

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2007)
Heft: 8

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

Download PDF: 22.02.2025

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

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

No. 8 / Dicembre 2007



Raiffeisen e Swiss-Ski, insieme verso nuovi successi. Silvan Zurbriggen & Co. al via con il vento in poppa.

RAIFFEISEN



Godetevi il pensionamento con un reddito sicuro.

Approfittate dei vantaggi di un'assicurazione di rendita di vecchiaia flessibile e individuale. Dopo il pensionamento potrete così contare su un reddito supplementare sicuro e regolare, senza dovervi preoccupare personalmente della gestione del vostro capitale previdenziale. Richiedete oggi stesso una consulenza personalizzata.

www.raiffeisen.ch

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN

Foto: Bruno Schläpfer



Dr. Pierin Vincenz,
presidente della Direzione
del Gruppo Raiffeisen

Sci, sport nazionale numero uno

Prima Vico Torriani, poi il Trio Eugster e perfino la nazionale di sci in un leggendario spot televisivo del 1978 si sono cimentati un tempo a intonare dei versi che esprimevano chiaramente la nostra passione per lo sport invernale. La Svizzera è una nazione di sciatori, pochi ne dubitano. Ma sapevate che sono circa 3 milioni i cittadini svizzeri che sciano a livello amatoriale, e che in tutto il territorio federale sono 100 000 le persone che praticano sci, snowboard, salto con gli sci, freestyle, sci di fondo e biathlon?

Gli sportivi fanno capo alla Federazione Svizzera di Sci, undici federazioni regionali e oltre 800 sci club che non soltanto svolgono un lavoro importante nell'ambito dello sport a livello agonistico, ma si impegnano nella regione e per la regione, proprio come Raiffeisen.

La collaborazione fra Swiss-Ski e Raiffeisen si basa sulla condivisione degli stessi valori. Raiffeisen per tradizione è molto legata alle realtà locali ed è in un certo senso la «banca più estesa» della Svizzera, così come Swiss-Ski rappresenta lo sport più diffuso in Svizzera. Per entrambe è particolarmente importante il sostegno delle nuove leve – sia nell'attività bancaria che negli sport invernali. I giovani talenti che vengono scoperti nelle associazioni locali vengono successivamente assorbiti e sostenuti dalle federazioni regionali, prima di essere selezionati da Swiss-Ski. Per questi promettenti ragazzi lo sport e la condivisione di esperienze rappresentano una preziosa scuola di vita.

Quando tre anni fa Raiffeisen ha deciso di impegnarsi per gli sport invernali svizzeri, credevamo che i nostri atleti di punta potessero ritornare ad affermarsi ai vertici dello sport mondiale. Nonostante un simile obiettivo a quel tempo sembrasse piuttosto lontano. Ma anche adesso, come allora, è a tutti nota l'enorme importanza che gli sport invernali rivestono per l'anima del popolo svizzero, ed è per questo che anche noi vogliamo portare il nostro contributo. Anche in futuro. Di conseguenza abbiamo appena prolungato il nostro contratto come sponsor di Swiss-Ski per altri tre anni. Auguriamo a tutti gli atleti e atlete una stagione 2007/2008 ricca di successi!

No. 8 / Dicembre 2007

DOSSIER

- 4 Nei buoni come nei cattivi tempi
- 9 Intervista a Hansruedi Laich

DENARO

- 12 Previdenza globale
- 14 Il saggio spende ma non spande
- 18 Risparmiare in vecchiaia
- 23 Opportunità d'investimento del pilastro 3a

RAIFFEISEN

- 25 Offerta per i soci: ultima occasione
- 31 Concerto di Natale a Balerna

SOCIETÀ

- 32 Le scuole universitarie professionali prosperano

ABITARE

- 36 Come a casa propria

TEMPO LIBERO

- 43 Ghiaccio «bollente» a Locarno
- 46 Hobby: costruttori di presepi

L'ULTIMA

- 50 L'altro «caso eccezionale» al Nord

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:** Sven Thomann | **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 | **Stampa e spedizione:** Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen | **Periodicità:** Panorama esce 8 volte all'anno, 93. ma annata | **Edizione:** 333 788 esemplari tedesco, 69 476 esemplari francese, 46 277 esemplari italiano | **Pubblicità:** Axel Springer Schweiz AG, Fachmedien, Casella Postale, 8021 Zurigo, Telefono 043 444 51 07, Fax 043 444 51 01, panorama@fachmedien.ch, www.fachmedien.ch | **Abbonamenti:** Panorama è ottenibile tramite le Banche Raiffeisen. Riproduzione, anche parziale, solo con l'autorizzazione della redazione. Potete anche leggere e scaricare la rivista per i clienti all'indirizzo internet www.raiffeisen.ch/panorama. | **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. Sui concorsi non viene tenuta alcuna corrispondenza.



Nei buoni come nei cattivi tempi

La pubblicità di tipo classico incontra crescenti difficoltà in quanto cresce il numero di coloro che la rifiutano. È per questo che da due anni Raiffeisen punta sulla sponsorizzazione degli sport invernali. Raiffeisen è entrata in questo settore in tempi di vacche magre, ma sempre più segnali fanno pensare che i tempi delle vacche grasse stiano per tornare.

Lavoro di squadra simbolizzato da un manifesto pubblicitario: Hansruedi Laich e Gerold Schneider (a destra).



Foto: Chris Mansfield

Tre anni non sono sufficienti. Raiffeisen quale terza Banca svizzera per dimensioni e la Federazione dello sci elvetico Swiss-Ski, che con quasi 80 000 soci è una delle federazioni sportive più grandi e importanti della Svizzera, prorogheranno nei prossimi giorni per un ulteriore triennio il contratto in vigore fino alla primavera 2008. Questa decisione non è stata presa a caso: soltanto nelle ultime due stagioni sciistiche, infatti, si sono verificati diversi fatti positivi. Sportive e sportivi dello sci alpino, ma anche del fondo, del salto dal trampolino e dello snowboard hanno ricominciato a farsi notare con vittorie e piazzamenti sul podio.

È stato un balsamo per gli animi di tanti fan svizzeri, ultimamente piuttosto provati. Oggi lo smacco del campionato mondiale di sci di Bormio 2005 dove la Svizzera, ex nazione dello sci, rimase per la prima volta dopo 20 anni completamente a secco di medaglie, è quasi dimenticato. Bormio ha segnato il punto più basso nella storia dell' allora già da tempo sfiorito circo bianco svizzero, e proprio in quei frangenti Raiffeisen ha firmato un contratto come sponsor. «La Svizzera e il turismo hanno bisogno dello sport invernale. Crediamo

nel futuro della Svizzera come nazione dello sci», affermava con convinzione Pierin Vincenz, l'uomo al vertice di Raiffeisen, nel marzo 2005, allorquando in occasione della «Notte degli sport invernali svizzeri» firmò il contratto di sponsorizzazione. Gli accadimenti successivi gli avrebbero dato ragione.

Le quote in TV lo confermano

Anche le cifre dimostrano che per gli sport invernali la sorte volge al meglio. L'inverno scorso la televisione svizzera ha riferito sulle manifestazioni degli sport invernali in 400 trasmissioni, per un totale di 610 ore. Sono inoltre stati redatti oltre 9400 comunicati stampa, e 270 000 utenti registrati hanno preso parte al gioco su Internet «Ski Challenge». Nei salotti televisivi della Svizzera ci si interessa nuovamente agli accadimenti degli sport invernali.

Con grande gioia anche di Gerold Schneider, responsabile delle sponsorizzazioni in Raiffeisen, che cita un sondaggio condotto nel febbraio 2007: «Il 92% degli intervistati trova la sponsorizzazione di Raiffeisen da buona a ottima. Il 27% sa che Raiffeisen sponsorizza lo sport invernale». Si

tratta di valori straordinari per una sponsorizzazione che dura appena da due anni.

La partnership tra la Federazione dello sci e la Banca retail leader in Svizzera porta vantaggi a entrambi, prestazioni e controprestazioni si bilanciano. «Nello sport svizzero non vi è alcuna sponsorizzazione migliore e più simpatica della nostra», afferma deciso Hansruedi Laich. E il direttore di Swiss-Ski aggiunge compiaciuto: «Raiffeisen dovrebbe prorogare, in modo che Pierin Vincenz, com'è già accaduto, non debba più tenere una relazione intitolata «Perché un Gruppo bancario di successo investe in un Federazione senza successi?»».

Anche per Gerold Schneider la proroga anticipata non costituisce una sorpresa: «La percezione nei media è divenuta, grazie ai buoni risultati, molto più positiva. Per noi l'impegno è valso comunque la pena». Gerold Schneider è fiero soprattutto del fatto che Raiffeisen, quale unico dei quattro grandi sponsor (oltre a Swisscom quale sponsor principale, Audi ed helvetia), supporti lo sci dalla base sino ai vertici. Assieme alle Banche Raiffeisen, Raiffeisen sponsorizza anche nove delle undici Federazioni regionali dello sci. >

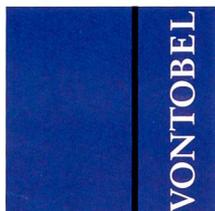


La miglior simulazione della performance per

prodotti strutturati

sul sito [derinet.ch](http://www.derinet.ch)

Trovi la soluzione d'investimento più adatta alle sue esigenze scegliendola, grazie a tool intelligenti, tra gli oltre 4800 prodotti strutturati o investimenti con o senza effetto leva. Verifichi la percentuale aggiornata di rischio di ciascun prodotto in base al Value at Risk. Con noi, e solo con noi, potrà anche simulare la performance dei derivati grazie all'analisi retrospettiva basata sui dati storici dell'ultimo decennio. Provi il tool su www.derinet.ch



Private Banking
Investment Banking
Asset Management &
Investment Funds

Telefono +41 (0)58 283 78 50
www.derinet.ch

Primaria banca – sport primario

Nel frattempo vi state chiedendo cosa si aspetti Raiffeisen dalla sponsorizzazione? Gli obiettivi sono chiaramente definiti: un rafforzamento della già ottima immagine, in quanto Raiffeisen vuole essere percepita quale banca dinamica e con spirito di servizio; poi la messa in evidenza della responsabilità sociale anche nell'importante sport invernale e la percezione spontanea come una delle tre banche più note della Svizzera. Raiffeisen intende inoltre sfruttare la sponsorizzazione per mettere in piedi delle manifestazioni dedicate ai clienti (le cosiddette Hospitality), come ad es. il presenziare alle gare di coppa del mondo.

E infine, l'impegno negli sport invernali deve sottolineare la visione della Banca retail leader in Svizzera. Gerold Schneider dichiara inoltre: «Se vogliamo essere una primaria banca, dobbiamo anche sostenere uno sport primario». Gli sport invernali rientrano in Svizzera, nonostante i risultati deludenti del recente passato, tra quelli più seguiti, assieme al calcio e all'hockey su ghiaccio.

Per quanto facile possa sembrare tutto ciò adesso, la scelta di Raiffeisen di abbracciare la causa degli sport invernali è stata tutt'altro che semplice. Con la sponsorizzazione, infatti, da un lato Raiffeisen è entrata in una dimensione praticamente inesplorata, inoltre al momento della stipula del contratto nessuno al mondo poteva garantire che i tempi delle vacche magre dello sci non sarebbero perdurati. E non poche delle Banche Raiffeisen che hanno dovuto farsi carico della

«Via libera verso successi futuri»



Foto: m.a.d.

sponsorizzazione hanno avuto un atteggiamento critico rispetto all'impresa. Alcuni dei direttori hanno dato sfogo ai loro malumori facendo sapere ai responsabili delle sponsorizzazioni di San Gallo che trovano l'intera faccenda «assolutamente fuori luogo».

La sostenibilità paga

Oggi gli stessi direttori fanno fuoco e fiamme, e le discussioni sull'opportunità sono state zittite. Un esempio? Andreas Anderegg, presidente della Direzione della Banca Raiffeisen Wasseramt Mitte di Derendingen, si è dimostrato tutt'altro che felice quando la sponsorizzazione è stata resa nota. Ma dopo aver presenziato alla coppa del mondo di Adelboden assieme a clienti e collaboratori è stato invece ben contento di cambiare parere: «Ci siamo assicurati un'ottima piattaforma pubblicitaria.

«Quale campione olimpico e presidente di Ski Valais so bene che prestazioni di punta negli sport invernali richiedono tanto allenamento, coraggio ed entusiasmo. Perciò è necessario il supporto di persone e aziende impegnate, soprattutto per quanto riguarda le nuove leve. Raiffeisen supporta generosamente non solo i nostri atleti di punta, bensì anche le giovani promesse dello sci. Per questo desidero ringraziarla a nome dei nostri talenti in crescita. In questo modo Raiffeisen apre nuovi orizzonti al futuro successo».

Pirmin Zurbriggen, ambasciatore di Raiffeisen

Mi ha reso particolarmente felice il fatto che ad Adelboden tutto si è svolto secondo modalità assolutamente «Raiffeisen-like», ovvero molto umane e niente affatto snob».

La sponsorizzazione funziona tanto meglio quanto più a lungo la si utilizza. È quanto dimostrano gli esempi di Ovomaltina e del produttore di soft-drink Rivella, che è sponsor di Swiss-Ski da oltre 30 anni. In questo lasso di tempo Rivella è riuscito a incrementare enormemente la conoscenza del suo marchio parallelamente alle sue vendite. Anche Gerold Schneider suppone che Raiffeisen non ne uscirà tanto rapidamente: «Infatti gli sciatori formano con Raiffeisen un'accoppiata vincente, in quanto sono naturali, sinceri, simpatici, autoctoni e legati alla natura». Tutti aggettivi che, riflettendo, si adattano bene anche a Raiffeisen.

■ PIUS SCHÄRLI >

Sponsorizzazione in Raiffeisen

La sponsorizzazione nazionale è per Raiffeisen ancora un settore d'attività giovane. Messo in piedi nel febbraio 2005 con una sola persona, il dipartimento «Sponsoring & Events» di San Gallo conta oggi sei collaboratori. Gerold Schneider, quale suo direttore, ha il compito di sviluppare e mettere in pratica una strategia nazionale delle sponsorizzazioni. Ecco quanto dichiara: «Concepriamo il nostro impegno come una partnership elettiva, di cui entrambe le parti approfittano e a cui entrambe le parti danno il loro contributo. Noi sosteniamo principalmente manifestazioni nazionali, mentre le singole Banche Raiffeisen supportano numerose attività a livello locale e regionale». Il dipartimento sponsorizzazioni dispone di un budget nazionale di circa 6 milioni di franchi che è utilizzato non solo per gli sport invernali, ma

anche per altri grandi progetti nazionali (Festa federale di lotta svizzera, Festa della musica a fiati, Festa dello jodel) e per il maratoneta Viktor Röthlin. Ciò corrisponde all'incirca a un decimo del budget di una grande banca. Spesso, però, le grandi banche spendono un multiplo di ciò soltanto per un unico progetto (Alinghi, Euro 08).

Altri 7-8 milioni di franchi sono utilizzati dalle Banche localmente per il sostegno di manifestazioni e associazioni locali e regionali. E proprio queste ultime rendono possibile una Svizzera culturalmente variegata, in quanto senza l'impegno delle Banche Raiffeisen molte manifestazioni non potrebbero tenersi o non potrebbero tenersi agli stessi livelli. «Per il marchio Raiffeisen la sponsorizzazione regionale è estremamente importante», dichiara con convinzione Schneider. È dimo-

strato che in questo modo le Banche Raiffeisen riescano a conquistare grande stima presso i clienti. Negli sport invernali 250 sportivi professionisti e numerose manifestazioni approfittano della sponsorizzazione, per un importo totale di 2.5 milioni di franchi all'anno. I fondi sono utilizzati da Swiss-Ski per pagare allenatori, manifestazioni, infrastrutture, pernottamenti, trasporti, vitto e cure mediche. Gli stipendi degli sportivi professionisti provengono invece dalle aziende produttrici di attrezzature sportive, gli sponsor individuali e i premi. Altri 2 milioni di franchi confluiscono nel lavoro sulle giovani leve, la pubblicità, la sponsorizzazione individuale e nell'organizzazione di manifestazioni come le gare di coppa del mondo di quest'anno di Adelboden, St. Moritz, Wengen e Crans-Montana.



OERTLI Service si chiama ora Walter Meier.
Anche AxAir Kobra e Vescal.

Troppo freddo?

Siamo a sua disposizione!



Naturalmente Walter Meier non è andata in Artide. Ma alle nostre latitudini un clima interno troppo freddo è estremamente sgradevole, pur rispettando l'ambiente grazie alla scarsa emissione di CO₂. Walter Meier garantisce il massimo benessere con il minimo consumo di energia e il più ridotto impatto ambientale. I nostri venditori, consulenti e tecnici dell'assistenza sono presenti in tutte le regioni e sono a sua disposizione 24 ore su 24.

Walter Meier è il fornitore leader in Svizzera per tutti i settori relativi al clima interno: riscaldamento, ventilazione, raffreddamento, umidificazione e deumidificazione. Le azioni, del Gruppo internazionale Walter Meier che opera nelle aree del clima e della fabbricazione, sono quotate alla SWX. Per saperne di più: www.waltermeier.com oppure 0800 846 846.

Soluzioni per climatizzare ambienti

**walter
meier**

«Raiffeisen è uno sponsor esemplare»

Hansruedi Laich ha puntato in alto con il cambio dalla Banca Raiffeisen di San Gallo al vertice della Federazione di sci. Fino ad ora il suo impegno si è rivelato fruttuoso. E' evidente che l'uomo attualmente alla testa di Swiss-Ski si diverte molto nel nuovo ruolo, anche grazie al fedele sponsor della Federazione, Raiffeisen.



«Panorama»: Raiffeisen ha annunciato da poco il prolungamento del suo impegno come sponsor. Si sente più leggero?

Hansruedi Laich: E' vero: alleggerito, sì, ma non sorpreso. Per me come direttore è importante che uno sponsor non si limiti a galleggiare in superficie, ma che raggiunga la realtà più profonda dello sci club. Con un partner come Raiffeisen questo è possibile e in una forma unica. Gli sci club e le federazioni regionali sono la nostra base. Se questi vedono che Raiffeisen fa qualcosa anche per la base, il messaggio arriva.

Quanto sono importanti gli sponsor per Swiss-Ski?

Gli sponsor rappresentano le nostre colonne portanti, almeno dal punto di vista degli introiti. Una buona collaborazione con gli sponsor per noi è fondamentale.

Cosa c'è di diverso nella sponsorizzazione di Raiffeisen?

E' particolarmente esemplare e globale. Inoltre, dal punto di vista organizzativo, siamo strutturati in modo simile. E' stato particolare anche il momento in cui si è resa nota la sponsorizzazione: Raiffeisen ha firmato i contratti il giorno della chiusura dei Campionati Mondiali di Sci del 2005 a Bormio, campionati che per la nostra Federazione si erano rivelati un mezzo disastro, senza nemmeno una medaglia.

Cosa sarebbe successo se Raiffeisen non fosse subentrata come sponsor?

Molto probabilmente Swiss-Ski avrebbe dovuto ridimensionare i propri piani: licenziare delle persone, ridurre le spese di training, smantellare infrastrutture. Solo il pensiero mi fa rabbividire.

Raiffeisen sarebbe diventata comunque lo sponsor, anche se lei non fosse stato direttore della Banca Raiffeisen di San Gallo?

Già a quel tempo ero membro del direttivo di Swiss-Ski e naturalmente ho cercato di influenzare positivamente le persone che dovevano prendere la decisione. Ma non penso che un'azienda come Raiffeisen si possa abbandonare alle emozioni. La domanda che si è dovuta porre la Direzione di Raiffeisen era: la sponsorizzazione ci porta qualcosa o no?

E porta qualcosa a Raiffeisen?

Raiffeisen riceve un'ottima piattaforma per poter pubblicizzare la propria immagine a un livello qualitativo superiore. Swiss-Ski è una delle 5 maggiori federazioni del paese. Oltre la metà di tutte le medaglie olimpiche della Svizzera provengono dagli sport invernali. Da non sottovalutare anche

Foto: Chris Mansfield



Tecnologia di punta 4x4:
RAV4 «Linea Sol Premium»
2.2 D-4D con D-CAT, 177 CV,
5 porte, da 51'000.-*.

La Toyota RAV4 in superofferta leasing. Approfittane ora!

Toyota RAV4 – mai stato così allettante!

- Tecnologia di punta 4x4
- Il massimo standard di sicurezza Toyota
- Interni spaziosi e multivariabili grazie al sistema Easy Flat
- La tecnologia diesel D-CAT più pulita con 177 CV/400 Nm
- I motori a benzina dalla tecnologia più moderna con sistema a variazione continua delle valvole
- 3 anni di servizio gratuito fi no a 45'000 km
- 3 anni di garanzia totale fi no a 100'000 km, garanzia sulla verniciatura e di mobilità

Ora in offerta speciale leasing!

* Prezzo netto consigliato.

Condizioni leasing: **RAV4 2.0 «Linea Terra»**, 152 CV, 5 porte, prezzo catalogo fr. 34'900.-*. Interesse leasing da fr. 416.25/mese incl. IVA per 48 mesi, 10'000 km/anno. Pagamento speciale fr. 5'235.-, cauzione 5 % (almeno fr. 1'000.-) dell'importo del finanziamento, tasso d'interesse annuo effettivo 5,01 %, escl. casco totale. **RAV4 2.2 D-4D «Linea Sol Premium»**, 177 CV, 5 porte, prezzo catalogo fr. 51'000.-* (modello in immagine). Interesse leasing da fr. 608.30/mese incl. IVA per 48 mesi, 10'000 km/anno. Pagamento speciale fr. 7'650.-, cauzione 5 % (almeno fr. 1'000.-) dell'importo del fi nanzimento, tasso d'interesse annuo effettivo 5,01 %, escl. casco totale. Altri esempi di calcolo a richiesta. La concessione del leasing non è assicurata nel caso di eccessivo indebitamento del consumatore.

△ **MultiLease** Tel. 044 495 2 495, www.multilease.ch
Offerta valida per immatricolazione entro il 30.11. 2007.



TODAY TOMORROW **TOYOTA**



Emil Frey SA
Auto-Centro Noranco-Lugano

Via Cantonale, 6915 Pambio-Noranco
091 960 96 96, www.emil-frey.ch/lugano

Il vostro specialista
dal 1924.



«Non riesco a ricordare qual è stata l'ultima volta che ho dormito male. Sfrutto al meglio le poche ore di sonno».

che la popolazione è ancora molto legata allo sci.

Desidererebbe un impegno finanziario ancora più consistente da parte di Raiffeisen?

Certo che me lo auguro. Ma bisogna essere realisti, perché la sponsorizzazione deve essere in linea con il mercato, altrimenti potrebbero arrivare brutte sorprese per entrambe le parti.

Gli atleti apprezzano la sponsorizzazione di Raiffeisen?

Negli ultimi anni negli atleti ho notato un cambiamento di mentalità. Capiscono la necessità di avere degli sponsor che sostengano la federazione Swiss-Ski, e che a volte intervengano anche come sponsor personali. Cerchiamo di mostrare agli atleti in ogni occasione che gli sponsor di federazione sono indispensabili per andare avanti.

Swiss-Ski crede molto nelle nuove leve?

Se non investiamo nelle giovani promesse non abbiamo nessuna chance di avere atleti di vertice. Del nostro budget globale di 27 milioni di franchi, circa 4 sono destinati ai giovani.

Le federazioni regionali vorrebbero avere più soldi...

E' comprensibile che vogliono aumentare il loro budget. Ma noi ci dobbiamo sempre dividere fra sport di vertice e giovani promesse.

In cosa la Svizzera si differenzia dall'Austria, il nostro rivale di sempre nello sci alpino?

La nostra è un'organizzazione federale, l'Austria è un vecchio impero. Da noi c'è una maggiore critica dall'alto in basso. In Austria l'entusiasmo senza compromessi per lo sci è molto superiore. Inoltre, da loro il turismo è molto più collegato con gli sport invernali.

Le viene in mente una barzelletta austriaca?

No, la penso come Dani Albrecht. Lui evita sempre queste barzellette, perché dice che poi tutto ci si ritorce contro.

Allora non è una persona spiritosa?

No, anzi. Quando sono con gli amici mi scatenano. Loro apprezzano la mia franchezza e il mio spirito. Altrimenti mi devo trattenere, per non correre il rischio di essere frainteso. Spero che adesso citiate esattamente le mie parole...

Per citare ancora una volta un luogo comune austriaco: Swiss-Ski è stata definita una cittadina degli intrighi. Come vive questo dopo due anni vissuti all'interno di Swiss-Ski?

Certamente non è facile, ci sono molte influenze interne ed esterne.

Ma la vedo in modo positivo: si può cambiare qualcosa e se arrivano i successi sportivi la soddisfazione è ancora più grande.

Ma la definizione la disturba?

(ci pensa un po') No, la definizione ha sicuramente un suo perché, e in parte corrisponde al vero. Ma con franchezza e sincerità all'interno della Federazione siamo stati in grado di risolvere qualcosa e migliorare il clima. La fiducia e l'atmosfera sono buoni.

E cosa invece le fa venire il mal di stomaco?

Se avessi mal di stomaco andrei dal dottore (ride). No, sinceramente: la cura dei giovani talenti è fondamentalmente una grande sfida, perché associazioni, federazioni regionali e Swiss-Ski spesso non vedono le cose nello stesso modo. L'aspetto concreto invece dovrebbe essere sempre al centro delle nostre preoccupazioni.

Una previsione in chiusura: quando ricominceremo a infastidire gli austriaci?

Lo facciamo già oggi (ride), se non alla vittoria di Marc Gini a Reiteralm. Ci sono tutti i presupposti perché questa sia una stagione ricca di gioie e soddisfazioni.

Intervista: Pius Schärli



La famiglia Meyer di Häggenschwil sorride al futuro.

Previdenza globale

Michael e Karin Meyer vogliono costruire il loro futuro su una solida base: una soluzione previdenziale Raiffeisen. La consulenza della loro Banca è stata preziosa per far luce su tutte le lacune previdenziali e trovarvi poi una soluzione.

È passato poco meno di un anno da quando i coniugi Meyer, con i loro figli Anja di 7 anni e Gianluca di 6, hanno costruito la loro nuova casa, una villetta singola a tre piani con una splendida vista sull'Alpsteingebirge. «Ormai ci siamo ambientati perfettamente nella nostra nuova casa, e ci stiamo davvero molto bene», racconta Karin Meyer. Senza dubbio possono essere tutti e quattro fieri della loro nuova abitazione, alla cui progettazione entrambi i genitori hanno

dedicato molto del loro tempo. «La casa doveva essere pensata e costruita proprio come la volevamo noi».

La villetta, una costruzione bianca col tetto piano, sorge su un piccolo pendio soleggiato a Häggenschwil, nel cantone San Gallo. Il quartiere è molto ben attrezzato e ideale per le famiglie che hanno bambini. Il fatto poi che qui ci sia anche la Banca Raiffeisen Häggenschwil ha reso tutto più semplice.

Prendere in mano il proprio futuro

Anche dal punto di vista finanziario, Michael e Karin Meyer hanno preso in mano il loro futuro molto presto. Sapientemente consigliati dalla loro Banca Raiffeisen, già molti anni fa hanno cominciato a fare versamenti regolari su un conto di previdenza. In considerazione delle maggiori opportunità di rendimento, una parte dei fondi previdenziali Michael li ha investiti in fondi di previdenza.

Poiché, col passare del tempo, il sogno di possedere una casa propria prendeva sempre più corpo nella loro mente, la coppia di coniugi fissò l'appuntamento per un nuovo colloquio con il direttore della Banca, Marcel Helfenberger. Per prima cosa fu fatta un'analisi completa delle esigenze e si vide che i fondi disponibili sul loro normale conto risparmio erano sufficienti come fondi propri per il finanziamento della casa unifamiliare che desideravano. Il capitale risparmiato sul conto di previdenza poteva restare a dispo-

zione per la previdenza per la vecchiaia. Molti cittadini svizzeri investono però i loro fondi previdenziali per l'acquisto delle quattro mura.

Soluzioni previdenziali flessibili

Con la scelta del conto di previdenza Michael e Karin hanno deciso di versare il loro denaro nel cosiddetto «terzo pilastro». Il terzo pilastro, chiamato anche «previdenza volontaria», rappresenta un'integrazione alla previdenza pubblica e professionale. Al suo interno, si distingue tra la previdenza vincolata (pilastro 3a) e la previdenza libera (pilastro 3b). Il piano di previdenza 3, o conto di previdenza presso le Banche Raiffeisen, fa parte della previdenza vincolata e, normalmente, non può quindi essere reso disponibile prima del pensionamento. Se destinato al finanziamento di una proprietà abitativa ad uso del proprietario, al pensionamento anticipato o all'avvio di un'attività professionale autonoma, il denaro investito nel conto di previdenza può però essere prelevato anche prima del tempo. In linea di massima, comunque, il piano di previdenza 3 serve per la previdenza per la vecchiaia: il patrimonio viene accumulato durante la fase di attività lavorativa e può essere prelevato a partire dal 59° anno di età per le donne o dal 60° anno di età per gli uomini. Per poter versare denaro nella previdenza vincolata bisogna disporre di un reddito da lavoro soggetto all'AVS. A partire dal 1° gennaio 2008 i titolari di previdenza che svolgono un'attività lavorativa possono effettuare versamenti nel pilastro 3a fino ad un massimo di cinque anni dopo il raggiungimento della normale età pensionabile.

La previdenza vincolata offre inoltre notevoli vantaggi fiscali: i versamenti effettuati possono essere dedotti dal reddito imponibile fino ad un importo massimo che viene stabilito anno per anno (vedi box). Per ogni persona possono essere aperti più conti per ogni istituto di previdenza. Il totale dei versamenti annui non può però superare l'importo massimo. L'apertura di più conti di previdenza ha il vantaggio che il pagamento degli averi della previdenza nei cinque anni prima del raggiungimento della normale età pensionabile può avvenire a scaglioni, cosa che va ad influire positivamente sull'onere fiscale a seconda del cantone. L'intero capitale di un conto di previdenza viene in ogni caso versato in un'unica soluzione. Versamenti parziali sono possibili solo per l'acquisto di una proprietà abitativa e per il riscatto di anni di assicurazione nella cassa pensione.

Oltre al piano di previdenza 3, Raiffeisen propone tre fondi d'investimento a scopi previdenziali. Questi danno al cliente la possibilità di ottenere rendimenti alquanto interessanti sui suoi fondi previdenziali; in cambio il cliente deve essere pronto ad accettare un certo rischio d'investimento. Un'offerta assolutamente attuale è il fondo Raiffeisen di efficacia duratura «Pension Invest Futura», nel quale tutti gli investimenti sono soggetti ad una rigida procedura indipendente di selezione secondo criteri ecologici, sociali ed etici.

Previdenza e sicurezza

Ma torniamo al progetto edilizio della famiglia Meyer. Il direttore Marcel Helfenberger ha effet-

INFO

Fate ora dei versamenti nel vostro piano di previdenza 3 e già in occasione della prossima dichiarazione fiscale potrete guadagnare parecchie centinaia di franchi. Quanto esattamente, dipende dal vostro reddito imponibile e dall'onere fiscale applicabile nel luogo dove risiedete.

I limiti di versamento per il 2007/2008 sono:
per chi svolge un'attività lavorativa con cassa pensione: max. CHF 6365.-; per chi svolge un'attività lavorativa senza cassa pensione: 20% del reddito da lavoro, max. CHF 31 824.-. Potete calcolare voi stessi il risparmio fiscale che il piano di previdenza 3 vi permette di accumulare collegandovi al sito www.raiffeisen.ch («Le mie esigenze», «Previdenza», «Piano di previdenza 3», «Programma di calcolo del risparmio fiscale»).

tuato per la nostra famiglia un'accurata analisi. Michael Meyer stentava a crederci: «Siamo rimasti stupiti dalla precisione e dall'efficienza con cui la consulenza di Raiffeisen e l'offerta previdenziale e assicurativa sottopostaci dalla Banca abbiano saputo colmare le lacune della nostra situazione previdenziale!».

In collaborazione con la Helvetia Assicurazioni, Raiffeisen offre soluzioni assicurative personalizzate che vanno ad integrare la gamma dei servizi della Banca. Come copertura di un'ipoteca si può per esempio stipulare l'assicurazione costruzione o l'assicurazione in caso di decesso più adatta.

Rosee prospettive

Nonostante con l'acquisto di una casa di proprietà la famiglia Meyer si sia garantita una parte di previdenza, Michael e Karin non intendono riposare sugli allori ed entrambi continuano a fare versamenti nel previdenza 3. Bisogna essere previdenti per far fronte alle esigenze della vecchiaia. Anche Karin Meyer, una donna che lavora, ha pensato al suo futuro aprendo un piano di previdenza 3.

Quanto al capofamiglia Michael, ecco la sua opinione: «Ad un pensionamento anticipato sinceramente non ci ho ancora pensato, ma certo sarebbe una possibilità interessante». Chi non sarebbe felice di potersi godere il più presto possibile il meritato riposo dopo una vita di lavoro, ma sempre con la certezza di poter mantenere anche in questi anni il tenore di vita cui è abituato?

■ PHILIPP SÜSSLI



Il saggio spende ma non spande

Notizie che raccontano di giovani intrappolati nella morsa dei debiti si rincorrono in ogni dove. Allo stesso tempo le statistiche rivelano che la generazione degli ultrasessantenni tiene in serbo sostanziose riserve di capitale. Che risparmiare sia ormai fuori moda?



Denaro per realizzare o denaro da realizzare?

Basta dare una rapida occhiata alle statistiche internazionali per rendersi conto che il risparmio in Svizzera è tutt'altro che tramontato: le cittadine e i cittadini di tutti i cantoni mettono da parte mediamente il 13% del proprio reddito, secondi solo ai giapponesi. Negli ultimi 30 anni, la quota di risparmio è sorprendentemente aumentata del 10%, merito soprattutto dell'infaticabile tentativo di garantirsi una vecchiaia dignitosa. Gli annunci circa una previdenza statale per la vecchiaia (AVS/AI) in pericolo e una riduzione delle prestazioni previdenziali delle casse pensioni a fronte di un eccessivo invecchiamento della popolazione hanno contribuito a sensibilizzare i cittadini.

Ma nei pensieri della gente trovano posto anche alcuni desideri concreti: possedere l'abitazione primaria o permettersi acquisti e realizzare progetti più ambiziosi come una nuova automobile, determinate apparecchiature, viaggi di piacere più lunghi o corsi di formazione. Naturalmente, l'effettiva quota di risparmio è determinata in gran parte dal reddito percepito: è indubbio che chi guadagna molto possa accumulare riserve più cospicue rispetto a colui che invece deve fare i conti con un reddito inferiore.

Risparmiare e consumare nel ciclo di vita

Oltre che dal reddito, il risparmio dipende ovviamente dalle abitudini di consumo, che negli ultimi anni evidenziano un'evoluzione a tratti radicale. Proprio tra i più giovani si è andata imponendo una sorta di mentalità del «tutto subito». Ogni desiderio trova immediata realizzazione, costi quel che costi. È evidente che questo atteggiamento ostacola la via al risparmio e che spesso porta a spendere più di quanto non ci si possa effettivamente permettere. Campagne di informazione mirate promosse dalle scuole e dagli uffici di consulenza sul budget (www.schulden.ch, www.maxmoney.ch, entrambi i siti in tedesco e francese) hanno il compito di rimettere le cose a posto.

Al contrario, le famiglie risparmiano in linea di massima di più e più volentieri: in previsione di spese domestiche o per l'educazione dei figli. Questi ultimi rappresentano da sempre un enorme fattore di costo. I costi per il mantenimento dei figli crescono proporzionalmente all'età e vengono in parte coperti dall'attività lucrativa di entrambi i genitori. Chi ha la fortuna di avere ancora qualche anno prima del pensionamento e i figli già fuori casa, può concedersi un doppio lusso. Può programmare viaggi più lunghi, prima inconciliabili con il budget. Contemporaneamente, i più iniziano a risparmiare alacremente per gli anni della vecchiaia. Tuttavia, è interessante analizzare

a questo proposito gli effetti provocati dall'attuale tendenza a posticipare la creazione di una famiglia: chi in gioventù si è limitato a consumare, tralasciando l'aspetto del risparmio, non sarà probabilmente più in grado di recuperare il tempo perduto, trovandosi a dover finanziare i figli oltre l'età pensionabile.

Anche tra i più attempati si è affermata una controtendenza del tutto nuova. Se solo 20 anni fa era plausibile supporre che i pensionati disponessero di un reddito esiguo, che li aveva costretti a risparmiare prudentemente in anticipo, e che tuttavia conducessero uno stile di vita relativamente modesto, che spesso prevedeva un ulteriore sforzo di risparmio a favore della discendenza futura, oggi lo scenario appare completamente stravolto. I sondaggi rivelano che la generazione dei pensionati oggi si sente più gio-

vane di una decina d'anni e si comporta di conseguenza.

Uno stile di vita giovanile e le prospettive di rimanere più a lungo in salute alimentano un comportamento consumistico piuttosto marcato. Ci si dedica al tempo libero, alle ferie, agli hobby personali, a recuperare il tempo perduto e a realizzare i sogni di una vita. Attingere dal proprio patrimonio non è più tabù e, come già detto, i pensionati svizzeri godono di una grossa fetta di capitale da spendere a piene mani.

Risparmiare ad oltranza?

«La mania svizzera per il risparmio ostacola una sana crescita economica» recita il titolo di uno studio pubblicato nella primavera del 2004. Il risparmio, infatti, si ripercuote in diversi modi sulla nostra macroeconomia. Uno degli effetti positivi

Patrimonio libero e riservato

Situazione di partenza

Gianni Rossi ha due progetti:

- > Tra due anni ha in previsione di effettuare delle ferie non retribuite che gli costeranno 20 000 franchi.
- > Tra due anni ha in previsione di effettuare delle ferie non retribuite che gli costeranno 20 000 franchi.

Procedura

Per prima cosa Gianni redige un elenco del totale dei suoi risparmi e dei valori patrimoniali (elenco I); quindi stabilisce quali fondi può impiegare per i suoi progetti e in cosa gli conviene risparmiare ancora (elenco II).

Elenco patrimoniale I

| Patrimonio libero | |
|---------------------------------|---------------|
| Conto stipendio | 6 500 |
| Conto risparmio soci | 5 000 |
| Piano di risparmio in fondi | 15 000 |
| Totale patrimonio libero | 26 500 |

Elenco patrimoniale II

| Patrimonio libero | |
|---------------------------------|--------------|
| Conto stipendio | 6 500 |
| Totale patrimonio libero | 6 500 |

Patrimonio riservato

| | |
|---|----------------|
| Riserva in caso d'emergenza (Conto risparmio) | 25 000 |
| Avere della Cassa pensioni | 60 000 |
| Piano di previdenza 3 | 15 000 |
| Totale patrimonio riservato | 100 000 |

Patrimonio riservato

| | |
|---|----------------|
| Riserva in caso d'emergenza (Conto risparmio) | 25 000 |
| Avere della Cassa pensioni | 60 000 |
| Piano di previdenza 3 | 15 000 |
| Totale patrimonio riservato | 120 000 |

Progetto «ferie non retribuite»:

Conto risp. soci + Piano di risparmio in fondi 20 000

Progetto «sostituzione automobile»:

Piano di risparmio in fondi

Accantonamento mensile per il progetto «sostituzione dell'automobile» CHF 320 per 7 anni versati nel piano di risparmio in fondi (provento atteso 3% netto)

Viaggi per Gruppi



Viaggiate con noi:

Presso la nostra filiale gruppi della Kuoni a Lugano progettiamo e organizziamo:

- Viaggi su misura (a tema, aziendali, culturali, gastronomici, ricreativi, sportivi e crociere) per gruppi da 10 e più persone.
- Gite personalizzate di uno o più giorni con diversi mezzi di trasporto (aereo, torpedone, minibus, ferrovia e nave).

Vantaggi per voi:

Offriamo:

- Arrangiamenti di qualità Kuoni studiati ed adattati alle vostre specifiche esigenze.
- Massima attenzione ai dettagli ed ai desideri di ogni gruppo.
- Personale con esperienza ed alta professionalità.
- Prezzi e condizioni speciali grazie al volume di servizi prodotto dalla vasta rete di agenzie Kuoni nel mondo.



Viaggi Kuoni SA

Filiale Gruppi

Via Ronchetto 5

6900 Lugano

Tel. 091 973 44 10

Fax 091 973 44 44

lug-groups@kuoni.ch



A World of Difference

Lista di controllo: ecco come risparmiare con sistematicità!

- > Formulate i vostri desideri, i vostri programmi, i vostri progetti e stabilite quanto possono costare e quando realizzarli.
- > Allestite un budget che visualizzi il dettaglio delle spese fisse e variabili.
- > Preparate un prospetto su tutti i vostri averi (patrimonio vincolato e libero) e valutate quali destinare alla realizzazione dei vostri progetti e dove sussiste un'ulteriore necessità di risparmio.
- > Identificate la vostra attuale quota di risparmio possibile e verificate se il costo dei vostri progetti e l'obiettivo previsto sono realizzabili.
- > Se non lo sono: stabilite, ove necessario, altre priorità adeguando il prezzo e l'obiettivo dei vostri progetti oppure aumentando la quota di risparmio ricorrendo a limitazioni del budget.
- > Scegliete gli strumenti di risparmio e di investimento più adeguati per finanziare i vostri progetti.
- > Verificate regolarmente lo stato di avanzamento dei vostri progetti in modo da constatare passo dopo passo l'approssimarsi dell'obiettivo!

è quello di mettere a disposizione delle banche fondi da elargire alle società sotto forma di crediti, che vengono poi investiti per aumentare la produttività.

Risparmiare significa allo stesso tempo rinunciare ai consumi, sottraendo così denaro all'economia. Un calo della domanda di beni di consumo irrigidisce quindi la congiuntura. In tempi di incertezza economica è quasi implicito stringere la cinghia e cercare di spendere meno. Questo, purtroppo, aziona un circolo vizioso: i produttori sono costretti a rallentare il ciclo produttivo, non hanno bisogno di personale e ricorrono di conseguenza a licenziamenti e riduzioni di stipendio, così da indebolire inevitabilmente la capacità d'acquisto della popolazione.

Una vera e propria spirale degenerativa. Se ad esempio tutti i possessori di automobili in Europa occidentale, Stati Uniti e Giappone decidessero contemporaneamente di non comprare una nuova autovettura per un anno, l'economia globale potrebbe cadere in recessione. In questo senso è auspicabile un comportamento anticiclico: risparmiare quando l'economia cresce e consumare quando invece rallenta. Non a caso la politica congiunturale del governo cerca di orientare le abitudini di risparmio della popolazione nella direzione di volta in volta più auspicabile.

Patrimonio libero e vincolato

In seguito a questa esposizione teorica, alcune lettrici incuriosite e alcuni lettori straniti potrebbero chiedersi: «Cosa c'entro io con tutto questo? Se risparmio o se non lo faccio avrò certo le mie buone ragioni». Non possiamo darvi torto! Dopo tutto volete solo realizzare i vostri obiettivi e desideri personali attingendo direttamente dal reddito oppure accantonando dei fondi da destinare a progetti futuri. In ogni caso, l'economia prima o poi potrà disporre di nuovo capitale.

È quindi opportuno distinguere se mettete da parte denaro semplicemente perché ne ricevete,

sotto forma di stipendio o di eredità, in misura eccessiva rispetto all'immediato bisogno oppure se la riserva è dedicata ad un obiettivo futuro ben preciso.

Si distingue tra il cosiddetto patrimonio «libero» e il patrimonio «vincolato» o «riservato». L'ultimo è già programmato e cresce grazie ad iniziative di risparmio mirato, poiché servirà per la realizzazione di progetti concreti in un determinato momento futuro. Appartengono al patrimonio vincolato anche le riserve per le emergenze, che non vanno assolutamente dimenticate, nonché valori patrimoniali a lungo termine di cui non volete o non potete disporre immediatamente, come i diritti derivanti dalla cassa pensione o l'abitazione primaria.

Il patrimonio libero, al contrario, è destinato a progetti non prevedibili. Può quindi essere investito più a lungo termine e può anche rimanere inutilizzato. Si potrebbe ricorrere a questa parte di capitale quando è indicato un comportamento «in linea con la congiuntura». Potrebbe servire ai figli o ai nipoti che si apprestano ad acquistare una casa o a fondare una società. In questo caso si abbandona il risparmio prudente per apportare fondi all'economia.

Da queste riflessioni possiamo ricavare due deduzioni: per molti, il risparmio e la creazione del patrimonio saranno esclusivamente legati a uno scopo e alla realizzazione di diversi progetti. La situazione di coloro che attualmente non dispongono di denaro vincolato potrebbe invece cambiare in qualsiasi momento, non appena intervengono nuovi programmi. Il patrimonio libero diventa quindi patrimonio «riservato». È opportuno considerare questa distinzione per una migliore pianificazione finanziaria.

■ BETTINA MICHAELIS

L'autrice è attiva a Berna da oltre dieci anni come pianificatrice finanziaria e intermediaria e offre la propria consulenza a persone private e piccole e medie imprese alla ricerca di soluzioni efficaci. Lavora inoltre come docente presso diversi istituti, pubblica articoli e libri specialistici e la sua presenza in qualità di relatrice e moderatrice è richiesta in occasione di seminari ed eventi di settore. Da questa edizione Bettina Michaelis contribuirà regolarmente a «Panorama» con approfondimenti su alcune tematiche finanziarie.



Risparmiare in vecchiaia

In Svizzera anche in età pensionabile si continua a risparmiare. Ma la temporanea rinuncia al consumo non è determinata dalla previsione di investimenti futuri. La tendenza a risparmiare in vecchiaia nasce piuttosto dalla prudenza.

Fin da bambini i genitori tentano di insegnare ai propri figli il risparmio mirato. «Se metti sempre da parte una piccola somma, in futuro potrai realizzare un desiderio più grande»: in questo modo, o similmente, la prole viene esortata a rimpinguare il salvadanaio o il conto in banca con il gruzzolo appena ricevuto. A malincuore i bambini sono spesso costretti a cedere, anche se la macchinina desiderata avrebbe regalato loro un divertimento maggiore e immediato.

Il senso del risparmio ci viene inculcato già da giovanissimi e segna il nostro rapporto con il denaro nell'età adulta. Lei si sente toccato da questa inclinazione al risparmio? Dovrebbe interrogare l'Ufficio federale di statistica (UFS). Perché, nel rilevamento del reddito e del consumo per tutte le fasce d'età, l'UFS mostra in percentuale quote di risparmio del reddito lordo positive. Lo spettro va dalla generazione più giovane, spesso indicata come «società consumistica», fino ai pensionati. Per la fascia di popolazione che ci interessa particolarmente in questa sede, ossia quella degli ultrasessantacinquenni, è stata rilevata una considerevole quota di risparmio pari al 6,6 per cento che corrisponde ad un importo medio di risparmio di 4539 franchi l'anno.

Propensione al risparmio in pensione

In questo modo la generazione dei pensionati svizzeri contraddice l'ipotesi del ciclo vitale (vedi BOX) dello scienziato Franco Modigliani, insignito del premio Nobel. Nella seconda metà del secolo scorso Modigliani elaborò la teoria secondo la quale il patrimonio accumulato durante l'attività lavorativa permetterebbe giusto il finanziamento della fase della vita che va dal momento del pensionamento fino al decesso. In altre parole, il consumo continuo del patrimonio disponibile nell'età pensionabile «divorerebbe» completamente i risparmi.

In considerazione dei crescenti costi sanitari non deve sorprendere il fatto che in Svizzera, in contrasto con tale teoria, nell'età del pensionamento si continui a risparmiare. La crescente aspettativa di vita comporta anche la necessità di assicurare a livello finanziario un numero sempre maggiore di anni.

Tuttavia, è consentito chiedersi se questi fattori razionali chiariscano a sufficienza la propensione al risparmio dei pensionati. Il fatto che in Svizzera vengano lasciati in eredità in media oltre 450 000 franchi fa riflettere. A questo si aggiunge che, in oltre due terzi dei casi di eredità, i beneficiari hanno già più di 50 anni. In questo modo si spiega anche il significativo incremento patrimoniale medio tra i 55 e i 65 anni di età e il fatto che venga agevolato un gruppo di persone relativamente ricco che si trova poco prima della pensione o già in pensione. Nonostante la sicurezza finanziaria si tende a risparmiare: per quale ragione il pensionato medio rinuncia a toccare il proprio patrimonio e decide invece di lasciare in eredità elevati «importi residui»?

Risparmiare per paura

Si suppone che determinati fattori psicologici esercitino un influsso decisivo sulla propensione al risparmio dei pensionati. La letteratura e diverse inchieste confermano questa ipotesi. La paura di avvenimenti imprevedibili (necessità di assistenza, permanenza in una casa di riposo) viene citata come motivazione principale al risparmio. A breve

La vostra opinione è preziosa!

Cosa pensa del risparmio in vecchiaia? Ci scriva e ci racconti il suo rapporto con il denaro durante l'età del pensionamento, per e-mail a panorama@raiffeisen.ch o per posta a Raiffeisen Svizzera, Panorama, Raiffeisenplatz, casella postale, 9001 San Gallo. Pubblicheremo le esperienze più appassionanti e interessanti.

GIANNINI

graniti
LODRINO

www.giannini-graniti.ch

*Augura un Felice Natale
e un 2008 ricco di soddisfazioni*



distanza seguono la previdenza per la vecchiaia e con grande distacco la motivazione ereditaria. In proposito diversi rischi nel ciclo vitale rafforzano la predominante tendenza al risparmio per motivi precauzionali. Tra i pensionati sono di particolare interesse il rischio della longevità e quello di restare soli.

I pensionati sono oggi spaventati dall'idea di disporre di pochi soldi per un periodo prolungato e dalla prospettiva di rimanere soli in vecchiaia e di essere di peso per il prossimo. Questo blocco interiore nasce dal fatto che la sicurezza che dovrebbe offrire il sistema familiare ha perso di significato. Alla luce dei maggiori casi di divorzio e della bassa natalità è tutt'altro che ovvio poter confidare dal punto di vista finanziario e sociale nei propri parenti. Piuttosto, il rischio viene scongiurato con i prodotti assicurativi, in aumento sul mercato.

È interessante che gli psicologi considerino il risparmio dettato dalla prudenza come un fenomeno sorto in modo indipendente dall'appartenenza generazionale o dalla situazione finanziaria. Giovani o anziani, ricchi o no: prima o poi la questione del risparmio ci colpisce tutti a causa del disorientamento. Ciò dipende dal passaggio dall'attività lavorativa alla pensione, cosa che riguarda tutti in egual misura. A questo si lega non solo una diminuzione del reddito, ma piuttosto, dal punto di vista psicologico, la perdita dello status professionale che serve al singolo come tratto identificativo che lo/la definisce e differenzia.

L'attività lavorativa ha quindi conseguenze sul patrimonio, sul prestigio e anche sulla classifica-

zione in un determinato contesto sociale. Con l'ingresso nella pensione, in molti neopensionati sorge la sensazione di cominciare nuovamente da capo in età avanzata e di doversi di nuovo mettere alla prova. L'incertezza su quale ruolo rivesta l'età pensionabile nella società richiede quindi un precedente risparmio precauzionale.

Il consumo non fa male

Le opinioni sul dover o meno contrastare un tale comportamento sono discordi. Secondo l'autore, il consumo del capitale nell'età pensionabile deve essere sostenuto in quanto i vantaggi prevalgono sugli svantaggi. Tuttavia non esiste una soluzione universale e non ci sarà neanche in futuro. Ma è possibile, con provvedimenti mirati, creare maggiori stimoli per influenzare la propensione al risparmio dei pensionati. Ad esempio, si può menzionare un prodotto assicurativo che in caso di necessità di assistenza in vecchiaia copra tutti i costi da ciò derivanti, un prodotto orientato quindi al motivo dominante che spinge al risparmio, la paura di avvenimenti imprevisi.

Un'altra possibilità potrebbe essere un più forte legame dei pensionati al mondo del lavoro. I pensionati dispongono spesso di un'immensa conoscenza specialistica. Questa conoscenza, insieme alle possibilità finanziarie dei pensionati, potrebbe essere di grande aiuto per progetti e società. Un simile provvedimento dovrebbe ridurre il timore dei pensionati di vivere solo delle proprie sostanze e di non essere in grado di disporre di mezzi supplementari in caso di necessità.

■ DANIEL BISCHOF*

Le esperienze dei lettori

«Il mio dentista mi ha aperto gli occhi su un'altra filosofia di vita. Alla sua offerta l'ho chiamato costoso bottegaio. Allora egli mi ha risposto: il denaro della banca non ti dà la qualità della vita. Invece i miei denti ti danno gioia e qualità della vita! E i denti puoi solo portarli con te. Da quel momento mi compro più gioia e qualità della vita».

Hermann Hengartner, 9443 Widnau

**L'autore ha collaborato nell'estate 2006 con il gruppo studentesco che ha elaborato il lavoro di progetto alla base dell'articolo. Si tratta di un lavoro di progetto di gruppo al termine dello studio per diventare economisti aziendali FH dell'Università di Zurigo Winterthur. Attualmente Daniel Bischof lavora a Zurigo per Ernst & Young.*

Il vincitore del premio Nobel Modigliani sostiene: gli anziani esauriscono i risparmi

Una tesi molto diffusa in letteratura che rappresenta il processo del consumo e del risparmio durante il ciclo vitale è l'«ipotesi del ciclo vitale» di Franco Modigliani e Richard Brumberg, pubblicata nel 1954. Riassunta in poche parole: l'ipotesi parte dal presupposto che l'uomo guarda a lungo termine e che il risparmiare non è fine a se stesso ma è il mezzo per consumare successivamente beni e prestazioni. Il ciclo vitale è composto dalle due fasi della vita lavorativa e della pensione.

Nella prima fase viene prodotto, consumato e risparmiato del reddito. Nella seconda fase questo reddito viene solo consumato e il patrimonio ri-

sparmiato viene esaurito. Secondo questa teoria gli uomini, in gioventù, accumulano credito per finanziare il proprio consumo e/o l'acquisto di un'abitazione di proprietà. Con l'avanzare dell'età, di norma tra i 35 e i 40 anni fino al pensionamento, il reddito è superiore al consumo. I crediti vengono estinti e si costituisce il patrimonio.

Secondo la teoria, il consumo dipende anche dalle aspettative sul reddito. Se queste diminuiscono in conseguenza di un crollo congiunturale, la quota di risparmio aumenta per poter mantenere il livello di consumo nell'età della pensione. Le conseguenze di questa cognizione sono alla

base della politica economica. Solo gli impulsi congiunturali che agiscono a breve termine non sortiscono alcun effetto. Solo se la popolazione ha una visione positiva di lungo periodo su un maggiore reddito il consumo aumenta in modo misurabile a lungo termine.

Il professore di economia Franco Modigliani (1918-2003), nato a Roma ed emigrato nel 1939 in USA, ha ricevuto nel 1985 il premio Nobel per l'economia per la sua ipotesi del ciclo vitale del consumo e per il suo lavoro di teoria economica sul valore di mercato dell'impresa (teorema Modigliani-Miller).

(psi)

POLITICA D'INVESTIMENTO

Fedeli alle azioni

La prudenza degli investitori dovuta alla situazione poco chiara delle ipoteche statunitensi ha come effetto una valutazione inferiore delle borse. Nei mesi a venire si presenteranno delle occasioni di ripresa, nella misura in cui le ripercussioni dello shock causato dall'avaria nelle ipoteche si placheranno e gli investitori riprenderanno lentamente a dedicarsi alle azioni a rendimento maggiore. È consigliabile quindi mantenere la sovrapponderazione delle azioni nella politica d'investimento.

Nell'ambito delle azioni, sono da favorire Svizzera, Eurolandia e Asia. Al contrario, è opportuno mantenere una certa prudenza nei confronti degli investimenti statunitensi, considerate le prospettive di un ulteriore cedimento del dollaro.

Dr. Walter Metzler

LA POSTA DEI LETTORI

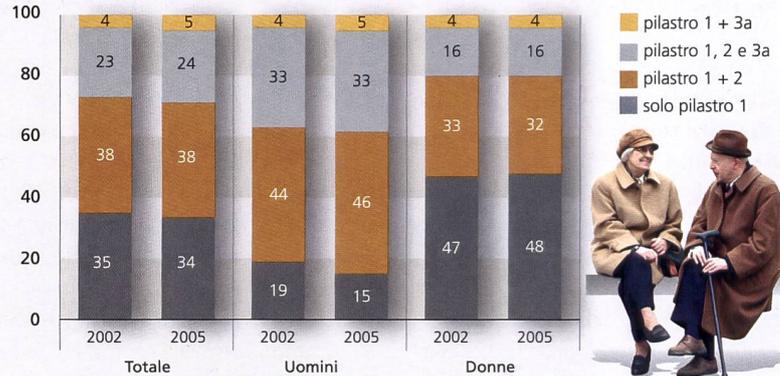
«Ma cosa significa esattamente 130/30?»
 «130/30» sta a significare l'ampliamento delle strategie d'investimento tradizionali. Il gestore del fondo acquista azioni («long») per il 100% del capitale da investire e, nel contempo, vende azioni («short») allo scoperto per il 30% del capitale. Il ricavato delle vendite allo scoperto (30%) viene investito anch'esso in azioni. Il fondo si trova quindi ad essere investito al 130% in azioni «long» e al 30% in azioni «short». Al netto il portafoglio, come nel caso dei fondi azionari tradizionali, è investito al 100% in azioni. Il gestore del portafoglio ha la possibilità di approfittare delle sue capacità e delle sue conoscenze in una misura maggiore ma chiaramente delimitata. Può sovrapponderare le azioni «migliori» e non solo sotto-ponderare le azioni «peggiori» ma anche venderle allo scoperto.

Urs Dütschler

GRAFICO DEL MESE

Prestazioni percepite dai tre pilastri

Quota percentuale delle pensionate (fino a 68/69 anni) e dei pensionati (fino a 70 anni)



Fonte: Ufficio federale di Statistica

ats-infografica

Circa un terzo di tutti i pensionati dispone solo delle prestazioni del pilastro 1 (AVS), nel caso delle donne la percentuale sale addirittura al 47%. Un pensionato su quattro percepisce nella pensione redditi provenienti da tutti e tre i pilastri (AVS, cassa pensioni, previdenza vincolata 3a). Negli ultimi anni questi valori non hanno praticamente subito cambiamenti sostanziali.

IL NOSTRO CONSIGLIO

Raiffeisen Pension Portfolio: un inizio eccellente

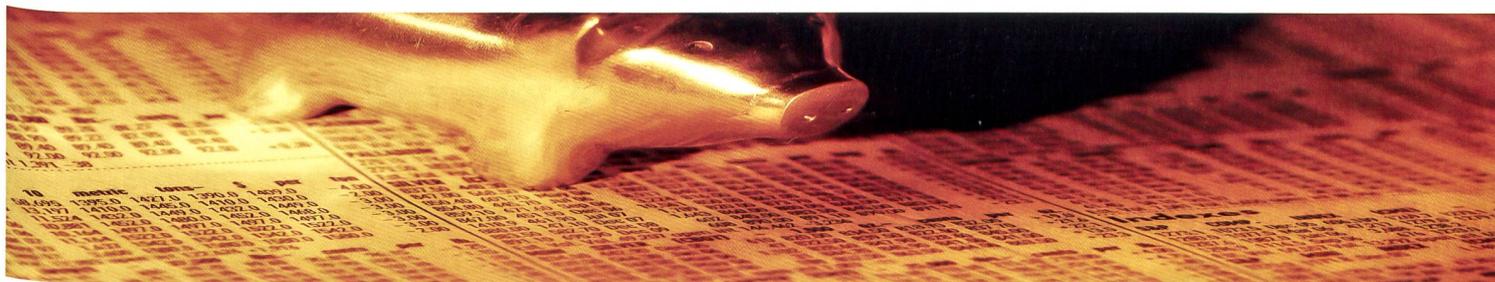
Unicamente presso le Banche Raiffeisen da fine giugno è disponibile il Raiffeisen Pension Portfolio. Soltanto nei primi tre mesi sono stati più di 100 i clienti che hanno optato per questa forma innovativa e unica nel suo genere. Succede sempre più frequentemente che qualcuno scelga la combinazione tra flessibilità e opportunità di rendimento nella massima sicurezza possibile. Meglio di così la storia di un successo non potrebbe cominciare.

I motivi di base sono molteplici. Per esempio l'intenso rapporto di fiducia che esiste tra il cliente e la sua Banca Raiffeisen, che sta alla base di colloqui franchi e personalizzati in merito all'intera situazione finanziaria e alla relativa pianificazione. Analogamente il Raiffeisen Pension Portfolio coglie il carattere essenziale del momento. È proprio nel settore della previdenza per la vecchiaia che ci si trova a confrontarsi sempre con l'incerto. I tassi di conversione in diminuzione o l'eterna discussione sulla finanziabilità della previdenza

sociale hanno fatto crescere come non mai la voglia di potersi organizzare la previdenza per la vecchiaia individualmente e attivamente. Perché chiunque abbia trascorso lunghi anni a mettere insieme un patrimonio vorrebbe saperlo al sicuro e poterselo godere senza preoccupazioni. Proprio per questo il Raiffeisen Pension Portfolio costituisce un prezioso caposaldo della previdenza per la vecchiaia.

Anche la semplicità del Raiffeisen Pension Portfolio viene descritta sempre più positivamente. E proprio il fatto che si sia riusciti a riunire in un unico prodotto delle caratteristiche così differenziate e allettanti determina il vero carattere innovativo del Pension Portfolio. Se siete interessati a fare un passo determinante per la vostra previdenza, che sia all'altezza delle vostre personali esigenze, non esitate a contattare il consulente finanziario della vostra Banca Raiffeisen e a valutare con lui le opportunità offerte dal Raiffeisen Pension Portfolio.

Rémy Blümli



PREVIDENZA

Vantaggi e opportunità d'investimento del pilastro 3a

Nel quadro della previdenza privata, il pilastro 3a offre ai lavoratori un'opportunità di risparmio semplice e flessibile, con innumerevoli interessanti vantaggi.

Chi ogni anno provvede ad effettuare i suoi versamenti nel conto risparmio «Piano di previdenza 3», ha la possibilità di godere di importanti sgravi fiscali. I versamenti effettuati, infatti, possono essere detratti dal reddito imponibile fino all'importo massimo stabilito dalla legge anno per anno (attualmente 6365 franchi per chi possiede un'assicurazione presso la cassa pensione e 31824 franchi per i non assicurati).

Il denaro risparmiato è disponibile per le donne a partire dai 59 anni di età e per gli uomini a partire dai 60 anni, e consente una pianificazione flessibile della pensione. Per il finanziamento di una casa di proprietà, l'ammortamento di un'ipoteca o l'avvio di un'attività indipendente, il capitale può addirittura essere ritirato anzitempo. Proprio in fatto di averi previdenziali spesso, co-

m'è naturale, viene posto un orizzonte temporale a lungo termine, il che rappresenta una premessa ideale per gli investimenti in titoli. I fondi d'investimento Raiffeisen Pension Invest 30, 50 e Futura 50 sono fondi strategici ideali per ottimizzare l'aver di previdenza e aprono interessanti opportunità di rendimento.

Le differenti varianti di strategia permettono di tener conto delle esigenze personali di ogni cliente, in particolare per quanto riguarda la partecipazione azionaria massima. I fondi investono sui mercati internazionali dei capitali adottando una politica di ampia diversificazione e includono tutti i vantaggi di un'amministrazione patrimoniale professionale. Il Pension Invest Futura 50 si impegna esclusivamente in aziende che aderiscono ai principi di sostenibilità ecologica e sociale.

Il patrimonio investito, così come gli utili e i proventi che ne derivano, sono esenti da imposte. E i proventi maturati vengono continuamente reinvestiti, così da poter sfruttare al massimo le opportunità di rendimento. Naturalmente sempre

nel rispetto delle disposizioni legali per gli investitori (OPP2).

I fondi Pension Invest sono adatti soprattutto per investire gli averi di libero passaggio e del «Piano di previdenza 3». In linea di principio però possono essere inseriti in qualsiasi deposito titoli. Fissate un appuntamento per un colloquio personale con la vostra Banca Raiffeisen e fatevi consigliare sui vantaggi e le opportunità di investimento del pilastro 3a.

Andrea Klein

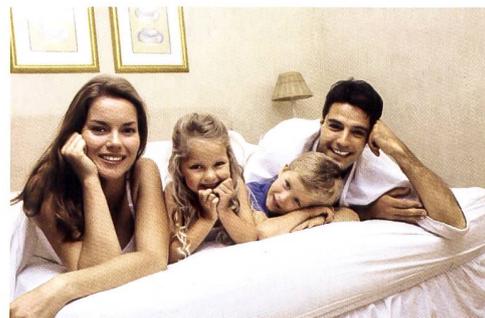


Foto: Raiffeisen Svizzera

Previdenza: prima è, meglio è.

MERCATO FINANZIARIO CH

La prudenza ha la meglio

Le perdite degli investimenti ipotecari americani tengono i mercati finanziari con il fiato sospeso. Finché non sarà chiarita l'entità degli ammortamenti necessari per le banche, i mercati azionari faticeranno a liberarsi dall'anatema dei problemi legati agli immobili. Anche la riduzione dei tassi guida operata dalla banca centrale americana non influirà molto sulla situazione. La riduzione di 0,25 punti percentuali al 4,5% non era mirata ad agevolare l'elaborazione dei costi delle ipoteche, ma era legittimata dallo scenario



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

di una moderata spinta inflazionistica e da alcuni segnali di un ulteriore rallentamento della congiuntura.

In Europa e in Giappone, per il momento, le banche centrali mantengono costante il tasso

guida, dato che soprattutto in Eurolandia e in Svizzera la congiuntura presenta meno segnali di debolezza rispetto all'economia statunitense. I tassi delle obbligazioni, che hanno subito una riduzione dovuta alle circostanze, si mantengono bassi. Nel corso del 2008, tuttavia, si delinea un nuovo moderato aumento, dato che le previsioni sulla congiuntura per il prossimo anno sembrano gradualmente rischiararsi. Pertanto le possibilità di guadagno e dunque le prospettive dei mercati finanziari restano sostanzialmente positive.



Duco system: come l'originale, ma...!

B ... per l'ufficio il vostro partner!
Baumgartner

Viale Volta 1
 6830 Chiasso
 tel. 091 682 65 36
 info@baumgartnersa.ch
 www.baumgartnersa.ch

duco
 system

Marchetti



CHI SIAMO – Redline sa è nata dal nostro piacere ed entusiasmo nell'organizzare viaggi all'estero. **Quale agenzia di viaggi siamo in grado di offrire ogni tipo di viaggio, in gruppo o individuale, vicino o lontano, con bus, aereo o treno.** Lavoriamo con diversi tour operator svizzeri ed italiani offrendo, oltre al nostro programma, un largo ventaglio di possibilità per vacanze «su misura».

I NOSTRI PROSSIMI APPUNTAMENTI ...

MERCATINI DI NATALE



Salisburgo 24.11./26.11. • Norimberga 30.11./2.12. •
 Rothenburg 4.12./6.12. • Praga 5.12.07/8.12. • Bremgar-
 ten 7.12. • Belluno e Verona 8.12.07/9.12.07 • Bolzano e
 Merano 10.12./11.12. • Colmar e Basilea 13.12./14.12.

CAPODANNO A GUBBIO



da do 30.12.07 a me 02.01.08
 Per trascorre le ultime festività dell'anno e per iniziare
 in modo speciale quello nuovonella calda atmosfera
 di un ambiente suggestivo e ricco di fascino.

CUBA



da gio 10.01.08 a ve 18.01.08
 Un viaggio completo alla scoperta degli angoli
 segreti di Cuba.
 Havana – Trinidad – Cienfuegos e molto altro...



Visitare il nostro sito
www.redlinesa.ch

GARANZIA VIAGGI
 Garanzia per l'andato e il ritorno

Questi e molti altri programmi... richiedete i nostri cataloghi!

MARCHETTI REDLINE SA • 6780 AIROLO • TEL +41 91 873 30 30 • info@redlinesa.ch • www.redlinesa.ch



Suggerimenti
per le escursioni last minute

Ultima occasione

I soci Raiffeisen potranno approfittare ancora fino al 31 dicembre dell'offerta speciale «La Svizzera centrale a metà prezzo», che è stata valutata da tutti i partecipanti in modo molto positivo.

«L'offerta è stata un vero successo» afferma soddisfatto Christoph Näpflin, presidente dell'azienda dei trasporti della Svizzera centrale (TUZ). A fine novembre, erano 66 000 i soci Raiffeisen che hanno fatto un'escursione nella Svizzera centrale con il Tell-Pass. Ammontavano invece a 31 000 i pernottamenti nella stessa regione effettuati cogliendo l'offerta Raif-

feisen. Numerosi soci Raiffeisen provenienti da tutta la Svizzera hanno riscoperto questa bella regione. Ci hanno davvero preso gusto, sottolinea Näpflin: «Diversi soci erano talmente entusiasti che hanno già prenotato un soggiorno per il prossimo anno nella Svizzera centrale. Non ci sono pervenuti feed-back negativi». Anche le Banche Raiffeisen hanno ricevuto diverse reazioni positi-

Percorsi pedonali invernali. È possibile effettuare romantiche escursioni invernali, ad esempio sul Klewenalp, che è raggiungibile con il battello e con la cabinovia da Beckenried. Nello stesso giorno è anche possibile fare una puntata a Wirzweilicon con la suggestiva funivia.

Escursioni con panorama mozzafiato. Dopo una traversata sul lago dei Quattro Cantoni ci si può spostare con la cabinovia da Morschach passando per Stoos a Fronalpstockun, un «panorama mozzafiato». Ritorno a casa via Seelisberg con il battello, sulla funicolare, con l'AutoPostale o il treno.

Gita sul lago nei giorni festivi. Dal 25 al 31 dicembre è attivo il battello «Uri» con corse regolari. Chi vuole farsi viziare durante il viaggio con la cucina a bordo, può gustare il menù fisso offerto dalla gastronomia della SGV (Società di navigazione del lago dei Quattro Cantoni. Per prenotazione tavoli 041 367 67 67).

Un giro in slitta. In base alle condizioni della neve nella Svizzera centrale sono molte le piste allettanti per slitte. A partire da Natale è possibile andare in slitta addirittura di notte su piste illuminate tutti i venerdì e sabato a Engelberg (info 041 639 50 61) oppure tutti i venerdì a Rigi (info 041 399 87 70)

Sul sito Internet www.raiffeisen.ch/tell troverete ulteriori proposte per escursioni organizzate. Fate attenzione agli orari di apertura delle ferrovie di montagna.

Ultima occasione per vivere
la Svizzera centrale a metà prezzo



L'offerta per i soci Raiffeisen è valida fino al 31 dicembre.

Potete trovare informazioni relative all'indirizzo internet: www.raiffeisen.ch/tell. All'inizio dell'anno gli opuscoli relativi all'offerta e i buoni sono stati inviati personalmente a tutti i soci Raiffeisen, che riceveranno il 50% di sconto su:

- > Viaggio andata e ritorno con mezzi di trasporto pubblici per la Svizzera centrale
- > 1 pernottamento
- > 1 Tell-Pass Raiffeisen

ve. «Il feed back su Internet è stato estremamente favorevole. Parecchi soci hanno persino ringraziato la propria Banca e hanno raccontato, pieni d'entusiasmo, la loro escursione nella Svizzera centrale», afferma Fiorella Brülisauer, responsabile dell'offerta speciale per i soci presso Raiffeisen Svizzera. Brülisauer ha dichiarato che nel 2008 verrà lanciata la sesta iniziativa speciale «a metà prezzo». Quale sarà la regione da scoprire tuttavia non viene per il momento rivelato. «Nel 2008 proporremo nuovamente un'offerta del tutto esclusiva della quale già oggi siamo soddisfatti», anticipa Brülisauer.

Gli amati classici

Dopo un avvio stentato dell'offerta speciale per i soci vi è stato un primo assalto alle montagne della Svizzera centrale durante le ferie estive. Da agosto questa richiesta sostenuta si è mantenuta costante; in autunno è addirittura aumentata. «E diversi soci sono intenzionati a riscuotere ancora i loro buoni prima che scada l'offerta», osserva Fiorella Brülisauer. Fra le circa 30 possibili mete, le più richieste sono state le montagne per gli amanti delle escursioni, come Rigi, Pilatus, Titlis o Stanserhorn. Tuttavia a trarre vantaggio dall'iniziativa Raiffeisen sono state anche diverse trattorie di montagna e alberghi in regioni meno note della Svizzera centrale.

Quasi nessuno inoltre si è lasciato sfuggire l'opportunità di fare una traversata sul lago dei Quattro Cantoni. «Moltissimi soci hanno compiuto tutte le gite proposte su Internet una dopo l'altra», afferma Christoph Nöpflin. Ci sono stati giorni in cui i battelli in determinati orari erano occupati per i tre quarti dai soci Raiffeisen. Nöpflin ha inoltre constatato che la maggior parte dei soci Raiffeisen ha utilizzato un Tell-Pass in due per un'escursione di un giorno. L'offerta è stata ampiamente colta anche e soprattutto da interi gruppi della Svizzera occidentale.

Buoni collegamenti

L'utilizzo di biglietti speciali per i mezzi pubblici ha funzionato senza alcun problema. «Spesso i soci Raiffeisen si sono recati con una brochure e il buono allo sportello della stazione per farsi consigliare», queste sono le informazioni pervenute a Nöpflin.

Diversi soci sono rimasti sorpresi dopo la loro gita per l'organizzazione ottimale degli orari delle FFS, delle ferrovie di montagna, dei battelli e AutoPostale. È stata valutata positivamente anche la possibilità offerta dal Tell-Pass di effettuare spontanei cambiamenti di itinerario. Infine anche tanti automobilisti in loco hanno utilizzato tale offerta, sintetizza Nöpflin.

I partner dell'offerta Raiffeisen sperano adesso che entro la fine dell'anno tanti soci che non hanno ancora riscosso i buoni, colgano l'opportunità di scoprire in una bella giornata invernale la Svizzera centrale.

■ CLAUDIO ZEMP

Intervista a Marcel Perren, direttore di Lucerna Turismo



«Panorama»: L'offerta speciale per i soci Raiffeisen «Vivere la Svizzera centrale» volge ormai al suo termine. Qual è il suo bilancio?

Marcel Perren: Presentare la Svizzera centrale in una campagna ben determinata è stata una fantastica opportunità. Abbiamo potuto dimostrare che la Svizzera centrale ha tanto da offrire: paesaggi urbani, lacustri e montani. La cooperazione è stata molto piacevole. Abbiamo ricevuto feedback positivi da tutti i partner.

Le richieste sono state corrispondenti alle sue aspettative?

Dopo un inizio un po' «tiepido», l'offerta è stata colta con sempre maggiore interesse man mano che ci si avvicinava alla fine. Diverse persone hanno prima messo da parte la brochure per realizza-

re poi il progetto di un'eventuale escursione. I dati relativi ai pernottamenti e alle escursioni ci soddisfano. È stata un'operazione di marketing fruttuosa con risultati concreti e misurabili.

L'offerta ha avuto la stessa diffusione ovunque?

Il call center di Lucerna Turismo ha ben dimostrato la sua validità. Chi non sapeva esattamente come procedere, si è potuto rivolgere a questo servizio informazioni professionale. Ci sono stati pochissimi reclami. La maggior parte delle reazioni ricevute erano positive. Tante persone hanno colto l'occasione per scoprire nuove mete escursionistiche della Svizzera centrale.

Rimangono ancora due settimane per poter approfittare dell'offerta soci. Quali sono i suoi suggerimenti?

Scegliete una delle tante escursioni proposte sul sito Internet www.raiffeisen.ch/tell, particolarmente gradevoli nel periodo natalizio. Nel viaggio di ritorno vale la pena fermarsi in ogni caso a Lucerna per una passeggiata nella città addobbata a festa.

Intervista: Claudio Zemp

Vincitori del concorso fotografico

Chi parte in gita porta solitamente una macchina fotografica con sé. Diversi soci Raiffeisen hanno accettato l'invito a partecipare al concorso fotografico e ci hanno inviato una foto. Il primo premio è un lussuoso week-end per 2 persone del valore di 1000 franchi. Inoltre, in palio, 9 gite con tutta la famiglia del valore di 500 Franchi.

1° premio: Alexandra Schäfer, Uetikon am See



2° premio: Nicole Stillhardt, Ballwil



3° premio: Verena Kalt-Kressig, Dornach



4° premio: Anja Wolf, Greifensee



5° premio: Thuy Maurer, Solothurn



6° premio: Rita Benninger, Belp



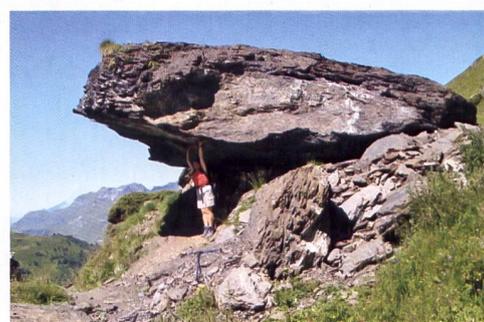
7° premio: Conny Halter-von Ah, Lungern



8° premio: Chantal Speiser, Zürich



9° premio: Susy Wasserfallen, Utzenstorf



10° premio: Rita Krummenacher Egli, Engstlenalp

FUEGOTEC SA



20 anni di successo
una copertura geografica nazionale
28 professionisti motivati
Prodotti di punta
Servizi ottimizzati

Fuegotec SA ha raggiunto il traguardo dei 20 anni. Il successo presso la sua clientela cresce ogni giorno e un lungo elenco di referenze fa capire perché questa società risulta il leader del mercato svizzero nel trattamento del denaro.



Numerose banche, istituti finanziari, e società di servizio in diversi settori, affidano i loro progetti alla Fuegotec SA. La fiducia testimoniata dai suoi clienti le permette di eccellere nel suo settore e di adattarsi molto rapidamente alle nuove esigenze. Il motto della Fuegotec SA è quello di essere più vicina al cliente e la realtà quotidiana rappresenta la chiave del successo di questa società.

Grazie a questa filosofia la Fuegotec SA si è guadagnata una vasta copertura geografica nazionale. La sede di Cugy copre la Svizzera francese mentre le succursali di Oberenfelden e di Lamone coprono rispettivamente la Svizzera tedesca e la Svizzera italiana. Forniti di telefono portatile, i 18 tecnici della società solcano le strade tutti i giorni, per garantire l'assistenza, l'installazione e la riparazione di macchine in panne.



L'esperienza, la motivazione e l'abilità dei collaboratori della Fuegotec SA garantiscono al cliente l'attenzione adeguata. Dai consigli nella vendita, al servizio di assistenza, passando dall'installazione delle apparecchiature, ciascuno dei 28 collaboratori dell'impresa si sente concentrato verso le necessità del cliente e tutti contribuiscono alla soddisfazione del cliente.

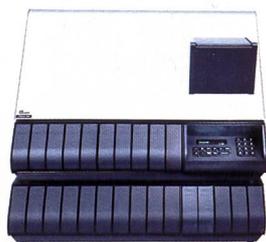


FUEGOTEC SA

I prodotti commercializzati sono fra i migliori del settore. Una qualità irreprensibile risulta una condizione indispensabile per accedere al catalogo dei prodotti offerti da Fuegotec SA. Oltre ai controlli eseguiti dai fabbricanti ogni macchina viene nuovamente testata e preparata a dipendenza dalle esigenze del cliente presso le officine tecniche. Sempre attenta alle nuove richieste dei suoi clienti, la Fuegotec SA, segue sempre da vicino le evoluzioni del mercato in modo da offrire sempre prodotti tecnologicamente avanzati, (l'informatica risulta sempre più presente in qualsiasi apparecchio).



I servizi proposti da Fuegotec SA rispondono nel modo migliore alle aspettative dei clienti. I consigli in merito alla scelta dei prodotti, la collaborazione con gli architetti, i partner informatici, i gruppi interni del cliente, la consegna e l'installazione delle apparecchiature sono servizi conosciuti e controllati da Fuegotec SA. Il servizio dopo vendita adeguato alle esigenze del cliente è garanzia di sicurezza e affidabilità. Rapidità ed efficacia risultano il motore di questo apprezzatissimo servizio.



I contatti regolari permettono di soddisfare in modo rapido le nuove richieste del mercato. Questa collaborazione testimonia la fiducia che regna tra la clientela e la società Fuegotec SA.



Risulta possibile contattare la ditta Fuegotec SA in francese, tedesco, italiano, inglese e svizzero tedesco :



Fuegotec SA
Ch. des Dailles 10
1053 Cugy
Tél. 021/732.22.32
Fax 021/732.22.36
www.fuegotec.ch
info@fuegotec.ch

VIAGGIO CON LA FERROVIA TRANSIBERIANA

Il viaggio transcontinentale che dall'Europa raggiunge l'Asia passando per la Siberia e il deserto del Gobi è una delle ultime grandi avventure ferroviarie del nostro tempo. Il treno attraversa fiumi maestosi e foreste sconfinite, viaggia lungo il lago Baikal dalle intense tonalità blu e attraversa il deserto del Gobi. Venite a vivere con noi la tratta ferroviaria più avventurosa del mondo!

Transiberiana classica



Viaggio con i treni di linea della Ferrovia Transiberiana a bordo di esclusive carrozze di prima classe. Una possibilità unica che unisce il contatto vero con i paesi attraversati e la garanzia di un elevato livello di comfort.

Un itinerario dalle infinite suggestioni: 8850 chilometri da Mosca a Shanghai o da Shanghai a Mosca con pernottamenti ed escursioni a Mosca, Novosibirsk, Irkutsk sul lago Baikal, Ulaan Baatar (Mongolia), Datong, Shanghai.

19 giorni

Mosca-Shanghai: 9-27.8.2008 / Shanghai-Mosca: 10-28.8.2008

A partire da 7685.00 CHF *

*tutto compreso ad eccezione di: quota di iscrizione, visti, mance, bevande e 2 cene.

Grand Transiberian Express



Un treno speciale turistico nuovo ed elegante. Per viaggiare attraverso paesaggi indimenticabili in un ambiente raffinato e internazionale. Escursioni giornaliere nelle località di maggiore interesse lungo il percorso.

Una crociera ferroviaria da sogno:

7880 chilometri da Pechino a Mosca con pernottamenti nelle capitali (Pechino, Ulaan Baatar, Mosca) ed escursioni nel Gobi, a Ulan Ude, Irkutsk sul lago Baikal, Krasnoyarsk, Novosibirsk, Ekaterinburg e Kazan.

16 giorni

Pechino-Mosca: 3-18.8.2008

A partire da 8390.00 CHF*

*Tutto compreso ad eccezione di: quota di iscrizione, visti e mance.

WWW.BEST-OF-TRANSIBERIANA.IT

Palm Tree Company sagl, CH-6850 Mendrisio, tel. 091 993 37 53

Simultan – il software per imprenditori di successo.

Con Simultan ERP disponiamo di una soluzione software completa e multifunzionale, che copre in modo ottimale sia tutte le esigenze delle nostre aziende di distribuzione di prodotti per la costruzione e l'edilizia, ma anche si adatta perfettamente a due realtà aziendali molto differenti, e ciò grazie ad una piattaforma informatica standardizzata moderna, e capace di crescere.

Luca Regusci, Titolare
Regusci SA / Reco SA

Il gruppo Regusci, attivo dal 1925, specializzato nella distribuzione di prodotti per l'edilizia, la tecnica sanitaria, nonché l'arredo di bagni e cucine è attivo in Ticino con nove punti di vendita. Esso è l'unico gruppo aziendale regionale a proporre un vastissimo assortimento di prodotti che spaziano dalla sottostruttura ai prodotti finiti agli attrezzi professionali ed all'arredo dei bagni e delle cucine.



Simultan ERP

Ordini, Finanza e Personale rappresentano i moduli base di Simultan ERP. A questi moduli accedono direttamente componenti quali CRM, Webshop, Webreporting, archiviazione elettronica e soluzioni verticali conformi alle richieste del mercato. Le soluzioni forniscono in ogni momento le basi

per una pianificazione, un controllo ed una presa di decisione che consentono una conduzione aziendale completa ed orientata al futuro.

In breve: Simultan consente una migliore efficienza e questo nel commercio, nell'industria e nelle aziende di servizi.

Sage Simultan SA. Via Veduggio 4. CH-6928 Manno. Phone 091 611 13 13. ticino@sagesvizzera.ch www.sagesvizzera.ch

sage Schweiz
Suisse
Svizzera

semplicemente simpatica

Concerto di Natale nella Collegiata di Balerna



dell' Orchestra della Svizzera Italiana, da Roberto Galfetti, pianista virtuoso e personaggio di spicco della vita musicale ticinese di metà novecento, a cui si accosta una «DANZA» di Giovanni Galfetti, figlio d'arte, organista e continuatore dell'opera didattica del padre.

La seconda parte vuol essere un invito a partecipare alla notte santa con spirito francescano. La prima esecuzione assoluta di «NOTTE CHIARA», per coro femminile, ciaramella e organo, scritta da Claudio Cavadini (**nella foto**) su incarico speciale della Banca Raiffeisen del Basso Mendrisiotto, proporrà così di tuffarsi nel «sogno di un fulgido passato», di partecipare idealmente ad una fiaccolata «insieme a San Francesco», di captare lo «splendore di semplicità» di una ghirlanda canora.

La sera di venerdì 14 dicembre, alle 20.30, avrà luogo, nella Collegiata di Balerna, un concerto natalizio particolarmente significativo.

Il programma della manifestazione si articola in due parti, tra le quali si innesta una breve omelia di don Pietro Ministrini, con le sue considerazioni sulla festività. Introdotta da un'«AVE, O MARIA», annuncio di gioia e di vita, la prima parte è affidata ai suoni pregnanti di una ciaramella dialogante con l'organo, a creare un'atmosfera di giubilo e di serenità. Vi verranno eseguiti motivi popolari del repertorio internazionale ed un seguito di melodie natalizie firmate da Otmar Nussio, che fu acclamato compositore e direttore

Interpreti della serata saranno Giovanni Galfetti e Carlo Bava, che già in passato ebbero a suscitare un'accoglienza entusiastica, ai quali si affiancano le limpidissime voci femminili del coro «Magnificate» di Minusio.

Con l'organizzazione di questo concerto, la Banca Raiffeisen del Basso Mendrisiotto ha voluto sottolineare la sua vocazione ad offrire manifestazioni accuratamente selezionate, per creare momenti artistici corroboranti che possano suscitare un senso di intimo piacere.

Agli inizi del XX secolo sui monti della Capriasca



Curato dall'Ufficio ricerche della Fachhochschule Nordwestschweiz, è stato presentato a Tesserete alla fine di ottobre il libro «Le case sui monti della Capriasca degli inizi del XX secolo». La pubblicazione – la cui autrice è Yvonne Kocherhaus che si è avvalsa della collaborazione dell'arch. Giovanni Buzzi – raccoglie

Costumi svizzeri a Castelgrande

La Federazione Cantonale del Costume Ticinese compie 70 anni e, per l'occasione, ha pensato di presentare al pubblico – in un'esposizione allestita nella sala dell'Arsenale di

Castelgrande a Bellinzona – i costumi svizzeri più rappresentativi. Si tratta di un'importante collezione voluta dalla Federazione nazionale dei Costumi Svizzeri che per molti anni è stato possibile ammirare al museo «Il Granaio» di Burgdorf, ora smantellato. In attesa che la collezione trovi una collocazione definitiva, la Federazione Cantonale del Costume Ticinese ha inaugurato lo scorso 4 novembre questa bella mostra che racconta delle nostre radici e della nostra terra. L'esposizione resterà aperta tutti i giorni fino al 9 gennaio dalle 10 alle 18.



Verso il 1800 gli abitanti del Bellinzonese si vestivano così.

Premio Rendita Raiffeisen

Nel corso di una breve ma simpatica cerimonia (**nella foto**), svoltasi presso la sede di Lugano lo scorso 22 ottobre, la Banca Raiffeisen Lugano ha avuto il piacere di premiare Anna Margareth Valeggia di Porza, con la consegna di un buono del valore di CHF 1000, valido per un soggiorno presso uno dei «Top Hotel Wellness» in Svizzera.

Il concorso, promosso dal Gruppo Raiffeisen lo scorso mese di giugno, si concentrava sulla pianifica-

zione temporale del pagamento delle rendite. Ha suscitato un ampio interesse.



zione temporale del pagamento delle rendite. Ha suscitato un ampio interesse.

chitetto Mario Chiattono. Questa iniziativa editoriale è stata sostenuta dalla Fondazione Piera Storni, dalla Regione Valli di Lugano e dalla Banca Raiffeisen Capriasca-Val Colla-Cadro.

Un interno di una delle case di vacanza degli inizi del secolo scorso.



*Studenti della Zürcher Hochschule Winterthur
in uno studio di modellizzazione.*

Prosperano le scuole universitarie professionali

Un numero sempre crescente di svizzeri consegue una formazione universitaria. La preferenza viene accordata soprattutto alle scuole universitarie professionali che possono vantare una vasta offerta: circa 300 corsi di studio professionali.

«**S**ignora Kurmann, quali processi del settore comunicazioni esternalizzerebbe in una grande impresa?» chiede a una studentessa Alfred Raucheisen, docente di comunicazione d'impresa alla Hochschule für Wirtschaft Luzern (facoltà di economia dell'università di Lucerna). «Mi rivolgerei ad esempio a un'agenzia per la redazione di relazioni di gestione o di traduzioni», risponde Denise Kurmann (25).

Nelle scuole universitarie professionali (SUP) della Svizzera la maggior parte delle lezioni si svolge in classi poco numerose per favorire lo scambio tra studenti e docenti. «Ho optato per questo istituto universitario perché si basa sulla partecipazione attiva alle lezioni», afferma Denise Kurmann, diplomatasi in comunicazione economica in autunno. La Kurmann ha concluso il corso di studi SUP nell'ambito del vecchio ordinamento conseguendo, quindi, il titolo di «Economista aziendale SUP, indirizzo Comunicazione economica».

Gli studenti che si diplomeranno negli anni successivi saranno invece soggetti alla riforma di Bologna e conseguiranno il titolo di «Bachelor of Science in Business Administration». Dal seme-

stre invernale 2005, nelle scuole universitarie professionali è in vigore la riforma del sistema di studi Bachelor-Master, valido a livello internazionale. Al Bachelor segue un corso di master della durata di 1-2 anni che dispensa conoscenze più approfondite, prevede una tesi scritta più ampia (tesi di master) e si conclude con il diploma di master.

Corsi di laurea a maggioranza femminile

Le scuole universitarie professionali oggi propongono circa 300 differenti corsi. Questa offerta può essere suddivisa in undici facoltà: Tecnica e tecnologia dell'informazione; Architettura, edilizia e progettazione; Chimica e scienze della vita; Agricoltura ed economia forestale; Economia e servizi; Design; Sanità; Lavoro sociale; Musica, teatro e altre arti; Psicologia applicata e Linguistica applicata.

Secondo i calcoli dell'Ufficio federale di statistica, il numero di studenti delle scuole superiori svizzere è aumentato in un anno di circa 5000, di cui 1700 iscritti alle scuole universitarie professionali. L'anno scorso le scuole universitarie professionali svizzere contavano 57000 studenti,

ossia la metà del numero di iscritti alle scuole universitarie. Le scuole universitarie professionali sono quindi diventate importanti centri di formazione di pari dignità delle scuole universitarie. Le facoltà di economia e servizi, didattica, tecnica e IT spiccano per il numero più alto di iscritti. Nel 2000 il numero di studentesse iscritte a corsi universitari non raggiungeva neppure 1/3. Nel 2006 era già salito al 48%. Oggi si contano molte facoltà con iscritti a maggioranza di sesso femminile, ad esempio nel settore sanità, psicologia applicata e didattica, mentre la scelta di corsi di tecnica e IT, architettura, edilizia e progettazione e sport resta per lo più una prerogativa maschile. Anche Denise Kurmann, della facoltà di Economia e servizi, appartiene a una minoranza visto che, nel 2006, la percentuale di iscritti di sesso maschile ha sfiorato il 65,5%. Si predilige la formazione nel settore del terziario, in particolare aumenta il peso delle scuole universitarie professionali (vedi grafico).

Diploma a livello internazionale

Le attuali scuole universitarie professionali hanno avuto origine dal 1997 al 2003 da diverse scuole

Intervista a Claudio Thürlemann (21), studente alla FHS San Gallo, Scuola Superiore per le Scienze Applicate (5° semestre)

«Panorama»: Come mai ha deciso di continuare gli studi in una scuola universitaria professionale (SUP)?

Claudio Thürlemann: Ho portato a termine un tirocinio commerciale presso Swisscom. Nell'anno successivo ho conseguito la maturità professionale per poter iniziare la formazione alla SUP. Mi ero particolarmente interessato alle materie economiche già durante la mia formazione commerciale e volevo approfondire le mie conoscenze nei settori marketing, comunicazione ed economia aziendale.

In base a quali criteri ha scelto l'indirizzo dei suoi studi?

Ho cercato la formazione professionale che più si avvicinava ai miei interessi. Poi mi sono informato su quali fossero i requisiti per poter accedere a quel tipo di formazione. Quindi mi sono trovato a dover scegliere tra economia aziendale, comuni-

cazione economica e diritto. Il servizio di orientamento mi ha molto aiutato nella decisione.

Come finanzia i suoi studi?

Lavoro al 40% in uno Swisscom Shop. Posso organizzare la mia giornata lavorativa in modo flessibile, evitando così di trascurare i miei progetti all'università. Inoltre vengo aiutato anche dalla mia famiglia.

Secondo lei quali sono le differenze tra un diploma SUP e uno alla scuola universitaria?

Alla SUP i progetti pratici hanno la priorità. Inoltre trovo molto efficaci le lezioni in classe. Traggo vantaggio dalle domande dei miei compagni di corso perché spesso le risposte risultano essere utili anche a me. Nelle lezioni universitarie pongo meno domande, nonostante siano proprio le cose che chiedo quelle che poi mi rimangono. All'università le materie vengono approfondite ed è



possibile creare piani di studio individuali. Da noi i primi due anni sono prestabiliti ed è possibile scegliere le materie solo a partire dal terzo anno.

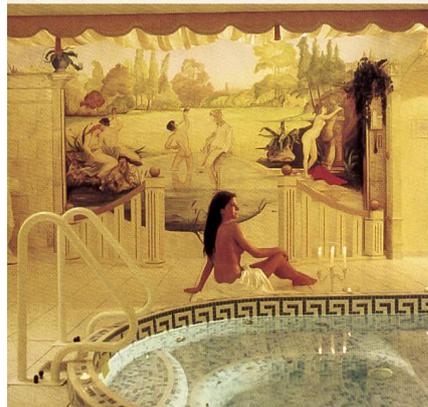
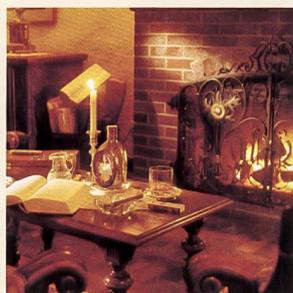
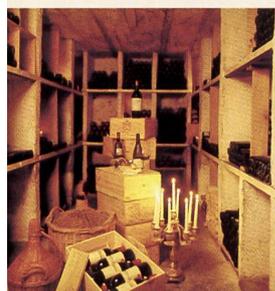
Quali sono i suoi progetti per il futuro?

Vorrei cercare un lavoro nel settore del marketing o della comunicazione aziendale. Poi vorrei continuare la mia formazione, ma sarà l'esperienza lavorativa a indicarmi quale sarà la specializzazione più giusta per me.

Intervista: Claudia Sutter



Romanticismo da libro illustrato



Ritrovare il tempo per il proprio partner, per la propria famiglia o per se stessi, trascorrendo un magnifico e variopinto autunno in montagna a 1400 m di altitudine, con infinite possibilità di passeggiate, mountain bike e con campo da tennis. Il tutto immerso nella quiete e l'aria pulita, con uno acquarello di tanti colori pastelli. I fanghi della nostra fonte, i massaggi, i bagni sulfurei e termali, la sauna e i trattamenti cosmetici vi aiuteranno a rilassarvi e dimenticare lo stress quotidiano. Lasciatevi viziare negli storici ambienti del nostro Romantik Hotel Schwefelberg Bad a quattro stelle, con la sua atmosfera, l'eccellente cucina e il servizio impeccabile!

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

www.schwefelbergbad.ch

o inviandovi il nostro dépliant.

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

superiori. In Svizzera oggi vi sono sette scuole universitarie professionali pubbliche regionali a cui appartengono la Zürcher FH, la FH Zentralschweiz, la SFH Ostschweiz, la FH Nordwestschweiz, la Berner FH, la Scuola Universitaria Professionale della Svizzera Italiana, la HES de Suisse occidentale e la privata Kalaidos Fachhochschule Schweiz con diverse sedi. Queste scuole universitarie professionali dirigono le varie scuole affiliate. A Lucerna, ad esempio, sono presenti le seguenti affiliate: Tecnica + Architettura, Economia, Lavoro sociale, Formatività + Arte e musica. Al momento, all'ordine del giorno delle scuole universitarie professionali sono la riforma di Bologna e l'introduzione di offerte di master.

La riforma di Bologna permette il riconoscimento a livello internazionale del titolo consentendo così di proseguire gli studi all'estero e garantendo trasparenza in caso di candidature di lavoro in paesi stranieri. I requisiti per l'ammissione in una scuola superiore professionale sono il possesso di una maturità professionale o di una maturità liceale più un anno di esperienza lavorativa. In questo modo le scuole universitarie professionali offrono a coloro che provengono da tirocini la possibilità di ricevere una formazione di livello universitario. Il corso di studi in una scuola universitaria professionale dura, in caso di studio a tempo pieno, 3 anni, al termine dei quali lo studente consegue un diploma SUP o un Bachelor.

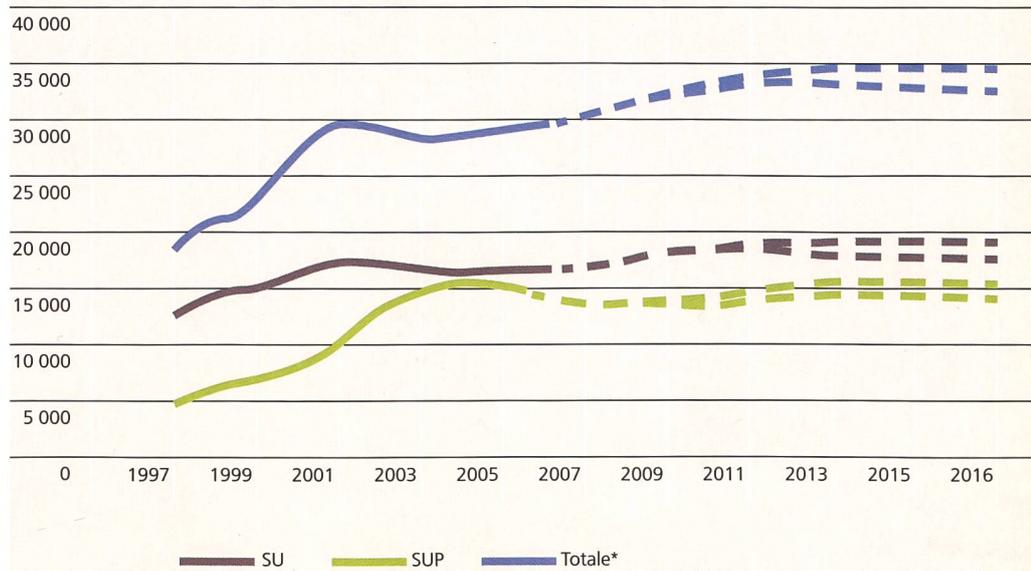
L'elevato numero di studenti che, terminati gli studi alla scuola universitaria professionale, trova occupazione, dimostra quanto questo diploma sia richiesto dal mercato del lavoro. Nel 2005 il 96% (!) dei neodiplomati ha trovato un posto di lavoro nell'arco di un anno dal conseguimento del diploma.

Differenze con le scuole universitarie

Le scuole universitarie professionali si prefiggono l'obiettivo di fornire agli studenti competenze orientate alla scienza e alla pratica. Assolvono quindi la funzione di una sorta di trait d'union tra scienza ed economia. I progetti degli studenti delle SUP hanno, per quanto possibile, un diretto rapporto con la pratica; ad esempio, vengono elaborati per una specifica ditta. Le scuole universitarie invece hanno l'obiettivo di ampliare e approfondire le nozioni scientifiche attraverso studi di livello superiore. Al centro dell'attenzione è la ricerca di base.

La formazione scientifica è incentrata su ricerche autonome e viene impartita da persone impegnate a loro volta nella ricerca. Un'altra differenza tra le scuole universitarie professionali e le scuole universitarie consiste nella diversa forma-

Isritti alle scuole superiori ai livelli licenza/diploma e Bachelor per tipo di scuola superiore dal 1997-2006 e previsioni fino al 2016



Previsioni: aggiornato a giugno 2007, scenario «neutral HE-A-2006» e scenario «trend HE-TR-2006»
* Il totale corrisponde alla prima iscrizione nel sistema di scuola superiore e non alla somma delle iscrizioni alla scuola universitaria e alla scuola universitaria professionale.

Legenda: SP: Scuola superiore, SU: Scuola universitaria, SUP: Scuola universitaria professionale

Fonte: Ufficio federale di statistica

zione di partenza degli studenti. La maggior parte degli studenti che frequentano le scuole universitarie professionali proviene da un tirocinio e una maturità professionale. Nelle scuole universitarie invece la maggior parte degli studenti ha conseguito una maturità liceale. Tuttavia, fornendo attestati supplementari, è possibile immatricolarsi in una scuola universitaria pur provenendo da una formazione professionale e in una scuola universitaria professionale anche se si è conseguito un diploma di liceo.

Raiffeisen alle giornate di incontro

Il Gruppo Raiffeisen è interessato alle diplomande e ai diplomandi delle SUP. Il Gruppo recluta le nuove leve, tra l'altro, proprio durante le giornate di incontro organizzate dalle scuole universitarie professionali. In occasione di queste giornate di incontro le imprese forniscono informazioni sulle offerte di lavoro correnti e si presentano agli studenti del terzo anno, ormai prossimi al conse-

guimento del Bachelor. Il Gruppo Raiffeisen inoltre è impegnato attivamente in collaborazioni con le scuole universitarie professionali per progetti di ricerca e tirocini. Michael Auer, responsabile delle risorse umane nel Gruppo Raiffeisen si dichiara soddisfatto dell'introduzione della riforma di Bologna.

È davvero importante poter far entrare presto le nuove leve nell'impresa. Grazie alla riforma di Bologna gli studenti possono avere accesso al mondo del lavoro già subito dopo il terzo anno di Bachelor. La specializzazione in un settore avviene solo dopo alcuni anni di esperienza professionale. Ma il vantaggio principale risiede nel fatto che le diplomande e i diplomandi Bachelor che sono già operativi in un'azienda e che desiderano frequentare un master sono in grado, al momento della scelta, di valutare le richieste del mercato e del mondo del lavoro. Questo conduce alla classica situazione di win-win per lavoratori e datori di lavoro.

■ CLAUDIA SUTTER



Come a casa propria

Andreas Schwendener vive e lavora in una villa a San Gallo. Dopo la separazione coniugale ha trasformato la grande tenuta in una comunità-alloggio. Nel frattempo, anche i suoi coinquilini sembrano soddisfatti della loro inusuale abitazione.

Serie Panorama
«Abitare con passione»

Con questo articolo termina la nostra serie di quest'anno. Negli ultimi otto numeri abbiamo descritto una gran varietà di situazioni abitative, ogni volta gettando uno sguardo negli appartamenti e nelle case di persone in tutta la Svizzera. Abbiamo ritratto una tipica casa del Toggenburg a Wintersberg, un loft a Basilea, una casa per anziani a Lucerna, una casa di campagna a Villetle, un rustico a Maggia, una tipica casa dell'Engadina a Scuol, un appartamento su due piani a Zurigo Altstadt e una comunità-alloggio a San Gallo.

Gli inquilini:

Andreas Schwendener (53), parroco e redattore, Markus Schröter (28), studente; Olga Klimowitsch (28), studentessa; Jessica Kane (24), studentessa; Alessandra Kübler (19), studentessa; un impiegato e una studentessa.

Situazione abitativa:

Villa risalente al 1954, in affitto, a San Gallo/Rotmonten. La superficie totale è di circa 370 m². Andreas Schwendener vive qui dal 1995. Nel 2006 ha riadibito la casa a comunità-alloggio e affitta sei camere di varie dimensioni a studenti.

Acquisto principale:

Un armadio in stile Biedermeier del 1830, destinato a chiudere una porta di comunicazione tra due vani e che a Schwendener piace moltissimo. Costo: circa 13 000 franchi.

Mobile desiderato:

Per il momento gli studenti non hanno alcuna intenzione di acquistare dei mobili.

Visione abitativa:

Andreas Schwendener pensa di ampliare il sottotetto di due piani e di affittarlo.

Da dietro l'alta vegetazione del giardino, della villa si vede spuntare solo il tetto. Spostandosi al cancello carraio, però, si può scorgere qualcosa di più. Sorge in una conca piana, un po' nascosta, come la maggior parte dei terreni a San Gallo/Rotmonten. Il quartiere è uno di quelli dove tutti vorrebbero vivere, uno dei più belli della città, che si estende tra due file di colline parallele. Qui tutte le ville e i condomini sono immersi nel verde. Anche questa villa, costruita con una particolare forma a L negli anni Cinquanta, è avvolta da un rigoglioso giardino.

La sfida della comunità-alloggio

Suoniamo il campanello, e subito un incrocio di bovaro si precipita all'ingresso abbaiano minaccioso. Il suo padrone Andreas Schwendener arriva subito dopo e tranquillizza la cagnetta Tara. Ci invita a fare un giro nel giardino. «Voglio raccogliere un po' d'insalata per il pranzo», dice il padrone di casa. Mentre ci dirigiamo verso l'orto sul retro della casa ci racconta come non sia stato per nulla facile avere in casa contemporaneamente tutti e sei i suoi coinquilini. Uno parte per un viaggio di lavoro, e subito comincia un continuo andirivieni di studenti. Ma ad un pranzo a base di verdure dell'orto alcuni non hanno saputo resistere. Andreas Schwendener raccoglie l'insalata e continua la sua passeggiata. «Ecco un bel posto per guardare il sole che tramonta». Si avvicina ad un piccolo sedile. «Questo l'ho fatto io stesso, utilizzando le lastre di pietra rimaste dopo la demolizione della casa accanto dallo stesso stile architettonico».

Negli undici anni trascorsi da quando ha preso qui la residenza, il padrone di casa ha fatto qualche cambiamento nel giardino. Parroco riformato e redattore, fino al 2006 ha vissuto con la sua famiglia. Dopo la separazione, però, sua moglie decise di andare ad abitare altrove con i quattro figli, cosicché lui si ritrovò a dover pagare un af-



fitto troppo alto per una sola persona. «Allora, il pensiero di vivere qui assieme a delle persone estranee fu una sfida con me stesso», racconta ripensando al passato. Ma in questa casa ha anche il suo ufficio di redattore, e poi c'è la sua biblioteca, che ormai è quasi impossibile spostare. Così ha finito con l'inserire sul sito Internet dello studentato di San Gallo l'annuncio di locazione per sei stanze.

Come a casa nell'Oklahoma

Il profumo di minestra di zucca accoglie gli ospiti fin dalla porta di casa. Tigi, uno dei due gatti, si stiracchia pacifico. Un lungo «Hey» risuona nell'aria, l'accento americano è inconfondibile. Jessica Kane (24 anni) di Oklahoma City appare sulla porta della cucina. Da un mese frequenta la locale università, a una decina di minuti a piedi da qui. «È stato bello che Andreas sia venuto a prendermi in stazione e mi abbia fatto vedere i punti principali della città», dice la studentessa americana. L'anno precedente ha vissuto in Germania e in Cina. «È stata un'esperienza davvero eccitante, ma adesso ho voglia di stare più tranquilla. La mia

FINALMENTE È ARRIVATO ERCOLINO

- SU E GIÙ A CARICARE LEGNA
- SALE LE SCALE
- ADORA STARE IN CASA
- È BELLO
- È COMODO



**CHF
289.-**

ASCO-TRADING SA CENTRO LA MONDA 2, 6528 CAMORINO
TEL 091 840 20 54, FAX 091 857 77 24
www.ascotrading.ch info@ascotrading.ch

La vera alternativa

Prema Twin Cashpro

Deposito e prelievo di banconote nel giro interno del contante



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

prema

Sistemi di trattamento del denaro

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9
CH-4665 Oftringen

Telefono 062 788 44 22
Fax 062 788 44 20

prema@swissonline.ch
www.prema.ch

Finestre in PVC

Persiane in alluminio Vetrate per balconi Giardino d'inverno

centrofu!
Contone

L'associazione edilizia d'artigiani.
Visitate la nostra esposizione permanente.



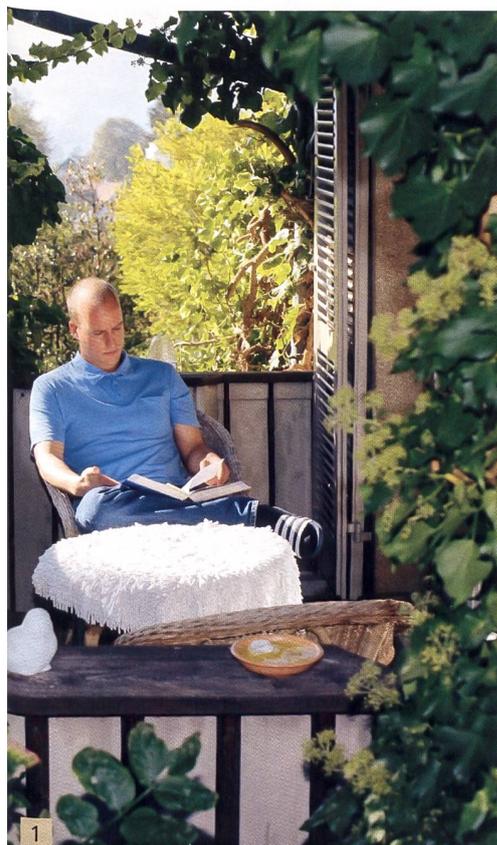
**Sicurezza
contro furti**

Mandatemi dei prospetti

75 anni
biberbau

Castoro SA 6594 Contone

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



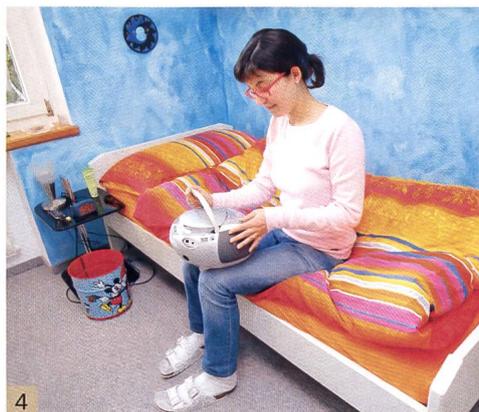
1



2



3



4



5

Markus si siede volentieri in balcone (1) per lavorare e rilassarsi. Olga nel suo ufficio (2). Dalla sua finestra può lasciar correre lo sguardo sul paesaggio dei dintorni. Jessica si sente a suo agio in mezzo alle cose antiche che arredano la sua stanza (3) e sfrutta il prezioso armadio per sistemare i suoi abiti. Il lettore CD (4) è una delle poche cose che Alessandra ha portato nella sua nuova dimora. Andreas coordina l'amministrazione della casa (5). La lavagna in cucina gli permette di mantenere una visione d'insieme.

camera, con le sue grandi finestre affacciate sul giardino, mi fa sentire quasi come a casa dai miei genitori», dice.

Una fotografia della sua famiglia e un elefantino di peluche sono gli unici oggetti personali che Jessica tiene in camera. Il tavolo sporgente in legno di rovere e gli altri mobili – un guazzabuglio di pezzi d'antiquariato – appartengono ad amici vari di Andreas che qualche anno fa, quando sono partiti per l'India, hanno lasciato in soffitta da lui le loro cose. «Poi un giorno mi hanno detto che tutta questa roba non serviva più, così ho deciso di recuperare i pezzi più belli», continua il padrone di casa.

Dalla sala da pranzo si sentono arrivare delle risate. Altri quattro abitanti si sono raccolti intorno al tavolo. «Alessandra è la nostra mascotte», dice Markus. Alessandra Kübler (19 anni) protesta, c'è qualcun altro più giovane di lei. Viene dal Ticino, ed è la prima volta che si allontana da casa. Vuole studiare economia aziendale a San Gallo,

perché questa università gode di una buona reputazione. «Ma non volevo vivere in un anonimo pensionato. Qui mi sento veramente come se fossi a casa mia, è un posto pieno di vita», dice Alessandra. Ci guida verso la sua camera, nell'ala laterale della casa. La giovane ci mostra una pietra dipinta che è un ricordo della sua amica. Anche la sedia della scrivania ha dovuto portarsela lei. Ma tutti gli altri mobili erano già qui: un tavolo, un letto e degli armadi a muro bianchi. Questi ultimi li ritroviamo anche in tutte le altre camere e negli ampi corridoi. «Se non si sta bene qui, con questo splendido giardino e il lussuoso bagno in granito, dove altro si può star bene?», si chiede Alessandra, strabuzzando gli occhi entusiasta.

Più libertà con gli altri

Anche per Markus «i tre bagni sono grandiosi, perché al mattino eliminano i possibili ingorghi». La sua camera è accanto a quella di Alessandra, anch'essa affacciata sul giardino. Mobile, funzio-

nale, minimalista»: così descrive il suo arredamento. Niente quadri, niente scaffali, solo i già citati armadi a muro bianchi. È quello che abita qui da più tempo, da marzo 2007. Prima viveva in un monolocale a Zurigo. «Non ero molto sicuro di voler rinunciare alla mia libertà. Il che significa, per esempio, farsi un bel bagno al mattino alle quattro. Nell'insieme però venendo qui ci ho guadagnato», conclude sicuro.

E subito comincia ad elencare i vantaggi: «Con il giardino e la terrazza a disposizione ho molto più spazio per muovermi che non nella mia precedente abitazione. Se ho voglia di fare due chiacchiere qui trovo sempre qualcuno, e Andreas svolge per noi tutta una serie di piccoli servizi come aver cura del giardino e portare via la spazzatura. Soprattutto in periodo di esami gli sono molto grato per questo aiuto».

«Sì, qui è tutto molto organizzato», prosegue Olga Klimowitsch, una giovane di 28 anni. In piedi sulla porta, aspetta che passino quei pochi



CALADIA

Per **500.-** Fr./anno riscaldi anche il tuo appartamento!

I radiatori ad accumulo "**CALADIA**" trasmettono un **calore sano e gradevole.**

Nessuna spesa di manutenzione!

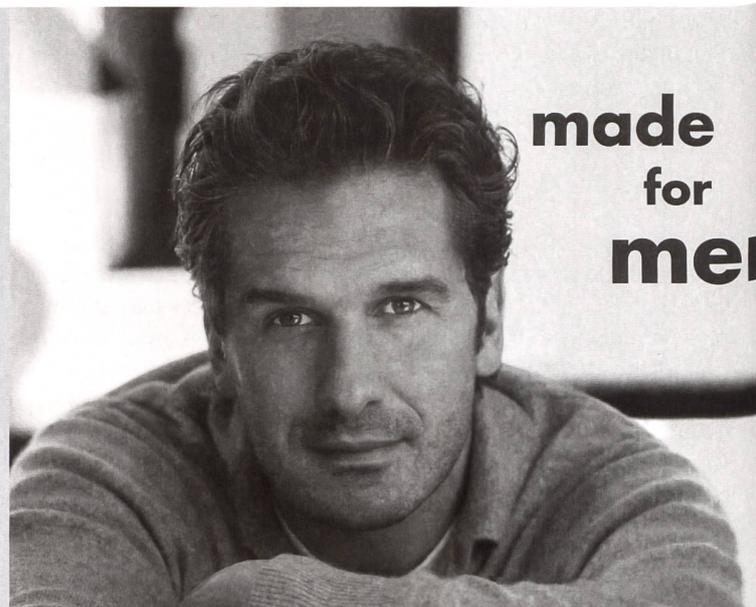
Costi d'acquisto contenuti!

Trasmissione del calore senza perdite d'energia!



In tutte le esecuzioni immaginabili! Quadri, specchi, foto e caminetto!

Benetherm SA, Via Giovannini 46, 6710 Biasca Tel 091 862 5881 / Fax 091 862 5882 / info@benetherm.com



Arex AG, Seestrasse 49, CH-6052 Hergiswil, info@arex.ch, Tel.: 041/6324030, Fax: 041/6324039



MÜNCHEN 48523-06



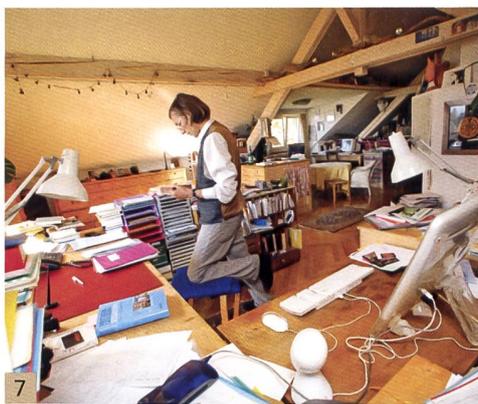
SCOUT 46821-01

ara

ara
men



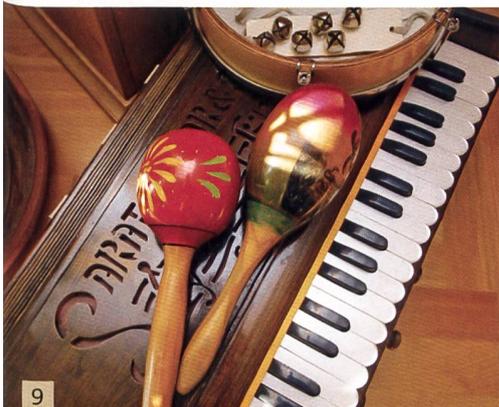
6



7



8



9



10



11

Tutti i coinquilini si ritrovano intorno al lungo tavolo per mangiare insieme (6): un'immagine piuttosto rara. Andrea Schwendener nel suo ufficio sottotetto (7). In ogni dove vi sono libri (8), anche nel corridoio che porta ai locali comuni. L'organo indiano, il tamburello e altri strumenti (9) sono utilizzati ogni volta che Andreas improvvisa delle canzoni. Questa maschera (10) è stata confezionata proprio dal padrone di casa: simboleggia il prete e il re e porta in sé caratteristiche della cultura persiana ed egiziana. La lampada filigranata (11) è stata scovata nel mercato delle pulci di San Gallo.

minuti prima di andare alla prossima lezione. Quando dice «organizzato» si riferisce sia alla situazione abitativa che alla vita all'università: in Inghilterra, dove ha studiato «relazioni internazionali», e in Russia, la sua patria, tutto è molto più caotico. Poi corre in camera sua al primo piano. Afferra alcune cartelline e tira fuori un vestito dall'armadio. Un poster del Cervino fa bella mostra di sé sulla parete vicino alla scrivania. Glielo ha regalato l'università in segno di benvenuto. «Mi piace questa immagine», dice commentando il poster. Poi gira la testa verso la finestra. «E mi piace anche questo panorama». All'orizzonte si staglia il paese di Gaiserwald. «Devo ammettere che quando sono arrivata qui ho avuto uno choc culturale», conclude la giovane russa, e sorride. Un ultimo «bye, bye» e poi, veloce, sparisce.

Differenze culturali

Per Andreas nel frattempo è diventato normale che alcuni dei suoi inquilini non si facciano vedere

per tutto il giorno. «All'inizio era strano. Adesso, se stanno via molto tempo, me lo lasciano scritto giù sulla lavagnetta», dice. «Vivere con persone provenienti da vari paesi è un'esperienza che senz'altro mi arricchisce, ma le divergenze di vedute sono inevitabili. Olga ha già accennato alle differenze di cultura». Se per esempio qualcuno lascia aperto il rubinetto dell'acqua in cucina mentre sta svuotando il frigorifero, allora è costretto a dirgli qualcosa. Per il resto, ognuno è libero di decidere cosa comprare e come organizzare la sua camera. Markus per esempio ha eliminato un sacco di suppellettili. «Qui in casa di quelle ce ne sono già in abbondanza», sostiene. Andreas deve ammetterlo: «È vero, mi risulta difficile farne una cernita».

Tracce della vita di Andreas Schwendener in casa se ne trovano ad ogni passo. Quadri che lui stesso ha dipinto sono appesi lungo i muri della scala. Statuette di personaggi induisti, cristiani e islamici collocate in nicchie e su scaffali racconta-

no la sua ricerca spirituale religiosa, quella stessa che in gioventù lo ha portato fino in India. Nell'ala laterale dell'edificio, su al piano superiore, c'è il suo regno. Un'orditura ampliata in cui sono i libri – e non i mobili – ad arredare la stanza. Ci muoviamo lungo tutti gli scaffali: dottrina della creazione, filosofia, esoterismo. Quanti titoli ci siano nella sua biblioteca non lo sa, ma li archivia sempre con la massima cura. «La sera accendo il camino e faccio ricerche sulla rivelazione di Giovanni», dice. Il suo coinquilino Markus si è dimostrato molto interessato a discussioni religiose di questo tipo. Se ne fanno raramente. «Vedo questa casa come un ostello, di cui io sono il padrone cui tocca occuparsi dell'infrastruttura», conclude Schwendener, e sorride. ■ MANUELA ZIEGLER

Infocentro



Visitate il tunnel ferroviario più lungo del mondo!

Novità: visita del tunnel a Faido

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

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

**Orari di apertura:
Da martedì a domenica
dalle ore 9.00 alle ore 18.00
con orario continuato
(alcuni giorni festivi chiuso)**

Infocentro Gottardo Sud SA

Casella Postale 2
CH - 6742 Pollegio (TI)
Informazioni +41 (0)91 873 05 50
Riservazioni visite guidate +41 (0)91 873 05 51
Fax +41 (0)91 873 05 55
www.infocentro.ch
info@infocentro.ch



© Yves André

CARITAS



La mia vita. La mia morte.

_Le mie disposizioni personali.

Con le disposizioni del paziente siete voi a decidere.

Anche quando non siete più in grado di esprimere la vostra volontà.

Per informazioni e ordinazioni telefonare allo 041 419 22 22 oppure consultare il sito www.caritas.ch.

Desidero ricevere _____ copia/e
delle disposizioni del paziente
per 15 franchi ciascuna, opuscolo
informativo compreso.

Nome _____ Cognome _____

Via/N. _____

NAP/Luogo _____

Inviare a: Caritas Svizzera, Löwenstrasse 3, Casella postale, 6002 Lucerna



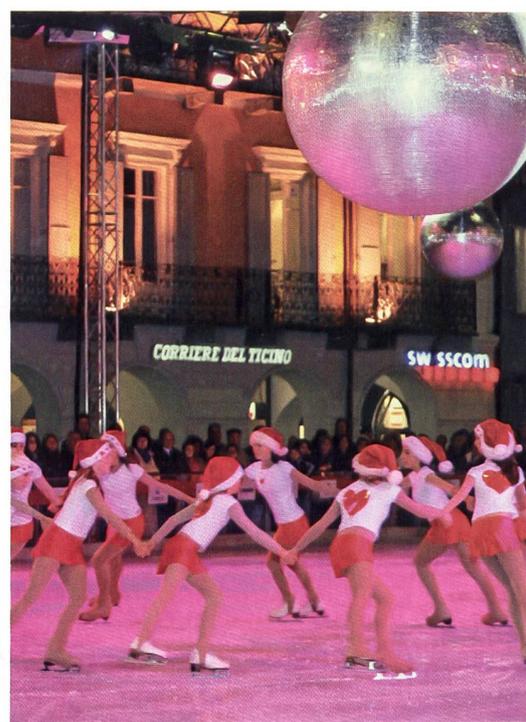


Il villaggio del ghiaccio nel cuore di Locarno

Partita la terza edizione di Locarno on ice che trasforma Piazza Grande in un magico salotto all'aperto da San Nicolao all'Epifania.

È tornato per la gioia di grandi e piccini il villaggio sul ghiaccio in Piazza Grande a Locarno. Non solo pattinaggio per bambini, ma anche spettacoli, esibizioni e momenti di incontro e convivialità negli accoglienti igloo trasparenti. Il tutto nella spettacolare magia della Piazza addobbata per le feste e trasformata in un salotto all'aperto.

Le Banche Raiffeisen del Locarnese e Valli, unitamente alla Federazione Ticino e Moesano, sono sponsor principali della manifestazione più importante e popolare dell'inverno locarnese, che permette di vivere alla popolazione locale, e a chi ha deciso di visitare Locarno nei mesi normalmente considerati poco turistici, un sogno di Natale davvero coi fiocchi. >



E il 27 dicembre sarà... Raiffeisen on Ice

Sano sport, ma anche occasione di incontro, convivialità e festa. Per i giovani, per le famiglie, per tutti coloro che apprezzano lo spazio libero, caloroso e gioioso della magica pista di ghiaccio incastonata nell'impagabile cornice di Piazza Grande, Locarno on ice giovedì 27 dicembre si trasformerà in... «Raiffeisen on ice»! E sarà festa per tutti!

Una giornata durante la quale il Gruppo Banche Raiffeisen Locarnese e Valli offrirà il noleggio gratuito dei pattini, un caldo omaggio invernale e una ricca panettonata con un corroborante thé a bordo pista, verso le 16. Il tutto abbinato ad un'esibizione ancora a sorpresa, tutta da scoprire.

Per informazioni e aggiornamenti sul programma di tutta la manifestazione, è consultabile il sito www.locarno-on-ice.ch

Intervista a Samantha Bourgoïn, portavoce del trio di giovani organizzatori di Locarno on ice.



«Panorama»: Locarno on ice è alla sua terza edizione: un po' di storia.

Samantha Bourgoïn: L'idea è nata, in una serata di inizio autunno, in un bar locarnese, quando con Jesse Allaoua e Christian Ifanger ci siamo chiesti come avremmo potuto vivacizzare le giornate e, soprattutto, le serate locarnesi anche nei mesi invernali. Jesse ebbe l'idea di animare Piazza Grande con una pista di ghiaccio. E il Municipio di Locarno, immediatamente, confermò la sua disponibilità e il suo sostegno.

Il 18 novembre dello stesso anno abbiamo deciso di fondare un'associazione senza scopo di lucro, la Locarno on Ice appunto, per dare immediatamente una forma giuridica all'iniziativa e per offrire, da subito, la maggior trasparenza possibile.

Il vero obiettivo era riuscire a trasformare la piazza in un elegante, confortevole e caloroso punto di ritrovo, per tutte le fasce della popolazione: una vera e propria «piattaforma» in grado di ospitare tutti coloro che hanno voglia di fare un'attività o di incontrarsi.

Grazie alle competenze specifiche di Jesse, regista dell'intera manifestazione e di Christian, in qualità di designer, già dalla prima edizione, con le originali scelte degli igloo come punti di ritrovo

e ristoro, il Rondò Bar e il Rondò Pattini, siamo riusciti a ottenere la collaborazione e il sostegno di molte aziende sia pubbliche che private.

E, penso, che il successo dell'iniziativa è stato sin dall'inizio confermato proprio dall'entusiasmo che ha suscitato non solo negli abitanti del Locarnese ma anche in tutti coloro che hanno avuto occasione di vedere e vivere la Piazza Grande in quei giorni.

Grazie a questa prima esperienza abbiamo scelto di ampliare la nostra offerta, e di raddoppiare la superficie dell'intera piattaforma, dedicando 680 metri quadrati alla pista (rispetto ai 400 della prima edizione), l'aggiunta di un terzo igloo il Rondò Eventi, per eventi e cocktail e la creazione della terrazza esterna con bar riscaldato.

Qualche cifra per definire e raccontare Locarno on ice:

Alla sua prima edizione Locarno on ice ha potuto contare su un'affluenza indicativa di 60/70 000 persone. Già al secondo anno tale affluenza ha superato le 100 000 unità, in 32 giorni consecutivi di animazioni ed attività.

Una piattaforma di 1800 metri quadrati, una pista di ghiaccio di 680, 3 igloo, 1300 metri di ghirlande luminose sull'albero di Natale, un mi-

gliaio circa di pattinatori ogni giorno; 485 ore di apertura della struttura; 65 ditte e privati che hanno sponsorizzato la manifestazione; 35 collaboratori più numerosi volontari. 73 gli spettacoli e le animazioni proposte lo scorso anno, tra le quali l'esibizione del Team Benefico di Mimo Valsecchi, Jazz on Ice in collaborazione con Jazz Ascona, la grande festa di capodanno, le animazioni per bambini e ragazzi organizzate sia con il Gruppo Genitori Locarnese sia con alcune librerie e il concorso con in palio 32 paia di pattini.

Sono quantificabili le ricadute positive sul turismo, sul commercio, sulla ristorazione della città?

Sicuramente Locarno on ice si è posta sin dal suo primo giorno come una manifestazione molto importante per il rilancio del turismo invernale della regione del Locarnese, come più volte sottolineato anche dal direttore dell'Ente Turistico Lago Maggiore, Fabio Bonetti.

Dopo le analisi dello scorso anno, possiamo confermare che per lo più durante il giorno sono molti i genitori che scelgono Locarno per il loro shopping natalizio. Possono infatti approfittare dello Skate-Sitting, ovvero lasciare i figli a pattinare liberamente sulla pista seguiti da personale qualificato.

Quali le novità per il 2007?

Miglioreremo e amplieremo leggermente gli spazi di accoglienza della nostra piattaforma, mantenendo in linea generale gli stessi allestimenti dello scorso anno. Il nostro obiettivo è sempre e comunque riuscire a riproporre la magia della calorosa Piazza Grande invernale.

Sicuramente possiamo già confermare che tra gli eventi del 2007/2008 vi saranno la festa di apertura con spettacolo on ice, la collaborazione con Jazz Ascona per jazz on Ice, la grande festa di capodanno con musica dal vivo, esibizioni e lenticchie dopo la mezzanotte. Proseguono ovviamente anche gli appuntamenti per i più piccoli con animazioni, foto ricordo con i più amati personaggi dell'infanzia e concorsi quotidiani.

Intervista: Daniela Greub

Il primo cappello intelligente.

Last minute:
il regalo natalizio ideale per teste previdenti!

ribcap
the new headprotection

Quello che a prima vista appare un semplice cappello di lana, è in realtà un **capo high-tech**. Perché ribcap non solo mantiene caldi, ma – novità mondiale – è anche provvisto di nervature antiurto incorporate, che assorbono le forze in caso d'urto **proteggendo quindi la testa dalle lesioni**. E, grazie al materiale high-tech svizzero traspirante, ribcap è anche molto confortevole da indossare.

Qualunque tipo di sport tu pratichi – **ribcap** è il tuo accompagnatore ideale. Perché questo cappello non solo protegge, ma è anche bello da vedere.

Il modello Pascal è disponibile ad un **prezzo speciale** in due colori. Molti altri stili e colori li trovi sul webshop (www.kappe.ch).

Ordina ora il tuo ribcap, l'**offerta è limitata**.

Ordina subito online sul sito
www.kappe.ch
Il tuo codice sconto è 775.007

(oppure compila e spedisce il buono d'ordine.)

Limited Edition
Modello Pascal
CHF 99.- invece di 119.-
(solo con codice sconto
775.007)

Vincitore del  Swiss Design Award 2006



Signora Signor

Codice sconto 775.007

Nome _____

Cognome _____

Via, n. _____

CAP, Località _____

e-mail _____

Desidero la consegna prima di Natale

 Online Direct Shop GmbH
Aufwiesenstr. 20, 8305 Dietlikon  Tel. 044 500 94 85  www.kappe.ch

Condizioni di vendita: La fornitura avviene dietro fattura pagabile entro 10 giorni.
Il vostro diritto di reso / sostituzione ammonta a 5 giorni. Spese di spedizione CHF 9.80.

Buono d'ordine

| Modello | Taglia | Colore | Prezzo CHF | Quantità |
|---|-----------------|---|----------------------|----------------------|
|  | one size unisex |  anthracite / blue | 99.- invece di 119.- | <input type="text"/> |
| | one size unisex |  olive / sand | 99.- invece di 119.- | <input type="text"/> |

Pascal limited edition

Il vostro numero telefonico _____

Data _____ Firma _____

Grazie per il vostro ordine!



«Per noi è sempre... Natale»

Da sempre coltivano una passione forse unica nella Svizzera Italiana: la costruzione di presepi. Una passione che li ha portati a partecipare a mostre in Ticino e in Italia e a organizzarne una a Balerna, comune dove vivono.

Il loro hobby, quasi una... malattia, è costruire presepi. Tutto l'anno. E lo fanno insieme, fianco a fianco. Papà Flavio Negri e il figlio Lucio hanno ricavato un piccolo laboratorio in casa dove trascorrono ore e ore a realizzare scenografie, a studiare le luci, a scegliere le statuine adatte, a creare la giusta prospettiva.

«Quando ero bambino – ci racconta Flavio – a Natale si faceva l'albero, ma il presepe non poteva mancare. Conservo gelosamente le statue in cartapesta che già mia mamma aveva recuperato chissà dove nel primo Novecento. Con Lucio abbiamo sempre allestito per Natale dei presepi impegnativi, a volte anche molto grandi come quello di tre metri per tre, inclusivo di una cascata che faceva un salto di due metri...». E Lucio aggiunge: «Da piccolo consideravo il presepe come un gioco in più che si aggiungeva durante il periodo natalizio. Mi piaceva passare del tempo a modificarlo, a spostare le statuine. Crescendo mi divertiva creare presepi anomali, come quell'anno che ne abbiamo realizzato uno in tema Jurassic Park».

Con il passare del tempo, amici e conoscenti hanno invitato i due «presepisti» a realizzare qual-

cosa che non restasse ad uso esclusivamente privato ma che potesse essere esposto e visto da un pubblico. E così, Flavio e Lucio Negri, da sei anni a questa parte hanno trasformato la loro passione in un vero e proprio hobby che assorbe praticamente tutto il loro tempo libero. «Siamo rovinati – dice Flavio – anche quando siamo in vacanza noi cerchiamo presepi!».

I diorami

Dai presepi tradizionali, negli ultimi anni Flavio e Lucio sono passati alla costruzione di diorami, non solo incentrati sulla natività, ma anche su scene della vita all'epoca di Gesù. La differenza tra un presepe classico e un diorama è semplice: mentre quello classico è aperto e si può osservare da varie angolazioni, un diorama è «inscatolato» con un



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.i. la visita)



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

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

Tagliando per
la documentazione

- Sauna finlandese
- Bio-Sauna/BIOSA
- Sauna in legno massiccio
- Bagno turco
- 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

Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See

☎ 044 920 05 04
📠 044 920 05 02

Montascale

www.herag.ch

info@herag.ch

Ticino 091 972 36 28
Suisse romande 078 670 55 04

Mondatemi la documentazione

Gradirei un preventivo senza impegno

Cognome / Nome _____

Strada _____

CAP / Località _____

Telefono _____

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



boccascena attraverso il quale si guarda all'interno. Lucio si occupa prevalentemente della parte artistica, mentre Flavio si dedica alle strutture e alle luci. «Le statue le acquistiamo prevalentemente vicino a Milano e a Cremona. Il resto lo creiamo noi. Dopo aver pensato quale scena vogliamo rappresentare, partiamo con gli schizzi per poi realizzare un primo modellino in polistirolo. Quando siamo sicuri che tutto funziona, iniziamo a intagliare e a grattare il gesso. Nell'arco di un anno prepariamo tre o quattro diorami. Da quando allestiamo la mostra a Balerna, ideamo anche un presepe dedicato ai bambini: quest'anno abbiamo preparato il Natale nel villaggio di Asterix».

Finora Flavio e Lucio sono stati invitati ad esporre i loro diorami in alcune città d'Italia. E gli Amici del Presepio di Novedrate, Cantù e Gropello contraccambiano portando qualche loro presepe da esporre a Balerna: saranno una ventina le realizzazioni da vedere, più una collezione di presepi provenienti da tutto il mondo.

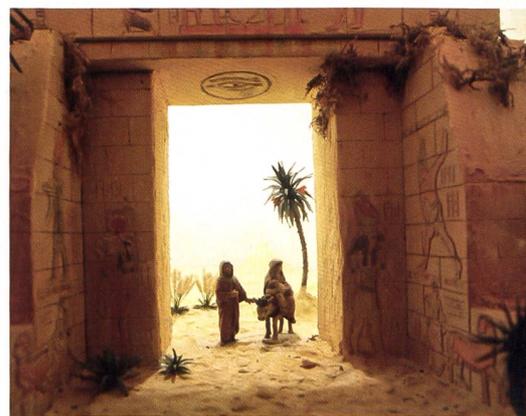
Corsi e mercatini

Per la prima volta quest'anno padre e figlio, per diffondere la loro passione hanno organizzato un

corso distribuito su tre domeniche. Scopo: insegnare a costruire un presepe. «I 17 iscritti erano molto interessati ed entusiasti», affermano soddisfatti. E siccome il presepe è diventata una loro vera e propria mania, i due girano anche qualche mercato natalizio con una bancarella. «Vendiamo accessori, statuine di varie misure, effetti luce, insomma tutto quello che può servire per realizzare un presepe. È divertente fare mercato perché la clientela è variegata: si va dalla signora anziana che viene ad acquistare la statuina in sostituzione di una rotta, al pignolo che osserva con attenzione le espressioni del viso dei vari personaggi prima di scegliere, ai bambini affascinati da pecorelle e angioletti».

La passione per il presepe è ormai così radicata nei due Negri, che Lucio spera un giorno di trasformarla addirittura nella sua professione: «Non so se sarò mai in grado di vivere di pane e presepi, ma è un sogno che ho nel cassetto. L'auspicio è comunque quello di riuscire a suscitare un certo interesse qui in Ticino e scovare altri appassionati come noi. Sarebbe davvero bello poter fondare un'associazione o un gruppo come già ne esistono in Italia...».

■ LORENZA STORNI



Presepi e diorami in mostra

Lucio e Flavio Negri vi invitano alla mostra di presepi e diorami a partire dal 16 dicembre e fino al 6 gennaio nella Sala del Torchio di Balerna tutti i giorni dalle 15 alle 19 (il 24 apertura straordinaria dalle 14 alle 17.30 e dalle 18.30 alle 20).

Per informazioni:

Lucio e Flavio Negri,
via Antonio Monti 6d,
6828 Balerna,
tel.091 683.99.74,
www.negripresepi.beeppworld.it;
ippolucio@libero.it.

E per chi ha la passione dei presepi vi segnaliamo inoltre:

- > A Vira Gambarogno, dal 16 dicembre al 6 gennaio «Presepi all'aperto», 18. edizione nel nucleo del paese.
- > A Lugano, sabato 22 dicembre con inizio alle 17.30 dalla Cattedrale: Presepe vivente con oltre 150 comparse, luci e musiche.

L'altro «caso eccezionale» al Nord

Siamo sicuramente diversi: la Svizzera è un paese interno, mentre la Norvegia ha la maggiore estensione costiera in Europa. La Svizzera si trova al centro, la Norvegia al confine settentrionale. Eppure gli estranei notano soprattutto le somiglianze. Entrambi i paesi sono per esempio conosciuti per la bellezza dei loro paesaggi. In Svizzera ci sono le Alpi, qui in Norvegia abbiamo i nostri fiordi. Entrambi abbiamo una situazione linguistica analoga, complicata: la Svizzera con le sue quattro lingue ufficiali oltre ai numerosi dialetti del tedesco, noi il «nynorsk», risultante da diversi dialetti, e il «bokmaal», antica lingua del regno danese.

Dal punto di vista politico condividiamo la stessa posizione di outsider rispetto all'Unione Europea. In entrambi i paesi la popolazione ha deciso di non entrare a far parte della UE. Mentre Norvegia, Islanda e Liechtenstein fanno parte dell'Area Economica Europea, la Svizzera ha optato per la strada bilaterale. Da quello che mi sembra di capire, in Svizzera la maggior parte dei cittadini sono soddisfatti di questa situazione. E per la Norvegia vale lo stesso. Non si discute nemmeno, dell'ingresso nella UE. Perfino il partito liberal-conservatore Høyre, il maggior sostenitore dell'ingresso nella UE, non considera questo argomento come un punto centrale del suo programma.

Sovente si dice che sia la Svizzera che la Norvegia siano delle approfittatrici. Quando ero ancora corrispondente europeo a Bruxelles ho dovuto sentire spesso l'accusa che si rivolgeva al mio paese di non volersi sporcare le mani e di voler tenere la propria ricchezza solo per sé. In queste discussioni non mi aiutava il fatto che la Norvegia avesse uno dei partiti nazionalisti più conservatori d'Europa: un'altra somiglianza con la Svizzera. Ma la Norvegia, contrariamente alla Svizzera, è da molto tempo membro dell'ONU e della NATO. Conduciamo una politica estera molto attiva, rivolgendo particolare attenzione agli aiuti ai paesi in via di sviluppo e alla pace. I nostri soldati partecipano anche alla missione della NATO in Afghanistan.

Ma ci dobbiamo impegnare sempre di più, semplicemente perché dobbiamo difendere i nostri interessi verso il mare e verso la terraferma. Il no-

L'ultima di quest'anno

Frank Rossavik è caporedattore di «Bergens Tidende», uno dei giornali locali più importanti in Norvegia. Fino al 2005 è stato corrispondente europeo e da Bruxelles ha osservato l'Europa, compresa la Svizzera e il Liechtenstein. In occasione del referendum del 1994 sull'ingresso della Norvegia nella UE era segretario generale del partito del sì.



Foto: m.a.d.

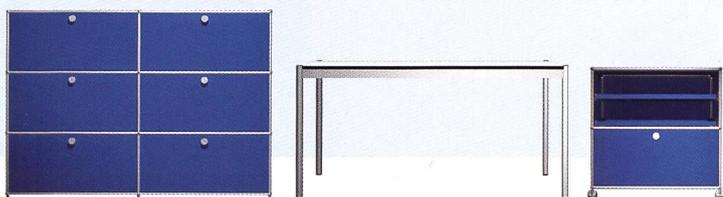
stro territorio confina con la Russia, i nostri giacimenti di petrolio e di gas potrebbero attirare falsi amici, e l'arcipelago dello Spitzberg è distante, nel Mare del Nord, là dove in futuro si potrebbe combattere per poter disporre delle ricchezze del sottosuolo. Abbiamo bisogno di amici anche per interessi particolari, come Walfang, per esempio.

L'aspetto che ci accomuna maggiormente è certamente il nostro desiderio di autogovernarci. Pochi altri paesi nel mondo hanno le stesse possibilità di Svizzera e Norvegia di poter gestire i propri affari in gran parte in modo autonomo. Non abbiamo bisogno di diventare membri della UE. Per fortuna questo non ci ha reso troppo introversi. I norvegesi e gli svizzeri sono i cittadini che viaggiano di più, non solo perché ce lo possiamo permettere economicamente, ma anche perché siamo curiosi di conoscere cose nuove. Io incontro spesso dei cittadini svizzeri quando sono in viaggio, e non solo a Ginevra o a Zurigo.

■ FRANK ROSSAVIK



L'eleganza si manifesta nelle forme più pure.



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



Previdenza e risparmio fiscale al tempo stesso con il piano di previdenza 3.

Il piano di previdenza 3 di Raiffeisen vi consente di realizzare i vostri progetti futuri, risparmiando contemporaneamente sulle imposte. **Aprirete ancora prima di Natale** il vostro piano di previdenza 3 e versate il contributo di previdenza. In questo modo beneficate sin dall'anno prossimo dei vantaggi fiscali e del tasso d'interesse preferenziale. Saremo lieti di fornirvi una consulenza personalizzata.

www.raiffeisen.ch

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN