

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2003)
Heft: 11

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: 01.05.2025

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

PANORAMA

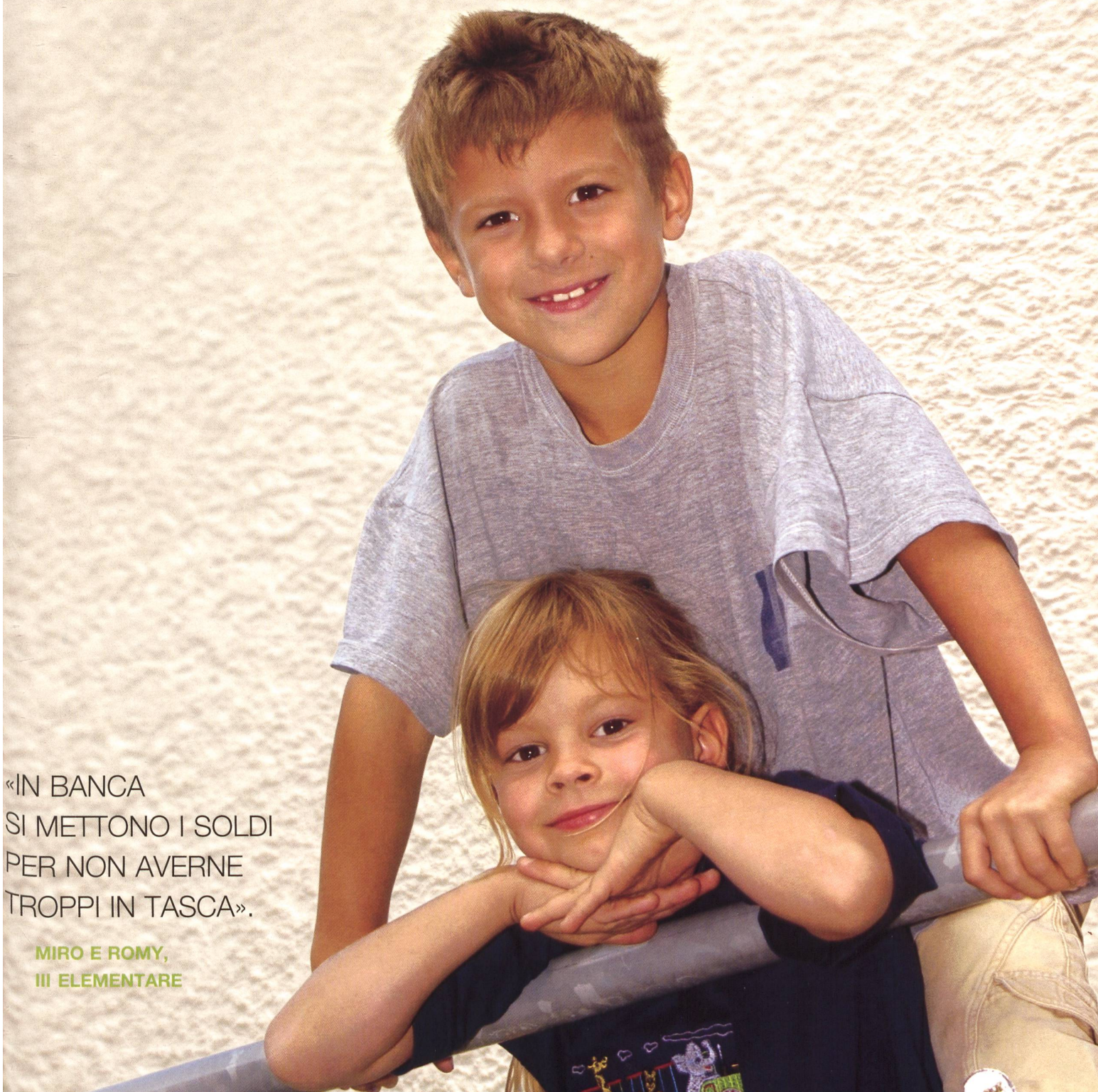
RAIFFEISEN



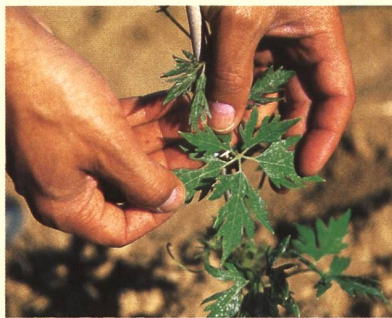
11/03

«IN BANCA
SI METTONO I SOLDI
PER NON AVERNE
TROPPI IN TASCA».

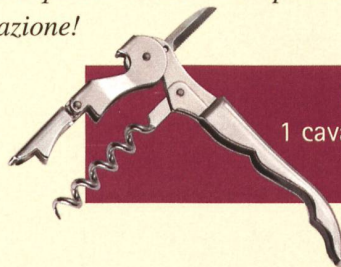
**MIRO E ROMY,
III ELEMENTARE**



Scoprite vini eccellenti con Delinat



Con questi vini selezionati per voi da Delinat potrete scoprire un nuovo piacere di gustare il vino. Si sa che il buon vino è prodotto da viti che crescono su un terreno sano. Tutti i vini Delinat provengono da una natura incontaminata. Assaporate l'eccezionale qualità di questi gioielli provandoli con il servizio degustazione, un metodo semplice e comodo. Così ogni volta potrete conoscere vini nobili dalle migliori regioni europee. Con tranquillità, senza obbligo di ordinazione. Non lasciatevi sfuggire questa occasione e spedite subito il buono degustazione!



Incluso un omaggio per voi!
1 cavatappi professionale «Pulltap»
del valore di CHF 15.-.

*L'offerta comprende
tre vini di qualità
eccezionale:*

Vinya Laia Catalunya DO 2000

Morbido e rotondo al palato, il sapore dell'annata 2000 è apprezzabile e sviluppa un poliedrico aroma. Un vino davvero apprezzabile - viva Laia! Color rosso rubino, bouquet complesso, sentori di bacche scure e cioccolato in un'armonia perfetta!

Prezzo di listino Delinat
CHF 13.80

Domaine de Lauzière è annoverato fra le aziende vinicole di punta della Provenza. Nel 2001 è stato designato quale «la scoperta dell'anno» dalla rinomata «Revue du vin de France».

Equinoxe Domaine de Lauzières Les Baux de Provence AC 2000

Veste rubino profondo, bouquet ricco, sfumature di composta di prugne, di cuoio, erbe, alloro, ciliegie, accenti di aromi tostati e cioccolato al latte; approccio morbido, tannicità vellutata, armonioso al palato, sensazione di fine bocca con note speziate.

Prezzo di listino Delinat
CHF 19.50

Rubino Chianti DOCG 2001

Il Rubino è un Chianti tipico dal temperamento giovanile. Piacerà a tutti coloro che preferiscono un Chianti dal più basso tenore tannico. Rosso ciliegia, bouquet fruttato, ciliegie dal timbro speziato. Morbido al palato, esplicitamente armonioso. Un tipico Chianti che è un vero piacere!

Prezzo di listino Delinat
CHF 12.80



Questo marchio di qualità per la viticoltura biologica garantisce regolari controlli circa il rispetto delle direttive ed ha ottenuto la valutazione «raccomandabile» dalla Stiftung für Konsumentenschutz (SKS) e dal WWF Svizzera.

**Con un omaggio
per voi!**

☐ **Sì, desidero scoprire questi tre vini pronti da bere!**
Inviatemi il pacchetto di benvenuto al prezzo speciale di soli CHF 25.-.

- Risparmio CHF 21.10 sul prezzo di listino Delinat.
- Ricevo gratis in omaggio il cavatappi professionale «Pulltap».

Art. 9001.75. più CHF 6.50 contributo spese di imballaggio e spedizione. Offerta valida fino al 29 febbraio 04.

☐ Sì, vi prego di spedirmi gratuitamente il catalogo attuale «Vini da una natura incontaminata».

Cognome/Nome

PRI 585.886

Via/n.

NPA/località

Telefono

*Dati opzionali

Il vino non può essere consegnato ai minori di 18 anni

E-mail*

Data di nascita*

Ecco come funziona il servizio degustazione: tre volte all'anno ricevete un pacco con tre vini rossi selezionati, importanti informazioni sui vini e una proposta di ricetta. I pacchi sono disponibili a seconda dei vini prescelti da CHF 30.- a max. CHF 45.-. Si può rinunciare in ogni momento con una semplice telefonata.

• Agli interessati in Ticino: purtroppo per il momento la nostra corrispondenza è solo in tedesco. Vi ringraziamo per la comprensione. **Compilate il buono d'ordinazione e speditelo a: Delinat Kundenservice, Marian Truniger, Kirchstrasse 10, CH-9326 Horn. Oppure ordinarlo per telefono allo 071 227 63 00 o per Fax 071 227 63 01. www.delinat.ch**

Buono degustazione

DEL

**Vini da una
incontaminata**

COME FUNZIONANO LE BANCHE

In materia di denaro i bambini hanno idee che possono sorprenderci. Le mie due figlie – allieve di terza e quarta elementare – si sono inaspettatamente offerte di tenere una piccola relazione alla classe sul tema delle banche. Mi hanno tempestato di domande e rispondendo ai loro interrogativi, mi sono reso conto di quanto sia difficile spiegare ai bambini il funzionamento delle banche. Hanno invece meno difficoltà a capire il concetto della paghetta basata su un franco a settimana per anno di scuola elementare.

Dopo vari tentativi di spiegazione più o meno falliti, ho organizzato per le mie figlie una visita alla Banca Raiffeisen di San Gallo. E la loro meraviglia è stata grande quando hanno scoperto che il signor Raiffeisen è veramente esistito in carne ed ossa! A giudicare dai loro racconti, sono rimaste colpite anche dalla particolare atmosfera dell'area riservata alla clientela – le salette per la consulenza, con le pareti di vetro che si oscurano come per magia – e soprattutto dai caveau sotterranei.

La vista del controvalore in banconote di un chilogrammo di oro è stata un'altra esperienza affascinante. Dalle loro reazioni possiamo concludere che per i bambini è difficile capire che l'attività delle banche consiste unicamente nella gestione del denaro. È un fatto che solleva solo ulteriori domande. Le mie

figlie sono rimaste deluse quando si sono rese conto che i loro piccoli risparmi depositati in banca non erano presenti fisicamente nell'istituto e quindi non li potevano vedere.

Sono tuttavia contento che le bambine siano interessate così precocemente al funzionamento di una banca. Non è mai troppo presto per affrontare il tema del nostro rapporto con il denaro. Al riguardo, le banche hanno la stessa responsabilità di genitori e educatori. Per questi ultimi, come per gli specialisti del credito, vale il principio: un chiaro no è meglio di un sì senza impegno. Non bisogna però pretendere che siano solo le banche a inculcare nei bambini e nei giovani un atteggiamento responsabile nei confronti del denaro.

A questo proposito, vale la pena ricordare un'encomiabile iniziativa dell'Università di San Gallo per l'inizio dell'anno prossimo: nell'ambito dell'attività aperta al pubblico, per la prima volta si terranno corsi gratuiti per i bambini sul tema: «Da dove viene il denaro?».

Agli allievi delle scuole verranno spiegati, in maniera facilmente comprensibile, il circuito economico e l'origine del denaro. Le lezioni – tenute da Franz Jäger, professore dell'Università di San Gallo – sono dedicate agli scolari dalla quarta alla sesta classe, ma l'invito è esteso anche a genitori ed educatori. Un'iniziativa davvero interessante!

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



Foto: Studio Wagner

Dr. Pierin Vincenz:

«L'attività delle banche consiste nella gestione del denaro: un concetto difficile da capire per un bambino».



Capovolgere p.f.

**Ci aiuti con la sua donazione o un patrocinio a
capovolgere la sorte dei bambini delle baraccopoli.**

www.caritas.ch, Conto donazione 60-7000-4

CARITAS Schweiz
Suisse
Svizzera
Svizra

Editore

Unione Svizzera delle
Banche Raiffeisen

Redazione

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

Concetto, grafica
e anteprima di stampa

Brandl & Schärer AG
4601 Olten
www.brandl.ch
Foto di copertina:
Maja Beck

Indirizzo della redazione

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

Stampa e spedizione

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

Periodicità

Panorama esce
10 volte all'anno

Edizione

274 000 esemplari tedesco
57 000 esemplari francese
42 000 esemplari italiano

Pubblicità

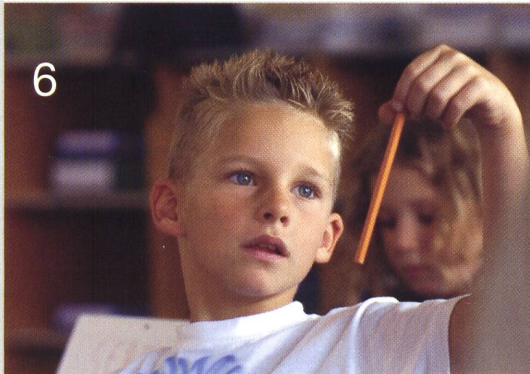
Kretz AG
Casella Postale
8706 Feldmeilen
Telefono 01 925 50 60
Telefax 01 925 50 77
info@kretzag.ch
www.kretzag.ch

Abbonamenti e

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

Comfort inclusi	12	La famiglia Stalder punta sullo standard Minergie
Previdenza, ma come?	16	3.pilastro: un pezzo di puzzle nel piano previdenziale
Fondi Futura	23	Sostenibili e vantaggiosi
Raiffeisen Informatica in festa	24	Dagli inizi in un garage alla grande azienda di oggi
Naso per il vino	27	Marcel Andrey, un olfatto DOC
Raiffeisen Contone-Cadenazzo	29	Un 2004 all'insegna di cambiamenti e novità
Medicina più umana	32	Ammalati: il desiderio di essere guariti e non riparati
Curzútt, un nucleo che rinasce	36	Impegno ed entusiasmo sopra Monte Carasso
Musei: indagine di mercato	39	La metà degli svizzeri non vi ha mai messo piede
Al Monastero di Claro	42	Anno internazionale dell'acqua: settima gita guidata
Bagni termali a Bad Ragaz	45	Dalla gola della Tamina ai vapori delle terme

6



Una casa piena di soldi!

I bambini saranno i clienti bancari di domani. Ma già oggi hanno idee più o meno chiare su cosa sia una banca. Così dichiara il piccolo Miro: «Gli impiegati di banca sono quelli che mettono i soldi nella cassaforte». Lorenza Storni, redattrice ticinese di Panorama, ha incontrato gli allievi di una III elementare del Cantone per discutere sul tema «banca». Ne è uscita una bella chiacchierata che ha evidenziato come le idee dei bambini su questo argomento siano molto vicine alla realtà. E la banca cosa fa per conquistarsi i piccoli clienti? Ce lo spiega Andreas Bernet, responsabile della distribuzione stazionaria all'USBR di San Gallo.



12

Un giorno nella vita di...

...Claudio Albasini. Il glarone è consulente in materia di previdenza e assicurazione presso Helvetia Patria. Ogni giorno si muove con disinvoltura tra il mondo bancario e quello assicurativo. Le due società di servizi si distinguono per diversi aspetti, anche se si occupano entrambe di sicurezza finanziaria. Il quarantacinquenne, in qualità di partner di cooperazione, sostiene i clienti Raiffeisen nelle questioni assicurative. Nel suo lavoro è molto importante offrire una consulenza seria perché la sua esperienza gli fa dire che: «Il cliente apprezza la mia onestà».

18



Aria, luce e Minergie

Lo standard ecologico Minergie e un'alta qualità di vita non sono in contrapposizione. Lo dimostra il nostro reportage realizzato con la famiglia Stalder di Inwil/LU. Jost e Theresa Stalder abitano con le loro figlie in una casa Minergie, un tipo di costruzione che non è apprezzato solo dai fans dell'ecologia. Quello che serve in ogni caso è un pizzico di idealismo. Gli Stalder sono entusiasti del concetto: «È esattamente quello che volevamo. Lo rifaremmo senz'altro!».



«LA BANCA? UNA CASA»

*Cos'è una **BANCA**? Una domanda apparentemente ovvia, se posta agli adulti. Meno banale se a rispondere sono i **BAMBINI**. Infatti, i piccoli saranno i clienti di domani e allora perché non sondare il terreno per scoprire quali sono le **LORO IDEE** in merito?*

I bambini hanno dei diritti. Uno di questi è quello di essere ascoltati, anche su un argomento da grandi come quello legato alla realtà bancaria. E non è affatto strano scoprire che già a otto o nove anni un fanciullo può avere delle conoscenze abbastanza chiare sul

concetto di banca. Infatti, le esperienze aiutano ad elaborare idee che, pur essendo semplici e a volte ingenue, si avvicinano molto alla realtà. Con questo dossier abbiamo deciso di dar voce a coloro che saranno molto probabilmente i clienti bancari di domani. E lo abbiamo fatto incontrando gli alunni di una III elementare ticinese, una classe che, tra l'altro, ha vinto quest'anno uno dei premi messi in palio nell'ambito del Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù.

PER BAMBINI E GIOVANI

Un concorso giunto quest'anno alla sua 33.ma edizione e che ha visto la partecipazione di oltre 56 000 giovani impegnati a realizzare disegni, a rispondere al quiz o a creare delle pagine internet. Le Banche Raiffeisen sono infatti attente e sensibili anche ai più giovani. Le cifre lo confermano: circa 450 000 sono i clienti Raiffeisen sotto i 18 anni. La filosofia basata sulla vicinanza alla gente ha quindi anche il volto dei bambini e dei ragazzi. La strategia – come spiega nell'intervista Andre-

as Bernet dell'USBR di San Gallo – è quella di accompagnare il cliente durante tutte le fasi della vita, dai primi vagiti all'età adulta. E i nuovi spot TV Raiffeisen, messi in onda recentemente, ne sono una conferma evidente.

Lo scopo è quello di assicurarsi la soddisfazione dei genitori, affinché anche i figli, in futuro, possano restare fedeli alla loro banca. Ma non è tutto: le Banche Raiffeisen offrono dei prodotti concreti destinati alla clientela più giovane: dai tradizionali e sempre apprezzati salvadanai ad apparecchi automatici di risparmio concepiti esclusivamente per i bambini e ragazzi, al conto di risparmio per giovani. Inoltre alcune Raiffeisen si conquistano le simpatie dei bambini allestendo degli angoli-gioco dove i piccoli possono attendere i genitori mentre questi ultimi svolgono le loro operazioni bancarie. E ancora non vanno certo dimenticati gli sforzi in ambito di sponsoring: le Banche Raiffeisen sono da sempre sensibili alla promozione della gioventù e lo fanno in modo tangibile sostenendo associazioni locali e regionali.



Martina:

«Dal bancomat puoi prendere anche mille franchi!»



DEI SOLDI»»

COME I BAMBINI VEDONO UNA BANCA

Detto questo ci sembrava importante sentire proprio il parere dei più piccoli. Grazie alla disponibilità della maestra Fiorenza, siamo stati ospiti durante una mattinata nella sua classe. Gli allievi hanno chiacchierato con entusiasmo, rispondendo ad una serie di domande che ruotavano attorno al tema «banca». Volete scoprire come la pensano? Allora non vi resta che continuare a leggere questo simpatico ed interessante contributo che, volutamente, abbiamo trascritto restando fedeli

QUALCHE DATO

A fine secondo quadrimestre del 2003 le Banche Raiffeisen vantavano circa 450 000 giovani clienti sotto i 18 anni. Su un totale di 2,7 milioni di relazioni clientelari, il dato corrisponde a circa il 17 per cento.

Recandovi in qualsiasi Banca Raiffeisen potrete ottenere informazioni utili sul conto di risparmio per giovani e bambini.

al linguaggio dei bambini. E chissà che qualche loro consiglio non venga ritenuto una buona idea e concretizzato in futuro dalle Banche Raiffeisen.

Cos'è una banca?

Priscilla: la banca è un posto dove mettono i tuoi soldi in una cassaforte.

Manuela: in banca si depositano i soldi e quando si ha bisogno si va a prenderli.

Miro: è come una casa che tiene i soldi.

Miroslav: è anche un posto dove cambiano i soldi.

Timoteo: in banca timbrano le lettere.

Gabriele S.: ...e si possono fare i pagamenti.

Martina: e poi c'è il bancomat che ti dà i soldi che vuoi, anche mille franchi!

Romy: se metti i soldi in banca, almeno non ne hai troppi nelle tasche.

Matteo: in banca si può anche prelevare dei soldi.

Cosa fanno gli impiegati di banca?

Melany: fanno i banchieri.



Priscilla:

«La banca è un posto dove mettono i tuoi soldi in una cassaforte».



Timoteo: i banchieri spediscono i nostri soldi ai poveri.

Miro: i banchieri sono quelli che mettono i soldi in cassaforte.

Priscilla: quelli che lavorano in banca vendono anche libri.

Andrea: in banca ti danno una chiave per aprire una cassetta dove ci sono i soldi.

>



conconi

www.conconi.com

...azione
...toniere edile
...impermeabilizzazione
...toniere riscaldamen
ione tetti sanitari lattonier
amenti riscaldamenti sanita
anitari lattoniere edile lattor
impermeabilizzazione tetti
azione tetti sanitari riscaldam
sanitari lattoniere edile imperr
corteglia-chiasso-balerna
Tel. +41 091 646 50 44
Fax +41 091 646 13 45
info @ conconi.com

PRONTO INTERVENTO
079 616 24/24

SANITARI

RISCALDAMENTI



- IMPIANTI ELETTRICI
- IMPIANTI TELEFONICI
- SERVIZIO RIPARAZIONI (24h)
- UFFICIO TECNICO
- 30 DIPENDENTI QUALIFICATI

LOCARNO
Vira Gambarogno

VIA VALLEMAGGIA 9
via cantonale

T 091 760 00 40

info@inelettra.ch

F 091 760 01 90

**MONT
BLANC**

**L'idea regalo
che mancava!**

Vasta gamma di
articoli regalo e
prodotti Mont Blanc.

Ribassi aziendali per i
vostri regali di Natale
o d'anniversario.

Sconti speciali a tutti
i possessori di una
carta Raiffeisen.



B Baumgartner

Tutto per l'ufficio - Cartoleria
Viale Volta 1 - 6830 Chiasso
Tel. 091 682 65 36
Fax 091 682 65 39
e-mail: baumgartner@cybernet.ch

**Baciati
dal
risparmio
sempre.**

Sconti dal 30% al 70%
365 giorni l'anno

130 negozi di grandi marche
2 chilometri e mezzo di shopping,
1 Casinò, 7 Bar e Ristoranti.

MENDRISIO

Aperto 7 giorni su 7 dalle 11 alle 19
www.foxtown.ch ☎ 0848 828 888





Chi ha già accompagnato la mamma o il papà in banca?

Noemi: io ho la mamma che lavora in banca come impiegata.

Manuela: una volta ho accompagnato la mia mamma che ha cambiato dei franchi e le hanno dato degli euro.

Gabriele S.: la mia nonna mi ha portato in banca con lei a vedere dove ci sono le cassette di sicurezza.

Miro: io ho visto la mia mamma che ha messo in una macchina 50 franchi in monete e le è uscita una banconota.

Per un bambino può essere divertente andare in banca?

Timoteo: a me piace perché è molto interessante.

Andrea: anche a me piace perché posso prendere i libretti che ci sono sugli scaffali.

Matteo: a me diverte vedere il banchiere che timbra. Mi ricordo che una volta mi hanno regalato la targhetta per la bicicletta e i biscotti al cioccolato.

Manuela: a me, invece, hanno regalato dei cioccolatini.

Martina: io a casa ho il gioco della banca, che è divertente.

Melany: in banca i bambini possono prendere dei libretti da colorare con l'ape Maya.

>

Intervista a Andreas Bernet, responsabile distribuzione stazionaria all'USBR di San Gallo



Foto: Pius Schärli

«Panorama»: Raiffeisen è la banca della vicinanza alla clientela. Un concetto che vale anche per i bambini?

Andreas Bernet: Naturalmente! Quale Gruppo bancario desideriamo applicare la nostra filosofia della vicinanza alla clientela anche ai bambini. Il nostro obiettivo è quello di accompagnare il cliente attraverso tutte le fasi importanti della vita. Per noi è fondamentale che i bambini ed i giovani possano imparare ad avere il giusto atteggiamento nei confronti del denaro. Alcune delle nostre Banche, a questo scopo, dispongono di apparecchi automatici di risparmio concepiti esclusivamente per i

bambini e per i giovani. Altre, invece, offrono dei gadget, come per esempio i salvadanai.

I bambini di oggi saranno i clienti di domani. Esiste una filosofia e una strategia di marketing per conquistarli?

Una delle strategie principali è quella di assicurarsi la soddisfazione dei genitori. L'esperienza dimostra che i figli di clienti appagati, con grande probabilità rimarranno fedeli alla banca. In questo senso le Banche Raiffeisen si preoccupano di soddisfare la loro clientela grazie ad una consulenza esaustiva e degli ottimi prodotti. Queste strategie hanno, di riflesso, un'influenza anche sui clienti di domani.

Esistono dei servizi e dei prodotti bancari Raiffeisen destinati ai bambini? Quali sono?

La maggior parte delle nostre Banche offre ai più piccoli dei conti con condizioni vantaggiose per garantir loro un «gruzzoletto» quando saranno più grandi. Inoltre, in tante agenzie Raiffeisen vi sono a disposizione degli angoli-gioco per «alleggerire» l'attesa dei pic-

coli mentre i genitori svolgono le loro operazioni. Esistono anche alcune Banche che distribuiscono delle carte da utilizzare negli appositi apparecchi automatici di risparmio: qui i bambini possono versare i loro primi risparmi. E inoltre, ad ogni sportello bancario si possono richiedere dei salvadanai o altri gadget utili.

Con quali altre iniziative o manifestazioni la Raiffeisen si fa conoscere al pubblico dei più piccoli?

Il Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù è molto apprezzato dai giovani svizzeri. Nell'edizione di quest'anno abbiamo registrato 56 000 partecipanti nelle categorie del disegno e del quiz e i lavori pervenuti sono stati molto creativi. Inoltre, anche a livello regionale, le Banche organizzano manifestazioni e azioni speciali che trovano riscontro tra i giovani. Le Banche Raiffeisen apportano pure un tangibile contributo alla promozione dei giovani, sponsorizzando spesso e volentieri delle associazioni locali o regionali.

Intervista: Lorenza Storni

Promozione per i lettori di PANORAMA: sconto del 42%

Questo marchi mondiale è garante di qualità eccezionale

Tanti sportivi famosi indossano KAPPA

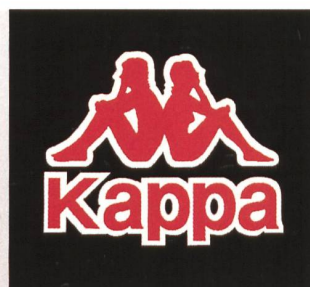
Originale Kappa

repellente allo sporco

comodissimo e morbido

classico e sportivo

Design eterno



A livello mondiale Kappa si annovera tra i più conosciuti e prestigiosi marchi sportivi. Tanti campioni e tante squadre si fidano da decenni dell'ottima qualità del materiale e della lavorazione di ogni singolo capo d'abbigliamento Kappa.



Anche i giocatori dell'AS Roma si fidano di Kappa



Kappa è fornitore ufficiale delle seguenti squadre in prim'ordine

- Nazionale di calcio italiana
- AS Roma
- SV Werder Bremen
- FC ST. Pauli

Informazioni sul prodotto

Il set è composto da:

- Giacca con due tasche esterne nascoste
- Cintura e polsini elastici
- Taglio a raglan
- pantalone con due tasche laterali aperte, cintura elastica e cordoncino
- 100 % poliestere
- Colore: blu scuro
- Misure: S-XXL
- Indicazioni per il lavaggio



invece di
Fr. 169,-
sconto -42%
PREZZO PER I LETTORI

98,-

No. art. 34025

Per favore al momento dell'ordinazione non dimenticare la misura e il no. dell'articolo

Tagliando di ordinazione speciale per i lettori di PANORAMA si, ordino il:

Numero	Taglia		Numero articolo
		Tuta Kappa	a Fr. 98- No. art. 34025
		Tuta Kappa	a Fr. 98- No. art. 34025
		Tuta Kappa	a Fr. 98- No. art. 34025
		Tuta Kappa	a Fr. 98- No. art. 34025

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 autunno per i 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. **M88**

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.



I professionisti giurano su Kappa

Il tessuto in poliestere sportivo e funzionale sul lato esterno presenta un effetto leggermente setoso. L'interno gradevole sulla pelle è stato reso più volmente morbido e vellutato grazie ad una particolare lavorazione a ma

Indossarlo e sentirsi bene

Non importa se a casa, durante l'allenamento di ginnastica o nello studio fitness. Con questa tuta vi sentite sempre completamente a vostro agio.

Il blu intenso è adatto ad ogni tipo e non è assolutamente soggetto alla moda. Questa tuta è anche l'ideale per le vostre prossime vacanze. Poiché con Kappa siete sempre in ottima compagnia. Ordinatelo ancora oggi.

«Tuta Kappa»
blu scuro

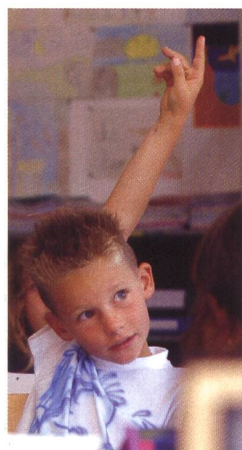
No. art. 34

La sua taglia

Lei	36	38/40	42/44	46	4
Lui	42/44	46	48/50	52/54	56/

La sua taglia da ordinare

S	M	L	XL	XXL
---	---	---	----	-----



Gabriele S.:

«La mia nonna mi ha portato a vedere le cassette di sicurezza».

Mirko M.: e poi ci sono anche altri libretti con i fumetti.

Timoteo: una volta in banca mi hanno dato un grande coniglio di cioccolato.

Gabriele S.: a me, invece, hanno regalato una penna.

Noemi: una volta mi hanno regalato un salvadanaio, mentre mia cugina ha ricevuto tante cose da neonati.

Chi di voi, da grande, vorrebbe lavorare in banca?

Melany: a me piacerebbe per poter timbrare le lettere e lavorare al computer.

Timoteo: anche a me interesserebbe, ma la mia mamma dice che devo fare l'imbianchino.

Chi di voi conosce la Banca Raiffeisen?

Tutti i bambini alzano la mano senza indugio indicando dove si trova: proprio di fronte alla scuola. Ed è l'unica banca aperta nel nucleo del paese.

Secondo voi la Banca Raiffeisen è diversa da altre banche?

Melany: sì, perché gli impiegati sono più gentili.

Timoteo: è più bella dentro.

Miro: a confronto con le altre banche che ho visto è più piccola e quindi ci si sente un po' piccoli.

Matteo: è divertente perché alla Raiffeisen c'è un salotto che è quasi uguale a quello di casa mia.

Manuela: entrare alla Raiffeisen mi piace perché non è troppo grande.

Martina: secondo me, invece, le banche sono tutte uguali, cambia solo il nome. Sempre banche sono!

Lorenzo: mia mamma, mio papà e mio nonno sono soci alla Raiffeisen e dunque hanno diritto a tante offerte.

Vi piacerebbe se ci fosse una banca per i bambini? E come dovrebbe essere?

Manuela: dovrebbe avere un bancomat tutto per noi.

Timoteo: gli sportelli dovrebbero essere alla nostra altezza, le porte delle nostre misure e senza cose complicate.



Manuela:

«La Banca Raiffeisen mi piace perché non è troppo grande».

Miro: io la immagino grande, con tanti giochi e tanti sportelli per non far fare la fila ai bambini.

Manuela: sarebbe bello che ci fossero sedie e tavolini e anche un mini-frigo.

Mirko M.: ...e poi tanti dolci agli sportelli!

Gabriele S.: io la chiamerei la Banca dei Nani. **Andrea:** mi piacerebbe che la banca dei bambini avesse i muri dipinti e tanti pupazzetti appesi dappertutto.

Manuela: anche le cassette dove si mettono i soldi dovrebbero essere colorate, come le chiavi per aprirle.

■ LORENZA STORNI

Giocare alla... banca!

I Children's Museums sono musei per i bambini. Il primo fu inaugurato nel 1899 a Brooklyn. Il più grande al mondo è considerato quello di Indianapolis con i suoi 15 000 mq di percorso museale. In Europa il più famoso è quello di Parigi, mentre «Explora», il museo dei bambini di Roma, è stato inaugurato nel maggio del 2001. Si tratta di una città in miniatura dove i piccoli possono giocare, sperimentare la realtà e muovere i primi passi nel mondo dell'economia, della comunicazione e dell'ambiente. In questa struttura trova posto anche uno sportello bancario a misura di bambino. Lo ha aperto la Banca Nazionale del Lavoro, uno dei tanti sostenitori di Explora. I piccoli visitatori possono vestire i panni del cliente che fa operazioni bancarie, o dell'impiegato che offre servizi e informazioni, imparare ad utilizzare il bancomat digitando un codice personale, investire in borsa e conoscere le diverse monete. L'obiettivo dell'iniziativa è quello di stimolare i bambini all'uso consapevole e responsabile dei soldi, riducendo al minimo le regole e le indicazioni didattiche di stampo tradizionale.

(l.s.)

ARIA, LUCE E MINERGIE



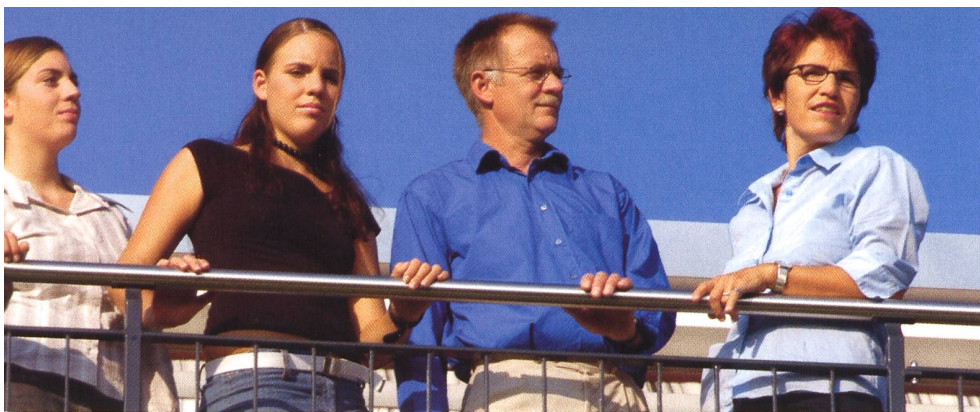
In una casa Minergie i pannelli solari forniscono energia a sufficienza per riscaldare l'acqua.

Lo **STANDARD MINERGIE** e una buona **QUALITÀ DI VITA** non sono in contraddizione. A Inwil (LU), Jost e Theresa Stalder – con le figlie Flavia (18) e Andrea (16) – hanno costruito una casa ecologica che offre anche **TUTTI I COMFORT**.

«**È** esattamente quello che volevamo. Lo rifaremmo senz'altro!» Dalla terrazza della casa della famiglia Stalder, sul pendio meridionale prospiciente il centro di Inwil, non è difficile capire perché. La vista è impareggiabile: dal Rigi alla pianura della Reuss, fino al Pilatus. Ma senza nulla togliere allo straordinario panorama che si gode dall'ultimo piano dell'edificio – una struttura a gradini che segue la configurazione del terreno – è solo al suo interno che si scopre il vero spirito di questa nuova costruzione che gli Stalder abitano dallo scorso mese di maggio.

MODERNO, MA NON ASETTICO

Se l'esterno evidenzia soprattutto la splendida posizione della casa, l'interno mette in risalto le intenzioni dei proprietari: l'edificio – con un appartamento padronale di 6½ locali e un altro in affitto di 3½ al pianterreno – è la prima casa bifamiliare di Inwil realizzata in base ai requisiti dello standard ecologico Minergie. Con i suoi locali particolarmente spaziosi e luminosi, dove anche il legno è un materiale privilegiato (pannelli alle pareti), riesce inoltre a coniugare armoniosamente modernità e tradizione. Un felice connubio che è il risultato di numerose riunioni di fa-



Ecologia e comfort sotto lo stesso tetto: Jost e Theresa Stalder, con le figlie Flavia e Andrea, si sono «acclimatati» nella loro nuova casa Minergie.

miglia. Flavia, la figlia liceale 18enne, ha le idee chiare: «Non volevo vivere in una di quelle case moderne, ma asettiche». Il legno era la soluzione ideale. E in questo caso la mano dell'esperto carpentiere è evidente: Jost Stal-

der è infatti proprietario di una ditta di costruzioni in legno che impiega tre operai. Il legno è stato privilegiato anche perché si tratta di un materiale caldo, oltre che di una risorsa naturale.

Cosa significa Minergie?

Minergie è un marchio di qualità per beni e servizi che permettono lo sfruttamento su larga scala di fonti di energia rinnovabili, nonché un impiego razionale dell'energia, realizzando al contempo un aumento della qualità della vita. Per ricevere il marchio Minergie dai competenti servizi cantonali dell'energia, le nuove costruzioni e gli edifici ristrutturati devono soddisfare diversi requisiti. Il consumo energetico complessivo deve ad esempio essere inferiore di almeno il 25 per cento rispetto al livello medio raggiunto dalla tecnica, il consumo di combustibili fossili di almeno il 50 per cento.

L'isolamento termico va effettuato mediante un involucro in materiale ecologico. Oltre ai requisiti in materia di consumo energetico, l'edificio deve disporre di un impianto di ventilazione meccanico. Il maggior costo non deve però superare il 10 per cento di quello di una casa convenzionale. Dall'introduzione dello standard Minergie nel 1998, gli edifici certificati in Svizzera sono attualmente circa 2500.

UN'IDEA NATA DOPO

E sempre grazie alla sua attività professionale, Jost Stalder era consapevole dell'importanza di un buon isolamento termico. Sebbene, come spiega la moglie Theresa, a partire dal novembre 2001 il committente abbia investito nella pianificazione «un'incredibile quantità di tempo e di energie», l'idea di costruire in base allo standard Minergie è nata solo dopo il primo colpo di vanga, il 28 ottobre 2002. Lo spirito pionieristico dell'esperto artigiano – che nel frattempo era al suo quarto progetto di costruzione o ristrutturazione – non lo ha abbandonato nemmeno al momento di ottimizzare il bilancio energetico.

Fu così che l'architetto Elisabeth Kümin inaugurò il suo primo progetto Minergie. L'esperto della ventilazione spiegò come realizzare la ventilazione integrata, una delle tre premesse per aumentare il comfort risparmiando energia. Negli altri due settori, Jost Stalder era già abbastanza competente. Occorreva un involucro sufficientemente spesso da schermare i locali dai flussi di aria fredda, nonché un isolamento termico che trattenes-

INFO

La famiglia Stalder (tel. 041 448 31 43) e l'architetto Elisabeth Kümin (tel. 041 448 19 33) sono a disposizione per eventuali informazioni sulla casa Minergie di Inwil.

Informazioni generali su Minergie sono ottenibili presso: Segretariato Minergie, Steinerstrasse 37, 3000 Berna 16 (tel. 031 350 40 60, fax 031 350 40 51, e-mail: info@minergie.ch, sito Internet: www.minergie.ch).

Minergie Agenzia Ticino: Ufficio del risparmio energetico, Via Salvioni 2a, 6501 Bellinzona (tel. 091 814 37 40, fax 091 814 44 33, e-mail: ticino@minergie.ch).

Dal 27 al 30 novembre, presso i padiglioni di BEA bern expo a Berna, si tiene la quarta fiera svizzera Casa e Minergie 2003.

se l'aria calda in inverno e che non lasciasse entrare quella calda in estate.

UN CLIMA SANO

Un isolamento termico di 20 cm serve non solo a regolare la temperatura interna, ma anche a garantire un tasso di umidità ideale. Il clima interno è particolarmente sano, grazie alla carta riciclata contenuta nei pannelli isolanti, che assorbe l'umidità in eccesso per poi cederla nuovamente all'aria interna. La ventilazione integrata assicura un ricambio d'aria costante e un ambiente confortevole. A ben guardare, per arieggiare non è più necessario aprire le finestre, nemmeno nel WC dopo l'uso. «Gli asciugamani del bagno sono subito asciutti», osserva Jost Stalder. Nonostante l'aria relativamente secca, anche le piante d'appartamento crescono bene in locali con un ricambio d'aria completo almeno ogni ora.

La base della ventilazione controllata si trova in cantina, nel locale riscaldamento, dove un dispositivo aspira l'aria fresca dall'ambiente esterno e la riscalda di circa otto gradi. In estate un refrigeratore filtra la polvere e i pollini dall'atmosfera, mentre in inverno uno scambiatore di calore trasferisce il calore dall'aria in uscita a quella in entrata. Nei mesi più freddi dell'anno, una sonda geotermica – collocata a 225m di profondità – fornisce il necessario calore supplementare. La pompa di ca-

Offerte speciali esclusive per le lettrici "PANORAMA"

"TRISA spazzolino elettrico" a $1\frac{1}{2}$ prezzo

La scienza e i dentisti ritengono che lo spazzolino elettrico pulisca meglio e più in profondità, garantendo una migliore igiene orale rispetto allo spazzolino tradizionale. Le offriamo due offerte speciali per la cura della Sua salute.

Questi prodotti di marca svizzeri potete ottenerli sia per uso privato o per regalarlo a natale. Lettrici "PANORAMA" ricevono gli spazzolini "Trisa TIMER" e "Trisa KID" a metà prezzo.

Approfittate di questa

offerta speciale, compilate il tagliando e speditelo entro il 30 novembre 2003 a:

Kretz AG
Azione "TRISA"
Casella postale 105
8706 Feldmeilen

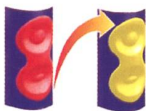
oppure ordinate per e-mail:

trisa_sonderangebot@yahoo.de

"TRISA KID"

CHF 39.-

invece di CHF 79.-
(IVA incl. + vRG 1.-)

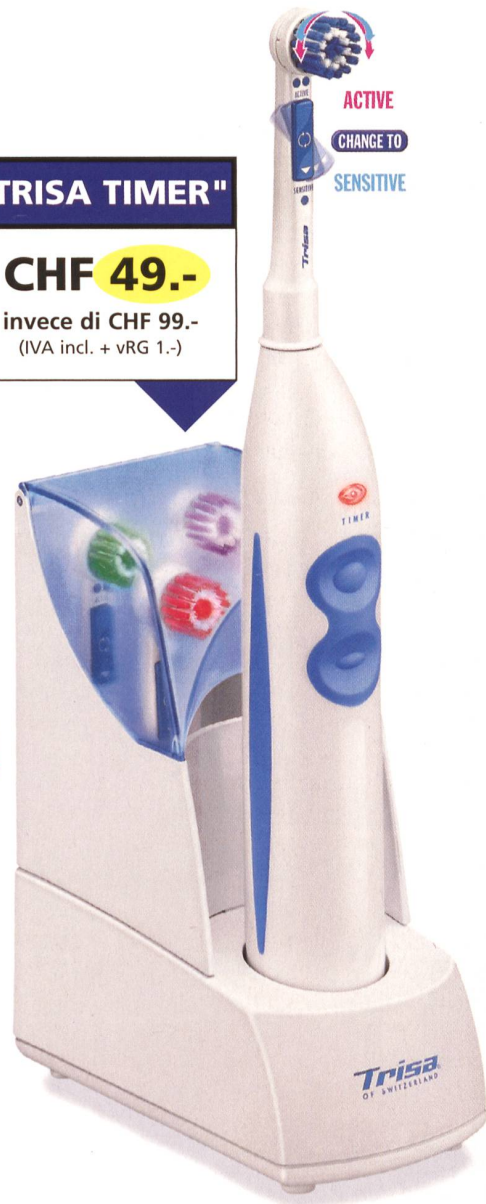


Materiale che cambia colore indicando tempo minimo di pulitura consigliato dal dentista.

"TRISA TIMER"

CHF 49.-

invece di CHF 99.-
(IVA incl. + vRG 1.-)



Prego compilare in stampatello

Nome:

Cognome:

Indirizzo di consegna:

NPA: Località:

TRISA Plaque Clean Clinic **TIMER**

N. di confez.: al prezzo speciale di CHF 49.- invece di CHF 99.-

TRISA Plaque Clean Clinic **KID**

N. di confez.: al prezzo speciale di CHF 39.- invece di CHF 79.-

Firma:

(Angebot gültig solange Vorrat. Consegna per posta con fattura + CHF 8.- di spese/imballaggio)

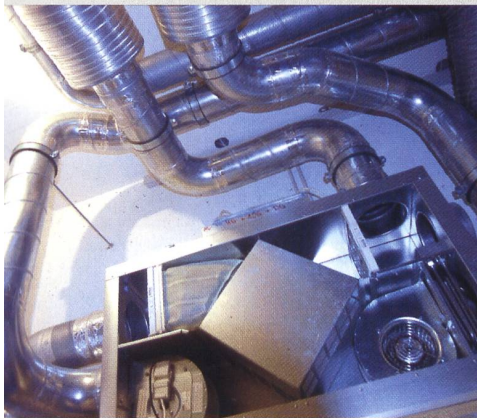
Pano 11/03

2 anni di garanzia!

Gli spazzolini di ricambio si trovano in ogni negozio specializzato.

www.trisa.ch

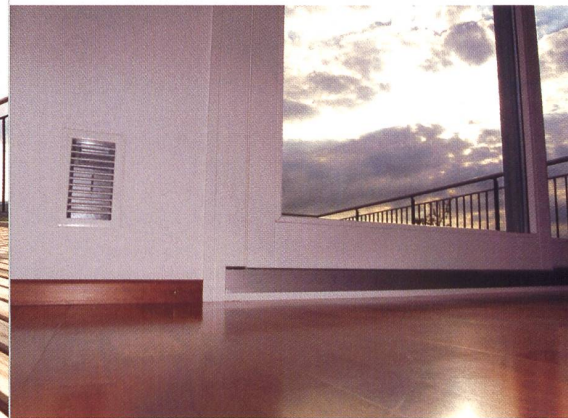
Trisa
OF SWITZERLAND



La base della ventilazione controllata si trova in cantina nel locale riscaldamento e aspira aria fresca dall'esterno.



Legno multiuso: anche in balcone asciuga in fretta!



Dall'esterno e in modo discreto l'aria si propaga negli ambienti interni.

lore alimenta il sistema di riscaldamento attraverso il pavimento, assicurando un ambiente confortevole in tutta la casa. L'energia per riscaldare l'acqua viene prodotta – in quantità diversa a seconda della stagione – dai pannelli solari installati vicino a uno dei muri del giardino.

NON SOLO PER ECOLOGISTI

Rispetto a una casa convenzionale priva di tutti questi accorgimenti ecologici, a quanto ammonta il risparmio energetico della famiglia Stalder? Il primo inverno è solo alle porte e dunque non è ancora possibile fornire la cifra esatta, che tuttavia non dovrebbe essere inferiore al 50 per cento. E in ogni caso i calcoli riportati nella documentazione per ottenere il certificato Minergie sono stati giudicati sufficienti. La nuova costruzione di Inwil è la tren-

tottesima del canton Lucerna a ricevere questa certificazione dal servizio cantonale dell'energia. Per Jost Stalder conta soprattutto essere riusciti a creare un ambiente interno con un mix ideale di aria, luce e basso consumo energetico. Theresa Stalder è a sua volta soddisfatta del risultato, perché «abbiamo realizzato la nostra idea di casa, senza dover rinunciare a nessun comfort». È un esempio che potrebbe motivare altre persone con una sensibilità ecologica, ma non «verdi ad oltranza». E Jost Stalder non nasconde che per scegliere questa soluzione occorre un pizzico di idealismo, piuttosto che una mentalità da ecologista irriducibile. Oltre al finanziamento (cfr. box), anche il processo di costruzione è di per sé complesso. Numerosi artigiani non hanno ancora molta esperienza nel settore Minergie, e questo crea facilmente qualche problema.

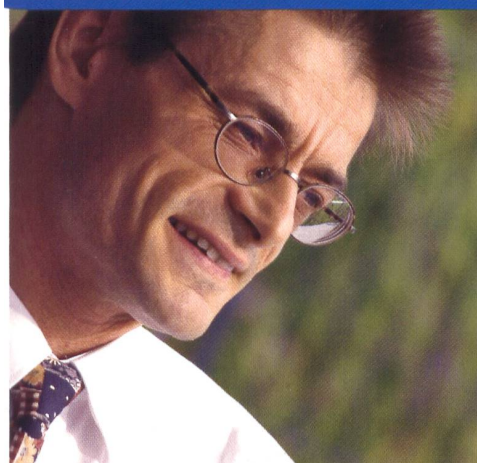
SE CI FOSSE ANCORA IL NONNO...

La nuova costruzione di Inwil – che la famiglia Stalder ha intenzionalmente commissionato agli artigiani locali – si presenta però da sé. «I nostri vicini hanno reagito molto positivamente alla casa ecologica», conclude Theresa Stalder. Solo le facciate rosse, sormontate dal tetto a una falda ricoperto di verde, a qualcuno sono parse un po' eccessive. E proprio per questo motivo, un passante non ha esitato a telefonare alla famiglia...

Al riguardo, sarebbe stata interessante la reazione del nonno di Jost Stalder, il quale pare abbia lavorato nella fattoria che un tempo sorgeva sulla parcella acquistata dalla famiglia sul pendio panoramico di Inwil. Forse la casa che, all'inizio del XXI secolo, ha preso il posto del vecchio fienile avrebbe stupito anche lui...

■ JÜRIG SALVIBERG

La Banca Raiffeisen: un gradito partner



Il direttore di banca Stephan Koch ha concesso la prima ipoteca Minergie.

«Diventeremo vecchi, prima di recuperare con il risparmio energetico i maggiori costi di costruzione», affermano tra il serio e il faceto i coniugi Stalder. Mentre nel calcolo dei costi di costruzione già figura, nero su bianco, l'ammontare degli investimenti supplementari dovuti allo standard Minergie, le spese correnti non sono ancora quantificabili con precisione. Le minori uscite alla voce energia avranno però di sicuro un effetto positivo sul bilancio complessivo.

Per il finanziamento della casa, Jost Stalder ha potuto contare sulla Banca Raiffeisen di Eschenbach-Inwil-Ballwil, che lo ha incoraggiato a perseguire lo standard Minergie. Coscienti della necessità di favorire un'economia sostenibile, dalla metà del 2002 gli istituti Raiffeisen concedono infatti condizioni speciali per

gli edifici Minergie. L'interesse dell'ipoteca Minergie è inferiore di mezzo punto percentuale a quello applicato per l'ipoteca di primo grado, variabile o fissa. Questo permette ai debitori di risparmiare fino a 5000 franchi su un importo massimo di 250 000 franchi, nell'arco di quattro anni.

Una gradita possibilità per Jost Stalder e una prima assoluta per Stephan Koch, direttore della Banca Raiffeisen di Eschenbach-Inwil-Ballwil che ha concesso l'ipoteca Minergie. Per il banchiere, il finanziamento dell'edificio certificato ha ancora dell'eccezionale: «Se per una costruzione convenzionale ci si basa su un prezzo al metro cubo pari a 550 franchi, per le case Minergie tale costo ammonta a 600 franchi o anche qualcosa di più».

PER UNA PREVIDENZA



Foto: Raiffeisen

*Siamo nel terzo millennio, l'era dell'informazione. Anche in materia di **PREVIDENZA**, siamo esposti ad una **MAREA DI INFORMAZIONI** che ci disorienta. La domanda che tutti ci poniamo è la seguente: qual è la soluzione migliore per me?*

Confrontando il sistema di sicurezza sociale elvetico con quello di altri paesi, noi svizzeri possiamo stare tranquilli: siamo ben protetti. Dalla nascita alla morte, le assicurazioni sociali offrono tutta una serie di prestazioni. Non a caso, gli svizzeri hanno fama di esperti in materia di sicurezza. Siamo un popolo di assicurati. E assicuriamo quasi tutto: dalla sedia da giardino alla vita.

Nel 1972 nella costituzione federale è stato introdotto il principio dei tre pilastri su cui poggia il sistema previdenziale svizzero. Il 1° pilastro è la previdenza statale per la vecchiaia, i superstiti e l'invalidità, che mira a garantire il minimo esistenziale. La previdenza professionale per la vecchiaia, i superstiti e l'invalidità costituisce il 2° pilastro. Insieme con il 1°, ha lo scopo di permettere il mantenimento del tenore di vita abituale.

Il 3° pilastro è la cosiddetta previdenza privata e rappresenta un importante comple-

mento per colmare eventuali lacune assicurative. Il 3° pilastro distingue due forme di previdenza: quella vincolata (3a) e quella libera (3b). Il risparmio previdenziale vincolato, promosso dallo stato, è accessibile alle persone che esercitano un'attività lucrativa, con un guadagno soggetto ai contributi AVS.

PRODOTTI DEL 3° PILASTRO

Sul mercato svizzero certamente non mancano i prodotti che promettono una previdenza individuale e adeguata alle singole necessità. Nella moltitudine delle offerte, non è facile decidere tra un prodotto bancario e uno assicurativo, nonché tra il risparmio vincolato e quello libero. Nel confronto banca/assicurazione, occorre dare la priorità alla questione delle esigenze di copertura.

Nella **soluzione bancaria** l'esigenza previdenziale è assicurata al cliente quando non ha ancora responsabilità familiari mediante un

conto specifico a condizioni vantaggiose. In un secondo tempo, un'eventuale esigenza di copertura supplementare potrà essere soddisfatta separatamente, mediante un'assicurazione di rischio.

Chi ha una famiglia a carico dovrebbe prendere in considerazione la combinazione risparmio/copertura assicurativa, offerta da un'assicurazione sulla vita: la **soluzione assicurativa**. Per il genitore che si assume la cura dei figli, può essere necessaria una copertura del rischio in caso di incapacità lavorativa.

Come trovare la soluzione giusta? Prima di tutto occorre definire nei dettagli le proprie esigenze. A questo proposito, vale la pena di interpellare un consulente Raiffeisen, che illustrerà le differenze tra i vari prodotti e saprà indicare quello che meglio risponde alle esigenze individuali.

PIANO DI PREVIDENZA3

La Fondazione di previdenza Raiffeisen, istituita nel 1985, è attiva in tutto il territorio nazionale nella previdenza privata vincolata nell'ambito del terzo pilastro (3a). Presta i suoi servizi tramite le Banche Raiffeisen locali.

La **versione vincolata al conto** è una soluzione flessibile, facilmente adattabile alle esigenze e al budget del cliente. Il deposito annuo è limitato verso l'alto, ma può essere ridefinito annualmente. L'importo massimo ammonta a 6077 franchi (situazione 2003) per i lavoratori affiliati a una cassa pensioni, nonché al 20% del guadagno netto – ma al massimo 30 384 franchi – per i lavoratori indipendenti.

La **versione vincolata ai fondi** permette di praticare il risparmio previdenziale in maniera costante e a condizioni fiscalmente vantaggiose, ottimizzando al contempo il rendimento. A questo scopo sono a disposizione due diversi fondi di previdenza: Raiffeisen-Vontobel Pension Invest 30 e Raiffeisen-Vontobel Pension Invest 50. Ambedue i fondi si attengono alle restrizioni previste dalla legge (OPP2) per gli investimenti degli istituti di previdenza.

Per scegliere tra i due fondi, il cliente dovrà tenere conto del suo profilo di rischio in rapporto al rendimento desiderato. Come regola generale, il Pension Invest 50 si addice ad un cliente con esperienza di investimenti aziona-

A LA CARTE

ri e una elevata propensione al rischio, mentre il Pension Invest 30 è il prodotto giusto per chi è privo di esperienza di investimenti azionari e desidera contenere il rischio.

Un conto di previdenza risponde alle esigenze del presente, ma anche del futuro. Permette infatti di:

- > risparmiare per la terza età, ottimizzando al contempo l'onere fiscale. I depositi annui sul conto di previdenza sono detraibili dal reddito imponibile. Al momento della riscossione, il capitale viene tassato con un'aliquota di favore;

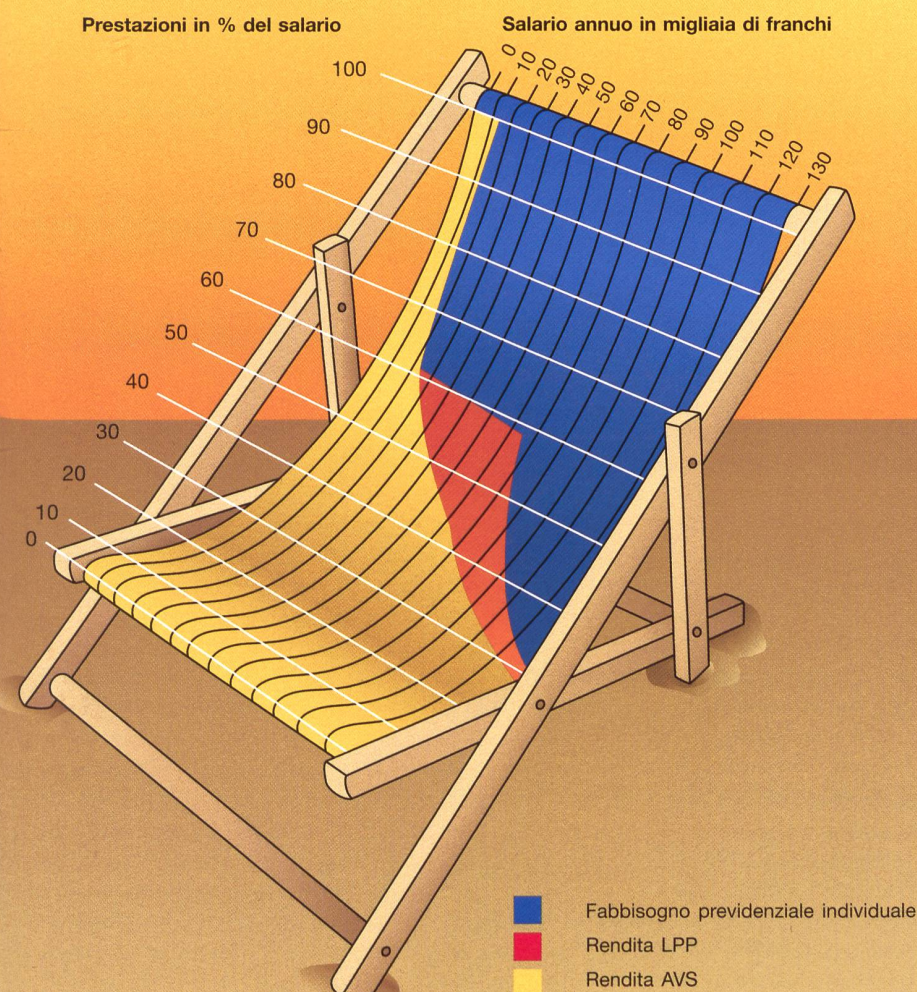
- > colmare un'eventuale lacuna delle entrate nella terza età. Insieme, la rendita dell'AVS e quella della cassa pensioni corrisponderanno ancora all'ammontare del reddito finora percepito? Convienne adottare un comportamento responsabile, per colmare di propria iniziativa un'eventuale lacuna delle entrate nella terza età;
- > rendere possibile il pensionamento anticipato. Il capitale di previdenza risparmiato è disponibile al compimento del 65° anno di età, oppure al più presto cinque anni prima del pensionamento ordinario;

- > disporre di uno strumento ideale per il risparmio finalizzato alla casa. I fondi di previdenza possono infatti essere impiegati per acquistare un'abitazione primaria. Chi è già proprietario, può scegliere l'ammortamento indiretto, un'opzione interessante per ottimizzare l'onere fiscale.

Gli esclusivi vantaggi di un piano di previdenza3 vi hanno convinto? Desiderate una consulenza generale sulla previdenza? Interpellate la vostra Banca Raiffeisen!

■ CORINNE GEMPERLI

Siete in grado di finanziare la terza fase della vostra vita?



11/03 PANORAMA RAIFFEISEN

CONSIGLIO

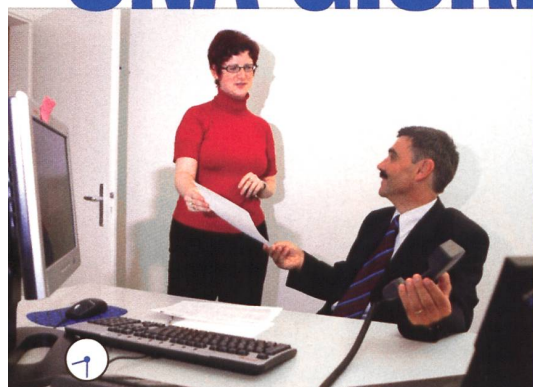
Il pilastro 3a offre la possibilità di versare annualmente nel «salvadanaio della previdenza» 6077 franchi (agli affiliati a una cassa pensioni) o un massimo di 30 384 franchi (ai non affiliati). Sfruttate questo importo per ottimizzare il vostro onere fiscale! Lo potete fare mediante un prodotto bancario – un piano di previdenza3 presso la vostra Banca Raiffeisen – un prodotto assicurativo, oppure una combinazione dei due. La ripartizione dell'importo, l'ammontare del deposito e il prodotto di previdenza sono una vostra libera scelta. Il consulente Raiffeisen vi aiuterà a trovare la soluzione migliore.

Test di Autovalutazione

- ☐ Risparmio previdenziale
- ☐ Ottimizzazione dell'onere fiscale
- ☐ Acquisto di una casa
- ☐ Futuro libero e indipendente
- ☐ Sicurezza finanziaria nella terza età
- ☐ Attività indipendente
- ☐ Pensionamento anticipato
- ☐ Ammortamento indiretto della casa
- ☐ Protezione complessiva e individuale della famiglia
- ☐ Sicurezza finanziaria reciproca nella coppia
- ☐ Sicurezza nell'attività imprenditoriale

Se avete apposto una o più crocette, discutete della vostra previdenza personale con il consulente della Banca Raiffeisen di fiducia.

UNA GIORNATA NELLA VITA DI...



Colloquio mattutino con Nadja Süess, consulente per le questioni creditizie presso la Banca Raiffeisen di Ebikon.



Preparativi per la prima visita della giornata.



Importante strumento di lavoro: il laptop non può mancare.



Partenza per Svitto.

ASSICURAZIONI e BANCHE sono rami di attività ben distinti, anche se ambedue offrono servizi per la sicurezza finanziaria. **CLAUDIO ALBASINI** è uno di quei **CONSULENTI** che si muove con disinvoltura tra le due diverse realtà. Lo abbiamo accompagnato in una sua giornata lavorativa.



Colloquio con il direttore della banca.

Foto: Daniel Ammann

L'appuntamento è attorno alle nove del mattino, nell'atrio della Banca Raiffeisen di Lucerna ad Ebikon. Claudio Albasini ha il suo ufficio nello stesso edificio, ma con un'entrata separata. Da qui parte ogni mattina per andare dai suoi clienti. La prima impressione è notoriamente quella che conta: Claudio Albasini ha un aspetto simpatico e dinamico. Il vestito di ottimo taglio e le scarpe tirate a lucido rimandano un'immagine che già da sola fa indovinare la sua professione, o perlomeno ne connota fortemente il ramo: Claudio Albasini è consulente in materia di previdenza e assicurazioni presso Helvetia Patria.

LA BANCA: PRIMO REFERENTE

Si tratta però di un assicuratore con uno speciale mandato e un rapporto particolare con

la Raiffeisen. La clientela gli viene infatti interamente procurata dalle Banche Raiffeisen, che demandano alla sua competenza le questioni di natura previdenziale e assicurativa (cfr. box).

Pochi minuti dopo il nostro incontro, saliamo sulla Smart nera con i logo dei due partner della cooperazione, e ci dirigiamo verso la Banca Raiffeisen di Waldstätte a Svitto, il primo cliente della giornata. La piccola vettura ha una guida facile e maneggevole e così Claudio Albasini può entrare subito in argomento.

Esordisce con un'affermazione che mi sembra molto importante: «La Banca Raiffeisen rimane il primo referente, il contatto con il cliente è sempre mediato dalla banca. La Helvetia Patria si limita a prestare un servizio». I bancari interpellano Albasini nei casi in cui il cliente ha bisogno di una consulenza specifi-

ca, soprattutto su questioni inerenti alla previdenza, alle assicurazioni e alla pianificazione della pensione. In nove casi su dieci, Albasini interviene su questi argomenti e molto più raramente su questioni che riguardano le assicurazioni in senso stretto (mobilia domestica, casco automobile).

«Anche questo però fa parte di una consulenza completa», sottolinea Claudio Albasini. Come presso la Raiffeisen, viene data la priorità al cliente, che giustamente si attende una consulenza professionale e una seria presa a carico delle sue esigenze, anche se è titolare di un conto modesto. E prendere sul serio il cliente può ad esempio comportare un parere negativo a proposito di un'assicurazione che appare superflua. Talvolta capita di dover dire che non è necessaria nessun'altra assicurazione. E in questi casi Albasini agisce a tutto



Rifornimento di benzina a Seewen.



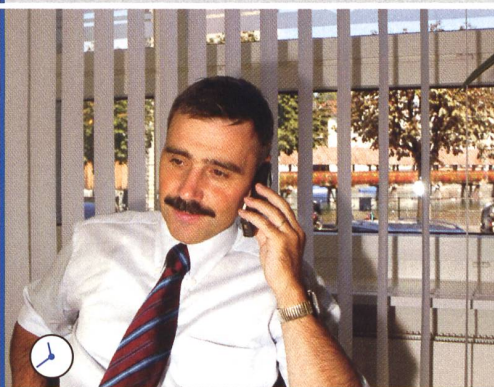
Il cellulare suona davanti alla Banca Raiffeisen di Waldstätte a Svitto.



Christian Schnetzler e Dominique Wegener (d.) ci ricevono presso gli ex sportelli dell'ufficio postale.



Sfrecciando lungo l'autostrada nei pressi di Immensee.



Una delle numerose telefonate della giornata, questa volta alla Banca Raiffeisen di Lucerna.



La successiva seduta, prima della pausa di mezzogiorno, con Sebastian Hermann e Urs Petermann (d.).

vantaggio della clientela, che a sua volta dimostra di apprezzare un tale comportamento: «L'onestà è pagante». Inoltre è rilevante il fatto che Albasini ha un contratto che non prevede provvigioni.

«UNA FORTUNA PER LA BANCA»

Verso le dieci arriviamo a Svitto, accolti da Christian Schnetzler, presidente della direzione della banca, e Dominique Wegener, direttore dell'agenzia di Brunnen. Per Chistian

Schnetzler, la cooperazione, in corso da ormai due anni e mezzo, è un vero colpo di fortuna. Di Albasini apprezza inoltre la disponibilità ad essere presente in ogni circostanza, nelle occasioni di incontro con la clientela e nei

Anello di congiunzione tra due realtà diverse

In Svizzera Claudio Albasini è uno degli attuali sette consulenti in materia di previdenza e assicurazioni (ne sono previsti dodici), che collaborano con le Banche Raiffeisen e percepiscono lo stipendio da Helvetia Patria. Presta i suoi servizi alla clientela di 30 Banche Raiffeisen, nei cantoni di Lucerna (città ed Entlebuch), Nidwaldo e Obwaldo e in alcune regioni di Svitto. Con la sua auto di rappresentanza, la simpatica Smart, percorre circa 20 000 km

l'anno. Visita regolarmente le banche, ma non con la medesima assiduità: in alcuni istituti si reca una o due volte la settimana, in altri da tre a quattro volte l'anno. Nella maggioranza dei casi, presta la sua consulenza nella sede delle singole Banche Raiffeisen, più raramente al domicilio del cliente.

Lui stesso si definisce un assicuratore atipico: non ha un approccio «aggressivo», né tiene uno schedario della clientela. Vendere a

ogni costo non gli interessa. Nella sua attività, privilegia il coaching, la consulenza e la formazione. Fin dall'inizio si è sentito bene accettato presso la Raiffeisen. In definitiva, la cooperazione torna a favore di ambedue i settori, perché in tal modo banca e assicurazione si completano a vicenda, invece di farsi concorrenza. Il suo obiettivo è la soddisfazione delle Banche Raiffeisen e naturalmente della loro clientela.

colloqui personali. A Svitto, ma anche altrove, si è però avuto modo di costatare che non tutti i clienti sono consapevoli della cooperazione tra banca e assicurazione. Dopo queste considerazioni, il discorso verte su una questione interna alla banca: Albasini presenta un nuovo sussidio didattico per i corsi di formazione.

Il viaggio prosegue in direzione di Lucerna. Poco prima di mezzogiorno, presso la sede principale della Banca Raiffeisen di Lucerna, incontriamo Urs Petermann, presidente della direzione, e Sebastian Hermann, direttore dell'agenzia di Ebikon. Con quest'ultimo Claudio Albasini intrattiene un rapporto particolarmente cordiale: sono ex compagni di studio, avendo seguito insieme la formazione di pianificatore finanziario con diploma federale. «È la persona ideale per una simile cooperazione, perché dispone della necessaria competenza nel ramo assicurativo. I suoi contatti con la clientela sono inoltre improntati al più autentico stile Raiffeisen», spiega Sebastian Hermann. «Si inserisce bene nel nostro

team, proprio perché non ha le caratteristiche del tipico assicuratore».

COOPERAZIONE = RISPARMIO

Dopo un pranzo d'affari – durante il quale vengono affrontati anche temi che esulano dall'ambito bancario e assicurativo – il viaggio riprende alla volta della Banca Raiffeisen del Lago dei Quattro Cantoni a Buochs, un istituto dinamico e relativamente nuovo, come fa osservare Albasini. Ha appuntamento con Daniel Flury, consulente in investimenti, per definire i dettagli di un imminente incontro con la clientela sul tema della pianificazione della pensione. Visitano insieme il luogo dove si terrà il seminario, prima di tornare in banca ed esaminare il caso specifico di un cliente. Anche Daniel Flury è convinto di questa cooperazione: «È una soluzione che offre il massimo dei vantaggi alla clientela, senza comportare maggiori oneri per noi».

Sulla via del ritorno a Ebikon, Albasini riflette sul concetto di «bancassicurazione» (universal financing), coniato alla fine degli

anni novanta. Non sempre il raggruppamento sotto lo stesso tetto di tutti i servizi finanziari ha soddisfatto le attese. Ma per Albasini il termine mantiene una connotazione positiva. «Nella mia attività quotidiana, realizzo l'integrazione di banca e assicurazione in maniera sempre nuova. Diversamente dagli altri offerenti, noi non concentriamo tutto su un'unica persona. È convinto che il potenziale non sfruttato sia ancora molto ampio. Sa fin troppo bene che ogni cooperazione ha bisogno di tempo per affermarsi. È tuttavia indubbio che, dopo qualche esitazione iniziale, sta rapidamente maturando la consapevolezza che la cooperazione torna a profitto sia della banca che dell'assicurazione. «Questo farà progredire ambedue i settori», prevede Albasini. Lui stesso ha indicato la via: grazie alla sua collaborazione, lo scorso anno la Banca Raiffeisen di Lucerna è stata quella che ha stipulato il maggior numero di contratti. Un grande successo, nonostante Claudio Albasini non si consideri un tipico assicuratore. Ma forse il suo segreto sta proprio qui.

■ PIUS SCHÄRLI



Visita al luogo del seminario a Buochs, con Daniel Flury davanti all'Hotel Rigiblick.



Il cliente desidera risolvere un problema...



...che sulla carta appare così.



Claudio Albasini illustra la sua proposta.

Il profilo

Claudio Albasini, nato il 13 settembre 1958 a Glarona, è cresciuto a Haslen GL e da molti anni abita a Küssnacht am Rigi con la moglie Barbara e le due figlie Norina (9) e Luana (7). Il nome svela le sue origini svizzero-italiane: Claudio Albasini è di Brusio, nei Grigioni, ma la sua vera casa rimane Glarona. Sopra Haslen, a 1800 m s.l.m., ha preso in affitto una cascina su un pascolo alpino discosto, dove si reca regolarmente con la famiglia, per «ricaricare le batterie». Dopo le medie Claudio Albasini ha seguito un apprendistato di gerente aziendale

FFS, presso la stazione di Glarona. Ottenuto il diploma, la sua carriera professionale ha però imboccato un'altra direzione: assistente del team Carrera del ciclismo professionista italiano, con campioni del calibro di Steve Roche, Guido Bontempi, Roberto Vicentini e lo svizzero Urs Zimmermann. Nonostante per un decennio abbia vissuto praticamente con la valigia in mano, di questa fase movimentata della sua vita serba un bellissimo ricordo.

A tutt'oggi mantiene numerosi contatti con gli sportivi e i funzionari conosciuti allora.

Nel 1990 il matrimonio pose fine a quella vita da vagabondo. Claudio Albasini entrò a far parte del servizio esterno della società di assicurazioni Helvetia Patria, anche se ci tiene a sottolineare di essere un «assicuratore atipico».

Oltre che alla famiglia e alla cascina sulle alpi, Claudio Albasini dedica buona parte del suo tempo libero alla bicicletta, con la quale si allena regolarmente. Inoltre, tra le sue passioni, c'è la buona cucina annaffiata da un vino doc.



**Il prossimo inverno
non tarderà a venire...**

E con esso le spese di riscaldamento!

Per molti l'inverno non è solo bello ma è anche bello caro. Le case mal coibentate causano un enorme spreco di energia. Adesso, però, potete correre ai ripari coibentando meglio la vostra casa e sfruttando l'energia solare gratuita. Per permettervi di fare tutto questo senza spendere una fortuna, la Flumroc ha messo a punto per voi soluzioni raffinate, dai pannelli isolanti in lana di roccia ai sistemi certificati MINERGIE. Maggiori informazioni nella nostra documentazione. Richiedetela o visitate il nostro sito Internet!

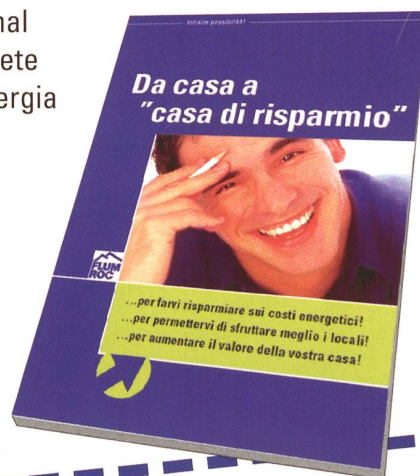
www.flumroc.ch



www.flumroc.ch

**Abbasso le spese di
riscaldamento!**

FLUMROC AG · CH-8890 Flums
Telefono 081 734 11 11 · Telefax 081 734 12 13



**Il prezioso vademecum
vi arriverà per posta...**

- ☐ Vi prego di inviarmi il vostro vademecum gratuito "Da casa a casa di risparmio!"
- ☐ Vi prego di inviarmi il vostro opuscolo gratuito "Risanamenti e ristrutturazioni sostenibili"

Nome: _____

Indirizzo: _____

Sappiamo come difendervi da certi individui...



Finestre di sicurezza

Protezione massima contro lo scasso

FINESTRE E PORTE

dörig

info@doerigfenster.com
www.doerigfenster.com

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

☎ 0848 848 777



IMPRESA DI PITTURA **ALBERTO CAPITANIO**



Intonaci sintetici - Tappezzeria - Verniciatura edile e industriale - Stucchi

Piazza Baraini - 6852 Genestrerio - Tel./Fax 091 647 00 31 - 079 230 45 70

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



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

SOSTENIBILI SENZA PREGIUDIZI

Gli INVESTIMENTI SOSTENIBILI non hanno nulla da invidiare a quelli tradizionali. Lo sostiene anche un recente **STUDIO:** la sostenibilità del portafoglio non è fonte di svantaggi.

I fondi sostenibili sono da sempre confrontati con l'opinione comune che li ritiene meno redditizi di altri tipi di investimento. Questo pregiudizio è stato confutato da uno studio commissionato dall'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen e condotto dalla società FourA di Zurigo, in collaborazione con l'Istituto di servizi finanziari di Zugo. Lo studio – presentato a Zurigo nell'ambito di Futura-Event – per la prima volta prende in esame i portafogli invece dei titoli, e si concentra sul biennio giugno 2001 – giugno 2003.

I fondi Futura – lanciati da Raiffeisen nel giugno del 2002 – sono strutturati secondo un sistema a blocchi modulari, corrispondenti ad altrettante categorie. La gamma dell'offerta comprende i seguenti settori: azioni svizzere (Futura Swiss Stock), azioni internazionali (Futura Global Stock), obbligazioni in franchi svizzeri (Futura Swiss Franc Bond) e obbligazioni in valuta estera (Futura Global Bond). I blocchi Futura coprono pertanto tutte le principali categorie d'investimento.

INVESTIMENTI ALTRETTANTO VALIDI

Christoph Müller, partner responsabile di FourA e relatore dello studio, precisa: «Quanto a rischio e rendimento, la differenza tra i portafogli collocati in investimenti sostenibili e i portafogli tradizionali è minima. Possono

pertanto essere considerati equivalenti». Il portafoglio sostenibile ha reagito alle fluttuazioni del mercato con oscillazioni leggermente più marcate rispetto a quelli tradizionali. Lo studio è però giunto alla conclusione che la sostenibilità, quale criterio del management di un portafoglio, non rappresenta necessariamente uno svantaggio. Sottolinea però anche che, sotto l'aspetto del rischio e del rendimento, i portafogli sostenibili non sono automaticamente migliori degli altri.

I buoni risultati del portafoglio sostenibile sono dovuti alla performance soddisfacente dei fondi sostenibili nel loro insieme. Nel peri-

INFO

La gamma dell'offerta dei fondi Futura, unica nel suo genere, permette agli investitori di comporre l'intero portafoglio con fondi sostenibili, selezionati in base alla propria personale strategia d'investimento. Come ha rilevato lo studio, i fondi Futura – con i loro criteri ecologici, sociali ed etici – non comportano alcun svantaggio per l'investitore. Al contrario, rispetto ai collocamenti tradizionali in fondi equivalenti, essi rappresentano un investimento nel futuro dell'ambiente, del prossimo e delle nuove generazioni.

odo preso in esame dallo studio, i rendimenti di tre dei quattro fondi Futura si situavano nella media del settore dei fondi. Anche più a lungo termine, è dimostrato che gli investimenti sostenibili realizzano un rendimento in linea con la tendenza generale del mercato, se non superiore. Secondo Christoph Müller, i rendimenti soddisfacenti dipendono solo in parte da uno screening improntato alla sostenibilità: «Sono anche la dimostrazione dell'abilità e della competenza del manager del portafoglio».

■ JEANNETTE WILD LENZ

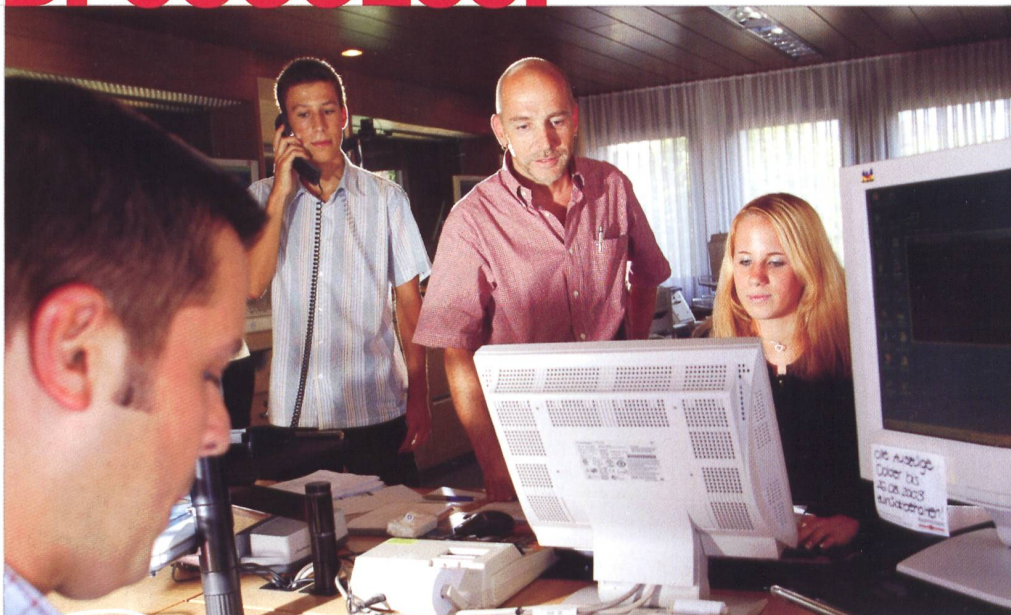
Responsabilità personale e sostenibilità

Ogni individuo e ogni azienda influisce con il suo operato sull'economia, sulla politica e dunque anche sul futuro. Nell'ambito di Futura-Event, Carol Franklin Engler – già responsabile di WWF Svizzera e attualmente partner della ditta Vorausdenken – si è detta convinta che «solo le ditte operanti in maniera sostenibile hanno un futuro». Tutte le altre sono destinate

a perdere la loro ragione d'essere ed a uscire di scena. Franklin ha perorato l'equilibrio nel rispetto delle esigenze delle tre «P»: people, planet, profit. Le premesse sono la responsabilità sociale per i partner commerciali e i collaboratori (people), un comportamento eco-compatibile (planet) e il perseguimento di un profitto medio (profit).

UN DECENNIO DI SUCCESSI

La RAIFFEISEN INFORMATICA SA festeggia i dieci anni di attività. La piccola ditta fondata in un **GARAGE** è oggi un'azienda che impiega 340 collaboratori. Il suo compito è aiutare le Banche Raiffeisen che desiderano una **SOLUZIONE** per l'**ELABORAZIONE** elettronica dei **DATI**.



La si può senz'altro definire una storia di successo: una piccola ditta per lo sviluppo di software bancario è diventata a tutti gli effetti una grande azienda. La Raiffeisen Informatica SA oggi impiega 340 collaboratori in tutta la Svizzera. Allo scetticismo iniziale è nel frattempo subentrato l'entusiasmo, come nel caso di Walter Trunz, direttore della Banca Raiffeisen di Zihlschlacht: «Rispetto alla concorrenza, noi abbiamo una Rolls-Royce!»

INIZIO IN UN GARAGE

Negli anni ottanta, con l'informatizzazione delle operazioni di pagamento, era assolutamente necessario centralizzare l'elaborazione dei dati presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR). Insieme con la Banca Wegelin – che allora deteneva la metà del capitale azionario della nuova ditta – venne fondata la basoft ag (abbreviazione di Neue Bankenssoftware). All'inizio l'attività – che si

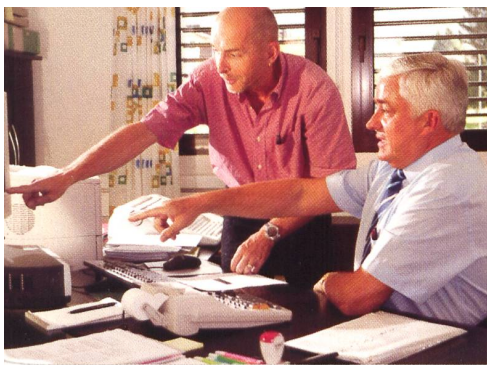
Una marcia in più per la Banca Raiffeisen di Gommiswald

Per illustrare le modalità di un intervento di Raiffeisen Informatica SA, prendiamo l'esempio della Banca Raiffeisen di Gommiswald. Il direttore Fritz Gasser – da oltre un ventennio alla guida dell'istituto che conta oltre 1600 soci – è una persona che ama stare al passo coi tempi. Ha sempre considerato il progresso della tecnica come una chance da sfruttare. In questa giornata di agosto è dunque felice di accogliere nella sua banca i tre specialisti di Raiffeisen Informatica SA: «Abbiamo bisogno di una marcia in più», è il suo eloquente commento. E quando i tecnici avranno terminato il lavoro, la marcia in più ce l'avranno

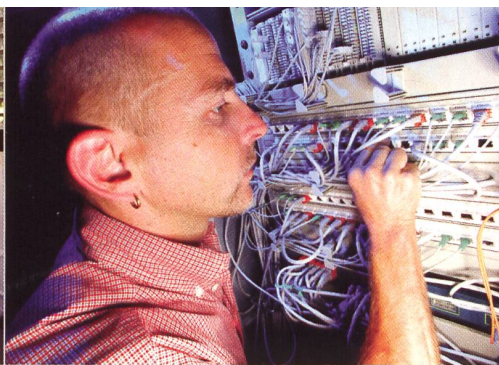
davvero. Gasser sa molto bene che i suoi collaboratori amano lavorare con i computer di ultima generazione. E non c'è da meravigliarsi: i sette impiegati sono molto giovani e – fatto più unico che raro – tutti hanno svolto l'apprendistato in banca! Da sempre Fritz Gasser non si lascia sfuggire le ultime novità della tecnica. E allora perché non farne beneficiare anche la clientela? Questa volta si tratta di installare un nuovo sistema informatico, nuove stampanti e un nuovo software. I lavori iniziano alle 7.30 del mattino, con l'accensione del computer e il controllo del vecchio server. Verso le 17.00 i tecnici hanno finito. «Tutto è

andato nel migliore dei modi», osserva con soddisfazione Andreas Ziegler di Raiffeisen Informatica. Sei mesi prima era già stato a Gommiswald, per definire nei dettagli le esigenze della banca. Andrea Furer, responsabile del settore dei crediti, è entusiasta: «Ora il computer è molto più veloce. Anche i clienti lo apprezzeranno». I circa 90 000 franchi per dieci posti di lavoro sono ben investiti. E Fritz Gasser sa di poter contare anche in futuro sui servizi di Raiffeisen Informatica: «Lavoriamo insieme da cinque anni, con ottimi risultati. Sono veloci, competenti ed affidabili».

(Pius Schärli)



Hanspeter Hiestand, collaboratore di Raiffeisen Informatica SA, illustra al direttore della banca, Fritz Gasser, i vantaggi del nuovo sistema informatico.



Hanspeter Hiestand al centro dell'impianto per l'EDP.

I tecnici della rete di Informatica Raiffeisen SA, insieme con alcuni collaboratori della banca (da s.): Andreas Ziegler, l'apprendista Sandro Ricklin, Hanspeter Hiestand, e Patricia Stucki, responsabile backoffice.

Cronologia

Anno	Evento	Collaboratori
1993	Fondazione basoft (50% USBR, 50% Banca Wegelin & Co.)	11
1994	Introduzione DIALBA 2000 in 28 Banche Raiffeisen, Ampliamento per attività di installazione e formazione	16
1995	Apertura sede di Rubingen, Certificato ISO 9001	30
1996	Completo incorporamento di basoft nell'USBR, Incorporamento sede Rivera di Data Consulting	57
1997	Aumento collaboratori del 50%	89
1998	Sede Widnau SG, Acquisto stabile Dauny, Trasferimento RAIweb (Intranet Gruppo Raiffeisen)	104
1999	Attività informatiche del Gruppo Raiffeisen accorpate nella basoft ag	141
2000	Introduzione RAIweb e DIALBAKAT, Apertura sede Adligenswil, Acquisizione attività informatica dell'USBR	296
2001	Lancio RAIFFEISENdirect	352
2002	Incorporamento sede Renens di Data Consulting	356
2003	Cambio nome in Raiffeisen Informatica SA	365
2003	Organico fine agosto	340

svolgeva in un garage – era incentrata sullo sviluppo del progetto DIALBA 2000, il primo software bancario svizzero, basato sulla tecnologia per PC. Alla fine del 1994 – a due anni dal lancio del progetto – 28 Banche Raiffeisen pioniere adottarono il programma DIALBA 2000. La crescita della basoft ag era ormai iniziata.

Dopo che nel 1996 la ditta fu interamente incorporata dall'USBR, tutti gli sforzi si concentrarono sul problema del passaggio al nuovo millennio. Durante i preparativi, numerosi esperti avevano giudicato «un'impresa impossibile» l'adozione del DIALBA 2000 entro il 1° gennaio 2000. E invece furono smentiti. Dall'inizio del nuovo millennio, la basoft ag accorpa tutte le attività informatiche dell'USBR. Nel gennaio di quest'anno, la ditta ha cambiato nome, diventando la «Raiffeisen Informatica SA».

DIETRO LE QUINTE

La Raiffeisen Informatica SA è oggi un'azienda con un'offerta completa di servizi informatici. Questo comporta costi inferiori, procedimenti più semplici e un miglior servizio alla clientela. Nel settore software dell'azienda, una parte consistente dei lavori riguarda lo sviluppo costante dell'applicazione DIALBA 2000

delle Banche Raiffeisen. A questo scopo, 70 collaboratori si occupano del design, del management del prodotto, dei test e del supporto informatico. 37 persone provvedono inoltre a risolvere i problemi presso i server, le reti informatiche e le singole postazioni di lavoro.

Il funzionamento del centro meccanografico è garantito 24 ore su 24. Nelle profondità del suolo, in locali tipo bunker rigorosamente isolati dal resto del mondo, i computer per l'elaborazione elettronica dei dati (electronic data processing, EDP) lavorano incessantemente. Tranne che per alcuni specialisti, nel centro meccanografico hanno libero accesso solo i dati trasmessi dalle banche. È a San Gallo che batte il cuore elettronico dell'intero Gruppo Raiffeisen. Per la precisione i cuori sono due: tutti i dati affluiscono infatti parallelamente anche nel backup center, una copia del centro meccanografico a tre chilometri di distanza.

Un obiettivo importante della Raiffeisen Informatica SA è naturalmente la sicurezza: «safety first» è il suo motto. Un'efficiente climatizzazione, un gruppo elettrogeno di emergenza e un impianto di sicurezza garantiscono il perfetto funzionamento del centro. Severi controlli impediscono l'accesso ai visitatori

non desiderati, e speciali sistemi sorvegliano la trasmissione dei dati.

SVILUPPO COSTANTE

Nel corso degli anni, il programma DIALBA 2000 è diventato il nucleo delle applicazioni informatiche delle Banche Raiffeisen. Al momento la Raiffeisen Informatica SA sta sviluppando il progetto RAIweb. «Nei prossimi due/tre anni i nostri sforzi si concentreranno sul RAIweb, il più grande progetto per l'EDP mai condotto presso la Raiffeisen», spiega il dr. Patrik Gisel, presidente del consiglio di amministrazione della Raiffeisen Informatica SA. Tutto questo torna a beneficio sia delle Banche Raiffeisen che della loro clientela. La consulenza sarà ancora più efficiente.

La più importante novità degli ultimi tempi è il Customer Relationship Management. Questa funzione permette di raggruppare tutte le informazioni che la banca ha raccolto su un determinato cliente. Mediante il regolare aggiornamento delle sue versioni, il DIALBA 2000 viene costantemente adeguato alle nuove esigenze. Ciononostante, alcune tecnologie non sono più compatibili con gli attuali standard industriali. Il progetto RAIweb costituisce pertanto un importante passo verso il futuro.

■ RETO FEHR

elsa®

Regalate sonni rilassanti

Giorni festivi rilassanti con i cuscini elsa!
Su richiesta consegniamo l'ordinazione
in scatola-regalo.

Il cuscino per le vene elsa-Soft

Un cuscino per le vene ad effetto sicuro!

Rilassa piedi,
talloni e caviglie



Favorisce la circolazio-
ne grazie all'espanso
elsa termosensibile

Il guanciale elsa

Il nuovo guanciale elsa favorisce
un confort ottimale durante il sonno
e rilassa la nuca.

In materiale espanso, lavabile,
termosensibile e anatomico.

LAVABILE

Acquistabile in
farmacia, nei
negozi di sanitari,
dal dottore
o terapeuta

www.elsaint.com

KÜNG-SAUNA

Tagliando per
la documentazione

confezione propria
marchio registrato
Servizio in tutta la
Svizzera

☐ Sauna finlandese
☐ BIO-Sauna/BIOSA
☐ Sauna in legno massiccio
☐ Bagno turco
☐ Idromassaggio
☐ Solarium
☐ Attrezzi fitness
☐ Terme
☐ Infrastrutture wellness

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

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

www.edimen.ch

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



L'ARTE DI DEGUSTARE VINI

*Olfatto, gusto, vista: il **VINO** stimola ben tre dei nostri sensi. E quelli di **MARCEL ANDREY** sono particolarmente sviluppati. Una passione che gli ha fatto sfiorare la vittoria ai campionati svizzeri di degustazione vini.*

Una passione divampata davanti ad una bottiglia di Bordeaux d'annata, regalatagli dal padre. Quella forma slanciata ed elegante lo affascinò al primo sguardo. Marcel Andrey aveva allora 18 anni. All'inizio era la bottiglia, ma dopo fu il contenuto.

«Per me il vino non è solo un hobby, ma un'autentica passione», ammette Marcel Andrey, che oggi ha 42 anni ed è direttore della Banca Raiffeisen di Uetendorf-Thun. E infatti ha partecipato già quattro volte ai campionati svizzeri di degustazione vini. Lo scorso maggio si è classificato al secondo posto – come l'anno prima – superato solo dal grigionese Thomas Mattmann. 6805 degustatori hanno preso parte alle eliminatorie e circa 400 si sono qualificati per le semifinali. In finale ne sono giunti 62, tra cui due donne. Nella selezione decisiva degli otto migliori, gli è mancato quel pizzico di fortuna che lo avrebbe portato alla vittoria.

«Mi hanno servito un vino che non avevo mai bevuto», spiega Marcel Andrey. Ciononostante è riuscito a indovinare il paese di provenienza, la regione e il tipo di uva. Ma ha sbagliato nell'indicare l'annata e il viticoltore (Châteaux). Si trattava – ironia della sorte – di un Bordeaux, Merlot Cabernet Franc, annata 1996 del produttore Beauregard.

PERCEZIONE MOLTO SVILUPPATA

Andrey stabilisce il tipo di uva basandosi per l'ottanta per cento sul colore e sull'odore del vino. Il palato è solo un'ulteriore conferma. Non è una capacità che si acquisisce dall'oggi al domani: «Occorrono anni di degustazioni con la massima concentrazione». E lo si capisce anche da come regge il bicchiere: anche se contiene solo acqua o Coca-Cola, annusa il contenuto e lo fa ruotare con un leggero movimento della mano, in maniera del tutto automatica e come se si trattasse del miglior vino sul mercato. La sua straordinaria competenza enologica non nasce solo da anni di frequentazione dei vini di tutto il mondo – in genere si concede qualche bicchiere solo nei fine settimana – oppure dai libri, ma anche da visite regolari a diverse regioni vinicole. «In particolare la Francia», precisa Andrey. Ama soprattutto imparare dai viticoltori locali tutto quanto c'è da sapere sul vino che producono, nonché fermarsi a filosofare con loro. Non è però tentato di avere un proprio vigneto. Si tratta di un'attività troppo impegnativa in termini di tempo. E poi il suo attuale impiego di direttore di una Banca Raiffeisen gli piace troppo. «È una prospettiva che tuttavia non escludo a priori», conclude Andrey. Quando viaggia non si reca però solo nelle regioni vinicole. Una volta all'anno trascorre una vacanza

all'estero, con la moglie e i due figli: Vietnam, Thailandia, Sri Lanka, Messico. Quest'anno sarà la volta della Giordania. Con il sacco in spalla, la famiglia Andrey va alla scoperta di paesi lontani, rinunciando al lusso cui siamo abituati in Svizzera.

E con il lusso l'acquisto di un buon vino non ha nulla a che fare: il più costoso non è necessariamente il migliore, assicura Marcel Andrey. Lo confermano anche le degustazioni alla cieca, che organizza annualmente da un ventennio. Ecco perché tra le varie centinaia di bottiglie della sua fornita cantina ce ne sono di tutti i prezzi.

■ JEANNETTE WILD LENZ

Marcel Andrey consiglia

Vini bianchi: Sauvignon Blanc della Nuova Zelanda, Riesling vendemmia tardiva della regione di Mosel, Torrontes dell'Argentina, specialità del Vallese come Petite Arvine o Ermitage.

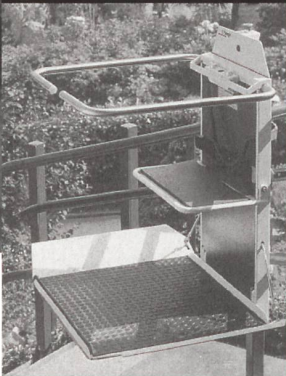
Vini rossi: vini del Sud della Francia, del Meridione d'Italia, del Cile e dell'Argentina. Anche il Merlot del Ticino (prodotto per esempio dai viticoltori Huber, Stucki e Kaufmann) regge egregiamente il confronto con i vini migliori del mondo.

Foto: Maja Beck



Il mio montascale Rigert è un fuoristrada...

...più comodo, più sicuro, più robusto.



Buono per il prospecto del montascale
☐ interno ☐ esterno

Nome _____

Via _____

NPL/Località _____

Telefono _____

Rigert Servizio Ticino
Via Cassinelle 6, 6982 Agno

Consulenza e assistenza tecnica nelle vostre vicinanze

Ticino 091-604 54 59
VS/Svizzera Occidentale
 026-663 87 77
BS, BL, Giura 061-411 24 24
Svizzera Orientale 041-854 20 10
Berna 033-345 22 42

Sede principale: Rigert AG
 Immensee SZ 041-854 20 10

www.rigert.ch mk@rigert.ch



14/F/03




Il nostro stile d'arredamento a casa sua.

Le scale di legno Treppenmeister creano una gradevole atmosfera nell'abitazione e rispondono a tutte le esigenze di qualità e design. Il partner di Treppenmeister nelle sue vicinanze costruisce la scala corrispondente ai suoi desideri e la consiglia dal primo fino all'ultimo gradino.

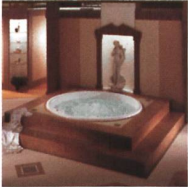


Keller Treppenbau AG
3322 Schönbühl, Tel. 031 858 10 10
treppenbau@keller-treppen.ch

KLAFS

Gli specialisti del wellness





Sauna/sanarium

Bagno di vapore

Vasca idromassaggio

Per ulteriori informazioni richiedete il nostro catalogo sinottico gratuito di 120 pagine incl. CD-Rom.

Nome/cognome _____

Via _____

CAP/Località _____

Telefono _____

Klafs Saunabau AG
 Oberneuhofstrasse 11, CH-6342 Baar
 Telefono 041 760 22 42, Telefax 041 760 25 35
 baar@klafs.ch, www.klafs.ch

Altre succursali a Berna, Brig VS, Chur GR, Clarens VD, Dietlikon ZH.




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

Salire e scendere



Soluzioni vantaggiose per ogni scala.
 Esecuzione professionale.

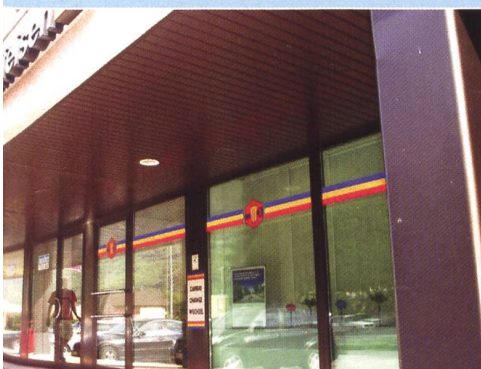
Mandatemi la documentazione

Nome _____

Strada _____

CAP / Località _____

Contone-Cadenazzo, novità in casa Raiffeisen



Dopo 12 anni
si cambia casa...



...per occupare gli spazi
lasciati liberi dall'UBS.

La Banca Raiffeisen di Contone-Cadenazzo si appresta a scrivere un'importante pagina della sua storia. Una storia lunga 50 anni, che verranno festeggiati nel 2004: le due sedi furono infatti entrambe fondate nel lontano 1954. Operarono individualmente fino al 1998, anno in cui la loro fusione diede vita alla Raiffeisen di Contone-Cadenazzo. Il prossimo anno sono dunque previsti alcuni festeggiamenti per sottolineare il significativo traguardo. Si inserisce in quest'ambito anche il trasferimento dell'agenzia Raiffeisen di Cadenazzo nell'attuale stabile UBS che chiuderà i battenti a fine novembre, dopo 30 anni di attività. E, non da ultimo, sarà salutata la partenza del direttore Ennio Gaggetta che, dopo 40 anni di militanza Raiffeisen, si ritira a meritata quiescenza.

Insomma, in «casa» Raiffeisen a Contone-Cadenazzo spira aria di cambiamenti. La partenza dell'attuale direttore – peraltro già annunciata nell'ultima assemblea ordinaria – impone la sua sostituzione. Gaggetta entrò nel Consiglio di amministrazione della Banca in qualità di segretario nel 1964 e dal 1976 al 1981 ne fu presidente. Nell'aprile dello stesso anno fu nominato gerente e poi direttore. Tanti i ricordi di Ennio Gaggetta: «La prima sede Raiffeisen fu aperta nella casa dell'allora gerente Osvaldo Porta, dove, nel salotto buono, si tenevano le riunioni. La moglie era perciò costretta ad andare da qualche vicino per lasciarci discutere in segretezza». Gaggetta lascia la «sua» banca con un solo rimpianto: «Mi mancherà molto il contatto con la clientela. Per questa banca ho



Il direttore Ennio
Gaggetta si godrà
presto la pensione.

dato l'anima». Ma allo stesso tempo la soddisfazione è tanta, soprattutto per aver portato in porto l'ultima grande trattativa: «Sì, sono soddisfatto di lasciare sapendo che la Raiffeisen di Cadenazzo si stabilirà presto nello stabile UBS e sono convinto che questa operazione sarà un ottimo affare». Infatti, dal 1 gennaio del 2004 la Raiffeisen entrerà in possesso degli spazi UBS, lasciando così lo stabile Al Ponte di Cadenazzo dove si era insediata nel 1992. I clienti e i soci di Cadenazzo sono già stati informati del trasferimento nell'agosto di quest'anno. Il presidente del CdA Silvio Leoni: «Con l'acquisto dei nuovi spazi, che si trovano a fianco della Posta e dunque in posizione strategica, la Banca Raiffeisen vuole dare un segnale forte e tangibile della sua presenza. È certo che gli attuali 5 collaboratori e mezzo godranno di... «rinforzi» per servire al meglio il raggio d'azione della Banca che ingloba Contone, Cadenazzo, Robasacco e la Monda di Locarno».

Attualmente si stanno pianificando tutti i dettagli e ulteriori informazioni sulla data di apertura della nuova agenzia verranno comunicate prossimamente. Gaggetta andrà in pensione il 31 gennaio 2004 e potrà finalmente godersi i suoi due nipotini e dedicare il tempo libero a qualche gita in montagna, alla vigna e a tutte quelle passioni finora trascurate.

■ LORENZA STORNI

Raiffeisen Lugano: un ulivo in dono alla città

Dopo aver inaugurato l'8 settembre scorso la nuova sede in via Pretorio 22, la Banca Raiffeisen Lugano ha voluto organizzare una manifestazione per ringraziare i soci della loro fedeltà e la Città di Lugano dell'ospitalità ventennale. La festa si è tenuta lunedì 29 settembre sul lungolago di Lugano in zona Belvedere, di fronte al Palace. Nel giardino pubblico è stato offerto un ricco buffet alle circa 300 persone presenti, ma è stata anche l'occasione per fare un omaggio alla città. La Banca Raiffeisen Lugano, infatti, sotto il motto «Cresce secondo natura» ha messo a dimora una bellissima pianta d'ulivo di 500 anni. L'albero è stato consegnato dal presidente del CdA Pier Paolo Caldelari al sindaco Giorgio Giudici in segno di costanza, lungimiranza, ragionevole benessere, convivenza armoniosa. «Un omaggio modesto, ma simbolico, che rispecchia i valori della tradizione raiffeiseniana», è stato detto nel corso della cerimonia. L'ulivo, infatti, è da sempre apprezzato per la solidità e per i suoi generosi frutti ricchi di proprietà. Ai soci presenti è stata perciò donata anche una bottiglia d'olio d'oliva dell'oleificio Sabo.



La bellissima pianta d'ulivo donata dalla Raiffeisen Lugano alla città e messa a dimora in zona Belvedere, di fronte al Palace.

«Sì!»

Nel comune grigionese di Malans, durante l'ultimo fine settimana di settembre, non si è tenuta solo la famosa festa del vino, ma si è celebrato anche un matrimonio. Pierin Vincenz, presidente della Direzione del Gruppo Raiffeisen e Nadia Ceregato, si sono infatti detti «sì» nella chiesa di Malans. Alle nozze ha partecipato anche una delegazione di collaboratori dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen che, con diversi striscioni, ha augurato di cuore alla coppia un futuro radioso.



Foto: Andrea Scavini

La Raiffeisen di Solduno... gioca al raddoppio!



La rinnovata Raiffeisen di Solduno.

Nuovo look per la Banca Raiffeisen di Solduno che, sabato 27 settembre, ha organizzato una giornata delle porte aperte per presentare la rinnovata sede.

Circa 150 persone hanno così potuto visitare i nuovi spazi realizzati grazie agli interventi dell'architetto Mario Bianchi di Solduno. In sostanza si è proceduto a raddoppiare il volume dell'edificio esistente ampliandolo sul lato posteriore e sottostante. Gli attuali undici collaboratori, comprese due apprendiste, possono oggi disporre di uffici moderni e accoglienti per servire sempre al meglio la clientela che ha molto apprezzato la visita. Al termine è stato offerto un aperitivo ed un piccolo omaggio a tutti gli intervenuti. Il carattere informale e lo splendido sole autunnale che ha accompagnato la manifestazione, ha fatto sì che l'inaugurazione assumesse i connotati di una piccola festa.

Gambarogno: millesimo socio Raiffeisen!

La crescita generale del numero di soci delle Banche Raiffeisen è evidente anche nella sede del Gambarogno (istituto principale a Magadino e agenzia a San Nazzaro). Infatti, nel corso di quest'anno, la locale Banca Raiffeisen si è conquistata il millesimo socio: si tratta della signora Camilla Lanini di Quartino-Cadepezzo. Il direttore Nicola Balestra e la sua collaboratrice Regina Jaberg hanno sottolineato l'evento consegnando alla signora Lanini un omaggio floreale. Sorpresa, la millesima socia ha dichiarato: «La Raiffeisen con questo bel gesto ha dato prova di tanta sensibilità: sono fiera di poter far parte di questo istituto la cui crescita non è dovuta al caso». Parole che valgono oro!

(d.i.)



Camilla Lanini complimentata da Nicola Balestra e Regina Jaberg.

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 motoslitte, 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 13 dicembre 2003 al 20 marzo 2004.

FINNAIR 

* Incl. volo fino in Lapponia, 7 pernottamenti nello studio. Offerta valida per le partenze al 13.12.2003, 3.1. e 10.1.2004, (prezzo per persona per 2 persone).

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 2003/04 (in francese)
- ☐ Nordisches Winterparadies 2003/04 (in tedesco)
- ☐ Worldloppet / sci di fondo 2004 (in tedesco/francese)

Cognome/nome: _____

Via: _____

NPA/località: _____

Pano

L'UOMO NON È UNA MACCHINA

*Gli ammalati desiderano **ESSERE GUARITI** piuttosto che **RIPARATI**. Il disagio nei confronti di una medicina che si limita a curare l'organo malato è molto diffuso. Il «**MODELLO DI AFFOLTERN**» è una possibile risposta a questo scontento.*

Forse è già capitato anche a voi: state per partire per una vacanza programmata da mesi. Pochi giorni prima del momento tanto atteso, un incidente manda tutto all'aria: vi rompete una gamba o le vostre condizioni di salute vi impediscono di mettervi in viaggio. Siete molto delusi. Non era così che dovevano andare le cose!

La malattia o l'infortunio sono sempre imprevisti. A causa dell'immobilità forzata, il mancato vacanzeiere si sente come in prigione. S'innervosisce, diventa aggressivo e non riesce più a dormire. A questo punto entrano in scena i medici e il personale sanitario dell'Ospedale distrettuale di Affoltern, che gli presentano un modello di cure olistiche e interdisciplinari. Da un lato, per trovare delle possibilità di occuparlo e, dall'altro, per aiutarlo a capire come un incidente, un imprevisto influiscono sulla sua vita.

Perché proprio ora e perché proprio a me? È una domanda che ci poniamo quasi tutti, quando siamo confrontati con una malattia o un infortunio. Secondo il «Modello di Affoltern», la malattia non è più solo un destino avverso o un incidente di percorso, ma un evento con un senso e un significato intrinseci.

MEDICINA PIÙ UMANA

L'Ospedale distrettuale di Affoltern è il terreno ideale per sperimentare un diverso approccio terapeutico. Già nel 1972 sotto la direzione del dr. Peider Mohr – primario di medicina – furono istituiti un rinomato reparto di geriatria, il primo day hospital per gli anziani del nostro paese, nonché una rete di collegamento con altri centri sanitari della regione. Dopo la morte di Peider Mohr, alla direzione del reparto di medicina subentrò il dr. med. Christian Hess. «Sono convinto che la

stragrande maggioranza degli studenti inizia la formazione in medicina con il desiderio di curare le persone e non gli organi», afferma Christian Hess. «La mole delle conoscenze tecnico-scientifiche fa però passare in secondo piano questo approccio etico-filosofico». Da oltre un decennio, nel piccolo ospedale il «Modello di Affoltern» viene costantemente sviluppato. L'intento è quello di conciliare, nell'attività quotidiana, i progressi della medicina e la dignità umana con un approccio terapeutico interdisciplinare. I fautori di questo modello sono Christian Hess e la moglie Annina Hess-Cabalzar, psicoterapista e responsabile dei servizi psicologici. Nel libro «Menschenmedizin», i coniugi Hess illustrano il loro modello.

LA MALATTIA COME CHANCE

Torniamo al nostro esempio iniziale: il vacanzeiere mancato accetta l'offerta di una psicoterapia, perché «tanto non ha niente di meglio da fare». Il riposo forzato e l'aiuto della terapeuta sono un'occasione per confrontarsi con le esperienze rimosse dell'infanzia e della gioventù e anche per riflettere sul suo matrimonio. L'immobilità gli apre nuovi e inaspettati orizzonti. Secondo Christian Hess, la terapia è riuscita quando il paziente si rende conto che per la sua vita questo «viaggio interiore» è altrettanto importante di un viaggio alla scoperta di paesi lontani.

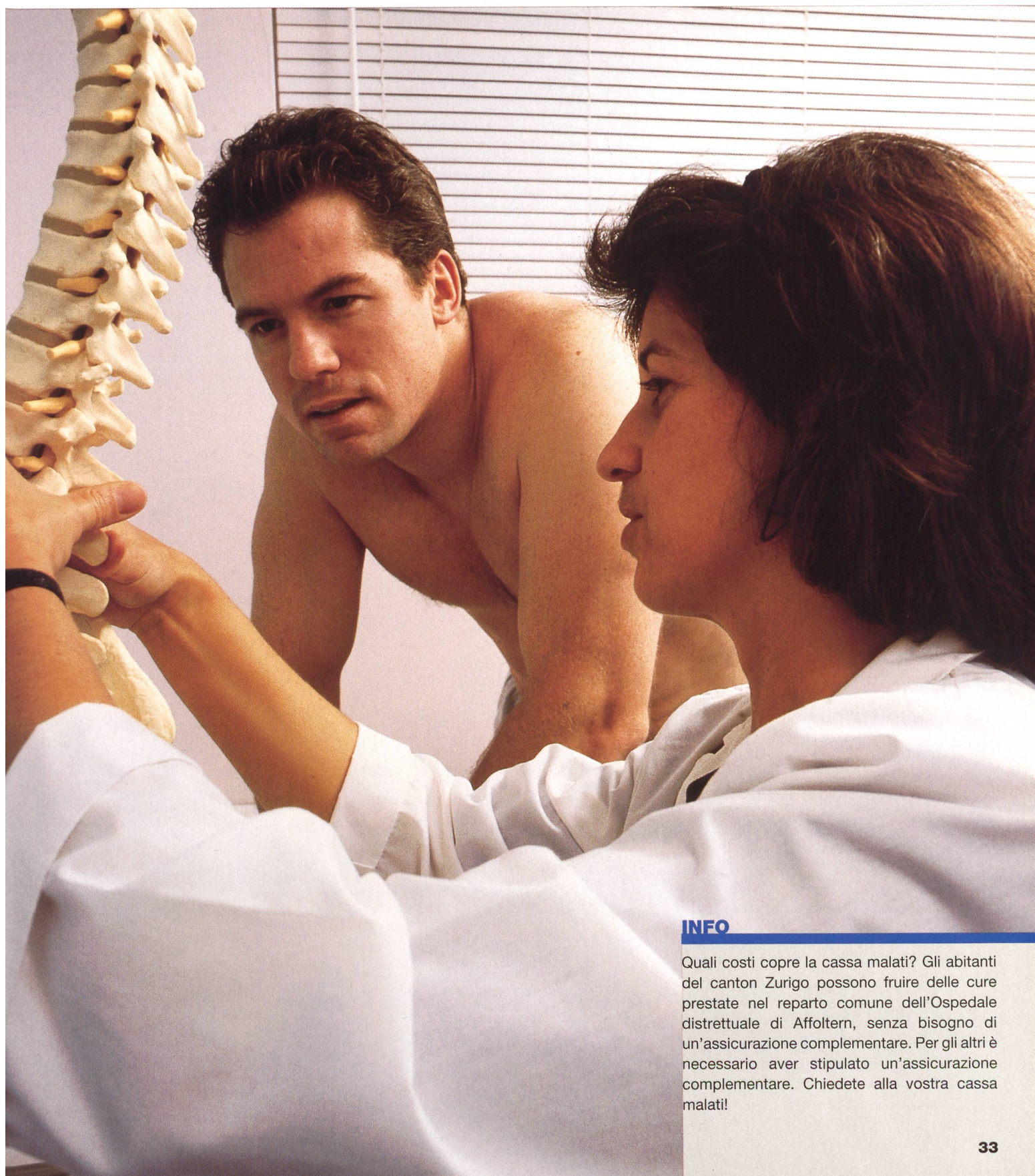
E la psicoterapista Annina Hess-Cabalzar aggiunge: «Sia che si tratti di una frattura o di una depressione, di un mal di schiena o di una crisi psicologica, di un incidente o di stati d'ansia, a soffrirne è sempre l'inscindibile unità del corpo e della mente». I servizi messi a punto dal «Modello di Affoltern» comprendono la terapia breve durante l'ospedalizzazione, l'inizio di una terapia in ospedale con proseguimento in ambulatorio, l'intervento in caso di crisi psicologica, l'accompagnamento dei pazienti terminali, l'analisi e la definizione delle terapie da seguire e l'assistenza nelle cure a lungo termine.

Questa offerta integrale, non limitata alla cura dell'organo malato, è definita «medicina umana» dai fautori del modello. «Naturalmente non intendiamo affermare che altrove non si pratici una medicina umana, ma noi diamo un'interpretazione più ampia del termine», spiega Annina Hess-Cabalzar. Già dal 1989 si pratica una particolare psicoterapia basata sull'espressione artistica. È una risposta al disagio nei confronti della medicina a senso unico, nonché al desiderio della popolazione di un approccio terapeutico olistico.

L'ESSERE UMANO È UN TUTT'UNO

«Corpo e mente formano un'unità inscindibile, nei sani come nei malati», sostiene Annina Hess-Cabalzar. Salute e malattia sono due poli che si completano a vicenda. Anche se nei

Prendere sul serio un paziente
significa informarlo adeguatamente
per evitargli paure ingiustificate.



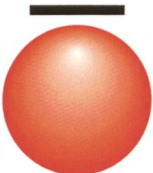
INFO

Quali costi copre la cassa malati? Gli abitanti del canton Zurigo possono fruire delle cure prestate nel reparto comune dell'Ospedale distrettuale di Affoltern, senza bisogno di un'assicurazione complementare. Per gli altri è necessario aver stipulato un'assicurazione complementare. Chiedete alla vostra cassa malati!

Qui c'è

chi ti fa
rilassare
serenamente

Poliform®

DELCO  MOBILI
S. ANTONINO

www.delcomobili.ch

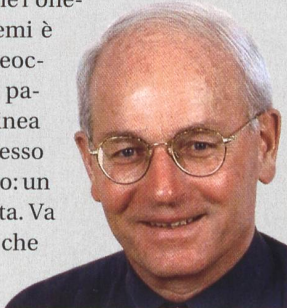
Prezzi con listino italiano in Euro
sulle marche del design italiano
Possibilità pagamento in Euro
Modalità di pagamento personalizzato
Progettazione e trasporto gratuiti
Servizio consulenza

Martedì - Venerdì 9.00-12.00 / 13.30-18.30
Giovedì aperto fino alle 21.00
Sabato aperto fino alle 17.00

Intervista a Hans Leuenberger, direttore amministrativo dell'Ospedale cantonale di San Gallo

«Panorama»: In questi ultimi anni, nel settore della sanità si parla soprattutto di costi in aumento. Come riportare al centro della discussione le esigenze degli ammalati?

Hans Leuenberger: I sondaggi indicano che gli svizzeri sono soddisfatti delle prestazioni della sanità, ma che l'onere elevato dei premi è fonte di grande preoccupazione. A mio parere, non si sottolinea abbastanza il nesso tra qualità e prezzo: un buon servizio costa. Va però aggiunto che sono soprattutto



to gli assicurati sani a lamentarsi dei costi troppo alti, mentre per gli ammalati la priorità è avere accesso a tutte le cure di cui hanno bisogno.

Il personale sanitario è spesso sotto pressione. L'Ospedale cantonale di San Gallo ha le risorse per dotarsi di un organico sufficiente al fine di garantire cure olistiche?

Senz'altro. Grazie alla nostra flessibilità imprenditoriale, con una punta di orgoglio possiamo affermare che finora siamo sempre riusciti a conciliare il piano delle assunzioni con le reali esigenze dei pazienti. Negli ultimi anni abbiamo creato oltre 200 nuovi posti di lavoro.

Foto: m.a.d.

In pratica, come si realizza l'approccio olistico nelle cure prestate all'Ospedale cantonale di San Gallo?

Da noi questo approccio ha una lunga tradizione. Mi riferisco al reparto di cure palliative – dove i pazienti terminali vivono la fase finale della vita senza perdere la loro dignità umana – la musicoterapia, il sostegno psicologico, ad esempio nei reparti di emodialisi e di oncologia. Abbiamo inoltre un settore specialistico denominato «Servizio psicosomatico», indirizzato ai pazienti, ma anche al personale. Non si tratta di una lista esaustiva, ma dimostra la nostra volontà di curare le persone, piuttosto che i singoli organi.

Intervista: Ruth Rechsteiner

singoli casi i problemi di solito si manifestano solo in uno dei due ambiti – fisico o psichico – riguardano però sempre la totalità della persona. Il modello si basa sul presupposto che un destino individuale necessita anche di cure mediche individuali e olistiche.

Una novità, unica nel suo genere in Svizzera, è l'integrazione della filosofia. Dal 1998 il filosofo Wilhelm Schmid partecipa al «Modello di Affoltern», per offrire anche il sostegno della filosofia – accanto a quello tradizionale della teologia – in modo tale che le domande esistenziali dei pazienti e del personale sanitario possano iscriversi in un orizzonte più ampio.

L'Ospedale distrettuale di Affoltern è un istituto di cura come tutti gli altri, con mansioni da svolgere e budget da rispettare. Offre tutti i rami dell'assistenza medica di base a livello regionale, più un'efficiente servizio di intervento in caso di crisi psicologica e una psicoterapia basata sull'espressione artistica. L'immagine unitaria dell'uomo implica non solo un approccio olistico alla singola persona, ma anche un'ampia offerta di servizi medici nell'assistenza di base, per sostenere il processo individuale di guarigione.

UN TREND INTERNAZIONALE

Come rileva il dr. Jürg Baumberger – consulente aziendale nel settore della sanità – a livello internazionale è in atto una tendenza verso la medicina olistica. «Quando i medici di famiglia non sono più in grado di fare una diagnosi concreta per circa la metà dei loro pazienti, perché i disturbi che accusano non



I genitori spirituali del «Modello di Affoltern»: Annina Hess-Cabalzar e Christian Hess.

sembrano essere di natura somatica (cioè fisica), la medicina deve reagire». Rinomati ospedali statunitensi, ad esempio a New York e Boston, hanno istituito i cosiddetti reparti «mind-body», dove i pazienti vengono curati in maniera olistica. Simili strutture sono state create anche in Svizzera, senza peraltro molta pubblicità, come ad esempio presso l'Ospedale cantonale di San Gallo (cfr. intervista).

Uno studio del 2001 dell'Accademia svizzera delle scienze mediche ha rilevato che il 58 per cento della popolazione desidera più medicina alternativa. L'Ospedale di Zollikerberg ha reagito aprendo l'Accademia per la medici-

na tradizionale cinese. Da sempre la medicina antroposofica cura il corpo e la mente come un tutt'uno, tenendo conto della storia del singolo paziente, usando rimedi naturali, applicazioni esterne e terapie basate sull'espressione artistica. Un esempio in questo senso è l'Ospedale regionale dell'Emmental a Langnau. Con diversi modelli e un orientamento verso la medicina complementare, si cerca di reagire alla crisi del sistema sanitario moderno, che – a parere di Christian Hess – non è stata generata da motivi finanziari, ma da esigenze spirituali. L'uomo deve tornare ad essere un'unità.

■ RUTH RECHSTEINER

Foto: Ruth Rechsteiner

La teleferica Monte Carasso-Mornera: una piacevole sorpresa!



Una veduta dell'antico nucleo di Curzútt con il vigneto didattico.

CURZÚTT, UN NUCLEO CHE RINASCE

CURZÚTT, l'antico nucleo di Monte Carasso, sta tornando a vivere.

Il merito è dell'omonima **FONDAZIONE**, che da qualche anno sta portando avanti un progetto che rispetta l'esistente, ma che guarda al **FUTURO**.

Il nostro territorio custodisce angoli storici sorprendenti. Se un giorno vi venisse voglia di fare una passeggiata per andare alla scoperta di uno di questi – molto suggestivo, facilmente raggiungibile e poco noto – non vi resta che recarvi a Monte Carasso, e più precisamente alla partenza della teleferica per Mornera. Il piccolo impianto – che riesce a trasportare otto persone alla volta – vi porterà in quota. Scendete alla fermata intermedia, la stazione di Curzútt, a 600 m/sm. Vi troverete davanti un pugno di magnifici rustici, in parte

abilmente ristrutturati e che evocano tempi lontani. Infatti, sembra che nel 1700 in questa zona vi abitassero in forma stanziale circa 700 montecarassesi. Poco più in là, percorrendo un sentiero nel bosco, scoprirete un vero tesoro architettonico. La chiesa di S. Barnárd fa infatti parte della ristretta cerchia di monumenti di importanza nazionale presenti nel bellinzonese. Sorprendenti sono gli affreschi, discretamente conservati. Per poter visitare la chiesa in tutta tranquillità apprezzandone il... «religioso silenzio» basta chiedere le chiavi

alla partenza della teleferica. Se invece amate la compagnia e la convivialità potete partecipare ad una delle tre feste che si tengono annualmente: la più antica è quella patronale del pane e del vino che cade in giugno. In agosto gli Amici di San Barnárd cucinano la polenta, mentre durante questo mese di novembre si tiene la classica castagnata.

NEL RISPETTO DELL'AMBIENTE

Ma torniamo sui nostri passi all'agglomerato di Curzútt. Il suo valore storico e architettoni-

co è stato decretato anche per decisione governativa. Il Consiglio di Stato l'ha infatti classificato come nucleo meritevole di particolare attenzione. La Fondazione Curzútt-San Barnárd, è perciò stata costituita per «promuovere e sostenere ogni iniziativa nella Collina Alta, intesa a rivitalizzare la zona nel rispetto dell'ambiente e del paesaggio, in collaborazione con il comune, la parrocchia, il patriziato ed altri enti pubblici e privati». Grazie al valore effettivo ed affettivo che Curzútt e San Barnárd rappresentano per la Fondazione, la stessa è riuscita con volontà ed entusiasmo – nonostante i pochi mezzi finanziari a disposizione – a realizzare diverse opere: sono stati sistemati i sentieri, si è realizzato un lastricato all'interno del nucleo, è stato piantato un vigneto e si sta recuperando la selva castanile a scopo didattico. I bambini hanno oggi a disposizione anche un parco-giochi. La Fondazione ha inoltre realizzato la fermata intermedia della teleferica per evitare la costruzione di una strada che deturpasse il territorio. Le prime opere portate a termine dalla Fondazione sono però state un'acquedotto che garantisca l'acqua potabile, risorsa della quale il nucleo era praticamente privo e l'elettrificazione della zona, che ha pure consentito

l'illuminazione notturna della chiesa di San Barnárd. La corrente elettrica è messa a disposizione delle residenze secondarie per i bisogni minimi. Insomma, il cuore dell'antico nucleo di Monte Carasso sta a poco a poco ritornando a battere.

UN OSTELLO... DIDATTICO

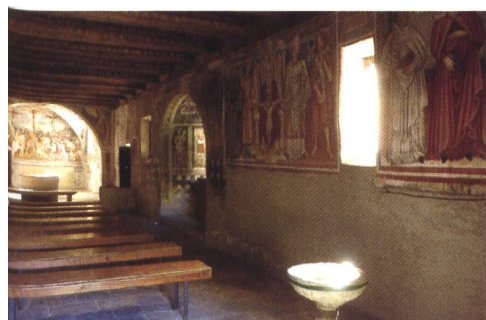
Ma l'opera più grossa e quella che certamente garantirà linfa e vita a Curzútt è ancora in fase di realizzazione: si tratta della costruzione di un rifugio-capanna per i giovani e famiglie. Unendo tre stalle si sono potuti ricavare degli ampi spazi: al piano terra troverà posto un locale-bar, il refettorio e un'aula per conferenze, seminari e incontri, mentre al piano superiore saranno ricavate 6 camere con ognuna sei posti letto, tutte con il proprio servizio. L'ostello – secondo gli intenti della Fondazione – dovrà avere in primo luogo una funzione didattica e sarà perciò data precedenza a scuole o a gruppi con scopi formativi. Ma anche le famiglie che vorranno trascorrere delle vacanze nella natura saranno le benvenute. L'opera – che prevede un investimento di circa 1 milione di franchi – sarà in parte finanziata con mezzi della Fondazione. Ma c'è già qualche privato che si è fatto avanti: tra

questi la Banca Raiffeisen di Monte Carasso-Sementina che, durante una breve cerimonia in loco, ha donato il 10 settembre scorso un assegno di 30 000 franchi. Il presidente del CdA Giuliano Grossi e il direttore Tiziano Pedrazzoli hanno voluto così testimoniare la simpatia della Banca per ciò che la Fondazione Curzútt-San Barnárd sta facendo e riconoscere gli sforzi e la sensibilità dimostrata.

UNA SFIDA SENZA NOSTALGIE

Il progetto di recupero prevede, tra le altre cose, la creazione di un'ampia area pascolata con l'obiettivo di garantire la presenza di attività agricole sulla montagna. Attività che in parte già esistono e resistono. Sull'alpe di Mornera, ad esempio, viene prodotto il formaggio omonimo che da anni ha un suo consolidato mercato. Insomma, una vera e propria sfida per la Fondazione Curzútt-San Barnárd che intende portare a termine «un progetto che sappia ridare una funzione al luogo, con grande rispetto nei confronti delle importanti presenze storiche, naturalistiche e paesaggistiche, ma anche con slancio creativo affinché gli sforzi non si riducano ad una mera operazione nostalgica verso un passato che non c'è più».

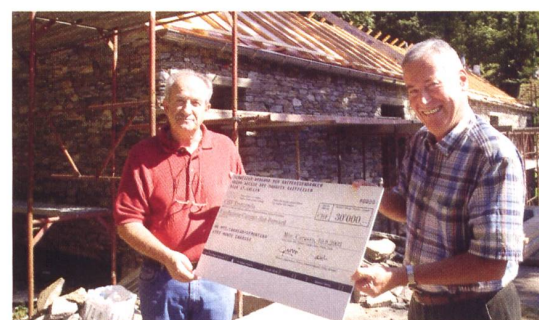
■ LORENZA STORNI



Il magnifico interno della chiesa di San Barnárd...



...che è iscritta tra i monumenti nazionali.



Il presidente del CdA della BR di Monte Carasso-Sementina Giuliano Grossi consegna l'assegno a Flavio Guidotti, co-presidente della Fondazione Curzútt-San Barnárd. Alle loro spalle l'ostello in fase di realizzazione.

INFO

Fondazione Curzútt-San Barnárd
Casella postale
6513 Monte Carasso
tel. 091 821 15 55, fax 091 826 33 48,
e-mail: info@montecarasso.ch
Banca Raiffeisen Monte Carasso –
Sementina conto no. 13420.31



DONARE DÀ GIOIA.

GIOIA DA ASSAPORARE.

Per gustare sin d'ora il Natale: visitate la nostra sontuosa esposizione natalizia. Perché la gioia dell'attesa, si sa, è la gioia più bella.

Barock Tavolo da pranzo 1990.-
Barock Sedia imbottita 379.-
Barock Console 990.-

 **Mobili
Pfister** 
CHE BELLO ESSERE A CASA.

La Fondazione **PASSAPORTO**

MUSEI SVIZZERI verifica regolarmente le abitudini degli svizzeri in merito alla frequentazione dei musei. Il risultato di queste indagini è che **UNO SU DUE** non vi mette mai piede.



I titolari di una carta Raiffeisen ec/Maestro, MasterCard/EUROCARD o VISA Card Raiffeisen hanno diritto, all'ingresso gratuito nei 300 musei più belli della Svizzera.

Il numero degli «allergici ai musei» è diminuito negli ultimi anni. Secondo un sondaggio del 2002, il 49,8 per cento della popolazione svizzera non ha ancora varcato la soglia di un

museo. Si tratta di una cifra leggermente inferiore a quella del 1998, quando la quota era ancora pari al 54,3 per cento. Tre svizzeri su cento hanno affermato di visitare sette o più musei l'anno. Anche in questo caso si è registrato un aumento: nel 1998 erano due persone su cento. La maggioranza della popolazione si reca raramente in queste strutture. Gli oltre 900 musei del nostro paese hanno dunque un compito ben preciso: acquisire nuovi visitatori, organizzando mostre particolarmente interessanti.

Il potenziale dei nuovi visitatori – la metà della popolazione svizzera – è enorme. Theo Wyler, responsabile del Passaporto Musei Svizzeri, ha dovuto ricredersi: «Sette anni fa, al momento del lancio dell'iniziativa, non eravamo coscienti di questo fatto. Ci rivolgevamo a un mercato composto di circa l'1,9 della popolazione, proprio coloro che si recano in un museo almeno sette volte

CONSIGLIO

Scoprite universi del passato e del futuro, opere d'arte eterne e meraviglie senza tempo! Oltre 300 tra i musei più belli e importanti della Svizzera vi apriranno gratuitamente le loro porte, se presentate la carta giusta: cioè la vostra carta personale ec/Maestro Raiffeisen oppure la MasterCard/EUROCARD Raiffeisen, o anche la VISA Card Raiffeisen. Ulteriori informazioni all'indirizzo Internet: www.museums.ch, www.museumspass.ch. Al sito www.raiffeisen.ch, alla voce «Prodotti A-Z», cliccate su «Passaporto musei»: troverete anche la lista dei musei che partecipano all'iniziativa.



MUSEI? UNA PASSIONE A... METÀ

l'anno. Solo grazie alla collaborazione con l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, l'offerta degli ingressi gratuiti nei musei svizzeri è diventata interessante anche per il grande pubblico».

BUONI PROPOSITI

A questo riguardo è interessante un sondaggio condotto presso coloro che non si recano mai in un museo, commissionato dal Museo nazionale svizzero all'Istituto di sociologia dell'Università di Karlsruhe: i motivi addotti sono la mancanza di interesse per il 41 per cento degli intervistati e la mancanza di tempo per il 20 per cento. L'avversione ai musei colpisce quasi in uguale misura i due sessi, con solo una leggera predominanza delle donne. I quattro quinti di coloro che non frequentano

mai i musei abitano nella Svizzera tedesca. Il rimanente 20 per cento si divide più o meno equamente tra l'area linguistica francese e quella italiana.

La stragrande maggioranza (43%) di chi non frequenta i musei si situa nella fascia di età fra i 30 e i 49 anni. Lo studio ha inoltre rilevato che all'aumento del livello di formazione corrisponde un aumento della frequenza delle visite. La mancanza di interesse e di tempo sono barriere difficili da abbattere. Ciononostante, gli intervistati dimostrano una certa disponibilità a cambiare il loro atteggiamento verso la cultura: il 28 per cento non esclude a priori di varcare in futuro la soglia di un museo o di una mostra. Un'occasione che i musei svizzeri devono saper cogliere!

■ SUSANN BOSSHARD-KÄLIN >

☐  Nous vous prions de nous envoyer un prospectus
Bitte senden Sie uns einen Katalog
Per favore mandateci un catalogo
Dittai/Maison/Immateriel.



Benvenuti in cucina.



Vibor ARREDAMENTI
CUCINE

Via ai Cìoss • 6593 CH-Cadenazzo

Internet: www.vibor.ch

E-mail: info@vibor.ch

Tel. 091-851 97 30 • Fax 091-851 97 39

Visita al...

...Museo regionale della Valle Maggia a Cevio (TI)

Peter e Christine Barber, Londra

«I musei sono il mio ambiente naturale», afferma lo storico Peter Barber, «giacché lavoro alla British Library di Londra, come esperto di carte geografiche». Sua moglie Christine – cresciuta in Valle Maggia ed emigrata in Inghilterra – ama cercare le tracce dei suoi antenati anche in un museo, insieme con il marito. «Andare al museo fa parte della nostra quotidianità, a Londra e naturalmente anche quando siamo all'estero. In Svizzera ci piace soprattutto il Ballenberg e il Castello di Prangins. Del Museo della Valle Maggia ci affascinano soprattutto le numerose storie sull'emigrazione ticinese, non da ultimo anche in Inghilterra».

**...Museo Fri-Art di Friburgo (FR)**

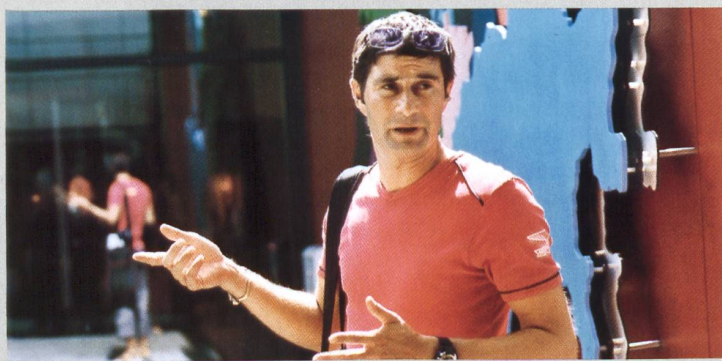
Jeanne Bouquet, Friburgo, e Yvonne Laubscher, Villars-sur-Glâne

Le due amiche sono pensionate. Insieme visitano spesso i musei di Friburgo. E le puntate regolari al Fri-Art – la galleria d'arte che è il centro dell'arte contemporanea di Friburgo – fanno ovviamente parte della loro agenda degli appuntamenti culturali. «Anche se non tutte le mostre ci piacciono, anzi! Molte proposte sono eccessive, troppo astratte e incomprensibili. Ciononostante, da anni seguiamo regolarmente ogni allestimento. È un modo per rimanere giovani nello spirito e aperte al nuovo. E in definitiva, abbiamo la possibilità di chiedere e informarci, per saperne di più sul tema trattato. Dopo il museo, ci prendiamo un caffè e chiacchieriamo un po' in un qualche ristorante della città vecchia».

**...Museo della Comunicazione, Berna (BE)**

Toni Möri, Kolliken

Toni Möri di Kolliken – insegnante di arti visive e lui stesso artista – è un patito dei musei. Nei suoi viaggi rinuncerebbe al pranzo, pur di non perdersene uno. «Un museo mi deve sempre anche sorprendere. Qui mi affascina la compenetrazione di arte e comunicazione». Porta spesso anche i suoi figli alle mostre: «Non hanno nessun timore reverenziale nei confronti della cultura e vengono (ancora) volentieri, anche se talvolta arricciano un po' il naso». Gli piacerebbe visitare la Fondation Gianadda di Martigny. «E naturalmente, da buon argoviese, attendo con ansia la riapertura del nostro Kunsthhaus di Aarau, che (ri)diventerà il mio museo preferito».

**...Museo storico, Lucerna (LU)**

Laura Marxer (12) e Martina Mathis (12), Merlischachen

Laura (s.) e Martina di Merlischachen frequentano la prima media. Le due amiche partecipano con la loro insegnante a una visita guidata alla mostra temporanea sulla pena di morte, allestita presso il Museo storico di Lucerna. Laura si dichiara entusiasta: «La mostra è molto interessante. Mi piace andare al museo di storia naturale. E quello dei dinosauri a Aathal è fantastico. Con i miei genitori visito molti musei, anche all'estero. Imparo un sacco di cose. Mi piacerebbe vedere una mostra sulle culture del passato». A Martina il tema della pena di morte interessa, ma andare al museo non è il suo passatempo preferito. «Per quanto mi riguarda, non credo che sceglierei di visitare un museo. È più divertente andare a fare il bagno con gli amici».

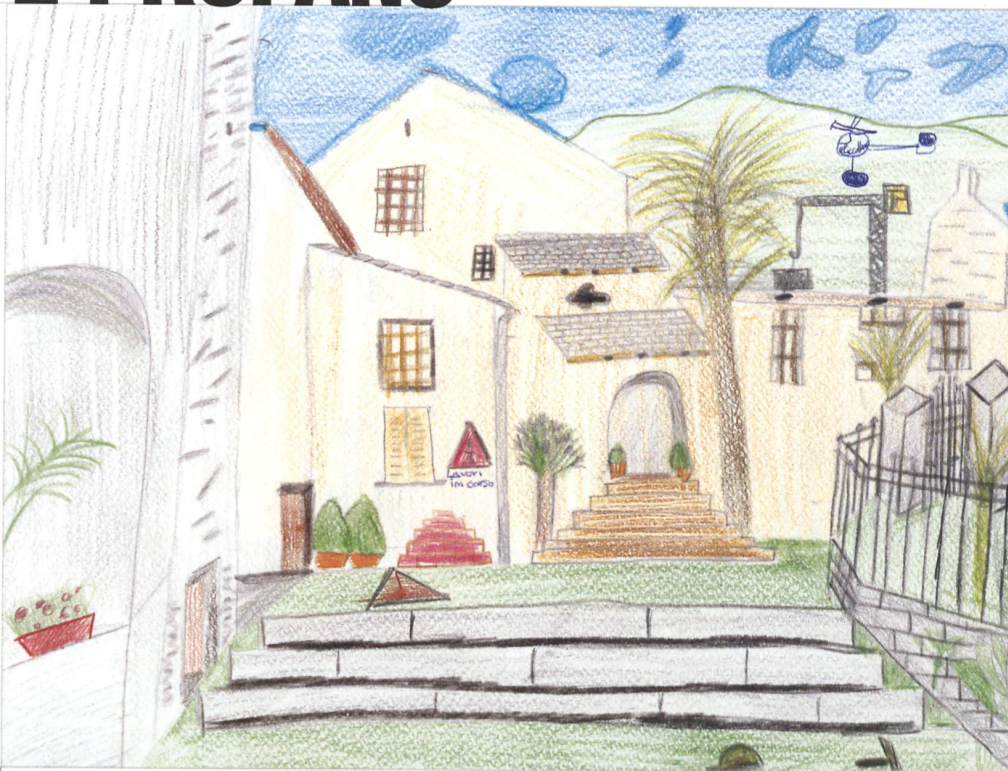




WaterYear2003

*Questo mese è la Riviera la meta prescelta per affrontare un altro tema legato all'Anno internazionale dell'acqua. La gita guidata che vi proponiamo vi condurrà al **MONASTERO DI CLARO** e sarà l'occasione per parlare dell'acqua dal punto di vista religioso e per scoprire alcune curiosità sulla zona.*

TRA SACRO E PROFANO



Idea, documentazione e foto: Eros Verdi

Lasciatevi guidare

Il nostro accompagnatore per tutta la giornata sarà Eros Verdi di Locarno.

Se volete conoscerlo, visitate il suo sito www.everdi.ch.

Anche per l'iscrizione a questa gita potete richiedere i formulari a Eros Verdi via Rovedo 14, 6600 Locarno, tel/fax 091 751 44 14, e-mail: everdi@bluewin.ch, o ritirarli presso la vostra Banca Raiffeisen di fiducia. E' possibile iscriversi **online** nel sito www.everdi.ch, cliccando l'icona «acquatica».

La gita è gratuita, ma ogni partecipante adulto potrà liberamente versare un importo sul conto 69-6529-4 presso la Banca Raiffeisen di Claro, in favore dell'Associazione pro restauri del monastero di Santa Maria. Le polizze di versamento si troveranno nella mappetta omaggio che verrà distribuita a tutti i partecipanti.

Non si assume alcuna responsabilità in caso di uscite e/o passeggiate non accompagnate. In caso di pioggia la gita viene annullata.

L'acqua è l'elemento primordiale ed è carico di simbolismi, soprattutto in ambito religioso. Nella religione cristiana è una delle prime creature di Dio, considerata da Israele una delle grandi benedizioni verso il popolo fedele. Benedizione da una parte, maledizione dall'altra: il simbolo delle acque devastatrici veniva usato dai profeti anche per indicare il castigo di Dio. L'acqua che lava, purifica e pulisce era inoltre usata come simbolo di innocenza: famosa la scelta di Pilato di lavarsi le mani davanti alla folla per scaricare le sue responsabilità. Ma il simbolismo dell'acqua, nella religione cristiana, trova la sua pienezza nel sacramento del Battesimo. L'aspersione con acqua santa all'ingresso in chiesa, ad esempio, è simbolo di purificazione spirituale ed è un chiaro richiamo al Battesimo. Questi sono solo alcuni spunti per introdurre un tema che verrà trattato più in dettaglio nel corso della giornata.

Il Monastero di Claro, visto con gli occhi di Federico.

AL CONVENTO DI CLARO

Infatti, nell'Anno internazionale dell'acqua abbiamo pensato di proporvi un'interessante gita guidata sulla relazione tra acqua e religione. Un argomento particolare e delicato, ma che certamente susciterà la vostra curiosità. Anche perché l'occasione è propizia per visitare – almeno in parte – il monastero di Santa Maria di Claro. Eretto nel 1490 e ristrutturato due volte negli ultimi trent'anni (alcuni lavori sono ancora in corso) è oggi abitato da una piccola comunità di monache benedettine che hanno scelto il regime della clausura. La vita delle suore è improntata alla liturgia e alla meditazione, ma anche al lavoro: nel convento si ricama, si restaurano paramenti e libri



**Dal Monastero di Claro
la frana di Preonzo cattura
lo sguardo.**

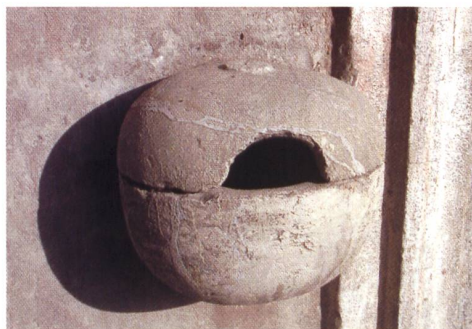


**Lavori in corso al Monastero
di Santa Maria, «velato»
dalla nebbia autunnale.**

**Affresco della Vergine con
Bambino (particolare).**



**Una bella
acquasantiera.**



antichi e ci si dedica, in parte, all'agricoltura e alla produzione di alcune ghiottonerie: deliziosi sono i biscotti e le marmellate in vendita presso il monastero. Naturalmente, essendo un regime di clausura, le visite non sono ammesse. Solo per il Vescovo le porte sono sempre aperte ed eccezionalmente lo sono state per alcuni benefattori. In caso di necessità vi possono entrare operai, elettricisti e medici. Di conseguenza la visita è permessa solo parzialmente. Molti fedeli salgono regolarmente per la messa. In occasione della festività dell'Assunzione di Maria Vergine, il 15 di agosto, la gente vi si reca in processione. Il Monastero ha infatti da sempre un valore affettivo e rappresenta un luogo di riferimento importante per tutta la comunità locale.

A PIEDI TRA I CASTAGNI

Diverse le possibilità di raggiungere il monastero di Claro: con la comoda strada forestale

che parte di fronte all'Oratorio di Sant'Amrogio, con la teleferica o percorrendo a piedi l'antica mulattiera tracciata lungo un bosco di castagni secolari. Ed è proprio questa la via proposta, se deciderete di partecipare alla nostra gita guidata. In un'ora e mezzo di cammino raggiungerete il monastero. Per chi non se la sentisse di affrontare l'escursione a piedi, vi è la possibilità di prendere la teleferica che, tra l'altro, le monache del convento usano regolarmente per farsi trasportare la spesa all'ingrosso che viene fatta su comanda.

Dopo la visita all'edificio sacro il programma prevede il pranzo al sacco e, nel pomeriggio, un'escursione in quota. Sarà l'occasione per far spaziare lo sguardo ed osservare anche la famosa frana sopra Preonzo, che da questo luogo si vede molto bene. In sostanza un'opportunità da cogliere per un'escursione che si preannuncia particolare sul tema dell'acqua tra sacro e profano!

■ **LORENZA STORNI**

Il programma

Potete partecipare alla gita in calendario **domenica 16 novembre** con il seguente programma di massima:

- > 8.30 Ritrovo a Claro
- > Salita a piedi verso il Monastero lungo il bel sentiero, sotto castagni secolari (tempo di percorrenza circa un'ora e mezzo). Possibilità limitata e a richiesta di salire e scendere con la teleferica per chi non se la sentisse di camminare.
- > 10.00 Arrivo al Monastero e visita (dove questa sia possibile visto che si tratta di un convento di clausura) con informazioni sul Monastero e sull'acqua in ambito religioso.
- > 12.00 Pranzo al sacco.
- > Nel pomeriggio escursione «in quota» con osservazioni varie e ridiscesa a Claro a piedi.
- > 17.00 Congedo a rientro.

Links

www.acqua2003.ch
www.comune-claro.ch



**Un'ora e mezzo
di cammino
tra i castagni...**

La vera alternativa

Prema Twin Cashpro

Deposito e prelievo di banconote nel giro interno del contante



- Riduzione della quantità del contante tramite riciclaggio
- Accettazione fino a 24 tipi di banconote
- Immagazzinamento in 6 o 8 cassette a rulli
- Macchina compatta di alta tecnologia con tutte le opzioni
- Pronta a lavorare online

prema

Sistemi di trattamento del denaro

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9 Telefono 062 797 59 59
CH-4665 Oftringen Fax 062 797 62 00

Puoi chiamarmi fuoristrada. Puoi chiamarmi monovolume. Puoi chiamarmi station wagon. Puoi chiamarmi van. Puoi chiamarmi cabriolet. Puoi chiamarmi sportiva. Puoi chiamarmi city car.

Non chiamarmi baby.



Quattro versioni di dotazione. Interni ampi e flessibili. Servosterzo Dualdrive™ elettronico. ABS con EBD. Tetto elettrico apribile Skydome. Bagagliaio di 200 litri di capacità. A partire da Fr. 12 300.-.

Passate per un giro di prova presso il vostro partner Fiat:

Muralto-Locarno: GARAGE STARNINI SA, 091/743 33 55.

www.fiat.ch

Nuova Panda **FIAT**



Touch Panel AMX

Per sistemi di controllo di periferiche elettroniche ed elettromeccaniche

Spazi d'utilizzo:

Abitazioni
Auditori
Sale conferenze
Sale istruzione

Dispositivi:

Luci
Porte
TV / Video
Videoproiettori

Dispositivi audio
Riproduttori DVD
Presentazioni PC

Progettazioni e installazioni:

TecnoMedia

Via Bellinzona 6 • C.P. 1235 • 6512 Giubiasco
Tel. +4191 8402030 • Fax +4191 8402031 • info@tecnomedia.ch



L'antica Osteria
del Leone Barberini



Enoteca

Ateneo del vino
Via Pontico Virunio 1
CH-6850 Mendrisio / Svizzera
Telefono 091-630 06 36/37
Telefax 091-630 06 38
www.ateneo-del-vino.ch

ATENEO
del vino

AVVENTURARSI TRA I VAPORI

*Nella tranquilla **BAD RAGAZ**, d'inverno il turista deve avere un po' di spirito d'iniziativa. Può godersi il silenzio dei luoghi o concedersi il piacere di un **BAGNO TERMALE**, dopo un'avventurosa passeggiata nella **GOLA DELLA TAMINA**.*

Un vento gelido e pungente spazza le vie di questa località, situata nella valle del Reno. Le sue case ammassate sembrano stringersi le une alle altre, tremanti di freddo. La maggioranza degli alberghi ha le serrande abbassate, nei ristoranti pile di sedie attendono la primavera. Bad Ragaz è magnifica in questo inizio d'inverno: si ha tutto lo spazio necessario per sentirsi a proprio agio.

UN FANTASTICO MONDO DI GHIACCIO

Ora è possibile avere la gola della Tamina quasi tutta per sé. Il sentiero, con la neve fresca e le bizzarre sculture di ghiaccio sulle pareti rocciose, non è mai stato tanto affascinante. Ufficialmente è chiuso. Lo si percorre a proprio rischio e pericolo, sfiorando ghiaccioli lunghi fino a tre metri. Ma con la dovuta cautela, un buon paio di scarpe da montagna e un bastone da passeggio è possibile ridurre il rischio al minimo. E allora ci si addentra in un mondo pieno di sculture che la natura ha realizzato a suo piacimento: forme fantastiche, gigantesche canne d'organo, intere cattedrali di ghiaccio.

Dopo nemmeno un'ora di cammino in questo silenzioso e affascinante mondo incantato appare un edificio: grande, scuro e perfino un



La gola della Tamina, delimitata da pareti scoscese che si elevano quasi in verticale.

Foto: Jochen Tack

Vademecum

Viaggio. Bad Ragaz è raggiungibile con l'autostrada A13 (Zurigo-Colra). Alla stazione ferroviaria si fermano anche i treni internazionali.

Pernottamento. Hotel Schloss Ragaz***, tel. 081 302 23 55, www.hotelschlossragaz.ch (camere doppie da 260 franchi): piccolo e romantico castello d'antan, dotato di una nuova struttura wellness, situato nelle immediate vicinanze del campo da golf e a soli cinque minuti di cammino dalle terme. Interessanti offerte speciali per l'inverno! Ulteriori informazioni: www.badragaz-tourismus.ch, tel. 081 302 10 61.

Vitto. Bad Ragaz è un luogo di cura e dunque anche il cibo ha un ruolo importante. L'Hotel Rössli, www.roessliragaz.ch, tel. 081 302 32 32, si distingue per la sua cucina con ingredienti di stagione e prodotti locali. Il ristorante alpino Buura-Beizli, raggiungibile in

30 minuti di cammino dalla posta di St. Margrethenberg, offre un'esperienza davvero unica: tel. 081 302 28 15 (chiusura annuale 20.11-20.12).

Terme. Immergersi nelle acque termali a 35 gradi e ritemprarsi con i vari impianti per l'idromassaggio. Aperte ogni giorno dalle 7.30 alle 21.00 (www.resortragaz.ch, tel. 081 303 27 41).

Relax. Sebbene situati al centro del paese, il lago di Giessen e l'omonimo parco sono tuttavia un ambiente idilliaco con un centinaio di specie arboree, sentieri agibili anche d'inverno e numerosi uccelli acquatici.

Casinò. Il moderno casinò, una struttura di 700 metri quadrati, è aperto da un anno. Oltre ai videogiochi, dispone di quattro tavoli con la roulette americana e tre tavoli con il Black Jack. È già un divertimento anche solo stare a guardare!

Escursioni. Bad Ragaz Tourismus mette a disposizione una lista con eccellenti proposte per escursioni sia facili sia impegnative.

Da non perdere: un'escursione nel versante grigione della valle del Reno, facendo tappa nella pittoresca Maienfeld per degustare il vino locale, proseguendo verso Rofels per raggiungere le leggendarie località vinicole di Jenis e Malans e tornando a Bad Ragaz in corriera.

Informazioni:

Bad Ragaz Tourismus, Maienfelderstrasse 5, 7310 Bad Ragaz, tel. 081 302 10 61, info@badragaz-tourismus.ch; www.badragaz-tourismus.ch; Svizzera Turismo, www.myswi-tzerland.com, tel. 0800 100 200 30.

Idromassaggio nella vasca all'aperto: vista notturna delle terme Tamina di Bad Ragaz.

poco minaccioso. Sono le vecchie terme di Pfäfers, chiuse in inverno. Qui l'acqua sgorga dalla roccia a 37 gradi, in una nuvola di vapore: è la fine di un ciclo durato undici anni all'interno del massiccio del Tödi e in un lago sotterraneo così grande da reagire alle maree.

WELLNESS DELLA PRIMA ORA

E se soffriamo di dolori articolari, possiamo essere contenti di non vivere più nel XIII secolo. Altrimenti, come pazienti, avremmo corso il rischio di essere calati nella gola dalle rocce

Concorso

A quale temperatura sgorga l'acqua termale dalla sorgente delle vecchie terme di Pfäfers? Scrivete la risposta, completa di nome e indirizzo, su una cartolina postale e inviatela entro il 30 novembre 2003 a: Panorama «Bad Ragaz», Wassergasse 24, 9001 San Gallo. Oppure mandate una e-mail a: concours@raiffeisen.ch

Il vincitore trascorrerà un fine settimana per due persone con mezza pensione a Bad Ragaz, offerto da Bad Ragaz Tourismus. Sono escluse le vie legali. I collaboratori Raiffeisen non possono partecipare all'estrazione.

Complimenti a Didier Dafond di Castione che ha vinto il concorso sui canali vallesani (Suonen) pubblicato su «Panorama» no. 9.

a strapiombo, appesi ad una corda e con gli occhi bendati, per evitare attacchi di panico! Anche il medico Paracelso nel 1535 scese alla sorgente in maniera estremamente avventurosa. Il suo libro sulle virtù terapeutiche delle acque termali scatenò un vero e proprio boom del wellness, che si estese ben oltre i confini nazionali. È sorprendente che solo nel 1840 sia stata edificata una comoda via che porta alla sorgente attraverso la gola della Tamina.

Lungo questo percorso è poi stata costruita una canalizzazione di quattro chilometri, che porta le acque fino a Bad Ragaz. L'odierna stazione termale ha una storia nemmeno tanto antica: nel 1839 il giovane architetto svizzero Bernhard Simon emigrò a San Pietroburgo, dove conobbe persone influenti e divenne ricco e famoso. Ma il rigido clima del golfo di Finlandia mise a dura prova la sua salute. Ritornò in Svizzera e nel 1868 acquistò il demanio di Ragaz, inclusa la concessione per lo sfruttamento delle acque termali. E fece quello che sapeva fare meglio: costruì. Sorsero così gli alberghi Quellenhof, Hof Ragaz e il Kursaal. Le basi del successo di Bad Ragaz erano ormai poste.

RELAX CON VISTA

Ora fa freddo nella gola della Tamina, il gelo avvolge le membra, il naso cola. È ora di tornare a casa. E per avere il piacere di immergersi

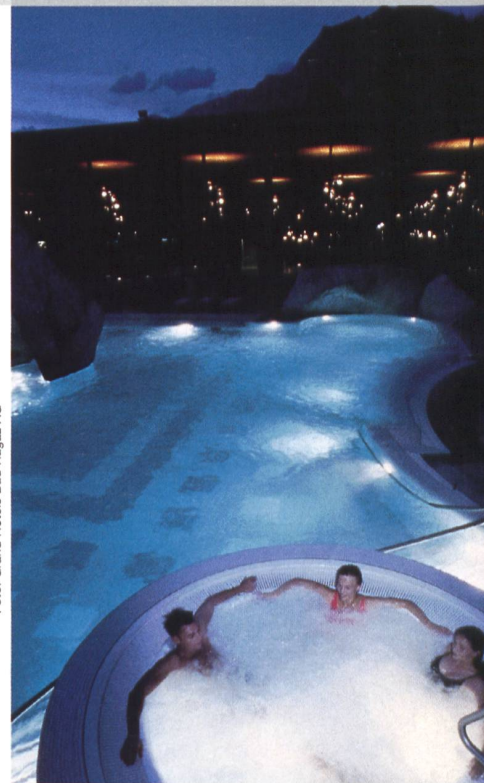


Foto: Grand Hotels Bad Ragaz AG

nelle acque termali non è necessario scendere all'esclusivo Quellenhof.

I bagni pubblici sono alimentati dalla stessa acqua: nelle terme a cielo aperto, ci si diverte lasciandosi trascinare dalla corrente e tonificare dai getti d'acqua, ci si rilassa con l'idromassaggio e, sotto la cascata, si gode la bella vista sulle montagne grigionesi. L'illuminazione dell'impianto è offuscata da nuvole di vapore, un vento gelido sferza il viso, ma il corpo è immerso in un tepore che infonde un grande benessere. E non occorre nemmeno darsi da fare per conquistare l'idromassaggio: d'inverno anche nei pochi metri quadrati del luogo più piacevole di Bad Ragaz c'è tutto il posto necessario per sentirsi in paradiso.

■ MATTHIAS MÄCHLER

Promozione per i lettori di PANORAMA: sconto del 60%

Adatto anche a persone allergiche agli acari della polvere.

Ideale sia d'estate che d'inverno

Naturalmente termoregolante

Sano clima del sonno

Morbidissimo e avvolgente

Informazione prodotto

Tessuto: 100% cotone garantito contro la fuoriuscita di piume d'oca.
Imbottitura: 30% pure piume novelle d'oca europee, 70% piumette novelle d'oca dell'Europa orientale (senza spennatura da vivo - rispettosa verso gli animali)
Esecuzione: distanzieri trapuntati a quadri 5 x 7
Peso dell'imbottitura: 1550 g
Misura: 160 x 210 cm
2 anni di garanzia

primflex®
Sistemi per dormire



E non mancate di ordinare:

Cuscino di piume d'oca



2
anni di
garanzia

65 x 100 cm
invece di Fr. 79.-

sconto -51%

PREZZO PER I LETTORI

39,-
No. art. 43049

Con un vero piumino d'oca è d'obbligo naturalmente anche l'apposito cuscino. Poiché la testa è particolarmente sensibile. Ben il 30% della temperatura corporea viene regolato dalla testa. Stando così le cose, la circolazione dell'aria e lo scambio d'umidità diventano ancora più importanti.

«Cuscino di piume d'oca»
65 x 100 cm no. art. 43049

Piumino di piume d'oca

160 x 210 cm
invece di Fr. 249.-

sconto -60%

PREZZO PER I LETTORI

99,-
No. art. 43038

2
anni di
garanzia

Attenzione - Sovrapproduzione - Prezzo imbattibile

Approfittatene Questo prezzo è imbattibile

ume e piumette di oche sono il materiale preferito per l'imbottitura coperte. Poiché esse dispongono assoluto del migliore potere termoregolante. La piuma d'oca scalda quando fa freddo e rimane piacevolmente fresca d'estate.

Buona notte»

erciò, una coperta con un'imbottitura di piume d'oca originali garantisce un piacevole clima di sonno per tutto l'anno. È dimostrato che Primflex utilizza naturalmente soltanto la migliore qualità di piume d'Europa. Durante il sonno

perdete circa mezzo litro di liquido. Se questo non può essere eliminato uniformemente, si crea un calore latente di evaporazione facendovi rabbrivire. Le piume d'oca contrastano questo inconveniente. Esse assorbono l'umidità e la trasmettono velocemente verso l'esterno. In questo modo il cuscinetto d'aria presente nel piumino rimane asciutto ed aerato.

«Piumino di piume d'oca»
160 x 210 cm No. art. 43038

Bolletta d'ordine preferenziale per i lettori di PANORAMA

Si, ordino:

Quantità Grandezza

Piumino di piume d'oca
Cuscino di piume d'oca

Numero articolo
da Fr. 99.- No. art. 43038
da Fr. 39.- No. art. 43049

I prezzi s'intendono compresi d'I.V.A., escl. di spese di spedizione. Salvo restando modifiche del prezzo e dei modelli.

Cognome/nome:

Via, no.:

NPA, Località:

No. telefono:

Firma:

Data:

Per favore compilare in stampatello e inviare a:

Lettori di PANORAMA/Azione autunno c/o Ospedale civico Basilea, Casella postale, 4025 Basilea

Siamo personalmente a vostra disposizione 24 ore su 24:
Telefono: 0848 80 77 60 oppure fax 0848 80 77 90
www.personalshop.ch

Per favore indicare assolutamente in caso d'ordine telefonico: **Codice no. M 82**

Riceverete gli articoli ordinati per posta e con fattura allegata direttamente dalla bottega logistica dell'ospedale civico di Basilea, un'istituzione per il reinserimento economico e sociale di persone con limitate possibilità di guadagno.

Visitate il nostro negozio alla Lautengartenstr. 23, 4052 Basilea.

P

Ingresso gratuito nei 300 musei più belli della Svizzera.



Con noi per nuovi orizzonti

Le carte ec/Maestro, MasterCard/EUROCARD e VISA Card Raiffeisen spalancano a voi e a cinque bambini le porte di oltre 300 musei. Gratuitamente e ogni volta che lo desiderate. Inoltre, con Raiffeisen beneficate di ulteriori agevolazioni quali ad esempio la consulenza individuale, il conto privato per soci esente da spese e il tasso d'interesse preferenziale sul conto risparmio per soci. Per conoscere tutti i nostri vantaggi, rivolgetevi alla vostra Banca Raiffeisen. Personalmente.



Tutto il plusvalore della qualità di soci.

www.raiffeisen.ch

