmatela sul retro.
- > Una volta ricevuta la nuova carta, tagliate quella scaduta in più parti.
- > Modificate il codice NIP presso un bancomat svizzero. Evitate le combinazioni facili da indovinare, come ad esempio la data di nascita, il numero di targa o di telefono.
- > Accertatevi che nessuno vi osservi mentre digitate il vostro codice NIP.
- > Non dimenticate di riporre la carta nel portafoglio dopo aver effettuato il prelievo.
- > Verificate regolarmente le spese e i prelievi riportati sull'estratto conto. In caso di dubbi, contattate immediatamente la vostra banca.

■ RALPH HUTTER

INFO

Vi hanno rubato il portafoglio o avete smarrito la carta?

In caso di perdita, contattate subito la vostra banca. Fuori dagli orari d'ufficio, potete rivolgervi alla Centrale delle carte bancarie (tel. 01 271 22 30), che provvederà a bloccare immediatamente la vostra carta.

Vi siete dimenticati il codice NIP?

Per motivi di sicurezza, dopo tre tentativi di immissione errati, la carta risulta bloccata. Non è possibile sbloccarla. Qualora aveste scordato il vostro codice NIP, dovete richiedere alla vostra banca una nuova carta dotata di un nuovo codice NIP. Infatti, quest'ultimo è noto solo a voi.

Inutile mettere il sale!

Settimana invernale in Lapponia
a partire da fr. 990.-*

L'inverno come nelle favole

Vacanze in alberghi curati, avventure su slitte trainate da cani, safari in motoslitta, chilometri di sci di fondo o semplicemente tranquillità e relax davanti a un caminetto crepitante in un magico rifugio. Benvenuti nella Lapponia finlandese!

Esclusivi voli speciali nel paradiso invernale della Lapponia finlandese. Ogni sabato dal 18 gennaio al 15 marzo 2003.

FINNAIR 

* Incl. volo fino in Lapponia, 7 pernottamenti con colazione a buffet. Offerta valida per le partenze dal 4 all'11.1.2003 (prezzo per pers. per 2 pers.)

kontikisaga
Il numero 1 per il Nord.

www.kontiki.ch

 **056 203 66 66**

Altre fantastiche offerte presso:

Kontiki-Saga Reisen SA
Wettingerstr. 23, 5400 Baden
Fax 056 203 66 30
info@kontiki.ch
oppure dalla vostra agenzia di viaggi

Vogliate spedirmi gratuitamente i seguenti cataloghi:

- Rêveries hivernales 2002/03 (in francese)
- Nordisches Winterparadies 2002/03 (in tedesco)
- Worldloppet / sci di fondo 2003 (in tedesco/francese)

Cognome/nome: _____

Via: _____

NPA/località: _____



IL «BOOM DEI PUNTI SCONTO»

All'inizio di quest'anno è stato lanciato il programma a premi «WEBMILES». Gli obiettivi prefissi non sono finora stati raggiunti. I responsabili analizzano le cause.

«**W**ebmiles» è l'attrattivo sistema a premi per i titolari di un'EUROCARD/MasterCard o VISA Card VISECA e delle rispettive banche partner (le Banche Raiffeisen, le Banche Cantionali e le Banche RBA). Il programma a premi annovera già oltre 60 000 membri in Svizzera. Con «webmiles», ogni acquisto effettuato con la carta di credito frutta automaticamente punti (un punto ogni dieci franchi di acquisto), accreditati sul conto «webmiles» personale. È possibile raccogliere punti anche presso diverse imprese svizzere come Hotelplan, SIXT, bluewin, Qualifyer e l'organizzazione per i disabili Pro Infirmis. I punti così raccolti possono in seguito essere convertiti nello shop dei premi.

FIDELIZZARE LA CLIENTELA

A distanza di quasi un anno dal lancio del programma a premi, non è ancora stato possibile raggiungere l'ambizioso obiettivo prefissato: coinvolgere nel programma il dieci per cento dei titolari di carte di credito Raiffeisen. A fine agosto, le carte di credito Raiffeisen collegate al programma erano circa 5200, pari ad una quota del 3,5 per cento di tutte le carte di credito Raiffeisen. Nicole Widmer, manager prodotti mezzi di pagamento e responsabile «webmiles» presso l'Unione Svizzera delle

Banche Raiffeisen, relativizza le cifre: «Occorre considerare che webmiles è un programma a premi limitato a una determinata clientela, poiché gli utenti devono disporre di un collegamento internet. Inoltre, proprio nell'ambito delle carte, i servizi di base di tutti gli operatori sono qualitativamente equivalenti. È possibile riuscire a distinguersi soprattutto attraverso prestazioni complementari».

Daniel Pfändler, responsabile del programma a premi presso VISECA, è della stessa opinione: «I prodotti dei differenti operatori sono simili. Perciò, è importante fidelizzare i clienti attraverso servizi supplementari. Attualmente regna un vero e proprio boom dei punti sconto, e molti clienti seguiranno la tendenza». Secondo le cifre in suo possesso, con «webmiles» i volumi delle carte sono sensibilmente aumentati e queste ultime vengono utilizzate il doppio. Pfändler è certo di una cosa: Raiffeisen sarà in grado di raggiungere quota 10-12 per cento entro la fine del 2003.

PUNTI DOPPI

Per realizzare quest'obiettivo, le Banche Raiffeisen e VISECA lanciano differenti iniziative promozionali. I membri «webmiles» ne potranno beneficiare sino a fine dicembre. Durante questo lasso di tempo, chi effettuerà acquisti con la propria carta di credito riceve-

rà il doppio dei punti. Con oltre 20 milioni di partner contrattuali VISA e EUROCARD/MasterCard la caccia ai punti non sarà difficile.

In palio vi sono tanti premi d'eccezione, tutti spediti al domicilio del cliente a spese del mittente. Ma i punti non sono solo convertibili in premi in natura. Chi desidera impiegare i propri «webmiles» per una buona causa può devolverli alla Pro Infirmis, e chi vola spesso ha la possibilità di convertire i punti raccolti in miglia «Qualifyer». E per i nuovi arrivati c'è in serbo una sorpresa: chi aderisce al programma entro la fine dell'anno riceverà quale regalo di benvenuto un credito di 500 «webmiles»: nulla di più facile per raccogliere punti!

■ DORJEE KOKASANG

INFO

Per maggiori informazioni sul programma «webmiles» potete consultare il sito www.raiffeisen.ch/webmiles. Su questa pagina potete inoltre iscrivervi ed iniziare subito a raccogliere punti. La partecipazione è gratuita e non comporta alcun obbligo.

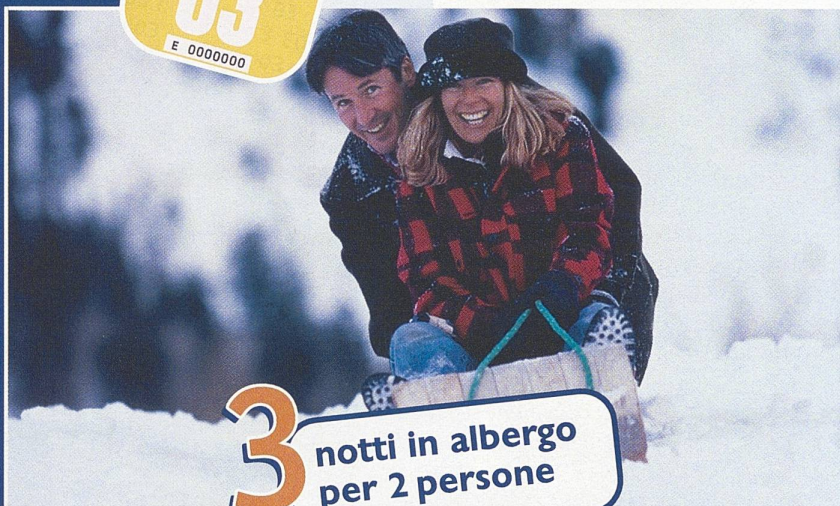
Il contrassegno sinonimo di vacanze felici.

Staccate e ricaricate le batterie. Approfittate di un concetto che sfrutta le capacità libere degli alberghi, offrendovi quindi la possibilità d'interessanti economie. E affinché vi sentiate stimolati a un viaggio sotto il segno del piacere, eccovi ora gratuitamente anche il contrassegno autostradale 2003.

Ordinazioni ed informazioni
0848 850 900

Gratis

il contrassegno autostradale 2003



3 notti in albergo
per 2 persone

soli Fr.

75.-

Un cordiale benvenuto

Fate tutto il pieno di sole che volete a Lugano o sul Lago Maggiore. Godetevi i piaceri invernali a San Moritz, Arosa, Adelboden, Wengen, Saas-Fee, Crans-Montana, ecc. Oppure preferite fare un salto oltre frontiera? Più di 1500 alberghi a 3 e 4 stelle, di provata qualità, vi daranno volentieri il benvenuto in 10 Paesi europei.

Fino al 50% più conveniente

Semplicissimo: non avete che da acquistare uno chèque per albergo *freedreams* - 3 pernottamenti per 2 persone per soli CHF 75.-. Aggiungete la prima colazione e la cena, che pagherete direttamente all'albergo. Così, risparmierete fino al 50% sul prezzo ufficiale della mezza pensione.

Tutti gli alberghi e le offerte speciali anche online

Scoprite l'albergo che più vi piace su Internet sotto www.freedreams.ch, dove potrete pure ordinare direttamente i vostri chèque per albergo. Oppure telefonateci. Siamo volentieri a vostra disposizione nei giorni feriali, dalle 8 alle 18 al numero 0848 850 900.

free=dreams
viaggiare furbo.
Finalmente vacanza. La Svizzera è vostra.



Che bello, partire in vacanza!

- Approfitto della vostra offerta speciale: vogliate spedirmi _____ pacchetti da 2 chèque per albergo *freedreams* per soli CHF 150.- allegando in più anche il contrassegno autostradale 2003
- Sì, volentieri! Vogliate spedirmi 1 chèque per albergo *freedreams* per soli CHF 75.-.

Ogni chèque dà diritto a 3 pernottamenti per 2 persone in uno degli oltre 1500 alberghi partner di *freedreams* in Svizzera e in tutta Europa ed è valido un anno. Con la vostra ordinazione ricevete inoltre l'attuale guida alberghiera *freedreams*. Costo di spedizione: CHF 4.95. Offerta speciale valida fino al 31. I. 2003.

Cognome/Nome _____

Via _____

NPA/Luogo _____

Telefono _____

Data di nascita _____

E-Mail _____

Pago:

- contro fattura, entro 10 giorni
- VISA MasterCard/EUROCARD

No. carta _____

Carta valevole fino al _____

Data _____

Firma _____

Spedire a: DuetHotel AG, Chèque per albergo *freedreams*,
Haldenstrasse 1, casella postale, 6342 Baar oppure fax: 041 769 35 25

UN LAVORO ACCANTO AL LAVORO

Essere madre e casalinga significa lavorare a tempo pieno; eppure la maggioranza delle donne svolge pure un'ATTIVITÀ ACCESSORIA per poter disporre di un GUADAGNO COMPLEMENTARE.

Sono molteplici i motivi per i quali molte donne non si limitano ad essere unicamente madri e casalinghe. Al giorno d'oggi solo una madre su quattro con bambini di età inferiore ai 15 anni si occupa esclusivamente dei figli e della casa. L'Ufficio federale di statistica ha constatato che durante gli ultimi dieci anni la quota delle «casalinghe a tempo pieno» è andata riducendosi costantemente dal 39 al 26 per cento. E questa tendenza continua.

Se una donna ha un'occupazione secondaria, nella maggior parte dei casi il motivo è di natura finanziaria. «Circa il 70 per cento delle nostre clienti dichiara che il guadagno supplementare è di vitale importanza, per esempio perché un reddito non è sufficiente a finanziare la dispendiosa formazione dei figli, oppure dopo un divorzio. Un altro 25 per cento desidera poter disporre di un proprio reddito e soltanto il 5 per cento delle nostre clienti ritiene questo guadagno d'importanza secondaria» spiega Maria Schmid, consulente presso un ufficio specializzato di Berna.

ORARI DI LAVORO COMPATIBILI

L'85 per cento di tutti gli impieghi a tempo parziale è occupato da donne e, viceversa, oltre la metà di tutte le donne che esercitano una professione (51,7 per cento) lavora a tempo parziale. Queste cifre riflettono una situazione evidente: spesso le strutture di assistenza e di cura adeguate per i bambini mancano oppure sono troppo costose e quindi un lavoro a tempo parziale o un'attività accessoria sono l'unica alternativa valida per molte madri. Questo è anche il motivo per cui un numero molto elevato di lavori a tempo parziale è svolto da donne in campi considerati «tipicamente femminili», quali la vendita, la sanità e il segretariato. Il grande svantaggio è costituito dal fatto che le impiegate a tempo parziale nei settori summenzionati ancora oggi sono spesso nettamente svantaggiate rispetto ai loro colleghi di lavoro impiegati a tempo pieno per quanto riguarda stipendio, perfezionamento professionale e previdenza.



ATTIVITÀ ACCESSORIE A RISCHIO

Ciò nonostante, a causa della forte domanda, è difficilissimo trovare buoni impieghi a tempo parziale. Per necessità finanziarie impellenti, le donne accettano sovente dei lavori insoddisfacenti dal punto di vista del diritto del lavoro. Infatti, queste occupazioni, spesso dichiarate come «attività lucrative indipendenti», non sono accettate come tali dall'AVS. In questi casi si è considerati come lavoratori dipendenti dal punto di vista legale senza però beneficiare né dei vantaggi di un dipendente (tutela sociale e del diritto del lavoro) né di quelli di un lavoratore indipendente (autonomia e libertà economica) e, per di più, bisogna accollarsi pure tutti i rischi imprenditoriali. Inoltre, l'AVS invece di promuovere tende piuttosto a penalizzare le «attività accessorie indipendenti». Anche se importi fino a 2000 franchi per anno civile non sono soggetti a detrazioni, a seguito di una sentenza del Tribunale federale delle assicurazioni del 1995,

redditi modesti da attività accessorie indipendenti tra 2000 e 7800 franchi sono soggetti a detrazioni fino al 19 per cento. Pertanto, sono maggiormente colpite soprattutto le famiglie in cui la moglie contribuisce al budget familiare con piccoli lavori complementari. Anche dal punto di vista fiscale, un'attività accessoria può trasformarsi in un onere impositivo nei casi in cui – a seguito del reddito supplementare – una famiglia passa a una categoria fiscale più elevata.

La scelta di attività accessorie è molto varia. In allettanti inserzioni nei quotidiani e settimanali, spesso ditte poco serie sfruttano la difficile situazione di coloro che cercano un'occupazione, promettendo grossi guadagni in pochissimo tempo. Maria Schmid consiglia di essere molto prudenti con le inserzioni di dubbia provenienza, di esaminare accuratamente i contratti e, in caso di incertezza, di chiedere il parere di un esperto.

■ ANGELIKA NIDO

Foto: Maja Beck

«IL BELLO DEI CONTATTI»



La direttrice Léa Schefer
raggiante davanti
alla nuova agenzia di
Petit-Lancy.

DIRETTRICE di una banca che quest'anno celebra il suo 75° anniversario e apre un'agenzia a Petit-Lancy, Léa Schefer, sempre di buonumore, apprezza in modo particolare i contatti con la clientela.

Sebbene Léa Schefer sia molto presa dagli ultimi preparativi per l'apertura di una nuova agenzia a Petit-Lancy, un comune densamente abitato dell'agglomerato di Ginevra, non perde il suo naturale buonumore. La direttrice di origine alto-vallesana, che si appresta a festeggiare i 75 anni della Banca in occasione di una grande serata al Palexpo, può guardare con orgoglio al percorso compiuto in quindici anni presso la Banca Raiffeisen di Champagne, la cui sede si trova a Bernex.

GLI ESORDI

Dopo aver frequentato le scuole a Naters e Briga, Léa Schefer si trasferisce a Ginevra nel 1972. Lavora per alcuni mesi presso le FFS come impiegata di commercio, prima di orientarsi verso il settore bancario. Per una decina d'anni si occupa di crediti documentari nel commercio internazionale. «È così che è nata la mia passione per gli affari», dichiara. A quell'epoca è una delle rare donne ad ottenere la firma come mandataria commerciale. Nel 1981, alla nascita del figlio Florian, smette di lavorare per riprendere nel 1984 a metà tempo: «Mi sento più una donna d'affari che una casalinga» ammette volentieri, «anche se bi-

sogna sapersi organizzare». Nel 1987 inizia a operare presso la Cassa Raiffeisen di Bernex.

Léa Schefer ricorda: «All'inizio lavoravo solo due giorni alla settimana. Nel 1993 sono stata nominata gerente a metà tempo e l'anno successivo a tempo pieno, ma non disponevo del supporto professionale di un'altra persona in banca. Bisognava creare una struttura più moderna e introdurre nuovi prodotti per assicurare lo sviluppo dell'istituto». Oggi la Banca Raiffeisen di Champagne – nata da una serie di fusioni con sette istituti della regione tra il 1993 e il 1996 – conta 13 collaboratori con una somma di bilancio di 164 milioni di franchi e oltre 2000 soci.

AGENDA RICCA D'IMPEGNI

La giornata di Léa Schefer è ricca d'impegni, tra i quali figurano i compiti amministrativi, il disbrigo della corrispondenza, la determinazione delle priorità nell'ambito dei crediti, la ripartizione del lavoro, le problematiche relative al personale, l'organizzazione degli appuntamenti, la gestione dei debitori problematici, delle carte di credito e di altre pendenze. Almeno una sera alla settimana partecipa alla riunione della commissione di direzione. Quest'anno, poi, l'apertura di un'agenzia a Petit-

Lancy, che riscuote grande successo, le ha richiesto un notevole impegno. «L'insediamento progressivo nell'agglomerato di Ginevra rientra nella politica di sviluppo adottata dalle Banche Raiffeisen ginevrine, il cui raggio d'azione si estende ormai anche alla città. I lavori di sistemazione hanno dato luogo a molte riunioni negli ultimi mesi», spiega la direttrice. Inoltre, spera di aprire un'agenzia a Ginevra entro i prossimi due anni. A tutte queste attività si aggiungono i preparativi del 75° anniversario con un opuscolo commemorativo e la grande serata che a fine ottobre ha riunito un migliaio di soci al Palexpo.

«UNA SECONDA FAMIGLIA»

Le giornate lavorative sono lunghe e spesso si concludono dopo le sette di sera, ma Léa Schefer si sente pienamente realizzata nella sua attività: «I valori etici, la dimensione umana e l'ambiente familiare della Banca Raiffeisen mi si addicono perfettamente. Godendo della fiducia del Consiglio di amministrazione, dispongo di un ampio margine di manovra». Con sincerità e calore, dichiara di apprezzare particolarmente il contatto con la clientela fedele. E non esita a definire la Banca la sua «seconda famiglia» ■ PHILIPPE THÉVOZ



Che cosa cucino oggi?

CUCINA DI STAGIONE vi offre il meglio delle quattro stagioni.

Ogni mese vi propone ricette deliziose e notizie curiose riguardanti i piaceri della tavola e i prodotti freschi di mercato:

- **Fantastiche idee per ricette di stagione**
- **Suggerimenti per la cucina rapida**
- **Consigli e trucchi preziosi**
- **Consigli culinari gratuiti per problemi ai fornelli**
- **Richiesta di ricette gratuita**
- **Offerte speciali allettanti**
- **Garanzia di successo**
- **Inserzioni gratuite sulla rivista e in Internet**
- **Consigli nutrizionali gratuiti**
- **Quasi tutti gli ingredienti delle ricette sono reperibili alla Migros**

www.saison.ch



CUCINA DI STAGIONE

12 numeri l'anno ricchi di bontà prelibate con un risparmio del 34%!

Vi fa gola una Toyota?

Con CUCINA DI STAGIONE potete **vincere una Toyota Yaris 1,3 Linea Luna** del valore di **Fr. 22'640.-** o **20 buoni-acquisto Migros** del valore di **Fr. 100.- l'uno.**



Condizioni di partecipazione: senza obbligo di abbonamento. Sono escluse le vie legali. Non è ammessa la corrispondenza in merito al concorso. I vincitori saranno avvisati personalmente. Termine d'invio: 31.12.2002. Tutti possono partecipare tranne i collaboratori di CUCINA DI STAGIONE e i loro familiari.

Sì, ordino un abbonamento a CUCINA DI STAGIONE e partecipo all'estrazione di una Toyota Yaris 1,3 Linea Luna.

Abbonamento annuale (12 Numeri) **di soli Fr. 22.-** (anziché Fr. 33.60)

Abbonamento biennale (24 Numeri) **di soli Fr. 40.-** (anziché Fr. 67.20)

Partecipo solo all'estrazione

CUCINA DI STAGIONE è disponibile anche in francese e tedesco

Signora Signor

Cognome

Nome

Via/N°

NPA/Località

Telefono/fax/E-mail

81r

Da spedire a: **CUCINA DI STAGIONE, Servizio abbonati, Casella postale, 8957 Spreitenbach, per fax: 056 417 53 37 o per e-mail: saisonkueche@limmatdruck.ch**

Da un anno a questa parte le **BANCHE RAIFFEISEN** offrono, in cooperazione con **COSBA PRIVATE BANKING**, la gestione patrimoniale e la consulenza in investimenti per clienti privati ed istituzionali con esigenze elevate. È tempo di un primo **BILANCIO INTERMEDIO**.

PARTNERSHIP VISSUTA



Il dott. Patrik Gisel, membro della direzione generale del Gruppo Raiffeisen, si intrattiene con il prof. dott. Heinz Zimmermann nell'ambito dell'apertura della filiale cosba a Lucerna.

Sempre sotto lo stesso tetto: cosba e Banca Raiffeisen a Lucerna.



Allorché, a maggio 2001, i membri della direzione generale di Raiffeisen e di cosba private banking hanno presentato ai media il piano della loro collaborazione nel settore del private banking – allora in pieno sviluppo – l'impatto è stato oltremodo positivo. È stata infatti illustrata una convincente alternativa – assolutamente nuova nel suo genere – all'acquisto di un'affermata banca privata o a una nuova fondazione.

«Cooperazione anziché percorso solitario» è stato il messaggio principale del dott. Pierin Vincenz, presidente della direzione del Gruppo Raiffeisen. Richard Manger, presidente della direzione generale della banca partner, ha dal canto suo sottolineato l'importanza dell'affermata rete di distribuzione, in grado di assicurare l'attuabilità locale del nuovo servizio, all'insegna di «competenze centralizzate, vicinanza locale».

FRENATA DEI MERCATI FINANZIARI

«Certo, avremmo gradito un vento a favore un po' più marcato» ammette apertamente Heinz Frank, responsabile della cooperazione in seno alla direzione di cosba. I nuovi modelli commerciali sono come esili pianticelle che, nella prima fase di crescita, richiedono delle condizioni ottimali per poter sviluppare solide radici. La debolezza dei mercati finanziari non ha invece offerto condizioni quadro ideali; attualmente sono infatti pochi gli investitori che osano sfidare le tempeste della borsa. La maggior parte dei capitali viene parcheggiata a tassi d'interesse ridotti ma sicuri, in attesa di tempi migliori.

Proprio in queste fasi di incertezza, gli esperti di cosba private banking possono proteggere i patrimoni e prevenire perdite in seno ai portafogli. È un processo che richiede tuttavia una certa fiducia ed apertura da parte dei clienti. Ed è su tale aspetto che si stanno attualmente concentrando i due partner di cooperazione. Le Banche Raiffeisen vengono informate sulle opportunità di collaborazione, mentre ai clienti le possibilità vengono illustrate nell'ambito di manifestazioni e tramite consulenze personali.

IMPATTO DECISAMENTE POSITIVO

Alla luce delle premesse sfavorevoli, un bilancio intermedio dei successi della cooperazione è forzatamente sfaccettato: l'impatto del progetto di completare l'offerta classica Raiffeisen con una competente componente di private banking di prim'ordine, assicurata da un nuovo partner, è senz'altro positivo. Il potenziale e l'interesse dei clienti sono pre-

senti. I successi già conseguiti sono invece ancora relativi poiché l'intero settore e gli affari legati alla gestione patrimoniale stanno attraversando un momento tutt'altro che roseo, strettamente legato alla debolezza dei mercati finanziari.

Sono comunque state gettate le basi per essere pronti a soddisfare un interesse crescente, che si manifesterà probabilmente l'anno prossimo, quando interverrà verosimilmente una ripresa dei mercati. In quest'ottica, particolare importanza è stata assegnata alla costituzione di ulteriori ubicazioni regionali di cosba private banking, affinché alle banche e alla loro clientela possa essere realmente garantita un'assistenza anche nel comparto del private banking. A Basilea, Lucerna, Losanna e Wil sono già state aperte delle filiali; altre seguiranno in Ticino e a Berna.

La vicinanza fisica dei partner è infatti una delle premesse imprescindibili. In tali ubica-

INFO

Invitiamo i clienti interessati – che proprio nell'attuale contesto dei mercati finanziari intravedono delle opportunità tramite la gestione patrimoniale qualificata – a rivolgersi alla propria Banca Raiffeisen, che assicura volentieri il contatto con cosba private banking: www.cosba.ch.

zioni, cosba e Raiffeisen lavorano sempre sotto lo stesso tetto e sono separate solo dalle due entrate, formalmente richieste. Per poter applicare tale modello anche alla sede principale di Zurigo, i consulenti alla clientela di cosba hanno traslocato nel nuovo edificio della Banca Raiffeisen Zürich sul Limmatquai. Anche in questo caso, all'insegna di una partnership vissuta.

■ DIRK SCHMIDT

Intervista a Heinz Frank, membro della direzione generale di cosba



«Panorama»: lei è responsabile dell'attuazione della cooperazione con Raiffeisen. Qual è il suo bilancio dopo 18 mesi?

Heinz Frank: Cooperazioni come la nostra sono assolutamente nuove – e non solo per entrambi i partner, bensì per l'intero mondo bancario elvetico. Il successo va pertanto misurato in anni e non in mesi. Certo, se il vento a favore fosse stato un po' più forte non ci sarebbe dispiaciuto, anche per dare slancio all'idea; uno slancio che attualmente ci manca, per questo abbiamo allungato un po' i tempi. Il mio bilancio è pertanto il seguente: la distanza breve si è trasformata in una distanza media e non siamo ancora sul rettilineo d'arrivo. Il tempo intermedio cronometrato mi consente di essere molto ottimista per quanto attiene al tempo finale.

Per rimanere sulla sua metafora: qual è l'impatto del tempo cronometrato sul pubblico? Sentiamo in modo chiaro che l'offerta di private banking presso Raiffeisen è molto ben vista sia dai clienti che da chi non è nostro

cliente. Il messaggio viene capito e il concetto è giusto. Sono proprio questi nuovi clienti, recentemente passati a Raiffeisen dopo le delusioni presso la concorrenza, a richiedere servizi completi che la nostra vasta offerta è ora in grado di soddisfare. Capita molto spesso che siano sorpresi di trovare tale offerta presso Raiffeisen, e tale sorpresa viene interpretata come un ulteriore pregio di queste Banche vicine ai clienti. A proposito, anche l'impatto sulle piccole e medie imprese è stato buono, poiché ora dispongono di un partner all'interno del Gruppo Raiffeisen che possiede i requisiti necessari per gestire il denaro delle loro casse pensioni. In quest'ambito, il reale valore aggiunto viene nettamente percepito.

Cosa si augura per i prossimi mesi?

Ovviamente all'intero settore occorre un'inversione di tendenza stabile sulle borse internazionali, soprattutto alla nostra esile pianticella di cooperazione. Ma molto più concretamente, mi auguro che si parli delle prime positive esperienze con i nostri clienti comuni, affinché le opportunità della gestione patrimoniale professionale vengano realmente colte. Personalmente mi auguro che il piacere di collaborare con i colleghi di Raiffeisen rimanga intatto, perché tale piacere è un'eccellente premessa per impostare il lavoro.

Intervista: Dirk Schmidt

La 500 000.ma ec-Maestro Raiffeisen è «mo-mo»!

Chiara soddisfazione all'istituto di credito diretto da Dorian Baserga. La Banca Raiffeisen di Novazzano-Genestrerio ha infatti venduto a Pietro Passantino di Mendrisio la cinquecentomillesima carta ec-Maestro Raiffeisen. Un tra-

guardo di prestigio per il gruppo della «spiga» e per il fortunato cliente che ha ricevuto quale premio un assegno di 500 franchi. Il 30 settembre scorso si è tenuta la breve e significativa cerimonia di premiazione.



Nella foto Ti-Press (da sinistra) Francesco Perucchi vice direttore della Banca, Pietro e Piera Passantino e il direttore Dorian Baserga.

Viaggio dei lettori: successo e sorprese

Un viaggio insolito, quello proposto quest'anno dalla nostra rivista in collaborazione con la Kuoni. Insolito perché i partecipanti hanno potuto scoprire una terra appartata rispetto ai

percorsi turistici più noti ed anche perché i gruppi sono risultati meno numerosi degli anni passati. In totale sono stati 120 i lettori che hanno aderito alla nostra iniziativa ed hanno

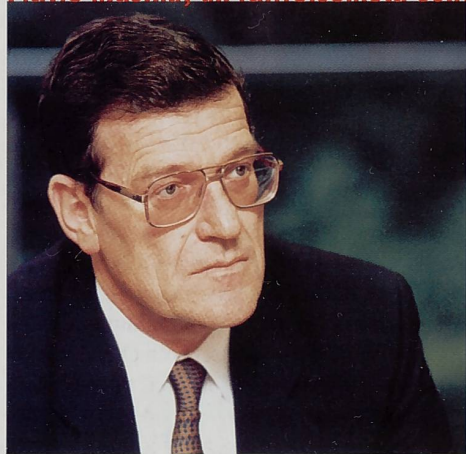
quindi deciso di partire alla volta di Urbino e le Marche. Come consuetudine le settimane proposte sono state quattro, ognuna delle quali accompagnata da un rappresentante Raiffeisen. In generale i viaggi hanno suscitato l'interesse e la soddisfazione dei partecipanti che hanno potuto godere della clemenza del tempo, di una buona sistemazione in albergo, di visite interessanti e ben strutturate e di un'ottima gastronomia. Soddisfazione anche per gli albergatori, i ristoratori e le guide che hanno dichiarato di aver apprezzato la «disciplina e la compattezza» dei gruppi ospiti.

Anche nel 2003 la nostra rivista proporrà il tradizionale viaggio per i lettori, sperando di riscontrare l'interesse di sempre.



Visita ad Urbino per il gruppo che ha partecipato al terzo viaggio.

Flavio Masina, un raiffeisenista convinto



Il 23 agosto scorso, dopo grave malattia, si è spento a 65 anni il dott. Flavio Masina (nella foto), sindaco di Savosa e presidente del Consiglio di amministrazione della locale Banca Raiffeisen.

Socio dal 1965, in occasione dell'assemblea del 1968 era stato chiamato alla presidenza dell'allora Comitato di direzione della Cassa Raiffeisen di Savosa, in sostituzione del socio fondatore Alfonso Aostalli-Adamini.

Masina, uomo di grandi capacità, diede subito prova di esemplare attaccamento agli ideali Raiffeisen, contribuendo con grande impegno ed entusiasmo allo sviluppo e alla

crescita della Banca, in particolare allargando il raggio d'attività a Massagno e a Porza e, nel 1999, grazie alla fusione con la BR di Vezia. Un crescendo che ha permesso di sfiorare, nel 2001, la cifra di bilancio di 90 milioni e i 1659 soci.

Alla memoria di Flavio Masina, che ha lasciato un grande vuoto, ma un ottimo ricordo della sua personalità, vada un pensiero di gratitudine e di riconoscenza per la sua opera a favore della Banca Raiffeisen di Savosa, del comune e della popolazione in qualità di sindaco e di medico.

(v.r.)

Concorso Raiffeisen per Settembarnait

Nell'ambito della manifestazione musicale Settembarnait, tenutasi nel Magnifico Borgo il 7 settembre scorso, la Banca Raiffeisen di Mendrisio in qualità di co-sponsor ha indetto un semplice concorso. Si trattava di individuare il numero dei musei svizzeri accessibili gratuitamente dietro presentazione di una carta ec Raiffeisen o EUROCARD/Mastercard Raiffeisen. Numerose le cartoline imbucate con la risposta esatta: 280 musei.

La fortuna ha arriso a Clarissa Bervini di Tremona che si è aggiudicata il primo premio di 300 franchi; il secondo premio di 200 franchi è andato a Vittorio Magro di Mendrisio e il terzo a Delia Comi, sempre di Mendrisio, che ha vinto 100 franchi.

Nella foto i premiati con Ivo Garobbio della Raiffeisen di Mendrisio.



Foto: m.a.d.

Monte Carasso, immagini dall'Africa

Nel salone e nelle cantine dell'antico Convento delle Agostiniane di Monte Carasso, è in corso fino all'8 dicembre la mostra fotografica «Fanta Ba» di Alfonso Zirpoli di Bellinzona. L'esposizione è promossa dalla Banca Raiffeisen Monte Carasso-Sementina alla vigilia del 55.° e viene proposta per far conoscere il contesto culturale nel quale cinque organizzazioni della Svizzera italiana sono impegnate e le opere da esse realizzate nell'ambito della cooperazione allo sviluppo in Africa. Il ricavato della vendita di queste immagini, in bianco e nero, su carta baritata, numerate da 1 a 10, andrà interamente a beneficio di queste cinque organizzazioni non governative: l'ACTA, l'AATS, l'ATKE, l'AVAIID e la CEU.

Sono 50, tutte in grande formato, le «Fotografie dall'Africa» che ritraggono la popolazione e il modo di vivere in alcune regioni. La mostra – che è aperta dal lunedì al venerdì dalle 15.30 alle 20 e il sabato e la domenica dalle 14 alle 18.30 – è corredata da un video realizzato dalla TSI. La FOSIT ha inoltre organizzato tre serate di presentazione delle singole associazioni. Per chi fosse interessato, il 12 novembre alle 20 sarà possibile conoscere le attività svolte in Kenia.

Dopo Monte Carasso, questa mostra sarà presentata a Milano al Centro culturale svizzero, a Torino, in un'altra città italiana e, nella stagione 2004, alle Isole di Brissago.

Il 14 novembre alle 18.30 il direttore Piergiorgio Ambrosini dell'USBR di Bellinzona terrà una serata di testimonianza concreta sull'introduzione di un sistema bancario Raiffeisen in Rwanda, mentre Manuel Cereda dell'USI illustrerà uno studio socio-economico sulla politica di sviluppo economico nella Repubblica Sudafricana.



Foto: m.a.d.

Una delle belle immagini in mostra nel convento delle Agostiniane di Monte Carasso.

Novità nella pubblicazione

Dal prossimo anno la pubblicazione di «Panorama» subirà delle modifiche. Tra le novità l'unione del numero 1/2 e la scissione del numero 11/12. Il 2003 vedrà dunque l'uscita della prima edizione a febbraio e di due edizioni a fine anno: una a novembre e una a dicembre.

Banche Raiffeisen a favore di Téléthon

Sono 20 000 nel nostro Paese le persone che soffrono di malattie genetiche e che hanno bisogno del nostro aiuto. Anche quest'anno, il 6 e 7 dicembre prossimi, la solidarietà passerà attraverso Téléthon. Le Banche Raiffeisen hanno deciso di sostenere questa importante operazione allegando a questo numero di «Panorama» – distribuito in oltre 300 000 copie su tutto il territorio nazionale – il prospetto di Téléthon. In questo modo le Raiffeisen intendono contribuire a meglio far conoscere questa manifestazione che ha quale scopo la raccolta di fondi per l'aiuto diretto ai malati e lo sviluppo della ricerca. L'operazione Téléthon, sotto forma di maratona telefonica, prese avvio 15 anni fa nella Svizzera romanda. Tra il 1988 e il 2001 le offerte raccolte in Svizzera sono passate da 200 000 franchi a 3,9 milioni di franchi! La Svizzera italiana partecipa dal 1990 e in tutti questi anni ha sempre dimostrato di avere un grande cuore: l'anno scorso le offerte provenienti dalla nostra regione hanno raggiunto per la prima volta il milione di franchi!

IL POTERE DEI CONSUMATORI

Astrid Lindgren disse: «Chi vuole migliorare il mondo, può cominciare col migliorare se stesso». Una filosofia che oggi è più attuale che mai. Il rispetto per l'ambiente in cui viviamo e che tramanderemo alle generazioni future richiede un comportamento etico non solo da parte delle grandi imprese, bensì da tutti noi. In ultima analisi, è l'atteggiamento dei consumatori a influenzare quello delle imprese. I dubbi circa il potere d'influsso di una singola persona sono giustificati, ma i principi etici vanno applicati già in attività quotidiane apparentemente insignificanti. Nell'edizione di gennaio di Panorama, il teologo cattolico Niklaus Brantschen, direttore dell'Istituto Lassalle, affermava: «La regola d'oro alla base di qualsiasi atteggiamento responsabile è di non fare agli altri ciò che non vuoi sia fatto a te». Il telespettatore si scandalizza di fronte a documentari che mostrano lo sfruttamento del lavoro infantile in Estremo Oriente, l'inarrestabile disboscamento delle foreste tropicali e le raccapriccianti condizioni vigenti negli allevamenti di animali. In singoli casi, l'indignazione mobilita la folla e sfocia in azioni di boicottaggio. L'esempio più famoso risale al 1995, quando la Shell dichiarò di voler affondare in mare la piattaforma petrolifera Brent Spar. In tutta Europa, migliaia

*Completiamo la serie di «Panorama» sul tema dell'etica in ambito economico con un contributo sulle possibilità di ogni singolo ad assumere un **ATTEGGIAMENTO ETICO** riguardo ai beni di consumo. I fatti dimostrano nuovamente che la disponibilità ha dei **LIMITI**.*

di persone si riunirono per protestare. Lo scorso anno, anche il produttore di biancheria intima Triumph fu nel mirino dell'opinione pubblica. L'azienda con sede nel Canton Argovia suscitò indignazione a livello internazionale, poiché con i suoi impianti di produzione in Birmania sosteneva un regime, di cui erano ben noti gli atti di violazione dei diritti umani e dei lavoratori. Alla fine, Triumph si arrese di fronte alle proteste, rinunciando agli impianti in questione. Questi due esempi sono una chiara testimonianza del potere con cui i

consumatori possono costringere un'impresa ad interrogarsi sui propri atteggiamenti e principi e a prendere le rispettive misure.

SUCCESSO DEL COMMERCIO EQUO

Un numero sempre maggiore di aziende è consapevole della sensibilità dei consumatori, adeguandosi al nuovo atteggiamento. Ad esempio, i due grandi distributori Migros e Coop ampliano costantemente il loro assortimento food e non food con prodotti ecologicamente e socialmente compatibili. Nella



«Panorama»: Con quali metodi i consumatori possono influire direttamente su un'impresa?

Katharina Hasler: Mediante acquisti mirati e con una severa «politica degli acquisti». Un produttore che ripiega su metodi sospetti deve percepire nettamente la disapprovazione dei consumatori. In passato, quando le dinamiche di mercato erano più evidenti, ciò era sicuramente più semplice che non sull'attuale piattaforma di scambio mondiale. Le multinazionali con le loro numerose società affiliate sono infatti molto meno trasparenti. Malgrado ciò, il meccanismo funziona anche oggi, come dimostrato dall'esempio di Nike, il produttore di scarpe da ginnastica che si avvaleva del lavoro infantile e che è stato boicottato con veemenza.

I consumatori dispongono di una reale possibilità per promuovere cambiamenti?

Tale potere dipende dall'impegno che si è disposti ad investire. Impegno e interesse variano sensibilmente a dipendenza del prodotto o servizio. Si tratta di articoli d'uso quotidiano? La salute è in pericolo? Quali alternative offre il mercato? Si tratta di questioni fondamentali. Boicottaggio significa prendersi tempo a sufficienza per riflettere sugli acquisti ed essere disposti anche a rinunciarvi.

I consumatori sono interessati a tutto questo?

Al momento non particolarmente. Molte persone hanno altri problemi, oltre a non poterne

maggior parte dei casi, tali articoli sono più costosi. I consumatori svizzeri sono tuttavia disposti a pagare un sovrapprezzo. Lo scorso anno, il fatturato di prodotti bio o di commercio equo solidale dei due grandi distributori ha raggiunto 2,7 miliardi di franchi, una cifra che corrisponde quasi al 10 per cento del fatturato globale. Tre anni fa, tale cifra ammontava a soli 51 milioni di franchi.

I beni di consumo non costituiscono tuttavia l'unica possibilità degli svizzeri di assumere

più degli scandali quotidiani. Una situazione che è tuttavia soggetta a cambiamenti repentini. Proprio per questo motivo, non bisogna mai sottovalutare il latente potere dei consumatori. Specialmente le grandi imprese sono consapevoli di ciò, e si comportano di conseguenza. Altrimenti, perché rinuncerebbero di spontanea volontà all'offerta di alimenti geneticamente modificati?

Può citare altri esempi?

Già 30 anni fa, il Konsumentenforum kf ha incentivato con successo il boicottaggio degli «alimenti privi di dichiarazione». Più tardi, durante il regime Apartheid, molti consumatori hanno rinunciato per motivi politici all'acquisto di prodotti del Sud Africa. Un altro esempio famoso è il boicottaggio internazionale della Shell in relazione alla piattaforma petrolifera Brent Spar oppure – in data più recente – il calo del consumo di carne dovuto al sospetto della presenza di ormoni o alla paura di contrarre la BSE.

Cosa consiglia a coloro che desiderano agire nel rispetto dell'ambiente e dei diritti umani?

Sono convinta che le persone dotate di senso di responsabilità sanno benissimo come comportarsi, per esempio applicando il semplice principio di non fare agli altri ciò che non si tollera per sé stessi; oppure assumendo atteggiamento responsabile di fronte a bambini e nei riguardi delle generazioni future. Qualora vi fossero dubbi o domande, bisogna insistere a ricevere una risposta senza farsi scoraggiare.

re un atteggiamento etico. Diverse banche offrono ai piccoli investitori i cosiddetti fondi ecologici che investono in aziende rispettose dell'uomo e dell'ambiente. Anche sul posto di lavoro si presenta l'opportunità di impegnarsi a livello etico: il colloquio di presentazione non permette solo di informarsi sul futuro stipendio, bensì anche sulla filosofia aziendale.

Tuttavia, appena entrano in gioco interessi economici o la disponibilità alla rinuncia, gli



Solo così si obbliga chi ci sta di fronte ad interessarsi di un dato problema.

Il Konsumentenforum appoggia l'impegno etico delle imprese?

Gli statuti della nostra organizzazione prevedevano l'informazione circa il consumo sostenibile, quando ancora questa tematica era nota unicamente a una piccola minoranza. La nostra strategia non è cambiata. Continuiamo a fornire informazioni dettagliate ai consumatori, al fine di sensibilizzarli su tutti gli aspetti che implica un consumo sostenibile e rispettoso dell'ambiente, delle questioni sociali e della qualità. Non vogliamo tuttavia costringere nessuno. Puntiamo su consumatori responsabili, in grado di decidere autonomamente e in base alle proprie conoscenze se e come praticare un consumo sostenibile.

Intervista: Jeannette Wild

sforzi a favore di un mondo ecologico e socialmente compatibile raggiungono i loro limiti. Ciò vale soprattutto nel settore della mobilità. Lo dimostrano gli agguerriti dibattiti sulle domeniche senz'auto o sull'incremento dei costi per i posteggi al fine di incentivare gli spostamenti mediante i trasporti pubblici: in questo ambito, la sensibilizzazione non è che agli inizi.

■ JEANNETTE WILD

Fenster · Windows · Finestre · Fenêtres · Fenster · Windows · Finestre · Fenêtres ·

[Sonja Nef]



[Perfezione] assoluta e
[prestazioni] al vertice tanto
nella Coppa del Mondo di Sci che
nel Campionato dei Serramenti.



Solo un'infaticabile
ricerca [dell'innovazione]
e la più [elevata qualità]
assicurano il gradino
più alto del podio.

Internorm-Fenster AG
CH-6330 Cham, Gewerbestr. 5
Tel.: 041 749 80 60
E-Mail: cham@internorm.com
www.internorm.com

Internorm®

Finestre - Luce e Vita



LISTA
MAKING WORKSPACE WORK®

Lista QUB ottimizza i vostri locali di lavoro. La combinazione di moduli di armadi ed elementi murali rende possibile un'organizzazione ed una strutturazione differenziate del locale di lavoro. Nella progettazione possono essere messi in atto gli aspetti ergonomici ed emozionali. Gli elementi murali con vetri o superfici assorbenti rivestite di stoffa consentono un condizionamento acustico specifico del locale di lavoro. Lista QUB è un sistema modulare convincente, che offre delle possibilità illimitate.

dick

TECNICA E
ARREDAMENTI
PER L'UFFICIO E
L'INDUSTRIA

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

**Securiton,
sicuri e rilassati.**



Protezione di persone e di valori.

Vi garantiamo maggior sicurezza con una vasta gamma di prodotti.
Consulenza specifica e accurata pianificazione.

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

SECURITON

Sistemi di allarme e di sicurezza

Succursale Ticino

6814 Lamone-Lugano, Via Industria Sud
Tel. 091 605 59 05 - Fax 091 605 45 83
info@securiton.ch - www.securiton.ch



I titolari di una carta Raiffeisen ec/Maestro, EUROCARD/MasterCard o VISA Card Raiffeisen hanno diritto, all'ingresso gratuito nei 280 musei più belli della Svizzera.

NATURAMA: UN LIBRO ILLUSTRATO

Il Naturama di Aarau, il nuovo **MUSEO DI SCIENZE NATURALI** argoviese, è un'autentica calamita per il pubblico. Dalla sua apertura nella primavera del 2002, oltre 30 000 persone hanno già visitato il tridimensionale **LIBRO ILLUSTRATO** sulla natura.

Situato nelle immediate vicinanze della stazione ferroviaria di Aarau, il Naturama è il più moderno museo di scienze naturali della Svizzera. Visitare i tre piani dedicati a Natura, Paesaggio e Ambiente («ieri, oggi e domani») è un'esperienza davvero unica. Il museo, propone oggetti presentati in modo avvincente, interessanti video, installazioni elettroniche interattive, plastici, animali e piante viventi.

Per Urs Kuhn, il vicedirettore che ha partecipato alla realizzazione del progetto, il Natura-

ma è molto più di un museo: «Non si tratta solo di uno spazio espositivo, ma di un vero e proprio centro di competenze per lo sviluppo sostenibile. Il nostro obiettivo è illustrare al grande pubblico i concetti di Natura, Ambiente e Paesaggio, nella loro più autentica accezione».

L'esposizione permanente è anche il risultato della collaborazione dei 20 professionisti che lavorano al Naturama. Afferma Urs Kuhn: «Oltre all'esposizione vera e propria ci sta particolarmente a cuore formare una sensibilità ecologica e promuovere una ricerca che tenga

conto dello sviluppo sostenibile». In questo senso, ad esempio, il Naturama dispone di un'aula didattica per le scolaresche dove si tengono lezioni di scienze naturali. Il museo comprende anche una mediateca con una biblioteca che conta più di 3800 titoli e oltre 50 riviste specializzate nel settore della natura e dell'ambiente. È inoltre possibile noleggiare video, CD-rom, kit tematici e materiale promozionale per le scuole; infine, un laboratorio in piena regola offre la possibilità di scoprire, sperimentare e conoscere da vicino i segreti della natura con o senza l'ausilio del microscopio.

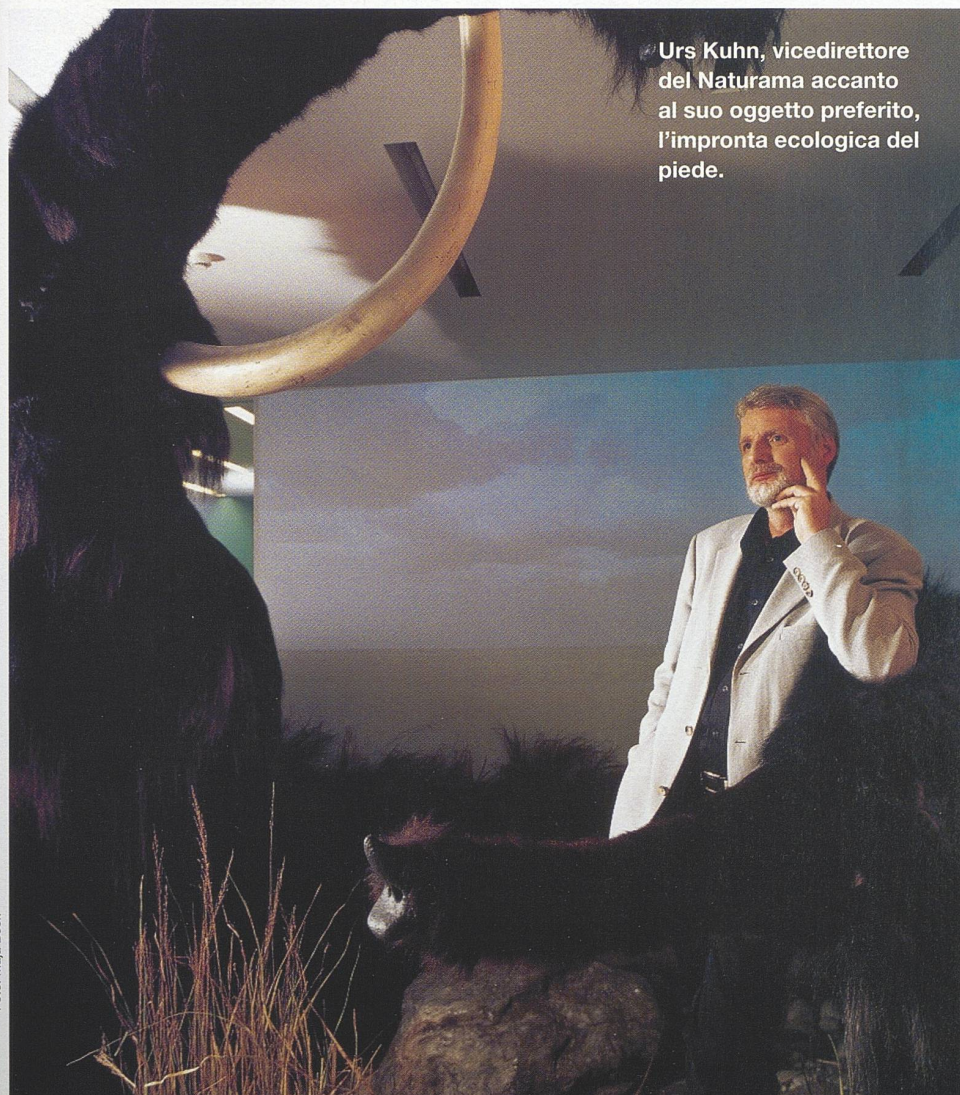
DALLA PREISTORIA . . .

Il sotterraneo del Naturama è dedicato alla preistoria del nostro pianeta: ad accogliere in questo mondo remoto è una femmina di mammut con il suo cucciolo. Diversi pannelli, fogli informativi, schede elettroniche e un'audioguida (noleggio gratuito per le scolaresche) forniscono tutti i dati disponibili su questa specie preistorica.

Al pianterreno si può ammirare la «natura di oggi»: il mare, il bosco, la siepe, il prato, tutti habitat naturali presentati in modo estremamente stimolante e comprensibile.

. . . AL FUTURO

Il primo piano del Naturama è dedicato alla «natura del futuro». Sono occorsi tre anni di pianificazione e un anno di allestimento vero e proprio per realizzare il Naturama, un museo unico nel suo genere, un libro illustrato sulla natura, un centro servizi per l'ambiente e il paesaggio e un'esperienza meravigliosa per grandi e piccoli! ■ **SUSANN BOSSHARD-KÄLIN**



Urs Kuhn, vicedirettore del Naturama accanto al suo oggetto preferito, l'impronta ecologica del piede.

INFO

Naturama Argovia – il nuovo museo di scienze naturali – Bahnhofplatz – 5001 Aarau
Tel. 062 832 72 00 – Internet: www.naturama.ch
E-mail: info@naturama.ch
Orari di apertura: martedì-domenica, dalle 10 alle 17

IL TICINO E'

ISO
9002

GIANNINI GRANITI SA

6527 Lodrino

Tel. 091 863 22 86

Fax 091 863 27 50

[Http://www.Giannini-Graniti.CH](http://www.Giannini-Graniti.CH)

e-mail: fgiannini@tinet.ch

G

GIANNINI

GRANITI

DAL CUORE DELLA MONTAGNA AL CUORE DEI VOSTRI PROGETTI

Un "roccioso" quanto significativo messaggio che ben sintetizza l'attività che da oltre quarant'anni caratterizza la **GIANNINI GRANITI SA** di Lodrino, ditta specializzata nell'estrazione e nella lavorazione del granito.

Indiscussa attività principe della Valle Riviera, quella del granito dispone di una zona ricchissima di materia prima. Composto da tre minerali (ortosio, quarzo e mica), il granito ha cominciato ad avere una sua precisa valenza economico-commerciale con l'apertura della galleria ferroviaria del San Gottardo. La scelta dei prodotti che si ottengono col granito è vastissima. Si pensi agli arredi esterni in lastricati, pavimenti e rivestimenti interni, bordure stradali, caminetti in pietra, bagni, tavoli, panchine, pergolati...

Il tutto, all'interno della **GIANNINI GRANITI SA**, parte da un modernissimo processo di estrazione, eseguita con un filo diamantato che, in collaborazione con una ditta belga, la **Giannini Graniti SA** fu appunto la prima ad introdurre qualche lustro fa e che permette di "mangiare" annualmente alla montagna ben 8000 mila metri cubi di roccia.

I grossi blocchi estratti vengono poi sezionati in parti più piccole (con esplosivo e perforatrici) per poi passare alla lavorazione vera e propria che avviene in un modernissimo laboratorio totalmente automatizzato. Per poter procedere ad un'estrazione tecnicamente perfetta ed ampliare la stessa, la ditta si è recentemente dotata di una imponente e modernissima gru-Derrick (investimento di mezzo milione di franchi) che svetta imponente in un paesaggio per altro incantevole quanto...mozzafiato dove i trenta operai specialisti che vi lavorano sembrano veramente piccole formichine al cospetto di un colosso granitico. Un'imma-

gine questa che ben sintetizza tuttavia la tenacia, l'entusiasmo e la professionalità che caratterizzano l'intera attività della ditta, professionalità pure riconosciuta dal recente ottenimento del certificato di qualità ISO 9001-2000.

Flavio Giannini ne è il titolare: "noi siamo aperti ad ogni tipo di clientela, chiunque può servirsi da noi. Oltre al mercato indigeno, siamo pure attivi in Italia, Francia e Germania. Con una puntatina anche sul mercato americano. Sono queste strategie vitali per superare crisi contingenti o regionali. Partecipiamo regolarmente a fiere ed esposizioni proprio per mostrare la bontà del nostro prodotto e la professionalità che ci contraddistingue".

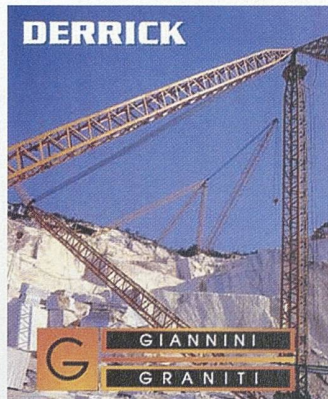
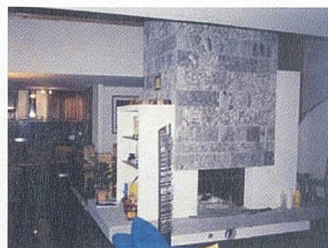
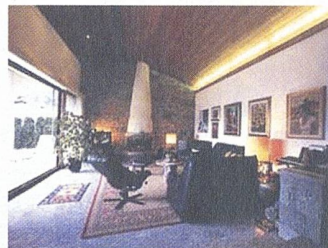
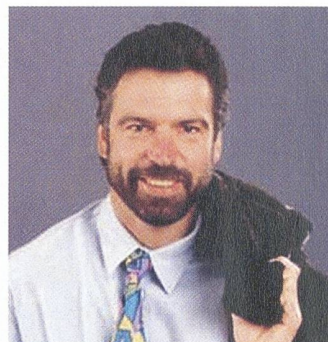
All'iniziale attività pionieristica prettamente artigianale, caratteristica all'intero settore delle cave della Riviera e che pure era riuscita a segnare una valida presenza con punte ormai irraggiungibili di produzione e soprattutto di occupazione di mano d'opera, hanno fatto seguito ampliamenti ristrutturazioni di grande rilievo tanto da portare il fatturato vicino ai quattro milioni di franchi annui.

L'incalzante sviluppo tecnologico ha imposto in rapida successione un'adeguata modernizzazione degli impianti e di conseguenza, attraverso ingentissimi investimenti, l'adozione, come visto, di metodi di lavoro più appropriati ed atti a rendere l'azienda massimamente competitiva. Pur nel contesto strutturale che ne caratterizza da tempo l'immagine di avanzata ed effi-

ciente progressione nei campi di attività che le sono da sempre congeniali, la **GIANNINI GRANITI SA** ha saputo mantenere e rafforzare quella forma di gestione "familiare" che, nell'accezione più positiva e propositiva del termine è chiaro sinonimo di efficienza ma anche di serenità e cordialità, qualità immediatamente riscontrabili da chi entra in contatto con i responsabili della Ditta stessa.

Numerose e significative quindi le opere che nel corso degli anni hanno dato risalto e rinomanza all'azienda: basti citare il lastricato di Piazza Della Valle all'entrata di Castel Grande a Bellinzona, i lavori di risanamento in diversi centri storici quali Mendrisio, Coldrerio, Muzzano, l'attuale rifacimento del centro storico di Bellinzona, vero salotto cittadino, opere analoghe nei cantoni di Zurigo, Zugo, Basilea, Ginevra e diverse città estere.

«Dal cuore della montagna al cuore dei vostri progetti» dunque, la **GIANNINI GRANITI SA** di Lodrino (tel. 091 863 22 86, 091 863 34 90, fax 091 863 27 50, mobile 079 621 25 66, <http://www.giannini-graniti.ch>) è chiaro sinonimo di dinamicità, autenticità e professionalità: un tritico che non può che far restar... di sasso!





ABITARE NELLA TERZA ETÀ

*Le persone anziane organizzano la loro vita attivamente: desiderano infatti conservare la loro **INDIPENDENZA** ed individualità. Molte di esse aspirano a rimanere in casa propria il più a lungo possibile. Ciò è fattibile solo se l'**ABITAZIONE** soddisfa determinati **REQUISITI**.*



«I lavori di manutenzione e il giardino sono ormai troppo onerosi per noi e troppo cari!». Con queste parole una coppia di pensionati giustifica il trasloco da una casa monofamiliare di sei stanze in campagna a un appartamento più piccolo acquistato in città. Ora non contano più la posizione nel verde, la grande superficie abitabile o il nuovo stile di vita. Le persone anziane prediligono la vicinanza ai punti vendita o buoni collegamenti con i mezzi pubblici. Per cercare di combattere il problema della solitudine, la posizione centrale si rivela molto vantaggiosa, poiché dà agli anziani la sensazione di continuare ad appartenere alla comunità. Altrettanto importanti sono le possibilità di contatto e d'incontro, come la sala di ritrovo della zona residenziale e i relativi spazi all'aperto muniti di panchine.

AFFRONTARE ATTIVAMENTE LA VITA

Un secolo fa l'aspettativa di vita era mediamente di cinquant'anni e la fascia di popolazione più numerosa era rappresentata dai giovani fino ai vent'anni. Oggi, invece, l'aspet-

tativa di vita media è di 83 anni per le donne e di 77 per gli uomini con una percentuale di popolazione oltre i sessantacinque anni in costante crescita. Vivere la vecchiaia non è dunque più un'eccezione, ma sempre più la norma. Il luogo in cui abitano le persone anziane, il modo in cui conducono la loro esistenza, è molto individuale: gli uni lasciano la casa ai figli e traslocano in un appartamento, gli altri si trasferiscono in una residenza per anziani oppure fondano, sostenendosi reciprocamente, una comunità in cui vivere assieme ad altre persone anziane. In ogni caso, l'immagine del vecchietto passivo è assolutamente priva di fondamento. Molti anziani sono ancora pieni di energia e intendono vivere attivamente la terza età. «Esistono anche persone che a 55 o 60 anni decidono di emigrare al Sud, ad esempio in Spagna, nella Costa Blanca», spiega Andreas Huber, esperto di geografia sociale presso l'ETH Wohnforum di Zurigo: in Costa Blanca ha addirittura incontrato una signora svizzera emigrata ad 81 anni! Nella maggior parte dei casi gli anziani giustificano questa decisione con il clima più

temperato o il minor costo della vita. Spesso, però, si tratta di realizzare un sogno o un desiderio a lungo sospirato, racconta Huber.

Per potersi definire «a misura di anziano», gli appartamenti e le case devono soddisfare requisiti architettonici minimi. Hansjürg Rohner, responsabile del settore «Aiuti a domicilio» della Pro Senectute del canton Zurigo, sostiene che «in primo luogo, occorre pensare ai rischi d'infortunio. Per le persone non più sicure sulle gambe, un tappeto o uno scendiletto leggermente sollevato possono già rappresentare un pericolo». Problematici sono anche gli alloggi il cui spazio abitativo è organizzato su più piani, come le vecchie case monofamiliari su quattro piani dotate di scale ripide. Se si tratta di un appartamento in una casa plurifamiliare, l'edificio dovrebbe disporre di un ascensore.

AIUTI QUOTIDIANI

Per salire più agevolmente le scale, il corrimano è indispensabile. Anche il giusto appiglio nella vasca da bagno rappresenta un importante ausilio quotidiano. Per quanto attiene ai

A misura di handicappati e anziani

L'accesso in sedia a rotelle richiede in primo luogo spazio sufficiente per muoversi nell'appartamento. In cucina, ad esempio, occorre rispettare uno spazio di manovra minimo di 140 x 170 centimetri; la doccia/WC o il bagno/WC dovrebbe avere una superficie minima di 165 x 180, rispettivamente 180 x 235 cm. La larghezza delle porte deve essere, senza eccezioni, di almeno 80 cm (fra i montanti), e la larghezza dei corridoi di 120. Affinché passare da un corridoio a una camera con la sedia a rotelle risulti agevole, la larghezza della porta e del corridoio dovrebbero essere complessivamente di 2 metri. Se si desidera utilizzare il balcone in sedia a rotelle, la profondità minima dovrebbe essere di 2 metri. Per accogliere una sedia a rotelle, un ascensore deve avere una porta di almeno 80 centimetri e una superficie minima di 110 x 140 centimetri. Un importante ausilio nella vita di tutti i giorni può essere rappresentato da un lift per salire le scale, ma quelle particolarmente ripide o con curve strette non si addicono a tale impianto, peraltro molto costoso.



Una stanza da bagno prima e dopo gli interventi. Alcune volte sono necessari adeguamenti sostanziali: un comodo accesso alla doccia, per esempio.

fino al 56% di sconto per i lettori di PANORAMA

primflex **Queens**

Qualità superiore

Prezzo vantaggioso

Piumone 4 stagioni

Nuova, 90% piuma d'oca, bianca

In **primavera** il piumone pesante.
In **estate** il piumone leggero.
In **autunno** il piumone pesante.
In **inverno** piumone pesante e leggero insieme.

Il peso dell'imbottitura del piumone pesante è di 550 gr/700 gr, quello del piumone leggero è di 450 gr/575 gr. Grazie ai bottoni i due piumoni possono essere facilmente uniti.

200 x 210 cm
invece fr. 745.-
Sconto lettori
PREZZO LETTORI
328.-
no. art. 153

160 x 210 cm
invece fr. 625.-
Sconto lettori
PREZZO LETTORI
278.-
no. art. 152

160 x 210 cm: no. art. 152 / 200 x 210 cm: no. art. 153

Informazione sul prodotto

Primflex Queens 4 stagioni Piumone di piume d'oca

Fodera:

100% cotone, Cambric Extra

Imbottitura: nuova, 90%

piuma d'oca, bianca

In versione: trapuntato a

quadri. Bordo in cotone a

doppia cucitura. Rinforzo 3 cm.

Dimensione A: 160 x 210 cm

Dimensione B: 200 x 210 cm

Peso dell'imbottitura:

Piumone pesante **A:** 550 gr,

B: 700 gr

Piumone leggero **A:** 450 gr,

B: 575 gr

Antistatico, non attira la polvere

Prodotto nel rispetto della natura e dell'animale

Etichetta con istruzioni per il

lavaggio

Imballaggio: in pratici sacchi

realizzati in 100% cotone con

cerniera

La qualità superiore di questo piumone in piuma d'oca garantisce una distribuzione ottimale del calore. In bottito al 90% di piuma d'oca bianca.

5
anni di
garanzia

QUEENS

Originale solo
con la scritta
ricamata Queens

primflex
L'arte di dormire

Tagliando di ordinazione speciale per i lettori di PANORAMA

Si, ordino il:

Piumone 4 stagioni:

Per favore inserire la quantità desiderata!

No. art. 152: 160 x 210 cm, a Fr. 278.-

No. art. 153: 200 x 210 cm, a Fr. 328.-

Cuscino in piuma d'oca:

No. art. 154: 65 x 65 cm, a Fr. 49.-

No. art. 155: 65 x 120 cm, a Fr. 59.-

I prezzi s'intendono inclusa IVA, escluse spese di porto. Modifiche di prezzi e modelli sono possibili.

Cognome/nome:	
Via, no.:	
CAP, località:	No. tel.:
Firma:	Data:

Per favore compilare in stampatello e inviare a:

Azione invernale per il lettori di PANORAMA:
Personalshop c/o Ospedale Municipale di Basilea, Casella Postale, 4025 Basilea

Siamo a vostra completa disposizione 24 ore su 24:

Tel. 0848 80 77 60 - fax 0848 80 77 90 - www.personalshop.ch

Per favore comunicare sempre in caso di ordinazione telefonica:

Codice no. L 99

Riceverete gli articoli ordinati per posta e con fattura direttamente dal laboratorio logistico dell'ospedale civico di Basilea, un'istituzione per il reinserimento economico e sociale di persone parzialmente inabili al lavoro.

Visitate il nostro negozio situato in Lautengartenstr. 23, 4052 Basilea.

P

INFO

Se desiderate una consulenza abitativa e sugli adattamenti architettonici, potete contattare:

Pro Senectute Ticino e Moesano
Via Vanoni 8/10
CP 3199
6901 Lugano
Tel. 091 912 17 17
fax 091 912 17 99
info@ti.pro-senectute.ch
www.prosenectute.ch

locali igienico-sanitari, le docce al livello del suolo sono preferibili rispetto alle comuni vasche da bagno. Ma gli adeguamenti architettonici non sono sufficienti. Ne sa qualcosa Hansjürg Rohner: «Di regola le misure edili possono essere sfruttate efficacemente se le persone anziane beneficiano di un accompagnamento ergoterapico». Anche una maniglia accanto alla vasca da bagno serve a ben poco

se viene usata in modo errato per sollevarsi. A lungo termine occorre inoltre pensare che in caso di autonomia limitata le persone dipendono sempre più da determinati aiuti quotidiani. L'appartamento o la casa dovrebbero dunque essere situati nelle vicinanze di prestazioni ambulatoriali (Spitex).

In vista della terza età, è inoltre opportuno prestare particolare attenzione al fatto che gli spazi abitativi siano utilizzabili ed accessibili con una sedia a rotelle. Se da un lato ciò significa modalità di accesso adeguate (ingresso pianeggiante o rampe invece di scale) e locali nel limite del possibile privi di dislivelli, dall'altro occorre rispettare i requisiti minimi fissati dagli uffici tecnici per un'architettura a misura di handicap (cfr. riquadro).

RIMANERE AL PROPRIO DOMICILIO

Un'abitazione su misura per la terza età è molto importante, anche perché la maggior parte degli anziani preferisce rimanere a casa propria anziché trasferirsi in una casa di riposo. «La tendenza è chiara: si cerca di rimanere fra le mura domestiche fino ad età avanzata»,

constata Hansjürg Rohner. Fra le tante alternative, per la maggior parte delle persone la casa di riposo è relegata al secondo posto. Negli ultimi anni l'immagine delle case per anziani è comunque migliorata. «Quando i vicini traslocano, gli amici e i parenti sono deceduti, le persone anziane prendono senz'altro in considerazione il trasferimento in una casa di riposo, che offre la possibilità di stabilire contatti e di integrarsi in una comunità», afferma Rohner. A funzionare egregiamente sono anche le cosiddette «residenze per anziani». Il concetto architettonico delle differenti residenze comprende generalmente un complesso di diversi appartamenti piuttosto spaziosi e infrastrutture adatte alle persone anziane, come un ambulatorio medico, una casa di cura o bagni terapeutici. Questi complessi dispongono spesso anche di ristorante, edicola, sauna e delle più disparate proposte per il tempo libero. Sono inoltre offerti servizi come pasti, pulizia e assistenza. «Nella pratica funziona», afferma Hansjürg Rohner, «ma è una soluzione molto costosa».

■ JÜRIG ZULLIGER

A colloquio con Susanne Gysi, ricercatrice in architettura presso l'ETH Wohnforum di Zurigo.

«Panorama»: Cosa significa abitare nella terza età?

Susanne Gysi: È un errore credere che le persone anziane siano poco mobili e che necessitino di assistenza. Il bisogno assistenziale è spesso legato agli ultimi mesi di vita. I progressi a livello di formazione, di cure mediche e di benessere ci consentono di conservare più a lungo la salute e la mobilità.

Perché il modello «Stöckli» ha perso di significato? Per le persone anziane non sarebbe meglio abitare vicino alla famiglia e ai figli?

La vicinanza ha senso solo se è desiderata sia dai giovani che dagli anziani, ma può trasformarsi in incubo allorquando non è gradita. Il contratto generazionale non può essere imposto con «misure edili». Inoltre, le vecchie forme di abitazione non dovrebbero essere idealizzate: i racconti di Geremia Gotthelf dipingono un quadro diverso della convivenza nel passato. Oggigiorno, nella maggior parte dei casi, non si desidera più invecchiare nella casa in cui vivono i figli.

Chi si occupa dell'assistenza agli anziani?

In molti casi i vicini possono dare un contributo, ma le analisi più recenti dimostrano che,

proprio come in passato, anche oggi sono i parenti e gli amici a prendersi cura degli anziani, spesso percorrendo parecchi chilometri.

Gli appartamenti e le case sono a misura di anziano?

Le strutture vecchie prive di ascensore sono le più problematiche. Gli immobili risalenti agli anni sessanta, invece, sono i maggiormente adatti alle persone anziane. Sono di regola facilmente accessibili, dispongono di ascensore, offrono la possibilità di fare la spesa nelle immediate vicinanze e sono confortevoli. Spesso appartengono ad investitori istituzionali o a cooperative edili – e perciò il rischio di ristrutturazioni di lusso con aumenti massicci degli affitti è estremamente remoto. Proprio nella vecchiaia, le persone auspicano maggior sicurezza e protezione da una disdetta del contratto di locazione.

Cosa consiglia a chi abita in una casa monofamiliare?

La cosa più importante è ripensare alla situazione abitativa già nella fase di vita tra i 55 anni e il pensionamento. Occorre chiedersi: fra vent'anni questa casa sarà ancora in grado



Foto: Jürg Zulliger

di soddisfare le mie esigenze? I proprietari dovrebbero intraprendere migliorie e ristrutturazioni quando ne hanno ancora le energie, con l'obiettivo di abitare il più a lungo possibile nella loro casa. A questo punto si tratta ancora di una libera scelta. Se si attende troppo, invece, non sarà più una decisione presa con consapevolezza, ma imposta dalle circostanze. Molte persone sperano che più tardi i figli riprendano la casa, ma ciò significa trovare un'alternativa per tempo, poiché quando avranno 75 anni o più i loro figli avranno già risolto il problema dell'abitazione, e con la prole in età scolare non vorranno più traslocare.

Intervista: Jürg Zulliger



L'omaggio «Panorama»

I soci Raiffeisen beneficiano inoltre dei seguenti vantaggi (che equivalgono a un risparmio di CHF 295.-!):

- > nessun supplemento per persone singole,
- > 6 piatti del giorno,
- > determinazione dell'indice di massa corporea con impedenziometro TANITA,
- > 1 idrodoccia al vapore (idromassaggio a 10 getti, drenaggio, hammam con oli essenziali),
- > 1 linfodrenaggio mediante pressoterapia,
- > 1 pediluvio / maniluvio,
- > accesso gratuito al centro fitness durante tutta la settimana.

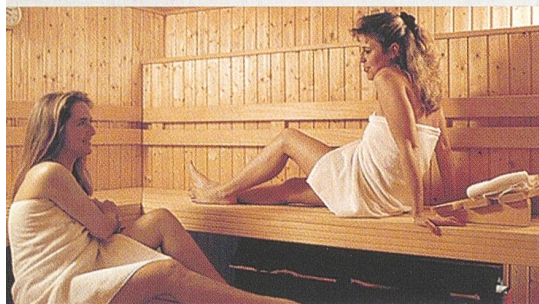


Foto: m.a.d.

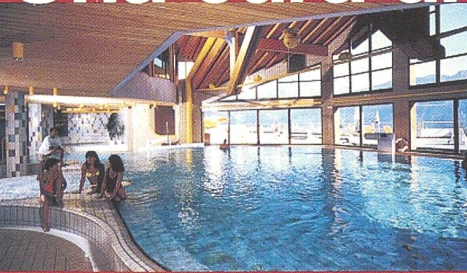
I bagni termali di Ovronnaz danno un tocco internazionale alla simpatica meta vallesana. «Panorama» vi propone una settimana di benessere e relax a condizioni esclusive.

Affacciata sulla Valle del Rodano a circa 1300 metri d'altezza, la stazione termale di Ovronnaz nel Vallese appare come una terrazza soleggiata che, incastonata alle falde della catena montuosa dei Muverans, non manca di colpire il visitatore.

Il soggiorno è piacevole in qualsiasi stagione grazie alle molteplici attività sportive – sci alpino, sci di fondo, tennis, percorsi-vita, parapendio, equitazione ed escursioni – cui si è aggiunto da una quindicina d'anni, per completare la gamma di servizi offerti, il centro wellness Thermalp-Les Bains d'Ovronnaz. Dagli appartamenti e monolocali arredati e dotati di TV, minibar, telefono e cucina, è possibile accedere direttamente agli stabilimenti termali e al ristorante attraverso un passaggio coperto e riscaldato. Si tratta di un complesso ultra moderno che offre una gamma completa di cure termali.

Un'oasi di benessere e bellezza

Riconosciuto dalle Casse malati svizzere, questo centro di prevenzione e lotta allo stress



Una cura di benessere

associa in un unico trattamento gli effetti benefici delle acque termali, le virtù delle piante medicinali, le proprietà salutari dei prodotti dell'apicoltura e la competenza di esperti della salute e della bellezza. Piscine termali coperte e all'aperto, bagno turco, massaggi in vasca, hammam, sauna, solarium, fitness, idromassaggi, fanghi e trattamenti estetici personalizzati, jacuzzi e terrazzo panoramico sarebbero solo una splendida cornice senza la dedizione del personale altamente qualificato che vi lavora. I soci Raiffeisen possono ora rimettersi in forma, beneficiando di vantaggi esclusivi! (pt.)

L'offerta è valida dal 3 novembre al 21 dicembre 2002, dal 4 gennaio al 22 febbraio e dall'8 marzo al 25 aprile 2003, e comprende:

- > 7 notti (servizio alberghiero escluso)
 - > 7 prime colazioni al buffet
 - > accesso gratuito ai bagni termali, jacuzzi, sala di riposo
 - > 1 serata «raclette» o menu «salute»
 - > 1 idromassaggio agli estratti vegetali
 - > 1 sauna / bagno turco
 - > 1 massaggio di 25 minuti
 - > Alloggio
- | | vista montagna | sud |
|-----------|----------------|-------|
| | (in CHF) | |
| monocale | 595.- | 665.- |
| 2 locali | 650.- | 720.- |
| 2½ locali | 733.- | 813.- |

Tagliando d'iscrizione

Mi iscrivo/ci iscriviamo da sabato

a sabato

monocale

2 locali

2½ locali

vista montagna

vista sud

Nome

1. Cognome

Nome

2. Cognome

Via

Tel.

CAP/località

Socio della Banca Raiffeisen di

Data

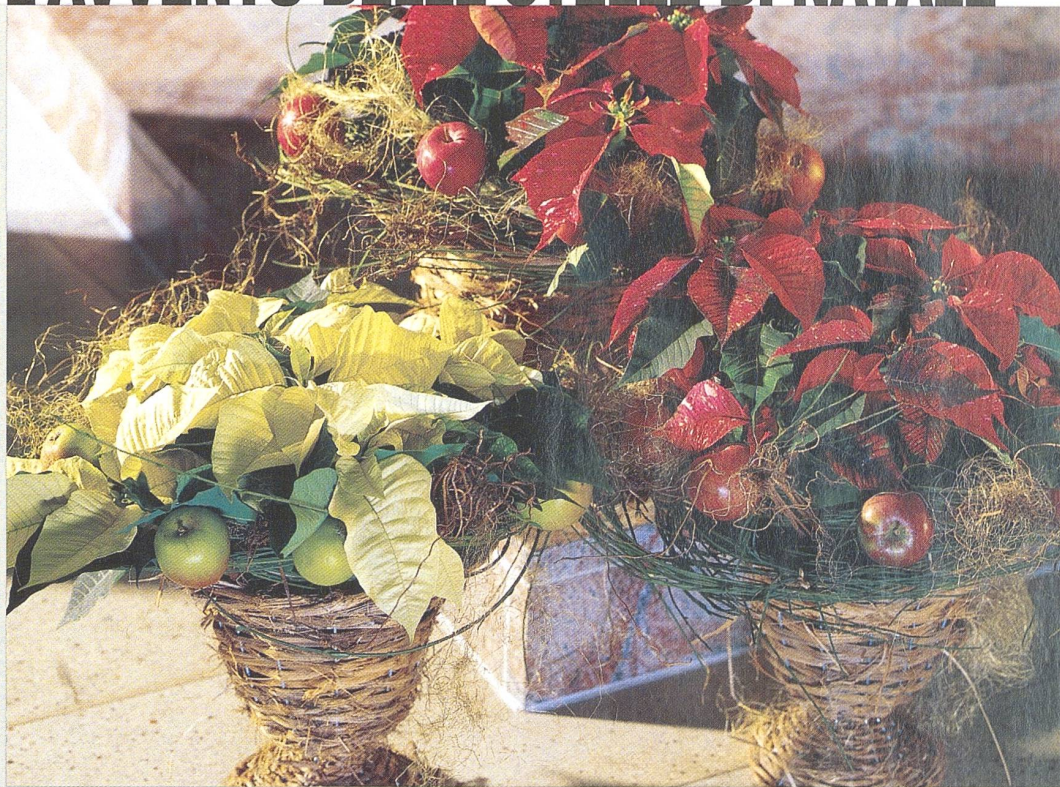
Firma

Il tagliando d'iscrizione è da inviare al seguente indirizzo:

Thermalp-Les Bains d'Ovronnaz, 1911 Ovronnaz, Tel. 027 305 11 11, Fax 027 305 11 14

L'AVVENTO DELLE STELLE DI NATALE

Come cadute dal cielo, le **STELLE DI NATALE** fanno la loro comparsa nei negozi poco prima dell'Avvento. Alla classica varietà rossa si aggiungono sempre più **TINTE PASTELLO** e nuove estrose variazioni sul tema.



Un classico dell'Avvento: composizione in vaso con Stelle di Natale.

Un vero peccato che l'offerta di Stelle di Natale si concentri quasi esclusivamente nel periodo dell'Avvento. Facili da tenere e meravigliosamente in fiore per molti mesi, queste splendide piante da appartamento meriterebbero una stagione più lunga. Magari come in Francia, dove si trovano in commercio tutto l'anno.

Tuttavia, là non le chiamano Stelle di Natale, ma «Poinsettia», in omaggio al botanico francese Joël Poinsette: nel XVIII secolo fu lui a scoprirle nel lontano Messico e a battezzarle con il nome scientifico di «*Euphorbia pulcherrima*», che tradotto liberamente significa «la più bella delle euforbiacee».

Gli aztechi apprezzavano questa pianta per il suo intenso e brillante rosso, tanto da ricavarne un colore da tintura. Il lattice bianco, estratto dal fusto, serviva invece come veleno per le frecce, medicina e droga. Tuttavia, nel corso della sua evoluzione nei vivai d'Occidente, la Stella di Natale ha praticamente perso tutte le sostanze velenose contenute nel lattice.

NETTARE PER I COLIBRÌ

Le foglie superiori (brattee) di intensa colorazione – tipiche di questa pianta a piramide – simulano un grande fiore che in natura ha la

funzione di richiamare colibrì e farfalle: il vero fiore, dal quale essi succhiano il nettare, è in effetti molto piccolo e posto al centro della corona. Per dono o scherzo della natura, proprio le foglie superiori si prestano a mutazioni cromatiche, e quando si rivelano particolarmente riuscite, i coltivatori non perdono occasione per creare e moltiplicare inedite varietà.

La classica Stella di Natale rossa fa ancora la parte del leone, ma delicate varianti bianche, crema, salmone e rosa non sono più una rarità. Nuovissime sono quelle a due colori e con i «petali» a forma di foglia di quercia, mentre restano piuttosto rare le varietà con le brattee a tinta piena e il fogliame bicolore.

OCCHI APERTI ALL'ACQUISTO

Per scegliere bene, osservate attentamente i poco appariscenti fiori al centro della stella: se sono già sfioriti o persino caduti, la pianta ha già alle spalle il suo periodo migliore e si avvia alla decadenza. La Stella di Natale ama la luce e il caldo; la temperatura ottimale è intorno ai 20°. Non gradisce invece l'eccessiva esposizione al sole e le correnti d'aria, ma tollera

bene l'aria secca dei nostri ambienti riscaldati. Prima di bagnarla vi consigliamo di tastare la terra con il pollice: deve essere sempre umida, ma mai troppo bagnata.

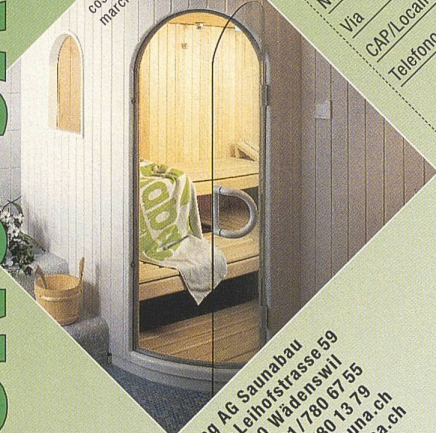
Quando le foglie superiori cadono, cimiate i fusti di 10 o 15 centimetri e concedete alla pianta un breve periodo di riposo con poca acqua in un ambiente molto fresco. A fine maggio potrete invasarla in nuova terra e riprendere la normale bagnatura, aggiungendo all'acqua una moderata dose di concime liquido ogni quindici giorni. D'estate, la Stella di Natale adora l'aria aperta, ma in angoli non troppo soleggiati.

Per rigenerare brattee colorate e fiori, durante un periodo di otto settimane l'euphorbia pulcherrima deve trascorrere almeno 14 ore al giorno in totale oscurità. Basta anche la fioca luce di un lampione o del televisore per rendere vano ogni sforzo. Un consiglio: coprite la pianta dalle 5 del pomeriggio alle 8 di mattina con un secchio o un cartone. Tornerà così a regalarvi i suoi meravigliosi colori per l'Avvento, oppure alla fine del «periodo di oscuramento», se avrete deciso diversamente.

■ EDITH BECKMANN

KÜNG SAUNA

costruzione novità
marchio registrato



Tagliando per
la documentazione

- Sauna finlandese
- Bio-sauna/BIOSA
- Sauna in blocco
- Bagno turco
- Idromassaggio
- Solarium
- Attrezzi fitness

Nome

Via

CAP/Località

Telefono

Pan



Küng AG Saunabau
Obere Leihorstrasse 59
CH-8820 Wädenswil
Telefon 01/780 67 55
Info@kueng-sauna.ch
www.kueng-sauna.ch



Curate l'arredo interno!

Keller Treppenbau AG
3322 Schönbühl, Tel. 031 858 10 10
5600 Lenzburg, Tel. 062 891 28 15
8953 Dietikon, Tel. 01 741 50 52

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

ZUCCHERO AMARO

*Il 3-4 per cento della popolazione è affetta – talvolta inconsapevolmente – da **DIABETE**. Dieta, attività fisica, compresse ipoglicemicizzanti e insulina sono i rimedi contro il diabete di tipo 1 e 2.*



Secundo alcune stime, in Svizzera vi sono almeno 250 000 diabetici, di cui più di un terzo conoscono solo i sintomi della loro malattia. Sete continua, stanchezza cronica, aumento nella produzione di urina, calo involontario di peso e persino l'iperglicemia spesso vengono riconosciuti come sintomi del diabete quando è ormai troppo tardi. Non di rado, sono i danni conseguenti all'eccessiva concentrazione di zucchero nel sangue (disturbi cardiovascolari, infarto cardiaco, danni a carico di nervi, reni e retina) a far suonare il campanello d'allarme.

TIPO 2 PIÙ FREQUENTE DEL TIPO 1

Il diabete, il più frequente disturbo del metabolismo, può comparire sotto due forme riconducibili a cause differenti. Il diabete di tipo 1 è provocato dalla totale mancanza di insulina. Poiché questo deficit si manifesta già nei primi anni di vita, si parla anche di diabete giovanile. Il diabete di tipo 2, invece, che interessa il 90 per cento circa dei casi, viene chiamato anche diabete senile ed è una malattia in cui la predisposizione ereditaria gioca un ruolo fondamentale, spesso associata ad altri fattori quali l'obesità, la sedentarietà e un'alimentazione sbagliata.

Entrambi i tipi di diabete sono caratterizzati da un'alterazione del bilancio di zuccheri e carboidrati. Normalmente, l'insulina – un

ormone prodotto dal pancreas – mantiene costante il tasso glicemico nel sangue favorendo l'ingresso del glucosio nelle cellule muscolari e adipose. Queste ultime, però, non riescono ad assorbire una quantità sufficiente di glucosio nel caso in cui l'insulina scarseggi o le cellule abbiano sviluppato una resistenza all'ormone pancreatico (insulino-resistenza). Così, le cellule cominciano a risentire della mancanza di glucosio mentre il tasso di zucchero nel sangue e nelle urine aumenta – ed è proprio questo che, a un controllo, consente al medico di diagnosticare la malattia.

INSULINA: UN RIMEDIO EFFICACE

L'insulina è a tutt'oggi l'elemento centrale nella cura del diabete. Subito dopo aver scoperto di essere affetti da questa malattia incurabile, i diabetici di tipo 1 devono ricorrere all'iniezione di insulina per tutta la vita, in quanto gli anticorpi distruggono le cellule del pancreas deputate alla produzione di questo ormone. Le iniezioni di insulina umana, per lo più prodotta con metodi di ingegneria genetica, compensano la carenza di quest'ormone abbassando così il tasso glicemico. Grazie a un adeguato trattamento, ovvero a un esatto dosaggio dell'insulina contenuta nella siringa e all'autocontrollo dei valori glicemici, i diabetici di tipo 1 possono evitare le complicanze del diabete e vivere più a lungo.

Anche i diabetici di tipo 2 possono essere insulino-dipendenti. Ma per quanto riguarda il diabete senile, prima di ricorrere a questo rimedio estremo, è possibile tentare tutta una serie di altri trattamenti. L'incapacità dell'organismo di utilizzare correttamente i carboidrati (tolleranza patologica al glucosio) è per lo più una conseguenza del sovrappeso, dell'ipertensione arteriosa e di un eccessivo tasso di colesterolo e acidi urici nel sangue.

MENO CICCIA, PIÙ MOTO

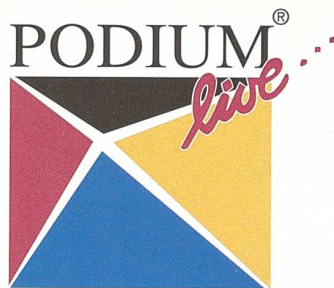
Il primo obiettivo di un diabetico di tipo 2, quindi, è perdere peso e fare più attività fisica. In questo modo, le cellule dell'organismo migliorano la loro sensibilità all'insulina che, nel primo stadio della malattia, viene ancora prodotta in quantità sufficiente dal pancreas. Anche una dieta ipocalorica e povera di grassi contribuisce a migliorare la situazione. Per normalizzare il tasso glicemico nel sangue, spesso è indispensabile una cura farmacologica. Molti diabetici di tipo 2 possono fare a meno delle iniezioni di insulina grazie alle compresse ipoglicemicizzanti.

■ JÜRIG SALVISBERG

INFO

Il diabete in internet: www.diabete.net

✂
Nous vous prions de nous envoyer un prospectus
Bitte senden Sie uns einen Katalog
Dittal/Matt/Wolf/Immetel.



Benvenuti in cucina.



Per ulteriori informazioni rivolgersi a
D'ultérieures informations vous seront données par
Weitere Informationen erhalten Sie über

▼
MERCOLLILEGNO SA
Via ai Ciöss • CH-6593 Cadenazzo
Internet: www.mercoltilegno.ch
e-mail: info@mercoltilegno.ch
Tel. 091-851 97 20 • Fax 091- 851 97 29

Mezzo secolo per la Raiffeisen di Balerna



Il presidente del CdA e gli impiegati della BR di Balerna in... pista sotto il tendone del Nock.



La risottata distribuita dai collaboratori della BR di Balerna.



Soci in gita sulle acque del Ceresio.

Per sottolineare la ricorrenza del 50.mo di fondazione dell'allora Cassa Rurale di Balerna, fondata il 18 settembre 1952, la Banca Raiffeisen di Balerna ha organizzato una serie di eventi e manifestazioni sull'arco di tutto l'anno 2002. Un programma nutrito e variegato che ha visto impegnati i collaboratori, la Direzione e gli Organi della Banca su più fronti: dall'allestimento di un opuscolo commemorativo, all'organizzazione dell'assemblea generale con cena di gala e festeggiamenti ufficiali alla presenza straordinaria di circa 500 soci, alla gita del 50.mo a Lugano con un treno d'epoca, giro del Ceresio su una motonave e risottata finale - sotto il tendone Raiffeisen allestito per l'occasione - servita dal personale della Banca, alla rappresentazione del circo Nock, fermatosi eccezionalmente a Balerna.

Vanno inoltre ricordati altri avvenimenti non meno degni di nota, quali mostre d'arte, concerti, teatri, concorso fotografico, la ristampa di un volume storico su Balerna e un sostegno finanziario per il restauro del settecentesco dipinto dell'Angelo Custode nella Collegiata di Balerna.

Un programma ricco per festeggiare con i soci l'importante traguardo, che acquista ancor maggior rilevanza in questi tempi di turbolenze economiche e finanziarie, di globalizzazione, di fusioni e di individualismo. Una



Foto di gruppo con i soci fondatori, i membri del CdA e del CdS.

dimostrazione che la «filosofia Raiffeisen» della cooperativa appartenente ai suoi soci e improntata sui valori dell'autoaiuto, della solidarietà e dell'amministrazione autonoma, è attuale più che mai e un esempio di continuità per una Banca, dove l'uomo, le sue necessità e la sua dignità vengono poste al centro dell'attenzione, prima del capitale e del raggiungimento del profitto ad ogni costo.

Finanziariamente i risultati per il 2001 sono stati degni di una ricorrenza così importante: la somma di bilancio si è attestata a 206 milioni di franchi, l'utile lordo a 2,6 milioni ed il numero

dei soci a 1338, il che significa che il 40 per cento circa della popolazione locale è affiliato alla Banca Raiffeisen di Balerna.

I festeggiamenti di quest'anno vogliono essere anche un'espressione di riconoscenza e di affetto alla popolazione ed alla terra che hanno reso possibile la nascita della Banca ed il suo armonioso sviluppo durante questi 50 anni.

Infine un caloroso ringraziamento vada ai soci fondatori e a tutti coloro che hanno contribuito alla crescita della Banca del paese, con l'augurio di festeggiare altri importanti traguardi.

■ RED.

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

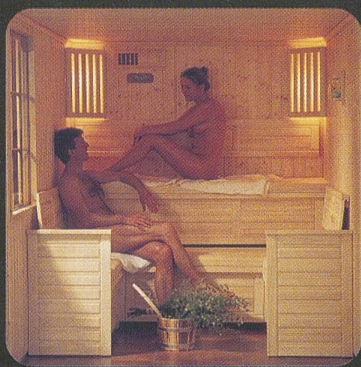


1942-2002

Da 60 anni ci occupiamo dei collezionisti di monete in tutto il mondo:

- ▶ Monete dell'antichità, del medioevo e dell'era moderna fino al 1850 circa
- ▶ Medaglie
- ▶ Monete svizzere e medaglie fino al 1850
- ▶ Vendita, aste, stime, perizie, consulenza, acquisto di pezzi singoli e di intere collezioni

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



Saune e Bagni Turchi

TYLÖ[®]

RAPPRESENTANZA
UFFICIALE PER IL TICINO

Esposizione permanente di whirlpool, saune, bagni turchi
a Giubiasco nello stabile «Prato Verde» vis à vis Winteler-Mercedes
Per una visita su appuntamento, tel. 091 606 53 86

GAMMA COMPLETA
PRODOTTI

BAYROL

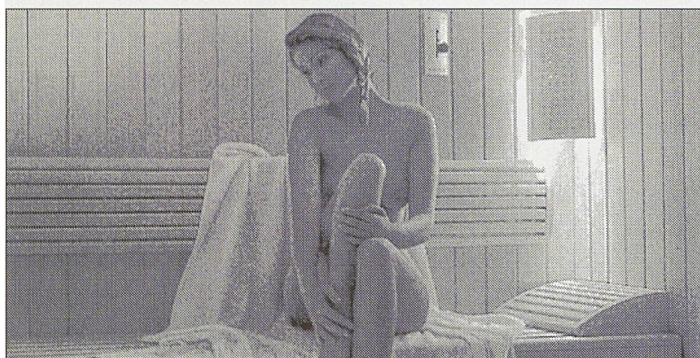
Piscine Whirlpool Saune
casapool

CH-6986 Curio

Tel. 091 606 53 86

Fax 091 606 87 20

info@casapool.ch - www.casapool.ch - orari: lu-sa 08.00-12.00 o su appuntamento



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

Nome/Cognome _____

Via _____

CAP/Località _____

Telefono _____

Klafs Saunabau AG
Oberneuhofstrasse 11
CH-6342 Baar
tel. 041 760 22 42
fax 041 760 25 35
http://www.klafs.ch

KLAFS

La Sauna.



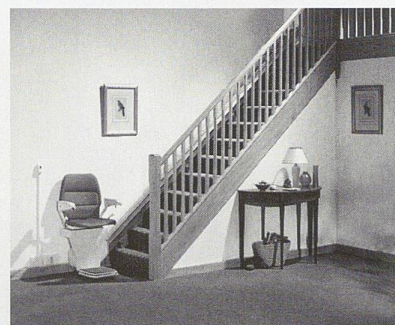
HERAG

HERAG AG Treppenlifte

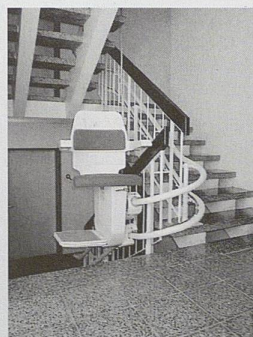
Tramstrasse 46

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 _____

Bissone, nuova sede Raiffeisen

In una cornice festosa, il 21 settembre scorso è stata inaugurata a Bissone la nuova sede della Banca Raiffeisen Bissone-Melide. Dopo la cerimonia ufficiale tenutasi in Piazza Zorzi e la visita alla Banca, la popolazione ha potuto prendere un aperitivo al Lido comunale. Per sottolineare degnamente l'avvenimento l'istituto ha fatto omaggio di alcuni computer alle scuole elementari di Bissone e Melide.

Nel 44.mo anno di attività la Raiffeisen di Bissone-Melide ha dunque sottolineato il suo successo imprenditoriale presentandosi al pubblico in una nuova sede, la quarta dalla sua fondazione. L'allora Cassa Raiffeisen era stata costituita il 7 giugno del 1958 alla presenza di 16 soci fondatori: Giulietta Bacciarini, Vinicio Bacciarini, Aristide Cavallini, Emilio Cavallini, Fermo Cozzi, Athos Ermani, Achille Orsatti, Battista Orsatti, Gianni Orsatti, Ugo Orsatti,

I membri del consiglio di Amministrazione e di Sorveglianza e la direttrice e la sua collaboratrice.

Armando Pfister, Agostino Pigazzini, Walter Porretti, Riccardo Quadroni, Leandro Robbiani e Tommaso Salvadé.

La prima sede venne aperta al pubblico il 2 agosto di quell'anno sotto i portici di Bissone. Ma già l'anno dopo ci fu il primo trasferimento in via Maderni in un locale di proprietà della Parrocchia. La crescita dei soci e le interessanti prestazioni fornite indusse gli amministratori ad aprire uno sportello sulla piazza, nella stabile di proprietà Capponi. L'apertura avvenne il 14 maggio del 1982 e finalmente la Raiffeisen poteva vantare uno sportello in legno e vetro antiproiettile nonché... il telefono, come pure una vetrina e un'insegna luminosa sulla strada cantonale. Fino alla fine di aprile del 1986 l'istituto fu diretto dai coniugi Bacciarini, gestenti dal 1958 al 1986, che ebbero il merito di farlo crescere conquistandosi la fiducia della

popolazione. Il 1. maggio subentrò loro Marisa Riboni che ha guidato la Banca verso gli importanti traguardi di oggi ed è affiancata dalla collaboratrice Alessandra Quirici. La nuova sede risponde alle crescenti richieste della clientela. L'investimento ammonta a 340 000 franchi e i lavori sono stati eseguiti da ottobre a dicembre dello scorso anno. Situata in posizione strategica, la Banca è dotata di tutti i servizi compresi bancomat e cassette di sicurezza. ■ **RED.**



Foto: m.a.d.



La nuova sede della Banca Raiffeisen di Bissone-Melide

Le cifre

Somma di bilancio: 22 milioni di franchi
 Crediti ipotecari: 16 milioni di franchi
 Obbligazioni di cassa: 4,5 milioni di franchi
 Risparmi: oltre 10 milioni di franchi
 Soci: 307

Gli orari d'apertura:

lu-ve dalle 8.30 alle 12 e dalle 13.30 alle 17.

BUONA FORTUNA



Si chiama **CIRCO FORTUNA**, è nato a Croglio, ha cinque anni ed è il primo in Ticino ad essere animato da **BAMBINI e RAGAZZI**. Quest'anno ha raccolto fama ed onori. Conosciamolo insieme.

Nulla a che vedere con i grandi circhi che tutti noi conosciamo. Qui non ci sono elefanti, tigri e cavalli. Non c'è un presentatore, non c'è un'orchestra e nemmeno il tendone. E allora, direte voi, che circo sarà mai? È un circo davvero speciale, si chiama Fortuna, è piccolo e giovane, ma già salito più volte agli onori della cronaca. Giovane perché è stato costituito a Croglio l'11 gennaio del 1997 ed anche perché giovani sono gli artisti: tutti bambini e ragazzi tra i 5 e i 17 anni.

LA MAMMA DEL FORTUNA

L'idea di fondare il Circo Fortuna nasce dalle sollecitazioni di un gruppo di bambini che aveva svolto un'esperienza teatrale con Claudia Karrer. Questa signora di Ponte Tresa, diplomata in pedagogia circense e teatrale in Germania, decide così di soddisfare le richie-

ste dei piccoli e diventa la direttrice artistica del Fortuna. «Ma i miei ragazzi mi chiamano affettuosamente la mamma del circo», ci dice sorridendo.

Gli incontri e gli allenamenti si tengono nella palestra del comune di Croglio. «Ci alleniamo da un minimo di quattro ore fino ad oltre 10 ore settimanali per approfondire le tecniche acrobatiche, per sperimentare le diverse forme di jonglage (giocoleria), di equilibrio, di attività aeree (trapezio, cerchio asiatico, corda verticale) e per imparare a destreggiarci con il monociclo», ci spiega Claudia. E così il lunedì sera si volteggia sul trapezio; il mercoledì si monta in sella al monociclo, mentre il sabato si lavora dalle cinque alle sei ore, integrando all'allenamento la conoscenza del proprio corpo e il rilassamento. Non va dimenticato che da quest'anno le ragazze or-

mai adolescenti del circo dedicano parte del sabato all'insegnamento delle loro conoscenze ai bambini più piccoli. A tutto questo vanno aggiunte le esibizioni pubbliche: quest'anno lo spettacolo «Ghiribizzo» è stato portato in tournée un po' per tutto il Ticino, in Germania e in Italia per un totale di oltre 30 rappresentazioni. Claudia Karrer organizza inoltre lezioni, doposcuola, settimane di animazione circense nelle scuole e campeggi: a questi corsi vi hanno attivamente partecipato oltre 700 tra bambini, ragazzi ed adulti.

IL SOSTEGNO DELL'ASSOCIAZIONE

Per sostenere, anche finanziariamente l'attività, il 15 maggio scorso è stata fondata a Croglio l'Associazione Circo Fortuna, presieduta da Armida Ryser-Demarta. «Da sola – spiega Claudia Karrer – non ce la facevo più, vista

RAGAZZI!



Foto: m.a.d.

l'importanza che sta assumendo il circo. Ora, esiste un comitato di nove persone che mi aiuta a gestire il tutto». L'Associazione si prefigge in particolare di «offrire a tutti i ragazzi di qualsiasi età, senza diversità di religione, etnia e stato sociale, la possibilità di sperimentare le diverse arti circensi, il teatro e la danza, sotto la guida di Claudia Karrer». La fama del circo Fortuna ha ben presto valicato i confini malcantonesi poiché gli obiettivi sono chiari: garantire ad ogni bambino o ragazzo la possibilità di affermarsi come individuo praticando un'attività creativa e che stimola la fantasia. Niente stupore, dunque, se oggi per entrare nella troupe dei venti ragazzi del Fortuna vi è addirittura una lista d'attesa. E non è difficile comprenderlo: basta assistere ad uno degli spettacoli per cogliere la magia, la tenerezza, la particolare atmosfera che i piccoli artisti

riescono a trasmettere al pubblico. E tutto questo senza particolari effetti scenici o tecnologie d'avanguardia. Il segreto sta tutto nella spontaneità, nell'armonia, nella poesia di ogni numero che viene presentato.

IMPORTANTI RICONOSCIMENTI

I ragazzi del Circo Fortuna preparano uno spettacolo all'anno con tanta passione, ma anche con sacrifici e forza di volontà. Ed è forse soprattutto per il grande cuore e naturalmente l'indiscussa preparazione, che il Circo Fortuna si è aggiudicato importanti riconoscimenti. Così, dopo il premio speciale della giuria «Coup de Coeur», conquistato a Ginevra nel 2000, il Festival Internazionale di Circo di Speyer in Germania ha infatti conferito loro quest'anno il Golden Akrobat e il Künstlicher Ausdruck. Ma al Fortuna non si dorme sugli

allori. Si lavora alacremente anche al nuovo spettacolo che verrà messo in scena nel 2003. Per il momento si conosce il titolo «C'era una volta... ed ora più che mai» e si sa che in serbo ci sono tante novità e sorprese. E se è vero che la... fortuna aiuta gli audaci, allora non resta che lasciarsi sorprendere. Buona Fortuna, ragazzi!

■ LORENZA STORNI

INFO

Se desiderate sostenere i ragazzi del Circo Fortuna potete farlo aderendo all'Associazione o con una donazione. Per informazioni telefonare allo 091 606 18 19. Offerte sul conto no. 13012.68 - Circo Fortuna, Banca Raiffeisen Molinazzo di Monteggio.

A dire il vero Deyang ha alle spalle una brillante carriera nel settore bancario, mentre suo marito Jigme ha studiato musica in Tibet. Il nonno di Jigme è il fratello del 13° Dalai Lama, una parentela di riguardo che ha comportato parecchie sofferenze per l'intera famiglia a causa della repressione cinese. Nel 1993, Jigme è riparato in Svizzera assieme al fratello. Poco dopo il suo arrivo, si è reso conto che non avrebbe mai potuto guadagnarsi da vivere come trombettista: la concorrenza era troppo agguerrita. Per tre anni ha lavorato nel reparto di sicurezza dell'aeroporto prima di accettare la proposta di una famiglia tedesca che si è offerta di finanziargli gli studi. Ha quindi frequentato la scuola alberghiera nel Vallese, una scelta dettata dalla passione per la cucina. «La scorsa primavera la fortuna ci ha arriso: si è infatti presentata l'occasione di rilevare la gestione del ristorante nel Seefeld», raccontano i coniugi raggianti di gioia. In breve tempo il fratello di Jigme ha terminato gli studi di medicina ed ora anche lui si trova a Zurigo, dove esercita la professione di medico e agopuntore. I primi anni d'emigrazione sono stati duri per Jigme, soprattutto a causa delle differenze culturali. In particolare, sentiva la mancanza dei legami familiari: «In Svizzera i ritmi sono incalzanti, la gente lavora molto e resta poco tempo per i sentimenti». Tuttavia, con l'andar del tempo, si è ben ambientato: ha trovato una cerchia di amici, ha potuto coronare il suo sogno di gestire un ristorante e da 5 anni è sposato con Deyang, una tibetana cresciuta in Svizzera.

L'INFLUENZA DEL PADRE

Deyang, di origini tibetane, è una moderna donna svizzera: sposata, madre di un bambino, ha un lavoro e si impegna a favore del suo popolo. Nata nel 1970, ha vissuto dapprima in Togghenburgo e poi in Turgovia. I suoi genitori hanno insistito affinché imparasse a conoscere a fondo la cultura del Paese in cui vive, facendo sì, ad esempio, che mangiasse regolarmente da una famiglia svizzera. Suo padre è un «Rinpoche», ossia un religioso buddista di rango elevato. Quando Deyang aveva 14 anni, suo padre si è ritirato per 3 anni in un convento in Nepal: «Per me e mia madre non è stato facile», ammette. «Mio padre ha avuto una forte influenza su di me. Non ha mai fatto distinzioni di religione, purché si rispettassero valori fondamentali quali l'amore per il prossimo, l'empatia e la pace». La madre ha invece frequentato una scuola cristiana, per cui Deyang non è estranea a questa fede. Dopo la maturità ha trovato lavoro in banca: pur-



Foto: Maja Beck

ALLA RICERCA DELLA PACE

«Mandala», un ristorante **TIBETANO** per buongustai gestito da Jigme e Deyang Langdun, rappresenta un'oasi di pace e tranquillità nel vivace quartiere zurighese del Seefeld.

troppo la famiglia non aveva la disponibilità economica necessaria per consentirle di conseguire gli studi universitari. Il successo non si è fatto attendere e in breve tempo Deyang è entrata a far parte dei quadri dirigenti: «All'inizio si trattava solo di avere uno stipendio alla fine del mese, ma ben presto il lavoro ha iniziato a darmi grandi soddisfazioni». Contemporaneamente, Deyang ha dato una mano al padre, sbrigando la corrispondenza ed eseguendo traduzioni. Non è mancato neppure l'impegno politico: è infatti la più giovane rappresentante della comunità tibetana in Sviz-

zera. L'anno prossimo si recherà per la prima volta in Tibet, dove vivono i suoi suoceri. «Mio padre mi ha già affidato l'incarico di avviare un progetto di sviluppo e formazione destinato agli anziani». Jigme e Deyang hanno imparato dai rispettivi genitori che il compito più importante dell'uomo è effettuare un percorso interiore. «La religione riveste per me un ruolo fondamentale poiché mi ricorda qual è il senso della vita», svela Deyang. E qual è il senso della vita? La risposta giunge senza esitazioni: «La ricerca della pace interiore».

■ RUTH RECHSTEINER

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 _____

Cap / Località _____

Telefono _____

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

PIÙ LUCE ALLA VITA

Occupatevi sin d'ora del vostro futuro!



Con noi per nuovi orizzonti

Con il piano di previdenza 3 Raiffeisen vi garantite un futuro sicuro. Potete infatti colmare le vostre lacune previdenziali oppure finanziare il pensionamento anticipato. Inoltre disponete di uno strumento ideale per il finanziamento della vostra abitazione. I fondi previdenziali vi permettono di investire tutto o una parte del vostro capitale di previdenza in fondi. A voi la scelta fra il fondo Raiffeisen-Vontobel Pension Invest 30 e Pension Invest 50. Saremo lieti di consigliarvi personalmente.

www.raiffeisen.ch

RAIFFEISEN
