

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2007)
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>

PANORAMA

No. 2 / Marzo 2007



Ziad Zeitin e
Linda Corvaglia:
meglio un lavoro
gratificante
che molto denaro.

RAIFFEISEN



Fondo a capitale protetto. Opportunità di rendimento e copertura degli utili.

Con il nuovo fondo Raiffeisen Capital Protection Maturity 2014 (EUR) sfruttate a vostro vantaggio l'andamento positivo del mercato azionario europeo. Allo stesso tempo proteggete i vostri investimenti grazie a una garanzia di capitale alla scadenza e garantite costantemente i vostri utili di corso. Vi aspettiamo per una consulenza personalizzata.

Nuova emissione
Periodo di sottoscrizione:
5 marzo - 2 aprile 2007

RAIFFEISEN

Il fondo di Raiffeisen Svizzera (Lussemburgo) - Capital Protection Maturity 2014 (EUR) (denominazione abbreviata secondo prospetto di vendita: Raiffeisen Fonds - Capital Protection Maturity 2014 (EUR)) è parte del fondo di Raiffeisen Svizzera (Lussemburgo) SICAV, una società di investimento con capitale variabile regolamentata dal diritto lussemburghese. Il prospetto di vendita, il prospetto semplificato, una copia dello statuto nonché il bilancio annuale e semestrale possono essere richiesti gratuitamente su www.raiffeisen.ch o presso Raiffeisen Svizzera, San Gallo nonché a Vontobel Fonds Service AG, Zurigo, in quanto suo rappresentante.

No. 2 / Marzo 2007



Foto: Mikhail Pasquier

Pascale Bruderer,
Consigliere nazionale PS

Il denaro rende ricchi?

«Il denaro non ha mai reso ricco nessuno», affermò un giorno il filosofo e poeta romano Seneca (4 a.C.–65 d.C.). Da un lato, concordo: nella vita, la ricchezza non si misura solo dai beni materiali. Salute, libertà, diritto a sogni e obiettivi del tutto personali, felicità non si possono comprare. Per fortuna.

D'altro canto, però, le preoccupazioni finanziarie possono limitare pesantemente la nostra libertà e far evaporare i nostri sogni come fossero bolle di sapone. Nel nostro paese, indebitamento e povertà colpiscono con particolare durezza non solo le giovani famiglie e i genitori single, ma anche i giovani, costretti a combattere duramente per riuscire ad entrare nel mondo del lavoro. All'indigenza si uniscono spesso l'emarginazione, le scarse opportunità di istruzione e i rischi per la salute.

Ritengo che offrire delle prospettive ai giovani sia uno dei compiti centrali della nostra società. Una solida istruzione è quindi cruciale tanto quanto la prospettiva di un posto di lavoro, e quindi la possibilità di garantirsi la sicurezza economica. Prospettive positive come queste infondono il coraggio e la forza per farsi bastare in modo responsabile e razionale i mezzi a disposizione.

Da giovane nutro un grande desiderio: trascorrere un anno all'estero. Solo più tardi però ho potuto realizzarlo, dopo aver lavorato part-time durante gli studi universitari e aver messo da parte il denaro necessario. I due semestri di scambio in Svezia finanziati con i miei risparmi mi hanno fatto incontrare persone di tutto il mondo, aprendomi così nuovi orizzonti.

Non è quindi solo il denaro a renderci ricchi. È certo che ad arricchirci ci sono i sogni che realizziamo. Per farlo, a volte il denaro non serve affatto. A volte, però, sì.

DOSSIER

4 I giovani e il denaro

DENARO

10 Mediatore, non giudice

RAIFFEISEN

16 Da sei anni risultati eccellenti
20 Sicurezza dei fondi a capitale protetto
21 Onori per il Futura Swiss Stock
22 Quei clienti investigatori
27 Sulle orme di Tell
29 Walking e nordic walking a Lugano

ABITARE

34 Un loft «artistico»

SOCIETÀ

40 Uso e abuso della croce svizzera
44 Inventori in Ticino

TEMPO LIBERO

47 Camelie, fioritura troppo anticipata

L'ULTIMA

50 «Un piccolo paradiso»



I giovani e il denaro

Quando i bambini crescono e diventano ragazzi, cresce con loro il bisogno di indipendenza economica e la voglia di spendere soldi. La maggior parte dei giovani si rivela una categoria di consumatori consapevoli, con un forte senso di responsabilità. Tra loro, però, uno su quattro non riesce a dominare il bisogno di spendere.

Vitus, a 6 anni, è un bambino prodigio nel vero senso della parola: ha l'udito di un pipistrello, all'asilo stupisce tutti con le sue citazioni dall'enciclopedia «Brockhaus» e a casa suona al pianoforte opere di Bach e di Mozart suscitando l'entusiasmo degli ospiti. Poi, a 12 anni, con il denaro del nonno e alcune informazioni avute da un addetto ai lavori, suo padre, si costruisce in segreto un piccolo ma florido impero finanziario. Il giovane Vitus non ha preoccupazioni finanziarie. Ma esiste solo nell'omonimo e più volte premiato film (www.vitus-film.com) del bravo regista svizzero Fredi M. Murer, già celebre per il suo «Höhenfeuer». La realtà, però, è tutta un'altra cosa: «Giovane, moderno e pieno di debiti», «Appena svezzato e già pieno di debiti», «Comprare oggi, pagare domani», sono solo alcuni dei titoli a caratteri cubitali che ci propongono i media. Ragazzi che vivono al di sopra delle loro possibilità non sono più casi isolati. Più di un quarto di tutti i giovani nel nostro paese vive a

credito. I consultori che si occupano di problemi finanziari sono preoccupati, perché i casi di indebitamento dei giovani stanno drammaticamente aumentando. «Vivere come se non ci fosse un domani» non lascia presagire nulla di buono: perché oltre l'80 per cento degli adulti con debiti ha contratto il suo primo debito prima dei 25 anni di età. Cosa non si impara da giovani...

«Ci vuole un'educazione più severa»

Parliamo della maggioranza dei giovani: Linda Corvaglia (18) di Zurigo, Morgane Delacuisine (18) di Cheseaux-sur-Lausanne e Ziad Zeitin (17) di Locarno non hanno problemi finanziari. Linda Corvaglia, che fra poco concluderà il suo apprendistato presso la Banca Raiffeisen di Zurigo, ha imparato dai genitori a gestire il denaro con parsimonia. Oggi è contenta di aver seguito il loro esempio ed è anche convinta che «ci vuole un'educazione più severa». E se una volta capita che con il suo stipendio da apprendista non riesce ad arri-

Linda Corvaglia, Ziad Zeitin e Morgane Delacuisine in visita al Money Museum di Zurigo.

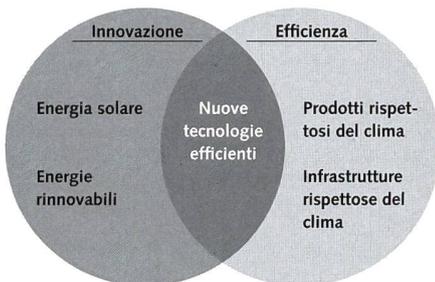
Certificato su un
indice della protezione
climatica

Investire pensando
al futuro.

Nuova emissione

Termine di sottoscrizione
04-04-07, ore 12:00

L'innovazione e l'efficienza costituiscono un'importante
base per l'indice della protezione climatica



Informazioni sul prodotto

Titolo sottostante	Vontobel Indice della protezione climatica
Prezzo d'emissione	CHF 101.50
Corso base	CHF 100
Periodo di sottoscrizione	Dal 19 marzo al 3 aprile 2007
Fixing iniziale	4 aprile 2007
Liberazione	12 aprile 2007
Scadenza	Open End
N° di valore svizzero/ISIN	296 1429/CH0029614291
Simbolo	KLIMA

L'idea

A partire dal 1750, l'operato dell'uomo ha contribuito al riscaldamento climatico. Soprattutto la combustione di carburanti fossili, quali carbone e petrolio, ha portato all'emissione di biossido di carbonio (CO₂), che ha continuato ad accumularsi nell'atmosfera. Anche il disboscamento delle foreste pluviali e un diverso utilizzo del territorio da parte dell'agricoltura hanno contribuito a liberare CO₂ nell'aria.

Voi vorreste investire nelle imprese tramite un prodotto trasparente che promuova attivamente la riduzione delle emissioni di CO₂. Grazie al Vostro investimento, contribuirete indirettamente alla lotta al cambiamento climatico.

La nostra soluzione

Il nostro Vconcert sul nuovo indice della protezione climatica permette, con un'unica transazione, di effettuare un investimento sostenibile a lungo termine. Per la composizione dell'universo di investimento è stata consultata l'agenzia di rating indipendente INrate (www.inrate.ch). Vengono considerate le imprese operanti in cinque diversi settori relativi alla lotta alle cause del cambiamento climatico. Nella scelta è stata attribuita grande importanza all'innovazione e all'efficienza.

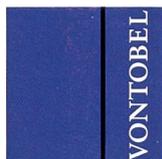
Le imprese sono raggruppate in un indice che viene calcolato, attualizzato e pubblicato quotidianamente dall'index provider Dow Jones Indexes. Il Vconcert sulla protezione climatica partecipa integralmente all'evoluzione del valore dell'indice e permette agli investitori di effettuare un investimento nel futuro nel vero senso della parola.

Le 5 categorie di investimento dell'indice della protezione climatica

- **Energia solare:** può essere utilizzata sia per la produzione di calore che di energia elettrica.
- **Energie rinnovabili:** l'energia eolica, maremotrice, l'energia ricavata dall'utilizzo di rifiuti e biomassa vengono impiegate per la produzione di elettricità, calore e carburanti.
- **Infrastrutture rispettose del clima:** per la produzione, l'impiego e l'approvvigionamento di energie rispettose del clima sono necessarie infrastrutture adeguate; inoltre, l'approvvigionamento e il trattamento dell'acqua acquisteranno sempre maggiore importanza a causa della variabilità climatica.
- **Prodotti rispettosi del clima:** in questa categoria rientrano la mobilità rispettosa del clima (ad es. trasporto navale e ferroviario), l'aumento dell'efficienza energetica negli edifici (ad es. grazie a sistemi di costruzione a basso impatto energetico o ad un efficace isolamento termico) e le apparecchiature e le macchine efficienti dal punto di vista energetico (ad es. elettrodomestici a basso consumo di corrente).
- **Nuove tecnologie efficienti:** l'efficienza energetica potrà essere aumentata anche in futuro grazie a nuove tecnologie o a meccanismi di finanziamento.

Contattate il vostro consulente Raiffeisen e fissate un appuntamento per un colloquio personale.

INrate
for sustainable investments



Private Banking
Investment Banking
Asset Management &
Investment Funds

www.vontobel.com
www.derinet.ch

vare alla fine del mese ricorre al denaro che ha precauzionalmente depositato come riserva sul suo conto risparmio.

Morgane Delacuisine, anche lei al suo terzo anno di tirocinio presso la Banca Raiffeisen di Gros-de-Vaud vicino a Losanna, dice di aver imparato da sola a gestire il suo denaro. Ha però delle amiche che non sono riuscite a fare altrettanto e che ora si trovano ad avere seri problemi finanziari. Alle banche chiede quindi di adottare procedure severe: dovrebbero tenere sotto controllo i conti dei giovani e non ammettere scoperti.

Ziad Zeitin, figlio di immigrati siriani e studente alla Scuola cantonale di economia e commercio di Bellinzona, sulla questione della responsabilità delle banche ha bisogno di riflettere. Dopo averci pensato un po', dichiara: «No, questa responsabilità non deve essere solo delle banche». Lui ha imparato a gestire oculatamente il denaro che è riuscito a guadagnare lavorando come cameriere durante le vacanze. «Per me, di fare dei debiti non se ne parla proprio». Vivere, per lui, non significa comunque solo risparmiare, ma anche spendere. Quanto a Linda Corvaglia non può che confermarlo: «Se una cosa mi piace e la qualità è buona, me la compro senza star troppo a confrontare i prezzi». Le scarpe sono il suo punto debole, e il budget ne soffre.

I debiti fanno perdere il sonno

Si potrebbe ora discutere su chi sia il principale colpevole dell'indebitamento. Ma è inutile. «I giovani, i loro genitori e le banche, tutti hanno la possibilità di adottare delle misure per proteggere i giovani dall'indebitamento», afferma Jürg Gschwend, presidente dell'Associazione mantello per la consulenza sui debiti. Un'indagine dal titolo «Il denaro proprio e quello degli altri nella vita dei giovani adulti» condotta tra 500 giovani donne e uomini della città di Basilea ha evidenziato come tra i ragazzi la disponibilità al rimborso dei debiti sia elevata. «Come ci viene detto dai consulenti sociali, molti giovani adulti non hanno più l'energia per affrontare la quotidianità se prima non hanno risolto il problema dell'indebitamento», scrive Elisa Streuli nella sua valutazione finale. I debiti fanno sentire in colpa.

Gestire responsabilmente il denaro non è una cosa che ai giovani viene trasmessa con il latte materno. È una capacità che si acquisisce solo con gli anni. I tre quarti dei giovani, per quanto attiene l'educazione finanziaria, fanno riferimento prevalentemente ai genitori; nettamente meno importante in questa questione è il ruolo dei fratelli maggiori, degli amici, dei media e della scuola. Questo è quello che risulta dallo studio effettuato a Basilea. Ed è proprio l'aver imparato a gestire



Per molti giovani il cellulare è causa di debiti.

«Denaro significa indipendenza»,

Linda Corvaglia, 3° anno di apprendistato, Banca Raiffeisen Zurigo



«Il denaro non è solo un mezzo di pagamento. Senza di esso non si può vivere e tutta la vita economica sarebbe ferma se non ci fosse il denaro. Per me personalmente il denaro equivale alla possibilità di essere indipendente e di prendere da sola le decisioni su come finanziarmi. Il denaro è per forza importante.

Ma il denaro da solo non rende felici, al contrario, quando se ne ha molto ci vogliono più energia e più idee su come investirlo al meglio. Ogni giorno io tocco con mano il denaro e mi serve nella mia professione come il legno serve al falegname. È il «materiale» con cui lavoriamo, e per lo più mi lascia indifferente. Ma è capitato anche che, di fronte a grosse cifre, io abbia pensato: che bello sarebbe se anch'io guadagnassi tutto questo denaro o se solo lo avessi.

Con un milione di franchi farei un sacco di cose. Penso che duecentomila li investirei, e una parte li spenderei. Poi ne regalerei un po' alla mia famiglia e ai miei amici più intimi. E con il resto farei un bel lungo viaggio intorno al mondo per conoscere tutte le altre culture.

Ovvio che mi piacerebbe guadagnare molti soldi, chi non vorrebbe? Ma sta di fatto che io non sono disponibile a trascurare altre sfere della mia vita, per esempio la famiglia e gli amici, per me più importanti del lavoro, per aumentare il mio guadagno e avere un più alto tenore di vita».

qualche soldino durante l'infanzia che più tardi li protegge contro una gestione incontrollata delle proprie finanze. La cosa peggiore è quando il denaro in famiglia scarseggia, ma ai giovani tutto è concesso. «Quanto più alta era la mia paghetta, tanto meno mi sembrava di averne», ammette con franchezza una ventenne che chiameremo «Princess». A 12 anni la sua paghetta mensile era già di ben 100 franchi (!).

Museo consigliato

Le foto che illustrano questo articolo sono state scattate al MoneyMuseum (www.moneymuseum.com) di Zurigo, che ringraziamo di cuore per l'ospitalità e la collaborazione. Il museo, che sorge al n. 106 della Hadlaubstrasse, presenta sempre nuovi e inusuali temi attinenti al denaro, che significano anche passione, tentazione, fortuna, stupore. Attualmente è ancora in corso la mostra speciale «Zurigo, i suoi abitanti e il denaro». Il MoneyMuseum merita una visita a qualsiasi età ed è aperto tutti i martedì dalle 13 alle 18 con ingresso gratuito. Visite guidate al di fuori dell'orario di apertura su prenotazione telefonando al numero 079 753 54 53.

Essere responsabili già a partire da 12 anni

Ai bambini bisognerebbe inculcare fin da piccoli il senso di responsabilità per distinguere cosa è veramente importante per vivere e quali sono le risorse finanziarie necessarie per acquistarlo. Di questo è convinto il terapeuta familiare di Zurigo e presidente dell'Unione Svizzera per la formazione dei genitori Urs Abt. L'ideale, secondo lui, sarebbe cominciare a 12 anni, perché in seguito i bisogni materiali di molti giovani cominciano a manifestarsi con forza. Abt sa per esperienza che i bambini, a quest'età, si sentono molto fieri di poter avere in gestione un po' di denaro. Sanno anche apprezzare il fatto di poter consultare i loro genitori in qualità di «esperti» (e non quelli che hanno il potere di decidere). In pratica funziona così: a partire dal 12° compleanno ai bambini viene concesso quel po' di denaro di cui possono aver bisogno per organizzarsi la vita. L'importo varia in funzione del reddito e del tenore di vita della famiglia e dovrebbe essere concordato singolarmente. La Schweizerische Vereinigung der Elternorganisationen* (www.sveo.ch) ha preparato in proposito una scheda di lavoro per giovani e adulti. L'indebitamento dei giovani è un argomento di cui si è occupata anche Sabrina Käslin. «Su un giornale ho letto che quasi un giovane su tre ha debiti. La cosa mi ha fatto pensare», afferma la consulente alla clientela presso la Banca Raiffeisen di Ennetbürgen. A conclusione dei suoi

studi presso l'Istituto superiore di economia di Lucerna ha scelto questo tema per la sua tesi di laurea, perché ritiene che è importante continuare a parlarne.

Il suo lavoro è articolato come segue: riconoscere e analizzare la situazione, scoprire i motivi che portano i giovani a contrarre debiti e soprattutto definire le misure che si potrebbero adottare per limitare il problema. Personalmente ritiene che si dovrebbero dare ai giovani meno opportunità per vivere al di sopra delle proprie possibilità. «È questo il miglior modo di aiutarli, soprattutto se si pensa al futuro di ognuno», conclude Käslin.

Anche i giovani vogliono risparmiare

Nonostante il sempre maggior numero di persone indebitate, il risparmio rimane comunque una virtù socialmente auspicabile, e lo dimostra un'indagine compiuta a fine agosto 2006 su incarico di Raiffeisen Svizzera. Il risparmio non va più inteso nel suo significato classico, secondo cui in passato si facevano volutamente delle rinunce per avere sempre una riserva su cui contare in caso di bisogno. Risparmiare, agli occhi dei giovani, serve principalmente a conseguire obiettivi di accantonamento per esempio per prendere la patente o fare un viaggio. Non è una novità che i motivi che spingono al risparmio e gli obiettivi cui si mirano siano indipendenti dal reddito. Il potenziale di ri-

«Non invidio i milionari»,

Morgane Delacuisine (18 anni), 3° anno di apprendistato, Banca Raiffeisen di Gros-de-Vaud



«Il denaro in sé non l'ho mai considerato importante. Per me, i soldi sono semplicemente uno strumento di pagamento. Il fatto di lavorare ogni giorno a contatto con il denaro non mi fa nessun particolare effetto. Sono solo pezzi di carta.

Voglio vivere con i soldi che guadagno, piuttosto che avere dei debiti. Da qualche mese metto da parte del denaro per un bel viaggio negli Stati Uniti che vorrei fare quest'estate alla fine del tirocinio.

Inoltre, per il futuro non ho un obiettivo di carriera molto preciso. Vorrei fornirmi di tutti gli strumenti possibili (studi, formazione, soggiorni all'estero) per ottenere un lavoro interessante che mi permetta di guadagnarmi semplicemente da vivere. E forse un giorno potrò lavorare un po' di meno per poter godere pienamente della vita. Che senso avrebbe guadagnare troppi soldi e non poterne approfittare? Non invidio i milionari.

Ora come ora, se avessi a disposizione un milione di franchi, ne darei a tutte le persone che amo e che ne hanno bisogno. poi mi concederei delle cose che mi piacciono, come per esempio un fantastico viaggio intorno al mondo».



risparmio, tuttavia, non cresce in proporzione al reddito: i giovani che più guadagnano sono anche più propensi a spendere. E un lavoro regolare e un posto fisso significano per loro il diritto di consumare (di più)!

I giovani conoscono bene i prodotti bancari, tant'è che la maggior parte di essi dispone di un conto risparmio e di un conto per lo stipendio, oltre ad una carta Maestro o una carta di conto. La carta di conto (con un codice PIN) consente di

prelevare soltanto dai Bancomat Raiffeisen, ma non serve per pagare senza contanti. Qualche raro giovane, con qualche anno di più, ha già anche una carta di credito. Perlomeno stando a quanto risulta dall'indagine effettuata per conto di Raiffeisen Svizzera, i giovani sono consapevoli del rischio che si corre con una carta di credito: cadere nella trappola dei debiti.

Di conseguenza la regola potrebbe essere: i giovani non devono far uso troppo presto delle carte di credito, o almeno non fino a quando non hanno un reddito fisso. Quanto ai limiti di utilizzo che le banche o i titolari stessi di una carta possono porsi, le opinioni sono discordi.

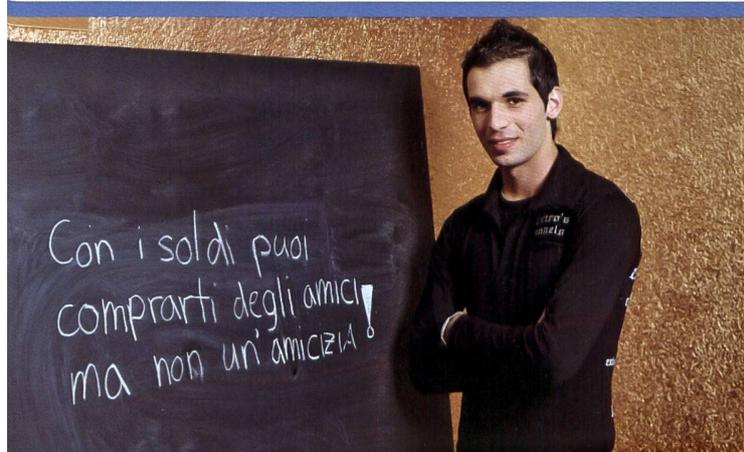
Sta di fatto che la questione denaro e il possesso di una carta Maestro rappresenta un'esigenza fondamentale per i giovani. Disporre senza problemi di denaro contante è quindi un importante bisogno primario. In tal modo, i giovani possono soddisfare il proprio desiderio di flessibilità e sicurezza. I genitori sono per i giovani un importante – per taluni il principale – punto di riferimento per tutto ciò che riguarda le finanze. Fondamentale imparare da giovani quel che poi non si imparerà più.

■ PIUS SCHÄRLI

* Associazione Svizzera delle Organizzazioni dei Genitori.

«Se non posso non spendo!»,

Ziad Zeitin, 17, Locarno, studente Scuola cantonale di economia e commercio



«Il denaro? La prima cosa che evoca in me è il potere che può esercitare chi lo possiede. La mia famiglia non naviga nell'oro, per cui anch'io cerco di gestire il denaro con parsimonia. Nel limite del possibile finanzia i miei bi-

sogni – telefonino, qualche uscita con gli amici, abbonamento a internet e ogni tanto un capo d'abbigliamento griffato – con dei lavoretti estivi. L'estate scorsa, ad esempio, mi è andata molto bene: ho lavorato in un ristorante come cameriere/barista e le mance sono state generose! Grazie all'educazione che ho ricevuto non mi è mai successo di restare al verde: se non posso non spendo e di conseguenza non faccio debiti.

Con questo non voglio dire che i soldi non facciano comodo, ma secondo me non devono essere in cima alle priorità, soprattutto se, per amore della ricchezza, si ignorano etica e morale. Comunque, se mi trovassi con un milione di franchi fra le mani ne manderei certamente una parte ai miei parenti in Siria. Il resto lo depositerei in banca e lo investirei in azioni e obbligazioni. E gli interessi li userei per «arrotondare» il mio reddito futuro. Idealmente mi piacerebbe guadagnare molti soldi, ma preferirei svolgere un lavoro stimolante e gratificante, piuttosto che uno molto ben retribuito e poco soddisfacente. Una cosa è comunque certa: se un giorno potrò permettermelo, offrirò ai miei genitori una lunga vacanza in Siria, il nostro paese d'origine».



Il dr. Pierin Vincenz, presidente della Direzione generale del Gruppo Raiffeisen Svizzera (a sin.) in visita a Zurigo ad Hanspeter Häni, Ombudsman delle banche.

Mediatore, non giudice

Hanspeter Häni, Ombudsman delle banche svizzere, si occupa dei reclami contro le banche con sede in Svizzera. Come soggetto neutrale di informazione e di mediazione, il mediatore, con i suoi consigli, crea spesso le premesse per evitare costosi processi.

In Svizzera, l'istituto dell'Ombudsman delle banche esiste dal 1993 ed è chiamato, in tedesco, «Bankenombudsman». Dal 1995, questa posizione è ricoperta da Hanspeter Häni. Quando gli si chiede come ha ottenuto questo lavoro non proprio comune, ricorda: «Furono aperte le candidature per il posto, e molto semplicemente mi sono presentato. Ma è assolutamente indispensabile avere una buona conoscenza del settore bancario. I problemi, oggi, sono spesso così complessi da richiedere una competenza specialistica. Non è invece necessaria alcuna formazione giuridica; il nostro obiettivo è per l'appunto quello di trovare delle soluzioni che consentano di evitare procedimenti giudiziari».

La flessibilità è importante

L'istituto dell'Ombudsman delle banche fu fondato dagli istituti di credito agli inizi degli anni no-

vanta per offrire al cliente un ufficio competente e neutrale per problemi e reclami. Non ha potere giuridico, quindi non emette sentenze. Piuttosto, tenta di mediare tra le parti e di favorire il dialogo in modo da raggiungere una soluzione di trattativa. Diversamente dalla maggior parte dei modelli stranieri, nella sua mediazione non è soggetto a rigide norme procedurali. Questo agevola un procedimento flessibile e adattato alle specifiche esigenze del caso.

Per quale motivo le banche hanno istituito l'Ombudsman? Hanspeter Häni spiega: «Con la creazione di questo soggetto, le banche hanno inteso migliorare il servizio alla clientela. Perché, quando ci sono problemi, i clienti spesso si sentono a disagio nel contatto con le banche a causa del divario in fatto di conoscenze e potere. Rivolgendosi all'Ombudsman, si possono esporre i propri problemi con una banca a un soggetto neutrale, senza per questo dover intentare un



Rassicurante: non pagate gli interessi ipotecari nei periodi difficili.

Assicurate l'abitazione di proprietà, per voi e per la vostra famiglia, anche nei periodi incerti. In caso di disoccupazione la **nuova Assicurazione ipoteche Raiffeisen** continua a pagare i vostri interessi ipotecari.

In caso di decesso e – su richiesta – in caso di incapacità di guadagno, vi aiuta inoltre a superare difficoltà finanziarie. Richiedete una consulenza presso la vostra Banca Raiffeisen.

www.raiffeisen.ch/assicurazioneipoteche

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN

costoso processo. L'Ombudsman delle banche è assistito da un team plurilingue composto da giuristi, economisti e specialisti bancari.

Invece che una sentenza, l'Ombudsman delle banche propone, alla fine di un procedimento, una via per raggiungere un accordo che tenga conto sia della posizione della banca, sia di quella del cliente. Questo suggerimento non è giuridicamente vincolante. Ciò significa che le parti possono decidere se seguire la proposta dell'Ombudsman o adire le vie legali. Una cosa, però, i clienti della banca devono assolutamente tenere a mente: dato che il procedimento di fronte all'Ombudsman non è di tipo giudiziario, le scadenze giuridiche, come ad esempio gli eventuali termini di prescrizione, non vengono sospese.

Il procedimento in caso di problemi

In linea di massima, le banche accettano le proposte dell'Ombudsman. L'istituzione creata dagli intermediari finanziari aumenta le possibilità di un cliente in caso di problemi e lo aiuta a evitare procedimenti giudiziari dispendiosi, rischiosi e che spesso si protraggono per diversi anni.

Il cliente che ha un problema con la sua banca dovrebbe innanzitutto cercare un primo contatto diretto con essa, preferibilmente per iscritto onde documentare al meglio la situazione. All'istituto

di credito il cliente deve spiegare il proprio problema e pretendere una risposta scritta al reclamo. Soltanto in caso di risposta insoddisfacente ci si rivolgerà all'Ombudsman. Nel Paese delle banche, questa possibilità non è offerta solo a clienti privati svizzeri. Hanspeter Häni conferma che «anche aziende e stranieri si rivolgono a noi. Il 37 per cento delle richieste proviene dall'estero».

Spesso è un problema di comunicazione

L'Ombudsman delle banche Hanspeter Häni chiarisce, in merito alle richieste scritte e verbali: «Molto spesso, il nostro lavoro consiste nello spiegare a un cliente la procedura della sua banca. Visti i complessi servizi bancari di oggi, spesso i problemi nascono perché il cliente non riesce a comprendere le procedure della banca». Come esempi di scarsa comunicazione si possono citare quelli in cui la banca aumenta le commissioni per un servizio senza informare il cliente con sufficiente anticipo o quando i servizi, inizialmente erogati gratuitamente, diventano improvvisamente a pagamento. «Questi problemi di comunicazione sono molto frequenti», ritiene Hanspeter Häni, «ma si chiariscono perlopiù con una semplice telefonata. Dei casi scritti, circa un terzo giunge a una sentenza; nella metà di questi

casi è la banca che deve correggere il suo operato».

Di norma, la richiesta viene evasa nel giro di un mese. Questioni più semplici si possono risolvere anche più rapidamente. Per questioni complesse, invece, la risoluzione del caso può richiedere anche più di un mese. Sia il cliente, sia la banca hanno il diritto di conoscere il responso finale dell'Ombudsman in relazione al problema come pure i motivi che hanno portato a tale giudizio. Ciò vale per tutti i casi, a prescindere quindi dal fatto che si raggiunga o meno un accordo amichevole. Anche in caso di fallimento del procedimento arbitrale, il cliente ne viene informato con una lettera conclusiva che include anche le motivazioni della banca. La banca riceve di routine una copia della lettera conclusiva.

Ufficio di ricerca averi non rivendicati

L'Ombudsman delle banche aiuta anche persone che ritengono di possedere presso una banca in Svizzera dei beni a cui hanno diritto, ma non sanno esattamente di che banca si tratti. Una situazione simile si crea ad esempio quando, dopo un decesso, gli eredi non riescono a trovare i documenti bancari. In questo caso, essi possono disporre una ricerca tramite l'ufficio annesso all'Ombudsman. Questa possibilità si limita però

Check list

L'Ombudsman delle banche può essere utile nel mio caso?

- > La banca ha sede in Svizzera?
- > Posso far valere un concreto danno finanziario?
- > Nel mio caso non è ancora operante nessuna autorità?

Se ha risposto affermativamente a tutte queste domande, può teoricamente rivolgersi all'Ombudsman delle banche. La sua richiesta scritta dovrebbe riportare i seguenti dati:

- > Spiegazione comprensibile dei fatti, del problema e delle sue rimostranze.
- > Copie (non originali!) di documenti importanti (documenti contrattuali, corrispondenza con la banca, pezze d'appoggio)

- > Esatta formulazione della sua richiesta alla banca. (Che cosa vuole ottenere dalla sua banca? Motivazione? Se possibile, la base di calcolo del suo danno finanziario).
- > Il suo esplicito consenso scritto affinché la banca possa fornire informazioni all'Ombudsman.

Il contatto può avvenire per iscritto o per telefono. Vista la riservatezza delle informazioni, tuttavia, non è possibile un contatto per e-mail. Le richieste vengono presentate per la maggior parte al telefono e nella maggioranza dei casi i problemi si risolvono direttamente. Spesso, infatti, si tratta solo di chiarire una situazione o un modo di procedere poco comprensibile.

Per casi più difficili, il cliente dovrebbe comunque formulare il suo problema per iscritto. Molto

spesso l'Ombudsman raccoglie anche dalla banca ulteriori informazioni. Questo scambio tuttavia ha luogo solo se il cliente è d'accordo. Anche l'Ombudsman è soggetto all'obbligo di discrezione in modo che il cliente sia tutelato anche sotto questo aspetto.

Ombudsman delle banche svizzere,
Bahnhofplatz 9,
Casella postale 1818,
CH-8021 Zurigo

Tel. (orario 8.30–11.30):
+41 (0)43 266 14 14 Tedesco/Inglese
+41 (0)21 311 29 83 Francese/Italiano
(invariato)

Fax: +41 (0)43 266 14 15

Aprile - Novembre 2007

KUONI

ViaggiArte

BUS & AEREO

BUDAPEST

Una passeggiata lunga 18 musei

**SAN PIETROBURGO
E MOSCA**

Le capitali del presente e del passato

**NORMANDIA E
BRETAGNA**

Le terre che ispirarono gli impressionisti

L'ARTE DEL VIAGGIARE

Viaggi accompagnati dal Ticino



A World of Difference

Informazioni e prenotazioni presso gli uffici Kuoni Ticino:

Kuoni Viaggi SA:

6982 Agno Aeroporto Tel. 091 610 11 55
6612 Ascona Via Borgo 10 Tel. 091 792 11 61
6500 Bellinzona Galleria Benedettini Tel. 091 821 50 70

6600 Locarno Palazzo Pax Tel. 091 735 34 40
6900 Lugano Via Canova Tel. 091 910 04 00
6900 Lugano Contrada di Sassello 5 Tel. 091 923 47 77
6900 Lugano Via Ronchetto 5 Tel. 091 973 44 00

agli averi non rivendicati ed esclude relazioni estinte o ancora attive con la clientela.

A differenza del procedimento arbitrale gratuito, il costo della ricerca ammonta a 100 franchi. In linea di principio, è possibile anche la ricerca degli averi dei clienti che dalla fine della seconda guerra mondiale non hanno più avuto contatti con la banca. Tuttavia, le probabilità di successo sono molto scarse in questo caso, poiché L'Associazione svizzera dei banchieri ha già pubblicato nel 1997 degli elenchi contenenti i conti correnti e i nomi dei clienti interessati.

Nuovi sviluppi

Negli ultimi anni, le banche hanno ideato molti prodotti finanziari nuovi e inserito nell'offerta servizi più ampi. Fra questi nuovi prodotti ci sono ad esempio gli Hedge Fonds, speciali modelli ipotecari e derivati strutturati. Nonostante questo trend di prodotti più sofisticati il numero di richieste all'Ombudsman non è cresciuto allo stesso ritmo degli anni scorsi. «Ciò dovrebbe essere col-

legato al boom delle borse», relativizza Hanspeter Häni. In questo modo verrebbero «sommersi dei problemi che tornano a galla solo quando le cose non vanno più tanto bene».

L'andamento positivo non è da ricondursi quindi solo ai miglioramenti nelle banche, ma è anche di tipo congiunturale. Comunque, anche gli sforzi da parte delle banche per offrire una maggiore trasparenza hanno il loro peso. Negli ultimi anni, numerosi istituti di credito hanno infatti improntato a una maggiore trasparenza i loro processi aziendali, adeguato le operazioni e migliorato l'informazione al cliente anche con uno sguardo all'Ombudsman.

Nessun trend chiaro

A differenza dei primi anni, non si possono constatare chiari trend nelle richieste. Nel 2002 sono state soprattutto l'attività di consulenza finanziaria e di gestione patrimoniale a essere oggetto di una maggiore critica da parte del cliente. Nel 2003 ci furono delle controversie per quanto concerne

le commissioni bancarie e nel 2004 delle truffe, in particolare connesse a pagamenti scritturali. Tutte queste questioni rimangono però attuali.

Per mettersi al riparo da esperienze negative, la miglior cosa da fare, nella gestione del denaro e in particolare della carta di credito e della Carta Maestro, è sempre quella di esercitare una sana prudenza. Per i prodotti finanziari nuovi o meno conosciuti si dovrebbero richiedere moltissime informazioni prima di prendere una decisione e di firmare un contratto. Le esperienze più recenti rendono più fiducioso l'Ombudsman: «In generale, i clienti della banca oggi sono meglio informati di una volta», sostiene Häni. Questo sviluppo è positivo perché la maggiore complessità dei servizi bancari richiede da parte dei clienti una maggiore attenzione e la necessità di essere sempre il più possibile informati».

Anche se è rassicurante sapere che, in caso di necessità, esiste un Ombudsman delle banche, è senz'altro meglio non dover ricorrere ai suoi servizi.

■ PATRICK HERGER

Intervista a Pius Horner, responsabile del segretariato generale Raiffeisen Svizzera



Foto: Nicoletta Hermann

«Panorama»: Per quale motivo le banche hanno organizzato l'istituto dell'Ombudsman?

Pius Horner: L'istituto dell'Ombudsman aveva dato ottimi risultati in altri settori e all'estero. Perciò anche le banche svizzere hanno voluto offrire ai propri clienti la possibilità di rivolgersi a un'istanza indipendente in caso di divergenze di opinione. L'Ombudsman delle banche Hanspeter Häni è riuscito a conquistarsi molta fiducia rafforzando così il centro finanziario Svizzera.

Che vantaggi hanno i clienti?

Il settore bancario si fa sempre più complicato e le numerose disposizioni giuridiche fanno sì che i clienti, caso per caso, perdano la visione d'insieme. Con l'Ombudsman hanno un ente di riferimento indipendente. Collaboratori e collaboratrici qualificati informano il cliente nel modo più

obiettivo possibile, cercano i giusti interlocutori nella banca e mediano tra le parti.

L'Ombudsman non emette alcuna sentenza vincolante, bensì un verdetto. Esso viene sempre accettato dalle banche?

In questa sede posso parlare solo per il Gruppo Raiffeisen. Di regola, le proposte dell'Ombudsman trovano ascolto. Questo perché l'Ombudsman e i suoi collaboratori conoscono molto bene la situazione giuridica ed egli quindi propone delle soluzioni corrette per entrambe le parti. Ci sono però anche delle limitazioni: condizioni e politica tariffaria fanno parte del margine di organizzazione aziendale delle banche. L'Ombudsman non interferisce in questo senso.

Da cosa dipende il fatto che il numero dei casi sia stagnante dopo anni di crescita costante? Le banche fanno meno errori?

Gli errori possono sempre succedere, ma si dovrebbe fare lo stesso errore solo una volta. Anche le banche possono imparare. Pertanto si adeguano le operazioni e i procedimenti che spesso sono stati causa di incomprensioni. In secondo luogo, i mercati finanziari si trovano da più tempo in una

situazione brillante. In caso di quotazioni in rialzo i clienti hanno meno motivo di lamentarsi di una cattiva consulenza. In terzo luogo, le banche si sforzano di trovare loro stesse soluzioni d'intesa con i propri clienti.

Può citare un caso in cui un verdetto abbia portato a dei miglioramenti per i clienti presso Raiffeisen?

Sì. Abbiamo migliorato la comunicazione con i clienti formulando in modo più chiaro alcune disposizioni contrattuali. In questo modo si è colta l'occasione dei casi trattati dall'Ombudsman per risolvere a fondo un problema, ossia per rimuovere la causa del conflitto.

Qual è per Raiffeisen la maggiore sfida futura nel rapporto con l'Ombudsman?

I cicli produttivi diventano sempre più brevi, la molteplicità dei mercati finanziari sempre più ampia. Per l'Ombudsman la sfida consisterà, in questo ambiente dinamico, nello stare sempre al passo coi tempi. Sulla base delle esperienze positive fatte finora nella collaborazione, siamo ottimisti: l'Ombudsman saprà far fronte anche a questa sfida.

Intervista: Patrick Herger

2006 senza precedenti!

Il Gruppo Raiffeisen continua a registrare risultati eccezionali. Il 2006 entrerà negli annali quale migliore esercizio dalla sua fondazione.



Romano Massera: «Nel core business il nostro Gruppo ha generato una crescita nettamente superiore al mercato».

Per la sesta volta consecutiva il Gruppo Raiffeisen con le sue 405 Banche autonome ha registrato un risultato d'eccellenza per quanto concerne tutte le cifre salienti più importanti. L'utile lordo si attesta a 981,2 milioni di franchi (+9,0%). Con un aumento delle operazioni ipotecarie (+5,1%), dei fondi della clientela (+5,6%) e dei depositi (+15,9%) Raiffeisen consegue una crescita nettamente superiore al mercato. I risultati eccellenti confermano che l'orientamento strategico del Gruppo Raiffeisen e le iniziative ad esso correlate hanno avuto l'effetto desiderato. È quanto sottolineato dal direttore della sede della Svizzera Italiana di Raiffeisen Svizzera, Romano

Massera, in occasione della conferenza stampa per la presentazione del bilancio, tenutasi a Bellinzona. «Nel suo core business, il Gruppo Raiffeisen realizza oramai da diversi anni una crescita nettamente superiore a quella del mercato».

Ricavi e costi d'esercizio

L'eccellente risultato della chiusura annuale poggia su ricavi ampiamente diversificati. Con 1,802 miliardi di franchi, corrispondenti a un aumento del 5%, le operazioni su interessi rimangono la principale fonte di ricavo del Gruppo Raiffeisen.

Nonostante la prosecuzione della strategia di espansione è stato possibile arginare l'aumento



Mario Verga: «I prestiti alla clientela sono il nostro punto di forza».

dei costi d'esercizio (+3,9% a 1,202 miliardi di franchi). Le spese per il materiale sono cresciute del 6,1% attestandosi a 406 milioni di franchi, nonostante la realizzazione di importanti progetti quali l'outsourcing della gestione titoli al Gruppo Vontobel e l'incipiente aggiornamento dell'infrastruttura informatica. Le spese per il personale sono salite del 2,7% a 796 milioni di franchi.

Cooperazioni vincenti

Nel settore degli investimenti, l'intensificazione della cooperazione con la banca privata Vontobel si è rivelata assai proficua. Lo dimostra l'incremento del volume dei depositi del 15,9% a 32 miliardi di franchi. Il 1° ottobre 2006 Vontobel ha rilevato la gestione di 322 000 depositi clienti delle oltre 400 Banche Raiffeisen: un outsourcing della gestione titoli di questa portata non è mai stato effettuato in Svizzera.

Importante fattore economico

Le Banche Raiffeisen rappresentano un fattore economico che non va sottovalutato: nel 2006 Raiffeisen ha infatti creato 215 nuovi posti di lavoro a tempo pieno e versato stipendi e prestazioni sociali per un importo totale di 796 milioni di franchi; 14 milioni di franchi sono stati devoluti a donazioni oppure destinati ad attività di sponsoring. Nel 2006 oltre 61 000 nuovi soci sono entrati a far parte della famiglia Raiffeisen che attualmente annovera quasi 1,4 milioni di persone e circa tre milioni di clienti.

Raiffeisen mantiene la rotta prescelta

Secondo il dir. Romano Massera, Raiffeisen è intenzionata a mantenere la rotta prescelta. «Ciò significa che vogliamo concentrarci su partnership leali e di lunga durata con i clienti e che non intendiamo posizionarci attraverso i prezzi. Con iniziative lanciate tempestivamente miriamo a promuovere la crescita e a mantenere il livello di redditività». Con l'introduzione di una nuova piattaforma bancaria saranno creati i requisiti infrastrutturali che favoriranno un'ulteriore crescita. Nell'autunno 2006, Raiffeisen Svizzera ha infatti

Crescere per consolidare

Come vuole la tradizione, in occasione della conferenza stampa sono pure stati illustrati i risultati 2006 conseguiti dalle 43 Banche Raiffeisen Ticino e Moesano. Il presidente della Federazione, avv. Mario Verga ha affermato che «secondo il motto crescere per consolidare, le Banche Raiffeisen hanno presentato risultati estremamente positivi». Le cifre chiave lo dimostrano: il totale di bilancio ha visto un incremento del 6,2% attestandosi a 7,831 miliardi di franchi. I prestiti alla clientela hanno conosciuto un'evoluzione nettamente superiore alla media del Gruppo nazionale con un +7,4%. L'importo erogato è di poco meno di 6,7 miliardi di franchi. I fondi alla clientela sono inve-

Il Gruppo Raiffeisen in sintesi

	2006 (in milioni di CHF)	2005 (in milioni di CHF)	Vari- zione in %
Totale di bilancio	113 998,1	108 186,6	+5,4
Prestiti alla clientela	95 110,3	90 781,7	+4,8
Crediti ipotecari	88 153,0	83 893,3	+5,1
Fondi della clientela	88 024,8	83 366,8	+5,6
Volume dei depositi	31 981,2	27 598,1	+15,9
Proventi lordi	2 183,3	2 057,8	+6,1
Proventi da interessi	1 801,5	1 715,9	+5,0
Costi d'esercizio	1 202,1	1 157,4	+3,9
Utile lordo	981,2	900,4	+9,0
Utile del Gruppo	654,7	608,3	+7,6
Collaboratori (unità)	6 764	6 549	+3,3
Soci	1 371 107	1 309 537	+4,7
Clienti	2 990 145	2 913 825	+2,6

deciso di avvalersi del software standard Avaloq. La cooperazione con il Gruppo Vontobel e con Helvetia Assicurazioni consente a Raiffeisen di integrare in modo ottimale prodotti bancari tradizionali con prestazioni assicurative e di offrire l'accesso anche a piccoli investitori a servizi esclusivi di gestione patrimoniale. L'interlocutore per i clienti rimane in ogni caso il consulente presso la Banca Raiffeisen. Con un orientamento strategico alla clientela aziendale, Raiffeisen mira a diventare a medio termine l'offerente numero 2 nel settore delle PMI.

■ LORENZA STORNI

ce cresciuti dell'1,9% portandosi a 6,2 miliardi. Bene anche l'utile lordo che ha superato i 60 milioni di franchi con un aumento del 9,4%. Nel 2006 Ticino e Moesano, sono riusciti a conquistare oltre 3000 nuovi soci che, in totale sono ormai poco meno di 90 000. Questo significa che una persona su tre, nella Svizzera italiana è socia di una Banca Raiffeisen.

L'avv. Verga ha anche ricordato che quest'anno ricorrono i 60 anni di attività della Federazione, fondata nel 1947 grazie all'entusiasmo del prof. Plinio Ceppi, scomparso lo scorso mese all'età di 96 anni, dopo una vita dedicata al movimento Raiffeisen.

(l.s.)

BARBAS

PIAZZETTA

SWISSAMIN

hase

Carina

NIBE
KAMINÖFEN

TL

NORDICA

attika

rüegg

LOTUS

SCAN

TULIKIVI

CAMINETTI
MONTEGRAPPA

Olsberg
PRIMÄRHEIZTECHNIK

SUPERIOR
CAMINETTI & STUFE

morsø



La soluzione
per ogni vostra
esigenza!

Tutte le maggiori marche a prezzi interessanti!

STUFE - CAMINETTI - INSERTI - PIGNE - FORNI
CUCINE ECONOMICHE - CANNE FUMARIE
GRILL PER ESTERNO - ACCESSORI



Stufa «Alid»
design raffinato
super prezzo
8 Kw

Olsberg
PRIMÄRHEIZTECHNIK



Pigna «TU2332/1»
notevole risparmio
sul riscaldamento
centrale
accumulazione
da 12 a 24 ore
caldo sano e
piacevole

TULIKIVI



Stufa «Eco 500»
in pietra ollare
struttura solida
(focolare in ghisa)
accumulazione
fino a 5 ore
8 Kw

BARBAS



Camino «Escamo 90»
design lineare
occupa poco spazio
caminetto ad
aria calda
con ventilatore

BARBAS

comedil

comedil S.A.

CH-6916 Lugano (Grancia)

Tel. 0041 91 986 50 20 - Fax 0041 91 986 50 29
info@comedil.ch - www.comedil.ch

Esposizione
permanente di 600 m²

Lunedì-venerdì:
08:00-12:00 / 14:00-18:00

Sabato:
09:00-12:30
su appuntamento



gamma completa
prodotti per pulizia piscine
BAYROL



Piscine Whirlpool Saune
casapool
Sagl

6986 Curio - Tel. 091 606 53 86 - Fax 091 606 87 20
www.casapool.ch - info@casapool.ch
Orari: lunedì - sabato 08:00 -12:00 o su appuntamento

6512 Giubiasco - Negozio/esposizione - Via Olgiati 9c - Tel. 076 366 53 86
Orari dal 01.10 al 31.03: giovedì 16:00-19:00 - sabato 09:00-12:00
Orari dal 01.04 al 30.09: lu-sa 09:00-12:00 - giovedì 16:00-19:00

POLITICA DEGLI INVESTIMENTI

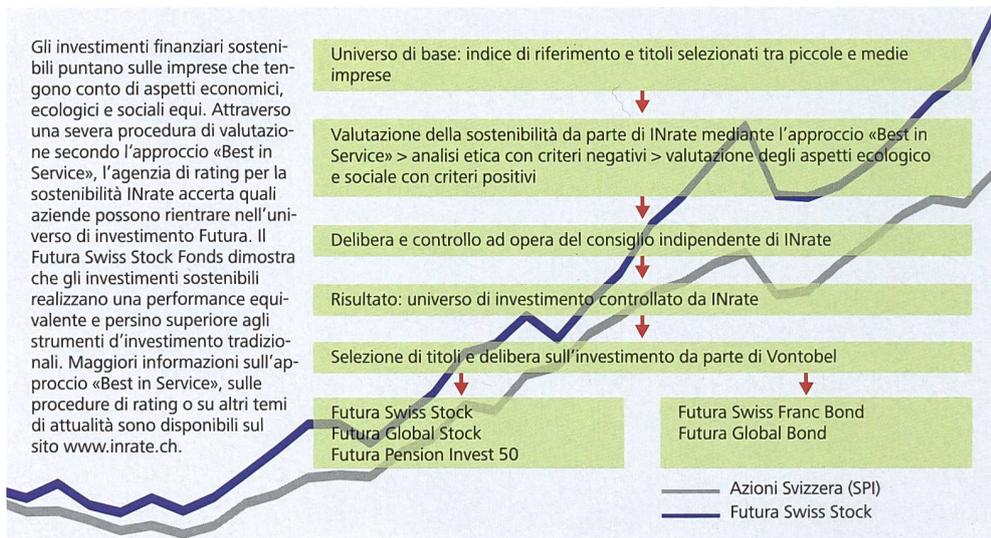
Meglio le azioni delle obbligazioni

Nel 2007 i più importanti mercati azionari hanno avuto una partenza positiva. Poiché le aspettative degli analisti relative agli utili non sono cresciute in uguale misura, il rapporto prezzo/utile è per lo più aumentato. Rispetto ai valori registrati negli ultimi vent'anni, la valutazione delle borse resta comunque bassa, offrendo ai mercati un ampio margine di manovra al rialzo.

Nel caso delle obbligazioni, il previsto aumento dei tassi d'interesse rappresenta invece un rischio di perdite. Nella ripartizione a breve termine dei patrimoni, Raiffeisen e Vontobel suggeriscono quindi di continuare ad attribuire una sovrapponderazione alle azioni ed una sottoponderazione alle obbligazioni. In alternativa alle obbligazioni, si presentano investimenti alternativi in grado di reagire in modo meno sensibile agli aumenti dei tassi d'interesse. *Dott. Walter Metzler*

GRAFICO DEL MESE

Il processo di investimento per Raiffeisen Futura Fonds



LA POSTA

Cosa si intende esattamente per fondi hedge?

I fondi hedge sono prodotti del mercato dei capitali di cui gli investitori possono acquistare delle quote. Tuttavia, la politica d'investimento dei fondi hedge non è sottoposta ad alcuna limitazione. I Fund Manager, ad esempio, possono accendere crediti, investire in derivati ed effettuare vendite allo scoperto. Un fondo hedge dovrebbe quindi realizzare un utile molto elevato in qualsiasi situazione di mercato. In Svizzera, i fondi hedge non sono soggetti ad alcuna sorveglianza sul mercato dei capitali, e di conseguenza i Fund Manager vi hanno investito larga parte del proprio patrimonio. Spesso la somma minima d'investimento è pari a un milione di dollari. Adatti all'investitore medio, quindi, sono soprattutto i fondi di fondi, che partecipano a più fondi hedge e sono caratterizzati da prezzi di base notevolmente inferiori. In Svizzera, i fondi di fondi hedge dei quali è stata autorizzata la vendita sono soggetti alla vigilanza della Commissione Federale delle Banche (CFB). *Urs Dütschler, Product Manager Fondi d'investimento, Raiffeisen Svizzera*

IL NOSTRO CONSIGLIO

La sicurezza dei fondi a capitale protetto

Nell'ultimo anno le borse hanno vissuto una crescita vertiginosa. Per molti investitori si tratta di una notizia positiva. Ma chi non ha ancora acquistato delle azioni o ne possiede solo un numero ridotto, si trova davanti ad un dilemma: da una parte l'investitore principiante vorrebbe trarre vantaggio dalle quotazioni in rialzo, dall'altra, naturalmente, teme le possibili perdite. Perché è proprio durante i periodi in cui il livello delle quotazioni è più elevato che si fa sempre più probabile una recessione, almeno temporanea. La soluzione ideale è rappresentata dai fondi a capitale protetto, come ad esempio il fondo Raiffeisen Capital Protection Maturity 2014 (EUR) di recente creazione. Tale fondo garantisce al compratore di poter recuperare al termine della durata per lo meno il capitale versato, a condizione che sia stato investito entro i primi due anni. Offre inoltre la possibilità di sfruttare le quotazioni in rialzo sui mercati azionari europei. Quanto a strategia d'investimento, i fondi a capitale coperto sono parti-

colarmente flessibili, non essendo legati ad una determinata categoria di titoli. Con i corsi azionari in ribasso è possibile recuperare la quota azionaria per investire in obbligazioni. Naturalmente è ammessa anche la procedura inversa: con le quotazioni in rialzo la partecipazione azionaria aumenta per sfruttare al meglio le opportunità di rendimento. Questa tipologia di fondi è ideale per gli investitori con un orizzonte d'investimento a medio termine, che desiderano evitare qualsiasi rischio di perdita. In special modo da questa forma d'investimento trarrà vantaggio chi, ad esempio, necessita entro pochi anni del proprio capitale per l'acquisto di una casa, ma vuole disporre di una maggiore opportunità di rendimento rispetto alle obbligazioni. Tuttavia, il compratore deve tenere presente che la copertura garantita dalle perdite vale solo al termine della durata. È possibile anche restituire la quota prima del termine, ma in questo caso decade il diritto alla garanzia concessa.

Hanspeter Ingold



STRATEGIE D'INVESTIMENTO

Intervista a Mark Hänni, Fund Manager del Raiffeisen Futura Swiss Stock



Mark Hänni

«Panorama»: Il Raiffeisen Futura Swiss Stock è stato recentemente insignito del premio Lipper Funds Award come fondo azionario svizzero con il miglior incremento di valore negli ultimi tre e cinque anni. Cosa significa per lei questo riconoscimento?

Mark Hänni: Naturalmente mi ha reso molto felice. Il Lipper Fund Award è una sorta di «oscar» per i fondi d'investimento. Nel nostro caso testimonia il successo a lungo termine del Raiffeisen Futura Swiss Stock. Lipper è una prestigiosa agenzia indipendente che verifica la qualità dei fondi

d'investimento. Sulla base dei dati raccolti, Lipper stila delle classifiche per le diverse tipologie di fondi d'investimento, individuando le performance migliori in periodi differenti. Questo riconoscimento dimostra che i fondi d'investimento che investono in modo sostenibile possono apportare delle performance di elevata qualità a lungo termine.

Il Raiffeisen Futura Swiss Stock investe pertanto in aziende che operano in modo sostenibile. Può spiegarci come funziona?

La costituzione e la gestione del portafoglio dei fondi avvengono in due fasi: innanzitutto la INRate, l'agenzia di rating indipendente, determina l'universo d'investimento del fondo secondo criteri di sostenibilità prestabiliti. Nel far questo, la INRate esclude settori o paesi che svolgono attività non accettabili, quali ad esempio l'industria degli armamenti, l'energia atomica o lo sfruttamento del lavoro minorile. Nella seconda fase, io stesso, in qualità di Fund Manager, seleziono le singole azioni, facendo attenzione ad evitare di

conseguenza le azioni che non soddisfano i criteri di sostenibilità della INRate.

Si potrebbe dire che nel Raiffeisen Futura Swiss Stock la tematica «sostenibilità» riveste sempre un'importanza fondamentale?
Sì, esattamente.

Quindi su quali azioni lei si concentra?

Da circa 40 azioni che soddisfano i requisiti di sostenibilità del fondo, scelgo quelle che rispetto al Swiss Performance Index presentano la migliore possibilità di rendimento in un anno.

E in che modo determina la migliore possibilità di rendimento?

Analizzando i risultati d'esercizio delle aziende, visitandole, svolgendo dei colloqui con la Direzione. In questo modo posso informarmi in prima persona sull'andamento degli affari e sulle prospettive future dell'azienda. E naturalmente anche sulle prospettive del rispettivo settore.

Intervista: Urs Kühne

MERCATO FINANZIARIO CH

La valutazione delle borse resta bassa

Sebbene la congiuntura statunitense avverta con forza la flessione sul mercato immobiliare, a questa si oppongono la robusta domanda dei consumatori ed un andamento positivo delle esportazioni. Nel prossimo periodo si va delineando, tuttavia, una fase di espansione più calma, che avrà l'effetto di frenare il rincaro dei prezzi, in modo da consentire alla Banca centrale statunitense di ridurre lievemente il tasso guida quest'anno. All'inizio del 2007, Eurolandia assisterà ad un rallentamento della crescita, dovuto da una parte

all'aumento dell'IVA in Germania e dall'altra al raffreddamento degli Stati Uniti che toglie slancio alle esportazioni europee. Tuttavia, dato che la congiuntura europea si mantiene relativamente positiva, neppure in Svizzera si verifica un eccessivo rallentamento della crescita.

La Banca centrale europea continuerà ad aumentare i tassi guida e la Banca nazionale svizzera farà altrettanto. Pertanto, gli interessi obbligazionari di Eurolandia e Svizzera salgono ancora lievemente, mentre risultano stazionari negli



Walter Metzler, Senior Investment Advisor, Vontobel Asset Management & Investment Funds.

USA. Per i mercati azionari l'aumento dei tassi di interesse è tutt'altro che favorevole. Ma la valutazione resta bassa, dando nuovo slancio ai mercati.



Quei finti clienti investigatori

Solo i clienti possono veramente giudicare quanto l'accoglienza e il trattamento loro riservati siano meritevoli. È per questo che le Banche Raiffeisen sono solite condurre dei sondaggi tra i loro clienti. Un'altra figura che sta prendendo sempre più piede è quella del cliente misterioso, creata con l'obiettivo di scoprire gli eventuali punti deboli nel settore delle consulenze, per poterli eliminare assieme ai collaboratori.

I supermercati, i negozi di abbigliamento, i pasticci, i ristoranti e gli alberghi, ma anche le assicurazioni, le casse malattia e le banche, tutti sono interessati a sapere come viene giudicata la qualità del servizio e della consulenza forniti dai loro impiegati. Dei finti acquirenti, appositamente istruiti, simulano la necessità di una consulenza; raccolgono così una serie di elementi oggettivi e di impressioni soggettive circa il modo in cui vengono accolti e congedati, l'atteggiamento con cui il personale si pone nei loro confronti e la cortesia, la disponibilità e la competenza di cui dà prova. Queste verifiche vengono condotte recandosi di persona presso la struttura da esaminare, ma anche studiando altri modi di prendere contatto con il cliente, per esempio l'approccio via Internet, per telefono, per e-mail. Questa procedura, il cosiddetto acquisto misterioso (in incognito), è quello che si definisce «Mystery Shopping».

«Autentica e molto cordiale»

In seguito il finto acquirente, terminata la sua intervista così come era stato istruito a fare, raccoglie le sue osservazioni in un rapporto standardizzato che consegnerà al suo committente. Questo rapporto illustra per esempio il trattamento che viene riservato ad un cliente nell'ufficio visitato. Un commento potrebbe essere il seguente: «Il colloquio è stato franco, cordiale, amichevole! Perfetto! Qui ci tornerei volentieri. La Signora XY è una straordinaria impiegata di banca. Mi ha dato l'impressione di essere molto competente, una persona sincera e davvero cordiale!». Il rapporto serve però anche per verificare i risultati dei corsi di formazione per i collaboratori e dei seminari di vendita, ed eventualmente per capire dove è necessario intervenire.

Ma nel rapporto si possono trovare anche osservazioni del tipo «Era una consulenza da libro scolastico, e in più è stato tenuto in considerazione

Una nuova parola

Con Mystery Shopping si intendono gli acquisti simulati e i finti colloqui di consulenza a cui ricorrono le aziende per valutare la disponibilità nei confronti del cliente e il comportamento commerciale dei loro collaboratori. Ma sotto la lente d'ingrandimento di questi investigatori in incognito finiscono anche elementi ben più concreti, come per esempio le attrezzature dell'esercizio o la presentazione dei prodotti. A intervalli regolari si presentano dei clienti appositamente istruiti (i Mystery Shopper) che fingono di dover comprare qualcosa e successivamente esprimono una loro valutazione, senza che il venditore sia a conoscenza di nulla.

ne anche l'aspetto umano. I miei complimenti sinceri per questa splendida prestazione!» Il Mystery Shopping consente di disporre di un'analisi critica e imparziale dal punto di vista del cliente, di migliorare le procedure di lavoro e la strategia di vendita e, non da ultimo, di aumentare la soddisfazione del cliente. Il Mystery Shopping è una pratica ormai consolidata e utilizzata da decenni negli Stati Uniti, e si dimostra uno strumento più che valido per migliorare il rapporto con il cliente.

«Nulla è meglio del Mystery Shopping per misurare la qualità di un servizio», afferma Norbert Drees, economista presso l'Università di Erfurt. La tecnica del mystery shopping sta acquistando sempre maggiore importanza, in quanto i prodotti sul mercato ormai si equivalgono tutti. L'unico campo in cui ci si può ancora far concorrenza è quello dei servizi. Nell'ambito della ricerca di mercato, il Mystery Shopping è il settore in più forte

La Banca Raiffeisen Lägern-Baregg ha reagito



Foto: m.a.d.

La soddisfazione del cliente è una questione che sta particolarmente a cuore al Consiglio di Amministrazione e alla Direzione della nostra banca. «Lasciate che la vostra opinione si manifesti liberamente!». Con questo credo abbiamo voluto dare ai nostri soci e clienti un'opportunità per far conoscere i loro sentimenti. C'è un interesse ben specifico nel capire se le nostre attività, i nostri investimenti e le nostre competenze in materia di consulenza siano in linea con le esigenze della nostra clientela.

I risultati dell'inchiesta sono stati molto positivi, e abbiamo potuto ricavarne anche delle proposte di miglioramento concrete. Sorprendenti

sono state anche le esperienze positive che non ci aspettavamo di fare. Già con il nuovo orario di consulenza dalle 8 alle 20 abbiamo risposto ad un'esigenza primaria dei nostri clienti. In questo modo infatti consentiamo a chi lavora di potersi meglio avvalere della nostra consulenza qualificata.

Un sincero ringraziamento va a tutti i nostri collaboratori e i nostri clienti, che rispondendo al nostro questionario ci hanno consentito di raccogliere un buon 53% di risposte al nostro sondaggio e hanno così contribuito al miglioramento dei nostri servizi.

Mirko Paul,

membro di direzione Banca Raiffeisen Lägern-Baregg

BARBAS

OPIAZZETTA

SWISS LAMIN

hase

Carina

NIBE
KAMINÖFEN

TL

NORDICA

attika

rüegg

LOTUS

SCAN

TULIKIVI

CAMINETTI
MONTEGRAPPA

Olsberg
PRIMÄRHEIZTECHNIK

SUPERIOR
CAMINETTI & STUFE

morso



La soluzione
per ogni vostra
esigenza!

Tutte le maggiori marche a prezzi interessanti!

**STUFE - CAMINETTI - INSERTI - PIGNE - FORNI
CUCINE ECONOMICHE - CANNE FUMARIE
GRILL PER ESTERNO - ACCESSORI**



Stufa «Alid»
design raffinato
super prezzo
8 Kw

Olsberg
PRIMÄRHEIZTECHNIK



Pigna «TU2332/1»
notevole risparmio
sul riscaldamento
centrale
accumulazione
da 12 a 24 ore
caldo sano e
piacevole

TULIKIVI



Stufa «Eco 500»
in pietra ollare
struttura solida
(focolare in ghisa)
accumulazione
fino a 5 ore
8 Kw

BARBAS



Camino «Escamo 90»
design lineare
occupa poco spazio
caminetto ad
aria calda
con ventilatore

BARBAS

edimem.ch

comedil

comedil S.A.

CH-6916 Lugano (Grancia)

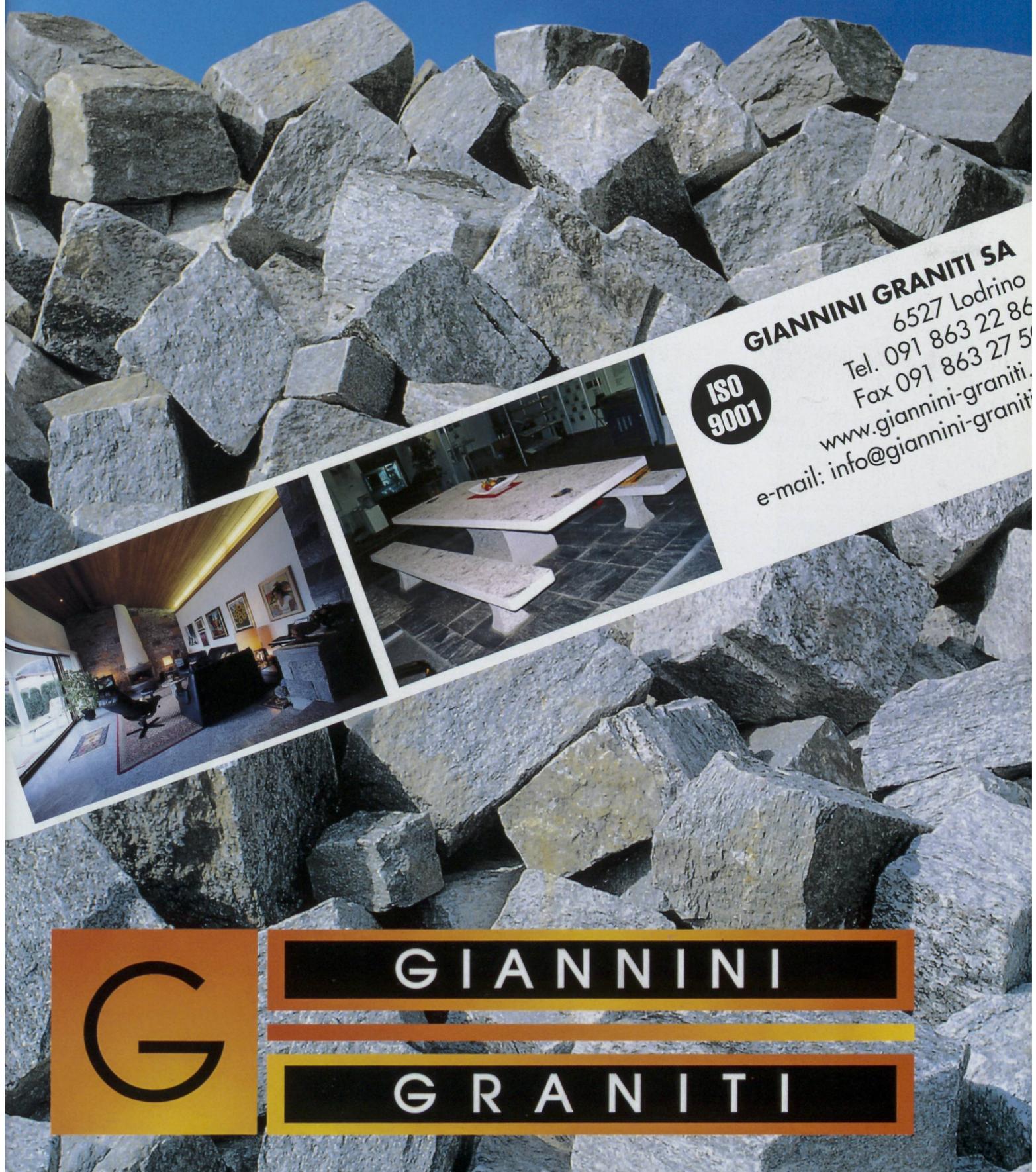
Tel. 0041 91 986 50 20 - Fax 0041 91 986 50 29
info@comedil.ch - www.comedil.ch

Esposizione
permanente di 600 m2

Lunedì-venerdì:
08:00-12:00 / 14:00-18:00

Sabato:
09:00-12:30
su appuntamento

IL TICINO E'



GIANNINI GRANITI SA

6527 Lodrino

Tel. 091 863 22 86

Fax 091 863 27 5

www.giannini-graniti.it

e-mail: info@giannini-graniti.it

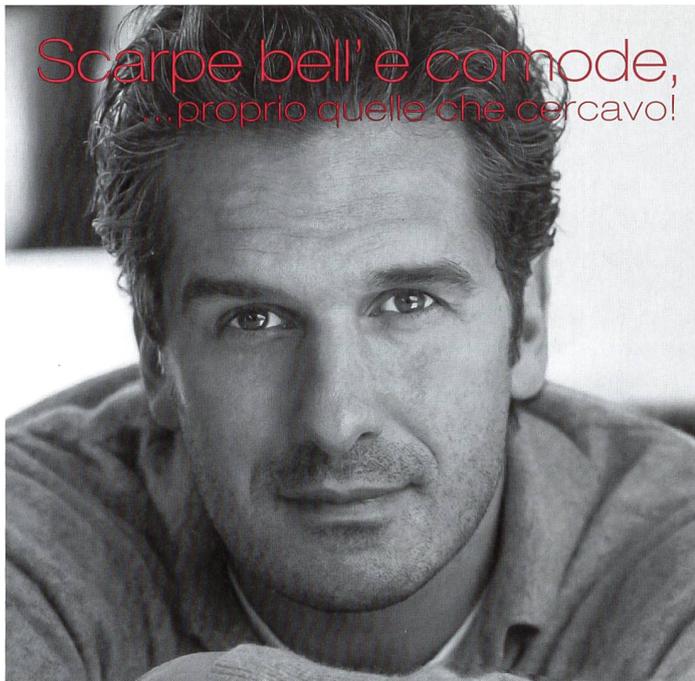
ISO
9001

G

GIANNINI

GRANITI

Scarpe bell' e comode,
... proprio quelle che cercavo!



Arex AG, Seestrasse 49, CH-6052 Hergiswil, info@arex.ch, Tel.: 0041-416324030, Fax: 0041-416324039



PAN 36704-02



KORSIKA 37255-10



Poco importa per chi tenete la contabilità: con i nostri gestionali i conti tornano sempre.



Che siate consulente finanziario o gestore patrimoniale – con Sage avete la soluzione appropriata. Leader svizzeri per soluzioni gestionali e servizi professionali, i nostri software ERP coprono qualsiasi fabbisogno. Grazie a prodotti quali

Winway, Winware, Abrevo, Simultan ERP, ACT! gli esperti finanziari chiudono prima i loro bilanci. Per maggiori informazioni chiamate la Infoline 0848 868 848 oppure consultate il sito www.sagesvizzera.ch

sage Schweiz
Suisse
Svizzera
semplicemente simpatico

Sulle orme di Guglielmo Tell

Prendono il via una nuova serie di offerte per i soci Raiffeisen, che tanto successo hanno riscosso in passato: dopo lo JungfrauJoch, l'Expo.02, Matterhorn e il Ticino, è ora la volta della Svizzera centrale a dare il benvenuto ai soci Raiffeisen. E, come sempre, a metà prezzo.

Per un'escursione la muraglia cinese è troppo lontana, il deserto è troppo caldo, mentre una spedizione al Polo Nord è troppo fredda. E le vostre finanze non vi permettono di portare i vostri bambini al Disney World di Orlando, anche se loro lo vorrebbero tanto? Non c'è problema. Perché puntare così lontano, se di cose belle da vedere ce ne sono tante anche qui da noi? Il Lago dei Quattro Cantoni con la regione circostante, per esempio, è un'ottima meta.

Meraviglie da consigliare

Chi di voi non conosce le meraviglie che si nascondono nel cuore della Svizzera, le famose cime del Rigi, del Pilatus e del Titlis, o il Kapellbrücke di Lucerna, il ponte di legno simbolo della città? E forse non sapete quali emozioni può riservare una corsa con la seggiovia «Ice-Flyer» sul parco del ghiacciaio del Titlis e sui suoi crepacci? E siete mai stati al «Goldi Familien-Safari» tra Lucerna e il Klewenalp – un percorso da coprire in funivia, autopostale, funicolare, piroscifo e, in certi tratti, a piedi? Marcel Perren, che dal 1° gennaio scorso è il direttore dell'azienda di promozione turistica di Lucerna, ci svela qualcuno dei suoi segreti: «Nel piccolo villaggio di Bauen, nel cantone Uri, si passeggia tra palme e alberi di kiwi, una cosa da non credere! Ma anche la biosfera UNESCO dell'Entlebuch, con il comprensorio di Schratzenfluh, una delle zone carsiche di maggiore effetto, non mancherà di entusiasmarvi». Agli amanti dell'avventura la più grande foresta vergine di abeti rossi delle Alpi, la foresta di Böldmeren nella valle della Muota (Canton Svitto), offre uno spettacolo che va dritto al cuore.

A questo punto dovrete essere impazienti di ricevere posta dalla vostra Banca Raiffeisen! In quanto soci, al più tardi in occasione dell'assemblea generale della vostra banca, vi verrà spedito un opuscolo con buoni e informazioni dettagliate sull'offerta soci di quest'anno. Che siate giovani o meno giovani, che abbiate dei bambini o meno, con i buoni che riceverete potrete regalarvi – dal 1. aprile al 31 dicembre 2007 – il viaggio che avete sempre sognato nel cuore della Svizzera pagando solo la metà.

E se ancora non siete soci Raiffeisen, cogliete la palla al balzo e diventatelo anche voi. Perché solo i soci Raiffeisen possono approfittare di questa offerta e dei molti altri vantaggi a loro riservati.

Con il Tell-Pass di Raiffeisen si può

Il Tell-Pass di Raiffeisen è un importante compagno di viaggio che vi seguirà nel vostro peregrinare nella Svizzera centrale. Con il vostro buono personale che troverete nell'opuscolo Raiffeisen potrete acquistarlo al prezzo di soli 74 franchi (anziché 140), con l'abbonamento metà prezzo a solo 60 franchi (anziché 119). Grazie ad esso potrete salire gratuitamente su battelli, autobus, ferrovie di montagna e molti altri mezzi di trasporto pubblici della Svizzera centrale per un'intera giornata se viaggiate in due oppure, se viaggiate da soli, per due giornate a vostra scelta. E non è tutto: anche il viaggio in treno dalla vostra città e ritorno vi costerà soltanto la metà.

E se una sola giornata non fosse sufficiente per tutte queste offerte? Il vostro buono personale vi farà risparmiare il 50 per cento sul prezzo di listino

per trascorrere una notte in uno dei numerosi hotel che aderiscono all'offerta. Potrete trovare l'elenco degli alberghi, le proposte di viaggio e molte altre informazioni relative a questa promozione sul sito www.raiffeisen.ch/tell. Le informazioni sulla regione e sugli hotel possono essere richieste anche presso Lucerna Turismo, telefonando al numero 041 227 17 27 o per e-mail all'indirizzo luzern@luzern.org.

■ NICOLETTA HERMANN

Concorso fotografico

E non dimenticate la macchina fotografica! Scegliete la foto più bella della vostra gita e inviatela a: Raiffeisen Svizzera, Concorso fotografico W0527, Raiffeisenplatz, 9001 San Gallo. Sul retro della foto scrivete il vostro nome e indirizzo, il nome della BR della quale siete soci e il nome della località in cui la foto è stata scattata. Le foto digitali possono essere inviate anche on-line (www.raiffeisen/tell). Le foto inviate non verranno restituite.

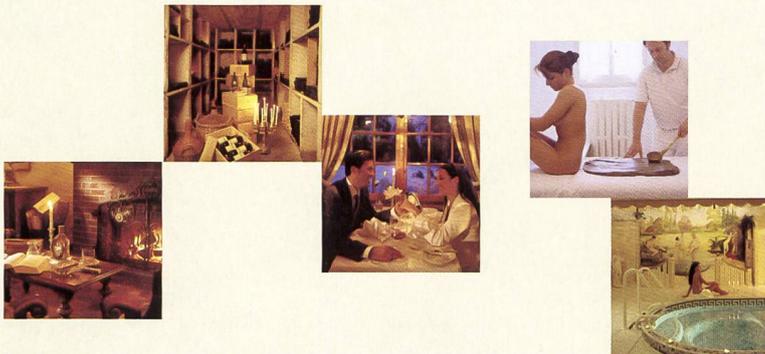
1° Premio: 1 week-end di lusso per due persone in una località di vostra scelta, del valore di 1000 franchi.

dal 2° al 10° premio: 1 gita per voi e tutta la famiglia o in compagnia di amici del valore di 500 franchi





Romanticismo da libro illustrato



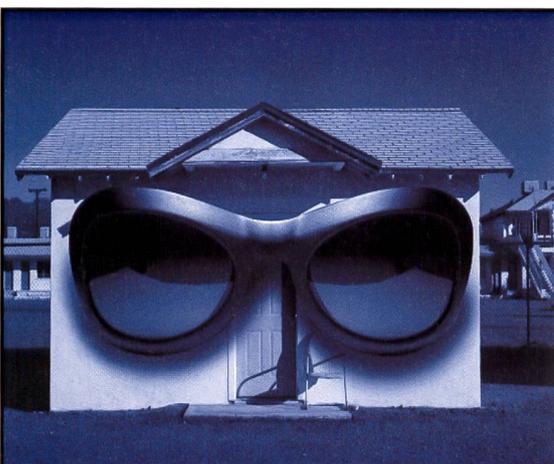
Qui dove la natura è incantata, immerso in un paesaggio invernale da favola, si trova il Romantikhotel Schwefelberg-Bad. Godetevi emozionanti discese dalle nostre piste da sci o lasciatevi guidare dal vostro stile preferito nei percorsi per sci di fondo battuti per voi! La nostra privilegiata posizione nel cuore delle Alpi Bernesi è, inoltre, un ideale punto di partenza per avventurose escursioni sulla neve o romantiche passeggiate. Lasciarvi lo stress quotidiano alle spalle qui da noi è facilissimo, non solo all'aria aperta, ma anche grazie alle innumerevoli possibilità di benessere fisico e mentale che vi offriamo: massaggi, bagni solforici, trattamenti cosmetici, bagno termale con sauna. Inoltre potete godere delle virtù terapeutiche del fango le cui fonti hanno qui la loro origine.

Infine lasciatevi sorprendere dalle nostre ghiotte specialità culinarie o semplicemente rilassatevi davanti al fuoco scoppiettante del camino. Quest'anno non rinunciate a questa fantastica magia invernale! L'inverno qui da noi vi offre troppo per poter rimanere a casa...

La vostra oasi di benessere. Ulteriori informazioni e offerte speciali le potete trovare all'indirizzo Internet: www.schwefelbergbad.ch

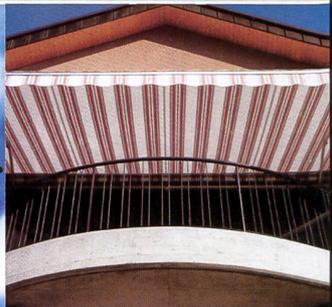
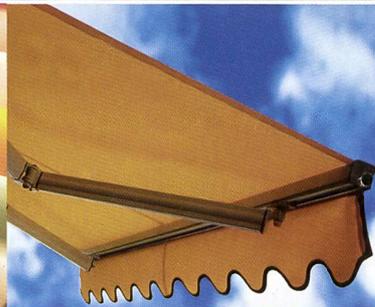
Saremo lieti di spedirvi il nostro prospetto informativo

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



Ci sono modi più comodi per proteggersi dal sole.

Tende da sole.




REGAZZI

REGAZZI SA • CH-6596 Gordola • Tel. +41 (0)91 735 66 00 • www.regazzi.ch • info@regazzi.ch

Lugano: inizia la stagione di walking e nordic walking



La pratica del walking e nordic walking ha vissuto un'impressionante espansione in tutta la Svizzera, così come in Ticino. Testimonianza ne sono le centinaia di persone che frequentano nel nostro cantone corsi in queste discipline, così come il grande successo riscontrato da eventi nazionali e regionali. Il 15 aprile anche la città di Lugano ospiterà un grande evento nazionale di walking e nordic walking. La manifestazione si inserisce in un concetto elvetico di promozione del movimento patrocinato da Promozione Salute Svizzera ed Allez Hop, che prevede in Ticino due importanti manifestazioni a Lugano e Locarno. Oltre alla sezione sanitaria del DSS, la manifestazione gode del supporto dei due main sponsor Coop Ticino e Raiffeisen, così come di ALL, Corriere del Ticino e Rete 3. In particolare il presidente della Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano, avv. Mario Verga ricorda che «Raiffeisen Svizzera è attiva nel sostegno a tutti i livelli delle squadre nazionali di sci, ma

desidera anche offrire il suo contributo a tutte quelle manifestazioni che costituiscono momenti di aggregazione e scambio di esperienze in sintonia con l'immagine di Banca leader nel settore della piccola e media clientela».

Le modalità della manifestazione luganese saranno simili a quella svoltasi con enorme successo lo scorso anno a Locarno. Giustificate sono quindi le ambizioni dei promotori luganesi, un'associazione creata ad hoc che coinvolge persone ed istituzioni che già vantano esperienza nell'ambito dell'evento di Locarno, così come società sportive locali - Società Atletica Lugano - e naturalmente la Città di Lugano, partner dell'evento che sostiene con i suoi servizi e le sue infrastrutture. I percorsi previsti (tre offerte tra i 5,6 ed i 19 km) inizieranno e si concluderanno tutti nel centro città (Piazza Riforma), attraversando nel loro svolgimento alcune delle zone panoramiche più attraenti del Luganese. L'evento non competitivo intende dunque promuovere la salute ed il movimento, così come la regione di Lugano oltre Gottardo e nel nord Italia. I promotori della manifestazione sottolineano che si intende anche poter garantire delle risorse finanziarie che vadano a beneficio di alcuni movimenti sportivi giovanili della regione che altrimenti non hanno possibilità di godere di introiti importanti.

Sono quindi state create le basi per una grande festa del movimento che vedrà così proporre in Ticino le manifestazioni di apertura (Lugano) e di chiusura (Locarno) di un importante circuito di walking e nordic walking nazionale.

Ulteriori informazioni sono ottenibili sul sito www.walkinglugano.ch, dove è anche possibile iscriversi online (attenzione il numero di partecipanti è limitato per la prima edizione a 2000!). Gli organizzatori distribuiscono inoltre una documentazione comprensiva della descrizione dei percorsi e di tutte le modalità di partecipazione. Il Flyer è ottenibile richiedendolo su internet, tramite e-mail (info@walkinglugano.ch) o scrivendo a Allez Hop (Walking Lugano), c/o Ufficio Aiuto Sport Ticino, Piazza Indipendenza 3, 6830 Chiasso.

Storia di gente e di luoghi: Monte Carasso e Sementina

L'ex Consiglio d'amministrazione della Banca Raiffeisen Monte Carasso - Sementina, prima di attuare la fusione con la Banca Raiffeisen di Giubiasco e Valle Morobbia, aveva deciso di sottolineare la sua esistenza con una testimonianza di valore culturale e storico sull'origine e la provenienza di nomi di famiglie presenti nel territorio dei due Comuni e sull'etimologia dei nomi di luoghi, quelli più noti. Il lavoro di ricerca è stato commissionato al prof. Ottavio Lurati, che

già aveva collaborato con la Banca nella preparazione dei precedenti due calendari tematici, affiancato da un Gruppo di lavoro composto dai membri dell'ex Commissione sviluppo della banca e successivamente da alcune persone particolarmente attente a queste problematiche. Il libro è uno spaccato di storia sconosciuta delle due comunità, illustrata da tante fotografie e con la presentazione di molteplici protagonisti, con i loro nomi di famiglia.

Sport, divertimento e incontro



Festa federale di tiro della Gioventù 2007
Eidgenössisches Schützenfest für Jugendliche 2007
Fête fédérale de tir des Jeunes 2007

event leader sponsor
RAIFFEISEN

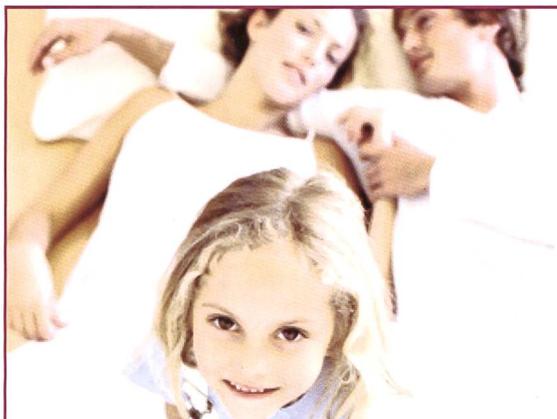
Le iscrizioni continuano ad arrivare al comitato d'organizzazione. L'obiettivo di avere a Mendrisio e in Ticino tra la fine di giugno e i primi di luglio oltre seimila giovani sportivi sta diventando sempre più reale. Merito degli organizzatori che hanno messo in campo i migliori mezzi per offrire un'esperienza unica nello sport, nel divertimento e nell'accoglienza.

Le competizioni si terranno nei tredici poligoni dislocati in tutto il Sottoceneri, con un'estensione nel Sopraceneri a Giubiasco, Contone e Isone. Strutture di varie dimensioni che ad oggi - in taluni casi - hanno già raggiunto l'occupazione massima. L'interesse dei giovani sportivi e delle società di tiro d'Oltralpe premia gli sforzi dell'organizzazione, sostenuta dal leader sponsor Raiffeisen, nell'offrire la miglior soluzione per ogni squadra che raggiungerà il nostro territorio.

Il programma della festa culmine della manifestazione «07.07.07 fun shoot ticino», che si terrà sulla piana di San Martino a Mendrisio, è stato confermato definitivamente. Nel «Raiffeisen Fun Village» si esibiranno un gruppo di DJ della regione, la band vallesana Glen of Gunnies e la young band ticinese Vad Vuc. Durante la serata, che inizierà verso le 21, saranno premiate la Miss e il Mister Fun Shoot Ticino: concorso di bellezza riservato ai partecipanti alla manifestazione.

Al «Raiffeisen Sport Village» presso il Mercato Coperto di Mendrisio sarà installata la centrale e la vetrina della manifestazione. La Centrale di Tiro ospiterà espositori locali, sponsor e un villaggio polisportivo organizzato da Gioventù e Sport. L'idea è di avvicinare la gente, facendo comprendere che «il tiro è sport» ed è una pratica complementare agli altri sport, ideale soprattutto per rafforzare la disciplina e l'autocontrollo. Sempre nel «Raiffeisen Fun Village» troverà posto il campeggio, nel quale dormiranno molti giovani con le loro squadre. Grazie alla preziosa collaborazione di Mendrisiotto Turismo e degli enti regionali di protezione civile, l'offerta alberghiera permette alle squadre di alloggiare nelle numerose strutture del Mendrisiotto e del Sottoceneri. Il numero di pernottamenti previsti è alto: al momento sono già definitivamente annunciati oltre 2000 pernottamenti, di cui 650 in campeggio, 1100 in protezione civile e 400 negli ostelli. Alcuni alberghi di Mendrisio hanno già oggi riserve per gruppi di oltre 40 persone. Le ricadute economiche e d'immagine per la nostra regione giustificano quindi una grande manifestazione di carattere federale, che sarà salutata dalla presenza di un Consigliere Federale nel primo weekend e dalle numerose autorità che raggiungeranno Mendrisio per la giornata ufficiale prevista l'8 luglio prossimo.

(N.G.)



Chi crea la sensazione di
accoglienza
sicurezza
benessere?

Thoma
...LA CASA ACCOGLIENTE E SICURA

Sono i risultati di tante riflessioni che si prendono durante la fase di progettazione della casa.

Solo un'accurata scelta di materiali edili e la giusta elaborazione e composizione di questi offrono benessere e qualità di vita - **SystemThomaHolz100** è garante della più alta qualità mai raggiunta nel mondo della bio-edilizia.

- **Isolamento termico** - dispersione minima grazie al record mondiale relativo ai valori di isolamento termico
- **Isolamento acustico** - silenzio rilassante in casa grazie ad un'ottima protezione fonica
- **Protezione antincendio** - massima sicurezza nella struttura compatta in legno massiccio, la quale supera la resistenza delle strutture in mattone ed acciaio
- **Fase lunare** - costruzione con legno abbattuto nella fase precisa di luna e di vegetazione
- **Protezione onde** - protezione straordinaria dalle onde di alta frequenza
- **Stili di costruzione** - i gusti sono diversi - si adatta ad ogni concetto architettonico
- **Costi** - costi di edificazione nella norma, costi d'esercizio sorprendentemente bassi

IL RAPPRESENTANTE IN TICINO:

TRIGUNA SAGL

CH-6814 Lamone | Via Cantonale 27 | tel 0041-91-96603 33 | info@triguna.ch

TRIGUNA
eco habitat



www.triguna.ch

www.thoma.at



Per conoscere l'intera gamma dei nostri prodotti, visitate il nostro negozio online www.MrLens.ch

Acuvue 2



Solocare



AoSept



O2Optix



Boston Advance



TotalCare



Biomedics 55



Mach3 Turbo



Mach3 Power



Focus Visitint



Fusion Power



Venus Divine



Fino al 50%
di sconto su
lenti a contatto,
liquidi & rasoi.

Con questo **codice buono** avrete diritto ad un ulteriore sconto di

CHF 10.- sul vostro ordine

A partire da ordini di CHF 80.-

Codice sconto personale: **PAT07**

www.mrlens.ch
Tel. 041 741 28 87

MrLens.ch

Grandi emozioni con i Solisti di San Pietroburgo

I Solisti della Filarmonica di San Pietroburgo terranno un concerto – sponsorizzato dalla Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano – mercoledì 4 aprile alle 20.30 nel Cinema Teatro di Chiasso. L'evento, il terzo della stagione di Chiasso musica, è organizzato in collaborazione con l'Associazione Carlo Florindo Semini e con la partecipazione di Arte&Musica sul Lario – Circolo Bellini e di Musica nel Mendrisiotto.

Il tema delle stagioni, del fluire del tempo, dei colori, delle atmosfere e dei fenomeni naturali è esplorato, in uno straordinario concerto, dai Solisti della Filarmonica di San Pietroburgo, attraverso le partiture di tre autori: Carlo Florindo Semini, che nelle sue Policromie ritrae le forti valenze cromatiche del paesaggio mediterraneo e siciliano; Pëtr Il'jč Čajkovskij che con felice naturalezza coglie visioni e momenti agresti di grande poesia dell'amata terra russa; e soprattutto Antonio Vivaldi, che nel suo celeberrimo capolavoro, Le quattro stagioni rivela il suo immenso genio creativo. Tre grandi partiture per un concerto che si annuncia denso di vibranti emozioni.

I Solisti della Filarmonica di San Pietroburgo sono un ensemble formatosi nel 1990 da un segmento dell'Orchestra Accademica della Filarmonica di San Pietroburgo, che porta il nome di Dimitri Schostakovich, e si avvale della direzione artistica di Yuri Temirkanov.

La formazione russa conta alcuni tra i migliori talenti della stessa Filarmonica: quindici virtuosi, laureati in concorsi nazionali ed internazionali, che hanno compiuto i loro studi presso il Conservatorio Statale di San Pietroburgo, e che sanno magnificamente coniugare nelle loro esecuzioni la brillantezza e la vivacità dei solisti di alto livello con un alto senso dell'insieme, frutto della leggendaria scuola musicale russa. L'ensemble, che si esibisce senza direttore, ha tenuto numerose tournèe in Europa e nel mondo, ottenendo dovunque, ad ogni concerto, grandi consensi di critica e di pubblico.

I Solisti della Filarmonica di San Pietroburgo vi danno appuntamento a Chiasso.



10000 franchi alla filodrammatica Amici Tre terre



Fedele alla politica di sostegno alla cultura locale, la Banca Raiffeisen Centovalli Pedemonte Onsernone ha elargito una donazione di 10000 franchi alla Filodrammatica Amici Tre Terre in occasione del suo 30° di fondazione.

Infatti l'esordio della compagnia teatrale pedemontana risale al 19 aprile 1976 a San Carlo in Val di Peccia, dove presentò il pezzo comico «Metti una suocera in casa» di Franco Roberto.

L'importante contributo donato dalla Banca Raiffeisen permetterà di finanziare i futuri progetti già in cantiere.

Per i responsabili della compagnia, questa donazione costituisce un sostanziale contributo per la gestione corrente, ma anche un riconoscimento per il lavoro svolto in questi primi trent'anni di attività.

La cerimonia di consegna dell'assegno con da sin. Danilo Grassi, direttore Banca Raiffeisen, Mario Andreoli e Lina Hefti, veterani della filodrammatica e Valerio Pellanda, presidente.

Concorso Alptransit-Bistro57: ecco i fortunati 24 vincitori

Il concorso pubblicato sull'edizione di dicembre 2006 di questa rivista ha riscosso un buon successo. Circa un centinaio le cartoline inviate con la risposta esatta (l'apertura del Bistro 57 è avvenuta il 1. aprile 2006). Tra queste sono stati estratti i 24 fortunati che beneficeranno gratuitamente di pranzo al Bistro 57 e visita guidata alla stazione multifunzionale di Faido. Ecco i nomi del primo gruppo che sarà accolto sabato 24 marzo: Olimpia Dillena (Losone), Pia Cheda (Intragna), Simona Bellinelli (Bellinzona), Gianna Genini (Cresciano), Beatrice Valsangiacomo (Pazzallo), Laura Forni (Grono), Pierluigi Pedrotta (Nivo), Dania Gallera (Cla-

ro), Alba Storelli (Brissago), Mario Storni (Lumino), Annarosa Capelli (Cadro) e Ada Giulieri (Cugnasco).

Il secondo gruppo, atteso per domenica 25 marzo è invece composto da: Angela Frusetta (Acquarossa), Lorenza Pina (Roveredo), Marzia Lorenzetti (Banco), Miriam Milesi (Pugerna), Fernando Tami (Arogno), Ileana Canepa (Bioggio), Silvia Ferrazzini (Borgnone), Clotilde Tettamanti (Sagno), Maria Luisa Bognuda (Giubiasco), Matteo Guglielmetti (Leontica), Ida Buzzi (Bioggio) e Rita Auguardri-Mathis (Pedrinata).

Buon divertimento a tutti!

Promozione lettori: **57%** di sconto



Traspirante, impermeabile fino a 2000 mm, antivento
Ventilazione ascellare con zip

Materiale esterno: Sensotex-Taslon 2000

Zip di ventilazione

2 tasche esterne laterali con zip

Gomiti preformati

1 tasca interna

Polsino regolabile (velcro)

Regolazione della coulisse con una mano

Interno collo in morbido pile

Cappuccio outdoor arrotolabile nel collo (staccabile)

Fodera: 100% mesh/poliamide con rete

Cappuccio con coulisse

Per LEI & LUI

blu

rosso

nero

La protezione ideale contro pioggia, freddo e vento



Zip con doppia patta antivento, chiusura velcro e bottoni a pressione

Incl. cappuccio
invece di Fr. 298.-
Sconto -57%
PREZZO LETTORI
129,-
Art. n. vedi testo

Non dimenticare di indicare taglia e n. art.!

Nuova giacca multifunzionale a prova di intemperie

Questa nuova giacca multifunzionale vi garantisce sempre la migliore protezione possibile contro le intemperie.

Ideale con ogni tempo

Con questa giacca, ideale in tutte le stagioni, il buon umore è assicurato anche in caso di cattivo tempo. Il nuovo tessuto «intelligente» Sensotex, infatti, reagisce come un sensore agli influssi esterni. Quando piove i pori si restringono e lo

strato esterno diventa impermeabile, mentre in caso di vento e bufera i pori si chiudono quasi completamente. Quando il tempo è bello, invece, i pori si aprono al massimo, consentendo una piacevole circolazione dell'aria. Infine, la giacca è leggera come un piumino e rispetto ad altri marchi famosi offre un non trascurabile vantaggio: è superconveniente!

Giacca multifunzionale «Greenlands»
nero art. n. 853
blu art. n. 385
rosso art. n. 357

La vostra taglia					
Lei	36	38/40	42/44	46	48
Lui	42/44	46	48/50	52/54	56/58
= taglia da ordinare					
	S	M	L	XL	XXL

Coupon d'ordinazione in esclusiva per i lettori PANORAMA

Quantità	Taglia	Art. n.
		Giacca multifunzionale GREENLANDS, Fr. 129,-, nero art. n. 85397
		Giacca multifunzionale GREENLANDS, Fr. 129,-, nero art. n. 85397
		Giacca multifunzionale GREENLANDS, Fr. 129,-, rosso art. n. 35750
		Giacca multifunzionale GREENLANDS, Fr. 129,-, rosso art. n. 35750
		Giacca multifunzionale GREENLANDS, Fr. 129,-, blu art. n. 38557
		Giacca multifunzionale GREENLANDS, Fr. 129,-, blu art. n. 38557

Prezzi si intendono IVA incl., spese di spedizione escluse. Con riserva di modifica di prezzi e modelli.
Importo minimo per ordinazione: Fr. 70.-
In caso di ordinazione telefonica o per e-mail indicare il codice → **codice n. 8004**

Cognome/Nome: _____

Via/N.: _____

NPA/Località: _____ Tel.: _____

Firma: _____ Data: _____

Compilare in stampatello e inviare a:
Promozione lettori, c/o PERSONALSHOP, casella postale, 4019 Bassano del Grappa

Siamo a vostra completa disposizione 24 ore su 24: tel. 0848 80 77 60 o fax 0848 80 77 90 www.personalshop.it

Visitate i nostri negozi: Lautengartenstr. 23, 4052 Basilea e c/o AVUS, Neuhofweg 51 (edificio Möbel Rösch), 4147 Aesch BL



Con l'esigenza muta anche la soluzione.



dick

Dick & Figli SA, Tecnica e arredamenti per l'ufficio e l'industria
Via G. Buffi 10, 6900 Lugano, Telefono 091 910 41 00, Telefax 091 910 41 09, info@dickfigli.ch
www.dickfigli.ch

USM
Sistemi di arredamento

Il giardino bisogna goderselo, non solo lavorarci!

Semplicissimo, con un impianto d'irrigazione
automatico Gardena.

**Per la realizzazione di un impianto d'irrigazione
può scegliere fra le tre seguenti varianti:**

- Desidero tutte le informazioni dettagliate necessarie per progettare e realizzare da solo il mio impianto d'irrigazione.
- Desidero affidare la progettazione a uno specialista ed eseguire personalmente l'installazione.

Desidero affidare la progettazione e l'installazione a uno specialista. Allo scopo, La preghiamo di rivolgersi direttamente a uno dei Partner Competence della Sua zona.

Si prega di non dimenticare di riportare il mittente a tergo!

Elenco alfabetico dei Partner Competence GARDENA
all4green gmbh, 8635 Dürnten
Bacher Garten-Center AG, 8135 Langnau am Albis
Egli Gartenbau AG, 7000 Chur
Egli Gartenbau AG, 8646 Wagen/Jona
Frei Gartenbau-Erdbau AG, 8240 Thayngen SH
Gardener's Best GmbH, 3612 Steffisburg
Hoffmann AG, 8103 Unterengstringen
Hotz Gartenbau AG, 5417 Untersiggenthal

Juchler Tobias & Co, 8153 Rümlang ZH
Lehnert Erb AG, 5022 Rombach
Ernst Meier AG, 8632 Tann/ZH
Moser Gartenbau AG, 9523 Züberwangen
Schönenberger Söhne AG, 6317 Oberwil
Stauffer Bruno AG, 2542 Pieterlen
Blumen Stricker, 3792 Saanen
Zweifel AG, 8853 Lachen

permesso di vedere sotto un'altra luce il contesto economico locale. Una conoscenza che ho potuto ulteriormente approfondire entrando nel Comitato della Federazione ed assumendone poi la presidenza. Partecipando a numerosi incontri, riunioni ed assemblee, ho avuto la grande opportunità di allargare le mie conoscenze personali, dove ho incontrato dirigenti e collaboratori fortemente motivati nella valorizzazione della nostra Istituzione. Fulgidi esempi che costituiscono lo stimolo quotidiano per continuare l'opera dei miei predecessori nella difesa di un modo diverso di fare banca, non strettamente legato al profitto, ma improntato alla reciproca stima e fiducia, volto ad assicurare a tutte le nostre Comunità un servizio bancario di qualità.

Dal 1996 ad oggi la somma di bilancio della Federazione è più che raddoppiata. A cosa è dovuto questo importante successo?

Come già ricordato agli inizi degli anni '90 le grandi banche hanno spostato i loro interessi verso operazioni ritenute più redditizie, quale la gestione patrimoniale: progressivamente hanno abbandonato la periferia, per concentrarsi nei centri, non occupandosi più del piccolo e medio risparmiatore. Le Banche Raiffeisen, grazie alla loro struttura capillare e al dinamismo dei propri dirigenti e collaboratori, hanno saputo cogliere questa grande opportunità, offrendosi quale istituto di riferimento per questo genere di clientela. Fedele alle proprie tradizioni di banca vicina alla gente, con un servizio personalizzato e la messa a disposizione di prodotti bancari sempre aggiornati,



L'avv. Mario Verga è da 10 anni alla testa della Federazione.

nati, i nostri istituti sono riusciti a conquistare nuove ed importanti fette di mercato. Le Banche Raiffeisen, pur essendo partecipi di un Gruppo, godono pur sempre di una propria autonomia decisionale, che permette loro di essere meglio presenti sul territorio, con procedure semplificate di apertura di conti e concessioni di crediti: una politica aziendale chiara ed improntata alla fidelizzazione a lungo termine che ha fatto delle nostre Banche uno dei principali attori dello sviluppo economico e sociale delle nostre regioni.

La strada delle fusioni e razionalizzazioni nella nostra regione è ormai compiuta o la geografia Raiffeisen si modificherà ancora?

Raiffeisen è ormai diventato stabilmente il terzo Gruppo bancario elvetico. Un successo conseguito grazie alla grande capacità di adattamento delle proprie strutture alle mutate condizioni del mercato ed all'evoluzione sociale. Un compito non sempre facile, teso tuttavia ad assicurare la

sopravvivenza a lungo termine del Gruppo. Con la riforma del 1993 si è voluto dare alle Banche una struttura informatica uniforme, che permettesse di dialogare in tempo reale: ciò ha obbligato piccole Banche a diventare agenzie, fondendosi con una banca economicamente più forte. Questa strategia è stata aggiornata nel 2001 ed è tuttora in corso di implementazione. Le sempre più rigide disposizioni di legge, le richieste della clientela di disporre di servizi bancari sempre più competitivi, l'inasprita concorrenza, obbligano le nostre Banche a ricercare la costituzione di nuovi poli bancari regionali, come quelli realizzati in Leventina, nel Moesano o a Mendrisio e Valle di Muggio. L'importante è salvaguardare la forma giuridica della società cooperativa, rimanere un partner fidato per i nostri clienti, partecipando attivamente allo sviluppo delle nostre collettività, favorendo un'economia di mercato socialmente sostenibile.

Quali sono le sfide future che attendono la vostra Federazione?

Rispetto a 60 anni or sono la visibilità di Raiffeisen è sempre più percepita dall'esterno quale Gruppo unitario. Pertanto le Federazioni saranno sempre più chiamate a salvaguardare le specificità regionali, che, per la nostra Federazione, significa anche difendere la cultura di lingua italiana. Le stesse saranno sempre più sollecitate ad essere attive nella promozione dell'immagine del Gruppo. La grande sfida che le attende è quella di riuscire a mantenere le nostre strutture federative, in un mondo sempre più globalizzato e velocizzato. Le Federazioni devono rimanere quel punto di riferimento per le nostre Banche, attente e dinamiche copromotrici dello sviluppo delle nostre regioni. Il mio auspicio è che Raiffeisen rimanga fedele assertore di quei principi che ci sono stati trasmessi e che i miei predecessori hanno saputo brillantemente promuovere e sostenere. Un insegnamento da tramandare alle nuove generazioni, affinché proseguano nella salvaguardia delle economie regionali, con una struttura a misura d'uomo.

Intervista: Lorenza Storni

Appuntamenti per il 60.mo

Il prossimo 18 maggio Sacra Terra Ticino organizza una serata a Villa Argentina a Mendrisio: in programma la rappresentazione del Guglielmo Tell con oltre 300 personaggi. La Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano è sponsor della manifestazione nell'ambito dei festeggiamenti del 60.mo.

L'assemblea generale è invece prevista il 25 maggio alle 17 al mercato coperto di Mendrisio. Sarà anticipata alle 16 dalla conferenza stampa di presentazione del libro sul 60.mo curato da Giuseppe Zois. Durante l'assemblea prederanno la parola il presidente del CdA Raiffeisen Svizzera, Franz Marty, il presidente del CdA BR Mendrisio e sindaco di Mendrisio, Carlo Croci e Valerio Cassina, già presidente della Federazione. Ai delegati sarà presentato e distribuito il libro di Giuseppe Zois.

Dopo la parte ufficiale seguirà l'aperitivo e la cena con intrattenimento.

Quale corollario per i festeggiamenti del 60.mo della Federazione a fine giugno/inizio luglio 2007 si terrà a Mendrisio la «Festa Federale di Tiro per la Gioventù 2007», che prevede l'arrivo in Ticino di oltre 7000 giovani. La giornata ufficiale è prevista per l'8 luglio 2007, mentre il 23 giugno, durante la giornata del Ticino, Raiffeisen premierà i migliori tiratori ticinesi. Nel «Raiffeisen Fun Village» avrà luogo un Open Air nell'ambito del quale si esibiranno, il 7 di luglio, un gruppo di DJ della regione, la band vallesana Glen of Gunnies e la young band ticinese Vad Vuc.

Al «Raiffeisen Sport Village» presso il Mercato Coperto di Mendrisio sarà invece installata la Centrale di Tiro che ospiterà tra l'altro un villaggio polisportivo organizzato da Gioventù e Sport.



FRUBAU 1966

HOME PRODUCTION - SWISS QUALITY 

- Verande
- Giardini d'inverno
- Tetti apribili
- Vetrate per balconi
- Tende d'ombreggiamento
- Tensostrutture (gazebo)

- Produzione propria
- 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
 info@frubau.ch
 www.frubau.ch

edmen.ch



ARTMODUL®

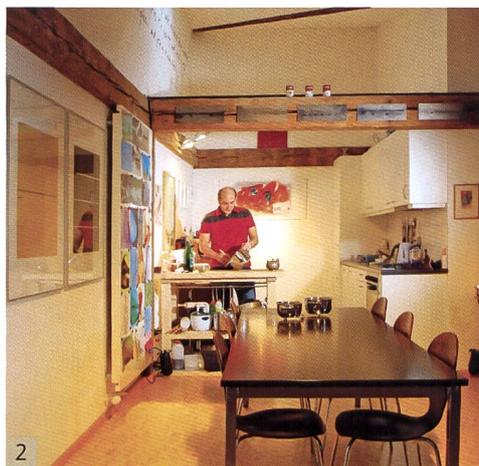
möbel für menschen

Nuovo catalogo - adesso ordinare:
www.artmodul.com

Artmodul AG Werdstrasse 10 CH-5106 Veltheim
 T +41 (0) 56 / 4 63 65 60 F +41 (0) 56 / 4 63 65 66
www.artmodul.com info@artmodul.com



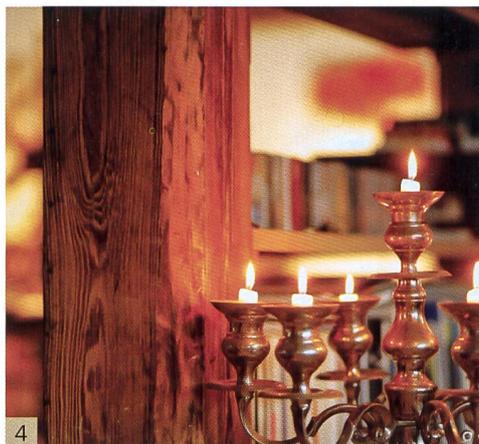
1



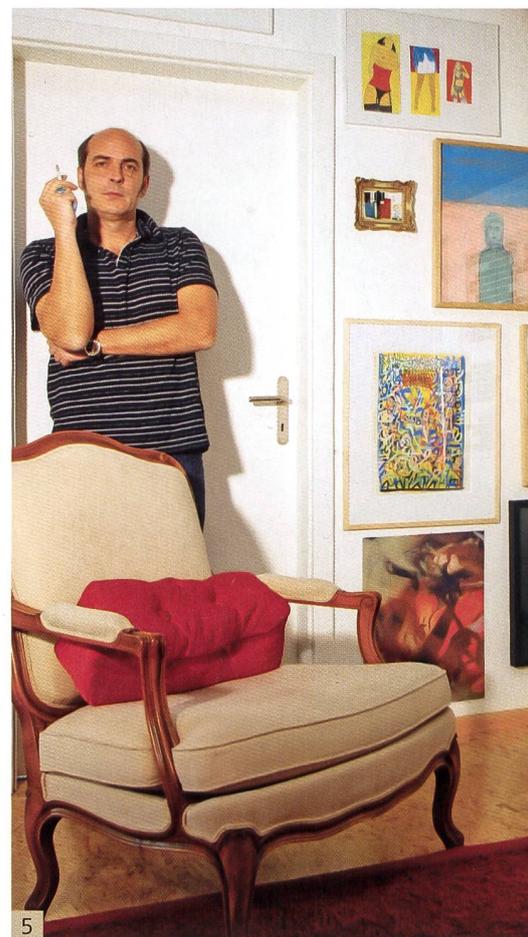
2



3



4



5

Anwar Frick al centro (1) del suo universo artistico. Il cuoco, qui in cucina (2), invita spesso ospiti alla sua tavola. La camera da letto (3) è arredata semplicemente con i mobili preferiti dal padrone di casa. Un candelabro con diversi bracci (4) assicura la luminosità all'ambiente. Per rilassarsi, il collezionista ama anche ritirarsi nella sua galleria fotografica (5).

posto opere minori di stili diversi. I pezzi esposti addolciscono con i loro colori e le forme diverse la severità della travatura.

Frick è un amante dell'arte e, da cinque anni, appassionato collezionista. La sua collezione di circa 80 quadri spiega il suo forte desiderio di ampie pareti. «Amo circondarmi di cose belle e volevo avere la possibilità di ammirare alcuni dei miei quadri». Per mancanza di spazio, la maggior parte viene conservata in locali appositamente affittati. «Ora mi sono imposto di non acquistare altro». Quando ha voglia, di tanto in tanto, alterna i quadri.

È proprio qui, nello spazio residenziale e adibito a galleria, al centro dell'appartamento, che il 43enne ama stare maggiormente. Nel suo lato più stretto, lo spazio sfocia in una zona di lavoro aperta e in una camera da letto chiusa. Sull'altro lato confina con la cucina, separata dallo spazio centrale solo da una piccola credenza. A destra, in un vano separato, c'è il bagno. Frick ama l'ar-

chitettura del suo spazio mansardato; gli dispiace solo di non avere una vasca in bagno. Non ha apportato alcuna variazione di tipo architettonico, solo variazioni artistiche.

Le ali alla fantasia

I caratteri rossi e arcuati di una citazione dal diario di Fanny Hill sull'amore tra due donne spiccano su uno sfondo bianco al di sopra della trave, lungo la parete longitudinale. Leggeri e fluttuanti, slanciano lo spazio verso l'alto. Sono stati applicati da un pittore suo amico, dopo avere sfogliato insieme a lui diversi libri per trovare il testo più adatto. «Quello che conta è che l'arte mette le ali alla fantasia», afferma Frick con entusiasmo.

Poi si gira e indica con il capo due stampe del pittore statunitense Robert Mangold: «Di esse mi piace la simmetria nascosta». Possiede anche tre versioni più piccole di questi lavori. Ha acquistato questa serie per circa 110'000 franchi presso la

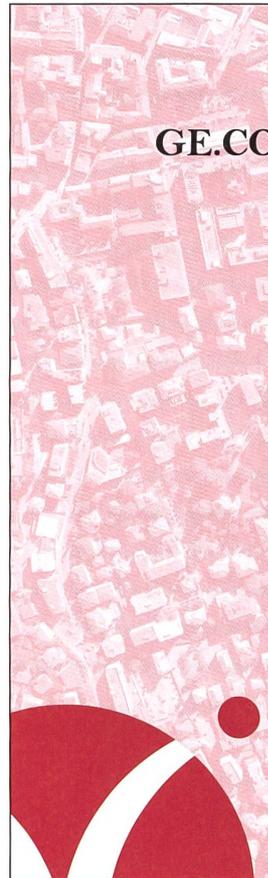
«Art Basel» e si tratta finora del suo acquisto più costoso. Alla fine, però, non sono né il valore di mercato di un artista né le recensioni della critica a influenzarlo quando deve acquistare un'opera d'arte. Colleziona opere di arte contemporanea dagli anni '60 a oggi che reputa interessanti anche come documenti del tempo. Il suo credo artistico è in parole povere: «Ciò che mi colpisce». L'appassionato d'arte prende dallo scaffale diversi cataloghi di esposizioni dell'artista Corsin Fontana per illustrarne i suoi sviluppi e ne ammira il percorso artistico, dalle forme naturalistiche fino a raggiungere l'astrazione.

Il collezionista ama anche mettersi alla prova con l'arte. Alcune sue fotografie, dai colori vivaci e applicate con delle calamite agli alti radiatori bianchi, gli consentono di documentarsi sul processo evolutivo di un'opera d'arte sottoposta agli effetti del calore. «La mia concezione dell'arte è plasmata solo dalle mie regole visive» afferma, e si potrebbe aggiungere, anche dal suo



Keller
Das Original

Keller Treppenbau AG
3322 Schönbühl, Telefono 031 858 10 10
8953 Dietikon, Telefono 044 741 50 52
8552 Felben-Wellhausen, Telefono 052 765 35 35
1202 Genève, Telefono 022 731 19 10
treppenbau@keller-treppen.ch
www.keller-treppen.ch



GE.CO. ROADS IMMOBILIARE
going your way

- Acquisto e vendita di case, ville e appartamenti.
- Promozione e consulenza di nuovi progetti immobiliari.
- Amministrazione immobili

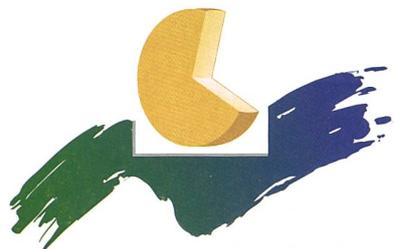


Ge.Co. Roads Immobiliare SA
è sinonimo di qualità e professionalità

Ge.Co. Roads Immobiliare SA

Piazza Cioccaro 12, 6900 Lugano
Tel. +41 (0)91 971 46 52 - Fax +41 (0)91 971 46 94
www.gecoroads.ch

Benvenuto a...



**LA MAISON
DU GRUYÈRE**
CASEIFICIO DIMOSTRATIVO



SCOPRIRE LE GRUYÈRE E TUTTI I SUOI SEGRETI!

Esposizione interattiva : "Le Gruyère : un viaggio con i 5 sensi"

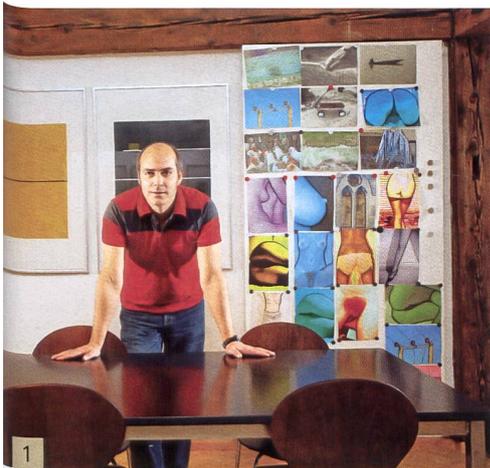
Aperta tutti i giorni
dalle 9.00 alle 19.00
(18.00 da ottobre a maggio)

Produzione di formaggio
dalle 9.00 alle 11.00 e dalle 12.30 alle 14.30,
secondo la stagione

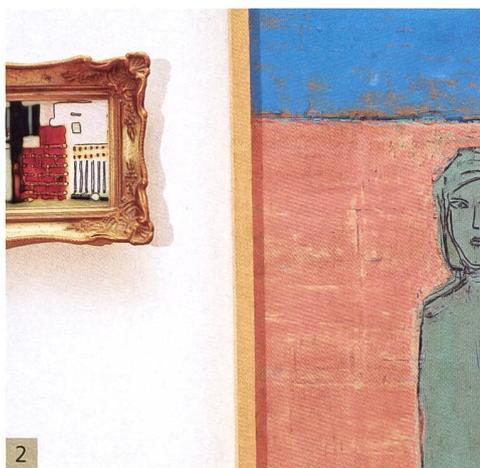
Ristorante
Mercato della Gruyère

LA MAISON DU GRUYÈRE - CH-1663 Pringy-Gruyères - Tel. ++41 (0)26/921 84 00
Fax ++41 (0)26/921 84 01- www.lamaisondugruyere.ch

LE GRUYÈRE
SWITZERLAND



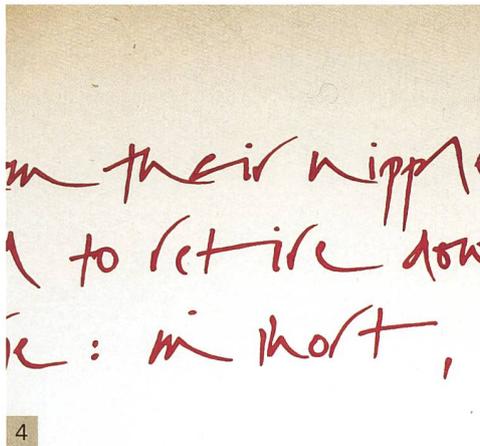
1



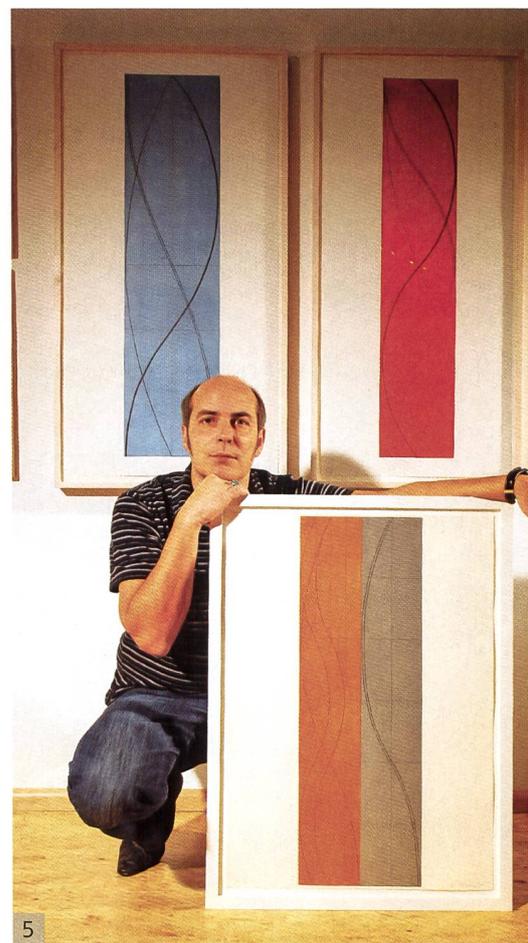
2



3



4



5

Il collezionista davanti alle sue opere d'arte(1): immagini di Corsin Fontana accostate ai suoi lavori. Che siano dipinte a olio, acrilico o a cera, le opere trovano posto le une accanto alle altre (2). Lo spazio di lavoro (3) è anche il luogo per depositare altre immagini, la bicicletta e qualsiasi oggetto della quotidianità. Sul muro, le iscrizioni non sono facili da decifrare (4). Anwar Frick (5) con le sue opere preferite create dall'artista statunitense Robert Mangold.

percorso di vita che lascia trapelare la voglia di sperimentare.

Gli inizi da cuoco

Frick, che aveva studiato da cuoco, decise tra i venti e i trent'anni di voltare le spalle a questo lavoro. «Avevo l'esigenza, come molte altre persone, di andare alla ricerca delle mie radici», afferma il nativo di Basilea. Il seguito è davvero avvincente: direttore management edilizia ed espansione per la catena di abbigliamento H&M, fase rigenerativa, inserimento nel management dell'albergo di famiglia, scuola di sceneggiatura a Los Angeles, fondazione nel 2000 della società di catering «chefsonfire» a Basilea, dove oggi ha ripreso l'attività ai fornelli. «Gli inizi sono stati duri, afferma Frick, ho rischiato di finire sul lastrico ma non avevo scelta», dice volgendo indietro lo sguardo. Grazie alle sue conoscenze sulla scena artistica gradualmente è riuscito a sviluppare il suo servizio di catering presso le gallerie di Basilea, di

«Art Basel» e anche «Art Basel Miami Beach». Ispirandosi al soggetto di un'esposizione, egli crea sempre nuovi capolavori, come gli snack dai colori pastello realizzati in occasione del vernissage della pittrice inglese Bridget Riley. Con le loro forme ondulate erano talmente simili ai suoi quadri di «op-art» (pittura astratta che provoca un'illusione ottica) da poter essere scambiati per essi. «L'idea deve svilupparsi dentro di me», spiega il cuoco che si affida alla sua creatività con una certa apertura anche quando c'è poco tempo.

L'apertura per le visioni abitative

Anche le case che sogna rispecchiano apertura. «A casa si passa la maggior parte del tempo sempre nella stessa stanza», afferma, aggiungendo che idealmente vorrebbe solo spazi aperti e non delimitati da porte. La sua visione prevede un'apertura tra il suo loft e quello adiacente, confinante appunto nell'ampia zona angolare. Un lato dovrebbe essere riservato allo spazio aperto living e

notte, sull'altro lato disporrebbe un grande tavolo per poter invitare a cena un maggior numero di ospiti.

I mobili non rivestono grande importanza per Frick. «Parte del mio arredamento l'ho comprato all'IKEA, per la sua praticità, come l'armadietto laccato in rosso nella mia zona di lavoro», ci spiega. La poltrona a orecchioni dello spazio living l'ha acquistata a una liquidazione di un hotel di Basilea. Anche la cucina è un modello standard e soddisfa le sue esigenze. Se potesse comprare il loft, farebbe tuttavia montare una cucina professionale, il che resta per il momento solo una bella fantasia perché il loft non è in vendita.

Il cuoco e imprenditore creativo non sta però ancora cercando un immobile adatto a lui. Per ora, le sue idee imprenditoriali sembrano rappresentare la sua sfida maggiore. Ma sogna anche un cottage in Inghilterra con spazio sufficiente per due Border Collies e delle pecore.

■ MANUELA ZIEGLER

In occasione della mostra tenutasi a Berna nell'estate 2002, Gerry Hofstetter, l'artista della luce di Zurigo, ha illuminato il Palazzo federale.



Croce svizzera: uso e abuso

La Svizzera è molto amata dai pubblicitari, che ricorrono sempre più spesso al simbolo o al nome del Paese per reclamizzare i propri prodotti rivolti a qualsiasi categoria di utente.

Osservando più attentamente, al supermercato non potrà sfuggirvi: la croce fa capolino da un numero sempre maggiore di prodotti, dallo yogurt alla frutta passando per i dadini di speck, fino alle macchine da caffè. E nelle preferenze dei pubblicitari è solo «Swiss» a battere ancora la parola «Svizzera». Ma non sempre la Svizzera è presente nei prodotti che la citano.

Coop, ad esempio, ha venduto delle padelle Sigg con il marchio della croce e la denominazione «Svizzera». In verità le padelle erano state

prodotte in Cina. Anche Raichle, produttore svizzero di scarponi da trekking con sede a Kreuzlingen, ha decorato a lungo le proprie creazioni con il simbolo della croce, nonostante ormai da tempo queste fossero prodotte all'estero. E la casa cosmetica «Juvena of Switzerland» fa imbottigliare i propri prodotti nella cittadina di Baden-Baden, nella Germania meridionale.

Tutela dello stemma

Persino quando i prodotti che si fregiano della croce svizzera sono effettivamente realizzati nel

Paese, assistiamo ad una violazione del diritto svizzero: per quanto la legge in materia di tutela dello stemma ne conceda l'uso per il settore dei servizi, essa lo vieta sui prodotti, dove può essere utilizzato a scopo esclusivamente decorativo. In poche parole: un'azienda di servizi come Swiss Life – un tempo ente previdenziale – può mantenere nel logo il simbolo della croce svizzera. Lo stesso simbolo può decorare anche una t-shirt o una borsetta, anche se non prodotte nel Paese. Ma la croce svizzera su una bottiglia di Valser è proibita.

Dai consentiti ai precari



SwissLife

Attualmente consentito: Swiss Life

L'ex-ente previdenziale è la maggiore compagnia assicuratrice sulla vita in Svizzera ed una delle più importanti a livello europeo. I premi incassati sul mercato nazionale costituiscono solo il 38 per cento. Il mercato francese ha raggiunto un livello altrettanto importante. Tuttavia, sin dal 1997, anno in cui l'azienda ha assunto la forma di società per azioni, ha conservato all'interno del proprio nome la denominazione «Swiss». Nel logo è presente la croce svizzera. La legge in materia di tutela dello stemma lo consente, dato che ammette l'utilizzo del simbolo nel settore dei servizi. In seguito alla revisione della legge non avverrà alcun cambiamento. Altre grandi aziende della piazza finanziaria svizzera portano la Svizzera nel proprio nome, senza utilizzare la croce nel logo: UBS, Credit Suisse, Swiss Re.

In futuro: consentito

VALSER⁺
Per la vita

Attualmente vietato: Acqua Valser

Sulle bottiglie di acqua Valser spicca una croce svizzera in dimensioni ridotte. Il contenuto della bottiglia è di chiara provenienza svizzera. L'acqua sgorga dalla fonte St. Petri nella Valle di Vals. L'azienda, la Valser Mineralquelle AG, appartiene dal 2002 al gigante americano Coca Cola. L'utilizzo della croce svizzera viola la legislazione vigente. Ai sensi della legge in materia di tutela degli stemmi, essa può essere utilizzata per i prodotti solo a scopi decorativi, ad esempio su una cravatta. In sede di revisione verrebbero attuate delle modifiche. Anche i prodotti di evidente origine svizzera potranno utilizzare la croce svizzera. Valser non è l'unico esempio. Anche il produttore di latte Emmi, ad esempio, contrassegna i propri yogurt con lo stesso simbolo.

In futuro: probabilmente consentito

Raichle
OF SWITZERLAND

Attualmente in dubbio: Raichle

Il produttore di calzature di Kreuzlingen TG utilizza come logo una croce svizzera. Nel frattempo ha dovuto rinunciare all'utilizzo della croce per i propri prodotti, dato che questi non vengono più fabbricati nel Paese. Il marchio appartiene di nuovo ad un'azienda svizzera, la Mammut Sports Group AG di Seon AG. L'utilizzo della croce viene messo in dubbio dato che la legge non lo consente per i prodotti, e Raichle fornisce proprio dei prodotti. Resta da chiarire se la revisione della legge avrà delle conseguenze effettive. In seguito alla liberalizzazione, l'utilizzo dovrebbe essere concesso a condizione che una determinata parte della produzione avvenga in Svizzera. Frattanto la casa cosmetica Juvena of Switzerland utilizza la Svizzera nel proprio nome, ma imbottiglia i suoi prodotti in Germania.

In futuro: in dubbio



edimem.ch

Dalla serra

Fiori stagionali per aiuole (primavera-autunno)
 Ciotole fiorite per ogni occasione
 Piante fiorite o verdi per interno con coprivasi
 Ortaggi - Spezie
 Bonsai
 Servizio manutenzione per piante interne



Dal vivaio

Piante ad alto fusto per parcheggi, piazze...
 Cipressi - Conifere in diverse grandezze
 Azalee e rododendri
 Piante da siepe - Cespugli sempreverdi
 Piante da copertura terreno
 Rose in diverse qualità
 Piante perenni per giardini rocciosi
 Piante rampicanti
 Olivi in diverse grandezze - Agrumi vari
 Piante acquatiche per biotopi e rive lacustri
 Vasi e cassette in diverse forme
 Terricci vari e concimi - Semenze per prati
 Tappeto verde a rotoli (aprile-ottobre)

Visitate il nostro centro
 accanto all'aeroporto di Agno

il Verde tutto l'anno!

certificato
 ISO 9002



membro



stierlin

6933 Muzzano Via Piodella 18
 Tel. 091 967 12 68 Fax 091 966 24 17
 www.albertostierlin.ch info@albertostierlin.ch

Securiton, sicuri e rilassati.



Protezione di persone e di valori.

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

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

SECURITON

Sistemi di allarme e di sicurezza

Succursale Ticino

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

La Oertli e Thomas Ulrich condividono una passione comune per il calore, il freddo e l'aria pulita.
www.riscaldare.ch/thomasulrich/



La Oertli assicura il calore con tutte le tecnologie!

Calcoli online l'ammontare dell'investimento e dei
 costi d'esercizio per rinnovare il suo sistema termico su
www.riscaldare.ch/riscaldare-bene

ServiceLine 0800 846 846
 (CHF 0.-/min.)

OERTLI

a WMH Company

ticino@oertli-service.ch
www.riscaldare.ch

Oertli. Calore per la vita.

In realtà, dovrebbero essere i cantoni ad intervenire nel caso in cui il simbolo della Svizzera venga utilizzato a scopi commerciali. Un'azienda di Neuhausen am Rheinfall ha costretto i politici ad agire: Thomas Minder gestisce la Trybol AG, azienda con 18 dipendenti che fornisce prodotti per la cura del corpo e dei capelli. È orgoglioso che la produzione avvenga interamente nel paese. Sul sito internet dell'azienda spiccano la croce svizzera e la denominazione «Swiss Natural Cosmetics». Ma la concorrenza è aggressiva. «Grandi aziende internazionali si recano in paesi dove il costo del lavoro è basso e utilizzano il simbolo svizzero a scopi pubblicitari per poter ottenere un sovrapprezzo», dichiara l'imprenditore.

Protezione più efficace del marchio svizzero

Minder ha trascinato «Juvena of Switzerland» davanti alla commissione di autodisciplina pubblicitaria. L'organizzazione, esistente dal 1966, rappresenta il settore dei pubblicitari svizzeri e ha l'obiettivo di garantire una concorrenza leale. Rientra tra i suoi compiti quello di far sì che la denominazione «Svizzera» venga utilizzata solo nel caso in cui almeno la metà dei costi di produzione risulti all'interno del paese. Nel caso di Juvena, la commissione per l'autodisciplina pubblicitaria ha respinto il ricorso. Pius Schäfer, portavoce della commissione, giustifica la decisione adducendo il motivo che nel caso di «Juvena of Switzerland» si tratta del nome di un marchio. Non è possibile modificarlo solo perché l'azienda pro-

duce all'estero. Inoltre, gli istituti di ricerca di Juvena sono situati ancora nel Paese.

Minder ne ha fatto un caso pubblico. Anita Fetz, consigliera degli Stati del partito socialista basilese, e Jasmin Hutter, consigliera nazionale dell'UDC di San Gallo, hanno accolto la sua richiesta. Entrambe hanno invitato il Consiglio federale a proteggere in modo più efficace il marchio «Svizzera». La consigliera di sinistra ha fatto espressamente riferimento alla delibera della commissione di autodisciplina pubblicitaria, che secondo le sue parole «metterebbe a repentaglio il prestigio acquisito nei secoli dal marchio di qualità «Swiss made», causando un danno irreparabile». La consigliera nazionale dell'UDC ha esortato a tutelare la fama del marchio «Svizzera».

Il Consiglio federale ha incaricato l'Istituto per la Proprietà Intellettuale di presentare delle proposte, che sono state rese note a novembre: in futuro la croce svizzera potrà essere utilizzata anche per i prodotti, a patto che essi siano pure fabbricati in Svizzera. Per contro, le regole liberalizzate verrebbero imposte con maggiore rigore. L'Istituto per la Proprietà Intellettuale ha ottenuto la facoltà di ricorrere contro eventuali violazioni.

Le stesse regole dovranno essere applicate in modo più efficace anche all'estero. Finora le imprese e le ambasciate svizzere hanno sempre avuto poche risorse per ostacolare l'abuso della croce e del nome «Svizzera». Tutto ciò che possono fare è invitare le aziende interessate ad aste-

nersi da un utilizzo illegale. La Confederazione potrebbe anche sporgere denuncia. «Ma ciò comporterebbe ingenti spese legali e processuali», commenta Feliz Addor. «Non credo che i contribuenti sarebbero disposti a finanziare tutto questo».

Il primato del settore orologiero

Il settore orologiero è praticamente l'unico ad aver avuto esperienze positive. In questo ambito esiste infatti un decreto che regola l'utilizzo del nome «Svizzera». Sulla base di tale decreto, il settore può sporgere denuncia contro qualsiasi paese del mondo qualora delle aziende estere associno illegalmente i propri prodotti alla Svizzera.

Il Consiglio federale propone ora anche agli altri settori di seguire questo esempio. A livello di settore dovrà essere deciso chi avrà il diritto di utilizzare la Svizzera e il suo simbolo per la denominazione dei propri prodotti. E infine, dovrà essere nominata un'organizzazione di settore con la facoltà di esigere il rispetto di tale decreto in tutto il mondo.

Le proposte del Consiglio federale sono attualmente in fase di consultazione. Nella seconda metà dell'anno assumeranno forma di legge. A quel punto il numero delle croci svizzere al supermercato potrebbe aumentare. Ma nessuno dovrà più rimproverarsi alcunché. E i consumatori potranno essere certi che ci sarà anche un po' di Svizzera nei prodotti che citeranno il suo nome.

■ STEFFEN KLATT

Intervista a Felix Addor, vicedirettore dell'Istituto per la Proprietà intellettuale, ex ufficio brevetti



«Panorama»: Insomma, a chi appartiene la croce svizzera?

Felix Addor: La croce svizzera appartiene alla Confederazione e il suo utilizzo è disciplinato dalla legge in materia di tutela dello stemma.

Stando alla normativa odierna, Emmi e Valser non potrebbero apporre la croce svizzera sui vasetti di yogurt o sulle bottiglie d'acqua. Ma lo fanno comunque.

Utilizzare la croce svizzera sulle merci è vietato per legge, ma è una consuetudine diffusa. La legge in materia di tutela dello stemma prevede diversi regolamenti che ne disciplinano l'utilizzo in relazione a merci o servizi. Così è consentito l'uso a scopo decorativo, per esempio sui souvenir, ma non è consentito utilizzare il simbolo della croce come indicazione dell'origine dei prodotti. Per il settore dei servizi e nell'ambito della pubblicità il simbolo può essere utilizzato a patto che non fornisca informazioni ingannevoli circa l'origine geografica dei servizi. È compito dei cantoni far sì che tali regole siano rispettate.

E perché non lo fanno?

Dato che sono sempre in meno ad attenersi alle regole, nessuno è disposto a rimanere scottato. Nel caso in cui siano aziende svizzere come Emmi

e Valser ad utilizzare la croce per pubblicizzare i propri prodotti di chiara origine svizzera, nessuno ha interesse ad intentare un procedimento penale. Equivarrebbe a sputare nel piatto in cui si mangia.

Ma una liberalizzazione non finirebbe per riconoscere l'attuale situazione d'illegalità?

Sì e no. Nel suo rapporto, il Consiglio federale ha dichiarato che al giorno d'oggi non è più legittimo trattare in modo impari prodotti e servizi. In effetti non è facile capire per quale motivo l'utilizzo della croce svizzera debba essere consentito nell'ambito dei servizi, mentre nel caso dei prodotti debba avere uno scopo esclusivamente decorativo. Di conseguenza risulta necessaria un'armonizzazione. E gli abusi dovranno essere perseguiti in modo coerente.

Intervista: Steffen Klatt



«Invento cose che mi servono»

Pensano, studiano, sperimentano, producono prototipi e a volte li brevettano. Anche nella nostra regione gli inventori non mancano. Inauguriamo questa serie con il presidente dell'Associazione Inventori della Svizzera Italiana (AISI), Celso Mosca.

Da piccolo non sognava di fare l'inventore, ma aveva un pallino: scoprire come funzionavano certi meccanismi. Perciò smontava i giocattoli, soprattutto meccanici, che gli venivano regalati o certi oggetti che attiravano la sua attenzione. Forse è anche per questo motivo che Celso Mosca si è in seguito formato come elettronico prima ed informatico poi.

Inventori si nasce o si diventa? «Domanda difficile. Io penso che ci sia una predisposizione. C'è chi ha tante conoscenze e non sa applicarle e chi ne ha molte meno, ma quelle poche le applica molto bene. E lì sta la differenza. Inoltre è importante che un'idea non resti solo tale, ma che si vada avanti fino alla realizzazione o invenzione. Ci vuole volontà e pazienza», risponde Mosca.

LA VALIGIA ANTISCIPPO

L'invenzione alla quale Celso Mosca è più legato è la valigia antiscippo e antiaggressione. La realizzò per una sua esigenza professionale e, siccome «gli era venuta bene», decise di brevettarla e di portarla al Salone delle invenzioni di Ginevra nella speranza di trovare interessati. Purtroppo le speranze vennero deluse, ma l'inventore non ha mai smesso di partorire idee e concretizzarle. E così sono venuti alla luce il volante anti-sonno e antifurto per autoveicoli, il semaforo count-down, il segnalatore elettronico di entrata in autostrada in senso inverso, le forbici per materie sintetiche, il

televisore tridimensionale, la chiave invisibile computerizzata, ecc.

Nonostante per il momento le sue creazioni non abbiano trovato sbocchi commerciali, Celso Mosca non si perde d'animo. In un libretto continua a scrivere le idee da realizzare e forse, un giorno, passerà dalla teoria alla pratica. Per costruire prototipi, infatti, non si spendono solo energie e tempo, ma anche soldi. Inoltre, se si vuole garantirsi la paternità della propria invenzione e assicurarsi che quest'ultima non venga «rubata», è necessario

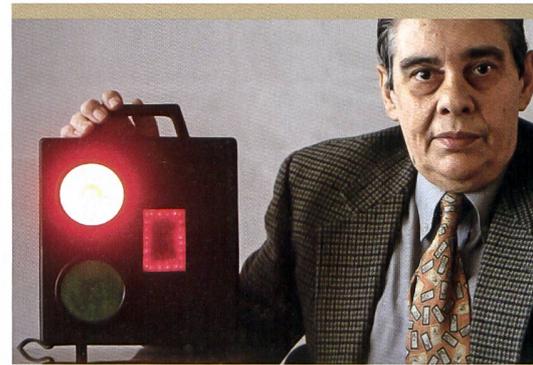
che venga brevettata. L'Istituto federale per la proprietà intellettuale di Berna chiede a questo proposito 200 franchi. Questa tassa ha una validità di un anno. Dopodiché il brevetto si estingue se non si rinnova annualmente. E ogni anno che passa, la tassa aumenta...

Per gli inventori la vita non è quindi solo dura, ma anche onerosa. Ecco perché non è sempre possibile far brevettare tutte le proprie invenzioni.

INVENZIONI COMICHE

«A volte noi inventori ci sentiamo un po' incomprendi e derisi da chi non capisce le nostre idee», prosegue Mosca. «Ma noi abbiamo investito tempo, energie e soldi per realizzare qualcosa e non ci piace che la gente ci prenda in giro». Così, accanto alle invenzioni serie, ha stilato una lista di

Informatico con tante idee



Nome: Celso

Cognome: Mosca

Nato a Pontebba (Udine)

Professione: informatico

Domicilio: Vacallo

La sua miglior invenzione: il segnalatore elettronico di entrata in autostrada in contromano. Nella foto con un'altra invenzione: il semaforo count-down.

invenzioni scherzose per dimostrare che anche gli inventori possono avere umorismo e ironia. Basta il nome di alcune di queste divertenti creazioni per capire a

cosa Mosca di riferisca: raddrizza banane, innamorometro elettronico, paravento per accendini, trappola per pulci, sudorimetro, ... «È probabile che la prossima esposizione che verrà organizzata dall'AISI vedrà in mostra anche queste invenzioni comiche». Chissà che qualcuno non sia tentato di produrle. L'inventore di Vacallo è convinto che sia con le invenzioni più semplici e meno costose che si può davvero aver successo. «Pensi ad esempio all'ideatore del «tetrapak», il famoso contenitore di cartone per il latte. Ha fatto e continua a fare soldi a palate...».

Forse, un giorno, anche Mosca avrà l'idea geniale, una sciocchezza – come la definisce lui – da pochi spiccioli, ma che venderà alla grande. Auguri!

■ LORENZA STORNI

Associazione Inventori della Svizzera Italiana e Regione Insubrica



Celso Mosca è il presidente dell'Associazione Inventori della Svizzera Italiana e regione Insubrica (AISI) dalla sua fondazione nel 1992.

Come si può leggere nello statuto l'associazione «ha lo scopo di riunire gli inventori per favorire lo scambio di idee ed esperienze, la difesa degli interessi, l'assistenza tecnico-giuridica, la valoriz-

zazione e la divulgazione delle invenzioni dei soci».

L'idea di fondare l'AISI nacque durante il 20.mo Salone internazionale di Ginevra da un gruppetto di cinque inventori ticinesi presenti. «Difficile quantificare il numero degli inventori della Svizzera italiana – afferma Celso Mosca – ma ciò che si può affermare è che in 15 anni di esistenza sono stati soci dell'AISI almeno una cinquantina di

persone. Durante questi anni abbiamo organizzato anche due esposizioni dal titolo INVENTiVA».

Chi fosse interessato all'Associazione e alla sua attività può consultare il sito internet: web.ticino.com/aisi o contattare Celso Mosca, via Fornasette 3c, 6833 Vacallo, tel/fax 091 683 72 57, e-mail: aisi@ticino.com.

KÜNG
saunabau+
CH-8820 Wädenswil

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.f. la visita)



- consulenza completa e privati
- design personalizzato
- fabbricazione propria
- servizio di assistenza in tutta la Svizzera
- rapporto prezzo-prestazioni convincente
- oltre 30 anni di esperienza

FIT-EQUIP SA
Ala Munda, Centro Monda 3
CH-6528 Camorino
Telefono 091 850 40 00
Fax 091 850 40 09
info@fitequip.ch

- Tagliando per la documentazione
- Sauna finlandese
 - Bio-Sauna/BIOSA
 - Bagno in legno massiccio
 - Idromassaggio
 - Solarium
 - Attrezzi fitness
 - Terme
 - Infrastrutture wellness

Nome _____
Via _____
CAP / Località _____
Tel. _____

Oasi di benessere www.kueng-sauna.ch

MISTER OPTIC

L'ottico Amico

6500 BELLINZONA
Viale Stazione 11
091 826 43 44

6600 LOCARNO
Via Ospedale 4
091 743 98 60

6850 MENDRISIO
Viale Stefano Franscini 20
091 646 06 60

La Mobilità ha un nome . . .



091 972 36 28
Montascale

HERAG AG

Montascale

Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See

www.herag.ch

info@herag.ch

☎ 044 920 05 04
☎ 044 920 05 02

Ticino 091 972 36 28
Suisse romande 078 670 55 04

Mandatemi la documentazione

Gradirei un preventivo senza impegno

Cognome / Nome _____

Strada _____

CAP / Località _____

Telefono _____

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
CH-4665 Oftringen

Telefono 062 788 44 22
Fax 062 788 44 20

prema@swissonline.ch
www.prema.ch

Una fioritura anticipata

Il Verbano vanta una tradizione più che secolare legata alla coltivazione di camelie. Quest'anno, a causa della precoce fioritura dovuta alle particolari condizioni meteorologiche, la manifestazione «Camelie e Giardini a Locarno» ha dovuto essere annullata.



Il Parco delle camelie a Locarno è già un'attrattiva europea.

La sicurezza al 1° posto in casa Renault 8 auto con 5 stelle nel Crash-Test

RENAULT



Ascona - Giubiasco - Arbedo

RENAULT NISSAN BERTONI
Automobili

Concessionaria Sopraceneri - www.bertoni.ch
Ascona 091 / 791 43 24 - Giubiasco 091 / 857 13 61 - Arbedo 091 / 829 27 87

EURO NCAP ★★★★★

Renault New Clio III da CHF 16'650.-

SHIFT_expectations

Nissan New逍客 da CHF 26'750.-

SCOPRITE LE NOSTRE INTRIGANTI NOVITÀ:



SERVODOMO VEZZOLIGAS

6930 Bedano-Lugano - Tel. 091 945 10 10

swisscondens

Vaillant

- weishaupt -

Ygnis

ELCO THERM

THERMOMAX

Blowtherm

www.servodomo.ch

Gli specialisti per il vostro impianto di riscaldamento!

- Consulenza personalizzata nella scelta dell'impianto ideale: termopompe, olio, gas ed energia solare
- Vendita delle migliori marche e servizio di assistenza con garanzia di continuità
- Ricerca continua delle migliori tecnologie rispettose dell'ambiente
- Servizio e assistenza anche per altre marche
- Prezzi e tariffe contenute



LA SCELTA GIUSTA!



edimen

Agenzia pubblicitaria
Servizi per la comunicazione
Gestione e pianificazione annunci
Acquisizione pubblicitaria
Grafica



Edimen Sagl

Via Monte Boglia 1
Casella postale 4622
CH-6904 Lugano
Tel. +41 91 970 24 36
Fax +41 91 970 24 39
www.edimen.ch



Sulle rive del Lago Maggiore le ideali condizioni pedologiche e climatiche hanno permesso l'acclimatazione non solo di una ricca vegetazione subtropicale ma anche di numerose piante acidofile: azalee, rododendri e camelie abbondano, non a caso, nei giardini in riva al lago. Il Verbano vanta una tradizione più che secolare legata alla coltivazione di camelie. Già a metà Ottocento, l'attività florivaistica nella zona di Intra-Pallanza contava infatti più di 500 coltivazioni di *Camellia japonica*; oggi ancora l'80% della produzione di camelie di tutt'Italia è concentrata sulle rive del Verbano.

La tradizione è secolare anche nella parte svizzera del Lago Maggiore, a Locarno, dove la presenza di vecchie piante di camelia in giardini pubblici realizzati 120 anni or sono testimonia dei contatti con la vicina Italia. Queste splendide piante sono quasi sicuramente giunte in città via lago, su barconi, provenienti dai rinomati vivai italiani.

Mirabilmente adagiata tra lago e montagna, protetta dai venti del nord, Locarno è una località che vanta una lunga e consolidata vocazione turistica. Clima, paesaggio, fiori e giardini sono da sempre la carta vincente della sua offerta. E proprio sulla cura dell'ambiente e del verde pubblico, la salvaguardia e la valorizzazione del patrimonio botanico e la promozione di attività ed eventi specificamente incentrati sulla camelia, sta oggi puntando la Città per promuovere la propria immagine.

Fioritura precoce, festa annullata

Grazie ai contatti internazionali stabiliti dalla Società Svizzera della Camelia (associazione fondata nel 1999, che conta oggi oltre 200 membri), nel 2005 Locarno ha accolto il Congresso Mondiale dell'International Camellia Society. La Città inoltre ospita annualmente la manifestazione «Locarno – Camelie e Giardini», rassegna internazionale che attira sulle rive del Verbano migliaia di appassionati. La manifestazione è una delle più importanti in Europa e prosegue la tradizione delle grandi e oramai storiche feste primaverili locarnesi, iniziate nel lontano 1924 con i cortei fioriti e le scenografiche rappresentazioni musicali della Festa delle camelie.

Quest'anno, purtroppo, a causa delle condizioni meteorologiche assai anomale che hanno fatto fiorire le camelie troppo presto, l'edizione 2007 ha dovuto essere annullata. Approfondite valutazioni da parte degli esperti del settore hanno infatti confermato che non era possibile garantire un'esposizione scientifica e di qualità prevista nel Parco delle Camelie dal 5 al 9 aprile. L'appuntamento con questa manifestazione è dunque posticipato a inizio primavera 2008.

Novità nel Parco

Pianificato e realizzato dal Servizio Parchi e Giardini cittadino, sotto l'appassionata direzione di Remo Ferricoli, ex capo-giardiniere, il Parco è stato inaugurato nel marzo 2005 in occasione del congresso mondiale dell'ICS.

INFO

Lago Maggiore Tourist Office
Via Luini 3
6600 Locarno
tel +41 91 791 00 91
buongiorno@maggiore.ch

Con i suoi 5000 metri quadrati e le sue attuali 520 varietà di camelie, divise in almeno una decina di specie diverse – come le invernali *Camelia vernalis*, *hiemalis* e *sasanqua*, le primaverili *C. japonica* e *reticulata*, le Higo e le vabisuke, senza dimenticare parecchie varietà ibride e la pianta del thé *C. sinensis* – il parco costituisce già oggi un'attrattiva europea. E lo sarà anche di più nei prossimi anni quando sarà ampliato e arricchito di ulteriori 400 varietà di camelie che attendono di essere messe a dimora nello stabilimento di produzione del servizio Parchi e Giardini di Locarno, assieme ad altre 500 varietà che crescono aspettando una terza fase di ampliamento. Il Parco diventerà così il più grande a livello europeo dedicato esclusivamente a questa pianta e al suo magnifico fiore.

■ SOCIETÀ SVIZZERA DELLA CAMELIA

«Un piccolo angolo di paradiso»

«**O**h, la Svizzera per me è come un piccolo angolo di paradiso», mi ha detto recentemente una signora russa quando le ho svelato le mie origini. Certo, conosce la Svizzera solo attraverso la televisione, fatto sta che si immagina così la vita nel mio paese. Eppure, nei paesi dell'est non è la sola ad essersi fatta della Svizzera un quadro così paradisiaco: «Da voi, un terzo della popolazione vive degli interessi maturati sul conto bancario», mi disse una volta un venditore ambulante del Tagikistan. In simili situazioni non esito mai a contraddire con forza l'interlocutore, per confutare l'idea, sbagliata, che vede l'occidente come un luogo idilliaco. Ogni volta ripeto che i soldi non si trovano per strada, neanche in Svizzera, la maggior parte di noi deve guadagnarseli lavorando sodo, e la povertà la disoccupazione esistono anche qui.

Ciononostante, dopo due anni di soggiorno in Russia, anche a me la Svizzera appare sempre più come un mondo paradisiaco. La Russia non è certo quell'orribile inferno descritto nei paesi occidentali; tuttavia, il purgatorio in cui i russi sono stati costretti a vivere durante i 70 anni di comunismo, e anche negli anni successivi alla sua caduta, ha lasciato tracce profonde. Talmente profonde che ciò che per noi svizzeri appare come scontato, per i russi in fondo deve sembrare paradisiaco. Recentemente, alla nascita del mio piccolino, ho aperto un conto in Svizzera sul quale intendo versare regolarmente un po' di denaro.

Un giorno spero che possa servirgli per comperarsi qualcosa di utile. In Russia sarebbe stato impensabile: «Quando ancora esisteva l'Unione Sovietica i miei genitori mi avevano aperto un conto del genere, e con quei risparmi un giorno io avrei potuto comperarmi una macchina. Ma il collasso economico all'inizio degli anni '90 ha azzerato praticamente tutti i nostri risparmi», racconta la mia collega Olga. Dopo la crisi monetaria del 1998, la Russia ha assistito a una perdita totale di fiducia nelle banche. Gran parte della popolazione preferisce custodire il denaro letteralmente sotto il materasso. Di un conto non sanno cosa farsene: i salari da fame vengono spesso

L'ultima di quest'anno

Quest'anno potranno dire la loro in questa rubrica giornalisti stranieri che ci regaleranno la loro immagine della Svizzera vista dall'estero e con una certa distanza. Christian Weisflog è nato a Schlieren nel 1974. Dal 2004 lavora come redattore della «Moskauer Deutschen Zeitung», il principale settimanale per tedeschi e altri stranieri tedescofoni in Russia.



consegnati all'interno di una busta. E a fine mese non resta praticamente nulla da poter mettere da parte.

Comunque, contrariamente agli svizzeri, così facendo i russi praticamente non pagano tasse, in quanto il datore di lavoro dichiara ufficialmente solo una piccolissima percentuale dello stipendio effettivamente versato. Qui nessuno ha fiducia nel fatto che lo Stato, con i soldi delle tasse, possa fare qualcosa di buono. Nemmeno lo Stato stesso: «Una mia amica lavora presso il Ministero dell'energia. Anche lei riceve lo stipendio in una busta e solo una minima parte di questo viene tassato», mi dice Olga.

Poco tempo fa, su un volo per la Russia, un uomo d'affari svizzero mi raccontava che anche loro avevano pensato di adottare questa pratica, abituale in Russia, per la loro rappresentanza di Mosca. Alla fine però hanno preferito rinunciarvi, in quanto spesso succede che le aziende vengano ricattate da dipendenti licenziati. Questo spiega anche perché molte aziende russe preferiscono assumere parenti o conoscenti stretti, anche se questi in realtà non sono qualificati per svolgere quel determinato lavoro. Ma di loro, e solo di loro, si possono fidare. Ed è per questo anche che si assiste a quegli atteggiamenti incredibilmente misteriosi e a quella mancanza di comunicazione all'interno delle aziende. Molte cose rimangono poco chiare e sembrano quindi essere inspiegabili. Per i russi è una cosa assolutamente normale, per noi svizzeri ha dell'incredibile.

Quanto a me, quello che in Russia ho imparato ad apprezzare di noi svizzeri è la fiducia reciproca. Noi possiamo fidarci gli uni degli altri. Senza questa fiducia anche in Svizzera, laddove possibile, si continuerebbero a pagare stipendi da fame in una busta. ■ CHRISTIAN WEISFLOG, MOSKAU

IMPRESSUM | Cambiamenti di indirizzo: le modifiche vanno annunciate direttamente alla Banca Raiffeisen di fiducia. | Editore: Raiffeisen Svizzera | 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 Raiffeisen, Redazione Ticino, Casella postale 330, 6950 Tesserete, Telefono 091 970 28 61, Fax 091 970 28 82, panorama@raiffeisen.ch, www.raiffeisen.ch/panorama-i | Stampa e spedizione: Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen | Periodicità: Panorama esce 8 volte all'anno | Edizione: 333 788 esemplari tedesco, 69 476 esemplari francese, 46 277 esemplari italiano | Pubblicità: Jean Frey AG, Fachmedien, Casella Postale, 8021 Zurigo, Telefono 043 444 51 07, Fax 043 444 51 01, panorama@jean-frey.ch, www.fachmedien.ch | Abbonamenti: Panorama è ottenibile tramite le Banche Raiffeisen. Riproduzione, anche parziale, solo con l'autorizzazione della redazione. | Nota giuridica: le informazioni in questa pubblicazione hanno uno scopo puramente informativo e non vanno intese come offerte o consigli per l'acquisto/la vendita dei prodotti finanziari descritti. La performance fatta registrare in passato non rappresenta una garanzia per l'andamento nel futuro.

Wellness e spa alpino



UN OFFERTA SCOPERTA

Bagni termali e benessere



www.thermalp.ch - 1911 Ovronnaz /VS
Tél. 027 305 11 00 - Fax 027 305 11 14
reservation@thermalp.ch

I bagni termali di Ovronnaz danno un tocco internazionale alla simpatica meta vallesana.

Nostra offerta vi propone una settimana di benessere e relax a condizioni esclusive. Affacciata sulla Valle del Rodano a circa 1300 metri d'altezza, la stazione termale di Ovronnaz nel Vallese appare come una terrazza soleggiata che, incastonata alle falde della catena montuosa dei Muverans, non manca di colpire il visitatore. I

Il soggiorno è piacevole in qualsiasi stagione grazie alle molteplici attività sportive - sci alpino, sci di fondo, tennis, percorsi-vita, parapendio, mini-golf ed escursioni - cui si è aggiunto da una

quindicina d'anni per completare la gamma di servizi offerti, il centro wellness Thermalp les Bains d'Ovronnaz. Dagli appartamenti e monolocali arredati e dotati di TV, minibar, telefono e cucina, è possibile accedere direttamente agli stabilimenti termali e al ristorante attraverso un passaggio coperto e riscaldato. Si tratta di un complesso ultra moderno che offre una gamma completa di cure termali.

Un'oasi di benessere e bellezza.

Questo centro di prevenzione e lotta allo stress associa in un unico trattamento gli effetti benefici delle acque termali, le virtù delle piante medicinali, e proprietà salutari dei prodotti dell'apicoltura e la competenza di esperti della salute e della bellezza. Piscine termali coperte e all'aperto, bagno turco, massaggi in vasca, sauna, solarium, fitness, idromassaggi, fanghi e trattamenti estetici personalizzati, jacuzzi e una terrazza panoramica sarebbero solo una splendida cornice senza la dedizione del personale altamente qualificato che vi lavora.

Per i lettori di Panorama è l'occasione di rimettersi in forma, beneficiando di vantaggi esclusivi!

Offerta scoperta

L'offerta comprende:

- 6 notti (servizio alberghiero escluso)
- 6 prime colazioni al buffet
- Accesso gratuito ai bagni termali, jacuzzi
- Accesso gratuito al centro fitness durante tutta la settimana senza programma istruttore
- 5 sedute di aquagym
- 1 sauna / bagno turco
- 1 massaggio di 25 minuti
- 1 drenaggio linfatico con pressoterapia
- 1 idroterapia KNEIPP
- 1 cura del viso Paul Scerri 60 min.
- 1 impacco alle alghe THALATHERM
- Accappatoio e sandali da bagno

Thermalp les Bains d'Ovronnaz offrono gratuitamente i seguenti vantaggi:

- Nessun supplemento per persone singole in bassa e media stagione in monocale o 2 locali nord/vista montagna
- 6 piatti del giorno
- 1 determinazione dell'indice di massa corporea con impedenzimetro TANITA
- 5 sedute di fitball



Tagliando d'iscrizione (Panorama)



Mi iscrivo/ci iscriviamo da domenica _____ a sabato _____

monocale 2 locali vista montagna/nord vista sud numero di persone

1. Nome _____ Cognome _____

2. Nome _____ Cognome _____

Via _____ Telefono _____

CAP/località _____

Data _____ Firma _____

Il tagliando d'iscrizione è da inviare al seguente indirizzo: Thermalp les Bains d'Ovronnaz, 1911 Ovronnaz, telefono 027 305 11 00, fax 027 305 11 14

Alloggio (base 2 persone/vista nord):

monocale:

Bassa e media stagione: da CHF 852.- p.p.

In stagione: da CHF 897.- p.p.

2 locali:

Bassa e media stagione: da CHF 879.- p.p.

In stagione: da CHF 951.- p.p.

Date:

Bassa/media stagione: Stagione:

06.01.07 - 09.02.07 12.02.07 - 16.02.07

14.04.07 - 27.07.07 03.03.07 - 13.04.07

11.08.07 - 05.10.07 28.07.07 - 10.08.07

20.10.07 - 26.12.07 06.10.07 - 19.10.07



La nostra consulenza personalizzata: proprio come la casa dei vostri sogni.

Grazie a Raiffeisen potrà presto avverarsi il vostro sogno di una casa di proprietà.
Perché insieme a voi troviamo la strada più sicura per garantirvi un'abitazione.
I nostri esperti vi offrono una consulenza individuale, creando per voi una soluzione
d'investimento personalizzata adatta ai vostri desideri e alla vostra situazione.
Affidatevi anche voi alla consulenza della Banca Raiffeisen e contattateci oggi stesso.
www.raiffeisen.ch/ipoteche

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN