

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2005)
Heft: 2

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 22.02.2025

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

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

RAIFFEISEN

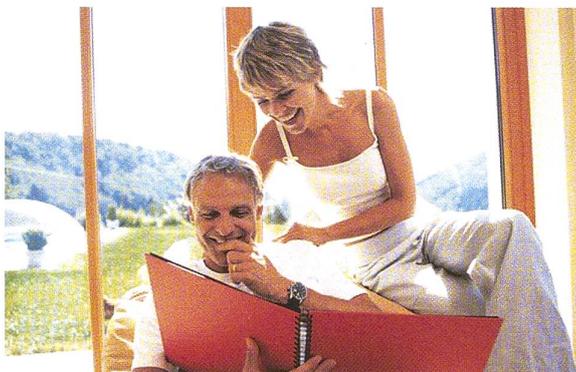


No. 2 / Marzo 2005



Il vostro competente socio per finestre e tutti gli restauratori di finestre

Internorm. Il prodotto per finestre di primo piano in Europa. Con piú di 13 milioni di unità di finestre prodotte si sono stabiliti alla guida dei innovatori, naturalmente anche nel campo del isolamento termico e nel risparmio d'energia. Per questo Internorm offre soluzioni individuali e misure precise e anche finestre certificate per case con energia bassa e case passive.



Centrale :
Internorm Fenster AG
Gewerbstrasse 5
6330 Cham
Tel. 041 749 80 60
Fax 041 749 80 66
cham@internorm.com
www.internorm.com

Visitate una delle nostre esposizioni con un spazioso locale in:

- [] 4853 Murgenthal, Dorfstr. 2
- [] 9434 Au, Berneckerstr. 15
- [] 1196 Gland, Ch. d. Riant-Coteau

O visitate un'esposizione del nostro competente commerciante :

- [] Pirmin Murer Falegnameria SA a 6850 Mendrisio
- [] Pirmin Murer Falegnameria SA a Camorino, al Centro Munda
- [] Metalproject a 6934 Bioggio, Via Industria-Zona 2
- [] Lucchini Arredamenti S.A. 6807 Taverne, Via Carvina 5



Novità 2005

Unico nel suo genere Premium-Design

di[me]nsione 4

Perfezione x 4 - La finestra in plastica / finestra stratificata d'alluminio

La variante Premium-Design con i suoi arrotondamenti convessi e concavi sono adatti per moderni correnti architettonici. Con la particolare costruzione stratificata é possibile il montaggio della protezione del sole e la protezione di vista intramezzo ai vetri, a scelta é anche ottenibile a persiana, tenda alla veneziana o Duette (persiana a doppio strato in alluminio).

[Isolamento termico - protezione contro i rumori]

- un formidabile valore dell'isolamento termico fino a $U_w = 1,0 \text{ W/m}^2\text{K}^*$ con persiana sù $U_w = 0,82 \text{ W/m}^2\text{K}^*$ e con Duette chiusa (con vetratura conveniente)
- Silenziamento (It. DIN 4109) **42 dB**



per casa passiva e casa d'energia bassa

Softline-Design

ed[it]ione 4

Perfezione x 4 - legno-alluminio-finestra stratificata

Con la particolare costruzione stratificata é possibile il montaggio della protezione del sole e la protezione di vista intramezzo ai vetri e cosí é anche riparata dal sporco. 93mm di profondità della costruzione nella stratificata dell'legno/schiuma termica/alluminio provvedono a un formidabile isolamento termico. E con tre guarnizioni rotanti non solo viene raggiunto un ottima impermeabilità contro la forte pioggia ma anche un silenziamento alto.

[Isolamento termico - protezione contro i rumori]

- un formidabile valore dell'isolamento termico fino a $U_w = 0,89 \text{ W/m}^2\text{K}^*$ con persiana sù $U_w = 0,70 \text{ W/m}^2\text{K}^*$ e con Duette chiusa (con vetratura conveniente)
- Silenziamento (It. DIN 4109) **43 dB**

* Valore isolamento termico It. EN12567-1 controllato

Internorm®
Finestre - Luce e Vita

AL PASSO CON I TEMPI

Si sente spesso affermare che la forma giuridica della cooperativa – soprattutto per una banca – è obsoleta quanto la separazione dei ruoli che vigeva alla nascita del movimento Raiffeisen. Nel 1899, quando a Bichelsee (TG) fu fondata la prima Cassa Raiffeisen svizzera, l'economia era saldamente nelle mani degli uomini. Nella biografia del parroco Johann Traber – l'iniziatore del movimento Raiffeisen in Svizzera – si leggeva: «La Cassa di prestiti di Bichelsee è nata in seno alla confraternita cattolica maschile».

Oggi la società e il sentire comune sono cambiati. Non sorprende nessuno che l'attività delle Banche Raiffeisen non sia più una prerogativa maschile. Ben oltre la metà dei collaboratori Raiffeisen sono infatti donne. Sarebbe pertanto sbagliato concludere che le cooperative di oggi sono identiche a quelle del passato.

I principi Raiffeisen – iniziativa personale, solidarietà e creazione di vantaggi per i soci – sono naturalmente rimasti quelli di allora. È però cambiata la loro interpretazione e applicazione. Il contesto economico e la concorrenza costringono anche le cooperative all'adeguamento delle strutture e dei processi decisionali. Per garantire in maniera



Dr. Pierin Vincenz:

«Le cooperative di oggi devono essere all'altezza del contesto economico».

duratura la soddisfazione delle esigenze della clientela, le quote di mercato vanno infatti mantenute ed ampliate, allo scopo di realizzare una crescita costante.

La struttura cooperativa da sola non basta più. Occorre adoperarsi per rimanere competitivi. Per questo motivo è necessario integrare nell'operato cooperativo anche gli aspetti dell'agire economico-aziendale. La grande sfida è però mantenere l'equilibrio tra i principi cooperativi e l'attività imprenditoriale.

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

Foto: Fotostudio Wagner

PER AMORE DELLA SALUTE E DEL BENESSERE

Offerte speciali per le lettrici ed i lettori del periodico «PANORAMA»

Giacca outdoor/tempo libero 3 IN 1

invece di 498.- **198.-**



Giacca outdoor di qualità, concepita per le massime esigenze, collaudata sull'Himalaya, con fodera in fleece rimovibile (4 stagioni) e tutte le finenze tecniche: fabbricata in membrana SherpaTex a 2 strati traspirante, impermeabile al vento e all'acqua al 100% con rinforzi Ripstop; 1 tasca interna sul petto con cerniera, 4 tasche esterne con cerniera, 2 tasche in fleece; Cool System: circolazione dell'aria attraverso aperture con cerniere e velcro sotto le ascelle; cappuccio a scomparsa nel collo, regolabile e rimovibile; polsini con velcro regolabili; cuciture saldate impermeabili; coulisse in vita e nell'orlo; made in Nepal by SHERPA OUTDOOR.

6 colori: giallo, arancione, rosso, blu, blu scuro, grigio.
Taglie: S, M, L, XL, XXL



Magnetic-Bike CARDIO

invece di 598.- **398.-**



Hometrainer magnetico con sistema di frenaggio assolutamente silenzioso e senza bisogno di manutenzione. Modifica manuale di resistenza nel pedalare da 1 a 8. Misuratore del battito cardiaco integrato nel manubrio con ricevitore separato per trasmettere della frequenza cardiaca. Computer con joystick e indicatore LCD extra grande (polso, polso di recupero, tempo, velocità, distanza, consumo di calorie, orologio, temperatura ambiente, ecc). Sella regolabile in orizzontale, verticale e inclinazione con morsa speciale (per applicare una normale sella da bicicletta). 8 kg di massa di volano. Peso massimo: 150 kg. Istruzioni per l'uso in d, e. 2 anni di garanzia.

Apparecchio per massaggi a picchiamento intensivi ITM

invece di 149.- **129.-**



Con luce a infrarossi selezionabile. Scioglimento, rilassamento e stimolazione dell'irrorazione sanguigna della muscolatura attraverso un massaggio di picchiamento intensivo e benefico, che agisce in profondità (a regolazione continua). Efficace per sciogliere tensioni e contrazioni e scaldare i tessuti. Permette di massaggiare senza sforzo le spalle, la schiena, le gambe e addirittura la pianta del piede. Istruzioni per l'uso in i, f, d, e. 3 anni di garanzia.

Cardiofrequenzimetro OMNI

invece di 169.- **129.-**



Cardiofrequenzimetro con trasmettitore, preciso come un ECG, cinghia elastica, supporto per manubrio da bicicletta. Modello superiore con 21 funzioni: polso, orologio, data, sveglia, cronometro, frequenza cardiaca, indicatore del consumo di calorie e di grasso, funzione del tempo di recupero, allarme ottico e acustico, luce ed altro. Impermeabile. Facile ricambio delle pile. Istruzioni per l'uso in i, e, d, f. 2 anni di garanzia.

Cardiofrequenzimetro azionato con le dita

invece di 159.- **119.-**



Orologio da polso cardiofrequenzimetro, preciso come un ECG, con grossa superficie di contatto per pollice e indice per una rapida e semplice misurazione della frequenza cardiaca senza dover indossare la fascia toracica. 16 funzioni: calcolo del valore limite, allarme ottico e acustico, misurazione quotidiana di controllo con allarme e memoria mensile «MediCheck», orologio, data, cronometro, luce ed altro Impermeabile. Facile ricambio delle pile. Istruzioni per l'uso in i, e, d, f. 2 anni di garanzia.

Pantaloni multiuso Outdoor SHERPA

invece di 248.- **129.-**



Pantaloni multiuso leggeri in membrana SherpaTex a 2 strati traspirante, impermeabile al vento e all'acqua al 100% con rinforzi Ripstop su ginocchia e seduta. Cerniera laterale su tutta la lunghezza, cintura semielastica regolabile con velcro. 2 tasche con cerniera. Abbinabile a giacca 3 in 1. Made in Nepal by SHERPA OUTDOOR. Colore: nero. Taglie: S, M, L, XL, XXL.

Scarpone da trekking/outdoor HI-TEC

invece di 149.- **98.-**



Scarponcino leggero Adventure-Outdoor per escursionismo, trekking e tempo libero con gambale alto per un buon sostegno della caviglia. Tomaia in pelle leggera Nubuck idrorepellente e membrana traspirante in Nylonmesh. Allacciatura ortopedica con ottima aderenza di tutto il piede e chiusura rapida. Suola interna anatomica removibile. Intersuola EVA con ottime proprietà di ammortizzamento anche su terreni sassosi, per un impatto leggero e molleggiato con il terreno. Suola in gomma al carbonio estremamente resistente, con profilo ad alta tenuta.

Numeri: 40, 41, 41½, 42, 42½, 43, 43½, 44, 44½, 45, 46, 47.

Bastoni da trekking/montagna ANTISHOCK

invece di 149.- **98.-**



Bastoni da montagna/trekking, 3 pezzi, in lega alluminio-acciaio fine F 63 con sistema antishock e punta in carburo, impugnature ergonomiche con ampio passamano (Licenza SALOMON) «Comfort» regolabile, modello estremamente stabile, elevata resistenza alla rottura, regolabile tra 69 e 140 cm, colore: nero/oro/alu. «High Trek Antishock». Made in Italy. 2 anni di garanzia.

Articolo / misura / colore	Quantità	Prezzo	Indirizzo	PANORAMA 2/05
			Nome e cognome	
			Via	
			NPA/località	
			Telefono	
			Data/firma	

Ordinazioni: CARESHOP GmbH, c/o Bürgerspital Basel, Flughafenstrasse 235, Casella postale, 4025 Basilea.

Telefono 0848 900 200, Fax 0848 900 222, www.careshop.ch

Con riserva di cambiamenti di prezzi e modelli. Prezzi IVA inclusa, più spese di spedizione, fornitura fino ad esaurimento delle scorte.

Visitate il nostro negozio a Basilea:

c/o Bürgerspital Basel, Lautengartenstrasse 23
4052 Basel





In copertina

I due soci fondatori Heinz Arm (davanti a sin.) e Ernst Bürki (a d.) insieme al direttore di banca Ernst Schütz (dietro a d.) e al vice Hansruedi Röthlisberger. Sullo sfondo una panoramica di Biglen e alcuni dei sedici villaggi nei quali la Raiffeisen Worblen-Emmental è presente con quattro filiali e quattordici bancomat.

Foto: Marc Wetli, Zurigo

DOSSIER

- 6 Una storia di successo**
Della più giovane Raiffeisen
- 12 Struttura cooperativa obsoleta?**
Ecco come la pensa il Dr.Purtschert

DENARO

- 14 Risparmio moderno**
Paletta di fondi sempre più ampia
- 18 Investimenti alternativi**
Con i prodotti strutturati

RAIFFEISEN

- 20 Partenariato con Swiss-Ski**
Raiffeisen, uno sponsor nazionale
- 23 In grigioverde**
Un banchiere argoviese al WEF
- 27 Festa delle camelie**
Le BR locarnesi sponsor principali
- 29 Raiffeisen e Bosco Gurin**
Rinnovato l'impegno finanziario
- 30 Da mangiare per chi non ne ha**
Servito da Tischlein deck dich

SOCIETÀ

- 32 Passero conquistatore del mondo**
Un volatile super socievole

TEMPO LIBERO

- 36 Colonie in fiera**
In maggio a Mendrisio
- 40 Alla scoperta delle nevère**
Un itinerario sul Generoso
- 42 Denaro e gioco**
Alla tombola del FC Altstätten

L'ULTIMA

- 46 Gino Bianchi diventa socio**



6



23



30



20



32

LA FORMULA MAGICA COOPERATIVA

La più vecchia Banca Raiffeisen ha da poco compiuto 105 anni, la più giovane ne ha appena 19. Tutte le 450 banche hanno in comune la struttura cooperativa. Cosa rende questa forma giuridica ancora attuale?

«**L**e migliori intenzioni spesso falliscono per mancanza di fondi». Questa frase non è di un giovane imprenditore disilluso, ma del sacerdote Johann Evangelist Traber (1854-1930), fondatore della prima Banca Raiffeisen svizzera. La si legge nel no. 178 del Thurgauer Wochen-Zeitung, anno 1899, in una riflessione sull'organizzazione del credito personale agli agricoltori.

Traber, lui stesso figlio di contadini, non si limitò però a questa constatazione. Passò all'azione, fondando la Cassa di prestiti di Bichelsee, che iniziò l'attività il 1° gennaio 1900. Lo aiutarono nell'impresa - realizzata in poco tempo e senza tanta pubblicità - il maestro Simon Knecht e Johann Köchli, un ricamatore

INFO

In Svizzera, i circa 2,5 milioni di clienti che fanno capo ai servizi finanziari delle 450 Banche Raiffeisen, oltre ad essere ben serviti sono anche in buona compagnia: con circa 130 milioni di clienti, quasi 700.000 impiegati, 60.000 uffici bancari e una quota di mercato nei depositi a risparmio attorno al 17%, le banche cooperative europee - presenti in Germania, Austria, Italia, Francia, Paesi Bassi, Finlandia, Polonia, Ungheria e Cipro - sono parte integrante del sistema economico-finanziario europeo.

L'idea Raiffeisen è più che mai viva: in circa 100 paesi del mondo, oltre 900.000 cooperative con più di 500 milioni di soci operano secondo i principi di Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888). Si tratta di una formula di successo in tutti i continenti, perché si addice ad ogni tipo di società e di strutture economiche.

improvvisatosi cassiere, che mise a disposizione il salotto di casa sua.

La fondazione non fu tuttavia quell'operazione semplice e priva di problemi che il parroco si era immaginato. I primi 47 soci erano quasi tutti personaggi di piccolo calibro, con poche disponibilità finanziarie. «I notabili del paese non erano molto propensi ad aderire», scrive Alfred Böhi, biografo dell'iniziatore del movimento Raiffeisen svizzero. Il primo anno la banca di Bichelsee contava 84 risparmiatori, per un totale di 15.167 franchi, remunerati con il generoso interesse del 4%. Il totale di bilancio ammontava a 34.524 franchi e l'utile netto a 451 franchi.

NELL'EMMENTAL L'ULTIMA ARRIVATA

Veloce cambio di scena e grande balzo nel tempo: dal Canton Turgovia alla valle del formaggio coi buchi. La quiete di questa regione, situata all'inizio o alla fine (a dipendenza della prospettiva) dell'Emmental, non è una finzione cinematografica, ma un'amena realtà. A Biglen, che in linea d'aria è esattamente a metà strada tra Berna e Langnau, ci si conosce ancora tutti. E ci si incontra nel negozio di alimentari, in chiesa e naturalmente nella Banca Raiffeisen locale. Lo scrittore Jeremias Gotthelf - autore del celebre romanzo «Ueli il servo» e pastore nella vicina Lützelflüh - qui troverebbe a tutt'oggi ogni tipo di materiale per nuovi racconti.

Se Lützelflüh occupa un posto importante nella storia della letteratura svizzera di lingua tedesca, Biglen segna un punto di non ritorno in quella del movimento Raiffeisen: qui nel 1986 fu fondata la 1229ma. e ultima Banca Raiffeisen autonoma della Svizzera. Da allora,

a livello nazionale si sono susseguite numerose fusioni e aperture di nuovi sportelli (non però di istituti indipendenti). Si è proceduto all'ampliamento delle sfere operative, mantenendo la rete capillare di presenza sul territorio. La fondazione, quasi vent'anni fa, della Banca Raiffeisen di Worblen-Emmental si deve allo spirito d'iniziativa di Ernst Bürki, un piccolo imprenditore (macchine agricole, impianti di riscaldamento) oggi sessantenne, che già negli anni settanta era stato sollecitato da amici e colleghi a fondare una Banca Raiffeisen.

E nel 1986 i tempi furono maturi: Ernst Bürki convocò l'assemblea costitutiva nell'allora ristorante «Kreuz». Si aspettava una settantina di persone, ma fu sorpreso: parteciparono oltre 130 interessati, che divennero soci seduta stante. «Siamo orgogliosi della nostra creatura, nel frattempo cresciuta molto più di quanto pensavamo al momento della fondazione», afferma Bürki, che non è nuovo ad imprese di questo genere. Biglen gli deve infatti anche la costruzione di una scioviva. E se qualcuno ritiene che possa ormai riposare sugli allori, si sbaglia di grosso. Ha infatti già in vista il prossimo progetto: una sala multiuso. Si adopererà anche per realizzare questo obiettivo. Tra Bürki e il parroco Traber c'è evidentemente una certa affinità!

PER LA CITTÀ E LA CAMPAGNA

Quella di Biglen è dunque la più giovane Banca Raiffeisen della Svizzera. Ed è anche un istituto che ha fatto registrare una crescita rapida ed esponenziale. A questo successo ha contribuito una decisione lungimirante: nel 1998, la fusione tra le Banche Raiffeisen di Biglen, Arni (fondata nel 1968), Landiswil (1971), Vechigen

A photograph of two men standing in front of a large wooden structure, likely a grain elevator, and a white church tower with a clock face. The man on the left is older, wearing glasses and a dark coat with a fur collar. The man on the right is younger, wearing a dark jacket. The background shows the wooden structure and the church tower.

Heinz Arm (a sin.) e Ernst Bürki
– fondatore e cofondatore della locale
Banca Raiffeisen – davanti ad uno dei
più antichi edifici di Biglen, il magazzino
circondariale eretto prima del 1680. Sullo
sfondo, la chiesa tardo gotica (1521).

3 notti
in albergo per
2 persone soltanto
CHF **75.-**

Vacanze indimenticabili, alberghi bellissimi, destinazioni attraenti



Il vostro regalo: buoni Migros o Coop del valore di CHF 30.-

Via in vacanza:

Voglio approfittare della vostra offerta speciale:

Vi prego di mandarmi chèque alberghi *freedreams* per CHF 75.-

Per ogni 2 chèque alberghi *freedreams* gratis:

buoni Migros del valore di CHF 30.- o

buoni Coop del valore di CHF 30.-.

Ogni chèque dà diritto a 3 pernottamenti per 2 persone in uno degli oltre 2'500 alberghi partner *freedreams* in Svizzera e in tutta Europa ed è valido per un anno. Con la vostra ordinazione, ricevete inoltre gratuitamente l'attuale guida degli alberghi *freedreams* (costi di amministrazione CHF 4.95). Offerta speciale valida fino al 30.06.05. Quest'offerta è valevole soltanto per clienti residenti in Svizzera e nel Principato del Liechtenstein.

Cognome/Nome

Via

NPA/Luogo

Telefono

Data di nascita

E-mail (Se siete interessati ad ottenere le informazioni su *freedreams* on-line, mettete il vostro indirizzo E-Mail)

Pago: contro fattura entro 10 giorni

VISA MasterCard/EUROCARD AMERICAN EXPRESS

No. carta

Carta valida fino al

Luogo/Data

Firma

PANMAR05I

Spedire a: DuetHotel AG, *freedreams* Hotelscheck, Haldenstrasse 1,
Postfach, 6342 Baar

E più facile ancora per fax: 0848 88 11 66

Immergetevi nell'universo delle vacanze di *freedreams* e vivete giorni indimenticabili a prezzi interessanti. Oltre 2'500 alberghi a 3 e 4 stelle in 18 paesi europei – di cui più di 300 in Svizzera – vi aspettano. Con *freedreams* tutto questo è possibile – e conveniente:

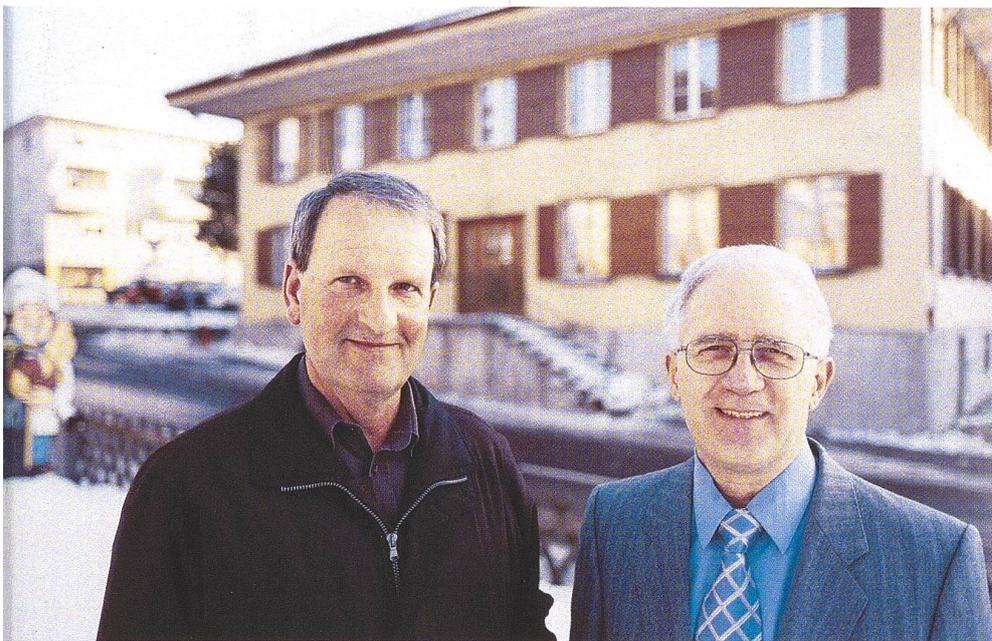
Massimo piacere a prezzi bassi

La procedura è semplicissima: acquistate un chèque albergo *freedreams* – 3 pernottamenti per 2 persone – a soli CHF 75.-. La colazione e la cena li pagate direttamente all'albergo. Così con *freedreams* approfittate delle condizioni più vantaggiose a confronto di una prenotazione regolare di una mezza pensione, effettuata direttamente all'albergo – e questo senza alcun compromesso sulla qualità! **Inoltre, ordinando 2 chèque alberghi *freedreams* riceverete gratis dei buoni Migros o Coop del valore di CHF 30.-!**

free=dreams[®]
viaggiare furbo.

Informazioni e ordinazioni: **0848 88 11 77** (ore 8.00 alle 18.00)

www.freedreams.ch



Ernst Bürki e Heinz Arm davanti all'allora ristorante Kreuz, dove fu fondata la Banca Raiffeisen locale. Prima dell'assemblea costitutiva, ognuno dei 15 cofondatori reclutò cinque persone disposte a partecipare.

(1980) e Walkringen (1981) ha dato luogo alla Banca Raiffeisen di Worblen-Emmental. «Il raggruppamento era necessario. Non abbiamo faticato a trovare un accordo e la fusione è avvenuta senza nessuna difficoltà», rileva Peter Hunziker, presidente del CdA. La nuova banca serve un territorio molto ampio, che si estende fino alle porte di Berna. Un vero e proprio esercizio di flessibilità e apertura per la Banca Raiffeisen di Worblen-Emmental!

Alla tipica clientela delle regioni rurali, si assomma quella degli agglomerati urbani. «La nostra strategia di mercato mira a servire le città altrettanto bene delle campagne», spiega Peter Hunziker. E ci riesce egregiamente: il totale di bilancio negli ultimi sei anni è più che raddoppiato a 365,8 milioni di franchi. La Banca Raiffeisen di Worblen-Emmental è un istituto di successo, in grado di affrontare eventi straordinari, come ad esempio il grounding di Swissair alla fine di settembre 2001.

Dopo la rovinosa scomparsa della compagnia di bandiera, il totale di bilancio è aumentato del 25% in un anno, e il numero dei soci di addirittura il 41%. L'accusa – più o meno velata – mossa alle Banche Raiffeisen di aver appro-

fittato delle disgrazie altrui è fuori luogo, nel caso di Worblen-Emmental come in quello di tutti gli altri istituti Raiffeisen, che hanno semplicemente raccolto quanto avevano seminato nel corso degli anni: la fiducia della clientela in un partner finanziario serio e affidabile.

L'enorme crescita della Banca Raiffeisen di Worblen-Emmental sorprende anche il direttore, Ernst Schütz, entrato in carica nel marzo 1998, al momento della fusione. «Un successo dovuto alla nostra strategia di crescita nelle regioni non ancora servite dalla Raiffeisen, come le località attorno a Berna di Ostermündigen, Bolligen, Stettlen, Vechigen e Worb», spiega Schütz, 44 anni, banchiere e fiduciario con diploma federale. Cinque anni fa ha dovuto chiudere gli sportelli di Arni e Landiswil, delocalizzando le operazioni di cassa presso le cancellerie comunali, «che a tutt'oggi svolgono con successo queste operazioni su nostro mandato», afferma soddisfatto.

Avendo già lavorato per altre banche (Regionalbank Seeland, UBS Berna, Bezirkskasse Laufen), Ernst Schütz può rispondere con cognizione di causa alla domanda se la forma giuridica di cooperativa sia uno svantaggio. Il direttore della Banca Raiffeisen di Worblen-Emmental non ha bisogno di riflettere a lungo: «Al contrario! La cooperativa offre ai clienti la garanzia che la banca non sarà venduta da un giorno all'altro al miglior offerente. Fortunatamente da noi non esiste la mentalità del shareholder-value». Tanto più che il successo dell'attività bancaria non dipende dalla forma giuridica dell'istituto, ma dalla strategia, dal

personale e dai prodotti. «Invece di un utile (o di una perdita, a dipendenza del corso delle azioni), la clientela Raiffeisen beneficia di vantaggi concreti riservati ai soci, come i conti esenti da spese, un tasso preferenziale per i depositi a risparmio e le obbligazioni di cassa, nonché le offerte speciali per i soci», puntualizza Schütz.

CONOSCERE I PRINCIPI COOPERATIVI

È della stessa opinione anche il dr. Robert Putschert (intervista pag. 12/13), che sottolinea come il direttore di una banca cooperativa debba essere cosciente della differenza del suo istituto rispetto agli altri. Secondo Putschert, tale consapevolezza non è sempre scontata, soprattutto per quanto concerne i collaboratori. «Presso il personale delle banche e delle assicurazioni, il concetto di cooperativa non è sufficientemente chiaro. Spesso gli impiegati provengono da altre banche e non hanno molta familiarità con i valori cooperativi, oppure li considerano un relitto del passato».

Se in primis il direttore è convinto dell'adeguatezza, dell'opportunità e del potenziale di mercato dei valori cooperativi, riuscirà a sensibilizzare e convincere anche i suoi collaboratori. È necessario interpretare e trasmet-

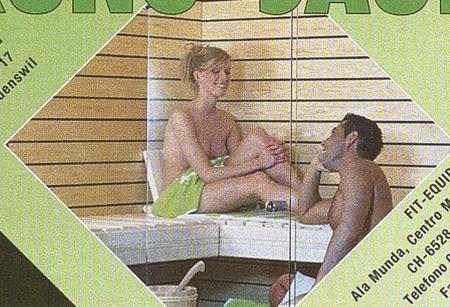


Il direttore Ernst Schütz (a d.) e il vice Hansruedi Röthlisberger: il prossimo anno la «loro» Banca Raiffeisen a Biglen (sullo sfondo) festeggerà il 20.mo.

KÜNG SAUNA

Visitate la nostra esposizione di Wädenswil: oltre 600 m² con una grande e unica varietà di idee per la sauna e il wellness (preannunciare P.z. la visita)

KÜNG AG Saunabau
Rothbühlstrasse 17
CH-8820 Wädenswil



PIF-EQUIP SA
Ala Murata, Centro Mondo 3
CH-6528 Camorino
Telefono 091 850 40 00
Fax 091 850 40 09
info@pifequip.ch

Offriamo una consulenza completa per la progettazione, la costruzione e il risparmio energetico. La fabbricazione propria a tiratura dalla sauna privata fino all'impianto di grandi dimensioni rende possibile un design individuale ed economico. Con 30 anni di esperienza ed un rapporto prezzo-prestazione convincente siamo il vostro partner competente per il benessere ed un piacere incondizionato alla sauna. E-Mail: info@kueng-sauna.ch
www.kueng-sauna.ch

Tagliando per la documentazione

- Sauna finlandese
- Bio-Sauna/BOSA
- Bagno turco
- Idromassaggio
- Attrezzi fitness
- Infrastrutture wellness

Nome _____
Via _____
CAP/Località _____
Telefono _____



Pan

La prudenza non è mai troppa



Cassaforti
Armadi antifuoco

FIRESAFE

Züblin-Firesafe, Zürcherstr. 70, CH-8104 Weiningen, Tel. 044 750 09 28, Fax 044 750 09 54, www.zueblin-firesafe.ch



Ci sono cucine e c'è la cucina in acciaio Forster – ecco dove sta la differenza.

La Cucina in acciaio di Forster. Per ulteriori informazioni chiamate il numero 0800 447 414
forster.kuechen@afg.ch, www.forster-kuechen.ch

Esposizioni Cucine Forster: Arbon, Baar, Basilea, Berna, Ginevra, Losanna, Locarno, Lucerna, Stans, Unterägeri, Winterthur, Zurigo

 AFG
Arbonia-Forster-Group

forster

tere l'agire cooperativo nella routine quotidiana, nei rapporti con i soci, sia allo sportello che nell'ambito dell'assemblea generale. Occorre fare in modo che il socio si senta coinvolto nella gestione della «sua» banca, non solo quando riceve la convocazione per l'assemblea annuale o la rivista delle Banche Raiffeisen.

La cooperativa Raiffeisen si distingue dalle altre banche – che in genere sono società per azioni – soprattutto per la sua filosofia. Un elemento accomuna tuttavia la Raiffeisen a tutti gli istituti bancari: se vogliono sopravvivere, anche le cooperative devono mantenere e rafforzare la loro posizione di mercato. Nessuno, nemmeno i soci, acquistano prodotti o servizi solo perché provengono da una cooperativa. Pierin Vincenz, presidente della direzione del Gruppo Raiffeisen Svizzera, riassume il concetto con una battuta: «Nemmeno una cooperativa può tutto».

AL PASSO COI TEMPI

In altre parole, anche le Banche Raiffeisen dovranno procedere alla chiusura di sportelli, se viene a mancare la clientela e non è più possibile gestire l'istituto in maniera redditizia. Ogni anno da 10 a 20 agenzie sono pertanto destinate a scomparire. Tra circa cinque anni, il numero delle cooperative autonome dovrebbe diminuire da 450 a 350, raggiungendo in tal modo la situazione del 1924, quando le banche autonome erano 348. Negli ultimi anni, la Raiffeisen si è progressivamente insediata anche nelle città. E sorprendentemente, nelle regioni urbane i valori cooperativi e le assemblee generali hanno lo stesso successo che in quelle rurali: anche nelle città il cliente apprezza il contatto personale con la banca.

La cooperativa, quale formula del successo della Raiffeisen, al momento non viene messa in discussione. La solidarietà, l'iniziativa personale e l'autonomia sono infatti i tratti distintivi della storia e del marchio Raiffeisen. «L'autonomia delle Banche Raiffeisen è un bene prezioso che non va minato», osserva Peter Hunziker. Non tutti gli esperti sono però concordi nell'escludere qualsiasi altra forma giuridica per la Raiffeisen.

«Lo stretto legame tra la banca e la sua base di clienti può essere assicurato anche all'interno di un'altra forma giuridica», afferma ad esempio il prof. Beat Bernet, direttore dell'Istituto per banche e finanza di San Gallo. Come possibile alternativa, pensa a modelli che abbinano i vantaggi delle strutture cooperative a quelli di una società per azioni.

■ PIUS SCHÄRLI

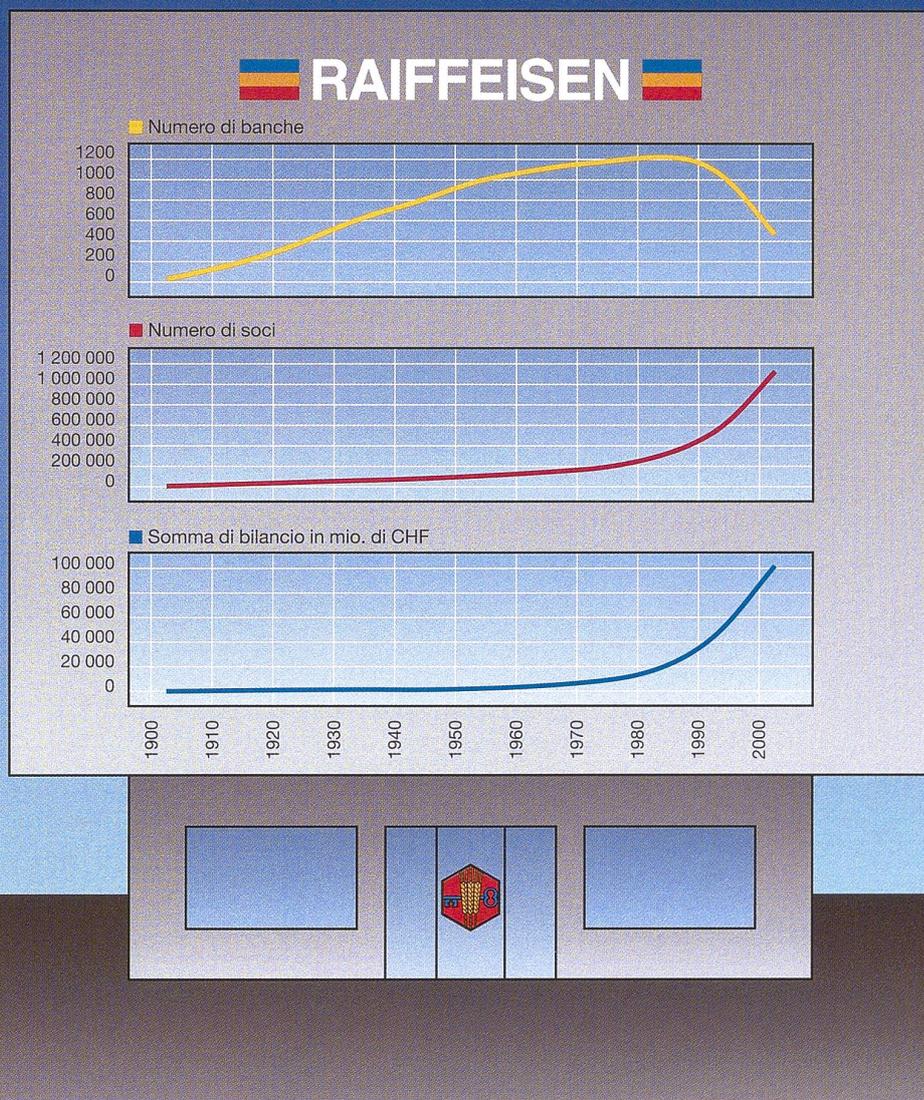
1986: l'anno con più Banche Raiffeisen

La Cassa di risparmio e di prestiti di Bichelsee-Balterswil TG – fondata il 21 dicembre 1899 – segnò l'inizio della storia del movimento Raiffeisen nel nostro paese. La Banca Raiffeisen di Worblen-Emmental – esistente dal 1886 – chiude il cerchio della fondazione di nuovi istituti. È l'ultima nata delle 450 Banche Raiffeisen. Dopo di lei, non è più stato aperto nessun nuovo istituto, ad eccezione delle agenzie incorporate in una Banca Raiffeisen già esistente.

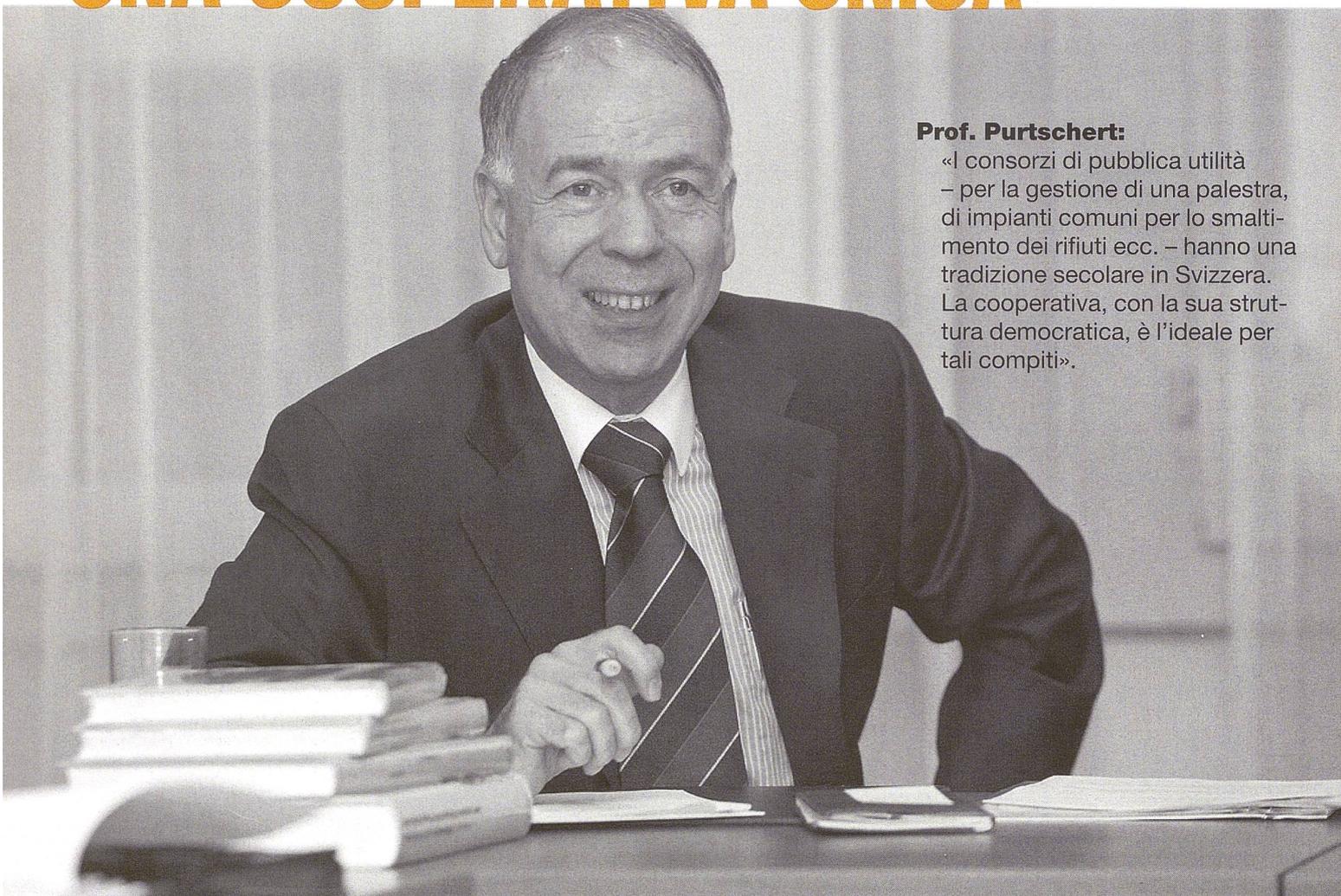
Il 1986 è stato l'anno in cui il Gruppo Raiffeisen ha fatto registrare il numero più alto di

istituti, con 1230 tra casse (così ancora si chiamavano) e banche autonome. Da allora l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR) ha perseguito l'ampliamento della sfera operativa degli istituti già esistenti. Un ulteriore intento dichiarato è inoltre la collaborazione o la fusione delle Banche Raiffeisen vicine.

La presenza capillare dell'organizzazione Raiffeisen sul territorio nazionale è però rimasta invariata negli ultimi vent'anni. Con gli attuali 1200 sportelli, Raiffeisen rimane la banca con la più fitta rete di diffusione nel panorama bancario svizzero. E tale rimarrà anche in futuro.



«RAIFFEISEN, UNA COOPERATIVA UNICA»



Prof. Purtschert:

«I consorzi di pubblica utilità – per la gestione di una palestra, di impianti comuni per lo smaltimento dei rifiuti ecc. – hanno una tradizione secolare in Svizzera. La cooperativa, con la sua struttura democratica, è l'ideale per tali compiti».

«Una cooperativa non ha più ragione d'essere, quando i tipici principi cooperativi – come la promozione e l'identità dei soci, la democrazia – non sono più condivisi e diventano una formula vuota», afferma il dr. Robert Purtschert in questa intervista concessa a «Panorama».

La cooperativa è una forma giuridica molto particolare, relativamente poco frequente per un'azienda. In primo piano non pone il finanziatore, l'investitore, ma il singolo socio. «Il compito principale di una cooperativa è la promozione dei soci e non il conseguimento di un utile», sottolinea il dr. Robert Purtschert, intervistato da «Panorama». Si parla pertanto di «member-value», in contrapposizione a «shareholder-value». In questa prospettiva, il profitto non è un fine, ma un

Scheda biografica

Il dr. Robert Purtschert: ha studiato economia e sociologia alla Hochschule di San Gallo (lic. Oec. HSG) e all'Università di Friburgo (Dr. rer. pol.).

Nel 1970/71 è stato visiting lecturer di international business presso il College for Business Administration, University of Alabama (USA). Dal 1973 al 1980 direttore del marketing di una società farmaceutica e dal 1980 consulente

di aziende e organizzazioni non-profit. Nel 1985 libero docente presso l'Università di Friburgo, dal 1993 professore straordinario. Dal 1986 al 2000 direttore dell'ex Istituto di ricerca per il management di associazioni e cooperative (dapprima come impiego accessorio). Dal 2001 è direttore di VMI, Istituto per il management di associazioni dell'Università di Friburgo.

mezzo per raggiungere lo scopo. Un mezzo necessario, per garantire la sopravvivenza della cooperativa e permetterle di creare un beneficio per i soci. Viceversa, in una società di capitali il profitto è un fine, perché il patrimonio investito deve in primo luogo fruttare un adeguato rendimento.

«Panorama»: La forma giuridica cooperativa è ancora adeguata e proponibile per un'impresa moderna?

Dr. Robert Purtschert: La cooperativa è senz'altro una forma giuridica adeguata e proponibile anche oggi, ma solo in determinati settori. Si addice in maniera particolare alle situazioni in cui è necessario risolvere problemi che richiedono la partecipazione diretta e la responsabilità solidale dei soci. Alla fondazione delle Banche Raiffeisen, i contadini e gli artigiani in difficoltà si raggrupparono per ottenere crediti d'esercizio a condizioni vantaggiose. Il principio dell'iniziativa personale, della solidarietà e dell'autonomia erano allora prioritari.

A quali scopi questa forma giuridica non è adatta o è meno adatta di altre?

Se lo scopo principale è l'utile fine a se stesso o il rendimento del patrimonio investito, allora alla cooperativa è di norma preferibile una tipica società di capitali, come una società per azioni o una società a responsabilità limitata.

Quali sono i principali vantaggi di cui beneficiano i soci di una cooperativa?

I soci ottengono condizioni speciali (per es. un interesse preferenziale) o rimborsi (come nelle società di mutua assicurazione). Va inoltre menzionato il potenziale di promozione a lungo termine dei soci. La cooperativa deve essere in grado di concedere vantaggi duraturi ai suoi aderenti. Questo presuppone un adeguato autofinanziamento. La forma giuridica coopera-

tiva offre infine anche una tutela dagli assorbimenti da parte di altre società. Ciò permette di evitare che altri possano arricchirsi con il patrimonio dei soci. Questi ultimi hanno altresì l'occasione di esprimere la loro opinione all'interno delle strutture cooperative, contribuendo a definire il corso della loro società.

In materia di cooperative, si sente spesso parlare di vicinanza alla clientela, forte integrazione a livello regionale, ottimizzazione degli utili, corporate governance. Si tratta solo di modi di dire?

No, questi concetti hanno un significato concreto. Il Gruppo Raiffeisen dispone della più fitta rete di filiali e vanta la più forte integrazione a livello regionale. I vantaggi di questa situazione si sono bene evidenziati, ad esempio, durante la crisi del mercato immobiliare degli anni novanta: gli istituti Raiffeisen hanno accusato perdite inferiori rispetto alle altre banche, grazie alla loro migliore conoscenza dei clienti, beneficiari dei crediti. Il socio Raiffeisen non si considera un anonimo cliente di una grande banca, ma si sente responsabile del destino della cooperativa, di cui è comproprietario. E non va dimenticato che gli anziani, soprattutto nelle regioni di montagna e di periferia, hanno bisogno di avere una banca vicino a casa.

Esistono anche importanti componenti che esulano dal fattore strettamente economico, si pensi ad esempio al Percento culturale Migros. Presso le grandi cooperative di consumo come Migros e Coop, il fine cooperativo (aiuto reciproco) evolve in un concetto superiore di responsabilità sociale dell'azienda (corporate citizenship). Per quanto concerne la corporate governance, va ribadito che nelle cooperative gli stipendi dei quadri direttivi rimangono moderati rispetto alle società di capitale e possono pertanto essere considerati «ragionevoli». Ciò

va probabilmente attribuito al fatto che, nelle piccole cooperative, i quadri direttivi devono rendere conto personalmente ai soci.

Qual è il grado di popolarità della forma cooperativa rispetto al passato?

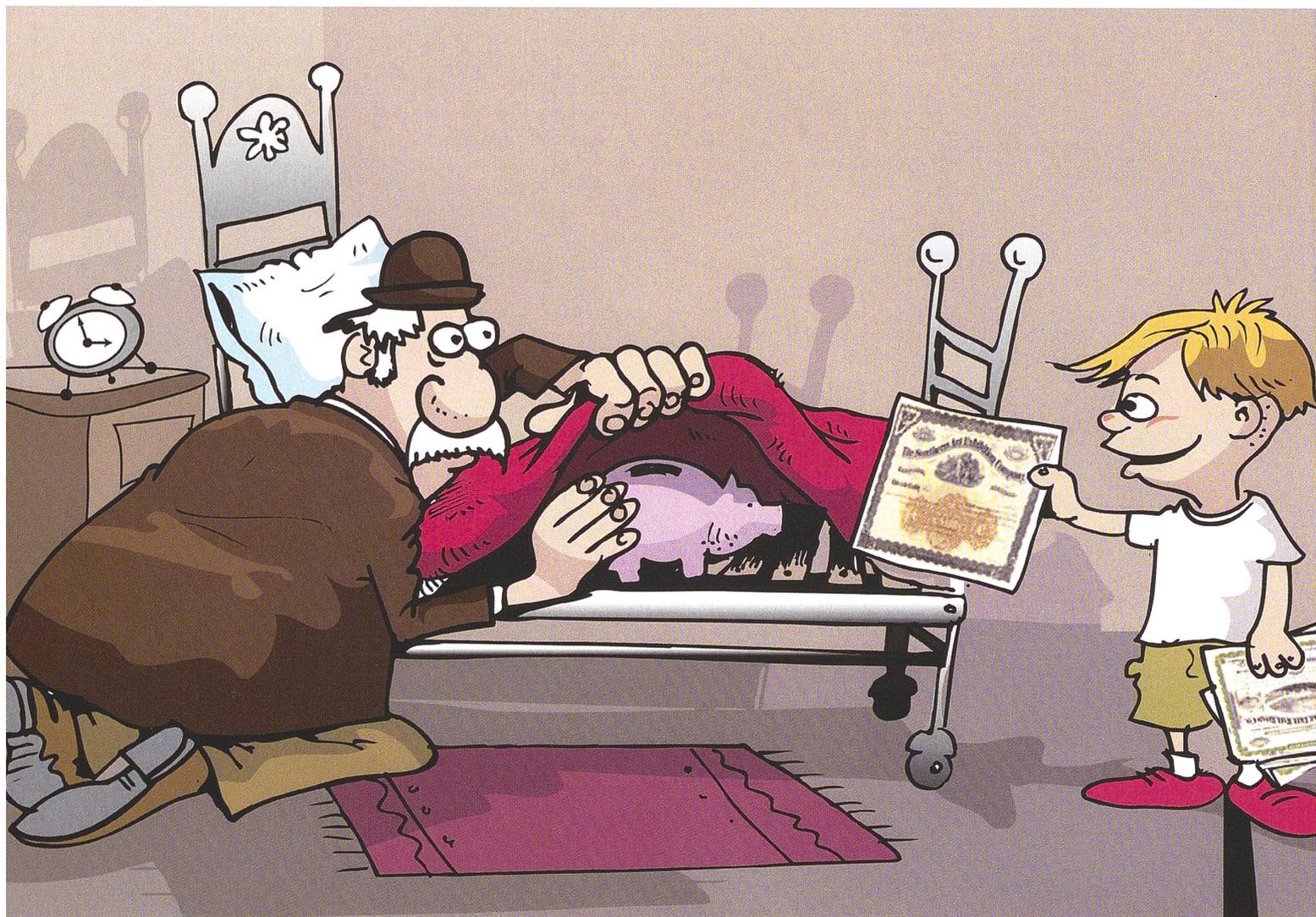
Ricordo ancora bene un seminario dei manager di una banca cooperativa di Salisburgo, che voleva assolutamente diventare una banca «normale». Non c'era più posto per l'ideale cooperativo. In Svizzera per lungo tempo si è osservato un processo analogo. Ma recentemente la cooperativa sembra essere tornata in auge. Nelle grandi cooperative di consumo nessuno pensa più di trasformarsi in una società per azioni. La compagnia di assicurazioni «La Mobiliare Svizzera» è un bell'esempio in questo senso.

Stiamo attraversando un periodo di grandi cambiamenti nella società e nel modo di pensare. Molte persone lamentano il dilagare dell'anonimato e il disgregarsi dei legami sociali. Le dimensioni relativamente piccole degli istituti, la loro conoscenza della situazione locale e il «volto umano» dell'organizzazione Raiffeisen rappresentano per molti versi un polo opposto a questa tendenza. Il notevole aumento dei soci delle Banche Raiffeisen fa pensare che i valori cooperativi rispondano ad un bisogno reale di molte persone.

Che cosa accadrebbe se le Banche Raiffeisen svizzere si dessero un'altra forma giuridica?

Perderebbero l'essenza della loro identità. Diventerebbero una banca come tutte le altre, senza più nessun tratto distintivo. Per motivi di redditività, la rete delle filiali verrebbe ridimensionata e le Banche Raiffeisen non sarebbero più al riparo dagli assorbimenti. Per un tale cambiamento è tuttavia necessario il consenso dei soci. Una prospettiva del tutto inverosimile per il prossimo futuro.

■ PIUS SCHÄRLI



IL LIBRETTO DI RISPARMIO DEL FUTURO

I fondi d'investimento e i piani di risparmio sono sempre più richiesti. Solo il numero dei fondi d'investimento ammessi in Svizzera è quadruplicato negli ultimi dieci anni. L'offerta è dunque ampia e ogni investitore trova il prodotto adatto alle sue esigenze.

valori mobiliari, in maniera tale da farlo fruttare. Maggiore è l'utile realizzato da un fondo, maggiore è il valore delle singole quote-parti nel deposito cliente. Naturalmente vale anche il discorso inverso: se il fondo chiude con una perdita – cioè se il patrimonio è diminuito invece di aumentare – si ridurrà anche il valore delle singole quote-parti.

DIVERSI TIPI DI FONDI

I fondi di investimento si distinguono soprattutto per la strategia e gli strumenti adottati. A dipendenza della diversificazione dei collocamenti, variano il rischio e le prospettive di rendimento. «Alla sottoscrizione di un piano di risparmio in fondi, il cliente ha la possibilità di scegliere in quale tipo di fondo investire il suo denaro», spiega Markus Lackner. Esistono infatti clienti poco propensi a rischiare, mentre altri non perdono il sonno se il loro patrimonio subisce marcate oscillazioni di valore.

Come nelle azioni, anche nei fondi vale il seguente principio: la rendita potenziale aumenta con l'aumentare del rischio. I fondi azionari investono ad esempio la maggior parte del patrimonio in azioni, in tutto il mondo, oppure solo sul mercato europeo, svizzero o asiatico. O anche solo in azioni di determinati settori o tematiche, come ad esempio ecologia e tecnologia.

Tranne i fondi indicizzati passivi, tutti gli altri misurano il loro risultato con una media calcolata per mezzo di un indice. Di conseguenza, un fondo che chiude l'anno borsistico con una perdita del 3 per cento, può tuttavia trarre un bilancio positivo, perché l'indice di riferimento (benchmark nel gergo finanziario) ha fatto registrare una perdita del 5 per cento.

Trattandosi di titoli soggetti a marcate oscillazioni, puntare solo sulle azioni è rischioso. I fondi conservatori – come quelli obbligazionari e del mercato monetario – offrono maggiore stabilità. Il rischio è minore, perché l'andamento dei prestiti obbligazionari e del mercato monetario – non esposti alle forti oscillazioni delle azioni – è più facilmente prevedibile. In cambio il rendimento è però inferiore: in Svizzera, negli ultimi dieci anni il rendimento annuale medio delle obbligazioni è stato del 5,52 per cento.

FONDO DI INVESTIMENTO MISTO

Se un anno l'andamento delle obbligazioni è positivo, quello delle azioni è di solito negativo. E viceversa: quando le azioni rendono bene, le obbligazioni generalmente fruttano poco. È

dunque opportuno investire in un fondo misto, che comprende sia azioni che obbligazioni.

In questo caso, la scelta del fondo dipende dalle esigenze del cliente: se l'investitore mira soprattutto a conservare l'integrità del patrimonio, collocherà il denaro in un fondo costituito preminentemente da obbligazioni, come ad esempio Raiffeisen Global Invest 25. Questo fondo investe in azioni non più del 25 per cento del patrimonio, e il resto in obbligazioni e collocamenti sul mercato monetario. La clientela giovane, che si muove entro un orizzonte d'investimento di vent'anni o più, potrebbe senza problemi adottare una strategia più aggressiva, optando per un fondo con una percentuale più alta di azioni, o preminentemente azionario.

«In linea di massima la scelta del fondo dipende sempre dalla propensione al rischio del singolo cliente», sottolinea Markus Lackner. È importante definire in anticipo le esigenze, gli obiettivi e l'orizzonte di tempo in cui si muove l'investitore. Per chiarire questi punti, conviene fissare un colloquio preliminare con il consulente bancario o un professionista indipendente.

EFFETTO COST-AVERAGE

Siccome l'andamento dei fondi è soggetto alle normali oscillazioni del mercato, varia anche il valore delle singole quote-parti nel deposito cliente. Un anno tali quote valgono ad esempio 10 000 franchi e quello successivo – per via dell'andamento negativo della borsa – solo 8 000 franchi. In un orizzonte d'investimento di un ventennio, questo fatto non costituisce alcun problema. Sul lungo termine, gli investimenti in azioni fruttano in media dal 6 al 9 per cento l'anno. Considerati gli attuali bassi corsi, è particolarmente conveniente iniziare il risparmio in fondi, per raggiungere il maggior effetto cost-average possibile.

Nel piano di risparmio in fondi, il cosiddetto effetto cost-average permette infatti di trarre un vantaggio dalle oscillazioni di valore del fondo. Con un simile piano di risparmio, il cliente acquista ogni mese nuove quote-parti, dunque anche quando il loro valore è leggermente inferiore e sono ottenibili ad un prezzo conveniente. In queste fasi, con i suoi 50 franchi il risparmiatore acquisisce un numero maggiore di quote-parti. Il vantaggio dell'effetto cost-average aumenta in maniera proporzionale alla durata del piano di risparmio e all'intensità delle oscillazioni del corso del fondo.

Chi investe i propri soldi in fondi di investimento realizza un guadagno nettamente superiore che con un conto di risparmio. Ad esem-

Siete titolari di un libretto di risparmio? Conservatelo con cura, perché per i vostri nipoti sarà solo il ricordo di un passato ormai lontano. Il tradizionale libretto di risparmio sta infatti rapidamente scomparendo, spesso sostituito da un piano di risparmio in fondi. Ma come spiegare al vostro figlioccio che tipo di regalo è quest'ultimo? E perché il suo valore non è stabile, ma soggetto ad oscillazioni?

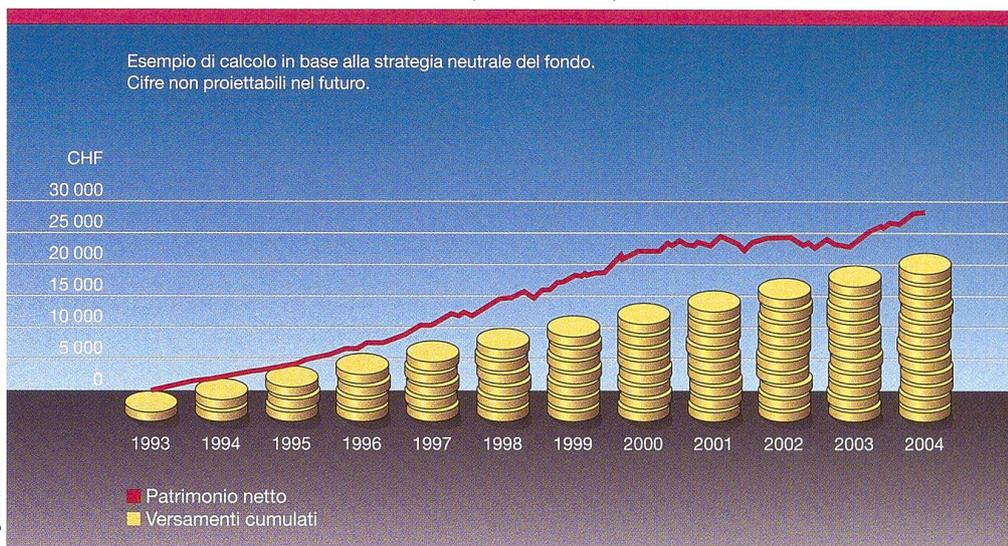
Il principio del risparmio in fondi è semplice: il cliente versa, a scadenza mensile o semestrale, un importo fisso, con il quale acquista quote-parti di un fondo d'investimento. «I piani di risparmio in fondi si addicono soprattutto ai versamenti regolari di piccole somme», spiega Markus Lackner, esperto in materia presso l'istituto VZ VermögensZentrum di Zurigo. Bastano già 50 franchi al mese per l'acquisto di quote-parti di un fondo. A sua volta il fondo d'investimento colloca il denaro del cliente in

gestione e servizi pubblici

LA RIVISTA SPECIALIZZATA PER GLI AMMINISTRATORI PUBBLICI DEL CAMBIO

***Il veicolo informativo
efficace ed innovativo
per le aziende
che desiderano imporsi
sul mercato dell'ente pubblico***

Andamento del patrimonio con versamenti mensili di fr. 170.– nel fondo Raiffeisen Global Invest 45 (1993–2004)



pio, avendo versato per vent'anni 50 franchi mensili in un fondo che ha conseguito un rendimento medio annuo dell'8 per cento, il cliente ha costituito un capitale di 28 500 franchi. Un conto di risparmio remunerato con un interesse del 2 per cento gli avrebbe invece fruttato solo 14 700 franchi: meno della metà!

ACCRESCERE IL PATRIMONIO COSTA

Le spese riducono tuttavia il rendimento del fondo. La gestione, il costante monitoraggio e la regolare ricomposizione degli investimenti sono attività molto impegnative, svolte dal management del fondo e dalla banca. E questo naturalmente comporta una spesa non indifferente. Tale costo è indicato dal coefficiente TER (Total Expense Ratio), che è il rapporto percentuale tra il totale degli oneri della gestione del fondo e il patrimonio medio investito. Si tratta di un utile strumento per mettere a confronto i diversi prodotti.

In media il TER è pari all'1,59 per cento nei fondi azionari, a circa l'1,02 per cento in quelli obbligazionari e attorno all'1,39 nei fondi misti. Va inoltre aggiunta la commissione d'ingresso – del 6 per cento al massimo – prelevata al momento dell'acquisto delle quote-parti, che tuttavia viene a cadere se si acquistano prodotti emessi dalla banca stessa. Al momento della vendita, alcuni offerenti prelevano inoltre una commissione di riscatto, di solito attorno al 2 per cento.

COSTANTE AUMENTO DEI FONDI

Nell'ultimo decennio, i fondi ammessi in Svizzera sono aumentati da 1100 a 4291, con un patrimonio complessivo investito pari a 428,6 miliardi di franchi svizzeri. A livello mondiale, il totale del patrimonio collocato nei fondi è di 11 704 miliardi di euro (circa 18 100 miliardi di franchi), con tendenza all'aumento.

Queste cifre evidenziano che i fondi d'investimento sono destinati a diventare i libretti di risparmio del futuro. I nostri figli crescono

in questa realtà e probabilmente sapranno, ancor prima della maggiore età, quali fondi meglio si addicono alle loro esigenze. I padrini, i nonni e gli zii di oggi devono invece ancora familiarizzarsi con questi nuovi strumenti. Nulla di strano, se si pensa che non tanto tempo fa mettevamo ancora i risparmi sotto il materasso, prima di maturare sufficiente fiducia nei confronti delle banche e depositarli su un libretto di risparmio!

■ SANDRA WILLMEROOTH

Intervista a Peter Frehner, responsabile settore Product management presso Raiffeisen

«Panorama»: Pensa che in futuro i fondi d'investimento e i piani di risparmio in fondi prenderanno il posto del libretto di risparmio?

Peter Frehner: Con ogni probabilità, il libretto o il conto di risparmio continueranno ad essere richiesti, essendo prodotti di facile com-

prensione. I fondi d'investimento e i piani di risparmio in fondi faranno però sempre più concorrenza alle tradizionali forme di risparmio, grazie alle loro migliori prospettive di rendimento.

Raiffeisen continuerà ad offrire alla clientela il libretto di risparmio, oppure (come hanno già fatto la Banca cantonale di Zurigo e Credit Suisse) lo toglierà dall'offerta dei prodotti?

Continuiamo a consigliare il conto risparmio, per motivi di sicurezza. Anche il libretto è ancora nell'assortimento, ma non è più venduto attivamente.

Sull'arco di oltre 20 anni, secondo lei quante sono le probabilità di perdita con un piano di risparmio in fondi?

Veramente minime! Con il piano di risparmio in fondi Raiffeisen si possono acquistare 16 dei 19 fondi Raiffeisen. Il piano di risparmio in fondi ha inoltre il vantaggio di permettere l'acquisto di un numero maggiore di quote-parti, quando i corsi sono bassi. In tal modo diminuisce il prezzo di costo medio.

Che cosa succede se un investitore recede dal piano di risparmio in fondi prima della scadenza e desidera riscuotere il denaro versato?

Dal piano di risparmio Raiffeisen è possibile recedere in ogni momento, senza spese. Il capitale sarà corrisposto in base al valore effettivo delle quote-parti detenute. Il piano di previdenza in fondi non è vincolato ad una scadenza fissa.

Intervista: Sandra Willmeroth



Foto: Nicoletta Hermann

CAPITALE PROTETTO, UTILE GARANTITO



I prodotti strutturati sono una combinazione di investimenti convenzionali (azioni o obbligazioni) con uno o più derivati, di solito opzioni. I singoli elementi costitutivi dell'investimento sono raggruppati in un pacchetto e formano un titolo garantito per iscritto, e dunque un prodotto d'investimento trasparente. Il singolo prodotto è strutturato in maniera tale da permettere agli investitori di partecipare all'andamento di una o più attività sottostanti e, al contempo, di adattare il profilo di rischio alle loro esigenze individuali.

Il mercato dei prodotti strutturati è attualmente molto sviluppato ed offre una soluzione di investimento adeguata, trasparente e conveniente per quasi ogni esigenza, a prescindere dalle priorità dell'investitore, che possono essere: conservare l'integrità del capitale, effettuare collocamenti diversificati, reagire a oscillazioni a breve termine sul mercato, oppure pianificare un investimento a lungo termine.

COLLABORAZIONE CON VONTOBEL

Una delle specializzazioni della Banca Vontobel – partner di Raiffeisen – sono i prodotti strutturati. Nel 2004 i clienti Raiffeisen hanno beneficiato a due riprese di questa particolare competenza di Vontobel. In novembre è stato emesso un primo prodotto strutturato, sotto forma di un certificato immobiliare Raiffeisen. Con questo strumento l'investitore ha accesso ad un portafoglio di azioni immobiliari, accuratamente selezionate e diversificate, e gode di ulteriori vantaggi, quali la ripartizione annuale del dividendo o la durata flessibile dell'investimento. Il Certificato Raiffeisen Swiss Immo AC (no. di valore 1922657), emesso al prezzo di CHF 101.50 per unità, all'inizio di febbraio era già quotato a CHF 104.90, con un soddisfacente incremento del corso.

Il secondo prodotto strutturato – Titolo fruttifero Raiffeisen con bonus (no. di valore 1992828) – può essere classificato nella cate-

I prodotti strutturati si sono affermati come strumenti di investimento alternativi nella costituzione del patrimonio. Qual'ulteriore sviluppo delle usuali forme di investimento (azioni, obbligazioni o altri impieghi finanziari), questi prodotti – che inizialmente erano collocamenti a breve termine tendenzialmente speculativi – sono diventati un'alternativa di investimento a lungo termine, spesso anche a capitale protetto.

ria delle alternative alle obbligazioni. Si tratta di uno strumento particolarmente attuale, poiché gli interessi, al minimo storico, rendono poco interessanti le obbligazioni.

Ogni medaglia ha il suo rovescio? Non in questo caso, grazie ad un'eccezionale combinazione di vantaggi: capitale integro al 100%, tasso d'interesse minimo (1%) con la possibilità di un aumento fino all'8%. Il valore della cedola di questo prodotto (della durata di sei anni) si calcola in base all'andamento medio del corso di un paniere di azioni. Dal punto di vista fiscale, i vantaggi risiedono nel fatto che solo il valore minimo della cedola va dichiarato come reddito, mentre il resto del denaro incassato è esentasse. Dalla sua emissione – circa quattro mesi fa – anche questo prodotto ha fatto registrare un positivo andamento del corso.

PROSPETTIVE 2005

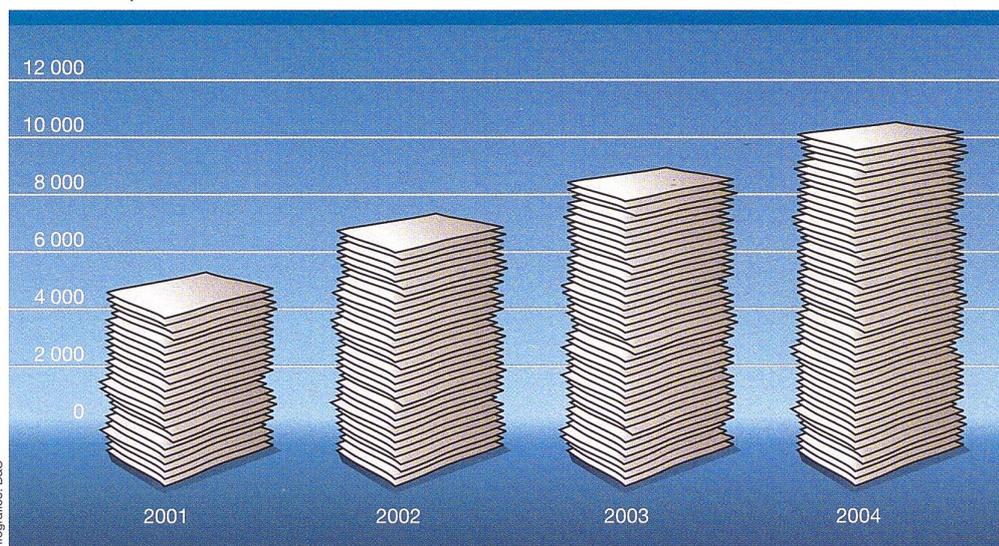
Anche quest'anno l'obiettivo dichiarato è lanciare, mediante i prodotti strutturati, interessanti alternative d'investimento. Insieme con la Banca Vontobel, Raiffeisen prevede di emettere il prossimo prodotto strutturato già durante questo mese di marzo o il prossimo mese di aprile.

Conformemente alle esigenze della clientela Raiffeisen, anche tale prodotto offrirà una protezione totale del capitale alla scadenza, nonché interessanti possibilità di rendimento.

Come per ogni investimento, anche prima dell'acquisto dei prodotti strutturati è indispensabile informarsi sulle possibilità e i rischi legati a queste operazioni. Fissate un colloquio con il vostro consulente Raiffeisen.

■ GEORG VON WATTENWYL

Fatturato prodotti strutturati alla SWX in milioni di CHF



Infografico: B&S

Il nostro consiglio: investire in valori durevoli



Investire nella qualità svizzera ripaga sempre. Per questo scegliendo una lavatrice automatica o un'asciugatrice Schulthess si guadagna in sicurezza nel tempo.

Sia in case monofamiliari sia plurifamiliari, la lunga durata e l'efficienza energetica dei nostri apparecchi vanno a vantaggio di tutti. Rispettosi dell'ambiente e attenti ai consumi energetici, sono apprezzati da chi li conosce per l'estrema facilità d'uso.

 Schulthess Maschinen SA, Casella postale, 8633 Wolfhausen, Tel. 0844 880 880, Fax 0844 880 890
info@schulthess.ch, www.schulthess.ch

 **SCHULTHESS**
rapida • ecologica • economica

Infocentro 

Visitate il tunnel ferroviario più lungo del mondo!

In questa moderna infrastruttura, dotata delle più innovative tecnologie in materia di comunicazione, avrete inoltre la possibilità di poter osservare da vicino il cantiere del secolo.

**Autostrada A2 (Basilea-Chiasso)
Uscita Biasca, direzione Pollegio/San Gottardo**

Orari di apertura:
Da martedì a domenica dalle 9.00 alle 18.00
(alcuni giorni festivi chiuso)

Infocentro Gottardo Sud SA
CH - 6742 Pollegio
Informazioni ++41 (0)91 873 05 50
Riservazioni visite guidate ++41 (0)91 873 05 51
Fax ++41 (0)91 873 05 55
info@infocentro.ch
www.infocentro.ch

© Yves André

Sistemi di pulizia tubazioni per acqua potabile
PULITRONIC

Tanta acqua
tutti i giorni!



PULITRONIC
6814 Lamone
Tel. 091 967 64 25
www.pulitronic.ch

Durante l'inverno 2005/2006, per la prima volta il Gruppo Raiffeisen si impegnerà a livello nazionale come sponsor nel settore dello sport, collaborando con Swiss-Ski. Già oggi alcuni campioni e diverse nuove leve dello sci svizzero portano i colori Raiffeisen.



COLORI RAIFFEISEN PER LO SCI SVIZZERO

In un mercato sempre più competitivo, le Banche Raiffeisen compiono un passo importante nella sponsorizzazione dello sport, allacciando una partnership con Swiss-Ski. L'obiettivo di questa alleanza – destinata a durare nel corso degli anni – è il potenziamento e la promozione dell'immagine del terzo gruppo bancario della Svizzera. Dopo uno studio approfondito, la scelta è caduta sullo sci e gli sport invernali, perché nessun'altra disciplina riscontra altrettanto successo presso la popolazione svizzera.

La decisione di Swiss-Ski di unificare le otto discipline – sci alpino, sci di fondo, combinata nordica, salto, biathlon, snowboard ecc. – sotto un'unica struttura di sponsorizzazione, denominata «discipline sportive praticate sulla

neve», risponde alle esigenze di Raiffeisen. L'intento è quello di associare il marchio ad un tema ben definito, convincente e di sicuro effetto.

STRUTTURE SIMILI

I due partner presentano un'affinità di strutture sui tre livelli operativi: il raggruppamento centrale (Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen/Swiss-Ski), le Federazioni regionali e la presenza locale (Banche Raiffeisen/ski club). Queste analogie permettono di raggiungere più facilmente i soci che – soprattutto a livello regionale e locale – hanno un legame molto forte con l'organizzazione Raiffeisen. Oltre alla partnership nazionale con Swiss-Ski – che avrà inizio nella stagione 2005/2006 – Raiffeisen

sponsorizza anche singoli sportivi o intere squadre di juniores.

Atleti come Silvan Zurbriggen, Tobias Grünenfelder (entrambi nella nazionale) ed Eliane Volken (quadri B) già oggi portano il logo «Raiffeisen» su caschi, berretti e fascette. Il prossimo inverno questo logo campeggerà anche sugli abiti e le giacche dei quadri A, B e C di tutte le discipline, nonché sulle giacche di tutti gli allenatori e i responsabili di Swiss-Ski. Gli sponsor autorizzati a mettere il loro logo sugli indumenti degli atleti sono solamente quattro.

Dal punto di vista dell'organizzazione Raiffeisen, le gare disputate in Svizzera nelle varie discipline sportive invernali saranno delle piattaforme per pubblicizzare l'immagine del

«Panorama»: perché il Gruppo Raiffeisen ha deciso di impegnarsi in un importante progetto di sponsorizzazione?

Robert Fuchs: per rafforzare la nostra presenza sul mercato, non possiamo limitarci ad investire nella pubblicità tradizionale, peraltro molto modesta rispetto alla concorrenza. Abbiamo dunque scelto una sponsorizzazione a livello nazionale, quale complemento dei nostri mezzi di comunicazione.

La struttura decentralizzata è forse uno dei motivi della mancanza, finora, di progetti di sponsorizzazione a livello nazionale?

Indubbiamente. La direzione ci ha infatti dato luce verde solo dopo che l'80% delle Banche Raiffeisen si era espressa a favore. Ma prima abbiamo dovuto convincere le autorità bancarie locali e regionali, presentando loro nei dettagli il nostro progetto di sponsorizzazione a livello nazionale di Swiss-Ski.

A quanto ammonta il budget annuale per la sponsorizzazione nell'ambito del progetto «Swiss-Ski»?

Gruppo presso la clientela, consolidando in tal modo la sua presenza nelle regioni. Con un impegno a lungo termine nel settore dello sport – sempre molto seguito dai mass media – Raiffeisen persegue diversi obiettivi: presentarsi come una banca moderna, dinamica e aperta al mondo, in grado di offrire prestazioni al-

Occorre tenere presente che le Federazioni regionali e le Banche Raiffeisen investono annualmente 15 milioni di franchi nelle più diverse attività di sponsorizzazione. Questa cifra equivale all'impegno finanziario a favore della comunità che le Banche Raiffeisen si assumono all'interno del loro raggio di attività. È tempo di concentrare i nostri sforzi attorno a un tema che corrisponde alla nostra visione del mondo, unificando la comunicazione verso l'esterno. A favore di Swiss-Ski, prevediamo di stanziare annualmente un importo nell'ordine dei 4 milioni di franchi. È importante coprire tutti i livelli: nazionale, regionale e locale. A complemento della nostra presenza sull'equipaggiamento dei quadri A, B e C, speriamo che anche le Federazioni regionali e le Banche sviluppino un'identificazione con i singoli atleti, mediante contratti di sponsorizzazione individuali.

Nemmeno una medaglia ai mondiali di Bormio: lo sci svizzero è decisamente in crisi. Perché allacciare proprio ora una simile partnership?

l'avanguardia, nonché evidenziare il suo impegno nei confronti di eventi di interesse nazionale.

Sotto l'aspetto emotivo, il marchio Raiffeisen è molto ben affermato presso la popolazione svizzera, alla quale ispira simpatia e fiducia. Sussistono pertanto le premesse ideali per ac-



A prescindere da qualche successo isolato, sappiamo di non poterci aspettare miracoli nei prossimi due anni. Ciononostante, abbiamo buoni motivi di credere che lo sci svizzero si riprenderà. La nostra sponsorizzazione a lungo termine aprirà nuovi orizzonti agli sciatori della nazionale svizzera! Nelle regioni ci sono inoltre fermenti di novità: ad esempio l'ex campione Pirmin Zurbriggen, il nuovo presidente di Ski Valais, saprà dare nuovi impulsi allo sci svizzero.

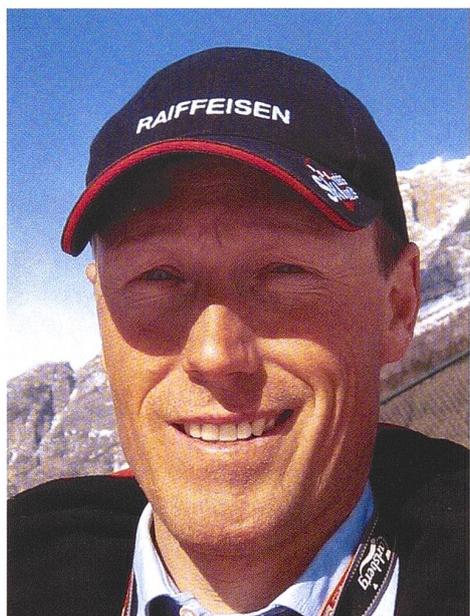
Intervista: Philippe Thévoz

Hans Burn, lo sciatore disabile che ha ottenuto i maggiori successi mondiali...



Foto: m.a.d.

...e Pirmin Zurbriggen, ambasciatore dello sci svizzero, promuovono i colori Raiffeisen.



quire nuovi clienti nel core business e nelle operazioni ipotecarie. Occorre tuttavia rafforzare gli aspetti «modernità, dinamismo e apertura al mondo».

PARTNERSHIP A LUNGO TERMINE

La sponsorizzazione a livello nazionale è un mezzo di comunicazione che completa la tradizionale pubblicità, aumentando in tal modo la popolarità di Raiffeisen e dando un'immagine più dinamica del Gruppo. Un simile progetto di ampio respiro contribuisce inoltre alla coesione del Gruppo, in modo tale da ottenere il massimo effetto possibile dalle energie e dai mezzi comuni. Le Federazioni regionali e le Banche Raiffeisen potranno destinare agli sport invernali parte del loro budget annuale adibito alle sponsorizzazioni.

Veri precursori in questo settore, già dalla passata stagione le due federazioni vallesane investono nelle nuove leve dello sci svizzero, in qualità di principali sponsor di Ski Valais. Raiffeisen dimostra pertanto di credere, a tutti i livelli, nel futuro degli sport invernali nel nostro paese. Come nel caso della clientela, già oggi – e per molti anni a venire – le Banche Raiffeisen sono al fianco degli atleti svizzeri e ne promuovono il successo, aprendo loro nuovi orizzonti.

■ PHILIPPE THÉVOZ

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

primflex
Sistemi per dormire



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

Piumino di piume d'oca

2
anni di
garanzia

160 x 210 cm
invece di Fr. 249.-

sconto -60%

PREZZO PER I LETTORI

99,-

No. art.
43038

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

Attenzione - Sovrapproduzione - Prezzo imbattibile

Bolletta d'ordine preferenziale per i lettori di PANORAMA

Si, ordino:

Quantità	Grandezza		Numero articolo
		Piumino di piume d'oca	da Fr. 99.- No. art. 43038
		Cuscino di piume d'oca	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 primavera c/o Personalshop, Casella postale, 4019 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. T04**

Visitate il nostro negozio alla Lautengartenstr. 23, 4052 Basilea.
c/o AVUS, Neuhofweg 51 (Gebäude Möbel Rösch), 4147 Aesch BL



Approfittatene Questo prezzo è imbattibile

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

«Buona notte»

Perciò, 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

IN GRIGIOVERDE AL WEF

Durante il Forum economico mondiale di Davos, circa 5000 militari hanno presidiato obiettivi civili – ad esempio centrali idroelettriche – facendo fronte a temperature fino a quasi meno trenta gradi. Al comando di una compagnia di circa 400 uomini, c'era il capitano Roland Graf, che nella vita civile è vicedirettore della Banca Raiffeisen di Eiken.



Il punto della situazione con l'autista Roman Dotta.



All'interno di un carro armato M2+.



Quasi all'ultimo grido della moda: pelliccia d'agnello, completa di moon-boots con suola di legno.

Nulla è più come prima, anche per quanto concerne la difesa militare del territorio. Oggi l'esercito non si prepara più a fronteggiare l'allarme ROSSO, vale a dire l'invasione proveniente dall'Est europeo. Alla fine di gennaio, durante il World Economic Forum (WEF) di Davos, fredda non era più la guerra, ma la temperatura segnata dalla colonnina del mercurio. E il clima siberiano sul Wolfgangpass è stata la vera sfida che Roland Graf e la sua truppa hanno dovuto affrontare, nell'ambito delle quattro settimane di servizio di assistenza al WEF, nel distretto di Prättigau-Davos.

CURLING PER IL MORALE

«La mia truppa è molto motivata, nonostante il freddo polare, o forse proprio per questo», afferma con soddisfazione il capitano Roland Graf (32). Lo abbiamo incontrato nel bel mezzo del forum economico, in un momento di inten-

sa attività, che gli aveva concesso non più di un'ora scarsa di sonno. È il tributo da pagare per garantire una presenza costante: «Devo essere d'esempio per i miei uomini. Fa bene al morale», spiega Roland Graf. Per i soldati è meno dura: presidiano l'obiettivo per complessive 12 ore (dandosi il cambio) e poi hanno 24 ore di pausa. E questi periodi vengono sfruttati in maniera creativa: climbing, curling, cinema o wellness.

Nelle prime settimane del corso di ripetizione, il battaglione argoviese di fanteria 56 – composto in tutto da 1300 militi – è stato appositamente addestrato per l'intervento al WEF. In speciali blocchi di formazione i soldati hanno imparato le tecniche per fermare, interrogare, controllare e arrestare le persone sospette, mantenendo sempre un comportamento adeguato alla situazione. Alle truppe sono inoltre state impartite precise regole di comportamento: evitare qualsiasi discussio-

ne, non lasciarsi sfuggire nessun commento condiscendente, non dare del tu a nessuno. Durante tutto il servizio di presidio, le istruzioni vietavano inoltre tassativamente di esprimersi sul WEF davanti a terzi. Le stesse regole

INFO

Considerata la sua importanza per gli interessi internazionali della Svizzera, nel 2000 il Consiglio federale ha dichiarato evento straordinario il World Economic Forum. Per il WEF 2005 e 2006, nella sessione di dicembre 2004 il parlamento ha approvato un intervento del servizio di assistenza a favore delle autorità civili del Canton Grigioni, che autorizza l'esercito ad impiegare un massimo di 6500 militi. Rispetto a un normale corso di ripetizione, l'operazione comporta un costo supplementare di 2,5 milioni di franchi.



Il cellulare al posto della ricetrasmittente: un pratico mezzo di comunicazione per tutti gli usi.



Ispezione di una truppa di due militi addetti al presidio di traliccio esposto.



Chiara regolamentazione degli accessi.

valevano anche per le forze di polizia in servizio attivo.

PARTNER DELLA POLIZIA

Roland Graf un'opinione però ce l'ha e, a forum concluso, non manca di esprimerla. È convinto dell'utilità del WEF come occasione d'incontro per gli esponenti dell'economia, anche se alcuni temi sono problematici. Il capitano Graf è anche a favore dei servizi di presidio militare, come quello assicurato dalla sua truppa, in cui i soldati non sono ridotti a fare da spalla ai poliziotti. «Siamo un partner a pieno titolo della polizia», tiene a precisare. E le lodi sono giunte anche dalle più alte sfere dell'esercito: «Ambiente fantastico, i soldati si sono distinti per il loro atteggiamento fiero e convinto, nonostante l'estrema rigidità del clima», ha commentato il comandante di corpo Christophe Kekeis, capo delle Forze armate svizzere.

Anche noi abbiamo avuto la stessa impressione. A Küblis, dove i soldati presidiavano una centrale elettrica, due militi della compagnia di Graf spiccavano per un abbigliamento davvero insolito. Sfoggiavano un equipaggiamento che si vede raramente: pesanti mantelli di pelliccia d'agnello, moon boots con spessa suola di legno, calzati sopra gli stivali invernali,

giubbotto antiproiettile del peso di 14 kg. Nei confronti della popolazione mantenevano un atteggiamento amichevole, ma fermo all'occorrenza. Sarà un caso che, proprio durante la nostra visita, il sole abbia fatto capolino dalla cresta della montagna, illuminando i due soldati?

Dopo quattro settimane di neve e gelo, Roland Graf è contento di lasciare la tenuta da combattimento per indossare di nuovo giacca e cravatta. Il suo bilancio: «Abbiamo svolto bene, secondo scienza e coscienza, il compito

Dal punto di vista della polizia

Nonostante le difficili condizioni dell'intervento (lungi tempi di presenza e freddo glaciale), Markus Reinhardt – comandante della polizia grigionese e coordinatore di tutte le forze di sicurezza in campo – stila un bilancio positivo: «Dal punto di vista della polizia, il WEF 05 è stato un evento nuovo e senz'altro positivo. Anche la prestazione, fisica e psichica, delle forze di sicurezza è stata notevole, considerate le rigide temperature. Ognuno, uomo o donna, ha svolto il proprio compito al meglio e può essere fiero del risultato».

assegnatoci. Siamo felici di tornare alla vita civile, in buona salute e arricchiti di una nuova esperienza. In queste quattro settimane, tutti noi ci siamo confrontati con situazioni estreme, in fatto di comando e pianificazione, ma anche semplicemente di condizioni meteorologiche. Si tratta tuttavia di insegnamenti ai quali non sarei disposto a rinunciare, a nessun costo». L'anno prossimo, però, non parteciperà al WEF perché nel 2006 ha in programma solo un normale corso di ripetizione.

■ PIUS SCHÄRLI

Diversamente dagli anni precedenti, il WEF 2005 non è stato funestato da gravi episodi di vandalismo.

Il forum mondiale ha tuttavia comportato una buona dose di lavoro supplementare per le forze dell'ordine, che hanno dovuto provvedere alla sicurezza di 161 delegazioni di ospiti stranieri, secondo le norme del diritto internazionale, compresi 34 servizi di scorta permanenti.

Davanti alle entrate al Kongresshaus di Davos, sono stati effettuati 43 710 controlli.

Le nostre
porte garages
sono più
comode
da aprire



REGABox®

Porte sezionali per la casa e per l'industria



▪ Utilizzo ottimale dello spazio

▪ Comodità

▪ Linea estetica moderna

▪ Sicurezza garantita

Vi invitiamo presso l'esposizione permanente a Gordola
per aprire le nostre porte garages
e per scoprire tutti i prodotti della nostra gamma.

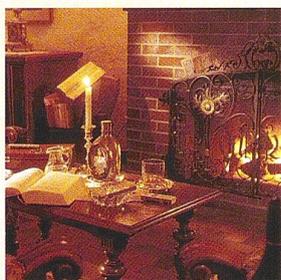
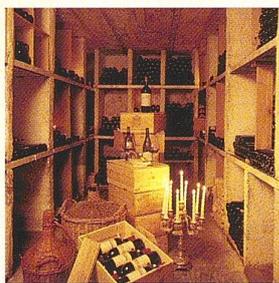

REGAZZI®

REGAZZI SA • CH-6596 Gordola

Tel. +41 (0)91 735 66 00 • www.regazzi.ch • info@regazzi.ch



Gastronomia da libro illustrato



Ritrovare il tempo per il proprio partner, per la propria famiglia o per se stessi, trascorrendo una magnifica e variopinta primavera in montagna a 1400 m di altitudine, con infiniti sentieri per camminare, mountain bike e con campo da tennis. Il tutto immerso nella quiete e l'aria pulita, con il cinguettio degli uccelli come colonna sonora. I fanghi della nostra fonte, i massaggi, i bagni sulfurei e termali, la sauna e i trattamenti cosmetici vi aiuteranno a rilassarvi e dimenticare lo stress quotidiano. Lasciatevi viziare negli storici ambienti del nostro Romantik Hotel Schwefelberg Bad a quattro stelle, con la sua atmosfera, l'eccellente cucina e il servizio impeccabile!

Per ricaricare velocemente le «batterie» o rigenerare il corpo, il nostro reparto di medicina termale vi offre le molteplici possibilità della medicina complementare e di quella tradizionale cinese. Siamo lieti di fornirvi ulteriori informazioni al numero 026 419 88 88, alla pagina www.schwefelbergbad.ch

o inviandovi il nostro dépliant.

Romantikhotel Schwefelberg-Bad • CH-1738 Schwefelberg-Bad / BE
Tel. 026 419 88 88 • Fax 026 419 88 44 • www.schwefelbergbad.ch

Festa delle camelie al via

Nell'ambito dell'imminente Festa delle camelie 2005, avrà quest'anno luogo il congresso dell'«International Camelia Society» che convocherà a Locarno numerosissimi «aficionados», provenienti da ogni parte del globo. La concomitanza con la Pasqua, che segna anche il periodo di massimo splendore del fiore, farà sì che Locarno si mostrerà festosa ed addobbata come non mai per l'occasione.

Gli addetti ai lavori che – inutile dirlo – già da mesi si stanno alacremente occupando del progetto, promettono delle vere e proprie raffinatezze e non poche novità. Tra queste il «Parco della Camelia», ad opera dei bravi giardinieri di «Parchi e giardini» della Città di Locarno. Il Parco, la cui apertura al pubblico è prevista dalle 9.00 alle 17.00 e per tutto il periodo della fioritura, è situato sulla riva del Lago Maggiore, poco distante dal Lido di Locarno e sarà inaugurato ufficialmente il 24 marzo alle 11.00.

In città, sono state adornate le vetrine dei grandi magazzini e abbellite varie vie con bandiere, fiori e altri oggetti richiamanti il tema della festa. Vi sarà anche la possibilità di visitare due giardini di antiche ville padronali ad Ascona ed è stato realizzato un prospetto intitolato «La via delle camelie» che recherà tutto un percorso di case e giardini fioriti visitabili.

All'interno della rassegna, che anche quest'anno si terrà nella corte e nei locali della Società Elettrica Sopracenerina e che avrà luogo dal 24 al 28 marzo sarà proposta musica dal vivo, che farà da sottofondo alla delicata bellezza delle camelie esposte. Ci saranno concorsi, gadget, un'esposizione di fotografie, la mostra scientifica, e, novità assoluta, verrà



Nella foto «MaggiorepiX», uno scorcio dell'edizione 2004.

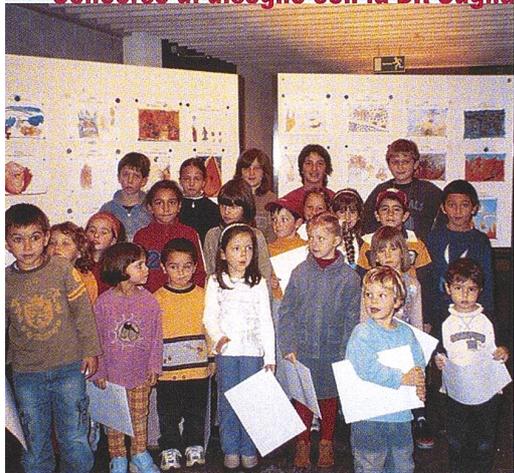
presentata la «tomografia della camelia», che rivela il fiore nelle sue più recondite fibre.

Sulla Piazza Grande ci saranno i gazebo espositivi, in una configurazione del tutto nuova e con degli spazi – giardino adornati di sculture

in granito, opera degli artisti della scuola di scultura di Peccia e Vallemaggia Pietra Viva.

Ricordiamo che, anche quest'anno, lo sponsor principale della manifestazione sono le Banche Raiffeisen del Locarnese.

Concorso di disegno con la BR Cugnasco-Gudo-Riazzino



Il gruppo dei premiati in posa davanti ai propri disegni.

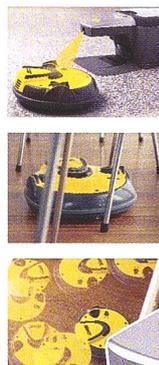
Il terzo concorso di disegno indetto dalla Banca Raiffeisen Cugnasco-Gudo-Riazzino ha trovato grande riscontro tra gli allievi delle scuole dell'infanzia di Riazzino (Lavertezzo Piano), Gerra Piano (Gerra Verzasca), Gerre di Sotto (Locarno) e quelli delle elementari delle sedi di Riazzino, Gerra Piano/Cugnasco e Gudo.

Infatti, ben 272 bambini hanno consegnato il loro lavoro e la giuria ha avuto non poche difficoltà a vagliare e premiare i 24 migliori dise-

gni. Il tema del fuoco è stato illustrato nelle maniere più disparate: incendi di boschi, di case, interventi dei pompieri e di elicotteri, fuochi d'artificio e all'aperto, caminetti accesi, ecc.

Nel corso del mese di dicembre, l'ampia sala dell'istituto scolastico di Riazzino si è riempita di allievi, genitori e di nonni ansiosi di conoscere i risultati e i nomi dei vincitori che si sono spartiti il montepremi di 1800 franchi messo in palio dalla BR di Cugnasco-Gudo-Riazzino. Durante la cerimonia il corpo pompieri di Tenero-Contra, con l'ausilio di diapositive, ha illustrato i pericoli e le conseguenze dei danni del fuoco e dell'acqua.

Il nuovissimo RoboCleaner - Aspira e fa tutto da solo



2.180,-

IVA inclusa/TRA



Rilassatevi: lasciate le pulizie al vostro nuovo RoboCleaner! Grazie ai sensori ottici di contatto integrati l'apparecchio trova la sua strada senza difficoltà. Su moquette e parquet di legno. Inoltre, si muove senza difficoltà sotto la maggior parte dei mobili di casa, grazie alle sue dimensioni ridotte. Quando il serbatoio della polvere è pieno, il RoboCleaner ritorna automaticamente alla postazione di carica guidato da un raggio ad infrarossi. Il futuro è qui!

KÄRCHER

semplicemente pulito

Kärcher AG • Industriestrasse 16 • 8108 Dällikon • Infoline 0844 850 863 • Fax 0844 850 865 • www.kaercher.ch • info.verkauf@kaercher.ch

La vera alternativa

Prema Twin Cashpro

Deposito e prelievo di banconote nel giro interno del contante

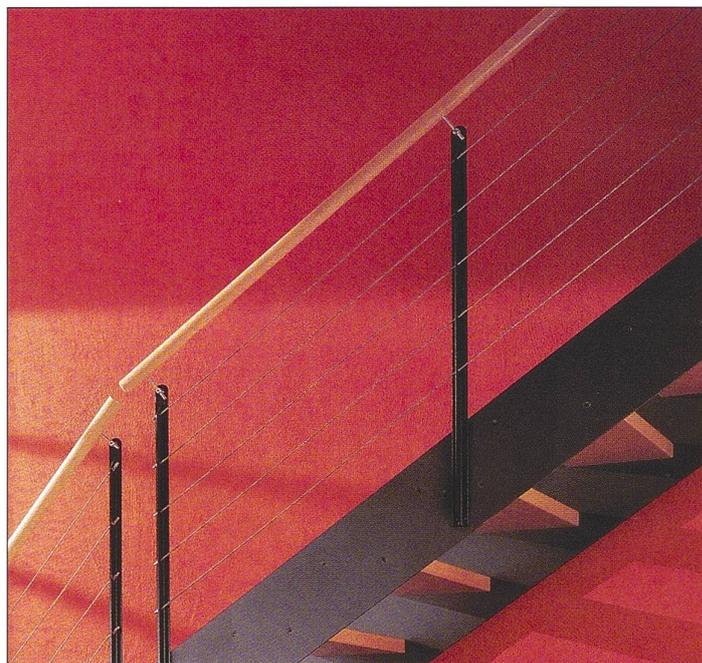


- Riduzione della quantità del contante tramite riciclaggio
- Accettazione fino a 24 tipi di banconote
- Immagazzinamento in 6 o 8 cassette a rulli
- Macchina compatta di alta tecnologia con tutte le opzioni
- Operazione offline o online con Dialba

prema

Sistemi di trattamento del denaro

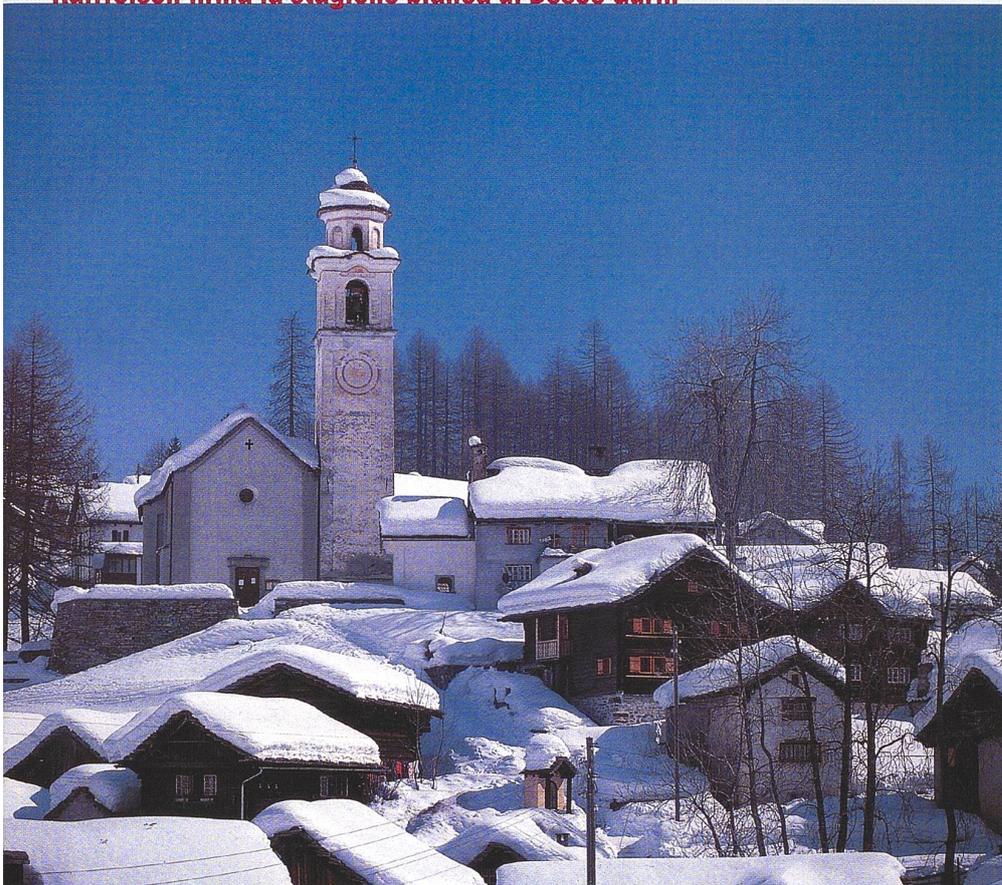
PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9 Telefono 062 797 59 59
CH-4665 Oftringen Fax 062 797 62 00



Keller
Das Original

Keller Treppenbau AG
3322 Schönbühl, Telefono 031 858 10 10
8953 Dietikon, Telefono 044 741 50 52
1202 Genève, Telefono 022 731 19 10
treppenbau@keller-treppen.ch
www.keller-treppen.ch

Raiffeisen firma la stagione bianca di Bosco Gurin



Nella foto di Karl Frei una bella panoramica invernale di Bosco Gurin.

Il logo Raiffeisen torna a colorare gli impianti di risalita della stazione sciistica di Bosco Gurin, un vero punto di riferimento per un numero sempre crescente di appassionati della stagione bianca, ma non solo. Il villaggio è conosciuto come la colonia walser meglio conservata al

Sud delle Alpi, nonché per essere il comune più alto del Ticino a ben 1507 m s/m e dove la Banca Raiffeisen Maggia e Valli è presente con un'agenzia ed un bancomat. Con un investimento di oltre 16,5 milioni di franchi, negli scorsi anni sono stati inaugurati i nuovi impianti

(due seggiovie e un pony-lift) che si sono aggiunti a quelli esistenti (due sci lift ad ancora e un piattello) garantendo una rete di piste che, nella zona del Grossalp, è di 20 chilometri.

Anche l'ospitalità è stata adeguata ai nuovi standard con l'accogliente ristorante con terrazza esterna (quest'anno ulteriormente ampliato), l'albergo e l'ostello per un totale di 230 posti letto. Una scommessa vinta dalla società Centro turistico Grossalp SA e dai comuni della Vallemaggia e del Locarnese che hanno concretamente sostenuto l'ambizioso progetto di rilancio turistico di uno splendido villaggio che sembrava destinato ad un irreversibile declino. Basti pensare che nel secolo scorso si contavano ancora 400 abitanti contro i circa 70 odierni.

Oggi la stazione sciistica di Bosco Gurin è invece una realtà, fiore all'occhiello della Vallemaggia, per la quale la Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano e le Banche Raiffeisen della valle e del Locarnese hanno rinnovato un impegno finanziario su tre anni, divenendone lo sponsor ufficiale.

Raiffeisen Leventina, ancora in crescita

Sempre meglio per la Raiffeisen Leventina che, anche l'anno scorso ha registrato un'ulteriore crescita.

Confermando la tendenza in atto negli ultimi anni, il 2004 ha visto la somma di bilancio aumentare di 14 milioni, raggiungendo così i 212,5 milioni (+7,5%). Anche l'utile lordo ha registrato un aumento dell'8%, situandosi a 1,3 milioni di franchi.

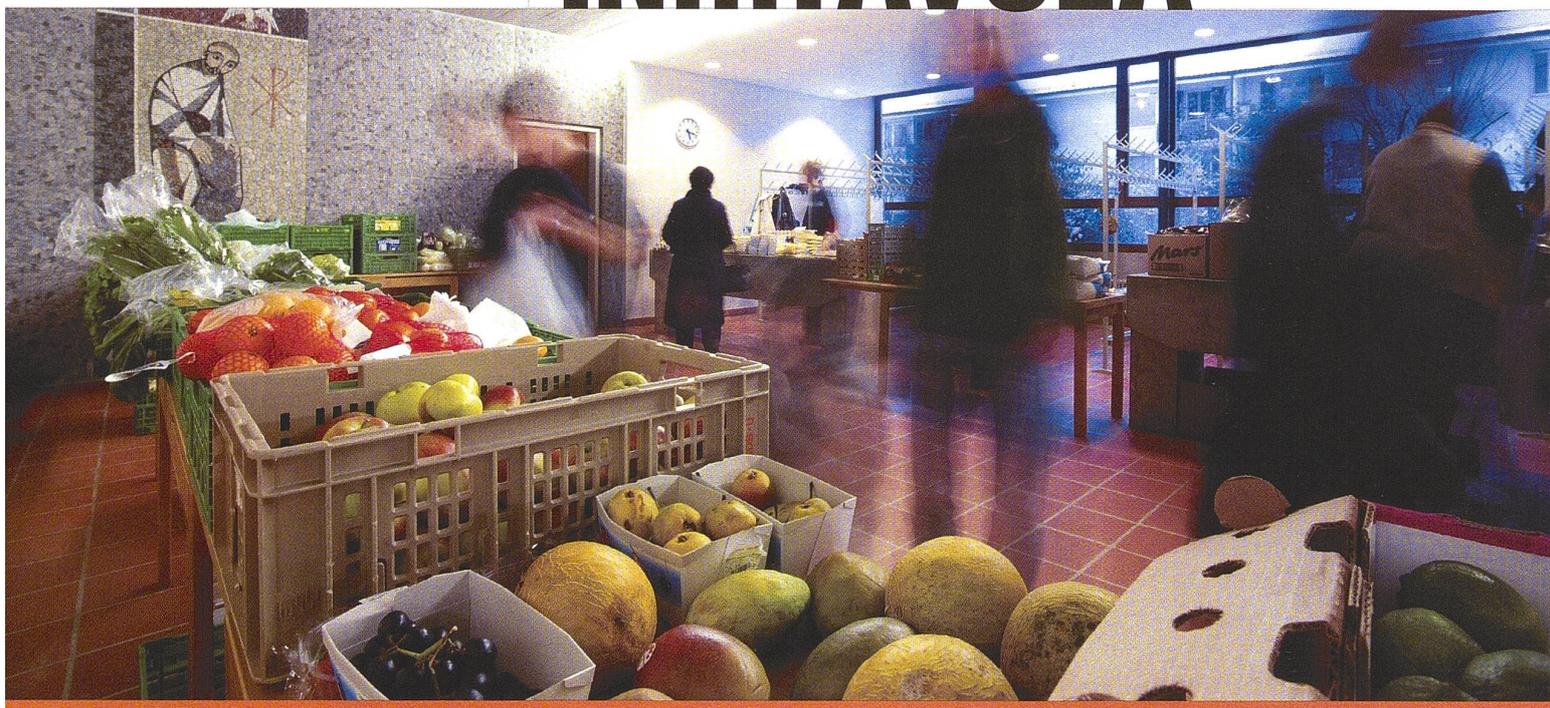
Le cifre nel dettaglio saranno comunque rese note il prossimo 21 maggio, giorno nel quale ad Airolo è stata indetta l'assemblea generale annuale, alla quale sono come sempre invitati tutti i soci. Soci che, fra l'altro, nel 2004 hanno raggiunto e superato l'importante soglia delle 3000 unità. E questo a dimostrazione di quanto la Banca Raiffeisen sia radicata e vicina alla sua clientela.

Soluzione dell'«Ultima»

Per fondare una cooperativa sono necessari almeno sette soci. (Articolo 831, Codice delle obbligazioni).

Nelle fiabe si può ordinare alla tavola di apparecchiarsi da sola. Ma nella vita reale non è come nel racconto dei fratelli Grimm. Lo sanno per esperienza un numero sempre maggiore di persone, anche in Svizzera. Per fortuna c'è l'associazione «Tischlein deck dich»!

SOLIDARIETÀ IN...TAVOLA



Samuel Sägesser vive ogni giorno momenti di grande commozione. Ad esempio quando un'anziana signora gli stringe la mano, esclamando: «Grazie mille! Mio marito è malato e per due settimane abbiamo mangiato solo pane e formaggio. Per fortuna ci siete voi». A tutt'oggi rimane senza parole davanti a simili situazioni di bisogno. Da tre anni dirige «Tischlein deck dich», un'organizzazione non-profit che – in 21 località della Svizzera tedesca e a Ginevra – distribuisce generi alimentari e di prima necessità, per sopperire al fabbisogno quotidiano di persone in difficoltà. Alimenti che altrimenti sarebbero buttati via, anche se

sono ancora commestibili, non essendo ancora scaduti.

Le 420 tonnellate di merci distribuite l'anno scorso dall'organizzazione sono solo un piccolo contributo per alleviare la povertà esistente in Svizzera. Come rileva McKinsey (una ditta per la consulenza aziendale), da un lato ogni anno in Svizzera si eliminano 250 000 tonnellate di beni alimentari, una cifra che non tiene conto delle economie domestiche. Dall'altro lato, nel nostro paese 850 000 persone vivono con il minimo esistenziale.

L'organizzazione «Tischlein deck dich» riceve gratuitamente la merce da vari commer-

cianti, produttori e grandi distributori. Gli articoli a lunga conservazione sono immagazzinati a Dietikon, mentre i prodotti freschi vengono consegnati il più presto possibile, spesso già in giornata, ai centri di distribuzione. Ogni settimana, sono circa 3900 i poveri che fruiscono di questo servizio...

AD ESEMPIO A WINTERTHUR

...e circa 200 solo a Winterthur-Wülflingen. Ogni lunedì, il centro di distribuzione, situato nella casa parrocchiale, è aperto per un'ora e mezza. Poco prima delle 17, davanti alla porta attendono mamme con bambini piccoli, don-



Foto: Patrick Lüthy

«Panorama»: Come è giunto a questa organizzazione?

Beat Curti: nel 1999 Anja Hübner, moglie dell'allora direttore del gruppo «Bon Appetit», mi

ha proposto di raccogliere nei nostri magazzini i generi alimentari vicini alla scadenza, per distribuirli alle persone bisognose di Zurigo. L'idea mi ha entusiasmato e ho subito aperto un conto. Fin dal primo giorno, la distruzione di centinaia di tonnellate di cibi mi ha profondamente indignato.

Il vostro scopo è migliorare il mondo?

Nella vita di ognuno arriva il momento di decidere se continuare a pensare solo a se stessi o fare qualcosa per il prossimo. Negli ultimi decenni, in Occidente abbiamo cercato la felicità puntando tutto sulla soddisfazione dei bisogni e dei desideri individuali. L'impegno dei nostri volontari dimostra che anche l'amore per il

prossimo e l'aiuto solidale possono motivare e rendere felici.

La sua organizzazione ha favorito un ripensamento nel comportamento delle aziende?

Quando abbiamo iniziato, una parte del settore ci guardava con sufficienza, considerandoci ingenui sognatori. Eliminare i generi alimentari vicini alla scadenza era la soluzione più semplice e conveniente. C'era anche il timore di creare una situazione di concorrenza: i poveri avrebbero fatto meno acquisti nei negozi di alimentari. Ma ora le cose sono cambiate. Anche i due maggiori distributori della Svizzera si impegnano per un utilizzo più sensato dei beni alimentari.

Intervista: Jeannette Wild

ne e uomini soli di ogni età, svizzeri e stranieri di varie nazionalità. Intanto alcuni volontari dell'organizzazione sistemano la merce (oggi sono 375 kg) sui tavoli di legno: pane, verdura, frutta, marmellate, uova, yogurt, biscotti, dentifricio ecc., quasi tutto ancora in perfette condizioni.

Poi le porte si aprono e la gente inizia ad entrare. In una mano la borsa della spesa, nell'altra un certificato che dà loro diritto ai beni alimentari, e il franco simbolico.

Un volontario è seduto alla ricezione, mette un timbro sulla tessera annonaria, scambia un paio di parole con tutti, si informa sulla loro salute e scherza con i bambini. «Il mio compenso è la gratitudine di queste persone», spiega.

E aggiunge che l'impegno volontario è per lui fonte di grande gioia.

LA SOLIDARIETÀ FUNZIONA

Ed è proprio questo che motiva i 320 collaboratori.

Sempre più persone si interessano dell'attività dell'organizzazione: sui giornali si annunciano a dozzine per fare del volontariato al servizio di «Tischlein deck dich». Questo conferma a Samuel Sägesser di essere sulla strada giusta. E lo rincuora. Infatti ammette: «Non posso trattenere le lacrime davanti a destini così duri». Anche perché simili situazioni sono la quotidianità di molti, nella nostra ricca Svizzera».

■ JEANNETTE WILD LENZ



Il premio Raiffeisen è assegnato...

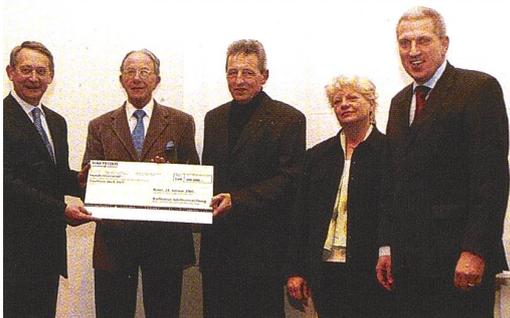


Foto: Patrick Lüthy

...all'Associazione «Tischlein deck dich». Alla fine di gennaio, il suo presidente – Beat Curti – ha ritirato i 100.000 franchi del premio. A Basilea, davanti a circa 150 ospiti, la Fondazione

Raiffeisen per il giubileo ha in tal modo riconosciuto pubblicamente l'impegno sociale di questa organizzazione umanitaria, attiva dal 1999.

Nel suo discorso Franz Marty – presidente del CdA del Gruppo Raiffeisen – ha ribadito l'obiettivo sociale della Fondazione per il giubileo Raiffeisen: «Il premio è un importante contributo alla diffusione, in tutta la Svizzera, dello spirito di Tischlein deck dich». Anche Monika Stocker – responsabile del dicastero previdenza sociale della città di Zurigo – ha avuto parole di encomio: «La socialità è il bisogno primario dell'uomo di coesione e di sicurezza, nonché di un ruolo nella società, nella vita privata e in quella della comunità». Si è appellata alla dispo-

nibilità delle persone ad impegnarsi a favore degli altri, «affinché la solidarietà non rimanga un concetto astratto, ma si realizzi nelle mani, nel cuore e nell'anima di coloro che aiutano chi è nel bisogno».

Per ulteriori informazioni: «Tischlein deck dich» (Tavolino apparecchiati), Reservatstrasse 1, 8953 Dietikon, tel. 01 746 54 14, www.tischlein.ch. È possibile sostenere l'organizzazione svolgendo attività di volontariato, diventando socio o benefattore, oppure versando un contributo sul conto no. 21859.52, clearing 80666, Banca Raiffeisen Bergdietikon.

UN FENOMENO PLANETARIO



Una femmina di passero domestico nutre i piccoli. I passeri immaturi sono uguali alla femmina. Solo dopo la muta, in autunno, è possibile distinguerne il sesso.

Senza dare nell'occhio, ha finito per conquistare l'intero globo. Arruffa le penne, cinguetta senza sosta, litiga volentieri, saltella nervosamente... Un uccellino molto socievole, con un aspetto del tutto insignificante: il comune passero.

Forse nessun altro animale selvatico sulla faccia della terra ha seguito l'uomo così da vicino, in campagna e in città, nell'entroterra e nelle regioni costiere, sulle vette fino a circa 3 mila metri di altezza, alle latitudini più meridionali e nel circolo polare artico. Insomma dappertutto dove ci sono insediamenti umani. Una straordinaria spinta alla diffusione e un'eccezionale capacità di adattamento han-

no fatto di questo vivacissimo pennuto la specie di uccelli selvatici più rappresentata nell'habitat umano. E tutto ciò senza godere di nessuna tutela giuridica, ma anzi con la minaccia costante di essere cacciato e sterminato.

ARIA DI CASA

Il passero è originario del Mediterraneo, ma gli europei lo hanno diffuso in tutto il globo, un po'

per motivi sentimentali (gli emigranti lo portavano con loro come ricordo vivente della patria lontana) e un po' perché era ritenuto, a torto, un valido aiuto nella lotta agli insetti nocivi nell'agricoltura.

Se inizialmente alcune società private, appositamente fondate, provvedevano a soddisfare la domanda di questi piccoli «darsi pennuti» per il focolare degli emigrati (chi soffriva



I passerini hanno una colorazione poco appariscente, ma ben disegnata. Nel passero domestico, la livrea del maschio spicca su quella della femmina, per via dei colori contrastanti della testa (parte superiore grigio-cenere e pettorina scura).

di nostalgia era disposto a sborsare fino a una sterlina inglese per una coppia di passerotti), a distanza di pochi decenni fu necessario prendere energici provvedimenti contro tali spiritelli che, evocati con troppa leggerezza, avevano arrecato gravi danni alle coltivazioni di cereali.

LE TAPPE DI UN VOLO TRIONFALE

La conquista del mondo da parte del passero sembra un racconto da «Le mille e una notte»: nel 1850, un primo tentativo di insediamento a New York, con otto coppie, fallì miseramente. Ma l'anno successivo, la liberazione di 50 passerini fu coronata dal successo. Seguirono altri insediamenti, sempre in America settentrionale e, nel 1865, per la prima volta anche in Canada. Nello spazio di nemmeno una generazione, il Nuovo Mondo pullulava di passerotti.

Nel 1872 ci fu il primo tentativo di insediamento a Buenos Aires, e successivamente in Brasile, Cile e Uruguay. Nella seconda metà del XIX secolo, l'ora del passero scoccò anche in Australia e Nuova Zelanda. La sua diffusione fu un po' meno rapida in Sudafrica, per via della concorrenza di specie affini.

In pochi decenni, questo pennuto con spiccate capacità di adattamento riuscì a insediarsi in interi continenti. La sua area di diffusione copre praticamente tutta la superficie della terra. Grandi condottieri come Annibale, Carlomagno e Napoleone avrebbero di che invidiare il trionfo planetario del poco appariscente uccellino!

IN SIMBIOSI CON L'UOMO

Se l'uomo ha sempre portato il passero con sé, anche il passero sembra cercare la compagnia dell'uomo: l'affinità è dunque reciproca. In Europa, dappertutto dove esistono insediamenti umani – fin nel grande Nord e nelle valli alpine – si incontra anche questo

uccellino, perfettamente a suo agio con la modernità.

In Svizzera l'area di maggiore diffusione è il Mittelland, una regione densamente popolata e con un'economia preminentemente agricola. Una prova eloquente della dipendenza di questa specie selvatica dall'uomo è il rapporto direttamente proporzionale esistente tra la densità delle colonie di passerini e la densità demografica di una regione.

Cacciato fin dal Medioevo, il passero si è tuttavia diffuso in maniera inarrestabile. Nei secoli passati i contadini erano tenuti per legge a sopprimerne un certo numero ogni anno. Chi non rispettava l'ordinanza, doveva pagare una multa salata. Successivamente ci furono anche stermini di massa con il veleno. Imperturbato, il pennuto ha però continuato a riprodursi e diffondersi allegramente. >



Il maschio del passero d'Italia si distingue dal passero comune per il colore marrone scuro della parte superiore della testa.

Passero domestico, mattugio e d'Italia

Le specie della famiglia dei passeridi maggiormente diffuse da noi sono il passero domestico e il passero mattugio. Quest'ultimo vive soprattutto alla periferia dei centri abitati, nei giardini, nei campi e sul limitare dei boschi. Il passero domestico divide invece il suo habitat con quello dell'uomo, fin nelle grandi città. È quello che incontriamo tutti i giorni.

La sua colorazione è poco appariscente, ma non priva di bellezza: il maschio ha la parte superiore della testa grigio-cenere, le guance e la nuca marrone scuro. Gola e pettorina sono nere, con striature biancastre attorno alle orecchie. Il dorso è marrone, striato di nero, mentre il ventre è marroncino.

Durante il periodo della cova i colori delle sue piume diventano più accesi. La femmina ha una

livrea molto più modesta e uniforme, di colore marrone-beige, senza la colorazione contrastante del capo e il nero sulla nuca e la pettorina. Il suo becco è marrone tutto l'anno, mentre quello del maschio si tinge di nero durante il periodo della cova. I passerotti immaturi sono uguali alla femmina. I sessi diventano riconoscibili solo dopo la muta, in autunno.

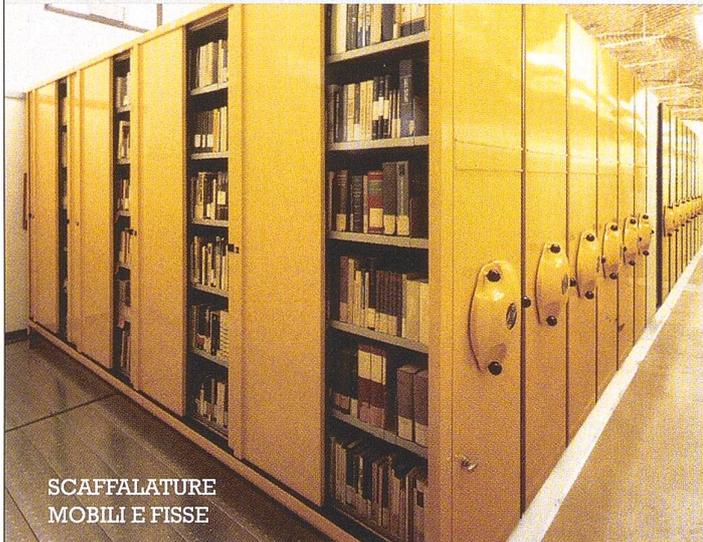
Il tratto distintivo del leggermente più piccolo passero mattugio è la macchia di colore sulle guance, nera nei maschi e marrone nelle femmine.

In Ticino vive inoltre il passero d'Italia, che nei maschi presenta una bella colorazione marrone scuro della testa. Un'altra specie affine è il fringuello alpino, di casa in alta montagna.

(H-I)

bureau**albisetti**sa

Materiale, macchine e mobili per ufficio



SCAFFALATURE
MOBILI E FISSE

Via Soldini 37a - 6830 CHIASSO
Tel. 091 683.46.60 - Fax 091 683.24.18
E-mail: info@bureaualbiseti.com
Internet: www.bureaualbiseti.com



Dialogo

Un'immagine dice più di mille parole. I sistemi di arredamento USM per applicazioni che parlano da se.



Tecnica e arredamenti
per l'ufficio e l'industria
CH-6900 Lugano, via G. Buffi 10
Tel. 091 910 41 00 - www.dickfigli.ch

USM

Sistemi di arredamento

Finestre in PVC

Persiane in alluminio Vetrare per balconi Giardino d'inverno



**Sicurezza
contro furti**

Mandatemi dei prospetti

biberbau

Castoro SA 6515 Gudo/TI

Tel. 091 859 13 24
Fax 091 859 20 14
www.castoro.ch

 *Produzione propria*

FRUBAU
dal 1966 www.edim.ch

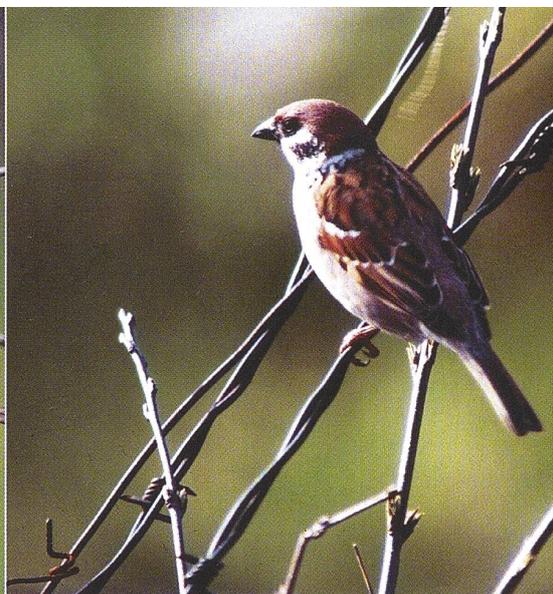
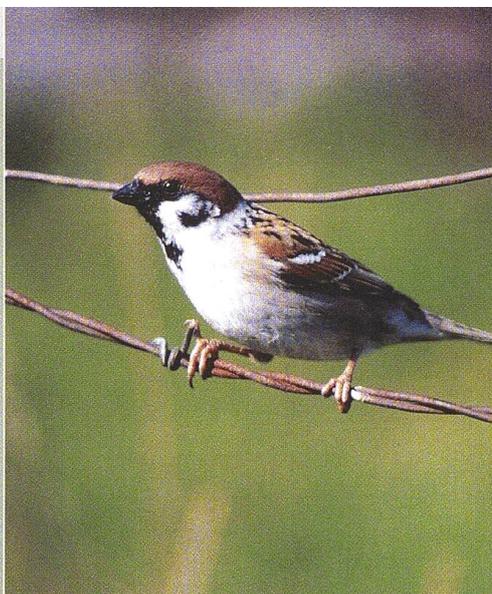
RAPPRESENTIAMO
SU CARTA IL VOSTRO PROGETTO
CON EFFETTO 3D - NUOVI COLORI E
COMPONENTI ANTIGRAFFIO CON
GARANZIA DI 15 ANNI SENZA
SOVRAPPREZZO

VERANDE
GIARDINI D'INVERNO
TETTI APRIBILI
VETRATE PER BALCONI
TENDE D'OMBREGGIAMENTO

**SHOWROOM
DI OLTRE 150 m²
VISITE SU APPUNTAMENTO**

Via San Michele 64, CH-6987 Caslano
Tel. 091 606 23 40 - Fax 091 606 20 20
www.frubau.ch

Il passero mattugio è facilmente distinguibile dal passero domestico per via della tipica macchia di colore sulle guance, nera nel maschio e marrone nella femmina.



Un passero mattugio porta il cibo ai suoi piccoli. Al momento di posarsi, le ali e la coda si dispongono in maniera da frenare il volo, come gli alettoni degli aerei.

INDESIDERATO NEI CAMPI DI GRANO

Il passero è preminentemente vegetariano. Si nutre soprattutto di semi ed ha sviluppato una spiccata predilezione per i cereali, in particolare il frumento e l'avena. È ghiotto dei chicchi più teneri e maturi e per questo motivo i contadini gli hanno sempre dato la caccia. Ma senza successo.

Il passero è pieno di risorse ed è riuscito ogni volta a trarsi d'impaccio. È provato che la sua diffusione è spesso avvenuta lungo le cosiddette vie del grano (linee ferroviarie, strade, canali): gli sfrontati uccellini hanno sovente percorso lunghe distanze, facendosi trasportare comodamente, insieme con il grano, dai vagoni, dai carri e dalle chiatte.

Il passero è presente ovunque esistono coltivazioni di cereali. Si è progressivamente insediato anche nelle nostre valli alpine, di pari passo con lo sviluppo dell'agricoltura in queste zone, durante il secolo scorso. I campi situati nelle vicinanze dei centri abitati sono più a rischio di quelli in aperta campagna, perché le colonie di passerini non amano percorrere lunghe distanze per nutrirsi.

MA È ANCHE UTILE

Il passero non si nutre però solo di semi. Soprattutto in primavera, è ghiotto di gemme e di teneri avannotti, ama piluccare dai baccelli i piselli ancora acerbi e non disdegna i dorati fiori di croco e le primule. Perché scelga proprio queste piante, rimane un mistero. In estate e in autunno predilige la frutta dolce e succosa: ciliegie, pere e acini d'uva.

Sarebbe tuttavia ingiusto accusarlo di essere solo un ladro di cereali e di frutta. Il passero mattugio (campestre), ancor più di quello domestico, è infatti un gran divoratore di insetti. Per ambedue le specie, gli insetti rappresentano infatti l'alimentazione base dei piccoli: cavallette, coleotteri e larve di farfalla. Il passero è molto abile nel catturare gli insetti in volo. Chi non l'ha mai visto precipitarsi, preciso come un caccia, su un goffo maggiolino che ronza ignaro nell'aria?

IL TEMPO DEGLI AMORI

In inverno, quando fa freddo, questi piccoli pennuti hanno bisogno di un terzo di calorie supplementari, per compensare l'alto fabbisogno energetico. Questo significa che devono mangiare di più, avendo a disposizione meno ore di luce (circa la metà rispetto alle giornate estive) e meno cibo. E chi non è nel pieno delle forze di natura che elimina i più deboli.

In cambio, nei mesi caldi c'è tempo per la riproduzione, il corteggiamento e gli amori, per la difesa del territorio, la costruzione del nido e l'allevamento della prole, ma anche per la vita sociale all'interno della colonia, nonché per la cura del piumaggio, vale a dire per i bagni nella sabbia e nelle pozze d'acqua. La stagione nuziale dei passerini è l'autunno. All'avvicinarsi della prescelta, il maschio s'impettisce, piega le ali sollevando la coda ed emette cinguettii dai toni altissimi. All'inizio dell'inverno gli ardori dell'amore si placano, per riprendere a febbraio, all'inizio della cova.

VITA BREVE E PERICOLOSA

Solo il cinquanta per cento dei passerotti sopravvive fino al momento di lasciare il nido. Di questi, la metà muore nei primi due mesi di vita. E solo il 20 per cento arriva a compiere l'anno. Di più: in natura la vita media di un passero è di dodici mesi scarsi. In gabbia, solo uno di loro ha raggiunto i 14 anni. Oltre alle malattie e ai parassiti, sui passerini grava tutta una serie di minacce: l'uomo, il traffico (di cui essi sono la principale vittima, tra le varie specie di uccelli), grano avvelenato. Per non parlare dei nemici naturali come i gatti, gli sparvieri e le civette.

E tuttavia, nonostante una vita così breve e dura, il passero ha imparato ad adattarsi perfettamente alla vita dell'uomo. Fa il nido sotto i tetti delle nostre case, si nutre dei prodotti dell'agricoltura e dei rifiuti delle economie domestiche ed è abile nella scoperta di nuove e comode fonti di cibo, come ad esempio gli insetti morti, intrappolati nelle griglie dei radiatori delle automobili parcheggiate. Riesce perfino a sopravvivere nei poco accoglienti atri delle stazioni ferroviarie. Un bell'esempio di animale con un piccolo cervello, ma una grande intelligenza!

■ HEINI HOFMANN

COLONIE IN FIERA



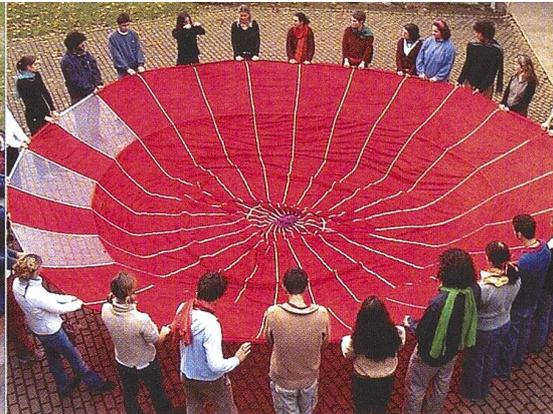
L'idea di mandare vostro figlio in colonia vi mette in crisi? Oppure avete deciso ma non sapete quale e come scegliere tra la vasta offerta di vacanze educative? Niente timori! Quest'anno potrete prendere una decisione un po' più a cuor leggero. Come? Andando a curiosare tra il 6 e l'8 maggio al Centro manifestazioni Mercato coperto di Mendrisio. Qui troverete numerosi enti attivi nell'organizzazione di colonie e di esperienze di animazione in generale che saranno in grado di darvi tutte le informazioni necessarie. Tante bancarelle, tra le quali potrete passeggiare per scegliere, insieme ai vostri figli, il «prodotto/progetto» che più vi piace.

Appuntamento originale e unico in Ticino il prossimo mese di maggio al Mercato coperto di Mendrisio con la prima Fiera delle colonie e dell'animazione. Un'occasione per lanciare l'evento e approfondire il discorso su un settore sociale ed educativo di indubbia importanza.

SETTORE ATTIVO E ARTICOLATO

L'idea di organizzare la prima Fiera delle colonie e dell'animazione nasce dall'associazione ticinese CEMEA, i centri di esercitazione ai metodi dell'educazione attiva. CEMEA, che è attiva nel nostro Cantone dal 1970, è diventata

negli anni un punto di riferimento importante nell'ambito dell'informazione, della formazione e della consulenza nei settori dell'animazione. Basti pensare che a tutt'oggi più di 2500 giovani hanno seguito gli stage di base o le giornate di formazione su temi specifici.



La colonia è un'esperienza di crescita...

Le colonie e i soggiorni estivi di vacanza rappresentano in Ticino una realtà dinamica. Si tratta di un movimento molto articolato composto da enti comunali, sindacali, religiosi, associazioni, gruppi giovanili, genitori, insegnanti, fondazioni e sezioni del mondo scoutistico. Sono circa una settantina – secondo un comunicato del 2000 del Dipartimento della sanità e socialità – gli enti riconosciuti sulla base delle Legge colonie che offrono un centinaio di turni estivi di vacanza per un totale di quasi 4000 posti-vacanza per minorenni domiciliati nel Cantone. Questi centri sono gestiti ed animati autonomamente da circa 1500 persone.

UN BISOGNO CONCRETO

Da qui, ed anche perché non esiste una Federazione ticinese delle colonie, CEMEA, che si pone dunque quale interlocutore privilegiato in seno al settore, ha deciso di organizzare la prima fiera. Ilario Lodi, membro dell'associazione CEMEA e della commissione cantonale consultiva colonie, spiega: «Questa fiera, che nasce da un bisogno concreto espresso da molti, vuole essere una vetrina speciale per tutti quegli enti che lavorano attivamente nel settore dell'animazione extrascolastica. Infatti, la fiera non è aperta solo alle colonie estive, ma anche a tutti coloro che hanno a che fare con l'animazione per i giovani. Per i genitori e i loro figli può davvero essere un'occasione privilegiata per scegliere con cognizione di causa. I metodi educativi proposti, infatti, sono molto diversi fra loro, anche se tutti perseguono lo stesso obiettivo: costruire con i bambini e i ragazzi un'esperienza di vita comunitaria affinché si realizzino quegli obiettivi che ga-

...e di socializzazione.

rantiscano uno sviluppo e una crescita individuali». Ma, al Mercato coperto di Mendrisio non saranno allestite solo bancarelle. Nell'intento degli organizzatori vi è la volontà di proporre delle opportunità di formazione, confronto, scambio e divertimento con workshop, ateliers di lavoro, gruppi di discussione, di confronto, di scambio e attività ludiche di vario genere.

LA QUALITÀ È CAMBIATA

Ma quanto è cambiato il concetto di colonia negli ultimi 50 anni? «Più che il concetto – ci spiega Ilario Lodi – è cambiata la qualità. E mi spiego proponendo un esempio estremo: nel ventennio fascista il bambino che veniva mandato in colonia doveva aspirare al modello di adulto che gli veniva proposto. Era questo che veniva insegnato e che doveva essere rispettato. Oggi, invece, non c'è più un modello da raggiungere, ma vengono fissati degli obiettivi che sono nella natura del bambino. Il piccolo deve sentirsi a suo agio in un ambiente che non è quello familiare e dove non è compito del monitore sostituirsi al genitore. Importante, invece, è che si crei un equilibrio tra chi fa colonia e chi la fruisce. Per ritornare alla qualità dell'offerta, si può senza dubbio affermare che in generale è buona».

Infatti, anche se è vero che chi organizza una colonia è libero di progettarela come meglio crede (devono però essere rispettati dei parametri minimi quali la durata del periodo di vacanza e il numero degli ospiti), è anche vero che in tanti si rivolgono ai CEMEA per godere di una formazione specifica quali monitori. L'associazione vanta un segretariato permanente a Mendrisio e organizza annualmente

Aspiranti monitori durante uno stage di formazione CEMEA.

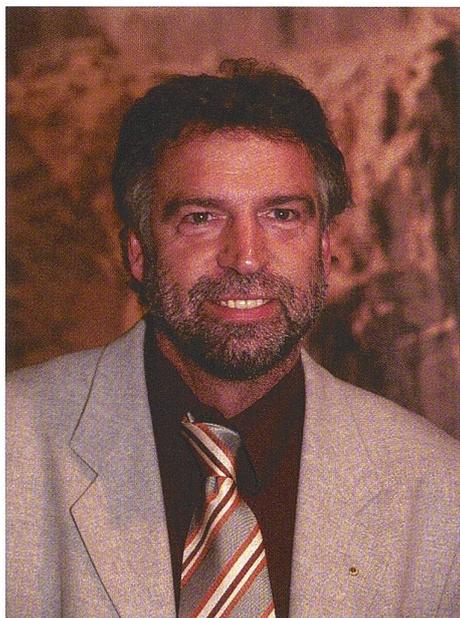
uno o due stage di formazione della durata di 9 giorni e delle giornate su temi specifici. Tra le tante offerte di CEMEA vi è anche la cosiddetta «Borsa delle colonie». Si tratta di un servizio in rete a cui possono accedere tutti gli enti alla ricerca di personale per un dato turno di colonia.

Le vacanze estive si avvicinano e per molti genitori, anche quest'anno, si porrà il problema di dove mandare i figli in colonia. E allora perché non cogliere l'occasione al volo e pianificare una capatina alla fiera di Mendrisio?

■ **LORENZA STORNI**

INFO

- > Fiera delle colonie e dell'animazione, dal 6 all'8 maggio al Centro manifestazioni Mercato coperto di Mendrisio. Un'occasione per scoprire da vicino cosa propone questo articolato settore.
- > L'opuscolo «Info vacanza 2005» informa sulle colonie, i soggiorni, i campi e i corsi estivi di vacanza organizzati dagli enti che operano in Ticino e permette di conoscere anche alcune iniziative promosse al di fuori dei confini nazionali. Si può richiedere al segretariato di Pro Juventute telefonando allo 091 971 33 01.
- > CEMEA, centri di esercitazione ai metodi dell'educazione attiva, via Agostino Maspoli 37, 6850 Mendrisio, tel. 091 630 28 78, info@cemea.ch, www.cemea.ch.
- > Infogiovani, Ufficio giovani, maternità e infanzia, Viale Officina 6, 6500 Bellinzona, tel. 091 814 71 51, www.ti.ch/infogiovani.



Flavio Gianni

Il granito: la pietra di ieri, oggi e domani

Quando si parla di pietra naturale la mente spazia sull'intera gamma di prodotti che si possono ammirare un po' ovunque e nelle fogge più disparate.

Il settore della pietra naturale ha subito in questi ultimi decenni una metamorfosi tale da poterlo annoverare fra quelli di maggior consistenza vuoi dal profilo del-

la meccanizzazione e vuoi su quello della varietà di produzione con possibilità di soddisfare una domanda sempre più variegata e esigente.



La GIANNINI GRANITI di LODRINO, grazie al dinamismo della famiglia GIANNINI è stata e sicuramente lo sarà anche in futuro una ditta sempre rivolta al domani.

Grazie a ingentissimi investimenti di diversi milioni negli ultimi anni onde poter competere con i paesi confinanti e d'oltre oceano, è riuscita a garantirsi in Ticino, Svizzera e Europa una buona fetta di mercato.

Il granito di LODRINO viene sempre più richiesto per i pavimenti interni, piani cucina, bagni o tavolini sia lucidi che «spazzolati» mentre per l'esterno la fa da padrone il granito segato, fiammato o bocciardato per gradini, lastricati, tavoli e pergole.

Molti Comuni ticinesi stanno riscoprendo il grandissimo valore paesaggistico delle vie all'interno delle città o dei paesi, dei

nostri centri storici e vengono riqualificati i lastricati con al centro le guidovie, bordi pavimentati con cubetti o mocche.

Un plauso va a tutti coloro che con le loro decisioni architettoniche e politiche hanno scelto il nostro granito.

La GIANNINI GRANITI da oltre 40 anni è sempre volentieri a disposizione con i suoi 30 dipendenti e soddisfare qualsiasi richiesta. Basti pensare che, come si vede dalla foto panoramica della cava GIANNINI vi è stata un'estrazione di oltre 30 000 mc. pari a 4000 autocarri da 20 tonnellate ciascuno.

La GIANNINI GRANITI ha saputo rafforzare quella forma di gestione familiare che, nell'accettazione più positiva e propositiva del termine è sinonimo di efficienza di serietà e cordialità, qualità facilmente riscontrabili da chi entra in contatto con i responsabili.

La GIANNINI GRANITI SA
di Lodrino
telefono 091 863 22 86 –
091 863 34 90
telex 091 863 27 50 –
mobile 079 621 25 66
www.giannini-graniti.ch

è quindi chiaro sinonimo di dinamicità, autenticità e professionalità: un trittico che non può che far restar ... di sasso!



Le capre al pascolo ai piedi dell'Alpe Nadigh.

ANDAR PER NEVÈRE

L'interno della nevèra di Genor-Caseret.



In Ticino vi sono numerose possibilità di fare escursioni tematiche. Durante quest'anno abbiamo deciso di proporvene alcune, facilmente accessibili, ben segnalate e alla portata di tutti. Iniziamo dal percorso delle nevère del Monte Generoso.

I nostri avi, figli di una civiltà contadina ormai in via d'estinzione, hanno dimostrato di essere anche degli ottimi architetti. Gli esempi, per chi ama percorrere a piedi il nostro Cantone, si sprecano: muri, stalle, roccoli, mulini, fontane, ponti, ecc. sono lì a testimoniarlo e si trovano un po' ovunque. Ma vi sono costruzioni particolari che sono caratteristiche solo della Valle di Muggio, del Poschiavino e della Lombardia. Assenti nel resto della Svizzera, le nevère della zona del Generoso altro non sono che le precorritrici dei nostri moderni frigoriferi. Il Museo etnografico della Valle di Muggio (MEVM), in uno suo studio realizzato una ventina di anni fa, ha inventariato oltre 70 nevère esistenti nel bacino della Breggia (che si estende anche in territorio italiano). Questi manufatti sono oggi parte integrante del Museo nel

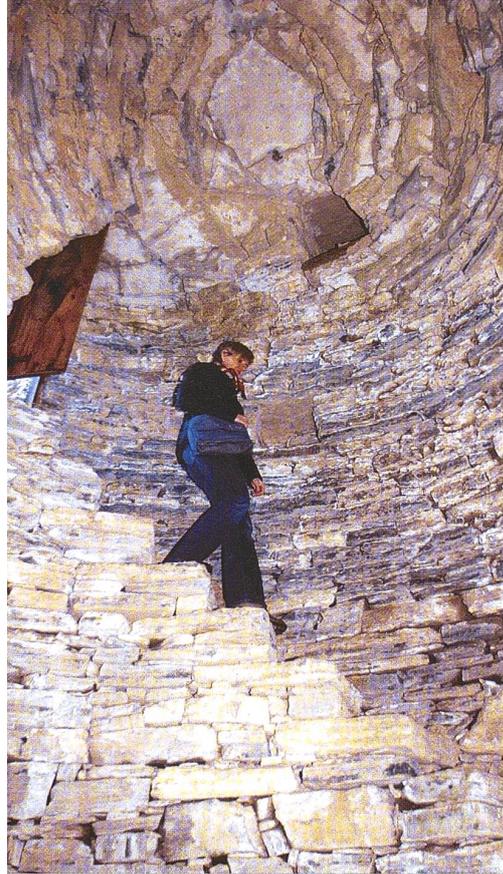
territorio e costituiscono perciò dei veri e propri oggetti museali, insieme ad altre costruzioni rurali.

MA COS'È UNA NEVÈRA?

Nel Quaderno no.1 edito dal MEVM troviamo alcune definizioni di nevèra. Secondo il «Dizionario enciclopedico di architettura e urbanistica» (vol. IV, Roma 1969) nevèra è un «termine derivato da neve. Indica un particolare edificio adibito a ghiacciaia nelle casere delle Alpi lombarde. È costituita da una costruzione a pianta quadrangolare o circolare incassata nel terreno con copertura di lastre di pietra. L'interno è occupato da un pozzo ampio quasi quanto l'edificio e profondo parecchi metri nel quale durante l'inverno si comprime la neve allo scopo di conservarla il più a lungo possibile.

Durante l'estate la nevèra viene usata come ghiacciaia per la conservazione del latte e dei latticini».

Alcune nevère possono raggiungere i 7 metri di profondità e il loro diametro interno varia dai 3 ai 5 metri. Va detto che esse si trovano nei pressi della stalla e del luogo di lavorazione del latte. Ormai da tempo cadute in disuso (da informazioni si può ipotizzare che le ultime abbiano cessato la loro attività intorno al 1950), nel corso degli anni hanno subito sorti diverse: alcune sono state distrutte, altre adibite a ripostiglio, deposito, pollaio, ecc., altre ancora diroccate. Fortunatamente il MEVM ha promosso, tra il 1996 e il 1999, quattro interventi di restauro: grazie ai suddetti lavori, questi oggetti di importanza nazionale sono visibili e visitabili nel loro originale splendore. Si tratta, in



spessa e ritorno in vetta. Entrambi i percorsi sono su sentiero e quindi accessibili a tutti.

Vi sono però anche altre possibilità. Il MEVM ha elaborato una serie di percorsi tematici, segnalati nella Carta escursionistica transfrontaliera Monte Generoso che si può richiedere all'Ente Turistico del Mendrisiotto e Basso Ceresio.

UNA VISTA MOZZAFIATO

La gita, oltre ad offrire la possibilità di osservare da vicino le nevère, permette anche di lasciar spaziare lo sguardo a 360 gradi. Dalla vetta del Monte Generoso la vista è impareggiabile: dalla regione dei Laghi alla pianura Lombarda sino agli Appennini e alla catena alpina dal Gran Paradiso al Cervino, dal Monviso al Monte

Rosa. In più chi volesse rifocillarsi può approfittare della struttura in vetta che permette alloggio e ristorazione. E per chi si interessa anche di altre tematiche vi è la possibilità di scoprire il «Sentiero della natura», o il «Sentiero dei pianeti» o ancora la «Grotta dell'Orso», visitabile da giugno a settembre.

Insomma, le occasioni non mancano per andare alla scoperta di questo bellissimo comprensorio e delle sue peculiarità paesaggistiche, ambientali, naturalistiche, ma anche storiche, artistiche ed etnografiche.

■ LORENZA STORNI

Grazie a questa segnaletica non ci si può sbagliare!

Le nevère possono arrivare ad una profondità di 7 metri e ad un diametro di 5 metri.



Foto: Remy Steinegger

particolare delle nevère di Génor-Tegnoo, Génor-Caserett, Pianspessa e Bonello.

DIVERSI PERCORSI

Per visitarle vi consigliamo di organizzare una gita di un giorno, ma può bastare anche mezza giornata. La via più pratica è sicuramente il trenino a cremagliera del Monte Generoso. Salendo in carrozza a Capolago si raggiunge comodamente la vetta in quaranta minuti. Da qui, grazie all'apposita segnaletica è possibile scegliere tra due tracciati: uno che permette di vedere e visitare dieci nevère e che richiede circa 2 ore e 30 minuti di cammino verso l'Alpe di Nadigh, Génor e ritorno in vetta; il secondo è un percorso di circa 4 ore e favorisce la scoperta di undici nevère, toccando le località di Monte d'Orimento, Alpe d'Orimento, Pian-

La nevèra a pianta circolare è la più diffusa.



INFO

Al sito www.montegeneroso.ch troverete numerose informazioni turistiche, comprese le proposte di itinerari per visitare le nevère. Il trenino del Monte Generoso circola tutti i giorni dal 19 marzo al 6 novembre.

Naturalmente altre info si possono ottenere presso l'Ente Turistico del Mendrisiotto e Basso Ceresio, via Angelo Maspoli 15, 6850 Mendrisio, www.mendrisiotourism.ch.

Chi fosse interessato a documentarsi maggiormente sulle nevère può richiedere il «Quaderno no.1» dal titolo «La nevèra e la lavorazione del latte nell'alta Valle di Muggio» pubblicato dal locale museo etnografico. L'indirizzo è il seguente: Museo Etnografico Valle di Muggio, 6831 Cabbio, www.mevm.ch.



QUANDO SI DANNO I NUMERI...

Tutti speriamo nella fortuna. Ma la dea bendata concede i suoi favori a pochi. I partecipanti alla tradizionale tombola del FC Altstätten di San Gallo sperano di essere tra gli eletti. I fortunati vincitori si aggiudicheranno gli oggetti più disparati, oltre che una buona dose di divertimento.

La tensione nell'affollata sala dell'Hotel Sonne è palpabile. I giocatori siedono ai loro tavoli, pregustando il divertimento delle prossime cinque ore. Le cartelle vanno a ruba. Una cartella permanente costa 38 franchi, due costano 70 franchi, tre 100 franchi e quattro 120 franchi. «No, questa non la voglio. Il 7 non mi ha mai portato fortuna», afferma risoluto un anziano, cercando una cartella con un numero meno infausto. Da molti anni è un

appassionato giocatore, e nei mesi invernali partecipa anche ad altre serate come questa del Football Club Altstätten: quando si tratta di giocare a tombola, lui non manca mai.

CONCENTRAZIONE E DIVERTIMENTO

Alle otto di sera la sala è strapiena. I giocatori sono pronti, con le cartelle ben disposte sui tavoli. La concentrazione è al massimo, perché nessuno vuole rischiare di perdere la vittoria

per una distrazione. I numeri estratti, novanta in tutto, vengono segnati sulle cartelle, uno dopo l'altro. Me ne manca solo uno... Che però non si decide ad arrivare! Ed ecco che dall'altra parte della sala qualcuno già grida «tombola!» Disillusione e un leggero disappunto. Niente anche questa volta. Un altro si è aggiudicato la cassetta degli attrezzi.

«Alla nostra tombola annuale partecipa un pubblico molto variegato», spiega Georg Bu-

cher, presidente del FC Altstätten. C'è chi è venuto solo per sostenere finanziariamente il club. Ma c'è anche chi prende la tombola talmente sul serio, da dare l'impressione che la sua sopravvivenza finanziaria dipenda da quei maledetti numeri sulla cartella che ha davanti!

5, 12, 34, 54, 27, 9, 45, 44. Come il muezzin dal minareto, dall'alto del palco due uomini sciorinano i numeri estratti. Dopo un paio di minuti il solito fortunato già grida «tombola»! E ora può scegliere tra cinque diversi premi per un valore complessivo di quasi 500 franchi: un orologio al quarzo, un fornello per raclette, un cesto di frutta, un lettore cd con radio o un umidificatore. Nei giri di tombola più «esclusivi» sono in palio premi del valore di 5100 franchi.

UNA LUNGA TRADIZIONE

In Svizzera la tombola ha una lunga tradizione. È un modo per riempire le casse delle associazioni, soprattutto nelle regioni rurali. «Per noi è diventata la principale fonte d'entrata», ammette il presidente del FC Altstätten, senza

tuttavia svelare quante migliaia di franchi fruttata la tombola annuale. Nessun dubbio tuttavia che il ricavo netto sia nell'ordine delle cinque cifre. Dalla serata familiare degli esordi – con in palio premi molto più modesti che venivano appesi ai lampadari del locale ristorante – nel corso degli ultimi quarant'anni si è passati a una grande manifestazione, che ancora non ha uguali tra Coira e San Gallo. «Nel settore delle tombole delle associazioni, la nostra è la più importante della regione», assicura Georg Bucher.

I CANTONI HANNO VOCE IN CAPITOLE

Non tutti sono autorizzati ad organizzare una serata-tombola.

Ogni cantone ha leggi e ordinanze proprie, che stabiliscono in maniera chiara ciò che è permesso e ciò che è vietato (vedi riquadro). Tutti concordano però nel vietare i premi in denaro. Per il resto, il federalismo elvetico concede ampia libertà ai cantoni di regolamentare a loro discrezione le tombole, con leggi e ordinanze regionali (che sono infatti molto diverse). In alcuni cantoni, i vincitori possono por-

tarsi a casa marenghi d'oro e automobili, in altri invece no.

È il caso di San Gallo. Nelle tombole organizzate come intrattenimento, la legge cantonale sulle lotterie e le scommesse professionalmente organizzate vieta di mettere in palio somme di denaro. E le autorità includono anche le monete d'oro. Lo stesso discorso vale per Zurigo. «Sono permessi unicamente i buoni acquisto», spiega Peter Schärer, segretario giuridico presso la Direzione della Sicurezza sociale del Canton Zurigo.

Conformemente alla legge federale sulle lotterie, le associazioni sono autorizzate ad organizzare simili manifestazioni unicamente per uno scopo di pubblica utilità. L'autorità vigila inoltre sull'impiego del prodotto della lotteria.

Applicato alle lotterie, il federalismo può talvolta produrre esiti bizzarri. A Basilea i giocatori non potevano acquistare una cartella permanente, come invece era possibile fare nei vicini cantoni di Soletta e Giura. Di conseguenza, i basilesi dovevano mettere mano al portafoglio ad ogni nuovo giro. Un anno fa, l'esecu-

Intervista a Ivo Städler (34), da 27 anni socio del FC Altstätten e presidente della tradizionale tombola



«Panorama»: chi gioca ancora a tombola oggi?

Ivo Städler: un variegato mix di gente molto diversa. Alla serata del FC Altstätten partecipano giovani e anziani di ogni ceto, anche famiglie con bambini. Molti sono soci del nostro club, che per simpatia vengono a giocare, allo scopo di rimpolpare le casse della società. Ci sono però anche gli appassionati della tombola, che frequentano abitualmente queste manifestazioni, sperando nella fortuna.

Quanto rende al club una serata come questa?

L'organizzazione di una simile manifestazione è molto onerosa. Il valore dei premi in palio si aggira attorno ai 25 000 franchi. Una parte dei premi è messa a disposizione gratuitamente o venduta ad un prezzo di favore. Il resto viene acquistato regolarmente. A conti fatti, nelle casse del club rimane un obolo non indifferente.

Il gioco è solo una delle componenti della serata. Qual è l'importanza della socializzazione?

Questo appuntamento ha acquisito una grande importanza nel calendario delle manifestazioni di Altstätten.

Molti segnano in rosso sulla loro agenda la data prevista per la tombola del FC Altstätten. Per la maggior parte di loro, la priorità è senz'altro il gioco. Il consumo di cibi o bevande è meno importante, perché troppa attenzione alla birra o al vino potrebbe fare perdere la concentrazione...

Ci sono davvero i super-fortunati?

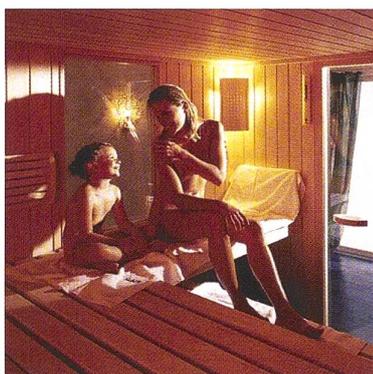
Chi è baciato dalla fortuna, in genere lo è per tutta la serata.

Ne ho avuto la conferma negli ultimi anni. Ci sono giocatori che con pochi soldi fanno incetta di premi. Altri, pur spendendo dai 300 ai 400 franchi, vanno a casa a mani vuote.

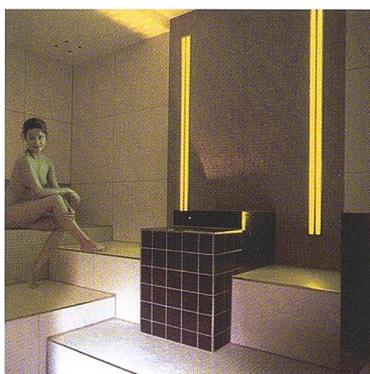
Intervista: Markus Rohner

KLAFS

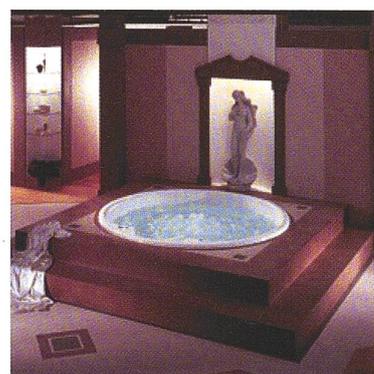
Gli specialisti del wellness



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.



Nemmeno la presenza del papà può portare fortuna a tombola. Se non si hanno i numeri giusti sulla cartella c'è poco da fare!

tivo basilese ha finalmente messo fine a questa incongruenza, autorizzando l'acquisto delle cartelle permanenti, come negli altri cantoni.

CHI VINCE LO SCOOTER?

Simili sottigliezze giuridiche in 26 amministrazioni cantonali non possono certo rovinare la festa ai giocatori dell'Hotel Sonne di Altstätten. Loro vogliono soprattutto divertirsi, senza stare a pensare alle leggi e ordinanze cantonali che regolano ciò che è permesso e ciò che è vietato.

Con il passare delle ore, aumenta la tensione e in certi casi anche il disappunto. «Adesso tocca a me vincere», afferma una signora, frequentatrice regolare delle tombole. Mentre alcuni tavoli sono ingombri di premi, il suo è rimasto desolatamente vuoto.

Ora l'attenzione di tutti è puntata sull'elegante scooter Yamaha, il premio più ambito della serata. «Farebbe davvero al caso mio», sorride una giovane donna. E infatti alla fine se lo aggiudica una ragazza, ma di un altro tavolo. Che fortuna ha avuto: con quattro cartelle permanenti, si porta a casa un premio di 3500 franchi! È proprio il caso di dire «tombola»!

Verso mezzanotte e dopo 18 giri – in cui sono stati assegnati cesti di frutta, televisori, umidificatori, macchine per il caffè, salumi e peluche – la tradizionale tombola del FC Altstätten volge al termine. Per l'anno prossimo – la quarantesima edizione – gli organizzatori escogiteranno qualcosa di molto speciale.

■ MARKUS ROHNER

Concorso

Con quanti numeri si gioca la tombola descritta in questo articolo? Scrivete la risposta su una cartolina postale e inviatela, indicando il mittente a: Panorama «Denaro e gioco», casella postale, 9001 San Gallo. Oppure mandate una e-mail a: concorso@raiffeisen.ch. Ultimo termine: 15 aprile 2005 (data del timbro postale).



INFO

Secondo la Legge federale concernente le lotterie e le scommesse professionalmente organizzate, per lotteria s'intende una manifestazione in cui, «contro versamento di una posta o a dipendenza della conclusione di un contratto, si offre la probabilità di conseguire un lucro sotto forma di premio, il cui acquisto, entità e natura dipendono dall'estrazione a sorte di numeri o titoli o da altro procedimento fortuito, seguendo un piano prestabilito».

In Svizzera le lotterie sono in linea di massima proibite, con tuttavia le dovute eccezioni: «La proibizione non si estende alle lotterie organizzate in occasione di intrattenimenti ricreativi, a condizione che i premi non consistano in denaro e che tanto l'emissione e il sorteggio dei biglietti, quanto la distribuzione dei premi siano in diretta correlazione con l'intrattenimento stesso». Tutte le lotterie e le tombole sottostanno alla legislazione cantonale, la quale può ammetterle, limitarle o vietarle.

IN SOCIETÀ

«Chi è d'accordo?», chiede Ugo volgendo lo sguardo agli astanti. Mara e Rita gli fanno però notare la sedia vuota al tavolo dei clienti abituali. Manca ancora Gino. E senza di lui non hanno nessuna intenzione di votare. Mai sentito parlare di democrazia? Ugo ha un sorriso sprezzante: «Senza partecipazione, non c'è democrazia che tenga». E poi occorre in primo luogo considerare chi deve fare il tragitto più lungo: indubbiamente lui, Ugo.

Rita fa il broncio e si rifiuta di mettere Gino davanti al fatto compiuto. In fondo, sono una società di compagni di sventura. Il cameriere, che sta servendo loro il tè, scorge Gino sulla porta ed esclama con un cenno del capo: «Ecco il socio mancante!»

Gino si siede al tavolo del Caffè Felix, mentre gli altri ammutoliscono di colpo. Si è forse perso uno dei punti più importanti e drammatici

della discussione? Oppure ha solo interrotto una delle solite conversazioni di circostanza, tanto per riempire la serata, che Ugo è solito preparare scrupolosamente? Allora, di che si tratta? «Avete già tirato a sorte a chi tocca?», chiede ai compagni. Il sorriso sprezzante di Ugo si trasforma in un'espressione che Mara e Rita interpretano come un eloquente cossavi-avevo-detto: «Le signore vogliono fondare una società». E siccome Gino alza le sopracciglia, Ugo aggiunge: «Una cooperativa di compagni di sventura».

L'idea di una società cooperativa non gli sembra così peregrina, replica Gino. Tanto più che non si tratta certo di un salto nel buio, perché il proposito si iscrive perfettamente nell'attuale trend: i cosiddetti gruppi di auto-sostegno sono infatti molto diffusi. «Pensa che grande merito per te, Ugo, fondare la prima cooperativa nel Caffè Felix, qui e ora!», lo incoraggia Gino con una pacca sulle spalle.

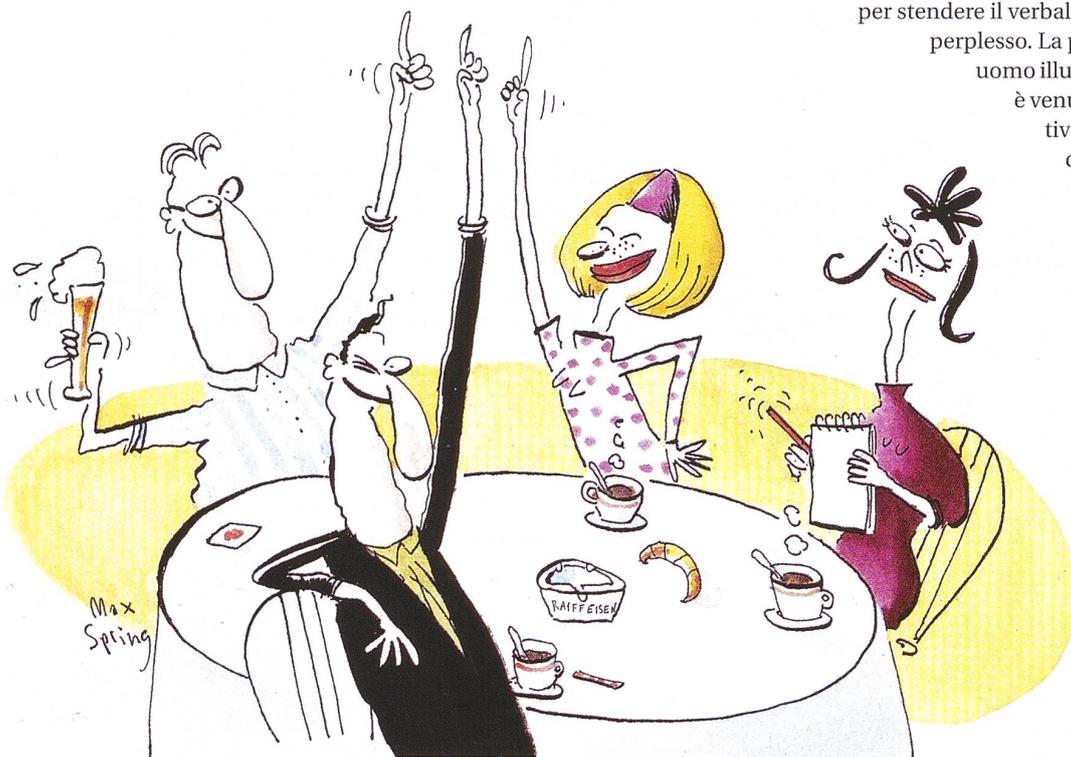
Intanto Mara armeggia con la borsetta, alla ricerca di carta e penna, per stendere il verbale dello storico evento. Ugo scuote la testa perplesso. La prospettiva di passare alla storia come un uomo illuminato gli piace, ma purtroppo l'idea non è venuta da lui. «Di solito si fonda una cooperativa per perseguire un obiettivo economico comune...».

«Trovato!», esclama Rita trionfante, «se fondiamo la prima società cooperativa per il trasporto al Caffè Felix, l'operazione è senz'altro interessante dal punto di vista economico. E inoltre ci basiamo su uno dei principi fondamentali della democrazia: una testa, un voto. Allora, chi è d'accordo?»

Alla voce «soci fondatori», sottolineata due volte, Mara annota i nomi di tutti e quattro. E intanto pensa: ma qual è il numero dei soci fondatori previsto dalla legge? Quattro, sei oppure sette?

■ ZANNY ZAUM

Quanti soci devono partecipare alla fondazione di una cooperativa? Trovate la soluzione nel Notiziario di questa rivista.



IMPRESSUM | Editore: Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen | Redazione: Pius Schärli, caporedattore; Philippe Thévoz, redattore, edizione francese; Lorenza Storni, edizione italiana | Concetto, grafica e anteprima di stampa: Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch; Foto di copertina: Marc Wetli | 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 8 volte all'anno | Edizione: 312 000 esemplari tedesco, 66 000 esemplari francese, 44 000 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: Panorama è ottenibile tramite le Banche Raiffeisen. Riproduzione, anche parziale, solo con l'autorizzazione della redazione. | Cambiamenti di indirizzo: le modifiche vanno annunciate direttamente alla Banca Raiffeisen di fiducia.

VINI DI PRIMAVERA *

Dalle migliori regioni vinicole d'Europa

* tutti i vini provengono da coltivazioni biologiche controllate.



Solens Prosecco Prosecco di Valdobbiadene 2004
Il prosecco di Perlage conquista con le sue note armoniche, fresche e delicatamente fruttate. Fa di ogni pasto una festa! (Prezzo di listino CHF 13,50)



Ermita de Petrer Cosecha Alicante DO 2001
«Cosecha» significa annata o anche vendemmia. Un vino di grande consistenza e carattere, un fiero rappresentante della denominazione Alicante DO. (Prezzo di listino CHF 11,50)



Le Soleil Vin de Pays d'Oc 2003
Le Soleil cresce in un paesaggio di grande fascino tra erbe odorose e l'infinito mare all'orizzonte. (Prezzo di listino CHF 10,90)



Rubino Chianti Chianti DOCG 2002
Le piace il Chianti? Provi il «Rubino» – il fascino morbido-fruttato della Toscana! (Prezzo di listino CHF 13,50)



Osoti, Rioja Rioja DOCa 2002
Questo Rioja seduce con il suo particolare charme. La maturazione in piccole botti di legno conferisce a questo vino il vero tocco finale: una goccia di delizia! (Prezzo di listino CHF 15,50)



Ocre Rouge Vin de Pays d'Oc 2003
La combinazione di Syrah e Merlot genera un amabile francese del sud intriso di charme ed altamente raffinato. L'ideale accompagnamento ai pasti. (Prezzo di listino CHF 12,50)

QUALITÀ • QUALITÀ • CALDO • DELINAT

Massima quotazione: particolarmente consigliato biologica delle vigne garantisce un ulteriore controllo del rispetto delle norme di coltivazione della Delinat. Dal WWF e dalle associazioni svizzere dei consumatori ha ottenuto la valutazione più alta: particolarmente consigliato.

Il Suo pacco prova «Vini di primavera»:



Prezzo prova solo CHF 48.-

anziché CHF 77.40

Agli interessati in Ticino: purtroppo per il momento la nostra corrispondenza è solo in tedesco. Vi ringraziamo per la comprensione.



DELINAT

servizio clienti Delinat
Kirchstrasse 10, 9326 Horn
Tel. 071 227 63 00
Fax 071 227 63 01

www.delinat.ch

Buono d'ordine

Offerta valida fino al 30.04.2005

Si, desidero ordinare il pacco prova «Vini di primavera» art. 9136.01

6 bottiglie a soli CHF 48.- anziché CHF 77.40

In più riceverà gratis questa guida pratica ai vini con consigli ed informazioni utili. (In aggiunta CHF 6,50 per spese di spedizione) Un solo pacco prova per recapito. Grazie per la Sua comprensione.

Vi prego di inviarmi gratis il nuovo Catalogo dei Vini.

Cognome/Nome

Strasse/Nr.

NPA/Località

Telefono

Indirizzo E-Mail:

591.886

Barrare ed inviare a: servizio clienti Delinat, Kirchstrasse 10, 9326 Horn, Ordine telefonico: 071 227 63 00

Ordine via fax: 071 227 63 01

**Il vostro patrimonio
in ottime mani.**

Pucci, Sulzer



Con noi per nuovi orizzonti

Grazie alla gestione patrimoniale di Raiffeisen non dovete occuparvi quotidianamente dell'andamento dei mercati finanziari. A farlo per voi ci sono esperti finanziari che ottimizzano continuamente il vostro portafoglio. Disponete liberamente del vostro tempo: ci penseremo noi a far fruttare il vostro denaro. Richiedete la nostra consulenza personalizzata e competente.

www.raiffeisen.ch

