Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2012)
Heft: 4

Heft

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

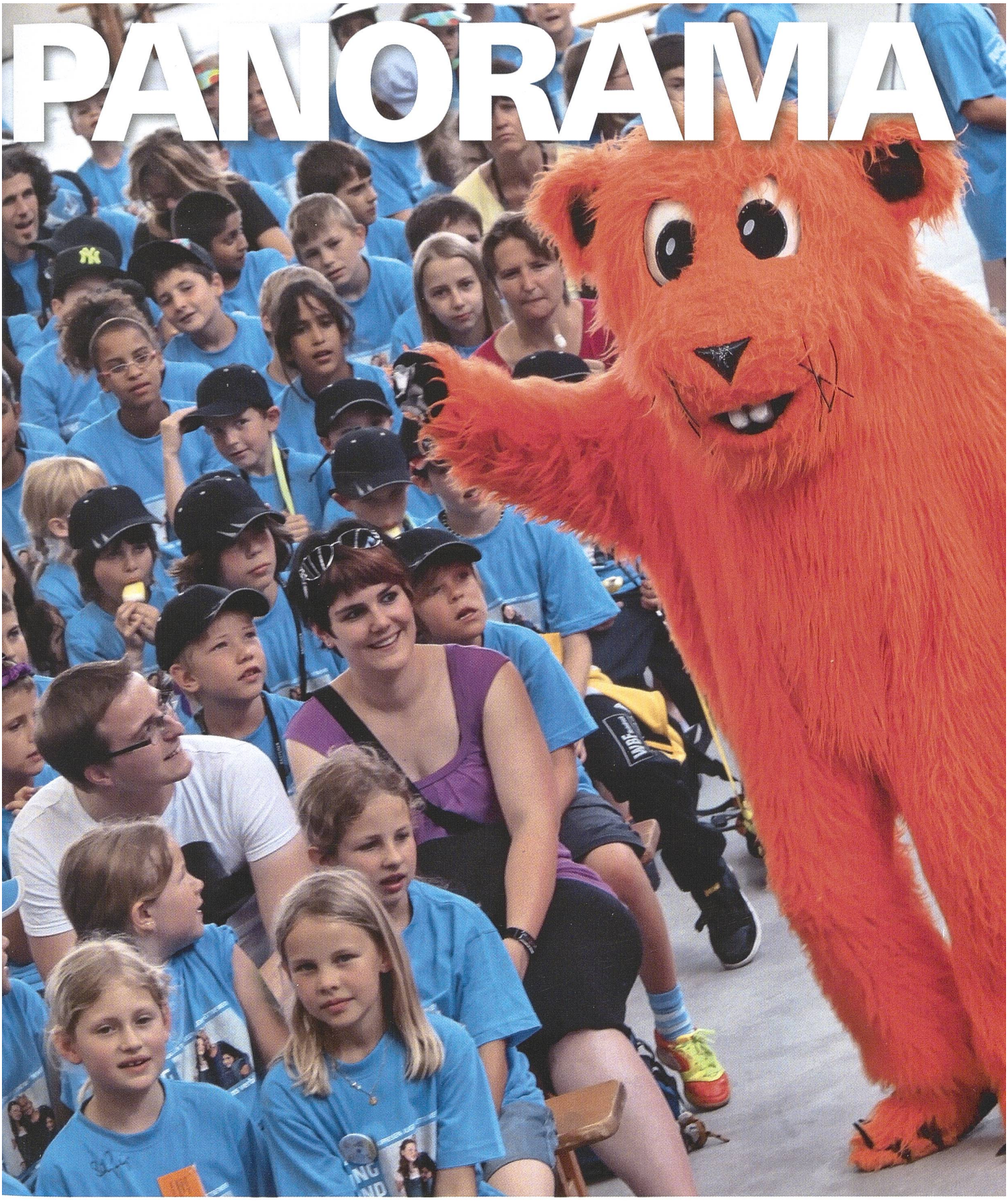
Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 21.07.2025

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

PANORAMA



LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN
NO. 4 | SETTEMBRE 2012 | CHF 6.–

RAIFFEISEN

Valore aggiunto sociale grazie al dialogo

Prof. Dr. Johannes Rüegg-Stürm,
Presidente CdA di Raiffeisen Svizzera

■ Il mondo sta radicalmente cambiando, a livello politico, sociale ed economico. Proprio in questi tempi così incerti, caratterizzati da crisi e trasformazioni, le cooperative si dimostrano solide come rocce. Una volta erano considerate poco dinamiche e troppo macchinose. Ma adesso, con la loro stabilità e creazione di valore aggiunto sociale, due obiettivi che realizzano senza troppo scalpore, ricevono invece un generale consenso.

Il segreto del loro successo è presto detto: mentre le grandi aziende globali si basano su decisioni strategiche prese in maniera centralizzata, le cooperative puntano sull'imprenditorialità locale, sulla vicinanza alla clientela e sull'esperienza della gente del posto. Le cooperative fanno coerentemente in modo che le decisioni scaturiscano dal dialogo tra coloro che possiedono le conoscenze necessarie. Questa filosofia organizzativa federalista è un fattore di successo, anche sotto l'aspetto politico: basta guardare al benessere della Svizzera.

Il successo delle cooperative poggia tuttavia anche su un altro pilastro: non sono al soldo di investitori che fanno speculazioni, che riescono sempre a imporre il principio della massimizzazione dell'utile. Ovviamente anche le cooperative devono realizzare un utile, ma al contempo preservano ad esempio una tradizione artigianale altrimenti destinata a scomparire, garantiscono agli adulti una formazione continua di elevata qualità a costi abbordabili, oppure permettono a una valle alpina di conservare la propria banca. Ciò crea stabilità, una cultura di fiducia e soprattutto un legame emotivo.

E le cooperative non devono necessariamente essere piccole, come dimostrano le due grandi catene di distribuzione svizzere e Raiffeisen. Essere grandi significa essere forti, ma comporta anche delle sfide. Come nella politica svizzera, anche all'interno di una cooperativa ci deve essere un costante dialogo. Per armonizzare in maniera intelligente la loro attività, le aziende autonome locali devono parlarsi. Le decisioni vanno prese sempre più in fretta. Per questo motivo, una delle grandi sfide di Raiffeisen è unire i vantaggi dell'imprenditorialità decentralizzata con dei processi decisionali efficienti. Per il bene del Gruppo Raiffeisen nel suo insieme e di conseguenza per il bene della società. Poiché, in definitiva, solo di questo si tratta.

Un altro grande successo di «Hands-up»

Anche quest'anno, per la seconda volta, l'iniziativa «Hands-up per le giovani leve svizzere» ha riscosso un enorme successo: sono stati venduti 41 000 berretti, guanti e sciarpe. Ringraziamo tutti gli appassionati di sport per lo straordinario supporto! Il ricavato delle vendite, pari a 205 000 franchi, confluirà in 18 progetti dedicati alla promozione delle giovani leve. Verranno ampliate ad esempio l'area di allenamento per lo sci nordico e l'assistenza medico-sportiva e sarà creato un campo freestyle per ragazze. Aspettatevi tante sorprese per il prossimo inverno. Gli articoli per sport invernali saranno disponibili in un nuovo gradevole design. Maggiori informazioni seguiranno sul numero di dicembre.

Panorama Raiffeisen
No. 4 | Settembre 2012

Foto: Raiffeisen Svizzera

SOMMARIO

DOSSIER
4 Festa di chiusura: un altro grande appuntamento

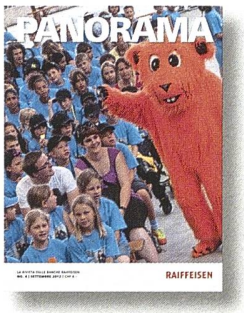
RAIFFEISEN
10 Circo Knie a prezzi vantaggiosi
12 Cooperative: vantaggi imbattibili
17 Fondi d'investimento con foglio illustrativo
20 Via al divertimento con la Super League
25 Derby ticinesi di Challenge a metà prezzo
28 Vallese in treno
30 Notiziario

SOCIETÀ
38 Penne Caran d'Ache da… collezione

ECONOMIA
40 L'UE al bivio

ABITARE
44 Consigli sulla vendita immobiliare

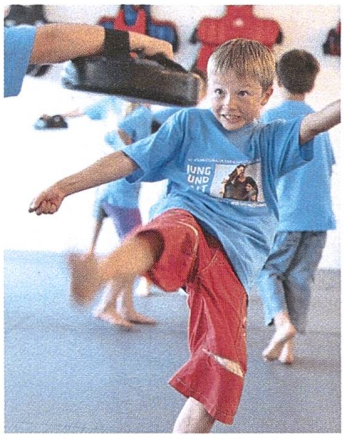
L'ULTIMA
50 Intervista con Gérard Jenni

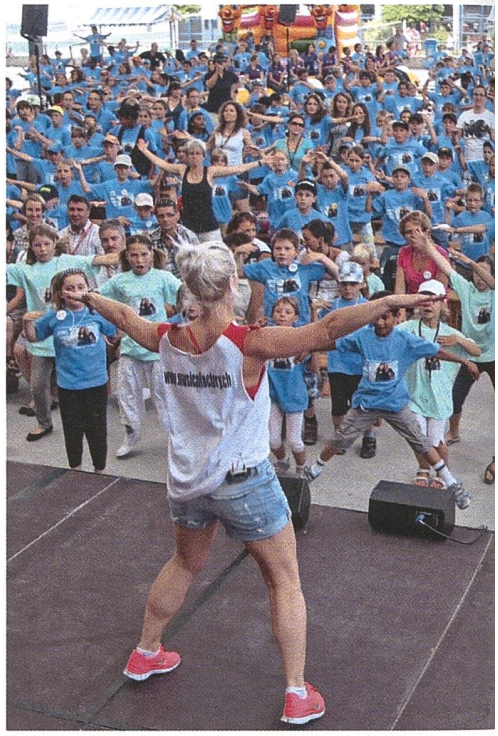
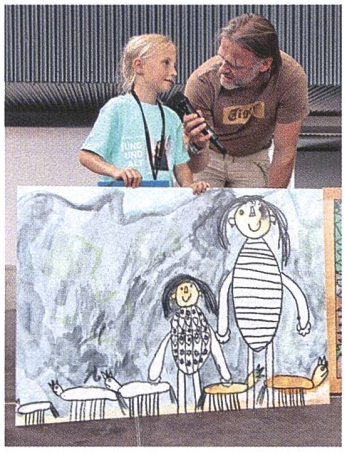


Anche quest'anno la festa finale nazionale del Concorso internazionale per la gioventù ha riscosso un grande successo: 600 tra bambini e ragazzi provenienti da tutta la Svizzera si sono dati appuntamento a Lucerna per una giornata perfetta all'insegna del divertimento, dello sport e della musica.

Obiettivo centrato: giornata perfetta

Il 42° Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù era dedicato al cambiamento demografico e al rapporto con l'età. Alla festa di chiusura svoltasi a Lucerna sono state premiate 18 affascinanti opere tra dipinti e disegni.



■ Se non esistesse bisognerebbe assolutamente inventarlo. Il Concorso Raiffeisen per la gioventù riscuote successo da oltre 40 anni, in tutto e per tutto. Quest'anno vi ha partecipato oltre un milione di bambini e ragazzi provenienti da Svizzera, Germania, Austria, Italia (Sudtirolo), Francia, Lussemburgo e Finlandia. Nessun altro concorso al mondo motiva un numero superiore di ragazzi e ragazze, ed è per questo che anni fa è entrato nel libro dei «Guinness dei primati». In ogni edizione il Concorso Raiffeisen per la gioventù tocca tematiche ed eventi importanti di attualità a cui bambini e ragazzi sono particolarmente interessati.

Un compito facilmente risolvibile

Il concorso di pittura e disegno offre l'occasione di confrontarsi creativamente con tematiche ogni anno diverse. Il motto di quest'anno era «Giovani e anziani: rappresenta ciò che ci unisce!».

Il compito di bambini e ragazzi dai 6 ai 18 anni consisteva nel rappresentare graficamente il rispetto reciproco e i lati positivi del contatto tra giovani e anziani, ricercando qualcosa che li unisse e vivendo le differenze come un arricchimento. Il che, in sostanza, corrisponde anche al principio della cooperativa, ovvero l'idea dell'autoaiuto solidale.

Se ritenete che il tema fosse troppo o, perlomeno, molto impegnativo, allora vi sbagliate per ben due motivi. «Abbiamo considerato facile il tema proposto. Infatti tutti i bambini hanno esperienze personali nel rapporto con persone anziane. La sfida consisteva piuttosto nel trovare qualcosa che desse lo spunto per un buon soggetto», spiega Dorothée Pudewohl, insegnante alla scuola elementare di Dornach che a giugno è stata invitata insieme alla sua classe a partecipare alla festa nazionale di chiusura a Lucerna.

Uno sguardo ai disegni presentati al concorso è sufficiente per capire che molti meritano la

Alla festa di chiusura a Lucerna nessuno tra i bambini e i ragazzi invitati si è annoiato. Particolarmente apprezzata la danza finale (foto a sin.) alla quale tutti hanno partecipato.

definizione di vere e proprie opere d'arte. I bambini e i ragazzi hanno trovato numerosi soggetti interessanti, svolgendo il compito con molta creatività. E questo dimostra anche che il compito assegnato non era troppo difficile o addirittura impossibile da svolgere. La pensa così anche il dodicenne Levi Giger di Seewis, che ha vinto il 1° premio nella categoria di età dagli 11 ai 14 anni. Questo giovane e talentoso artista della Prettigovia ha disegnato un anziano che racconta una storia alla giovane sorella Danah.

La gioia per il successo raggiunto è stata grande non soltanto per Levi, ma anche per i suoi genitori Thomas e Gabriela Giger, presenti alla festa di chiusura insieme a quattro dei loro sette figli. Il padre Thomas Giger, di professione grafico e pittore, è entusiasta del Concorso per la gioventù: «A scuola secondo me la creatività trova troppo poco spazio, per questo il concorso Raiffeisen è geniale. Dovrebbero dichiararlo obbligatorio». Appena terminata la frase la famiglia si è dileguata. D'altronde alla festa di chiusura di quest'anno l'offerta di attività è troppo allettante perché i bambini rinuncino a parteciparvi con i genitori.

Le stelle dello sport a Lucerna

600 tra bambini e ragazzi provenienti da tutta la Svizzera, oltre alle famiglie dei primi tre classificati delle sei categorie, si sono dati appuntamento con gli insegnanti su invito e a spese della rispettiva Banca Raiffeisen e di Raiffeisen Svizzera nella SwissLifeArena. Numerosissime sono state le attività di intrattenimento sportivo e musicale. I workshop organizzati invitavano a danzare, fare karate, suonare il tamburo, creare aeroplani di carta o spille a bottone. Ma non è tutto, perché c'era anche la possibilità di cimentarsi con il tiro con la balestra, gli sci, i tiri in porta, il tiro alla fune, salti dal trampolino o dal castello gonfiabile.

Insomma, per molti bambini è stata la giornata perfetta. E a renderla ancora più perfetta hanno contribuito anche diverse stelle dello sport: l'ex portiere di calcio Jörg Stiel, gli sciatori Beat Feuz e Silvan Zurbriggen, la ex snowboarder Fränzi Mägert-Kohli e l'atleta di triathlon Reto Hug non si sono lasciati scappare l'occasione di accompagnare per tutta la giornata i loro giovani fan e donare all'evento ancora più splendore e gloria. Davvero molto gradita quest'anno la presenza del re dello sci Beat Feuz, davanti a cui si è formata una lunga fila di ragazzi in attesa del suo autografo. E anche l'ex motociclista, più volte campione del mondo di sidecar, Kurt Waltisperg si è mescolato nel gruppo degli assistenti restando praticamente in incognito.

Le scuole ringraziano

Si è detta soddisfatta dello svolgimento dell'evento Mirjam Keller, responsabile di progetto presso Raiffeisen Svizzera: «Molti di coloro che sono stati qui oggi torneranno volentieri una seconda volta. Siamo riusciti ancora a motivare ed entusiasmare bambini e ragazzi verso qualcosa di significativo da fare nel tempo libero». È davvero sorprendente che alla fine quasi in 40 000 abbiano partecipato al Concorso di pittura e al concorso online, se si considera l'ingente offerta di attività per il tempo libero. Ma Mirjam Keller sa a chi deve questo enorme successo: agli insegnanti che spronano i loro studenti a partecipare e li accompagnano in questo processo attivamente.

D'altra parte, Mirjam Keller è certa della gratitudine delle scuole. Molti hanno infatti inviato un'e-mail o una bella lettera decorata ringraziando per l'invito e l'omaggio. Christa Studer è una dei tanti: «Grazie al Concorso Raiffeisen per la gioventù, i giovani hanno potuto imparare qualcosa per il loro futuro». L'insegnante di una scuola dell'Entlebuch (v. box) ha organizzato per la sua classe degli incontri con alcuni pensionati a cui i ragazzi si sono ispirati per i propri dipinti.

Il Concorso per la gioventù è al passo coi tempi per non svanire negli anni. Facebook in futuro sarà infatti utilizzato maggiormente come canale e sarà impiegato in modo mirato. Inoltre si valuterà l'ipotesi di introdurre una categoria aggiuntiva «Cortometraggio».

Se non state più nella pelle per il 43° Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù, allora vi sveliamo già oggi il motto del prossimo anno: «Scopri la diversità: modella la natura!». Vale la pena partecipare. ■ **PIUS SCHÄRLI**

Ecco l'impegno delle scuole in questo ambito

Christa Studer della scuola Windbühlmatte a Eschholzmatt si occupa già da tempo del tema «Giovani e anziani», non da ultimo perché la scuola si trova proprio accanto alla casa di riposo «Sunnematte». «L'importante per me è innanzitutto abbattere le barriere inibitorie», spiega l'insegnante dell'Entlebuch impegnata su questo fronte. È questo il motivo per cui ha voluto partecipare insieme alla sua classe 8c al Concorso Raiffeisen per la gioventù e far visita alla casa di riposo per trarne ispirazione. All'insegna del motto «L'età del futuro» gli studenti hanno chiacchierato con gli anziani dei cambiamenti avvenuti negli ultimi 50 anni.

«In questo modo gli studenti hanno potuto apprendere che all'epoca mancavano TV, telefonino e a volte anche da mangiare». Per gli anziani è soprattutto difficile seguire la rapida evoluzione tecnologica, ci spiega Studer. Gli studenti hanno raccontato come immaginano il mondo tra 50 anni e hanno tradotto le loro idee in disegni per il concorso. Per l'insegnante una vittoria è già assicurata: due o tre studenti decidono solitamente di fare un tirocinio nel settore assistenziale specializzato. (ck)

Congratulazioni per il meritato oro Nicola!

Grazie alla tua tecnica, perseveranza e forza in diverse discipline, sei riuscita a conquistare l'oro nel triathlon. In qualità di sponsor personale di lunga data ci congratuliamo vivamente con te. Saremo lieti di accompagnarti verso molti altri successi mondiali.

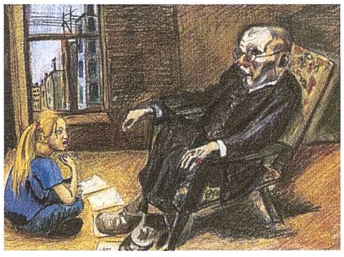
Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN

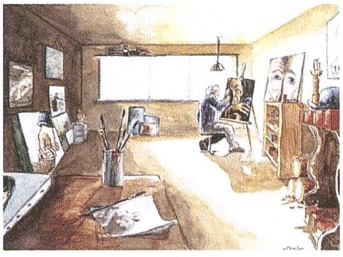
I vincitori nazionali del Concorso internazionale per la gioventù

Categoria 6–8 anni
1. Jasmin Aerschmann, St. Antoni
2. Pascale Imhof, Wittnau
3. Eve Gremaud, Avry devant Pont

Categoria 9–10 anni
1. Coline Broillet, Marsens
2. Lisa Reumann, Fribourg
3. Elia Kalbermatten, Törbel

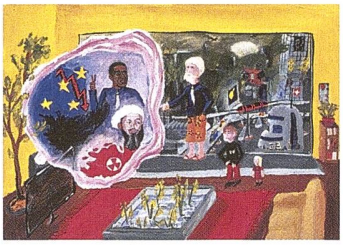


Categoria 11–14 anni
1. Levi Giger, Seewis Dorf
2. Francesca Cugini, Pazzallo
3. Lucile Seylaz, Muriaux

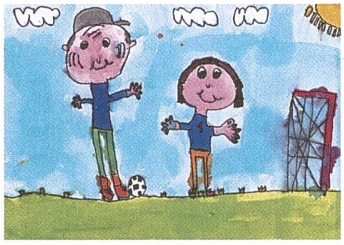


Categoria 15–18 anni
1. Olivier Ometz, Fully
2. Leonie Näpflin, Altdorf
3. Aischa Hüppin, Benken

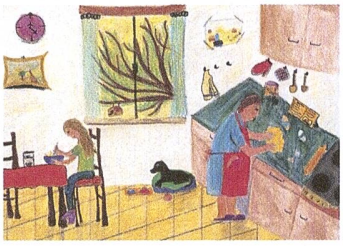
Premio speciale Panorama



Svizzera tedesca
Moritz Fahrni, Selzach



Svizzera romanda
Zoé Millan, Le Mouret



Ticino
Selene Carrera, Morbio Superiore

Intervista a Sonja Breuss, insegnante e giurata al Concorso Raiffeisen per la gioventù

«Panorama»: Quanto era complesso il tema di quest'anno rispetto agli anni scorsi?
Sonja Breuss: Le tematiche degli anni passati riguardanti professione, collaborazione, sport e gioco erano molto vicine all'universo di esperienze dei bambini. Sviluppare il tema di quest'anno ha richiesto un maggiore sforzo, come percepito anche dagli insegnanti. Il che spiega probabilmente il leggero calo del numero di disegni presentati.

È possibile individuare dagli ultimi anni una tendenza, vale a dire i lavori migliorano di volta in volta, sono più emozionanti?
Ogni anno riceviamo dei fantastici disegni in tutte le categorie d'età. Forse quest'anno c'è stata un po' meno creatività, ma potrebbe essere riconducibile al tema. Io e la mia collega giurata Cornelia Harb non vediamo già l'ora di visionare i lavori del prossimo anno.

Se dovesse confrontare il livello della Svizzera con quello estero, come ci posizioniamo?
I vincitori svizzeri rappresentano il nostro paese nella selezione internazionale. Nelle quattro categorie d'età occupano di solito diversi primi posti e questo ci fa naturalmente molto piacere.

Di quali aspetti tiene conto nella sua valutazione?
Ci basiamo su criteri internazionali di valutazione prestabiliti: impressione generale, autonomia, originalità, fantasia ed espressività. Prima di tutto osservare un'immagine suscita una sensazione fisica. Questa percezione soggettiva si compensa di solito con i criteri prestabiliti e con la qualità del disegno.

Da cosa capisce che qualcuno imbroglia?
Succede raramente con i bambini più piccoli e se capita è palese. Se le proporzioni o la prospettiva sono troppo ben riuscite, forse la mamma o qualcun altro gli hanno dato una mano. Smascherare invece le scopiazzature degli studenti delle scuole superiori è una delle grandi sfide che dobbiamo affrontare. In questi casi a volte l'unica soluzione è chiedere. Una volta un insegnante ha persino messo un'annotazione scritta: è veramente bravo!

Cosa le piace del suo lavoro di giurata?
Questi disegni racchiudono così tanta creatività, naturalezza e scherzosa leggerezza che ne sono molto colpita. Considero un privilegio la possibilità di prendere parte

all'universo di esperienze dei bambini.

Oggigiorno disegnare è un'attività allettante per il tempo libero?
I disegni suggestivi che arrivano ogni anno parlano da sé. Nonostante le attività multimediali e gli hobby che richiedono molto tempo, i giovani ci regalano gioia con le loro opere artistiche, dimostrando così il loro rapporto speciale con l'arte.

Intervista: Claudia Koch

Circo che passione!

I soci Raiffeisen in possesso di una carta Maestro beneficiano di sconti fino al 50 per cento su concerti ed eventi: fra questi anche il Circo Knie, che arriverà in Ticino a novembre con lo spettacolo «passion cirque».

■ Chi non conosce gli Knie? La dinastia, fondata nel 1803 da Frédéric Knie, dirige da oltre 200 anni un'azienda tra le più antiche e rinomate d'Europa. Nel 1919 – dopo anni di spettacoli a cielo aperto – acquista il primo tendone e acquisisce il nome di Circo Nazionale svizzero. Da allora sotto il tendone sono passati tanti artisti e tanti, tantissimi spettacoli. La grande carovana del circo Knie, quando è in tournée, impiega più di 200 persone provenienti da oltre 16 nazioni.

«passion cirque», lo spettacolo di quest'anno, è un concentrato di talento, risate ed emozioni e trasmette al pubblico la passione contagiosa dei 42 artisti coinvolti. Ce lo conferma il direttore Fredy Knie: «È una rappresentazione

Frisoni neri, arabi bianchi e zebre saranno in pista con Géraldine Knie.

giovane e dinamica che ha tutti gli ingredienti per piacere. Ogni nostro spettacolo è sempre molto intenso e diverso dagli altri e merita di essere visto».

Ticino, capolinea

La tournée del Circo Knie – che quest'anno tocca 42 località in 243 giorni con un totale di 349 spettacoli – è iniziata il 22 marzo a Rapperswil e si concluderà il 18 novembre a Lugano. La tappa ticinese della carovana toccherà Bellinzona il 10 e l'11; sarà poi la volta di Locarno dal 12 al 14 e infine Lugano ospiterà il Circo Nazionale dal 15 al 18. Un evento che i ticinesi attendono con ansia, ma che anche i circensi vivono in modo particolare. «La settimana che il Circo Knie trascorre in Ticino è molto intensa e speciale per due motivi: da un lato mettiamo in scena molti spettacoli, dall'altro siamo alla fine della tournée. Viviamo quindi questo momento con un po' di tristezza perché congederemo amici e artisti che hanno lavorato con noi durante quasi otto mesi. Al di là di questo è sempre piacevole tornare e concludere la nostra tournée nel vostro Cantone perché il pubblico è sempre molto caloroso e si appassiona ai nostri spettacoli. Sono convinto che anche quest'anno non resterà deluso con ‹passion cirque›».

Con la tournée 2012 agli «sgoccioli», non si può non incuriosirsi per il futuro. Poniamo la domanda a Fredy Knie: «Non parliamo mai della prossima stagione fino alla fine della tournée in corso. Quindi bisognerà attendere ancora qualche mese per avere delle anticipazioni sullo spettacolo che farà il giro della Svizzera nel 2013».

Biglietti scontati

Se siete soci Raiffeisen o clienti Plus in possesso di una carta Maestro beneficiate di sconti su concerti ed eventi. Sul sito www.raiffeisen.ch/memberplus potete quindi acquistare anche i biglietti per il Circo Knie a prezzi di favore, vale a dire con il 25 percento di sconto. Fredy Knie è soddisfatto della collaborazione con Raiffeisen? «Siamo molto soddisfatti. La collaborazione funziona bene in tutta la Svizzera e per noi è piacevole lavorare con Raiffeisen. Credo che anche il Gruppo bancario sia contento di questo».

Andare al circo, dunque, per grandi e piccoli, è e resta un grande appuntamento da non perdere. Perché, cos'ha di speciale? «È uno spettacolo vivo, chi vi lavora dà anima e corpo e riesce a trasmettere al pubblico passione, energia e magia!». Una magia che non tramonterà mai, conclude convinto Fredy Knie.

■ LORENZA STORNI

Eventi — MEMBER PLUS — **Biglietti e info: raiffeisen.ch/memberplus**

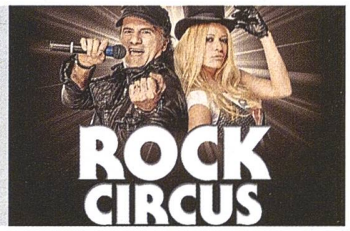
Il Lago Dei Cigni – Il Balletto di Stato Russo
6 gennaio 2013
Palazzo dei Congressi, Lugano
25 % di sconto

Ballett Revolución
4–16 dicembre 2012
Maag Hall, Zurigo
25 % di sconto

World Band Festival
22–28 settembre 2012
KKL, Lucerna
25 % di sconto

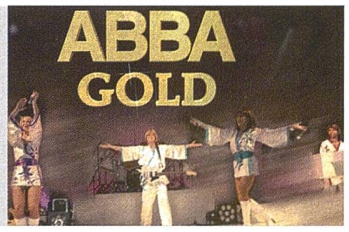
worldband festival luzern

Rock Circus
fino a ottobre 2012
tour svizzero
25 % di sconto

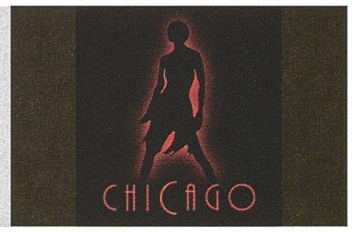


Voices on Top
11–13 ottobre 2012
Rondo, Pontresina
25 % di sconto

ABBA Gold
ottobre e novembre 2012
tour svizzero
25 % di sconto



Chicago – the musical
fino a febbraio 2013
Theater, San Gallo
25 % di sconto



Circo Knie
passion cirque
Tour svizzero
25 % di sconto

passion cirque

I vantaggi per i soci sono la carta vincente

Le banche cooperative sono apprezzate da tempo, sono ormai irrinunciabili e soprattutto in tempo di crisi riscuotono un enorme successo. Possiedono vantaggi competitivi imbattibili, come è stato ampiamente illustrato al Congresso bancario di Zurigo tenutosi all'insegna del motto «Cooperative – imprese del futuro basate sui valori».

■ Il modello cooperativo è imbattibile ed estremamente moderno. Ciò è dovuto al fatto che le cooperative non sono spinte dagli sviluppi del momento e hanno saputo adattarsi costantemente, senza per questo rinnegare le proprie origini. Questo è il quadro delineato dalla dr. Theresia Theurl, professoressa di economia a Münster (Germania), durante il Congresso bancario alla Kongresshaus di Zurigo che si tiene ogni tre anni. Una delle ragioni alla base del successo delle cooperative è la loro capacità di distinguersi con i vantaggi riservati ai soci anziché con la creazione di valore per gli azionisti. Si tratta di una carta vincente che, secondo Theresia Theurl, le cooperative dovrebbero giocare sempre, specialmente Raiffeisen.

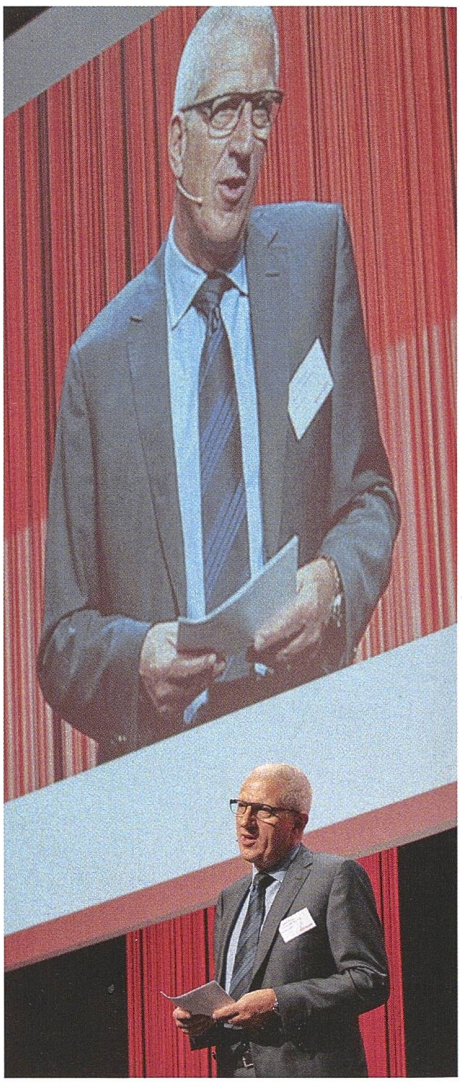
Questa è ormai una necessità, poiché in una cooperativa i soci non sono soltanto comproprietari, ma anche fruitori di prestazioni. I vantaggi riservati ai soci, come i biglietti scontati per concerti, eventi e partite di calcio, rientrano in queste gradite prestazioni. Lo studio intitolato «Cosa sa la Germania delle cooperative?» ha inoltre evidenziato che le aspettative dei soci riguardano anche stabilità e sicurezza. Due aspetti che le banche cooperative sono senza dubbio in grado di offrire, poiché non si sottraggono alle responsabilità dandosi alla fuga. «Non sono in grado di fuggire perché sono radicate nel territorio. Chi non è grosso deve farsi furbo», ha proclamato energicamente Theresia Theurl, strappando alla platea un grande applauso.

Anche in Germania conta la qualità

In Germania le banche popolari e le Banche Raiffeisen sono grandi e potenti e vantano oltre 17 milioni di soci, 13 350 sportelli bancari e quasi 20 000 bancomat. Al Congresso bancario Uwe Fröhlich, presidente della Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, si è espresso con inequivocabile chiarezza: «Possiamo crearci una posizione soltanto attraverso la qualità e non attraverso il prezzo». La sua strategia si riassume facilmente in una frase: «Essere i numeri uno nel far identificare i collaboratori con la propria Banca», un concetto da non confondere con la soddisfazione, spiega Uwe Fröhlich.

Subito dopo i due interventi si è tenuta la tavola rotonda con la prof. Theurl, Uwe Fröhlich e il prof. dr. Franco Taisch, membro del Consiglio di Amministrazione di Raiffeisen Svizzera, moderata dalla presentatrice televisiva Sonja Hasler. «Siamo ben preparati per affrontare il futuro, perché non corriamo rischi troppo alti e contiamo su un largo sostegno democratico. Non interpretiamo la parte del lupo solitario», ha spiegato Franco Taisch. La professoressa Theurl ha poi ribadito ancora una volta la sua ricetta per il successo delle banche cooperative: «Le banche cooperative devono rendere felici i loro proprietari, sfruttare i valori in cui credono ed esibire sicurezza».

La discussione ha messo in luce anche un altro punto: soltanto il societariato differenzia veramente le banche cooperative dagli altri istituti finanziari. Anche le altre banche infatti vantano vicinanza al cliente, radicamento nella regione e competenza. Uwe Fröhlich ha poi delineato un quadro incerto del futuro: «Siamo a una svolta epocale. Crescere contraendo debiti non è più una strategia che funziona. Dobbiamo donare benessere a coloro che in passato hanno sofferto».



Pierin Vincenz durante il saluto iniziale.

Klaus Wellershoff: nessuna bolla immobiliare

Una panoramica e un'analisi del contesto economico della piazza finanziaria svizzera sono state fornite anche dal rinomato economista il prof. dr. Klaus Wellershoff. Un compito tutt'altro che semplice, considerata la rapidità con cui cambia il mondo. L'ex economista capo di UBS ha mostrato come l'importanza della piazza finanziaria svizzera sia drammaticamente diminuita negli ultimi anni. «In Svizzera il settore finanziario sperimenterà una contrazione», Wellershoff ne è convinto e lo ha dimostrato cifre alla mano. La quota di mercato del private banking offshore, per esempio, negli ultimi 18 anni è scesa dal 40 al 28 %.

Anche i tassi di crescita, favoriti negli ultimi anni soprattutto dall'incremento della popolazione, in futuro subiranno un calo, mentre potrebbe aumentare la probabilità che la Svizzera entri in recessione. Wellershoff è riuscito però a

Al Congresso bancario hanno discusso di cooperative e crisi finanziaria (da sin.): Uwe Fröhlich, Theresia Theurl, Franco Taisch e la moderatrice Sonja Hasler.

dare un segnale positivo alla voce «bolla immobiliare», che per la Svizzera non costituisce sicuramente una minaccia, data la continua crescita del reddito nazionale nominale. La moderatrice Sonja Hasler è riuscita infine a estrapolare a Klaus Wellershoff un giudizio su Raiffeisen. «Raiffeisen è simpatica, stabile, eterogenea, ma dovrebbe diventare un po' più omogenea. Tuttavia una cosa è certa: abbiamo bisogno delle Banche Raiffeisen». ■ **PIUS SCHÄRLI**

Approvata la chiusura annuale 2011 all'Assemblea dei delegati

I delegati delle 328 Banche Raiffeisen hanno approvato alla 109esima Assemblea dei delegati a Zurigo, il giorno successivo al Congresso bancario, la chiusura annuale 2011 conferendo il discarico al Consiglio di Amministrazione e alla Direzione.

I membri del Consiglio di Amministrazione sono stati rieletti, a rotazione, per un ulteriore mandato di due anni. Johannes Rüegg-Stürm, la cui carica di presidente del CdA è stata confermata, ha tracciato un bilancio positivo del suo primo anno di mandato: «In un contesto difficile, grazie al suo modello sostenibile di cooperativa, Raiffeisen è riuscita ad affermarsi con successo».

L'Assemblea dei delegati è il più alto organo della cooperativa. I delegati sono scelti tra le 328 Banche Raiffeisen, proprietarie di Raiffeisen Svizzera. In base alla diffusione regionale di Raiffeisen, l'Assemblea dei delegati si tiene ogni anno in una regione diversa della Svizzera. Il prossimo anno si svolgerà il 15 giugno ad Aarau.

Il Consiglio di Amministrazione di Raiffeisen Svizzera è attualmente composto da: prof. dr. Johannes Rüegg-Stürm, presidente del CdA (San Gallo SG, dal 2008); Rita Fuhrer (Auslikon ZH, 2010), Angelo Jelmini (Lugano-Pregassona TI, 2011), Daniel A. Lüscher (Herznach AG, 2008), Anne-Claude Luisier (Ayent VS, 2010), Phillippe Moeschinger, vicepresidente del CdA (Thônex GE, 2008), Urs Schneider (Bissegg TG, 2008), Christian Spring (Vicques JU, 2002), prof. dr. Franco Taisch (Neuheim ZG, 2008), Edgar Wohlhauser (Schmitten FR, 2006), Werner Zollinger (Männedorf ZH, 2006).

Klaus Wellershoff con la moderatrice Sonja Hasler.

La relatrice Theresia Theurl chiacchiera con Johannes Rüegg-Stürm, presidente del CdA di Raiffeisen Svizzera.

Investire in oro fisico.
Con i Raiffeisen ETF – Solid Gold.

La sicurezza vale oro: investite subito in oro fisico. Con i Raiffeisen ETF – Solid Gold negoziabili in borsa le vostre quote saranno investite in oro e, contrariamente ad altri ETF sull'oro, potranno essere riscosse anche sotto forma di lingotti d'oro da un'oncia (circa 31.1 grammi). Saremo lieti di discutere personalmente con voi se e come l'oro sia adeguato alla vostra strategia d'investimento. Fissate un colloquio con noi: ne vale la pena.
www.raiffeisen.ch/i/etf

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN

Il Raiffeisen ETF – Solid Gold e il Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces sono fondi d'investimento di diritto svizzero. Le sottoscrizioni vengono effettuate solo in base all'attuale prospetto. Il prospetto, il prospetto semplificato e l'ultimo rapporto annuale o semestrale sono reperibili a titolo gratuito presso Raiffeisen Svizzera società cooperativa, Raiffeisenplatz, 9001 San Gallo, e presso Vontobel Fonds Services SA, Gotthardstrasse 43, 8022 Zurigo.

Investimenti

MERCATO FINANZIARIO

Nuovi toni per la Banca centrale europea

La Banca centrale europea si è proposta di combattere le tendenze volte a frammentare l'Eurozona. In questo modo vuole impedire che singoli stati membri escano dall'unione monetaria con conseguenti perdite per gli investitori. Questo riduce i rischi sui mercati finanziari. È di conseguenza opportuno aumentare le azioni.

■ A inizio estate l'economia globale ha subìto un leggero rallentamento. Tanto gli Stati Uniti quanto i paesi emergenti hanno iniziato ad accusare la crisi dell'euro, che ha mantenuto immutata la sua forza corrosiva, registrando un calo delle esportazioni e un aumento di cautela negli investimenti delle imprese. Nell'Eurozona, Spagna e Italia hanno sofferto a causa di tassi di interesse di nuovo in crescita e ciò ha rallentato la congiuntura economica. Persino in Germania aumentano le avvisaglie di debolezza, sebbene difficilmente si arriverà a una recessione. In Svizzera invece aumentano gli effetti negativi della valuta forte.

Al contrario, alcuni fattori supportano la congiuntura. A livello globale i prezzi ridotti del petrolio concedono al consumatore maggiore potere d'acquisto. In molti paesi industrializzati si aggiungono gli interessi bassi e anche i paesi emergenti sono in procinto di abbassare i propri tassi di interesse. Infine, negli Stati Uniti il debito pubblico costantemente alto sta producendo un effetto stimolante, mentre il settore edilizio si sta visibilmente riprendendo.

Svolta nella crisi dell'euro

Nella questione dell'euro è subentrata una svolta decisiva, poiché la BCE ha rinunciato alla sua attuale cautela nei confronti di un supporto attivo dei paesi in crisi. Anche la politica ha confermato il suo incondizionato appoggio alla protezione dell'euro. Questo evita almeno la spaccatura dell'Eurozona, tanto temuta dai mercati.

Uscire dalla difensiva

In questo contesto si consiglia di tornare a un posizionamento neutrale nelle azioni. Questo vale non solo per la quota azionaria nel portafoglio, ma anche per le azioni della zona euro. Interessanti sono soprattutto le azioni dei paesi emergenti e in particolare i titoli cinesi, poiché la Cina fornirà un sostegno efficace alla propria congiuntura.

Per quanto riguarda gli investimenti a reddito fisso, dati i tassi di interesse estremamente bassi, le obbligazioni degli stati solidi non sono interessanti. Continuano invece a essere convenienti le obbligazioni dei paesi emergenti e le obbligazioni ad alto rendimento.

■ **DR. WALTER METZLER**

Da settimane gli occhi del mondo sono puntati su di loro: il premier italiano Mario Monti e la cancelliera tedesca Angela Merkel.

L'INTERVISTA

Obbligazioni ad alto rendimento

Christophe Bernard, Chief Strategist Banca Vontobel

«Panorama»: Cosa si intende per obbligazioni high yield?

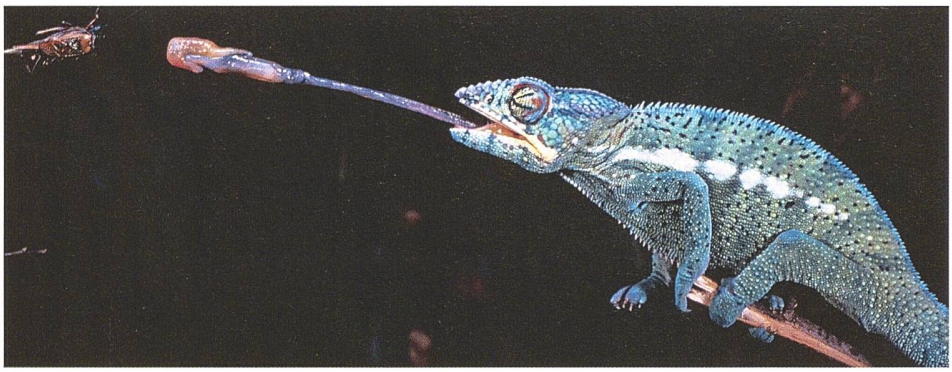
Christophe Bernard: le obbligazioni ad alto rendimento o «high yield bond» vengono emesse da aziende con una solvibilità relativamente bassa. Ciò significa che la valutazione del credito di tali imprese è inferiore alla soglia «investment grade». Sono quindi più rischiose dei titoli di stato della maggior parte dei paesi.

Perché un investimento in questa categoria di prodotto è comunque interessante?

In genere, il rendimento che un investitore ottiene con tali obbligazioni societarie è nettamente superiore a quello di un titolo di stato della stessa durata. Questo rendimento supplementare, detto anche «spread» o «premio di rischio», compensa i maggiori rischi che si corrono acquistando una tale obbligazione societaria. Grazie agli elevati rendimenti, le obbligazioni ad alto rendimento offrono un cuscinetto contro un maggiore rischio di perdita e il rischio di un aumento degli interessi. Sono inoltre un efficace strumento di diversificazione.

Di quali rischi deve essere consapevole chi investe in obbligazioni ad alto rendimento?

Può accadere che un debitore non possa effettuare i pagamenti delle cedole e i rimborsi di capitale ovvero non in modo puntuale. Questi rischi di perdita sono maggiori rispetto a quelli delle obbligazioni di alta qualità. Dal 2008, la situazione finanziaria di molte imprese è tuttavia migliorata e l'indebitamento è diminuito. In linea di massima, le obbligazioni ad alto rendimento sono interessanti per tutti gli investitori, ma dovrebbero essere impiegate solo come integrazione del portafoglio. **Intervista: Alessandro Sgro**



OBBLIGAZIONI CONVERTIBILI

Combinare i vantaggi delle azioni e delle obbligazioni

In borsa le obbligazioni convertibili sono spesso poco considerate. Ma a torto, poiché se impiegate correttamente consentono di combinare le opportunità degli investimenti azionari con la sicurezza delle obbligazioni. Soprattutto a fronte dell'attuale periodo di generale disagio, dovuto alla crisi del debito europeo e alla debolezza congiunturale, le obbligazioni convertibili rappresentano un investimento interessante.

■ L'origine delle obbligazioni convertibili (in inglese: convertible bond) risale al XIX secolo. Per finanziare la linea ferroviaria che doveva collegare la regione dei Grandi Laghi (un complesso di cinque laghi: Erie, Huron, Michigan, Ontario e Superiore) al Pacifico, alla fine del XIX secolo l'ingegnoso magnate ferroviario James J. Hill si fece prestare denaro dai coloni. Volendo ottenere prestiti più convenienti rispetto a quelli di una normale obbligazione, oltre agli interessi offrì ai finanziatori anche la possibilità di partecipare agli utili azionari della sua azienda, la St. Paul & Pacific Railway. Con questo finanziamento nacque la prima obbligazione convertibile e fu domata una parte del selvaggio West.

Investire con una rete di sicurezza

Con l'acquisto di un'obbligazione convertibile, l'investitore acquisisce il diritto di scambiare l'obbligazione a un prezzo stabilito all'inizio (prezzo di conversione) con un determinato numero di azioni (rapporto di conversione) del debitore. Per il suo diritto di scambio, l'investitore deve accettare una remunerazione minore rispetto alle obbligazioni tradizionali della stessa durata e solvibilità. L'obbligazione convertibile è composta quindi da un'obbligazione societaria con un interesse e una durata fissi nonché da un'opzione che dà all'investitore il diritto di scambiarla con azioni dell'impresa.

Questa combinazione offre all'investitore la possibilità di partecipare all'aumento dei corsi azionari e allo stesso tempo la componente obbligazionaria funge da rete di sicurezza per garantire una certa stabilità in caso di calo dei corsi azionari. Come per ogni altra obbligazione è importante che si controlli attentamente la qualità del credito del debitore, poiché il meccanismo di protezione del capitale funziona solo se l'emittente dell'obbligazione convertibile rimane sempre solvibile.

Diverse caratteristiche

Le obbligazioni convertibili possono presentare caratteristiche differenti. Di seguito vengono spiegate le tre principali. Se il corso dell'azione dell'emittente è nettamente inferiore al prezzo di conversione, il diritto di conversione ha solo un valore esiguo. In questo caso, l'obbligazione convertibile reagisce solo molto debolmente alle oscillazioni del corso azionario. Il rischio e il livello del rendimento di questa obbligazione convertibile corrispondono più o meno a quelli di un'obbligazione tradizionale.

Il momento migliore per investire in un'obbligazione convertibile è quando l'obbligazione convertibile si trova in un'area ibrida, ossia quando il corso azionario dell'emittente è vicino al prezzo di conversione. In questa area di corso esiste un rischio di flessione ridotto per le obbligazioni convertibili. Nonostante il rischio limitato, le obbligazioni ibride reagiscono in modo relativamente forte all'aumento dei corsi azionari. In pratica, tali obbligazioni convertibili partecipano con circa il 50–60 % all'aumento dei corsi. I fondi d'investimento perseguono spesso una «strategia ibrida per le obbligazioni convertibili», che presuppone una sorveglianza e una gestione molto attive. Se l'azione dell'emittente viene quotata a un prezzo molto superiore al prezzo di conversione, l'obbligazione convertibile ha un rischio di flessione paragonabile a quello di un'azione. Per il rischio maggiore l'investitore viene ricompensato con un potenziale rialzista dei corsi simile a quello delle azioni.

Investimenti in obbligazioni convertibili in un contesto difficile

Le tensioni che persistono da tempo sui mercati azionari hanno determinato una valutazione conveniente delle azioni nel confronto storico. L'ulteriore andamento dei mercati finanziari dipende fortemente dalle decisioni politiche e ciò rende difficile una previsione affidabile. In questo contesto le obbligazioni convertibili offrono un'ottima possibilità di investire «con prudenza» nel mercato azionario. Forniscono inoltre una certa protezione contro l'aumento degli interessi. Come altre obbligazioni, le obbligazioni convertibili reagiscono negativamente all'aumento degli interessi, ma questo effetto è in genere più attenuato rispetto alle obbligazioni societarie tradizionali, poiché la componente opzionale delle obbligazioni convertibili reagisce sostanzialmente in modo positivo all'incremento degli interessi.

Un'ampia diversificazione e la complessità delle obbligazioni convertibili depongono a favore di un investimento tramite un fondo d'investimento. Il **Raiffeisen Fonds – Convert Bond Global** offre la possibilità di investire in obbligazioni convertibili a livello globale e in modo ampiamente diversificato. ■ **LILIAN JUD**

Borsa – Oggi
La newsletter vi offre quotidianamente tutte le informazioni di borsa aggiornate
www.raiffeisen.ch/newsletter

IL NOSTRO CONSIGLIO D'INVESTIMENTO

Ingresso prudente nel mercato azionario, grazie ai fondi di obbligazioni convertibili

Le obbligazioni convertibili (in inglese: convertible bond) presentano tutte le caratteristiche di un'obbligazione classica, ma con un'eccezione: oltre all'obbligazione contengono anche un'opzione d'acquisto sulle azioni del debitore. Le obbligazioni convertibili offrono quindi la possibilità di partecipare all'aumento dei corsi azionari. Grazie alla componente obbligazionaria, il rischio di flessione in caso di un calo dei corsi azionari è tuttavia limitato.

Il Raiffeisen Fonds – Convert Bond Global investe globalmente in maniera ampiamente diversificata in obbligazioni convertibili, abbinando in tal modo le caratteristiche difensive delle obbligazioni alle opportunità di rendimento delle azioni. Le obbligazioni convertibili sono obbligazioni societarie. Molte aziende hanno registrato un forte miglioramento della propria situazione finanziaria dallo scoppio della bolla tecnologica nel 2001 e questo si riflette anche nell'attuale bassissimo tasso di insolvenza delle obbligazioni societarie.

Nonostante la bassa quota d'insolvenza delle obbligazioni societarie, il Raiffeisen Fonds – Convert Bond Global investe prevalentemente in imprese con una valutazione del credito rientrante nel cosiddetto settore investment grade. Tra queste figurano imprese con un rating minimo pari a «Baa3» dell'agenzia di rating Moody's o «BBB–» dell'agenzia Standard & Poor's. A favore delle caratteristiche difensive del fondo d'investimento, le valute estere hanno una copertura contro il rischio di cambio rispetto al franco svizzero pari almeno all'80 %.

Nel confronto storico, i mercati azionari hanno una valutazione favorevole. Tuttavia, a causa della grande incertezza molti investitori hanno comprensibilmente difficoltà a entusiasmarsi per gli investimenti azionari. Le obbligazioni convertibili combinano i vantaggi delle azioni e delle obbligazioni, per cui nell'attuale contesto sono molto adatte a investimenti prudenti nel mercato azionario.

BUONO A SAPERSI

Fondi d'investimento con un breve foglio illustrativo

■ La maggior parte dei fondi d'investimento dispone ormai di informazioni standard per l'investitore. Questo «foglio illustrativo» è vantaggioso per gli investitori perché aumenta notevolmente la comparabilità.

Le «Informazioni essenziali per gli investitori», ossia il «Key Investor Information Document», in breve «KIID», sono informazioni standard per l'investitore, valide a livello europeo. Il KIID punta a migliorare la comparabilità e viene emesso esclusivamente per i fondi d'investimento. Le direttive per l'emissione del KIID prevedono che questo sia redatto in un formato unitario da parte di tutti gli offerenti di fondi.

Il KIID è formulato in modo comprensibile e comprende al massimo due pagine in formato A4. Tutti i KIID riportano l'identità del fondo, gli obiettivi e la politica d'investimento, il profilo di rischio e di rendimento, i costi, l'attuale andamento del valore e informazioni pratiche. Il KIID è ormai d'obbligo per tutti i nuovi fondi d'investimento che vengono ammessi alla vendita al pubblico nell'UE. Anche gli attuali fondi svizzeri dovranno averlo entro la metà di luglio 2014. Di seguito analizziamo in modo più dettagliato il profilo di rischio/rendimento e l'indice di costo.

Confrontare i rischi

Grazie al profilo di rischio e di rendimento si possono riconoscere a prima vista i rischi del fondo d'investimento. Il KIID riporta un valore da 1 a 7. Questo indicatore non misura il rischio di una possibile perdita di capitale, ma riguarda le oscillazioni di valore del fondo nel passato. Il valore 1 significa un rischio basso e, di norma, un rendimento ridotto, mentre il valore 7 indica oscillazioni molto forti. La base dati sono le oscillazioni settimanali di valore degli ultimi cinque anni o, per i fondi più recenti, le oscillazioni dal loro lancio.

Non tutti i costi sono uguali

L'indice «costi correnti» nel KIID non corrisponde all'indice TER (Total Expense Ratio), noto a molti investitori. L'indice TER include le tasse di gestione, ad esempio per la gestione del fondo e del portafoglio, i revisori contabili, i costi d'esercizio e altre tasse come le tasse per la banca depositaria. Nel nuovo indice «costi correnti», vengono considerati in aggiunta anche i costi di transazione, ossia i costi che derivano dall'acquisto e dalla vendita dei titoli nel fondo.

Se però il fondo d'investimento acquista o vende direttamente un fondo d'investimento, questi costi di transazione non vengono considerati neppure nel nuovo indice «costi correnti». È quindi evidente perché il nuovo indice presenta costi maggiori rispetto al TER. Quando si confrontano questi indici è opportuno inoltre essere prudenti, poiché il periodo di osservazione dei costi non sempre coincide.

Il KIID del vostro fondo Raiffeisen

Volete esaminare e confrontare da soli i fondi d'investimento? Il KIID dei fondi Raiffeisen è consultabile su http://www.raiffeisen.ch/web/fondi+d_investimento oppure sul portale dei fondi www.swissfunddata.ch. Esso sostituisce l'attuale prospetto di vendita semplificato e vi fornisce una breve panoramica standardizzata della nostra offerta di fondi. ■ **LILIAN JUD**

Confrontare le mele con le pere? Ora non più grazie al KIID, che offre indici univoci e quindi comparabili.

La concezione dell'architettura secondo Raiffeisen

In «Panorama» vi presentiamo regolarmente una selezione di Banche Raiffeisen nuove o ristrutturate. Desideriamo mostrarvi che Raiffeisen rinnova costantemente le proprie infrastrutture in ogni angolo del paese adattandosi alle nuove esigenze. Probabilmente vi siete già posti la domanda: secondo quali criteri vengono eseguiti i rinnovi, gli ampliamenti o i nuovi edifici?

All'inizio di ogni singolo progetto si tiene di norma un concorso tra architetti locali, impegnati a trovare soluzioni adeguate al compito assegnato. Un comitato composto dai rappresentanti della Banca Raiffeisen e in parte anche da professionisti esterni valuta i progetti selezionando il più adatto. I criteri che per noi contano maggiormente sono funzionalità, economicità e sostenibilità.

Oltre a queste caratteristiche misurabili, anche il fattore estetico e strutturale riveste un ruolo significativo. In quanto fornitori di servizi finanziari non vendiamo prodotti tangibili che i nostri clienti possono afferrare e toccare. È quindi importante che i nostri edifici esprimano le qualità che noi consideriamo i nostri valori cardine: onestà, fiducia e apertura mentale.

Affidiamo l'assistenza e la costruzione degli edifici a progettisti e imprese regionali, assumendo così il ruolo di partner importante per le attività locali. Ogni Banca Raiffeisen è diversa dall'altra perché non puntiamo sull'uniformità e sulla standardizzazione. Anzi, ogni Raiffeisen è individuale e personale, tanto quanto i collaboratori che vi lavorano. E a noi va bene così!

Un bello scrigno

Banca Raiffeisen Aergera-Galtera, agenzia di Jaun
Inaugurata il 24 marzo 2012

Nell'unico comune di lingua tedesca del distretto della Gruyère, è stata aperta in primavera l'agenzia di Juan della Banca Raiffeisen Aergera-Geltera, dopo un intenso periodo di progettazione e costruzione. Proprio al centro del paesino di montagna è sorto un bello scrigno di legno, in cui tanto i clienti quanto i collaboratori si sentono perfettamente a loro agio. L'edificio, che si inserisce senza soluzione di continuità nel profilo cittadino, è un luogo pubblico davvero prezioso grazie allo spiazzo antistante a ridosso della strada cantonale.

Vecchio e nuovo in un connubio armonico

Banca Raiffeisen Rohrdorferberg-Fislisbach
Inaugurata il 23 giugno 2012

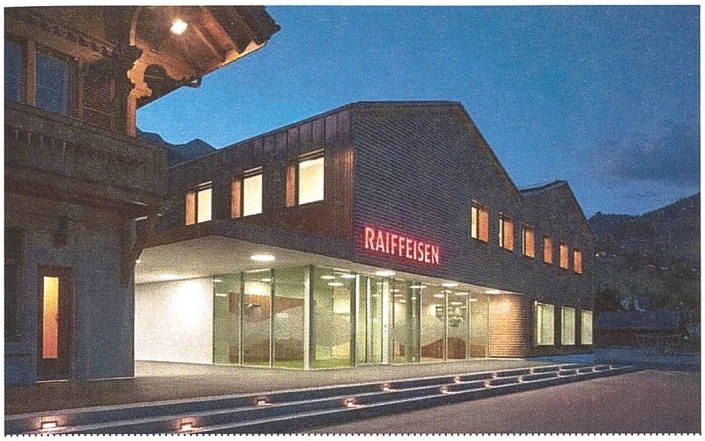
Il 23 giugno è stata una bella giornata, soprattutto a Niederrohrdorf e per la Banca Raiffeisen Rohrdorferberg-Fislisbach. Risplendeva infatti il sole sui quasi 2500 clienti incuriositi, accorsi per l'apertura della Banca Raiffeisen, dotata ora di maggiore spazio e di una nuova facciata.

Nel nuovo edificio ultramoderno al momento hanno trovato una propria postazione di lavoro ben 35 collaboratori, ma c'è ancora spazio a volontà anche per il futuro, le riserve infatti non mancano. Dell' edificio risulta particolarmente interessante la superficie della facciata, che si alterna tra nuova e vecchia costruzione raccontando al tempo stesso una storia: antico e moderno si uniscono per formare un connubio armonico. Con buone prospettive!

Elevato fattore comfort

Banca Raiffeisen Lausanne-Haute-Broye-Jorat
Inaugurata il 3 aprile 2012

Andare in banca diventa un'esperienza! Tonalità calde color argilla e un pavimento in pietra naturale sono i tratti distintivi della zona clienti nella nuova agenzia Oron-la-ville, un comune vodese ubicato sopra a Losanna. Il giusto mix di tecnologia all'avanguardia per la sicurezza, informatica moderna, architettura progettata fin nei minimi particolari e, soprattutto, collaboratrici e collaboratori competenti, disponibili e cordiali, creano l'ambiente ideale in cui trovare il proprio comfort è semplicemente d'obbligo.



Le cose ben fatte richiedono tempo

Banca Raiffeisen Pays-d'Enhaut
Inaugurazione il 1° giugno 2012
Dopo un lungo periodo di progettazione e costruzione, il nuovo edificio della Banca Raiffeisen Pays-d'Enhaut dà oggi l'impressione di essere sempre appartenuta a quel luogo. Ovviamente l'edificio di Château-d'Oex è ben inserito nel profilo cittadino del comune vodese e questo aspetto va assolutamente apprezzato. Con questo edificio, situato nella miglior posizione possibile, direttamente a fianco della stazione, gli architetti sono riusciti a realizzare una perfetta simbiosi tra tradizione e modernità. Moderne sono infatti la tecnologia e la tecnica costruttiva sostenibile (Minergie P), il progetto della Banca, l'apertura e la trasparenza. Legati alla tradizione sono invece gli elementi stilistici, il materiale utilizzato per la facciata (scandole di legno) e i materiali impiegati per gli interni.

In un edificio imponente

Banca Raiffeisen Aeschi-Buchsi
Inaugurata il 28 aprile 2012
Da qualche tempo la Banca Raiffeisen Aeschi-Buchsi accarezzava l'idea di aprire una nuova agenzia a Herzogenbuchsee. Quando alla fine è stato possibile acquistare l'imponente edificio sulla Bahnhofstrasse, l'idea ha iniziato a diventare realtà.

L'edificio esistente è stato completamente ristrutturato in stretta collaborazione con l'Ufficio di conservazione dei monumenti e, sulla parte posteriore, è stata annessa una costruzione moderna, rivestita di lastre di vetro stampato. Anche dopo il restauro i visitatori percepiscono ancora lo charme emanato dall'antico immobile e, al contempo, apprezzano come il vecchio e il nuovo formino un perfetto connubio armonico.

Anche a Herzogenbuchsee, come già in altre località svizzere, la Banca Raiffeisen ha deciso di adottare un progetto di istituto aperto per essere più vicina ai clienti.

Nel cuore della storia

Banca Raiffeisen Glarnerland
Inaugurata il 9 giugno 2012
Conoscete il comune di Näfels, o meglio Glarona Nord, come si chiama da un po' di tempo? Un luogo di importanza nazionale e di edifici significativi, come il famoso Palazzo Freuler, sono la testimonianza di una storia ricca di vicissitudini. E ora anche la nuova Banca Raiffeisen va ad inserirsi nel profilo cittadino. L'edificio si integra bene nel contesto storico, ostentando sicurezza ma non dominanza.

Per la Banca Raiffeisen Glarnerland la nuova costruzione è un omaggio a Näfels e al Cantone Glarona nonché una felice opportunità per presentarsi alla clientela in una nuova e solida veste, non appariscente e soprattutto sostenibile. La committenza ha infatti dato molto importanza al fattore sostenibilità durante la costruzione, puntando su un basso consumo energetico, materiali di costruzione locali privi di sostanze nocive e sulla scelta naturalmente di imprenditori della regione. Nella nuova sede centrale della Banca lavorano complessivamente 18 collaboratori che offrono tutti i servizi bancari.

La nuova era è iniziata

Godersi la partita comodamente sprofondata nel divano in pelle dei VIP dopo un'operazione al ginocchio, desiderare per il compleanno la vittoria degli Young Boys di Berna o addormentarsi durante il primo tempo: per i fan l'inizio della Raiffeisen Super League è carico di emozioni e piccoli aneddoti.

Che fortuna vivere il debutto della Super League così! I tifosi Eva-Maria Kuonen e Pascal Gamper sul divano in pelle dei VIP.

Info

Dalla stagione 2012/13 Raiffeisen è «title sponsor» della Raiffeisen Super League. I soci Raiffeisen titolari di una carta Maestro beneficiano dei biglietti per le partite di campionato della domenica a metà prezzo. I biglietti sono acquistabili esclusivamente online sul portale MemberPlus (www.raiffeisen.ch/memberplus), dove troverete anche il calendario delle partite. Raiffeisen vi augura sin da ora un campionato emozionante!

■ AFG Arena a San Gallo, domenica 15 luglio 2012, primo fine settimana della Raiffeisen Super League. Fra poco l'arbitro fischierà il calcio di inizio tra il San Gallo e gli YB. In alto, nel settore A1 del bellissimo stadio sono seduti, o meglio, troneggiano Eva-Maria Kuonen (45) di Wil e il suo amico Pascal Gamper (22) di Uzwil che, con aria felice, guardano il campo da gioco più in basso. I due fan della neopromossa squadra di San Gallo, infatti, possono seguire la partita di inizio comodamente seduti su un divano di pelle rossa con le gambe distese. Hanno occupato i due posti VIP che la madre di Eva-Maria ha vinto allo stand di Raiffeisen.

Sull'ampio divano di Mobili Pfister lo staff Raiffeisen esaudisce ogni loro desiderio, serve birra e acqua minerale e consegna loro due morbide coperte da picnic. Durante la pausa ci si sposta nella VIP lounge, dove ad attenderli c'è un ricco buffet di dolci. Eva-Maria Kuonen aveva proprio bisogno di essere un po' viziata: di recente la collaboratrice in un centro di assistenza disabili ha infatti subìto un'operazione al ginocchio e cammina con le stampelle. L'amico Gamper, divertito, dal divano continua a salutare la famiglia e i colleghi che si trovano nel settore dei fan del San Gallo. L'architetto paesaggista è cliente Raiffeisen e trova davvero bello che la sua Banca sia entrata nella Super League. Ora più che mai.

Con i piedi per terra

Per l'inizio della stagione 2012 Raiffeisen si presenta come nuovo «title sponsor» della Super League in una veste colorata e interattiva, proprio nella sua città natale, San Gallo. La tenda gonfiabile blu e rossa della Super League è diventata il punto d'incontro principale. Prima della partita spettatori e spettatrici si mettono in posa per la fotografia davanti ad un poster dello stadio, girano la ruota della fortuna, ricevono berretti, palloni, portamonete, penne e caramelle gommose alla frutta recanti il logo blu, rosso, bianco e nero della Raiffeisen Super League.

Poco prima del calcio d'inizio incontriamo Martin Friderich (56) e Urs Eberhard (47), fianco a fianco tra gli stand della ristorazione. Come già successo tante altre volte, vanno a vedere insieme una partita ed è difficile non capire dalle maglie dei club che indossano che sono appassionati di calcio. Cosa c'è di tanto speciale? Mentre il cuore di Martin Friderich batte per gli YB, la speranza di Urs Eberhard in questa domenica estiva è che vinca l'FCSG. Uno infatti indossa i colori nero e giallo e l'altro verde e bianco.

L'accoppiata Friderich-Eberhard non vive però né a San Gallo né a Berna, ma in territorio neutrale nel Canton Zurigo dove il consulente alle vendite Friderich e il bancario Eberhard giocano per l'FC Buchs-Dällikon. L'inizio della Super League coincide proprio con il giorno del compleanno di Friderich, calciatore per passione. La vittoria degli YB sarebbe stato il regalo più bello, ma gli è stato negato. Ma è felice, in quanto socio Raiffeisen, di poter assistere alle partite della domenica a metà prezzo insieme alla propria famiglia. E grazie al risultato dell'1:1, dopo la partita, tra i due zurighesi appassionati di calcio regna ancora l'armonia.

Sono proprio queste storie di vita vera che Raiffeisen apprezza grazie al suo impegno a favore dello sport professionistico e amatoriale. Con l'entrata nel calcio professionistico la terza Banca della Svizzera colma una lacuna: d'inverno è sponsor ormai da anni di Swiss Ski, nella stagione calda è ora sponsor principale dello sport di squadra più amato dagli svizzeri, il calcio. Così facendo Raiffeisen contribuisce anche

La tenda mobile Raiffeisen Super League è una vera attrazione e un punto di incontro.

Per facilitarvi la vita

Prosciugamento dei danni dell'acqua
Localizzazione di perdite
Eliminazione delle muffe
Asciugatura del bucato
Deumidificazione dell'aria
Climatizzazione
Riscaldamento a pompa di calore
Purificazione dell'aria
Umidificazione dell'aria

Come fornitori di servizi per passione abbiamo un preciso obiettivo: facilitare la vita alla nostra clientela. Ecco perché la Krüger è il partner ideale di proprietari di case e locatori. Chi non li conosce – i popolari asciugabucato Secomat? Tuttavia non ci occupiamo solo dell'asciugatura del bucato. Avete la casa invasa dalla muffa? La vo-stra perfetta isolazione dei locali genera un clima da foresta pluviale? O avete l'aria satura di pollini e particelle? Con i nostri apparecchi vi risolviamo il problema. Vi trovate improvvisamente la casa allagata? O si guasta di colpo il riscaldamento? Allora accorriamo subito. Inoltre, siamo il partner competente se intendete passare a un riscaldamento a termopompa. **Krüger fa molto di più – dal 1931.**

Krüger + Co. SA, 9113 Degersheim
Telefono 0848 370 370, info@krueger.ch, www.krueger.ch

KRÜGER

Succursali a: Dielsdorf, Forel, Frauenfeld, Gisikon, Gordola, Grellingen, Lamone, Meyrin,

agenturamflughafen.com

I fan nella AFG Arena di San Gallo.

a impedire che le nuove generazioni di fan si allontanino dai club. Nel settore A dell'AFG Arena di San Gallo una mamma tiene in braccio la fan più giovane di tutti, sua figlia nata solo qualche settimana fa.

Nonostante i fan dell'FCSG incitino a squarciagola la loro squadra del cuore mentre i calciatori fanno del loro meglio, a fianco a loro la piccola cade in un sonno profondo alla fine del primo tempo. Tifano per la stessa squadra anche Katrin (19) e Fabian Züllig (17). A loro però è proibito addormentarsi. I due fratelli del Canton Turgovia sono infatti raccattapalle e insieme ad altri otto giovani sorvegliano il bordo campo ad ogni partita giocata in casa dall'FCSG. La piccola e i fratelli Züllig sono soltanto tre dei 50 000 spettatori che nel fine settimana d'inizio hanno seguito dal vivo le cinque partite di Super League a Ginevra, Thun, Lucerna, Zurigo e San Gallo.

Il calcio attira ed è un bene

Come è vissuto nella stessa Raiffeisen l'amore per il calcio? Prima della partita disputata a San Gallo abbiamo incontrato Gabriele Burn (46) nella tenda Raiffeisen. Essendo membro della Direzione di Raiffeisen Svizzera, la sua prima dichiarazione è molto «politically correct»: «Sarei contenta per la vittoria di entrambe le squadre». Poi però ammette francamente: «Il mio cuore batte per gli YB». La direttrice originaria dell'Oberland bernese è di buon umore e confessa di essere felice che il calcio attiri molta gente e che nella partita di oggi siano emerse tante emozioni. Inoltre spera anche che la stagione riservi ancora delle sorprese e che il leader non sia già determinato sin dall'inizio.

Vicino alla manager troviamo il tirocinante René Sperling (19) che ammette di essere l'unico tedesco a non essere molto interessato né al calcio né alla birra. René si occuperà fino a gennaio degli eventi di sponsoring e dell'invio dei biglietti Hospitality nel team del progetto calcio di Raiffeisen. «È impressionante tutta l'organizzazione che c'è dietro. Non escludo comunque che alla fine diventerò anch'io un fan del calcio», ci dice con un sorriso.

Il calcio attira, ma in questa domenica estiva il tempo è un po' pazzerello: sull'AFG Arena si alternano il sole e una forte pioggia torrenziale. I giocatori scivolano sull'erba, ma ce la mettono tutta. Al sesto piano è seduto un personaggio che si gode quest'atmosfera come nessun altro in Svizzera: Heinrich Schifferle (59), il nuovo presidente della Swiss Football League (SFL). Schifferle, originario di Winterthur, è contento dell'«intensa partita» giocata e del nuovo sponsor principale: «Con Raiffeisen abbiamo puntato sul partner giusto», di questo è convinto. Considera positivo il fatto che molti fan non si siano ben resi conto del cambio di sponsor fino alla partita d'inizio. «La presenza del nostro partner non deve essere invasiva, sarà tanto più credibile quanto più valido sarà il prodotto».

Prodotto consumato in parte allo stadio e in parte a casa, davanti al televisore. Per il presidente della SFL, quindi, la presenza televisiva è altrettanto importante per le partite. Tutte i 180 incontri della Raiffeisen Super League si possono vedere dal vivo su Teleclub, la TV svizzera invece trasmette per ogni turno rispettivamente una partita domenicale alle 16.00. Schifferle non fa che lodare il team Raiffeisen: «Sono impressionato dall'enorme professionalità dimostrata dal nuovo sponsor principale, è stato allestito tutto alla perfezione. Con lo sponsoring della Super League la SFL e Raiffeisen mirano allo stesso scopo».

Altrettanto perfetta è stata l'esperienza vissuta da Eva-Maria Kuonen e Pascal Gamper sul divano dei VIP, che hanno assistito a due fantastici gol. Raccogliendo le loro nuove coperte da picnic spiegano che torneranno sicuramente, anche se la prossima volta è quasi certo che godranno di meno comfort.

■ **KATHARINA MERKLE**

INIZIATIVA PER I LETTORI: la nuova rivista FOOT a prezzo speciale

In tempo per il calcio d'inizio della nuova Raiffeisen Super League e della Challenge League, è uscita la nuova rivista FOOT della Swiss Football League. Mese per mese FOOT fornirà i resoconti salienti del calcio professionistico svizzero in lingua tedesca e francese. La prima foto di copertina vede rappresentato l'allenatore del Lucerna Murat Yakin, che svela in un'ampia intervista le sue ambizioni per il titolo. In questo numero troverete inoltre molte altre storie sull'inizio di stagione, foto entusiasmanti e informazioni utili.

La rivista esce 12 volte all'anno ed è disponibile in edicola (CHF 3.80) e in abbonamento , per i lettori di Panorama ad un prezzo speciale di CHF 25.– anziché CHF 40.–. È possibile ordinare la rivista online (www.footmagazin.ch/abo/abo-partner), per telefono (061 264 64 50) o per e-mail (mail@footmagazin.ch), indicando la dicitura «Raiffeisen – rivista Foot a prezzo vantaggioso». Non dimenticate di specificare in che lingua desiderate la rivista (tedesco o francese).

ara-shoes.com

1.

2.

Anch'io ricerco le novità di questa stagione.

1. **Newport** 30838-09
CHF 130,-
2. **Newport** 30838-08
CHF 130,-
3. **Genua** 36230-01
CHF 130,-

3.

ara

Le scarpe che fanno per me.

nel Suo negozio di calzature di qualità

per ulteriori informazioni: AREX AG · Seestrasse 49 · CH-6052 Hergiswil Tel.: 041/6324030 · Fax: 041/6324039 · info@arex.ch · www.ara-shoes.com

Challenge League, i derby ticinesi a metà prezzo

Raiffeisen vi offre la possibilità di seguire i derby ticinesi di Challenge League acquistando i biglietti per le partite a metà prezzo. Un'occasione da non perdere!

Bellinzona e Lugano, ma anche Chiasso e Locarno animeranno i 24 derby di Challenge.

■ Il calendario di Challenge League per la stagione 2012–2013 si contraddistingue per la presenza dei tanti, anzi tantissimi derby tra le quattro squadre ticinesi. Sono infatti ben 24 gli scontri in programma in Ticino tra le compagini cantonali.

Dopo la pausa estiva e quattro partite già archiviate, il susseguirsi di derby prosegue, soprattutto per quanto riguarda il Chiasso che affronta tre derby (uno già disputato) consecutivi sia nel girone di andata, sia in quello di ritorno. Sabato 1 settembre la squadra di Livio Bordoli giocherà in casa contro il Locarno, mentre il 22 settembre incontrerà il Lugano a Cornaredo.

Si annunciano particolarmente intensi i weekend del 6–8 ottobre dove si scontreranno Locarno-Chiasso e Lugano-Bellinzona.

Caldi anche i fine settimana del 24–26 novembre, durante il quale si giocheranno Bellinzona–Chiasso e Lugano–Locarno e del 9–11 febbraio 2013 con in programma Chiasso–Bellinzona e Locarno–Lugano.

Il campionato terminerà con il botto il primo giugno 2013 con il derby tra Lugano e Bellinzona, mentre il Chiasso sarà impegnato a Bienne e il Locarno riceverà il Winterthur.

Con la carta Raiffeisen Maestro

Insomma, per i tifosi ticinesi la stagione 2012–2013 di Challenge League si annuncia decisamente intensa ed emozionante. Gli uomini di Davide Morandi, Raimondo Ponte, Livio Bordoli e Stefano Maccoppi sapranno sicuramente regalare e raccogliere soddisfazioni. Un campionato che, per gli appassionati del pallone, si fa ancora più interessante e vantaggioso perché i biglietti per le partite costeranno solo la metà. Infatti, il Gruppo Raiffeisen, in veste di sponsor ufficiale della Raiffeisen Super League, concede ai propri soci uno sconto del 50 per cento sugli ingressi alle partite domenicali. Nessuna delle compagini ticinesi, però, gioca quest'anno nella Lega maggiore. Perciò Raiffeisen ha deciso di promuovere un'iniziativa speciale per permettere ai propri soci al Sud delle Alpi di seguire a metà prezzo i derby delle quattro squadre ticinesi.

Basta possedere una carta Raiffeisen Maestro con il logo Memberplus, esibirla alla cassa dello stadio il giorno della partita e ottenere lo sconto (1 biglietto a metà prezzo a persona). Raiffeisen, oltre ad un ritorno di immagine, spera così di riuscire a portare più tifosi negli stadi ticinesi. E per le quattro squadre cantonali di Challenge League questa iniziativa di Raiffeisen è senza dubbio uno stimolo in più a dimostrare in campo il proprio valore.

Scendete in campo anche voi!

C'è da credere che un campionato a 10 squadre di cui 4 ticinesi farà senz'altro crescere l'interesse, il livello e l'agonismo. Per questo non resta che andare allo stadio a tifare e sostenere la vostra squadra. Cogliete l'occasione che vi offre Raiffeisen e vivete in prima persona i 90 minuti dei 24 derby in calendario fino a giugno 2013. I vostri beniamini del pallone vi aspettano al Lido di Locarno, allo stadio di Lugano-Cornaredo, al Comunale di Bellinzona e a quello di Chiasso.

Con l'augurio che, nella stagione 2013/2014, anche i soci Raiffeisen ticinesi possano esultare per la loro squadra del cuore in Super League!

■ **LORENZA STORNI**

Con la «Centovallina» il viaggio in treno verso il Vallese è già una prima avventura.

Vallese, tutti in carrozza!

MEMBER PLUS

Il Vallese a metà prezzo

Andate alla scoperta del Vallese! I soci Raiffeisen usufruiscono di uno sconto del 50 % sul **biglietto ferroviario**, su un **pernottamento in hotel** e **su numerose ferrovie di montagna**. I soci Raiffeisen hanno già ricevuto dalla propria Banca Raiffeisen i buoni personali e un opuscolo con una cartina panoramica. In Internet sul sito www.raiffeisen.ch/vallese troverete informazioni relative agli hotel e alle ferrovie di montagna, tante belle immagini e un concorso fotografico.

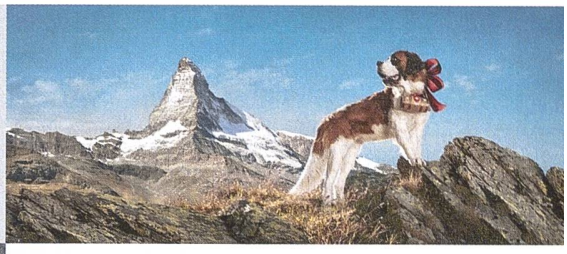


Foto: Walls Tourismus

La vacanza nel Vallese procura emozioni già durante il viaggio di andata. E le emozioni raddoppiano con l'offerta esclusiva a metà prezzo per i soci Raiffeisen.

■ Chi non vede l'ora di immergersi in una piscina con l'idromassaggio o di scarpinare sulle montagne del Vallese, durante il viaggio in treno magari schiaccerà un pisolino, sognando le meritate vacanze. Chi invece è troppo agitato per dormire, non corre certo il rischio di annoiarsi, poiché le emozioni iniziano subito dopo la partenza. E la splendida vista sull'ambiente di montagna che scorre davanti al finestrino è compresa nel prezzo (che per i soci Raiffeisen si riduce alla metà).

Le Centovalli per iniziare

Pensate ai 52 chilometri delle Centovalli, uno spettacolare percorso attraverso gole profonde, vertiginosi viadotti, reboanti cascate e idilliaci villaggi. Il romantico viaggio con la «Centovallina» sconfina brevemente all'estero: a Domodossola cambiate treno e poi, attraversata la galleria del Sempione, siete catapultati direttamente in Vallese.

I quattromila a portata di mano

Probabilmente il viaggio in treno vi è talmente piaciuto che desiderate continuare a spostarvi in questo modo. Nessun problema: nel Vallese non mancano certo le possibilità di prendere il treno e salire ancora più in alto. Per andare dove? Ma sul Cervino! Da Zermatt, con la ferrovia a cremagliera del Gornergrat, i soci Raiffeisen possono raggiungere per 30 franchi (metà prezzo) la

Lithium-Ion PRO

Un accumulatore per tutti i casi

Silenzioso, senza cavo e a zero emissioni. Così si svolgera il vostro lavoro attorno alla casa e in giardino in futuro:
Questi cinque attrezzi vengono allimentati da potenti batterie agli iono di litio. Gli accumulatori potrete averli in tre potenze diverse, e sono compatibili con tutti gli attrezzi ad accumulatore **STIHL** e **VIKING**.

Non importa se dovete costruire con del legno, tagliare l'erba, rifinire bordi, tagliare delle siepi o rimuovere del fogliame, con i nuovi attrezzi ad accumulatore, questi lavori si potranno svolgere in un batter d'occhio. Con il loro design funzionale, l'ergonomia eccezionale e una prestazione del motore che si può far vedere, sono ideali. Questi attrezzi ad accumulatori sono idonei sia per l'utente occasionale, che per il professionista, come attrezzo principale oppure come aggiunta per l'attrezzo a benzina.
Geniale, innovativo, esclusivo – come il marchio STIHL.

Lasciatevi consigliare dal rivenditore specializzato STIHL

STIHL VERTRIEBS AG
Isenrietstrasse 4
8617 Mönchaltorf

Ricerca rivenditore specializzato sotto il sito:
www.stihl.ch

STIHL®

piattaforma panoramica che si apre su un mondo incantato: a 3089 metri di altezza, tutt'intorno a voi gli spettacolari quattromila saranno più vicini che mai.

Altrettanto stupefacente è il «Glacier paradise», il palazzo all'interno del ghiacciaio sul Piccolo Cervino. Il comprensorio si trova a un'altitudine di 3883 m s.l.m ed è raggiungibile da Zermatt in varie tappe con la funivia. I soci Raiffeisen hanno la possibilità di compiere a prezzo conveniente anche questa spedizione nelle alture da capogiro: 42 franchi (metà prezzo), compresa l'entrata nel palazzo di ghiaccio.

Un po' di moto tra i vigneti

Dopo lo spettacolare viaggio con la ferrovia, magari desiderate fare quattro passi nella natura. Settembre è l'ideale per un'escursione tra i vigneti del Basso Vallese, dove all'inizio dell'autunno è il tempo della vendemmia. La via del vino vallesana da Martigny a Leuk è percorribile in tre o quattro giorni di cammino, ma naturalmente è possibile optare anche solo per singole tappe. Con un po' di fortuna o scegliendo accuratamente le date, potrete partecipare a una delle tante feste dei vignaioli, se non addirittura alla vendemmia.

Il primo sabato di settembre la destinazione migliore è Visperterminen, dove – nel vigneto più alto d'Europa – è il giorno della «Wii-Grill-Fäscht» (la festa del vino e della grigliata). La voglia di festa cresce lentamente, a cominciare dalla passeggiata attraverso il vigneto in direzione di Obstalden.

Una visita alla nostra testimonial

Conoscete sicuramente la nostra mascotte del Vallese, la femmina di cane San Bernardo che figura sull'opuscolo dell'offerta per i soci Raiffeisen. A proposito: la nostra testimonial esiste davvero e proviene dall'allevamento del Gran San Bernardo. Il leggendario cane da valanga Barry è dunque un suo antenato. L'allevamento principale dei cani San Bernardo oggi non si trova più sul passo omonimo, ma fino a settembre presso l'Ospizio se ne può incontrare ancora qualche esemplare ed è addirittura possibile fare una passeggiata con uno di loro al guinzaglio. Anche il passo del Gran San Bernardo è comodamente raggiungibile con i mezzi di trasporto pubblici: da Martigny il Saint-Bernard Express attraversa la Val d'Entremont fino a Orsières, da dove un bus porta direttamente sul passo, con una fermata a richiesta a Champex-Lac per bagnarsi i piedi nel grazioso laghetto alpino, prima che l'estate volga definitivamente al termine.

■ CLAUDIO ZEMP

Nostalgia estiva: la vecchia locomotiva a vapore sul Passo della Furka.

I soci Raiffeisen pagano i biglietti ferroviari in Vallese solo la metà.

Scegliere il treno significa rilassarsi e divertirsi anche durante il viaggio.

Suggerimenti di fine estate

I soci Raiffeisen titolari di una carta Maestro Raiffeisen possono **entrare gratuitamente in numerosi musei**. Ad esempio il Museo della vite e del vino a Siders, il Museo dei cani San Bernardo o la Fondazione Pierre Gianadda a Martigny, che fino alla fine di novembre espone la famosa collezione Merzbacher con opere di Van Gogh, Picasso e Kandinsky.
www.gianadda.ch, tel. 027 722 39 78
www.museevalaisanduvin.ch, tel. 027 456 35 25
www.musee-saint-bernard.ch, tel. 027 720 49 20

Nel Vallese consigliamo inoltre altre due emozionanti esperienze in ambito «ferroviario», per le quali non sono tuttavia previste riduzioni per i soci Raiffeisen.

La **storica locomotiva a vapore** fino al 7 ottobre è in servizio da venerdì a domenica sulla tratta montana della Furka.
www.dfb.ch, tel. 084 800 01 44

Il mini-safari al lago della diga di Emosson: da Le Châtelard si sale dapprima a Château d'Eau con la più ripida funicolare del mondo. Da lì un trenino panoramico alla Disney porta ai piedi del muro della diga. E chi desidera salire in cima alla diga, prende l'avveniristico ascensore «Minifunic».
www.chatelard.net, tel. 027 769 11 11

Anteprima Raiffeisen: tutti a teatro con Yor Milano e il suo Tepsi

Yor Milano e Flavio Sala, già lo scorso anno insieme.

E come le castagne arriva anche quest'autunno la nuova commedia del Tepsi con Yor Milano, Flavio Sala (il Bussenghi dei «Frontaliers») e i bravissimi attori del Tepsi, in esclusiva ed anteprima per Raiffeisen. Sono 1000 i biglietti omaggio che soci e clienti di tutte le Banche Raiffeisen del Ticino e Moesano possono riservare direttamente presso gli sportelli del proprio istituto, fino ad esaurimento della disponibilità, per la rappresentazione esclusiva dell'8 ottobre al Palacongressi di Lugano. Lo spettacolo sarà poi replicato – a pagamento – il giorno seguente per tutto il pubblico ticinese e andrà in onda come ogni anno il 31 dicembre sulla RSI.

Quest'anno il Tepsi presenta una commedia che fa parte del repertorio classico: «Arsenico e vecchi merletti», di Joseph Kesselring, che diventa, in lombardo-ticinese: «Arsenich e pizz d'una volta», per la traduzione di Daniele Rezzonico.

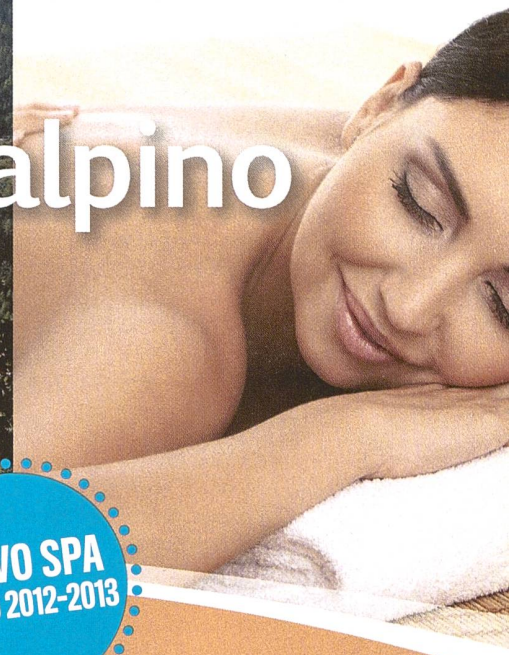
È una vicenda che si tinge di nero: siamo a Brooklyn, ai giorni nostri. Lo scrittore Mortimer Brewster (l'attore Flavio Sala, alias Bussenghi) torna a casa dalle zie Abby e Martha (Mileti Udabotti e Sandra Zanchi)per raccontare del suo fidanzamento con Elena Harper (Simona Berni), ma scopre che le due amabili e anziane ziette «aiutano» i loro inquilini a «lasciare questo mondo» con un sorriso sulle labbra, offrendo loro del vino di sambuco corretto con un miscuglio di veleni. Ci pensa poi il fratello di Mortimer, Teddy (Orio Valsangiacomo) che crede di essere Theodore Roosevelt, a seppellirli nel *Canale di Panama*, come chiama lui la cantina di casa dove scava e ricopre di continuo nuove buche per occultare i cadaveri. Deciso a porre fine alla pazzia delle due zie e del fratello, Mortimer cerca di far internare Teddy in una casa di cura, ma i suoi piani vengono sconvolti dall'arrivo dell'altro fratello Jonathan, un efferato serial killer i cui lineamenti sono stati rovinati a seguito di numerosi interventi di chirurgia plastica effettuati dal suo fidato amico, il dottor Einstein. Anche Jonathan, ha un cadavere di cui disfarsi e tenta di seppellirlo nella cantina, ed ha la ferma intenzione poi, di eliminare pure il fratello Mortimer. Ormai credutosi l'ultimo erede di una famiglia di pazzi maniaci, Mortimer cerca di allontanare da sé la fidanzata, Elena per il timore che esca sconvolta da una situazione così estrema, ma poco prima della partenza di Teddy per la clinica, le due zie (che intendono seguire Teddy nella casa di cura) rivelano che in realtà Mortimer è il figlio illegittimo di una domestica che era andata a lavorare in casa Brewster poco prima che egli nascesse. La notizia di non appartenere a una cerchia di fuori di testa lo tranquillizza e cerca di rimettere un po' d'ordine nella famiglia Brewster… ci riuscirà?

Le capitali baltiche sono piaciute!

Il primo dei due gruppi che ha aderito alla nostra proposta di viaggio alla scoperta delle capitali baltiche è rientrato a casa soddisfatto. Il secondo gruppo partirà il 15 settembre per Vilnius, Riga e Tallinn. Un viaggio organizzato come sempre dalla nostra rivista in collaborazione con Kuoni per soci e clienti interessati. Chi ha preso la… «via baltica» ha trovato una meteo favorevole, ottimi alberghi, escursioni e visite interessanti, pasti tipici e anche tempo libero a disposizione. Insomma, un viaggio riuscito che auguriamo al secondo gruppo in partenza di trovare altrettanto piacevole.

Il primo gruppo durante il viaggio di giugno.

Wellness e spa alpino



NUOVO SPA
Inverno 2012-2013

Bagni termali e benessere

I Bagni d'Ovronnaz propongono un'offerta unica di bagni termali e wellness alpino.

Affidarsi ai massaggi mirati tra le mani di esperti terapeuti, approfittare delle virtù e dei benefici delle acque termali godendo contemporaneamente d'un panorama e d'una esposizione solare molto generosa, rilassarsi in un superbo contesto alpino, ecco l'eccezionale offerta dei Bagni d'Ovronnaz. Appartamenti di alto livello nelle nostre Residenze Alberghi***, tre bacini termali interni e esterni, una sauna/hammam, un fitness, come pure uno spazio wellness e un istituto di bellezza completano questa vasta offerta di benessere. Una vasta selezione di cure nel settore del benessere e dell'estetica contribuiscono ad un soggiorno riuscito in qualsiasi momento dell'anno.

Salute e bellezza

L'offerta «Bagni termali e benessere» riunisce in una stessa cura le proprietà dell'acqua termale, le virtù delle piante medicinali, i benefici dei prodotti dell' arnia come pure delle competenze di professionisti della salute e della bellezza. L'insieme di tutte queste prestazioni in un solo luogo di vacanza e di distensione rappresenta un'opportunità unica nella Svizzera Romanda.
Lei può rifarsi così la sua salute usufruendo di vantaggi esclusivi. Approfittatene!

THERMALP
LES BAINS D'OVRONNAZ
wellness spa alpin

★★★+
RÉSIDENCE HÔTELIÈRE

Alloggio e prezzi

(base 2 persone/nord)

Bassa stagione — a partire da **CHF 1'017.- a p.**
Mono o 2 locali — *invece di CHF 1'669.-*

Senza supplemento single durante la bassa stagione

Stagione — a partire da **CHF 1'185.- a p.**
Mono o 2 locali — *invece di CHF 2'030.-*

Date

Bassa stagione	Stagione
01.09.12 – 12.10.12	13.10.12 – 26.10.12
27.10.12 – 21.12.12	22.12.12 – 28.12.12

Questa offerta comprende:

- 6 notti (senza servizio in camera)
- 6 prime colazioni a buffet
- Ingresso gratuito alle piscine termali
- Accesso alla sauna / hammam / fitness (su appuntamento)
- 6 sedute di aquagym, 5 sedute di fitball
- 6 sedute di «Bol d'Air Jacquier»
- 1 controllo composizione corporea
- 1 dosatore da 10g di Gelée Royale pura
- Piante necessarie alla preparazione di un litro d'infuso al giorno
- Prestito di accappatoi e sandali

Programma con 10 trattamenti:

- 2 drenaggi con pressoterapia, 25 min.
- 2 pedi-maniluvi, 20 min.
- 2 fanghi, 30 min.
- 1 massaggio, 50 min.
- 1 massaggio «serenità» (viso, collo e schiena 25 min.
- 1 cura rilassante del viso PAUL SCERRI, 60 m
- 1 impacco alle alghe, 45 min.

Approfittate delle nostre **condizioni esclusive!**

1 settimana a partire da **CHF 1'017.-**
invece di CHF 1'669.-

PRENOTAZIONE

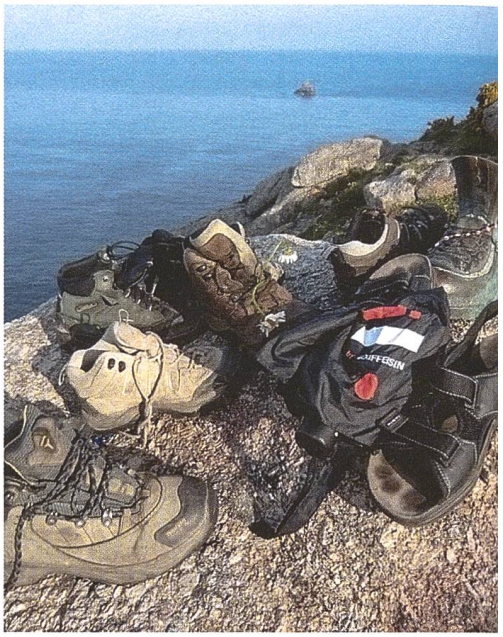
Les Bains d'Ovronnaz | 1911 Ovronnaz/VS | 027 305 11 00 | reservation@thermalp.ch

www.thermalp.ch

La storia di un ombrello Raiffeisen

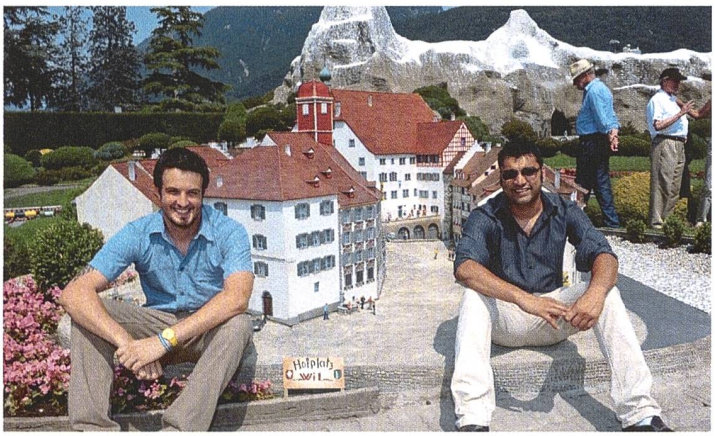
Renato Giobelli di Caslano, 64 anni, da due in prepensionamento e socio da circa 30 anni della Raiffeisen della Magliasina a Caslan, ha una grande passione: camminare. Perciò ad inizio maggio è decollato da Malpensa per atterrare a Porto e percorrere poi a piedi e in solitaria 270 km del cammino verso Santiago de Compostela. Con sé, tra le altre cose, anche un ombrello Raiffeisen che gli era stato regalato anni fa durante un'assemblea della Banca.

Purtroppo la meteo non l'ha assistito e per 12 dodici giorni ha camminato sotto la pioggia riparandosi con l'ombrello Raiffeisen e una mantellina. Lungo il tragitto ha fatto conoscenza con una famiglia brasiliana, italiani, diversi germanici e una comitiva spagnola accompagnata da un prete che parlava italiano. Arrivato all'ultima tappa pioveva talmente forte da due giorni,che Renato Giobelli è stato costretto a camminare sullo stradone principale perché i sentieri erano impraticabili a causa del fango che arrivava fino ai polpacci. Sull'ultima collina prima di Santiago, finalmente il sole ha fatto la sua comparsa e Giobelli ha quindi potuto riporre l'ombrello nello zaino. A Santiago è rimasto una notte, poi avendo ancora alcuni giorni a disposizione e visto il bel tempo previsto per i giorni seguenti è ripartito per Finisterre, camminando ancora circa 110 km. L'usanza vuole che i pellegrini che giungono a Finisterre (km. 0 del cammino) brucino o abbandonino scarpe e indumenti usati lungo il cammino. Perciò Giobelli ha deciso di rispettare la tradizione lasciando l'ombrello Raiffeisen e i suoi sandali ormai quasi distrutti.



Ombrello Raiffeisen e sandali abbandonati a Finisterre da Giobelli dopo 380 km a piedi.

Swissminiatur: a settembre la festa dei bambini e la magia di Federico Soldati



Joël Vuigner (a d.), figlio del dir. di Swissminiatur, insieme al cugino Yannick all'inaugurazione del «centro storico di Wil» dello scorso 30 giugno.

La collaborazione di Swissminiatur con le Banche Raiffeisen del Ticino e Moesano continua a riscuotere il gradimento dei soci e clienti del Gruppo bancario. Sono infatti numerose le nuove richieste giunte alla Swissminiatur per l'abbonamento annuale famiglia. Ricordiamo a chi invece fosse in possesso dell'abbonamento scaduto che per estenderne la validità fino al termine della stagione in corso, è sufficiente presentare la vecchia tessera alla cassa d'entrata e richiedere l'adesivo per il 2012.

Lo scorso 6 luglio Federico Soldati, mago e mentalista, classificatosi al terzo posto nello show televisivo di Canale 5 «Italia's got talent», si è esibito alla Swissminiatur. Questo apprezzato spettacolo è stato possibile grazie alla sponsorizzazione dalla Banca Raiffeisen del Generoso. La bella notizia è che Federico Soldati tornerà a Melide per la tradizionale festa dei bambini domenica 16 settembre, ultimo appuntamento della stagione dedicato alle famiglie. Per questo evento sono previste diverse attività d'intrattenimento per i bimbi. Non mancate!

Per gli amanti dei modelli esposti nel parco si segnalano due nuovi arrivi: il bellissimo centro storico di Wil nel Canton San Gallo ed il battello di crociera «MS Rousseau», varato sul Lago di Bienne a inizio aprile.

Per una sosta rigenerante è a disposizione il self-service durante gli orari d'apertura del parco. Su prenotazione, anche fuori stagione, è possibile organizzare aperitivi, rinfreschi, pranzi e cene, anche aziendali.

Maggiori dettagli e aggiornamenti sulle manifestazioni sul sito www.swissminiatur.ch.

Sonvico, un viaggio dalle origini ai giorni nostri

Il presidente del CdA della Banca Raiffeisen Medio Cassarate, avv. Battista Ghiggia con le autrici Yvonne Camenisch e Danila Nova Toscanelli.

«Sonvico, un viaggio dalle origini ai giorni nostri», il corposo volume a cura di Yvonne Camenisch e Danila Nova Toscanelli per le edizioni Armando Dadò, è stato presentato a giugno nella sala del consiglio comunale di Sonvico.

Un libro importante e significativo nato dalla volontà della Banca Raiffeisen del Medio Cassarate di pubblicare uno studio approfondito e aggiornato inerente la storia di Sonvico, volto a completare quello di don Giovanni Rovelli intitolato «La Castellanza di Sonvico», stampato nel 1927.

Il volume, pubblicato dopo quattro anni di gestazione è il risultato di un accurato lavoro di ricerca negli archivi parrocchiale, comunale e patriziale.

Questa pubblicazione giunge in un momento particolare sia per la Banca Raiffeisen che l'ha promosso e finanziato sia per il Comune di Sonvico: per l'istituto di Sonvico – fondato nel 1923 quale prima Banca Raiffeisen del Cantone – rappresenta l'occasione per festeggiare i quasi 90 anni di esistenza; per il comune, invece, funge da spartiacque tra Sonvico ente autonomo e Sonvico quartiere di Lugano. L'aggregazione alla città diventerà infatti effettiva nel 2013.

Attraverso le pagine del libro – che potete acquistare in libreria – il lettore può compiere un viaggio nella storia di Sonvico, dai suoi albori fino all'età moderna.

Scollinando è divertimento e concorso: a d. un momento della giornata e sopra i vincitori.

Premiati i fortunati vincitori di scollinando

Il 10 giugno scorso si è tenuta la terza edizione di scollinando, manifestazione promossa dai dieci comuni della collina nord di Lugano e sostenuta dalle Banche Raiffeisen del Luganese. Nonostante qualche incertezza sulla meteo, gli organizzatori e gli artisti presenti non si sono fatti scoraggiare ed hanno dato vita ad una giornata entusiasmante, dando prova di grande flessibilità e improvvisazione. Il pubblico sembra non essersi preoccupato delle possibili piogge annunciate e si è presentato ancor più numeroso dello scorso anno a questa terza edizione di scollinando, che ha messo in scena ben 17 spettacoli inediti e 5 atelier per bambini durante l'intera giornata. A rendere ancor più divertente la giornata delle famiglie che passeggiavano – che si è poi rivelata essere asciutta – è stata l'ormai tradizionale «caccia al giullare», organizzata dalle Banche Raiffeisen, tra gli splendidi paesaggi delle colline luganesi. Centinaia sono stati i partecipanti al concorso, ma solo 10 tra questi sono i fortunati – Simona Cosaro di Savosa; Daniele Cavadini di Vernate; Gioele Ceppi di Vezia; Chiara Pradella Caissutti di Lopagno; Marilena Pagnamenta di Comano; Flavio Siragusa di Taverne; Teresa Vincenzi di Tesserete; Aurora Perletti di Origlio; Enea Nani di Gravesano e Cristina Vanazzi di Ponto Valentino – che sono stati sorteggiati lo scorso 25 giugno presso la sede della Banca Raiffeisen di Savosa alla presenza dei direttori Maurizio Rezzonico e Flavio Pagnamenta.

Fiorenza Trento, organizzazione

Viaggi alla scoperta delle atmosfere natalizie: Magie d'Inverno 2012

MAGICHE ATMOSFERE INVERNALI DA VIVERE CON KUONI.

Shopping a Londra	30.11. – 02.12.12
Basilea e Colmar	01.12. – 02.12.12
Augusta e Monaco	07.12. – 09.12.12
Bernina Express	08.12. – 09.12.12
Bremgarten	08.12.12
Rapperswil Jona	15.12.11
Ulma e Ravensburg	15.12. – 16-12.12

INFORMAZIONI E PRENOTAZIONI PRESSO GLI UFFICI KUONI TICINO

ASCONA · Via Borgo 10 · T 058 702 68 10

LUGANO · Via Canova · T 058 702 68 60

LOCARNO · Via Stazione 9 · T 058 702 68 30

LUGANO · Contr. di Sassello 5 · T 058 702 68 80

BELLINZONA · Piazza Collegiata 7 · T 058 702 68 20

LUGANO · Via Ronchetto 5 · T 058 702 68 58

WWW.KUONI.CH/GROUPS

In 130 a Tenero alla seconda edizione del Raiffeisen camp

C'era anche il neo allenatore della Lazio Vladimir Petkovic tra i grandi del calcio presenti al Raiffeisen camp di sabato 9 giugno al Centro sportivo di Tenero. Oltre 130 i ragazzi che hanno potuto partecipare – previo sorteggio di tutti gli iscritti – alla seconda edizione dell'attesa giornata, organizzata da Marco De Gennaro, direttore sportivo del Sion, e Matteo Pelli per le Banche Raiffeisen di tutta la Svizzera italiana. Per i giovani giunti da ogni parte del Ticino, tra cui anche numerose rappresentanti del gentil sesso, giocare sotto lo sguardo attento e vigile non solo di Petkovic ma anche di Arno Rossini, Stefano Maccoppi, Davide Morandi e Livio Bordoli, solo per citarne alcuni, è sicuramente stata un'avventura da raccontare. I giovani allenatori del Team Ticino hanno contribuito all'ottimo svolgimento della giornata, che si è conclusa con l'omaggio del completino sportivo autografato da tutti i «big» presenti.

I calciatori in erba con Marco De Gennaro e Matteo Pelli.

A corsa per dare una mano alla ricerca contro il cancro

Al via l'anno scorso con la maglietta gialla, emblema della solidarietà.

Popolare, che più popolare non si può. Bambini accompagnati dai nonni, papà con i piccoli sulle spalle, gruppi di amici, società sportive, «vip», scolaresche con i loro maestri, anziani a braccetto; c'è chi cammina, chi usa il monopattino, chi corre a perdifiato, chi non può correre perché disabile... Tutti, però, indossano la maglietta disegnata per l'occasione, emblema della simpatia e della solidarietà.

Ormai la corsa della speranza in favore della ricerca contro il cancro – sostenuta anche dalla Banca Raiffeisen Mendrisio e Valle di Muggio – è entrata nel calendario degli appuntamenti di richiamo della Svizzera italiana. L'edizione 2012, la settima, sabato 15 settembre a Lugano, attende il pubblico delle grandi manifestazioni. Ma, rispetto a molte altre, la corsa della speranza ha una carta in più da giocare: quella della generosità. Infatti la tassa d'iscrizione, le donazioni, le offerte sono destinate a finanziare le ricerche svolte dagli studiosi ticinesi nel campo dell'oncologia, contribuendo, per esempio, a pagare delle borse di studio ai giovani medici.

E questo, peraltro, era lo scopo per il quale aveva lottato Terry Fox, il ragazzo canadese di 23 anni che pur con una gamba sola a causa del cancro, nel 1980, marciò per 5 mila km chiedendo a chi incontrava un dollaro da destinare alla ricerca sul cancro. Terry non sopravvisse alla malattia ma il suo messaggio fece il giro del pianeta e venne raccolto dalla corsa della speranza in una sessantina di paesi. Anche nella Svizzera italiana.

La partenza della corsa-camminata di 5 km è alle 18 sul Lungolago, in Piazza Manzoni (le animazioni in Piazza Riforma iniziano già in mattinata). Al termine un piatto di pasta per tutti. Treni gratuiti, Tilo, ma anche Eurocity e ICN, per andare e tornare grazie al biglietto inserito nel kit di partecipazione. L'iscrizione sarà possibile dall'1 al 14 settembre presso diversi punti di vendita, online, ma pure sul posto il giorno della corsa. Tutte le indicazioni si trovano sul sito (www.corsadellasperanza.ch). I primi 3500 iscritti riceveranno anche la ricercatissima maglietta.

Tutti gli sponsorizzati dalla Raiffeisen della Campagnadorna

La Banca Raiffeisen della Campagnadorna ha presentato a giugno il suo «pacchetto» di sponsoring e sostegno ad alcuni sportivi, due associazioni e un istituto.

Durante la conferenza stampa tenutasi al ristorante Montalbano di Stabio, dopo un intervento dell'arch. Tita Carloni sulla storia della Campagnadorna,

sono così stati presentati i beneficiari di tali sponsorizzazioni.

Il giornalista Tarcisio Bullo ha tracciato un ritratto di Carlo Röthlisberger, 18 anni di Coldrerio, campione svizzero juniores nel pattinaggio nel 2011. Il ragazzo – che abita a Sementina ed è socio del Club Pattinaggio Bellinzona – coltiva il sogno di partecipare alle olimpiadi invernali di Sochi del 2014. Per questo motivo ha dedicato l'estate a vari stages estivi ad Herisau, Flims, Boston e Courchevel.

Jessica Uebelhart di Stabio, è stata presentata da Flavio Beretta del Velo Club Mendrisio. La ciclista, che nel 2011 ha corso il suo primo anno da professionista, gareggia con la squadra Chirio – forno d'Asolo Colavita e nei suoi progetti c'è la partecipazione ai giochi olimpici di Rio del 2016 con la squadra nazionale svizzera femminile, della quale fa parte insieme ad altre giovani atlete.

Doriano Baserga, direttore della Raiffeisen della Campagnadorna, ha tracciato il profilo di Murat Pelit, 30 anni di San Pietro di Stabio, da alcuni anni colpito da una paraplegia incompleta. Dopo la malattia Pelit ha iniziato a praticare lo sci-bob (sci alpino per disabili) e dal 2009 gareggia nello Swiss Paralympic Ski Team con risultati lusinghieri (medaglia di bronzo in Coppa Svizzera nella stagione 2011–2012 e terzo posto nello slalom internazionale di Sestrière). Pelit punta alla Coppa del mondo e alle Olimpiadi invernali.

La coppia di pluricampioni svizzeri di rally – formata dal pilota Grégoire Hotz e dal navigatore Pietro Ravasi – è già da tempo sostenuta dalla Banca Raiffeisen della Campagnadorna. Pietro Ravasi ha evidenziato che dopo anni trascorsi al volante delle francesi, dal 2012 sono passati alla guida di una Skoda con la quale sono arrivati terzi al 15.mo Rally

Il gruppo degli sportivi sponsorizzati dalla Banca Raiffeisen della Campagndorna insieme al direttore Doriano Baserga (a sin.).

A Leukerbad una via ferrata d'avventura unica

La nuova via ferrata d'avventura di Leukerbad (Vallese) è l'unica in Svizzera, se non addirittura nel mondo. Il percorso non corrisponde esattamente ad una consueta via ferrata, perché ospita anche diversi elementi di un parco avventura. Ad attendere i visitatori numerose attrazioni e una buona dose di scariche di adrenalina. I punti forti sono il ponte di funi lungo 65 metri e la scala che ruota di 540°, su cui i più coraggiosi potranno salire e compiere un giro e mezzo intorno al proprio asse. Il progetto è stato realizzato anche grazie alla collaborazione con la Banca Raiffeisen locale che ha voluto concretizzare anche in altura il suo motto: «Con noi per nuovi orizzonti!».

Oltre alla via ferrata più antica (Albinenleitern) e a quella più lunga (Gemmi–Daubenhorn), Leukerbad è una località termale che ospita ora anche la prima via ferrata d'avventura della Svizzera. Posizionata sullo storico passo del Gemmi a circa 2300 metri sul livello del mare, questa via ferrata lunga 800 metri ha un grado di difficoltà K3 (medio) e si snoda sotto al ristorante «Wildstrubel» attraversando la ripida parete rocciosa alta circa 150 metri presso la stazione di montagna delle funivie del

Sulla nuova via ferrata d'avventura di Leukerbad i coraggiosi godono di un panorama unico e di... scariche di adrenalina.

Foto: m.a.d. LG Klettersteig

del Ticino, tenutosi in giugno sulle strade della Valcolla.

Sono ormai 44 i bambini iscritti all'Associazione Sportiva Basket Stabio. Grazie all'impegno di Davide Agosta e Francesco Bassetti, che due anni fa hanno iniziato con 7 giovanissimi, il minibasket di Stabio sta vivendo una bellissima avventura. Tanto che verranno raddoppiate le squadre «Young Boys» iscrivendole nei campionati cantonali nella categoria U8 e in quella U10. Si sta anche lavorando per la creazione dell'ultima categoria del mini-basket, quella degli U12.

La Banca Raiffeisen della Campagnadorna sostiene inoltre l'Associazione Cavalli del Bisbino. E lo fa attivamente con l'adozione di Aladino e Olivia, due magnifici esemplari di avelignesi.

Infine da 10 anni la Banca affida l'allestimento natalizio delle sue vetrine all'Istituto Sant'Angelo di Loverciano che, dal 1950, accoglie minorenni e giovani con disabilità o con problematiche derivanti dal disagio sociale, offrendo loro un'educazione cristiana ed una formazione scolastica e professionale.

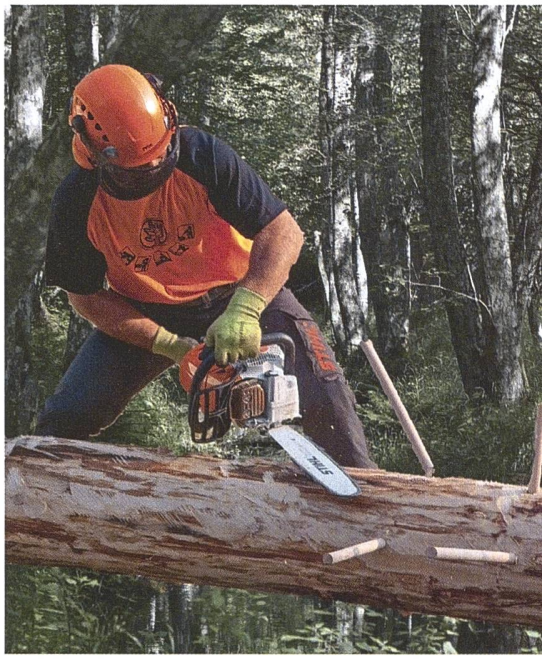
Gemmi. Dalla nuova piattaforma panoramica situata sul passo del Gemmi è possibile seguire lo stesso tragitto degli scalatori alpini. Per percorrere l'intera via ferrata occorrono complessivamente circa due-tre ore, a metà percorso tuttavia è possibile abbandonarlo.

A tal proposito, fino a chiusura di quest'anno delle funivie del Gemmi (11 novembre) i soci Raiffeisen anche in questo caso possono viaggiare da Leukerbad al passo del Gemmi a metà prezzo.

Ulteriori informazioni al riguardo sono disponibili su www.leukerbad.ch. Per informazioni sulla nuova attrazione potete anche rivolgervi all'associazione «Verein IG Klettersteig»: via ferrata Gemmi-Daubenhorn-Leukerbad, Verein IG Klettersteig, 3954 Leukerbad, (www.viaferrata.ch.vc, www.leukerbad.gmxhome.de. (nh)

22° Pentathlon del boscaiolo: appuntamento in Capriasca

Si misureranno a colpi d'ascia e a fendenti di motosega i partecipanti alla ventiduesima edizione del Pentathlon del boscaiolo, singolare competizione promossa da Forestaviva, l'Associazione forestale ticinese. L'appuntamento è per sabato 29 settembre in Capriasca, sul terreno in prossimità dell'ex Caserma di Tesserete. Il locale Gruppo carnascialesco del Volabass, che festeggia quest'anno i 20 anni d'attività, per la parte ricreativa, l'Azienda forestale Valli di Lugano SA, per gli aspetti tecnici ed il Comune di Capriasca per il supporto logistico, collaborano nell'organizzazione della manifestazione, sostenuta in veste di sponsor principale dalle Banche Raiffeisen del Cassarate.



Nelle locandine del 22.mo Pentathlon del boscaiolo appare questa foto.

L'evento, oltre che proporre una serie di discipline decisamente spettacolari che mettono in evidenza le capacità dei concorrenti impegnati in prove d'abilità con le motoseghe, ha pure come obiettivi quello di offrire un'occasione d'incontro agli operatori del settore, far conoscere al grande pubblico il lavoro del selvicoltore e del boscaiolo e a meglio presentare un'attività fondamentale per la salvaguardia del nostro territorio. Un mercato, quello selvicolturale, che sta vivendo un nuovo periodo di espansione e di grande fermento. A dimostrarlo, ad esempio, la ventina di apprendisti che hanno appena iniziato la formazione.

Il Comune di Capriasca, con il suo attrattivo paesaggio naturale, rappresenta un luogo ideale per accogliere l'evento nell'incantevole cornice dell'Arena Sportiva. Circa il 70 % della superficie è ricoperta da bosco e risulta fra le più boscose della Svizzera.

Le origini del Pentathlon sono strettamente legate all'entusiasmo e al dinamismo dell'ingegner Giulio Benagli di Sala Capriasca, presidente e fondatore dell'Associazione forestale ticinese, prematuramente scomparso. Benagli creò le basi per dare avvio a questa tradizionale gara forestale iniziata nel 1991, costantemente cresciuta e consolidata nel tempo, che riscuote sempre un grande successo di partecipanti e di pubblico per il suo carattere particolare. Il programma prevede: 9.00–13.00 gare di abilità per i boscaioli; 10.00 –13.00 pentathlon dei bambini; 9.00 –16.00 mercato dell'artigianato e dei prodotti locali; 11.30–13.30 pranzo nel capannone; 13.00–14.30 dimostrazione da parte degli espositori, concorso scultori con motosega; 16.00 premiazione concorso degli scultori e del pentathlon; 16.30 palo della cuccagna; 17.30 aperitivo in musica; 19.00–20.30 cena nel capannone; 21.00–02.00 grande kermesse musicale con le band dei Ratatagnol e Fox e Sgaffy. L'entrata è libera.

«carandagista» da sempre

Da oltre trent'anni le penne Caran d'Ache accompagnano Giordano Menghetti nella quotidianità. Per scrivere non utilizza nient'altro. E ne ha una cospicua e variopinta collezione.

■ Giordano Menghetti, 53 anni, possiede ancora la sua prima penna a sfera Caran d'Ache. La usava quando era apprendista meccanico d'auto. La sua fix-pen da tirocinante ora ha il suo posto tra le altre 85 penne a sfera della prestigiosa ditta svizzera di penne, lapis e matite colorate, alloggiate in quattro piedistalli di legno fabbricati da Giordano. «So fare un po' di tutto», racconta il collezionista di Viglio mentre ci mostra la sua collezione. «Ho creato questi supporti in modo che le penne stiano verticali ma con una leggera inclinazione», osserva.

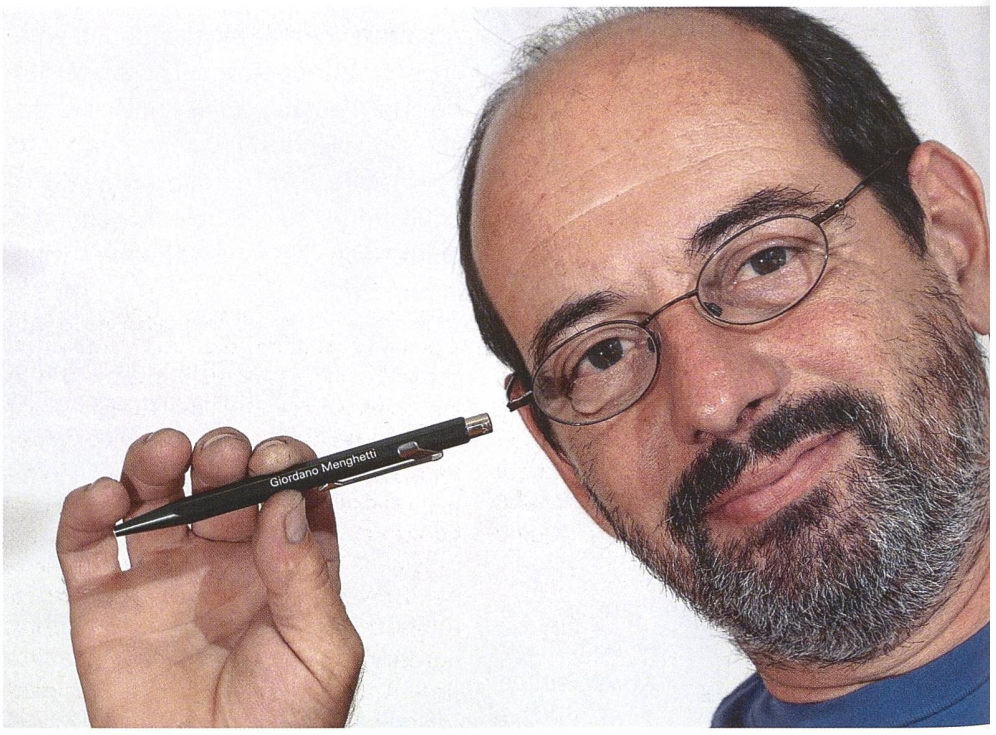
Prima di collezionare penne a sfera Caran d'Ache, Giordano raccoglieva accendini. «Ne ho migliaia ma dopo l'ultimo trasloco li ho riposti in cantina. La collezione di penne è iniziata quasi per caso. Anni fa lavoravo a Rivera. Frequentavo sempre lo stesso bar dove ho conosciuto una persona che collezionava penne Caran d'Ache pubblicitarie. Un giorno ha notato che avevo una penna della Croce Verde e mi ha proposto di scambiarla con una nuova senza scritte. E così ogni tanto scambiavo qualche penna. Poi ho cambiato posto di lavoro, non ho più rivisto quella persona e ho iniziato a collezionarle personalmente, visto che anche io sono da sempre un ‹carandagista›. Mi piace il design, l'affidabilità. E' un prodotto svizzero di grande qualità, come gli orologi e i coltellini Victorinox».

Una storia per ogni penna

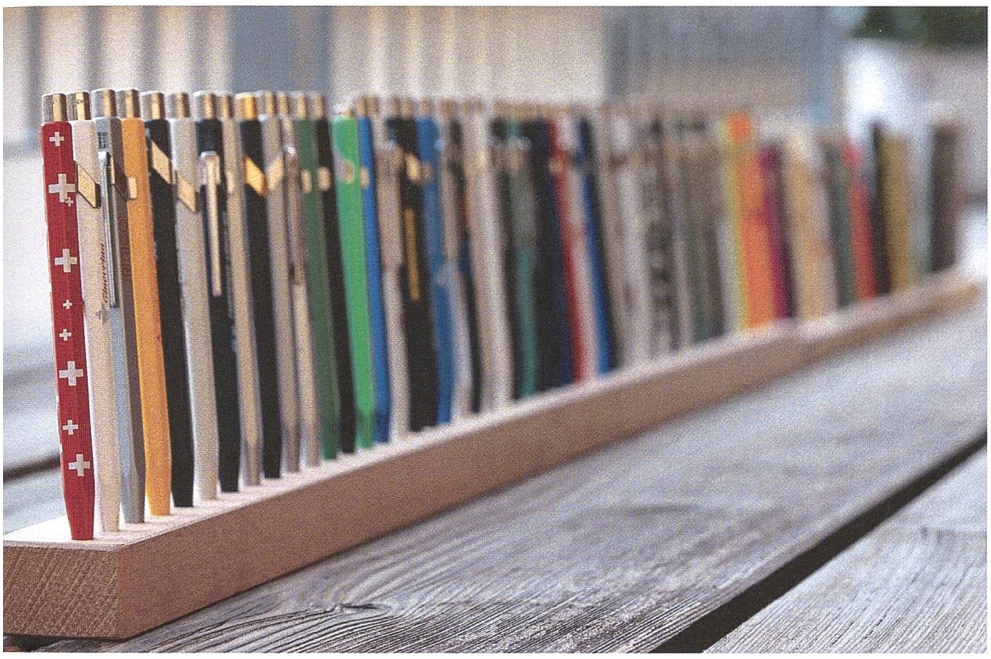
Tutta la famiglia di Giordano partecipa ed è al corrente di ogni aneddoto legato alla collezione. Mio figlio Andrea, ora ventenne, all'età di quattro anni vide una variopinta Caran d'Ache su un ripiano del supermercato Jumbo di Canobbio. «Mamma, penna, papà». Disse a mia moglie Elena. E lei la comprò in modo che lui potesse regalarmela. Ero affezionatissimo a quella penna che purtroppo ho smarrito qualche anno dopo in un ristorante. Ricordo esattamente come e dove. Da allora cerco una penna uguale da poter inserire nella collezione. Quando ci penso me la vedo ancora davanti agli occhi: maculata con sette-otto colori. E' il pezzo della collezione che rincorro», confessa con un filo di emozione.

Poi ci mostra i pezzi più pregiati. Tre penne placcate d'oro datate più o meno di cinquant'anni e tre penne placcate d'argento. «Mi sono state regalate rispettivamente da un vicino di casa e da uno zio». Siro, il figlio più giovane di 16 anni, le ha lucidate al mattino prima dell'intervista per restituire il loro antico splendore.

«La collezione non richiede grandi sforzi. L'unica difficoltà sta nel trovare pezzi nuovi. Tengo sempre di scorta alcune penne nuove in modo da poterle scambiare». Racconta mentre ci mostra la penna verde fluo che usa sul lavoro da otto anni. «Un record», commenta ridendo poiché sa quanto è facile smarrirle. «Questa invece è la penna della festa», dice indicando quella con i motivi rossocrociati. Il pezzo elvetico. «Quando andiamo al ristorante, al cinema o in vacanza la metto sempre nel taschino»: L'amor patrio non si discute. «Ho anche gli occhiali e le bretelle rossocrociate che uso quando vado in moto, un'altra delle mie passioni insieme allo sci e al tiro». Inoltre Giordano suona la chitarra. «Diciamo che strimpello perché non ho mai imparato a leggere gli spartiti. In compenso sia Elena sia i miei figli suonano tutti. Elena il clarinetto, Andrea chitarra, susafono e sassofo-



Elena, Siro e Giordano Menghetti con la collezione di penne Caran d'Ache.



Panoramica della collezione. In primo piano la «penna rossocrociata della festa».

Una Caran d'Ache placcata oro ma non di forma esagonale come le altre penne della collezione.

no e Siro clarinetto, chitarra elettrica e batteria. Tutti e tre suonano nella banda di Collina d'Oro». Decisamente una famiglia musicale.

Da karandash a Caran d'Ache

Seduti al tavolo della spaziosa e solare, cucina mentre sorseggiamo un buon caffè ed assaporiamo le deliziose tortine alle mele preparate da Elena per l'occasione, Giordano narra numerosi aneddoti concernenti le sue penne. «Questa nera e bianca l'ho trovata sulle piste di Leukerbad. Una Caran d'Ache nella neve! Quando l'ho vista non credevo ai miei occhi. Era lì che mi aspettava nella coltre nevosa. Era identica a una che Andrea mi aveva regalato in occasione di un mio compleanno». E' curioso osservare come Giordano rammenti con precisione i particolari legati alle penne della sua collezione. «Questa porta addirittura il mio nome inciso. Mi è stata donata dalla AMAG, ditta importatrice di autovetture». E la mostra a Rémy che non perde l'occasione per immortalarla con il suo obiettivo. E tra una chiacchiera e l'altra ci addentriamo nell'origine del nome Caran d'Ache «In russo significa matita, lapis», rivela il collezionista di Viglio. In effetti, «karandash» nella lingua di Putin vuol dire matita. Il disegnatore e umorista francese, di origini russe, Emmanuel Poiré (Mosca 6.11.1858–Parigi 26.2.1909), noto per essere considerato uno dei padri del moderno fumetto, adottò lo pseudonimo Caran d'Ache per firmare le sue tavole proprio in ricordo delle sue radici russe. L'omonima azienda svizzera, oggi mondialmente nota per le sue matite colorate e penne di altissima qualità e precisione, dedicò proprio al disegnatore franco-russo il nome della ditta. E Giordano, con la sua variopinta collezione di penne, dalla caratteristica linea esagonale contribuisce, nel suo piccolo, a mantenere viva la storia di questa prestigiosa casa svizzera nata nel 1924 sulle rive del lago Lemano.

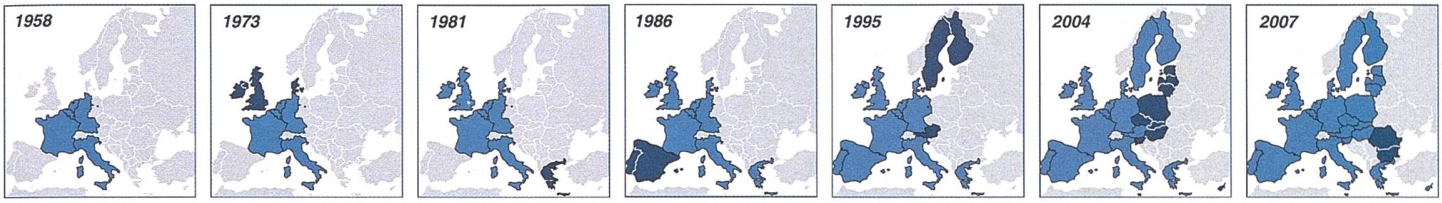
■ **DONATELLA GELLERA FALERNI**

Giordano mostra la penna con il suo nome inciso.

Più unione o più nazione?

Il cammino dell'UE

Il 25 marzo1957 vennero firmati a Roma due trattati: uno istituiva la Comunità economica europea (CEE), l'altro la Comunità europea dell'energia atomica (Euroatom). I due trattati entrarono in vigore nel 1958.



Europa dei 6
Belgio, Germania, Francia, Italia, Lussemburgo, Olanda.

Europa dei 9
+ Danimarca, Gran Bretagna, Irlanda

Europa dei 10
+ Grecia

Europa dei 12
+ Portogallo, Spagna

Europa dei 15
+ Finlandia, Austria, Svezia

Europa dei 25
+ Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Malta, Cipro

Europa dei 27
+ Romania, Bulgaria

In queste settimane e mesi l'Unione Europea è di fronte a un bivio: il suo futuro dipende da come sarà gestito il problema dell'euro.

■ Nell'Unione Europea (UE) è ormai una questione di vita o di morte. «Mai finché sono viva», sono le parole con cui Angela Merkel – altrimenti poco propensa all'emotività – ha escluso la responsabilità solidale in merito ai cosiddetti eurobond. Per essere ancora più categorica, la sempre posata e prudente cancelliera tedesca avrebbe potuto dire solo «dovrete passare sul mio cadavere».

Per fare una simile affermazione non ha scelto un momento qualsiasi, ma proprio la vigilia di uno degli ennesimi summit UE, quello di fine di giugno a Bruxelles. Si è nuovamente appellata alla necessità di una disciplina di bilancio da parte degli Stati membri, ben sapendo che le sarebbero stati chiesti, a lei e alla Germania, altri impegni finanziari. Sono inoltre in discussione gli eurobond comuni, con il «tasso di interesse tedesco» tuttora ai minimi.

La Germania indica la strada

Già da tempo nell'UE il problema non è più «solo» la moneta unica euro, ma gli stessi valori cardine della comunità. La sola unione monetaria europea alla lunga fa scoppiare l'UE. Non essendoci il tasso di cambio a fare da ammortizzatore, i differenti incrementi dei tassi di interesse per i titoli di stato sono diventati il segnale della forza economica dei singoli paesi dell'eurozona.

L'unione monetaria è stata la «contropartita politica» (soprattutto per quanto concerne la Francia) per l'unificazione della Germania, e dunque per un nuovo assetto di pace in Europa. Questa decisione appartiene tuttavia al passato. Nel presente manca un profondo senso dell'agire economico comune, soprattutto da parte del nuovo presidente francese François Hollande. L'asse franco-tedesco presenta attualmente uno squilibrio.

Se si vuole mantenere l'Unione Europea e si pensa che sia una buona idea, per il suo futuro l'UE ha assolutamente bisogno di altri tipi di unione, ad esempio di un'unione fiscale e dunque necessariamente anche di una forma di unione politica. Non è troppo tardi per intraprendere questa lunga strada, ma al momento la direzione non è chiara. I paesi UE sono di fronte a un bivio: rafforzare l'unione o rafforzare la nazione. E la decisione circa la direzione da prendere passa per la Germania.

Il percorso è difficoltoso, poiché non tocca solo Berlino, ma anche Karlsruhe, dove ha sede la Corte costituzionale federale, che vigila affinché le concessioni della Merkel all'Europa non pregiudichino la sovranità del parlamento tedesco e in particolare il suo diritto di decidere in materia di bilancio. La corte suprema tedesca si preoccupa inoltre della legittimazione democratica, quale diritto e dovere della Corte costituzionale.

In altre parole, anche se Angela Merkel considerasse gli eurobond un passo verso il grande obiettivo, non sarebbe in grado di promettere a Bruxelles una responsabilità solidale. Anche se con bizantinismi politici i partiti trovassero un accordo per un patto fiscale (per il governo) e un patto di crescita (per l'opposizione), di certo tale decisione non sarebbe automaticamente in linea con la costituzione. Sempre di più la Germania ha con l'UE un problema di diritto costituzionale.

Deciso un patto di crescita

La cancelliera tedesca affronta il secondo semestre del 2012 e il quarto anno della crisi economico-finanziaria, indebolita sul fronte della politica interna. Ai suoi avversari europei di certo non è sfuggito questo aspetto alla vigilia delle elezioni tedesche del 2013. Non a caso attualmente cerca soluzioni comuni con l'Italia di Monti, la Spagna di Rajoy e la Francia di Hollande (il politico che durante la campagna elettorale francese non aveva voluto ricevere). I tre capi di stato hanno chiesto un patto di crescita, al quale durante il summit ha acconsentito anche la cancelliera. Dopo ogni incontro al vertice ci si chiede chi è uscito vincitore dalle trattative. La domanda molto più importante è invece se le decisioni prese potranno essere «vendute» a casa propria. Ancora di più che per gli altri paesi UE, ciò vale per la Germania, poiché la politica

GENAZZI & ARTIOLI

G&A Habital SA

Via Industria 16
CH-6814 Lamone

Tel: 091 873 45 00
www.genazziartioli.ch

www.facebook.com/GeAHABITAL

L'unione monetaria è stata la «contropartita politica» (soprattutto per quanto concerne la Francia) per l'unificazione della Germania, e dunque per un nuovo assetto di pace in Europa.

europea è ormai diventata una questione di politica interna.

Alla Merkel si attribuisce un grande fiuto tattico. Su «temi marginali» come il patto di crescita è disposta a cedere facilmente. Ma sui temi chiave vende caro il suo consenso. E il prezzo è quasi sempre una variante della disciplina di bilancio. Nell'ultimo summit, tuttavia, per la prima volta il gioco non le è riuscito, quando ha accettato l'eventuale acquisto di titoli di stato, senza subordinarlo al varo immediato di un programma di riforme sotto la supervisione della troika.

La questione degli eurobond è invece estremamente problematica per Monti, Hollande e Rajoy. A prescindere dalla domanda circa l'entità del contributo che la Germania, con la sua economia, sarebbe effettivamente in grado di dare, è proprio su questo punto che la faccenda diventa una questione di vita o di morte. Per la Merkel, chi ha il controllo di un titolo di credito deve assumersene anche la responsabilità, mentre gli altri paesi vogliono che sia la Germania a farsene carico. Soprattutto l'ex commissario UE Mario Monti non è certamente un ingenuo sognatore, ma deve assolutamente abbassare l'onere per interessi. Per l'Italia e gli altri paesi mediterranei si tratta semplicemente di una questione di sopravvivenza: gli interessi dei loro titoli di stato superano ormai regolarmente la fatidica soglia del cinque percento, mentre la Germania può procurarsi nuovo denaro quasi gratis. Per ora! Questo lo sa anche Mario Monti.

Giocando con il fuoco

Oltre alla Corte costituzionale, ci sono infatti anche i mercati! Se vacilla la fiducia nei titoli di stato tedeschi, il ministro delle Finanze Wolfgang Schäuble dovrà pagare mediante interessi più alti l'aumento dei premi di rischio per gli eurobond tedeschi. A quel punto, le decisioni politiche prese a partire dal maggio 2010 – quando la BCE ha acquistato i titoli di stato greci – sarebbero applicate ad absurdum. Hollande, Monti & Co. stanno dunque giocando con il fuoco.

In Germania i costituzionalisti stanno già litigando sulla possibilità da parte del parlamento tedesco – ovviamente con la maggioranza dei due terzi – di decidere una modifica della legge fondamentale al fine di introdurre referendum e votazioni popolari. Non bisogna infatti dimenticare che, come l'Unione Europea, la Repubblica federale tedesca non ha una costituzione vera e propria, ma solo una cosiddetta «legge fondamentale».

Volendo scegliere una costituzione per l'Europa, non sarebbe forse la Svizzera un modello perfetto per l'Unione Europea? Un paese con quattro lingue, quattro culture, con l'elettorato come principale forza politica e fonte di potere. Un paese che affronta e risolve i problemi laddove sorgono e sempre in questa precisa successione: prima a livello comunale, poi cantonale e infine federale.

La Svizzera come modello?

La Svizzera è un paese in cui le decisioni sono prese dai comuni, dai cantoni e soprattutto dal popolo. Eppure, per le questioni essenziali questo «Stato plurinazionale» trova un modus vivendi a livello federale. Tradotto in termini economici, si tratta di politica monetaria, politica finanziaria, politica economica e governance economica. Suona come il piano di massima che l'UE è però ancora molto lontana dal realizzare. Ma il tempo stringe. All'interno dell'Unione Europea è necessaria una più profonda coesione verso un'unione politica, senza tuttavia che la «famiglia patchwork» debba improvvisamente diventare un indistinto melting pot culturale. Ognuno deve rimanere se stesso, ma un paio di regole comuni sono indispensabili, altrimenti il denaro purtroppo non basta per tutti i membri della famiglia.

La cancelliera federale Angela Merkel non può semplicemente imporre all'Europa il suo «avanti marsch». Ha bisogno di riunire il consiglio di famiglia attorno al tavolo a cui siedono i rappresentanti dell'Europa settentrionale e orientale in piena o soddisfacente salute, guidati dalla grande sorella Angela (Merkel), e i rappresentanti del più cagionevole ramo sud-occidentale della famiglia, guidati dal francese François Hollande, subentrato al pupillo della Merkel, Nicolas Sarkozy.

Non è ipotizzabile che un qualche fratello greco o una qualche sorella italiana accettino di farsi dire dalla sempre un po' saccentona sorella maggiore Angela come devono vivere per rimettersi in forma. Solo se il consiglio di famiglia richiamerà al dovere sorelle e fratelli indistintamente, gli uni e gli altri si conformeranno alle esigenze della comunità, altrimenti sarebbero costretti a lasciare la famiglia.

Considerata la gravità dei problemi, concepire l'Europa come una famiglia può di primo acchito sembrare naïf. Tuttavia, sono numerosi i problemi da risolvere prima sul piano morale e solo in un secondo tempo mediante una variante monetaria. In altre parole, il denaro non è il problema dominante, quando si ha il senso della famiglia. Nessuno va ripudiato a priori. Fuor di metafora, in definitiva ne va della pace in Europa.

■ **DR. MARKUS WILL**

Il piano di massima dell'UE

Su Angela Merkel incombe un secondo round di trattative, questa volta però di tipo costruttivo: il presidente del Consiglio europeo Herman Van Rompoy che coordina i capi di stato e di governo dei paesi UE, il presidente della Commissione UE José Manuel Barroso, una sorta di capo del governo europeo, Jean-Claude Juncker, a capo dei 17 paesi aderenti all'euro, e il presidente della Banca centrale europea, Mario Draghi, hanno elaborato un piano di massima

- Chiedono in primo luogo la creazione di un'unione bancaria europea, con vigilanza centralizzata della BCE e un regime unico di garanzia dei depositi delle banche europee.
- L'unione bancaria sarà supportata da un'unione di bilancio o anche fiscale, nell'ambito della quale un ministro delle finanze europeo assumerebbe una parte della sovranità della politica nazionale di bilancio. Ciò rappresenterebbe una sorta di pendant della già esistente unione monetaria.
- Per coerenza, chiedono anche un'unione economica allo scopo di far diminuire il divario tra la competitività dei paesi dell'euro. È proprio questo infatti il problema dell'euro.
- In linea di principio è chiaro che alla fine ciò dovrà sfociare nella questione della legittimazione democratica e dunque dell'unione politica. Il piano di massima ne fa tuttavia menzione solo marginalmente. Eppure si tratta del punto decisivo.

A quale prezzo?

Quando si acquista o si vende un immobile o un fondo, ci si imbatte spesso in idee contrastanti. La banca in questo caso può fornire una valutazione più oggettiva rispetto alle persone direttamente interessate. Ecco una disamina dei fattori che incidono sulla determinazione del prezzo.

I difetti di costruzione vengono documentati perchè incidono sul valore di mercato.

■ La famiglia Baumann vuole vendere la sua proprietà su uno splendido pendio con vista sul lago. Heinz Baumann non può rinunciare a un'offerta di lavoro proficua e probabilmente di lunga durata all'estero. Una cosa è certa: la famiglia lo seguirà. L'immobile deve essere venduto e non affittato, poiché la famiglia Baumann desidera costruirsi una nuova vita all'estero. Ma non è nemmeno del tutto chiaro se in futuro rientrerà in patria o meno. Ma a quale prezzo Heinz Baumann dovrà cercare di vendere l'immobile?

Questa problematica di primaria importanza deve essere affrontata da tutti i venditori di appartamenti in proprietà o abitazioni unifamiliari. L'esperienza dimostra che i venditori spesso hanno idee del tutto irrealistiche del valore effettivo del loro immobile. Ciò dipende spesso dal forte legame emotivo che si instaura con la propria casa. Il fatto è che non esiste un prezzo realmente giusto o sbagliato per un determinato immobile od oggetto immobiliare. Molto dipende dalla prospettiva da cui si osserva il prezzo. Chi partecipa a una vendita o a un acquisto ha motivazioni e argomentazioni comprensibili che giustificano la propria idea personale di prezzo.

Se valutato in modo neutrale, è possibile definire il prezzo di un immobile come segue: è il risultato delle trattative, a conclusione delle quali i valori del venditore vengono conciliati con quelli dell'acquirente. Tuttavia questa è spesso un'impresa complessa.

Il venditore ha le sue idee

Un venditore è in primo luogo interessato a ottenere dalla vendita del suo immobile un prezzo possibilmente alto. Questa idea di prezzo può essere comprensibile anche se valutata obiettivamente. Se si tratta tuttavia di una persona privata che vende la sua abitazione di una vita, il legame emotivo che il venditore ha con l'immobile è talvolta così forte, che il prezzo richiesto non è all'altezza di nessuna valutazione oggettiva. Per esempio la cucina per anni ha soddisfatto pienamente il venditore sul piano funzionale, ma oggettivamente necessiterebbe da tempo di una sostituzione, oppure l'acquirente si era fatto idee completamente diverse relativamente a un allestimento al passo con i tempi. Un tale errore di valutazione può riguardare per esempio anche il bagno, le pareti, i pavimenti e il tetto. Anche la posizione dell'oggetto da vendere può ripercuotersi sul prezzo richiesto, tuttavia questa circostanza in caso di lungo utilizzo viene spesso data per scontata e pertanto confluisce meno consapevolmente nella determinazione del prezzo.

Le esigenze dell'acquirente

Per un acquirente invece la posizione di un oggetto è di primaria importanza. Oltre a una bella vista o alla distanza dalle case vicine, conta anche la prossimità alle scuole, ai negozi o ai mezzi di trasporto pubblici. Inoltre, per l'acquirente di un oggetto preesistente è importante anche che la suddivisione degli spazi e la pianta dell'immobile corrispondano ai suoi desideri o almeno che questi siano realizzabili con poco dispendio. Al giorno d'oggi rivestono sempre più importanza anche le caratteristiche dell'oggetto sul piano energetico. Quanto sono isolati

SIMPLY CLEVER

ŠKODA

Mai sentito?

4x4 già a partire da CHF 26'100.–*

ŠKODA Octavia Twenty 4x4

Škoda. Made for Switzerland.

Twenty20 Aprite bene le orecchie: optando ora per una ŠKODA Octavia Twenty 4x4 pagate solo CHF 26'100.–. Inoltre, in occasione dei 20 anni di ŠKODA Svizzera, approfitterete di un equipaggiamento speciale – con cerchi in lega leggera PYXIS, barre sul tetto nere, volante in pelle e rete di separazione inclusi. ŠKODA Octavia Twenty 4x4: aguzza il vostro udito. **www.skoda.ch**

*ŠKODA Octavia Twenty 4x4 1.6 l TDI, 77 kW/105 CV, con pacchetto di equipaggiamenti speciali (cerchi in lega leggera PYXIS, barre sul tetto nere, volante in pelle e rete di separazione) sulla base della ŠKODA Octavia Combi Ambition 1.6 l TDI, 77 kW/105 CV, vantaggio di prezzo CHF 5'500.– più bonus EURO CHF 4'700.–, vantaggio cliente totale CHF 10'200.–, prezzo raccomandato CHF 26'100.–. Bonus EURO valevole per contratti stipulati entro il 31.8.2012 o fino a revoca. Consumo di carburante totale (benzina equivalente): 5.4 (5.7) l/100 km, emissioni di CO_2: 141 g/km, categoria di efficienza energetica: B. Valore medio di tutte le nuove vetture: 159 g/km.

gli edifici e le finestre? Qual è lo stato dell'impianto di riscaldamento e come viene riscaldato l'edifico? L'edificio è munito di certificato Minergie oppure vanta una classificazione CECE molto buona?

Nonostante tutti questi criteri, l'acquisto di un immobile resta una questione molto personale. Alla fine la cifra che un acquirente è disposto a spendere per acquistare un determinato oggetto dipende esclusivamente dalle esigenze e dal gusto personale o dalle possibilità finanziarie. Un cultore di un determinato tipo di abitazione sarà molto più disposto a pagare a caro prezzo una casa valutata oggettivamente di meno. In questo caso i criteri oggettivi non rivestono alcun ruolo o almeno un ruolo minore.

Durante una perizia non bisogna trascurare nulla.

Valutazione della banca finanziatrice

Una banca che finanzia un immobile presta attenzione in primo luogo al mantenimento del valore e quindi a un buon valore di rivendita nel lungo periodo. Ciò avviene non solo nel proprio interesse, bensì anche in quello del cliente, che forse preso dall'entusiasmo di primo acchito non riesce a valutare tutti i fattori criticamente. Con la sua valutazione individuale la banca può almeno fornire informazioni al cliente su questi punti, rendendolo consapevole. La decisione a favore o contro l'acquisto di un immobile spetta tuttavia sempre al cliente.

In fase di valutazione la banca tiene conto di criteri oggettivi, come la posizione, la situazione finanziaria, il collegamento stradale, l'infrastruttura, l'offerta di posti di lavoro e di tempo libero, la situazione economica e il mix di popolazione. Inoltre la banca valuta l'attrezzatura e la manutenzione dell'oggetto desiderato. In fase di valutazione di questi fattori la banca deve tuttavia tenere presente che al primo posto non c'è il gusto personale, bensì l'oggettività. Una cucina o un bagno sembrano datati e trascurati, oppure la struttura è come nuova e di elevata qualità? L'isolamento o il riscaldamento sono al passo con i tempi?

In caso di edifici molto esclusivi si cela tuttavia il rischio che siano necessari elevati ammortamenti, poiché la rivendita in caso di prezzi piuttosto alti è molto difficile. Si tratta infatti di trovare l'acquirente facoltoso a cui piaccia questa struttura esclusiva e di pregio. In caso di proprietà per piani oltre allo stato dell'abitazione vanno tenuti presenti anche altri fattori. Va infatti valutato lo stato dell'intero edificio, onde stimare gli ulteriori costi per il risanamento degli impianti di riscaldamento, idrici, elettrici o di isolamento. Se poi il fondo di ristrutturazione non presenta sufficiente capitale, in caso di interventi necessari di risistemazione dell'edificio non ci si mette molto a raggiungere cifre di decine di migliaia di franchi per ogni proprietario per piani.

Pensare al futuro

Inoltre non va trascurato lo sviluppo futuro nel comune e nella regione. È possibile per esempio che progetti edilizi non ancora avviati, in futuro abbiano ripercussioni considerevoli sull'oggetto o sulla sua ubicazione e quindi influenzino negativamente il prezzo futuro dell'immobile. Basti pensare alla costruzione di nuove strade, autostrade o tratte ferroviarie, le cui emissioni di gas e rumore possono compromettere notevolmente il benessere degli abitanti. Ma anche un vicino aeroporto o un imminente centro commerciale possono causare emissioni.

Il valore di un immobile può naturalmente avere anche una svolta positiva, se per esempio il comune ottiene un maggiore accesso alle regioni economiche vicine, senza che ciò si ripercuota negativamente direttamente sull'oggetto della trattativa (p.es. il nuovo raccordo autostradale si trova all'altra estremità del paese).

Per poter considerare tutti questi criteri anticipatamente nel processo decisionale, è importante prendere contatto molto presto con la futura banca finanziatrice per ottenere una seconda opinione sull'oggetto. Ciò è d'aiuto per il cliente in caso di un acquisto immobiliare orientato al lungo periodo e alla banca in caso di valutazione tempestiva dell'oggetto da finanziare.

■ ALEXANDER OCKER

Info

In fase di valutazione di un immobile si devono considerare molti aspetti. Nei seguenti casi è auspicabile far valutare l'immobile da un esperto. Acquisto/vendita di un immobile, verifica del valore fiscale di un immobile, eredità o preacquisto di un'eredità, prima della realizzazione di grandi progetti di ristrutturazione, in caso di aumento di un credito preesistente, per il controllo di un portafoglio di immobili. Fatevi comunque consigliare dallo specialista di ipoteche della vostra Banca Raiffeisen.

«Coinvolgere un perito immobiliare conviene»

Quando si tratta di valutare un immobile, i proprietari si fanno prendere dalle emozioni. Manca loro la necessaria esperienza e formazione. I periti immobiliari affrontano invece le situazioni più complesse in modo imparziale e contando su un grande patrimonio di esperienza. Jürg Viert, perito immobiliare con attestato professionale federale, illustra anche altri vantaggi.

«Panorama»: Qual è la maggiore difficoltà nella stima di un immobile o di un fondo?
Jürg Viert: Quando si valuta un fondo bisogna avere, oltre alla documentazione obbligatoria come l'estratto del registro fondiario, i contratti di servitù ecc., anche conoscenze in materia di regolamento edilizio, suolo, progetti orientativi (p.es. imminente costruzione di nuove strade) e altro. Come in ogni stima è fondamentale conoscere bene la località. Basti pensare alle emissioni di rumore o di odore, ai cavi dell'alta tensione, ai fattori di disturbo pianificati, a futuri nuovi edifici davanti all'oggetto, a vecchi oneri ecc. È inoltre importante che il perito visiti l'immobile sia internamente sia esternamente.

Un perito immobiliare può andare oltre alla perizia e fornire per esempio una consulenza?
Un perito immobiliare competente dovrebbe avere anche una funzione di consulenza. Prima di ogni stima è necessario definire precisamente l'incarico con il committente. In questa fase il perito può per esempio far presente che un fondo è sottoutilizzato e/o che con l'elevato investimento da destinare alla risistemazione dell'edificio sarebbe auspicabile una perizia territoriale. Ce ne sono di esempi di questo tipo! Può quindi essere utile coinvolgere altri esperti in materia per risolvere i problemi presenti o futuri.

Qual è la distinzione tra stima e perizia?
La stima del valore di mercato non va confusa con la perizia edile. La stima mira a determinare il valore, mentre la perizia edile valuta le condizioni in fatto di qualità costruttiva, valori di isolamento ecc.

Quanto può essere «neutrale» un perito immobiliare?
Un perito dovrebbe lavorare nel modo più indipendente possibile. Ciò significa che il perito prima e durante l'elaborazione della stima non deve essere coinvolto né in contratti di intermediazione né di costruzione dell'immobile in oggetto. La neutralità della stima non è mai garantita in una perizia di parte. Lo scopo della stima è determinante.

Sono cambiati negli ultimi anni i criteri per la valutazione di un immobile?
A seconda della regione e della località l'offerta e la domanda sono cambiate. Anche qui sono necessarie buone conoscenze del mercato e della località da parte del perito. Le associazioni di periti immobiliari hanno elaborato nuove direttive che mirano a standardizzare le stime. Gli standard sono migliorati.

Ciò significa che il coinvolgimento di un esperto residente nel luogo o nel cantone è preferibile…
In ogni caso vale la pena di contattare un perito del luogo, poiché la profonda conoscenza della sede e del mercato sono l'ABC di ogni stima.

Passando all'aspetto proventi di costi e ricavi, come si configura la fattura che il proprietario immobiliare deve saldare?
Dal punto di vista finanziario vale sempre la pena di coinvolgere un esperto. La decisione di acquistare o vendere un immobile a un determinato prezzo può essere causa di sonni molto agitati. Senza una stima può capitare di acquistare un immobile a un prezzo troppo alto, o venderlo a un prezzo troppo basso. E poi ci sono altre problematiche: quali investimenti vanno fatti dopo l'acquisto? A quanto ammontano le spese di manutenzione all'anno ecc.? Come base per l'acquisto o la vendita di un immobile andrebbe pertanto sempre redatta una stima. Per quanto riguarda l'onorario per la stima: nella maggior parte dei cantoni è scaricabile fiscalmente!

Si parla sempre più del metodo edonistico di valutazione. Che cosa si intende?
Il metodo edonistico di valutazione è un sistema di valutazione degli immobili orientato al mercato. Raccogliendo e analizzando i prezzi di vendita è possibile calcolare il valore di diversi oggetti con le relative caratteristiche (posizione, standard, dimensione, età, numero di stanze, numero di servizi, numero di possibilità di parcheggio ecc.). In base a questi valori viene calcolato il valore dell'oggetto. Molte banche utilizzano questi metodi interni di valutazione, soprattutto per gli immobili destinati a uso abitativo proprio (appartamento in proprietà e abitazioni unifamiliari). Si tratta di un «metodo» semplice per calcolare il valore di un immobile.

I valori calcolati dipendono pertanto molto dalla qualità dei dati inseriti?
Certo.

Quali vantaggi ha l'approccio edonistico rispetto ai metodi tradizionali?

«Un perito immobiliare competente dovrebbe avere anche una funzione di consulenza».
Jürg Viert

«Fatevi mostrare dal perito un esempio di stima, prima di commissionare l'ordine».
Jürg Viert

L'utilizzo del metodo edonistico di valutazione è, come già detto, facile. I dati per il calcolo del valore, i cosiddetti fattori input, possono essere inseriti in linea generale anche dagli inesperti. Ma se questi dati non sono corretti oppure non rappresentano la situazione effettiva, allora la base di calcolo rilevata in questo modo può essere errata. Si consiglia pertanto di far inserire questi dati agli esperti!

Quale metodo di valutazione ritiene sia il più preciso?

Esistono diversi metodi di valutazione che si ispirano alle note associazioni di periti e altri metodi riconosciuti. Oltre ai metodi di valutazione è auspicabile assicurarsi che il rispettivo perito abbia una lunga esperienza, che conosca bene il luogo e naturalmente che abbia una formazione in materia e che sia indipendente. La stima deve essere consona all'oggetto da valutare. Vanno per esempio distinti gli oggetti a uso proprio dagli oggetti di reddito. Gli immobili a uso proprio vengono valutati più spesso mediante valori di riferimento/valore reale. Gli immobili ad uso investimento devono essere valutati ovviamente in base al possibile provento conseguibile.

Quando si consiglia di avvalersi di un perito?

Le circostanze sono diverse. La principale è l'imminente acquisto o vendita di un immobile (casa unifamiliare, proprietà per piani, terreno edificabile, casa plurifamiliare ecc.). Il valore venale stimato non corrisponde sempre a un valore di vendita, che varia a seconda della posizione e della domanda. Ma con una stima effettuata da un perito indipendente e abilitato è possibile contare su un valore indicativo che funge da base per la vendita o l'acquisto. Le banche non finanziano gli oggetti principalmente in base ai prezzi di vendita o acquisto, bensì in base al valore venale nel lungo periodo stimato internamente.

Come e dove si può trovare un perito serio?

Molti validi periti si trovano sui siti Internet delle associazioni di categoria oppure presso la vostra banca di fiducia. I link dei periti regionali con i rispettivi indirizzi sono reperibili in banca. Si possono anche chiedere informazioni sulle esperienze di amici e parenti in merito. Naturalmente esistono molte altre fonti, tramite cui accedere a un perito serio.

In fase di stima vanno considerati diversi aspetti, a seconda che si tratti di una casa unifamiliare o di un appartamento in proprietà?

Ogni oggetto di valutazione viene valutato in base al metodo più opportuno. Un perito serio sa automaticamente quale metodo adottare, a seconda dell'oggetto. Le case unifamiliari vengono valutate per lo più sulla base dei costi di costruzione e accessori, nonché del circondario della zona e del valore del terreno. Gli appartamenti in proprietà vengono valutati mediante valori di riferimento, p. es. per m^2/superficie utile. A seconda della vetustà vengono detratte in percentuale le parti di edificio usurate.

Cosa fornisce un esperto alla fine?

Fatevi mostrare dall'esperto un esempio di stima, prima di commissionare l'ordine. Il contenuto di una stima è stabilito dalle direttive delle associazioni. Il committente riceve il numero concordato di stime. La stima è strutturata in base all'accordo (più o meno testo e foto con piante ecc.). La documentazione messa a disposizione viene restituita o rispedita al committente. Unitamente viene inviata al committente anche la fattura.

Come confluiscono nella valutazione gli interventi precedenti, come la ristrutturazione degli esterni?

Gli interventi di ristrutturazione vengono pressoché sempre considerati ai fini della valutazione (prezzo m^3, deprezzamento per invecchiamento ecc.). Pertanto tra la documentazione necessaria ai fini della valutazione non dovrebbe mai mancare un riepilogo degli investimenti.

Come avviene concretamente una presa di contatto?

La cosa migliore è prendere contatto con me prima di affidare l'incarico. Se la consulenza non avviene telefonicamente, fisso possibilmente un appuntamento con il potenziale committente presso il mio ufficio, per parlare del possibile incarico. Si tratta di formulare l'ordine, di scegliere il metodo di valutazione, della documentazione necessaria, dell'appuntamento per la visita e dei costi. In caso di oggetti di grandi dimensioni viene redatta un'offerta. A chi lo desidera mostro un esempio di stima (della mia proprietà di abitazione), affinché non compri «il gatto nel sacco».

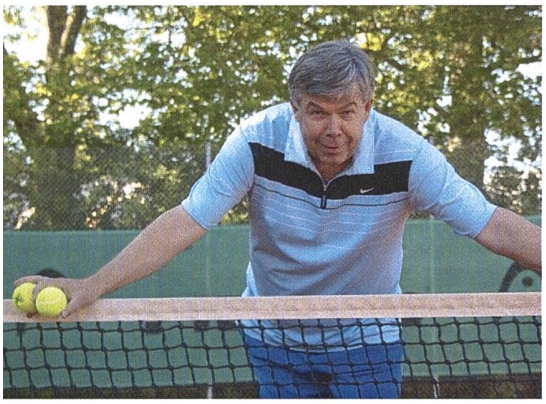
In linea generale è importante che il perito disponga di tutta la documentazione necessaria e dei dati importanti. Nelle mie stime scrivo per esempio che la stima è valida solo se sono validi tutti i documenti e i dati che mi sono stati forniti. In talune condizioni può infatti succedere che una stanza accessoria o una piccola cantina sia stata trasformata in zona abitabile anche senza autorizzazione degli uffici competenti. Nel caso peggiore l'ufficio può anche ordinarne la rimozione. Se i documenti o i dati non sono validi, anche la stima non è valida.

Prima ci si mette in contatto con un perito, meglio è?

Esatto. È estremamente importante prendere al più presto un appuntamento per una valutazione, poiché i periti esperti e riconosciuti per esperienza sono piuttosto impegnati.

Intervista: Pius Schärli

Otto domande a Gérard Jenni, CEO di Good News



Dall'aprile scorso Gérard Jenni è il direttore di Good News, leader di mercato nell'organizzazione di spettacoli.

«Panorama»: Prima vendeva immobili, adesso organizza e promuove concerti. Ci sono similitudini tra queste attività?
Gérard Jenni: Sì, certo. Entrambi i lavori sono caratterizzati da mansioni dirigenziali in un contesto di multitasking e prevedono, allo stesso tempo, lo sviluppo di progetti tipici. Ad Andermatt la durata dei progetti era più lunga e si protraevano molto nel tempo. Nel caso di Good News si tratta di diversi progetti, più dinamici ma di durata piuttosto breve.

Ha già lavorato per 15 anni in Good News. Com'è stato il ritorno a casa?
Molto entusiasmante, promettente e anche speciale. Conoscevo oltre la metà del team dalla mia precedente esperienza, pertanto molte cose sono rimaste come prima. Tuttavia Good News, i suoi collaboratori, i processi e soprattutto le esigenze del pubblico si sono sviluppati molto.

Essendo ex direttore dell'Hallenstadion, ora frequenta di nuovo spesso la struttura. Le fa piacere?
Certo, poiché conosco molti dei collaboratori. Anche questi incontri sono molto piacevoli e caratterizzati dalla collaborazione molto intensa, proficua e riconoscente che ci ha legati fino all'estate 2007.

Personalmente, che tipo di frequentatore di eventi e concerti è?
Non ho particolari preferenze. A livello privato ho un abbonamento all'Opernhaus. Ogni anno assisto volentieri, come contraltare al programma di Good News, ad un'opera o l'altra. Negli ultimi giorni per esempio mi sono goduto una splendida messa in scena del Falstaff con il dirigente dell'Opernhaus. È un sogno saper motivare, dirigere e guidare un'orchestra così come sa farlo il maestro Daniele Gatti.

Lei è un matematico. Come spiega questa straordinaria carriera professionale?
Non credo che la carriera sia straordinaria. Mi piacevano le lezioni all'università, e lo stesso è stato con ogni lavoro che ho svolto. E così si spiega il fatto che la strada prosegue e si aprono sempre nuove porte. Ho sempre apprezzato molto ogni mansione di ogni funzione e ho dato il massimo per creare insieme a uno splendido team qualcosa di entusiasmante, forse anche di straordinario.

Quali artisti famosi vorrebbe vedere esibirsi per la prima volta in Svizzera?
Vogliamo portarli tutti in Svizzera, ma non per noi, bensì per il pubblico. Naturalmente a condizione che si tenga conto delle limitate capacità dei nostri stadi.

Il suo settore risente della stagnazione economica?
Naturalmente. Le leggi di mercato valgono per noi tanto quanto per gli altri settori. Per poter vendere i nostri biglietti è importante che il pubblico disponga soprattutto di mezzi per il tempo libero.

Quanto è importante Raiffeisen come sponsor principale della sua azienda?
Siamo orgogliosi di poterci presentare sul mercato al fianco di Raiffeisen. Molti nostri obiettivi sono simili e pertanto è importante che entrambe le aziende scendano in campo insieme per rivolgersi alla clientela.

Intervista: Pius Schärli

Foto: m.a.d.

Cambiamenti di indirizzo:
le modifiche vanno annunciate direttamente alla Banca Raiffeisen di fiducia.

MISTO
Carta da fonti gestite in maniera responsabile
FSC® C012018
www.fsc.org
printed in switzerland

IMPRESSUM

Editore: Raiffeisen Svizzera

Redazione: Pius Schärli, caporedattore
Philippe Thévoz, redattore edizione francese
Lorenza Storni, redattrice edizione italiana

Concetto, grafica e anteprima di stampa:
Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch

Foto di copertina: m.a.d.

Indirizzo della redazione: Panorama Raiffeisen, Redazione Ticino, Casella postale 330, 6950 Tesserete, panorama@raiffeisen.ch, www.raiffeisen.ch/i/panorama

Stampa e spedizione: Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen, www.vsdruck.ch

Periodicità: Panorama esce 6 volte all'anno, 100.ma annata

Edizione: 423 313 esemplari in tedesco, 112 577 esemplari in francese, 57 468 esemplari in 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/i/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

Concorsi Panorama: Non si tiene alcuna corrispondenza sui concorsi. Le vie legali sono escluse. I tagliandi imbustati non saranno presi in considerazione. È vietata la partecipazione ai collaboratori delle Banche Raiffeisen e di Raiffeisen Svizzera.

Nella prossima edizione di metà ottobre potrete leggere:

Un'importante acquisizione non è praticamente possibile senza credito. Come prepararsi ad una relazione con la banca.

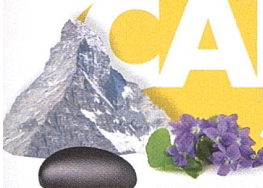
Chi affitta un appartamento deve depositare una garanzia d'affitto. A cosa bisogna fare attenzione?

Dopo un corso privato con il suo consulente bancario, un cliente di 86 anni gestisce ora i suoi ordini bancari online.

CARE SHOP®

TOP QUALITY
BEST PRICES
FAIR TRADE

PER AMORE DELLA SALUTE E DEL BENESSERE



MADE OF NASA MEMORY-FOAM

Sedia girevole per ufficio ERGOTEC SYNCHRO PRO

698.– invece di* 1598.– (di pelle)

invece di* 1298.– **498.–**

Sedia girevole per ufficio professionale di forma anatomicamente perfetta e concepita secondo le più recenti nozioni ergonomiche: meccanismo synchro bloccabile; regolazione altezza sedile tramite elevatore a gas di sicurezza; regolazione individuale del peso corporeo; **„MEMORY FOAM" sedile ergonomico sagomato** (S/M, L/XL); schienale a rete resistente a respirazione attiva per lavorare sgravando la schiena, senza affaticamento e sudorazione; **supporto lombare** regolabile (sostegno della colonna vertebrale e dei dischi invertebrali); **poggiatesta/nuca** regolabile (removibile); **braccioli** a 12 regolazioni verticali e laterali con poggiabraccio imbottito; adatta a tutte le attività in ufficio, in particolare ai posti di lavoro allo schermo. Dimensioni sedile: (LxPxT) A 48-65 x 52,5 x 48,5 cm, peso: 22 kg, istruzioni per l'uso e il montaggio in d, f, i, e. Garanzia 2 anni. **Base a croce:** legno/bambù, all. opaco, all. lucidato, all. nero opaco all. nero lucidato incl. rulli per tappeti (rulli per pavimenti duri opzionali per CHF 20.-/5 pz.)

S/M L/XL

Colori stoffa: 1. guava, 2. yellow, 3. domingo, 4. curacao, 5. costa, 6. steel, 7. paradise, 8. olive, 9. demerera, 10. sombrero, 11. havana, 12. montserat; **Colore pelle:** nero

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Apparecchio per massaggi a picchiettamento intensivi ITM

invece di* 149.– **119.–**

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

inclusivo
- 16 SPAZZOLE AD INCASTRO
- 1 ST. DI RICARICA POWERPOD
- 1 ACCESSORI DA VIAGGI

Kit di trattamento capelli & denti FAZOR® 5 IN 1

invece di* 498.– **169.–**

Rasoio con 5 lamette; **in umido e secco**; **Rasoio da barba e capelli lunghi** con con unità di precisione di taglio regolabile; Rasoio per i **capelli dell'orecchio e del naso**; Rasoio da barba di precisione; **Spazzolino da denti a batterie** e oscillante; Accessori da viaggio (22 x 44 cm): Power-System (100 - 240V, ricarica veloce, batterie litium ione etc.); Lucchetto da viaggio; PowerPod stazione di ricarica

Colori: 1. nero, 2. bianco, 3. antracite

NOVITÀ MONDIALE!

Bastoni da montagna/trekking ERGOLITE PROTEC ANTISHOCK

invece di* 179.– **98.–**

Bastone da montagna e da trekking a 3 sezioni in lega di alluminio di alta qualità e tecnologia 7075 T6 con sistema AntiShock e punta in carburo di tungsteno. Impugnatura in sughero termoregolatore con impugnatura Contour allungata EVA-Full-Foam per presa accorciata. **Impugnatura angolata del 15% per una presa ergonomica** con due passamani sostituibili e regolabili. Modello estremamente solido, altissima resistenza alla rottura, regolabile da 77 a 140 cm, con borsa di trasporto e custodia. **Colori:** blu/verde/argento/nero

• modello rivisitato
• misure riassortite
• più leggero

Giacca funzionale/ outdoor TITANIUM 6 IN 1

invece di* 698.– **198.–**

Giacca outdoor (4 stagioni) di alta qualità, concepita per le massime esigenze, collaudata sull'Himalaya e sulle Alpi e dotata di tutte le finezze tecniche: zip frontale rinforzata a due vie con protezione sul mento; 2 grandi tasche interne sul petto con zip; 3 tasche interne in rete e velluto; 4 tasche esterne con zip; tutte le zip sono idrorepellenti e caratterizzate da un rivestimento aggiuntivo; Cool System con apertura a zip e velcro sotto le ascelle; cappuccio a scomparsa nel collo, regolabile e amovibile e dotato di visiera; polsini con velcro regolabile anche con una sola mano; coulisse elastica in vita e nell'orlo; incl. **2 fodere in fleece amovibili** (mediamente/altamente isolanti: 300/400g/L, div. Tasche interne ed esterne con zip); materiale: membrana HIMATEX a 2 strati traspirante, idrorepellente e antivento al 100%; cuciture saldate e impermeabili; colonna d'acqua: 20'000 mm, attività traspirante: 6'000 mvt (g/m²/24h); **speciale pacchetto inverno e sci:** ghette paraneve sui fianchi elastiche e amovibili per giacca outdoor/in fleece; taschino per il biglietto sulla manica; tasca apribile, trasparente per lo skipass; passamontagna a scomparsa nel collo; 1 maschera per il viso; HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. **100% Made in Nepal.**

11 colori: 1. giallo, 2. arancione, 3. rosso, 4. celeste, 5. azzurro pallido, 6. blu, 7. verde primavera, 8. olive, 9. grigio, 10. nero. **9 taglie:** 2XS, XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL, 4XL

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Pantaloni funzionali/outdoor FLEX 3 IN 1

invece di* 349.– **149.–**

Pantaloni funzionali robusti, e tecnicamente raffinati: **perfetti come pantaloni da trekking e da sci;** abbinabili alla giacca TITANIUM 6 IN 1; zip laterali rivestite su tutta la lunghezza; taglio ergonomico; bretelle amovibili per pantaloni esterni e fleece; bordo dei pantaloni in basso regolabile con una fascetta in velcro ; 4 tasche con zip rivestite e idrorepellenti; **Speciale pacchetto inverno e sci: 1 fodera in fleece amovibile** con parte petto e schiena rialzate, 2 tasche laterali, una tasca marsupio sul petto con zip; ghette antineve elastiche, amovibili con passante sulla schiena; materiale: membrana HIMATEX a 2 strati traspirante, idrorepellente e antivento al 100%; materiale di rivestimento RipStop particolarmente resistente agli strappi e all'usura su ginocchia/sedere/interno caviglie; tutte le cuciture sono saldate e impermeabili; colonna d'acqua: 20'000 mm, attività traspirante: 6'000 mvt (g/m²/24h); HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. **100% Made in Nepal.**

11 colori: 1. giallo, 2. arancione, 3. rosso, 4. celeste, 5. azzurro pallido, 6. blu, 7. verde primavera, 8. olive, 9. grigio, 10. nero. **9 taglie:** 2XS, XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL, 4XL

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Zaino multiuso X-TRAIL HYDROLITE 27+5

invece di* 298.– **129.–**

Zaino multiuso dall'equipaggiamento estremamente versatile, con sacca-borraccia incorporata completamente isolata (3 litri); aerazione efficace e tridirezionale del dorso AirPort™, spallacci e cinghia ventraleimbottiti in ErgoFoam™; comparto principale con zip comprensivo di tasca portaoggetti, cinghia ventrale e cinturino pettorale, spallacci anatomici con sistema SuspensionStrap, tasca anteriore a rete, 2 tasche laterali con tirante in gomma, supporto per bastoni da trekking; diversi cinturini di compressione o fissaggio e tiranti in gomma per sacco a pelo, caschetto, ecc.; applicazioni rifrangenti 3M, coprizaino, tasca portacellulare, porta CD-/MP3, agenda, tasca porta-notebook, portafoglio, e altro ancora. Ideale per tuttele attività outdoor (passeggiate, trekking, sci alpino, ciclismo, arrampicata) e il tempo libero. Materiale: robusto tessuto antistrappo Diamond-/Dobby Ripstop. Capacità: 27+5 litri.

Colori: 1. arancio, 2. rosso, 3. ghiaccio, 4. olivastro, 5. nero

1 2 3 4 5

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

Articolo / misura / colore	Quantità	Prezzo
Data/firma		

Indirizzo Code: Panorama 08/12

Nome e cognome

Via

CAP/località

Telefono

E-Mail

Ordinazioni: CARESHOP GmbH, c/o Bürgerspital Basel, Ruchfeldstrasse 15, 4142 Münchenstein

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

Con riserva di errori di stampa. Prezzi IVA inclusa, più spese di spedizione.

Fornitura fino ad esaurimento delle scorte. *

Visitate i nostri negozi «Careshop»:

- **4051 Basilea, c/o Büspishop, Aeschenvorstadt 55, Telefono 061 227 92 76**
  Lunedì chiuso • Martedì-Venerdì 10.00 - 18.00 • Sabato 10.00 - 16.00
- **4500 Solothurn, Bielstrasse 23, Telefono: 032 621 92 91**

Benvenuti nella nostra **Banca, anche noi siamo una PMI.**

Essendo una banca locale e indipendente sotto il profilo imprenditoriale, siamo noi stessi una PMI e pertanto conosciamo le sfide con cui vi confrontate. Siamo flessibili, ci impegniamo per il raggiungimento dei vostri obiettivi e parliamo la vostra stessa lingua. Nel contempo facciamo parte del Gruppo Raiffeisen, che può contare su oltre 200 consulenti alla Clientela Aziendale. Per questo disponiamo di un'ampia rete e del know-how necessario per fornirvi una consulenza competente e orientata al futuro. Affidatevi anche voi ad un partner equo e solido, come ha già fatto una PMI su tre in Svizzera. Sia che si tratti di traffico dei pagamenti, liquidità, investimenti o della vostra successione. Fissate oggi stesso un appuntamento di consulenza.
www.raiffeisen.ch/pmi

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN