

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2012)
Heft: 5

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

Download PDF: 22.02.2025

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

PANORAMIA



LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN
NO. 5 | OTTOBRE 2012 | CHF 6.-

RAIFFEISEN

La fiducia è il nostro impegno



Dott. Pierin Vincenz,
presidente della direzione
del Gruppo Raiffeisen

■ Ricordate i vecchi negozietti di un tempo? Quelli sotto casa di alimentari e quelli specializzati colmi di oggetti? Da loro trovavamo tutto ciò che ci occorreva. Per le scarpe andavamo dal calzolaio, per il caffè e lo zucchero dal droghiere e per un vestito dal sarto. E di regola si pagava in contanti, perché lo stipendio ce lo consegnava ancora il postino personalmente.

Oggi è tutto diverso, ma non necessariamente più facile. Ci teniamo informati online, siamo sempre raggiungibili. E quando abbiamo bisogno di qualcosa di specifico, di solito ci troviamo di fronte un'offerta sterminata. Cosa scegliere dunque? Se non riusciamo a raccapezzarci, chiediamo a un amico o a un conoscente esperto della materia. Dopotutto ci fidiamo di lui.

La simpatia e la competenza hanno un ruolo importante nella scelta di prodotti e servizi. E questo vale anche per le operazioni bancarie. In questo ambito Raiffeisen ottiene da anni i migliori risultati. In materia di simpatia siamo chiaramente i numeri uno. Si tratta di una fiducia che ci siamo guadagnati lavorando sodo e di cui siamo orgogliosi. Ma non riposiamo sugli allori.

La fiducia dei nostri clienti è per noi uno stimolo e al contempo un impegno a migliorare costantemente i nostri servizi. Ampliamo progressivamente la nostra offerta, nell'interesse della clientela. Ad esempio nella gestione patrimoniale, nell'attività d'investimento mirata e sostenibile o nell'e-banking, dove fiducia, competenza e sicurezza sono fattori determinanti. E siamo la prima Banca svizzera ad offrire ai nostri clienti la possibilità di effettuare il login mediante PhotoTAN. Scoprite come in questo numero.

I tempi cambiano e con loro cambiano anche le nostre esigenze. Raiffeisen, la Banca retail leader in Svizzera, non è mai stata così ben posizionata come oggi. Non siamo il negozietto sotto casa. Ma se avete bisogno di una consulenza cordiale e competente per le vostre questioni bancarie, potete rivolgervi a noi con fiducia. Siamo proprio dietro l'angolo. Come un tempo.

I clienti credono in Raiffeisen

Raiffeisen adotta da oltre 110 anni un modello aziendale sostenibile, non si assume rischi internazionali e si concentra con determinazione sulla Svizzera. Questa è la base della fiducia riposta dalle clienti e dai clienti. Una fiducia più grande che mai, come dimostrano i fondi della clientela gestiti da 321 Banche Raiffeisen e cinque succursali. A metà di quest'anno a Raiffeisen erano affidati quasi 130 miliardi di franchi. Un importo raddoppiato rispetto a soli dieci anni fa. E i soldi dei nostri 3.6 milioni di clienti vengono reinvestiti nelle regioni per far girare e sostenere l'economia locale. Non possiamo che ringraziarvi per la fiducia che riponete in noi!

Panorama Raiffeisen
No. 5 | Ottobre 2012



129 384 317 983.39

SOMMARIO

DOSSIER

- 4 L'e-banking non conosce limiti di età
- 9 Raiffeisen inizia con PhotoTAN

DENARO

- 10 Un colloquio per avere successo nella concessione del credito
- 12 L'oro come cuscinetto contro i rischi

RAIFFEISEN

- 14 Cosa unisce Notenstein e Raiffeisen
- 20 I paesi emergenti offrono opportunità di investimento
- 25 Quasi 20 anni di servizio come presidente del CdA

28 In tardo autunno il Vallese è in pieno splendore

- 32 Notiziario
- 39 Il 2012 di Irene Pusterla
- 40 LandArt, opere monumentali
- 42 Musei ticinesi per tutti i gusti

ABITARE

- 46 Come regolamentare la cauzione di affitto

SOCIETÀ

- 48 Una collezione con centinaia di gufi e civette

L'ULTIMA

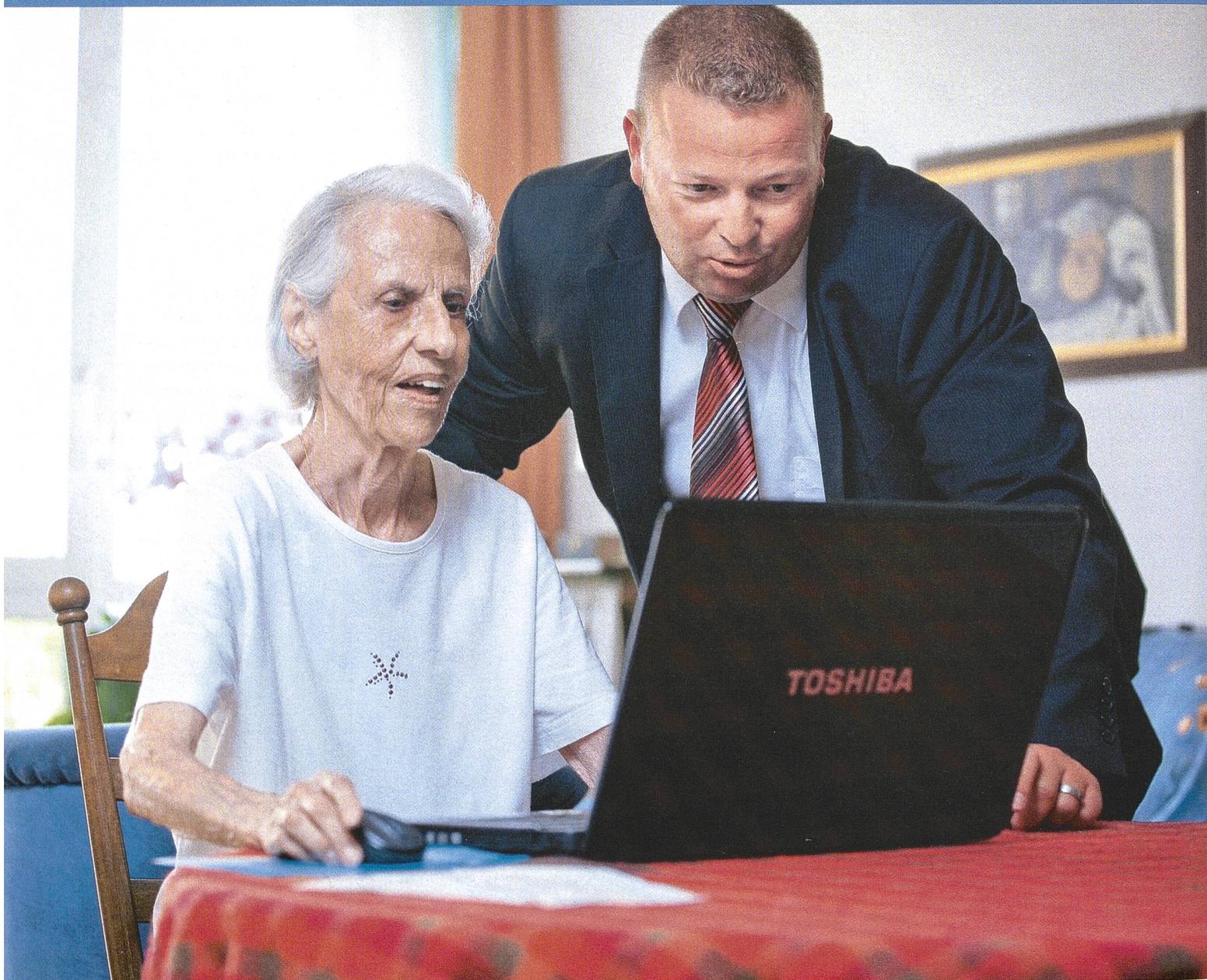
- 50 Intervista alla campionessa olimpica Nicola Spirig



L'offerta esclusiva per i soci
«Tutto il Vallese a metà prezzo»
 è valida fino alla fine di novembre.
 Anche in autunno questa bella
 meta turistica ha molto da offrire.

L'E-BANKING

non conosce età



Con il Raiffeisen e-banking mantenere sotto controllo i pagamenti è semplice, rapido e sicuro. Ne sono già convinti 800 000 clienti in tutta la Svizzera. La visita presso una cliente di 86 anni dimostra che l'e-banking affascina anche le persone anziane.

■ L'e-banking semplifica la vita di tutti i giorni e nell'epoca di internet non è più pensabile farne a meno. La generazione più giovane cresce già con la mentalità di utilizzare il computer per molteplici operazioni. La generazione meno giovane, invece, ha un atteggiamento diverso: o si avvicina con cautela e lo trova piacevole oppure decide che è cosa per giovani.

Judith Amman di Wittenbach, nei pressi di San Gallo, non ha paura di accostarsi alle nuove tecnologie: a 86 anni possiede un nuovo laptop con tanto di stampante ed da un anno effettua i pagamenti solo mediante Raiffeisen e-banking. Ha rinunciato anche alle comunicazioni cartacee. In caso di necessità si stampa da sola gli estratti, scaricandoli direttamente dall'e-banking. Mai vorrebbe tornare ai tempi in cui doveva impilare e raccogliere pacchi di polizze di versamento. Oggi, non appena arriva una fattura, inserisce i dati nel suo laptop e organizza il pagamento entro la scadenza stabilita. Un successo senza precedenti: finora non ha mai ricevuto alcun sollecito di pagamento.

Visita presso il centro anziani

«Un giorno la signora Ammann mi ha comunicato telefonicamente di possedere orgogliosamente un laptop e una stampante. E che voleva installare l'e-banking», racconta il suo consulente alla clientela Daniel Keller, responsabile Consulenza finanziaria presso la Banca Raiffeisen

Judith Amman, 86 anni, ha imparato ad usare l'e-banking grazie al consulente Raiffeisen alla clientela Daniel Keller.

Wittenbach-Häggenschwil. Le sue parole tradiscono una certa fierezza. Le aveva spiegato brevemente le possibilità offerte dall'e-banking e le aveva offerto di farle visita al centro anziani Kappelhof di Wittenbach non appena avesse ricevuto il numero di contratto e la password. Così avrebbe potuto illustrarle i punti principali. «L'ho apprezzato molto e ho chiesto al signor Keller di avere un po' di pazienza con me», continua Judith Ammann. Con calma e in modo chiaro il consulente ha accompagnato la sua cliente nel mondo dell'e-banking, le ha spiegato tutte le possibilità di utilizzo e ha effettuato con lei i suoi pagamenti. Poi la signora Ammann ha inserito da sola le restanti polizze di versamento. «Tutto è filato liscio», sottolinea la signora Ammann. All'inizio la infastidiva un po' il lungo numero di riferimento da inserire sulla polizza di versamento. «Quando il cliente ha difficoltà con questa «serpentina di numeri», gli consigliamo l'uso di un lettore ottico», spiega Daniel Keller. Inoltre, la signora Ammann ha ricevuto una documentazione di sette pagine, che le illustra passo per passo l'utilizzo dell'e-banking con molte immagini delle videate e con i consigli di sicurezza. Questo manuale è stato redatto dal team della Banca e viene consegnato a ogni cliente che stipula un nuovo contratto di e-banking.



«Un giorno la signora Ammann mi ha comunicato telefonicamente di possedere orgogliosamente un laptop e una stampante».

Daniel Keller, consulente alla clientela

Senior sempre più numerosi

Circa un cliente Raiffeisen e-banking su dieci ha oggi più di 60 anni. Fino a poco tempo fa gli over 70 o persino 80 erano ancora un'eccezione. Ma adesso il loro numero sta crescendo. In due anni sono quasi raddoppiati, passando dall'1,8 al 3,3 per cento! Le Banche Raiffeisen apprezzano molto l'interesse delle generazioni meno giovani e fanno del loro meglio per fornire loro tutto il supporto e la consulenza necessari, come dimostrato dalla Banca Raiffeisen Wittenbach-Häggenschwil. Chi è insicuro può anche inserire l'e-banking nel colloquio di consulenza della Banca. Alcune Banche Raiffeisen offrono persino corsi ai clienti meno giovani, in cui l'e-banking viene presentato nei dettagli. Per poter conoscere l'e-banking ed esercitarsi su internet è sempre disponibile una versione demo (www.raiffeisen.ch/web/partecipare). Nel sottomenu «Supporto» sono riportate anche istruzioni, aiuti, domande e risposte sull'e-banking.

Judith Ammann era predestinata all'acquisto di un laptop. «Prima», ricorda, «avevo una splendida macchina per scrivere». Le piaceva scrivere storie e aggiornare il suo diario per il suo cagnolino Gipsy. Le mancava molto questa attività nella casa di riposo in cui vive da tre anni. Allora ha deciso di comprarsi un laptop. È l'unica ad avere un collegamento internet in questa strut-



Godetevi il pensionamento con un reddito sicuro.

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

www.raiffeisen.ch

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN

I «silver surfer» scrivono soprattutto e-mail

Secondo uno studio dell'Università di Zurigo commissionato da Pro Senectute nel 2010 solo circa il 40 per cento delle persone con più di 65 anni osa usare internet. La maggioranza dei senior non sfrutta (ancora) le possibilità offerte dalla tecnologia dell'informazione, poiché non intravede in internet nessun beneficio personale. I cosiddetti «silver surfer» – utenti internet over 65 – utilizzano il world wide web (www) principalmente per comunicare mediante e-mail. Al secondo posto troviamo l'utilizzo dell'infrastruttura dei servizi per controllare gli orari dei mezzi di trasporto, per pianificare viaggi o per ottenere informazioni su uffici o tematiche sanitarie.

Meno della metà degli utenti over 65 sfrutta internet per leggere giornali, per fare acquisti o pagamenti e-banking. L'utilizzo di internet dipende molto anche dal contesto sociale circostante. Lo studio deduce che chi ha un partner, fratelli, sorelle e amici della stessa generazione, con cui per esempio comunicare via e-mail, ha un atteggiamento più positivo nei confronti del nuovo strumento e tende anche ad utilizzarlo di più. La presenza crescente dei «silver surfer» in Raiffeisen e-banking dimostra che le cose stanno cambiando.

Panorama cerca l'e-banker più «silver»

Avete anche voi più di 80 anni ed effettuate i vostri pagamenti via e-banking o conoscete qualcuno che soddisfa questi requisiti? Panorama cerca l'utente di e-banking più in là con gli anni. Registratevi via mail scrivendo a panorama@raiffeisen.ch. Raccontate brevemente le vostre esperienze con il Raiffeisen e-banking.

tura. Le coinquiline e i coinquilini sono piuttosto scettici, sembra che preferiscano stare alla larga da queste cose. La cliente Raiffeisen scrive invece volentieri e-mail e utilizza internet come strumento di informazioni. L'ex consulente farmaceutica – forniva informazioni ai medici sui medicinali – ama tenersi aggiornata sulle novità del settore in cui un tempo lavorava.

Supporto del Call Center

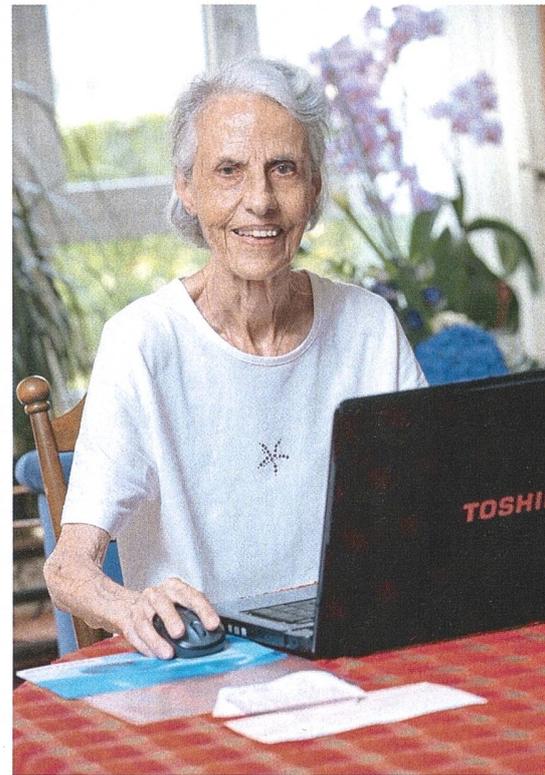
Naturalmente anche la signora Ammann talvolta ha dei dubbi o dei problemi in materia di e-banking. Ha già chiamato qualche volta la hotline dell'e-banking. «Un servizio eccellente», sono le parole di elogio che la cliente rivolge alla hotline per l'aiuto ricevuto. Il Call Center è entusiasta di queste parole. I call agent rispondono a ogni chiamata con pazienza e attenzione. Cercano insieme al cliente di e-banking la soluzione migliore. Dalle 75 telefonate che ogni collaboratore riceve mediamente ogni giorno si capisce quanto sia formato il personale. «Ai clienti meno giovani dedichiamo volentieri più tempo per il supporto telefonico», racconta la responsabile di gruppo Sabrina Aliasi. «Solitamente questi clienti sono sempre molto cordiali e riconoscenti, quando li aiutiamo», sottolinea. Per prima cosa ha trovato sorprendente come le persone meno giovani se la cavino con l'e-banking.

Uno dei presupposti per rendere più semplice l'utilizzo del servizio è un sito facile da usare. I responsabili si adoperano per consentire una navigazione chiara e contrasti cromatici possibilmente buoni. «I clienti hanno la possibilità di fornire stimoli e proposte di miglioramento su Raiffeisen e-banking attraverso diversi canali. Questa può essere la versione standard per



«Ai clienti meno giovani dedichiamo volentieri più tempo per il supporto telefonico».

Sabrina Aliasi, responsabile di gruppo



Chi ha detto che le nuove tecnologie sono solo per i giovani? Judith Ammann usa internet, scrive e-mail e fa tutti i suoi pagamenti tramite e-banking.

computer o la versione mobile per smartphone. Ove possibile, cerchiamo di implementare queste richieste nelle Release di e-banking successive», spiega Beat Wyss, responsabile del progetto e-banking presso Raiffeisen Svizzera.

Raiffeisen tiene conto naturalmente anche delle esigenze degli utenti di tutte le età. La dimensione dei caratteri – il problema maggiore della clientela meno giovane – può essere modificata dal cliente stesso direttamente nel browser di internet oppure utilizzando uno speciale programma. Chi imposta per esempio lo zoom da 100 a 150 può leggere meglio anche i caratteri più piccoli o i punti con minore contrasto cromatico. L'incontro avuto con la cliente 86enne della Banca Raiffeisen Wittenbach-Hägenschwil dimostra chiaramente che l'e-banking non conosce limiti di età. Chi l'ha provata una volta non può più farne a meno.

■ SANDRA BIRAGHI

Il tempo di produzione dei
nostri mobili è di 85 anni dei
quali i primi 84 nel bosco.

Nelle giunte dei nostri letti **nox** trovate tanto metallo
quanto in un albero, vale a dire niente.

— It's a tree story.



www.team7.at

TEAM7

Andate sul sicuro!

Il Raiffeisen e-banking continua a fare passi da gigante. Ora le transazioni effettuate con carta di credito sono elencate in modo dettagliato e i titoli del deposito di previdenza sono richiamabili direttamente. Presto sarà attivo anche PhotoTAN, un dispositivo di sicurezza innovativo che genera il codice di sicurezza per il login e le autorizzazioni degli ordini nel Raiffeisen e-banking.

■ I numeri talvolta parlano più delle parole. Quelli relativi al Raiffeisen e-banking sono sorprendenti e vanno da anni in una sola direzione. Verso l'alto. Attualmente si registrano mensilmente oltre 2,8 milioni di login, nel primo semestre del 2012 sono stati effettuati 37 milioni di pagamenti, 100 000 persone sfruttano la possibilità dei pagamenti delle fatture elettroniche e quasi 830 000 clienti hanno un contratto e-banking. Il successo si basa tra le altre cose sulla facilità d'uso. Ma è anche dovuto al fatto che l'e-banking migliora costantemente e offre sempre più comodità.

In marzo per esempio Raiffeisen ha lanciato il progetto pilota «PhotoTAN» e lo ha testato negli scorsi mesi con un gruppo di clienti volontari. L'introduzione di questa ulteriore possibilità di accesso all'e-banking è prevista per novembre. Raiffeisen sarebbe quindi la prima Banca in Svizzera a utilizzare questo nuovo metodo. PhotoTAN non sostituisce la precedente modalità d'ingresso nell'e-banking, ma costituisce un'alternativa. Potrete pertanto continuare a effettuare il login con la lista di stralcio (carta di sicurezza) oppure, qualora lo desideriate, entrare nell'e-banking mediante SMS.

«Si tratta indubbiamente di un vantaggio per il cliente, poiché egli continua a scegliere il tipo di autenticazione che gli risulta più comodo», spiega Beat Wyss, responsabile del progetto e-banking presso Raiffeisen Svizzera. Chi desidera quindi rimanere mobile, effettua il login in viaggio mediante parola chiave SMS, a casa invece con carta di sicurezza o appunto con il nuovo PhotoTAN. Quest'ultimo è quello che attualmente garantisce il maggior livello di sicurezza.

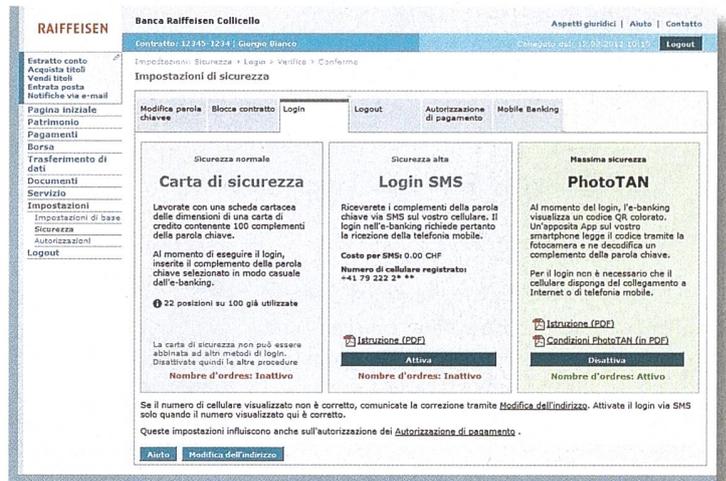
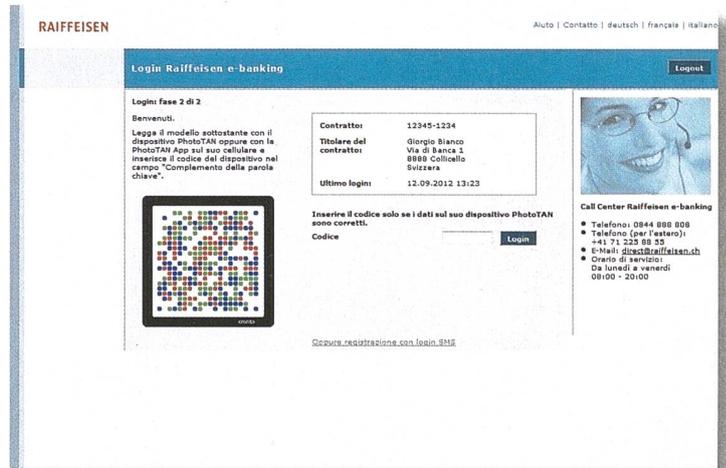
Ma come funziona la nuova chiave d'accesso all'e-banking, che garantisce il massimo della sicurezza? Durante il login all'e-banking sullo schermo del vostro computer compare un codice QR. L'App PhotoTAN del vostro smartphone legge questo codice mediante videocamera e decifra un complemento della parola chiave, che

voi dovrete inserire. Sarà possibile aderire a PhotoTAN da metà novembre tramite e-banking: Selezionate nel menu «Impostazioni» > «Sicurezza», quindi la scheda «Login». Compariranno a questo punto le tre diverse modalità di autenticazione. L'App Photo TAN per l'e-banking potrà essere scaricata gratuitamente dall'Apple App Store oppure per Android da Google Play Store. La nuova variante di login dimostra ancora una volta che Raiffeisen non è seconda a nessuno in fatto di tecnologia. Il Raiffeisen e-banking viene monitorato costantemente dagli specialisti del sistema.

Ed ora, in fatto di sicurezza, gli abusi nel Raiffeisen e-banking sono praticamente esclusi, se gli utenti si attengono alle principali disposizioni. A queste si aggiungono una parola chiave

sicura e segreta, l'utilizzo di un programma di sicurezza e in generale cautela e un sano buon-senso.

■ PIUS SCHÄRLI



Esecuzione del login (sopra) e scelta delle possibilità di autenticazione.

Info

PhotoTAN è presentato in modo chiaro e conciso sul sito di Raiffeisen. Inserite nel campo «Ricerca» in alto a destra il termine «PhotoTAN». Una guida dettagliata sul login via SMS o PhotoTAN è disponibile nell'e-banking sotto Impostazioni/Sicurezza/Login. Lì potrete gestire il tipo di autenticazione desiderato.

Concessione del credito: come prepararsi al colloquio

Chi ha intenzione di costruire una casa, acquistare un appartamento in proprietà o diventare indipendente, spesso non è in grado di finanziarsi con fondi propri. Ha dunque bisogno di un creditore. Una buona preparazione al colloquio aumenta le possibilità di ottenere una concessione di credito e delle condizioni adeguate.

■ I consulenti Crediti di Raiffeisen si trovano ogni volta a doversi confrontare con clienti che non sono preparati al meglio al colloquio per la concessione del credito. Quando vengono a mancare informazioni fondamentali o a semplici domande non fanno seguito risposte convincenti, l'impressione del consulente non è di certo positiva. Occorre procurarsi e fornire le informazioni mancanti in un secondo momento, il che comporta un ritardo nella concessione del credito. In alcuni casi è persino necessario un secondo colloquio. Tutti questi inconvenienti si possono evitare con una buona preparazione. Ma in cosa consiste esattamente?

Al primo posto il progetto

Il consulente Crediti è innanzitutto interessato a conoscere il progetto del cliente. Il beneficiario del credito muove il primo passo verso l'indipendenza, desidera acquistare una casa o un appartamento di proprietà oppure ha previsto un'importante ristrutturazione? Quanto più completa e dettagliata è la descrizione del progetto, tanto più convinto ne sarà anche il consulente. In questo modo le possibilità di ottenere una concessione di credito aumentano. Risulta pertanto assolutamente utile preparare una piccola presentazione, soprattutto in caso di progetti complessi o di clientela aziendale.



Il beneficiario del credito e le garanzie

Due fattori rivestono molta importanza per la banca: la totale restituzione e la remunerazione nel corso della durata del credito. La banca stessa deve infatti poter remunerare e restituire a sua volta gli averi depositati sui conti di risparmio dei clienti. Il beneficiario del credito, sulla

base della propria formazione, professione, redditività, notorietà ecc., deve dunque dimostrare di essere in grado e di essere anche intenzionato a garantire restituzione e remunerazione. Se ad esempio dovessero riscontrarsi problemi con le informazioni dell'Ufficio Esecuzione o esserci delle riserve sul beneficiario del credito, bisogne-

Lista di controllo dei documenti per clienti privati e aziendali

Beneficiario del credito – persona fisica

- Certificato di salario, certificato di rendita cassa pensione
- Copia della dichiarazione fiscale più recente
- Estratto aggiornato dell'Ufficio Esecuzione
- Prova di fondi propri (estratto conto ecc.)

Beneficiario del credito – persona giuridica

- Estratto del registro di commercio
- Rendiconto annuale degli ultimi 3 anni
- Budget dell'anno in corso o del successivo
- Pianificazione della liquidità/pianificazione finanziaria
- Bilancio e conto economico
- Profilo dell'impresa/business plan
- Situazione giuridica della proprietà/azionisti influenti
- Opuscoli del prodotto
- Situazione/analisi della concorrenza
- Composizione del management/pianificazione della successione
- Estratto aggiornato dell'Ufficio Esecuzione

Coperture

Immobili esistenti

- Estratto aggiornato del registro fondiario
- Stima ufficiale aggiornata
- Piano catastale o planimetria
- Certificato dell'assicurazione stabili
- Valutazione dell'immobile
- Progetti di costruzione/calcolo dei metri cubici/descrizione della costruzione
- Schema dei costi d'investimento
- Contratto di compravendita (registrato)
- Contratto di diritto di superficie
- Foto dell'immobile
- Distinta affitti per immobili in affitto
- Regolamento della proprietà per piani
- Atto di costituzione della comunione dei comproprietari di proprietà per piani

In aggiunta in caso di ricostruzione o rinnovo

- Permesso di costruzione
- Descrizione della costruzione

- Preventivo con le voci del piano delle spese di costruzione
- Elenco degli artigiani
- Assicurazione costruzione
- Contratto d'appalto
- Contratto dell'impresa generale
- Listino dei prezzi di vendita

Altre garanzie

- Polizze assicurative (in originale in caso di costituzione in pegno)
- Estratto della cassa pensioni, incluso il regolamento
- Estratto di deposito
- Fideiussioni/garanzie/sovvenzioni (in originale in caso di costituzione in pegno)

rebbe fornire immediatamente una spiegazione plausibile. Pertanto, è sempre meglio parlare spontaneamente e attivamente dell'argomento fornendone le motivazioni.

Nel caso in cui, ciononostante, il beneficiario non fosse in grado di ripagare il credito – a causa di morte o invalidità di un coniuge, separazione, fallimento ecc. – il creditore di norma pretende delle garanzie. Ogni garanzia offerta riduce il rischio di perdite sul credito abbassandone, di conseguenza, anche il prezzo. Essere ben preparati comporta quindi anche pensare a possibili valori patrimoniali da presentare alla banca come garanzia, tra cui: polizza di assicurazione sulla vita, conto o fondo di previdenza, assicurazioni non ancora in essere, come una polizza contro il rischio di decesso o un'assicurazione ipoteche ancora da stipulare. L'assicurazione ipoteche, in caso di disoccupazione, paga l'interesse ipotecario. Il consulente Crediti fornirà la propria consulenza anche per definire le esigenze individuali.

Dal finanziamento...

Oltre al prezzo d'acquisto o alla somma dell'investimento, al consulente Crediti interessa l'ammontare e la composizione dei fondi propri nonché il momento della loro disponibilità. In questo caso occorre considerare se i fondi propri

possono essere vincolati a un termine di disdetta. Una disdetta tempestiva, persino prima del colloquio per la concessione del credito, può far risparmiare in seguito inutili tempi di attesa. La differenza tra la somma dell'investimento e i fondi propri apportati costituisce l'ammontare del finanziamento. Allestire un proprio calcolo contribuisce a individuare la giusta composizione, facilitando anche la comunicazione con il consulente Crediti.

Un primo aiuto in materia di ipoteche e crediti di costruzione è fornito su www.raiffeisen.ch/web/calcoli+di+ipoteche+semplici. Da tutte queste indicazioni il consulente Crediti formula una proposta di finanziamento con il prezzo del credito ed eventuali altre condizioni. Si consiglia di preparare una strategia e degli argomenti per contrattare sul prezzo e di fare ricerche sui prezzi offerti da altre banche.

... alla documentazione...

Durante il colloquio il consulente utilizza, di solito, come punto di partenza i dati fornitigli dal cliente. Prima di formulare un'offerta, tuttavia, procederà a verificare le informazioni. A tal fine gli sarà d'aiuto disporre in anticipo di una cartolina con i documenti necessari. È utile in questo caso la lista di controllo degli eventuali documenti (v. box «Lista di controllo dei documenti»).

Non tutti i documenti indicati sono sempre indispensabili; inoltre la lista non è definitiva. L'estratto conto, ad esempio, non serve se il conto è aperto presso la banca che fornisce la consulenza oppure se il denaro presente sul conto non sarà utilizzato né come garanzia né come fondi propri.

... e altri consigli

La prima impressione conta anche in un colloquio per la concessione del credito! Persino quando si fissa l'appuntamento è importante presentarsi con serietà. Per creare un clima positivo e gettare quindi le basi per un colloquio di successo, il giorno dell'incontro bisogna essere puntuali, vestire adeguatamente ed evitare osservazioni negative durante la chiacchierata iniziale. Se si hanno incertezze nelle questioni finanziarie o nella preparazione dei documenti necessari (soprattutto per i clienti aziendali), conviene chiedere aiuto a qualcuno o rivolgersi a un esperto. Lo stesso vale per il colloquio.

■ ALEXANDER SCHWAGER*

*L'autore lavora nella Gestione dei rischi di credito presso Raiffeisen Svizzera a San Gallo.



Cuscinetto contro i rischi in tempi di crisi

L'oro è il «porto sicuro» nelle fasi di mercato turbolente. Il luccicante metallo prezioso non solo affascina le persone per il suo aspetto, ma grazie alla stabilità del suo valore riveste un ruolo importante anche nei portafogli titoli come cuscinetto contro i rischi.

e il 2010 hanno performato meglio rispetto ai portafogli senza oro.

In tempi economicamente migliori la domanda di articoli di lusso aumenta, il che si traduce in una maggiore domanda di gioielli e produzione industriale. Sia nei periodi economicamente negativi sia in quelli positivi si assiste a una maggiore domanda a fronte di un'offerta stagnante. Dal picco del 2001 la produzione delle miniere aurifere non è più cresciuta. Molte miniere sono obsolete, i nuovi grandi giacimenti sono rari o richiedono elevati investimenti infrastrutturali. Queste circostanze fanno lievitare il prezzo del metallo prezioso, che si attesta ad alti livelli.

Valore quadruplicato

Prima che il metallo giallo nel 2005 cominciasse un rialzo pluriennale, per 25 anni gli investimenti in oro non avevano fruttato nulla sul lungo periodo. Oggi, l'oro in USD vale quattro volte di più rispetto a sei anni fa. In considerazione della forza del franco, in franchi vale «solo» tre volte di più. Qual è il motivo di questo trend favorevole? Una delle principali motivazioni è l'insicurezza dell'economia mondiale e, nello specifico, la crisi finanziaria. Le preoccupazioni degli investitori per la stabilità del sistema finanziario, i rischi di un drastico aumento dell'inflazione e l'inasprimento della crisi dell'euro hanno innescato trasferimenti di patrimoni in investimenti più sicuri, quali l'oro e il franco svizzero. Con gli interessi più bassi in seguito alla crisi finanziaria ed economica, i costi per la detenzione dell'oro – i mancati proventi per interessi di un investimento a reddito fisso – sono diminuiti. Indipendentemente da quanto descritto, in seguito al

persistente aumento del benessere nei paesi emergenti, la domanda di oro come materia prima per gioielli e come strumento d'investimento è costantemente aumentata.

Per i prossimi dodici mesi prevediamo un aumento del prezzo dell'oro. Persistono grandi insicurezze relativamente a economia mondiale, andamento della crisi dell'euro, crescita dell'inflazione e situazione in Medio Oriente. L'oro come cuscinetto contro i rischi continua a essere richiesto dagli investitori. Inoltre gli interessi si mantengono su livelli bassi.

Quale forma di investimento scegliere?

L'investitore può scegliere tra diverse forme di investimento in oro. Partendo dall'oro fisico per arrivare al conto metalli, fino al titolo sotto forma di investimento diretto come le azioni delle miniere aurifere o di investimento indiretto come i fondi e i prodotti strutturati. Tutte le possibilità offrono vantaggi e svantaggi. Una possibilità che coniuga semplicità e oro fisico è costituita dai due fondi Raiffeisen ETF – Solid Gold e Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces. L'oro viene depositato fisicamente e custodito nella cassaforte di Raiffeisen Svizzera.

Con Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces si possono riscuotere anche singoli lingotti da un'oncia (31,1035 grammi). Si tratta dell'unico ETF in oro in Svizzera che custodisce il metallo fisico in lingotti da un'oncia. In questo modo si ha la sicurezza di poter convertire in qualsiasi momento le quote di fondo in lingotti d'oro da un'oncia già a partire da piccole somme d'investimento. Ciò può rendere sensata una redistribuzione da fondi di terzi nel Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces. ■ ALESSANDRO SGRO

■ È raro, stabile e presenta caratteristiche uniche sotto diversi aspetti. Nel corso dei secoli, il metallo giallo non ha perso il suo fascino. Molti piccoli risparmiatori posseggono marenghi d'oro, American Gold Eagle o Krügerrand come ultima riserva di sicurezza. In molte culture i gioielli d'oro al polso o al collo sono sinonimo di agiatezza. Tuttavia l'oro riveste funzioni importanti anche in un portafoglio.

Cuscinetto contro i rischi oppure opportunità di rendimento

L'oro come investimento è utilizzabile in modo molto versatile. Il luccicante metallo giallo costituisce un valore reale stabile, raro e disponibile in misura limitata. Pertanto proprio nei periodi di crisi rappresenta un cuscinetto contro i rischi. L'oro di solito ha un andamento opposto alle altre classi d'investimento, quali azioni e obbligazioni. È in grado di stabilizzare un portafoglio. Lo dimostra anche uno studio del World Gold Council, un'associazione di aziende minerarie aurifere. In sei crisi su sette i portafogli che contenevano dell'oro come integrazione tra il 1987

Argento e platino come alternativa all'oro?

Oltre all'oro, altri metalli preziosi presentano caratteristiche analoghe. Platino, palladio e in particolare l'argento, sono diventati negli ultimi anni sempre più importanti per gli investitori. L'argento, in quanto migliore conduttore elettrico, riveste un ruolo centrale soprattutto nel settore elettrico ed elettronico. I dati dell'associazione di industriali «Silver Institute» evidenziano tuttavia che la domanda di argento come investimento è cresciuta molto. Negli anni 2009 e 2010 il numero di onces per l'utilizzo dell'argento come moneta e per gli investimenti diretti è aumentato del 250 per cento.

La quota d'impiego mondiale di oro che confluisce negli strumenti d'investimento è aumentata del sei per cento nel 2005 superando il 17 per cento. Le motivazioni della domanda sono simili a quelle dell'oro: la stabilità e da ultimo la caratteristica di un valore reale. Tuttavia un investitore dovrebbe essere consapevole che l'argento è più volatile dell'oro. Pertanto è consigliabile impiegare l'argento solo limitatamente quale integrazione nel portafoglio.

Il platino e il palladio, pur essendo sempre più impiegati come possibilità d'investimento, godono di maggiore importanza nell'industria au-

tomobilistica e dei gioielli. Così il platino e il palladio diventano importanti parti integranti degli elementi catalizzatori. Circa la metà della domanda mondiale di platino è coperta oggi dalla produzione di autoveicoli. La domanda sia di platino sia di palladio dovrebbe crescere ancora di parecchio in seguito all'industrializzazione dei paesi emergenti, tuttavia è molto dipendente dalla congiuntura. E ciò si traduce in un prezzo fortemente oscillante.



Patrik Gisel (in primo piano) e Adrian Künzi tracciano un primo bilancio.

«Vogliamo crescere assieme nel mercato»

La Notenstein Banca Privata SA, acquisita a inizio anno dal Gruppo Raiffeisen, è sulla buona strada. Nell'intervista rilasciata a Panorama, Adrian Künzi e Patrik Gisel fanno un primo bilancio e guardano con fiducia al futuro.

■ **«Panorama»:** Nel primo semestre del 2012 la Banca Notenstein ha contribuito con circa 32 milioni di franchi alla formazione dell'utile del Gruppo Raiffeisen. È soddisfatto di questo risultato?

Patrik Gisel, vicepresidente del Gruppo Raiffeisen: Siamo molto soddisfatti del risultato, poiché dimostra che i clienti si fidano della Notenstein Banca Privata. E per Raiffeisen questo risultato semestrale oltremodo positivo avvalorava la strategia della diversificazione dei proventi.

Il risultato è in linea con le vostre aspettative?

Gisel: Il risultato ha persino superato le nostre attese!

Quali fattori favoriscono questo primo successo?

Adrian Künzi, CEO Notenstein Banca privata: Il risultato parla chiaro: il nostro è un istituto bancario dotato di una direzione efficiente e di un'elevata forza reddituale. Il Cost Income Ratio (rapporto tra costi e ricavi, n.d.r.) è inferiore al 70 per cento, valore di tutto rispetto per una banca privata. L'andamento degli Asset under Management (*il patrimonio della clientela gestito, n.d.r.*) ci dimostra che i clienti si fidano di noi. Alle spalle di Notenstein e Raiffeisen vi è una logica destinata ad affermarsi in futuro. Su questo concordano tra gli altri anche i nostri oltre 150 consulenti alla clientela. Dal nuovo avvio della Notenstein abbiamo registrato solo sporadici casi di uscita dei consulenti alla clientela. Un risultato indubbiamente positivo se si considerano le turbolenze dei primi mesi.

Intendete proseguire su questa linea?

Künzi: Sì, vogliamo procedere con lo stesso metodo e i medesimi ritmi. Al momento regna infatti uno spirito di ottimismo, i collaboratori e le collaboratrici sono assolutamente motivati a sviluppare ulteriormente la Banca Notenstein. È pertanto nostra intenzione potenziare ulteriormente l'operatività in Svizzera. Non esiste un istituto di credito privato che si identifichi nella Svizzera più del nostro. Il 70 per cento della no-

stra clientela risiede in Svizzera e tutte le nostre succursali sono ubicate all'interno del territorio nazionale.

Ed è per questo che Notenstein e Raiffeisen costituiscono un binomio perfetto?

Künzi: Proprio così. Entrambi siamo profondamente radicati nel territorio svizzero e abbiamo commisurato anche i nostri servizi al mercato nazionale.

Gisel: A mio avviso il segreto sta unicamente nella presenza a livello locale. Notenstein e Raiffeisen non sono rappresentate solo nelle grandi città e nei grossi centri, ma anche nelle cittadine di dimensioni inferiori. E ciò rappresenta indubbiamente un vantaggio per il cliente.

Questo binomio facilita dunque la creazione di sinergie?

Künzi: Devo premettere che al momento della fondazione di Notenstein la sinergia dei costi non figurava tra gli obiettivi di Raiffeisen, che invece attribuiva un ruolo di primaria importanza alla diversificazione dei ricavi. Indubbiamente sono molti i settori nei quali possiamo collaborare. I prossimi mesi dimostreranno in quali ambiti specifici possiamo beneficiare delle sinergie e se esistono nuovi campi di attività che possiamo sfruttare congiuntamente.

Gisel: Tradizionalmente Raiffeisen vanta ottimi risultati nelle operazioni di bilancio, nell'amministrazione dei depositi di risparmio e nella concessione di crediti, mentre deve fare ulteriori passi avanti nelle operazioni d'investimento. Sono certo che sapremo ampliare la competenza in materia di investimenti delle Banche Raiffeisen grazie al know-how di Notenstein. In passato acquistavamo tutti i prodotti d'investimento. Oggi invece siamo in grado di produrne una buona parte, e continueremo a farlo con sempre maggiore vigore in futuro.

Veniamo ora ai soci. In che modo beneficia il presenza parziale di Raiffeisen anche nel settore del private banking?

Gisel: Le Banche Raiffeisen sono in grado di tutti gli effetti di garantire una buona gestione del patrimonio. Coloro che richiedono una consulenza presso una banca privata hanno un'esigenza diversa e sono disposti a pagare un prezzo più alto per poter usufruire di tale servizio. In futuro i nostri soci potranno beneficiare di una consulenza di qualità più elevata e di una più ampia scelta di prodotti d'investimento.

Künzi: Sempre più spesso abbiamo a che fare con persone che sono clienti sia di Notenstein che di Raiffeisen. Prendiamo il caso in cui una certa liquidità presso una Banca Raiffeisen. Il vantaggio offerto dal nostro modello è proprio

che questa persona può essere cliente di entrambi gli istituti, poiché non vi è alcuna concorrenza tra i due.

Cosa unisce Raiffeisen e Notenstein?

Künzi: Nel corso dei primi otto mesi abbiamo dato vita a un rapporto di collaborazione molto efficace sia a livello dirigenziale che nei singoli gruppi di lavoro. Parliamo infatti una lingua comune e abbiamo sviluppato un rapporto di fiducia piuttosto duraturo. Sin dall'inizio sono stato molto colpito dall'assenza di complicazioni che caratterizza la collaborazione. Non si tratta solo di belle parole, ma della realtà. Per questo mi auguro che la collaborazione possa proseguire.

Gisel: La sede principale di Raiffeisen e Notenstein si trova a San Gallo. La vicinanza è sicuramente un vantaggio poiché facilita la collaborazione. Ci incontriamo regolarmente, abbiamo la possibilità di sederci attorno allo stesso tavolo per discutere le strategie e possiamo pertanto anche reagire più prontamente.

Come è stata accolta dai clienti di Notenstein la notizia relativa all'acquisizione della Banca da parte di Raiffeisen Svizzera?

Künzi: La questione è piuttosto: cosa conta per i clienti? Al primo posto vi sono la sicurezza e la stabilità, che sono la base di tutto. L'insicurezza che ha dominato la Banca Wegelin verso la fine dello scorso anno, a inizio anno si è trasformata di punto in bianco in assoluta sicurezza con l'acquisizione operata da Raiffeisen. Questo cambiamento ha rappresentato un'ottima situazione di partenza. I clienti hanno pertanto accolto molto favorevolmente il passaggio sotto l'egida di Raiffeisen. Ora possiamo concentrarci sulla questione fondamentale: come possiamo tutelare il patrimonio dei nostri clienti in un'epoca incerta come quella attuale?

Quando è stata resa pubblica la notizia dell'acquisizione di Notenstein da parte di Raiffeisen Svizzera i soci hanno obiettato che non era stato chiesto il loro parere in merito all'acquisizione. Come è andata a finire?

Gisel: Avevamo già affrontato in precedenza con le Banche il tema della diversificazione al fine di sensibilizzarle sull'argomento. Poi abbiamo avuto la possibilità più unica che rara di acquisire Notenstein. Dopo un'accurata verifica il Consiglio di Amministrazione di Raiffeisen Svizzera ci ha dato il via libera per il rilevamento. È avvenuto tutto molto rapidamente. Posso capire che per alcuni soci sia stata una vera e propria sorpresa. Al momento della pubblicazione della notizia relativa all'acquisizione, infatti, non sapevano precisamente chi dirigeva questa banca privata e cosa si nascondeva al suo interno.



Assicuratevi con noi

Anche per le questioni assicurative siamo la banca che fa al caso vostro. Le nostre soluzioni assicurative sono offerte in collaborazione con **Helvetia Assicurazioni**, un partner di cui potete fidarvi.
www.raiffeisen.ch/assicurazioni

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN



«Le Banche Raiffeisen non si specializzeranno nella gestione o nella consulenza patrimoniale come fa Notenstein».

Dr. Patrik Gisel

Negli ultimi sei mesi abbiamo risposto a molti quesiti dei nostri soci e abbiamo pertanto potuto abbattere ogni pregiudizio. L'ottimo risultato registrato in questo semestre ci è stato di notevole aiuto.

Altri soci hanno manifestato preoccupazione per il rischio. Da allora sono passati più di sei mesi. C'è ancora motivo di preoccuparsi?

Künzi: La transazione è stata pianificata con molta prudenza in gennaio da tutti i partecipanti. Ad esempio siamo partiti sin dall'inizio senza clienti USA, escludendo così a priori questo tipo di rischio. Affrontiamo quotidianamente la questione del rischio non solo sotto quest'ottica, bensì in generale nell'ambito di un controlling del rischio professionale.

Cosa contraddistingue maggiormente Notenstein?

Künzi: Il nostro obiettivo non è mai stato di vendere quanti più prodotti possibile o di massimizzare l'utile nel breve termine. La nostra priorità è la salvaguardia del patrimonio dei nostri clienti. Spesso infatti si tratta di famiglie che ripongono la loro fiducia in noi ormai da alcune generazioni. In passato siamo sempre riusciti a discutere con il cliente sulle strategie e non sui prodotti. Questo è uno dei nostri maggiori punti di forza. Per centrare l'obiettivo occorre aver definito opportunamente i diversi scenari del nostro contesto sempre imprevedibile.

A che punto è il trasferimento del know-how da Notenstein a Raiffeisen?

Gisel: Raiffeisen intende sfruttare le conoscenze e le esperienze di Notenstein e integrarle nelle

proprie Banche. Tuttavia non si punta a dotare le Banche Raiffeisen delle medesime competenze di Notenstein. I due istituti sono e rimangono due campi di attività differenti. Le Banche Raiffeisen continueranno a occuparsi dei propri clienti retail e a offrire loro un assortimento di prodotti completo e non si specializzeranno dunque nella gestione o nella consulenza patrimoniale, come accade invece per Notenstein.

Künzi: La Svizzera conta circa 250 banche attive nel settore della gestione patrimoniale. Il mercato è estremamente frammentato. Allo stato attuale Notenstein e Raiffeisen detengono una quota di mercato piuttosto ridotta, pertanto i due istituti di credito hanno un margine di manovra sufficiente per crescere assieme. Qualora eventuali ostacoli dovessero impedire questo sviluppo congiunto, saremmo di fronte a un enorme problema.

Ora una parte dei clienti Raiffeisen è destinata a passare a Notenstein?

Gisel: Il consulente alla clientela Raiffeisen è e resta il principale interlocutore per i nostri clienti, anche nel caso in cui la situazione patrimoniale dovesse subire eventuali modifiche. A che pro dovremmo chiedere ai clienti titolari di un patrimonio in crescita di passare a un altro consulente?

Raiffeisen collabora ormai da anni con Vontobel nell'ambito degli investimenti. Quali sono gli effetti dell'acquisizione di Notenstein sulla cooperazione con Vontobel?

Gisel: Raiffeisen e Vontobel collaborano dagli anni '90. Nel 2004 abbiamo avviato una collaborazione strategica con Vontobel che nel 2010 abbiamo prolungato fino al 2017. In seguito all'acquisizione di Notenstein, Raiffeisen e Vontobel hanno intavolato una discussione costruttiva per definire come gestire tale acquisizione nell'ambito della cooperazione con Vontobel. Continuo ad essere convinto che metteremo a punto una soluzione in grado di offrire un valore aggiunto a Vontobel, Raiffeisen e Notenstein.

Esiste già oggi qualche tipo di contatto tra Notenstein e Vontobel?

Künzi: Anche noi abbiamo dei punti di contatto con Vontobel. Operiamo nel settore dei prodotti strutturati e siamo in contatto con diversi emittenti. Una delle controparti con le quali siamo lieti di collaborare è Vontobel.

Ma guardiamo avanti. Come si deve delineare la crescita di Notenstein sotto l'egida di Raiffeisen?

Künzi: La nostra strategia è improntata alla crescita con le proprie forze sul mercato svizzero con investitori privati svizzeri, clienti istituzionali svizzeri e clienti privati esteri selezionati. Siamo

orientati alla crescita e siamo in grado di acquisire nuovi clienti grazie ai nostri 150 consulenti agli investimenti. Non dobbiamo tuttavia dimenticare che la piazza finanziaria elvetica è sotto pressione in quanto le condizioni quadro sono cambiate drammaticamente. Il settore del private banking in Svizzera si è appesantito, poiché i margini diminuiscono mentre i requisiti normativi aumentano. Sono sempre meno i clienti esteri che ricorrono alle banche svizzere. Sono profondamente convinto che potremo annoverare Notenstein tra i vincitori al momento del consolidamento. Non da ultimo grazie alla stabilità che possiamo garantire con la nostra casa madre Raiffeisen.

Gisel: Siamo ben strutturati per poter crescere con Notenstein nel mercato. Il modello Raiffeisen è stato sempre un modello di crescita e rimarrà tale anche se le condizioni quadro doves-



«In passato siamo sempre riusciti a discutere con il cliente sulle strategie e non sui prodotti. Questo è uno dei nostri maggiori punti di forza».

Dr. Adrian Künzi

sero peggiorare. Puntiamo infine ad acquisire quote di mercato nel core business. Prendiamo in esame tutte le opportunità che si prospettano sul mercato.

A che punto sarà la Banca Notenstein tra cinque anni?

Künzi: Saremo annoverati tra le tre banche private più performanti in Svizzera in termini di notorietà e di livello di soddisfazione. Attualmente rientriamo a tutti gli effetti nella Top 10 degli istituti di credito privati svizzeri.

Intervista: Pius Schärli

Il mio nome è Bond.

High Yield Bond.

Vontobel Fund –
High Yield Bond
H CHF
Valor 12236147

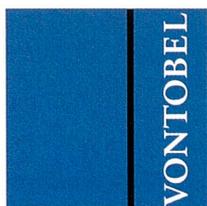


La vostra «licenza» per investire nei mercati obbligazionari più attraenti:

- Maggiore potenziale di rendimento e diversificazione rispetto ai titoli di Stato
- Performance simile alle azioni, con minore volatilità

Per ulteriori informazioni su questo fondo visitate il sito www.vontobel.com/fundnet oppure contattate il vostro consulente Raiffeisen e fissate un appuntamento per un colloquio personale.

Importante avvertenza legale: La presente documentazione non rappresenta un'offerta di acquisto o sottoscrizione di quote. Eventuali sottoscrizioni di quote di comparti del fondo Vontobel Fund, una società di investimento di diritto lussemburghese (Sicav), avvengono esclusivamente sulla base del prospetto, del KIID, dello statuto nonché delle relazioni annuali e semestrali (in Italia anche del Modulo di Sottoscrizione). Prima di ogni investimento vi suggeriamo inoltre di contattare il vostro consulente personale o altri consulenti. Per maggiori dettagli sui rischi potenziali di questo Fondo si rimanda all'ultima versione integrale del prospetto. Tali documenti nonché la composizione dell'indice di riferimento sono disponibili gratuitamente presso Vontobel Fonds Services AG, Gotthardstrasse 43, CH-8022 Zurigo, quale direzione del fondo, Bank Vontobel AG, Gotthardstrasse 43, CH-8022 Zurigo, quale ufficio di pagamento in Svizzera, Bank Vontobel Österreich AG, Rathausplatz 4, A-5020 Salisburgo, quale ufficio di pagamento in Austria, presso B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA, Grosse Gallusstrasse 18, D-60311 Francoforte sul Meno, quale ufficio di pagamento in Germania, presso gli uffici di distribuzione autorizzati, presso la sede del fondo in 69, route d'Esch, L-1470 Lussemburgo o all'indirizzo Internet funds.vontobel.com. La performance storica non è un indicatore della performance corrente o futura. I dati della performance non tengono conto delle commissioni e delle spese applicate all'emissione e al riscatto delle quote. Il rendimento del Fondo può aumentare o diminuire a causa delle oscillazioni dei tassi di cambio tra valute.



Private Banking
Investment Banking
Asset Management

Performance creates trust

Bank Vontobel AG
Gotthardstrasse 43
CH-8022 Zurigo
www.vontobel.com

Investimenti

MERCATO FINANZIARIO

Salvataggio da parte della BCE

Il cambiamento di strategia della Banca centrale europea (BCE) ha attenuato la crisi dell'euro, determinando una ripresa dei mercati azionari. Anche se la congiuntura globale rimane debole, si sta delineando un certo miglioramento. Le azioni meritano pertanto una ponderazione neutrale.

■ L'impegno della BCE per l'abbassamento dei tassi d'interesse eccessivamente elevati ha ridotto il rischio di un'escalation della crisi dell'euro. Di conseguenza, in estate la tendenza dei mercati azionari è stata al rialzo, mentre paesi considerati sicuri, come Svizzera, Germania e USA, hanno dovuto mettere in conto interessi leggermente superiori. Nei prossimi interventi, la BCE dovrà determinare un livello d'interessi che consenta almeno all'Italia o alla Spagna di stabilizzare l'indice del debito. Per l'Italia, è sufficiente che la BCE li mantenga al livello attuale.

Divisi tra risparmio e riforme

La variazione dell'indice del debito, vale a dire dell'indebitamento rispetto al prodotto nazionale, dipende da un lato dal saldo del budget e, dall'altro, dalla crescita nominale. Il budget si compone dei pagamenti degli interessi e del cosiddetto saldo primario (*ndr: budget senza pagamenti degli interessi*). Se l'interesse è superiore alla crescita nominale, per mantenere sta-

bile l'indice del debito il paese interessato deve perseguire un'eccedenza del saldo primario. Una misura tutt'altro che popolare.

Dall'introduzione dell'euro, l'Italia ha per esempio ottenuto un saldo primario medio pari a quasi il 2% del PIL. A medio termine, in alternativa alla politica di risparmio (austerità), si può ricorrere alle riforme strutturali che aumentano le tendenze di crescita. Anche queste misure sono però poco popolari. Come condizione per beneficiare del suo sostegno, la BCE impone ai paesi di chiedere l'aiuto del fondo salva-stati europeo, che a sua volta viene concesso solo se vengono onorati gli impegni politico-economici all'interno dell'Unione monetaria.

Mantenere l'investimento in azioni

La nuova strategia della BCE dovrebbe essere realizzabile senza spese esorbitanti. Poiché nella congiuntura globale si sta inoltre delineando una certa ripresa, è opportuno mantenere una quota neutrale in azioni. Le obbligazioni dei paesi solidi rimangono poco allettanti, per via del previsto rialzo degli interessi. Sono invece ancora interessanti le obbligazioni dei paesi emergenti nonché quelle ad alto rendimento. Nell'anno in corso queste due categorie di obbligazioni hanno già ottenuto in franchi svizzeri un rendimento pari al 10%.

■ DR. WALTER METZLER



La sede della Banca centrale europea a Francoforte.

L'INTERVISTA

Operazioni d'investimento



Ernst Näf, responsabile Clientela investimenti/ Consulenza patrimoniale, Raiffeisen Svizzera.

«Panorama»: Perché le operazioni d'investimento sono così importanti per Raiffeisen, conosciuta soprattutto come banca ipotecaria?

Ernst Näf: Una consulenza finanziaria che non tiene conto dell'andamento patrimoniale attuale, e soprattutto di quello a medio e lungo termine, è una consulenza incompleta. Vogliamo fornire consulenze competenti e complete per tutte le questioni finanziarie, così da diventare la loro relazione bancaria principale.

Cosa si può aspettare un cliente dalla consulenza patrimoniale Raiffeisen?

È una consulenza a 360°, che tiene conto di tutti i valori patrimoniali e impegni del cliente. L'attenzione è sul cliente: sulla sua situazione di partenza individuale e sul suo personale progetto di vita. La trasparenza nella scelta dei prodotti e nella definizione dei prezzi è una caratteristica importante e imprescindibile per poter costruire un rapporto di fiducia a lungo termine. **Una consulenza a 360° impone un grande impegno da parte dei consulenti. Come riesce Raiffeisen a essere sempre all'altezza della situazione?**

La chiave per una buona consulenza è la comprensione e la vicinanza alla clientela. Le nostre Banche Raiffeisen godono in tal senso di una posizione privilegiata. Il collegamento all'infrastruttura del Gruppo Raiffeisen e il rapido accesso alle conoscenze degli specialisti dei centri regionali consentono di risolvere anche compiti complessi, senza che la relazione bancaria locale sia messa in discussione.

Intervista: Alessandro Sgro



Sguardo sulla produzione di auto e moto con i marchi Geagle, Englon e Emgrand della casa cinese Geely.

PAESI EMERGENTI

Fate crescere il vostro patrimonio con i paesi emergenti!

Quando le nazioni industrializzate vacillano, la domanda proveniente dai paesi emergenti rappresenta un'ancora di salvezza che assicura stabilità all'economia mondiale. Nella crisi del 2009 è andata così. Ora però anche il dinamismo della crescita dei paesi emergenti si è indebolito. Le previsioni per il futuro sono tuttavia positive.

■ Negli ultimi anni quasi nessun'altro tema di investimento ha stimolato così tanto la fantasia degli investitori come quello dei «paesi emergenti» (in inglese: emerging markets). Per paesi emergenti si intendono quegli stati che, negli ultimi anni, hanno avuto uno sviluppo economico tale da non presentare più le caratteristiche tipiche dei paesi in via di sviluppo, dimostrando di essere prossimi a diventare dei paesi industrializzati. Gli stati considerati «emerging markets» si trovano in Europa orientale, Sudamerica, Asia e Africa. I principali paesi emergenti sono i cosiddetti stati BRIC (Brasile, Russia, India e Cina).

Economie in forte crescita

L'anno scorso l'economia dei paesi emergenti è cresciuta del 6,3 %, mentre l'economia mondiale ha registrato solo una crescita del 3,2 %. Quasi la metà della crescita economica dello

scorso anno si è avuta nell'area del Pacifico asiatico (Giappone escluso), mentre l'America Latina e l'Europa orientale vi hanno contribuito per oltre un quinto. Lo scorso anno i paesi emergenti hanno quindi partecipato alla crescita economica per quasi il 70 %, di cui solo alla Cina va attribuito il 30 % circa. Non è da escludere che in futuro questo rapporto muti in modo sostanziale. Il nostro partner di cooperazione, la Banca Vontobel SA, prevede che il prossimo anno l'economia europea, dopo la recessione di quest'anno, crescerà dell'1,4 % circa. Nel 2013 gli USA dovrebbero raggiungere una crescita leggermente superiore al 2 %, mentre dai paesi emergenti ci si aspetta una crescita del 6 % circa.

Andamento dei mercati azionari

La forte crescita economica dei paesi emergenti negli ultimi anni e decenni è stata accompagnata da un rendimento nettamente superiore dei mercati azionari. Per esempio, negli ultimi dieci anni l'indice MSCI Emerging Markets, un barometro dei corsi ampiamente diversificato delle regioni economicamente emergenti, ha segnato un aumento di oltre il 200 %. In confronto, il mercato azionario mondiale ha registrato nello stesso periodo solo un rendimento del 50 % circa. L'andamento dei mercati finanziari non va

però di pari passo con l'andamento economico. L'anno scorso, infatti, l'indice MSCI Emerging Markets ha perso oltre il 18 %. Per contro, il mercato azionario mondiale ha subito solo una perdita del 5,50 %. Questo, nonostante l'economia mondiale abbia registrato una crescita sensibilmente inferiore rispetto alle economie in via di sviluppo. Anche quest'anno i mercati azionari dei mercati emergenti hanno subito forti oscillazioni e finora non hanno ancora raggiunto la performance del mercato azionario mondiale.

L'attuale debolezza non deve però sorprendere. Questa volta infatti non sono solo i problemi dell'Eurozona a motivare questa correzione, ma anche le preoccupazioni congiunturali in Cina. Inoltre, i dati storici mostrano che già in passato gli emerging markets registravano spesso oscillazioni di corso superiori a quelle dei mercati azionari dei paesi sviluppati. Nonostante ciò, in passato gli investimenti in azioni dei paesi emergenti hanno comunque ripagato.

La percezione dei paesi emergenti è diventata più critica e ciò ha determinato una valutazione vantaggiosa. I mercati azionari dei paesi emergenti godono ora di una valutazione molto più conveniente rispetto alla media di lungo termine. Ma non solo, i paesi emergenti hanno anche una valutazione contenuta rispetto al mercato azionario mondiale.

Vi sono buone possibilità che in futuro i mercati azionari dei paesi emergenti registrino nuovamente nel medio e lungo periodo un andamento migliore rispetto ai mercati azionari dei paesi sviluppati. Mentre i classici stati industrializzati occidentali devono affrontare molti problemi, quali i debiti elevati nei bilanci statali, l'eccessiva massa monetaria, il debole andamento congiunturale; i paesi emergenti dispongono di dati fondamentali decisamente migliori.

L'attuale basso livello dei corsi offre pertanto una buona opportunità d'investimento nel mercato azionario dei paesi emergenti. L'**Aberdeen – Global Emerging Markets Equity Fund** permette d'investire in modo ampiamente diversificato in azioni degli emerging markets.

■ ALESSANDRO SGRO

Borsa – Oggi

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



IL NOSTRO CONSIGLIO D'INVESTIMENTO

Il boom dei paesi emergenti

I paesi emergenti sono paesi sottosviluppati ma appunto emergenti, che hanno intrapreso la strada economica per diventare nazioni industrializzate. L'anno scorso la crescita globale è dipesa per quasi la metà dai paesi emergenti. Si prevede quindi che anche in futuro questi paesi registreranno una crescita superiore alle economie sviluppate.

I mercati azionari dei paesi emergenti presentano oggi un interessante rapporto rischio/opportunità. Per un investimento globale ampiamente diversificato in azioni dei paesi emergenti, consigliamo l'**Aberdeen – Global Emerging Markets Equity Fund** gestito attivamente. La gestione dell'Aberdeen – Global Emerging Markets Equity Fund investe in aziende di qualità sottovalutate, i cui modelli aziendali sono comprensibili e realizzabili. Le visite alle imprese sono un elemento centrale del processo d'investimento, in quanto consentono di avere un quadro chiaro delle aziende stesse.

Ogni anno vengono quindi organizzati oltre 1300 incontri con le direzioni aziendali. Ai fini della scelta dei titoli la qualità dell'azienda riveste un ruolo prioritario; viene infatti data grande importanza alla minimizzazione del rischio di flessione. Gli analisti del nostro partner di cooperazione Banca Vontobel considerano questo fondo il migliore del suo gruppo di riferimento sulla scorta dei rendimenti in passato costantemente positivi e del rapporto rischio/rendimento estremamente interessante.

La Cina è il paese dei superlativi ed è anche il modello di riferimento dei paesi emergenti. Grazie alla sua forte crescita, la Cina negli ultimi anni ha strappato al Giappone la leadership economica in Asia. Il **Vontobel Fund – China Stars Equity** è indicato per gli investimenti nel mercato azionario cinese.

BUONO A SAPERSI

Come evitare i tipici errori d'investimento

■ È un fatto ormai risaputo che i mercati finanziari e dei capitali sono ampiamente influenzati dalla psicologia degli operatori di mercato. Gli investitori sono persone con sentimenti ed emozioni, non computer che operano in modo razionale e asettico. Alla maggior parte di noi è probabilmente già capitato di commettere un errore d'investimento. I passi falsi più ricorrenti sono tre.

1. Sopravalutazione delle proprie capacità

I limiti insiti nella natura umana ci inducono ad esempio a sopravvalutare le nostre capacità di previsione. In genere si ha fiducia nella propria capacità di individuare le azioni che faranno registrare un andamento superiore alla media. Prevedere l'andamento dei corsi azionari è invece spesso più difficile di quanto si pensi e per questo motivo, detratti i costi di transazione, non di rado l'investitore medio si ritrova con un risultato peggiore rispetto al mercato. Tendiamo inoltre ad attribuire alle nostre capacità i successi conseguiti, mentre gli insuccessi a fattori esterni.

2. Diversificazione insufficiente

Spesso gli investitori acquistano per il proprio deposito solo alcuni titoli preferiti. Di solito si tratta di investimenti sul mercato locale, ai quali si è legati da sentimenti nostalgici. Eppure si sa che non è opportuno puntare tutto su un unico cavallo e che il portafoglio dovrebbe essere investito in modo diversificato in vari titoli, mercati, settori, ecc.. Esistono numerosi esempi di ingenti perdite subite da marchi apparentemente solidi e stabili.

3. Percezione selettiva

Per sua natura la percezione umana tende a cercare conferme per le proprie decisioni e previsioni. Per questo motivo, le notizie positive circa un investimento appena effettuato ci colpiscono di più rispetto a quelle negative.

Tali errori si possono evitare. Quando scegliamo un titolo, dobbiamo essere consapevoli che

in tutto il mondo migliaia di investitori, esperti e broker ne seguono l'andamento. E allora perché dovrei riuscire proprio io ad avere la meglio sull'intero mercato? Se si desidera partecipare all'andamento di una determinata regione o di un tema specifico, è opportuno prendere in considerazione un fondo ben diversificato. Ciò permette di annullare il grande rischio dei singoli investimenti e al contempo la diversificazione internazionale riduce notevolmente il rischio del portafoglio, mantenendo inalterate le aspettative di rendimento.

In genere è pertanto opportuna una maggiore obiettività in materia d'investimento. Si tratta di un'impresa tutt'altro che facile. Le decisioni d'investimento dovrebbero sempre poggiare sulla strategia d'investimento che stabilisce il mix ottimale del proprio portafoglio. Il vostro consulente Raiffeisen sarà lieto di fornirvi la sua assistenza. In tal modo il vostro attivo fisso potrà per esempio essere assicurato con un investimento core ben diversificato in linea con il profilo d'investimento personale, ed eventualmente completato da una quota inferiore di titoli specifici. Questa soluzione permette di integrare nel portafoglio i vostri titoli preferiti, senza un'esposizione a rischi eccessivi. ■ LILIAN JUD



La sfera di cristallo non è l'approccio giusto per gli investitori

Le giovani leve non vedono l'ora di provare a primavera i primi salti sul nuovo trampolino nel Toggenburgo. Nella foto con Paul Egloff (a destra) e Benjie Egloff, della Banca Raiffeisen Obertoggenburg.



Per la gioia delle giovani leve

Una parte del ricavato dell'«iniziativa Hands-up», lanciata due anni fa da Raiffeisen, andrà nel Toggenburgo. Il trampolino di lancio Walter Steiner di Wildhaus ha urgente bisogno di essere ristrutturato. Il contributo della Banca Raiffeisen Obertoggenburg arriva quindi proprio al momento giusto.

■ Simon Ammann, Stefan Zünd, Guido Landert, Markus Wüest, Sabrina Windmüller e molti altri hanno ottenuto risultati eccellenti nel salto con gli sci, sia al livello nazionale che internazionale. Il campione di salto Simon Ammann è riuscito persino a vincere numerose medaglie ai Giochi Olimpici e ai Campionati del Mondo. Tutti loro hanno una cosa che li accomuna: hanno compiuto il loro primo salto dal trampolino con tappeto sintetico di Wildhaus. Qui sono state gettate le basi per la loro carriera e qui hanno realizzato i primi tentativi di volo, dapprima con gli sci d'alpinismo, poi con i lunghi sci speciali.

In origine vi era Walter Steiner

L'impianto di salto collocato all'estremità del Toggenburgo occupa una posizione idilliaca tra le propaggini di una torbiera alta, ai piedi della maestosa catena montuosa del Churfiristen. L'impianto è stato voluto a metà degli anni '70 da un altro grande campione di sci originario della tuttora tranquilla località turistica di Wildhaus: Walter Steiner (61), che molte persone più anziane ricordano ancora con il nomignolo di «uomo-uccello». In onore del duplice campione del mondo di salto, che vive attualmente nella città svedese di Falun, il trampolino con tappeto sintetico porta il suo nome.

L'impianto di salto nel Munzenriet è ormai in funzione da 35 anni, sia d'inverno che d'estate. Il passare del tempo ha vistosamente logorato l'infrastruttura, e la cosa non meraviglia dopo tanti anni. Alcuni lavori di ristrutturazione sono già stati eseguiti negli ultimi tempi. Ma ora diventa inevitabile l'investimento più importante nella storia dell'impianto di salto. «Bisogna sostituire i verdi tappeti sintetici sui quali atterrano i saltatori. Altrimenti il rischio di ferimento per le nuove leve diventa troppo elevato», spiega Paul Egloff durante un sopralluogo. L'ex saltatore e partecipante alle Olimpiadi è oggi presidente dell'associazione Mattenschanze Wildhaus, che comprende i membri della Federazione di sci della Svizzera orientale e del locale sci club SSC Toggenburg.

Toggenburgo, roccaforte del salto con gli sci

Nonostante il grande lavoro dei volontari, Egloff prevede costi d'investimento pari a oltre 100 000 franchi, tanto più che dovranno essere adeguati il terreno e il tratto di rincorsa. L'assegno della Banca Raiffeisen Obertoggenburg arriva pertanto proprio al momento giusto. Paul Egloff ringrazia Raiffeisen per il sostegno e sottolinea: «Il trampolino è di vitale importanza per la formazione delle nuove leve del salto con gli sci della

Svizzera orientale. Continueremo a prodigare i nostri sforzi per i giovani e a portare avanti la tradizione del salto con gli sci nel Toggenburgo superiore». Benjie Egloff, membro della Direzione della Banca Raiffeisen Obertoggenburg, non può che essere d'accordo. La locale Banca è impegnata già da anni a sostenere gli sport invernali nella regione, sia sotto forma di sponsoring individuali che di sostegno ai club. La tradizione del salto con gli sci deve essere mantenuta nel Toggenburgo e con questo progetto siamo certamente sulla buona strada.

Eccetto per il Toggenburg superiore, la Svizzera non dispone di molte altre possibilità di allenamento per le giovani leve del salto con gli sci. Infatti, solo Einsiedeln, Gibswil (ZH) e Marbach (LU) dispongono di trampolini con tappeto sintetico. Nel Vallese e nella Romandia i trampolini mancano del tutto. L'impianto sul Hausberg Gurten di Berna è stato chiuso questa estate. Un progetto a Gstaad incontra resistenze ormai da anni e non si riesce a realizzare. A Kandersteg si stanno cercando finanziamenti per un ampliamento. Per quanto riguarda le infrastrutture per saltatori e saltatrici con gli sci, la Svizzera rimane quindi molto indietro rispetto alle nazioni concorrenti come Austria e Germania.



Saranno i futuri campioni di domani?

Per fortuna esiste ancora il trampolino Walter Steiner nella Kollersweid a Wildhaus. Le 12 nuove leve, tra queste due ragazze, non vedono l'ora di provare il trampolino ristrutturato. Dovrebbe tornare in funzione nella primavera 2013 e consentire salti fino a 44 metri, ossia da due a tre metri in più rispetto a oggi. Chi desiderasse sostenere finanziariamente l'associazione Mattenschanze, può mettersi direttamente in contatto con il presidente Paul Egloff (psegloff@bluewin.ch).

■ PIUS SCHÄRLI



«Hands-up», una buona iniziativa che viene riproposta per il terzo inverno

Il denaro per il trampolino dal tappeto sintetico di Wildhaus proviene dalle sue casse, in cui confluisce il ricavato della vendita di cappelli, scarpe e guanti. Raiffeisen ha lanciato il progetto «Iniziativa Hands-up» due anni fa. L'inverno scorso le 321 Banche Raiffeisen hanno venduto in tutto il paese oltre 41 000 utili accessori per l'inverno. Sono stati pertanto raccolti complessivamente 205 000 franchi, che sono andati a favore di 18 progetti destinati alle giovani leve dello sci in tutta la Svizzera. Tra questi anche il trampolino nel Munzenriet a Wildhaus.

Gli articoli promozionali dell'iniziativa «Hands-up» degli ultimi due inverni sono piaciuti talmente tanto che saranno riproposti anche nella prossima stagione invernale. Il cappello verrà presentato con un nuovo gradevole design. Le informazioni al riguardo saranno pubblicate a novembre.

KUONI EST. 1906



Viaggio speciale
a Vienna 13-16
dicembre 2012

Vivere il fascino viennese in un'atmosfera natalizia: le decorazioni e lo spirito dell'Avvento si coniugano perfettamente con l'architettura di questa meravigliosa città. Numerose le possibilità culturali: ineguagliabili collezioni dedicate agli artisti che hanno fatto di Vienna la Capitale del Jugendstil e del Modernismo.

Prezzo per persona base camera doppia: CHF 795.- (minimo 25 partecipanti) con trasferimento privato Ticino-Malpensa e ritorno, volo Malpensa-Vienna e ritorno, trasferimento privato aeroporto-hotel e ritorno, visita guidata di Vienna, accompagnamento Kuoni dal Ticino, 3 notti in albergo *** con prima colazione, tasse aeroportuali e alberghiere. Altre interessanti proposte di viaggio nel catalogo Magie d'Inverno, la sua copia l'attende presso le nostre agenzie.

INFORMAZIONI E PRENOTAZIONI
PRESSO GLI UFFICI KUONI TICINO

LUGANO
Via Canova
T 058 702 68 60

LUGANO
Via Ronchetto 5
T 058 702 68 58

LOCARNO
Via Stazione 9
T 058 702 68 30

LUGANO
Contr. di Sassello 5
T 058 702 68 80

ASCONA
Via Borgo 10
T 058 702 68 10

BELLINZONA
Piazza Collegiata 7
T 058 702 68 20

WWW.KUONI.CH/GROUPS

«Servire e sparire»

Il successo delle Banche Raiffeisen non è ascrivibile unicamente al loro modello aziendale. Dietro al successo ci sono soprattutto le persone: consulenti, direttori e non da ultimo i membri dei Consigli di Amministrazione, come Daniel Schorro.



■ La storia di successo più che centenaria di Raiffeisen si basa su numerosi pilastri. I presidenti dei Consigli di Amministrazione delle 321 Banche Raiffeisen autonome danno un contributo importante, spesso sottovalutato dall'opinione pubblica, al successo del Gruppo Raiffeisen. Con la giusta strategia, i presidenti dei CdA sono riusciti, insieme alle colleghe e ai colleghi del Consiglio di Amministrazione, a trasformare le Banche Raiffeisen di tutta la Svizzera in istituti finanziari moderni, simpatici, riconosciuti e di successo, sfatando la vecchia immagine della spesso derisa piccola banca locale.

In carica per un lungo periodo

Grazie all'accortezza dei Consigli di Amministrazione – da quello della Banca Raiffeisen Aadorf a quello della Banca Raiffeisen di Zuoz – nessun

istituto Raiffeisen si è finora trovato in gravi difficoltà. Un risultato tutt'altro che ovvio, considerati i rischi sempre maggiori e le grandi sfide dei nostri tempi. In rappresentanza dei numerosi presidenti del CdA di tutta la Svizzera, ne abbiamo scelto uno: Daniel Schorro, 52 anni, che fino allo scorso anno ha presieduto il CdA della Banca Raiffeisen See-Lac con sede centrale a Gurmels e agenzie a Murten e a Courtepin, lasciando un'impronta importante. Come molti dei suoi colleghi e colleghe, ha rivestito la carica per un lungo periodo: ben 19 anni nel suo caso. Anche questo è un contributo alla sostenibilità. A questo punto è interessante capire che cosa ha spinto Daniel Schorro – CFO della ditta Marti Holding AG con oltre 5000 collaboratori in tutto il mondo – ad impegnarsi nel CdA di una Banca Raiffeisen e come ha vissuto la trasformazione

dell'organizzazione Raiffeisen. L'ingresso nel mondo bancario in generale e di Raiffeisen in particolare è stato casuale. Nel 1992 Daniel Schorro ha avuto 24 ore di tempo per decidere se accettare la carica di presidente del CdA della Banca Raiffeisen See-Lac. Accettò la sfida dopo averci dormito sopra per una notte. E negli anni successivi non se ne è mai pentito nemmeno per un istante. Ecco cosa pensa dopo 19 anni: «Sono un presidente uscente felice e soddisfatto», ha affermato in occasione dell'Assemblea generale del 21 maggio 2011, annunciando le sue dimissioni.

Raccogliere ciò che si è seminato

Non v'era traccia di nostalgia in questo addio, sebbene nei quasi due decenni di carica («È stato un compito entusiasmante») di cose ne

PARADISO TERRESTRE.

Mobili da giardino 2012

ander-group.com



Sant'Antonino

delcomobili.ch

ORARI DI APERTURA

Lunedì - Venerdì 09.30 - 18.30

Sabato 09.00 - 18.00

DELCO[®]
MOBILI

Daniel Schorro durante l'intervista nella Banca Raiffeisen di Gurmels.

avesse fatte tante: ampliamento della sede centrale, fusione con la Banca Raiffeisen Haut-Lac, apertura di un'agenzia a Murten, ringiovanimento del Consiglio di Amministrazione, ecc. Un briciolo di nostalgia lo lascia trasparire solo quando ricorda i suoi interventi all'Assemblea generale: «Il momento più bello era quando noi del Consiglio di Amministrazione rendevamo conto del nostro operato ai proprietari della Banca».

Per il resto Daniel Schorro vive secondo il motto dei grandi politici: «Servir et disparaître». Servire e sparire, essere sempre pronti ad aiutare, a dare il proprio contributo, a sostenere la direzione della Banca: così ha inteso il suo ruolo il presidente del CdA della Banca Raiffeisen See-Lac, già attivo anche nell'ambito della politica comunale. Qual è il segreto del successo di un presidente del Consiglio di Amministrazione? Schorro non deve pensarci molto per rispondere a questa domanda: affrontare la giornata con calma, mettere in pratica le idee insieme alla gestione operativa, porsi sempre domande critiche ed essere a servizio del direttore come persona di fiducia. Nel suo caso c'è stato anche qualcosa in più: coadiuvare l'attività di una banca che opera in due regioni linguistiche diverse (tedesca e francese). Al riguardo Schorro aveva sviluppato un fiuto speciale. Il segreto del successo è semplice: «Quando hai capito e accettato le diverse mentalità, riesci a gestirle bene».

L'eccesso normativo preoccupa

Negli ultimi anni Raiffeisen è profondamente cambiata. Il processo di trasformazione è stato importante e opportuno, ma i cambiamenti non sempre sono avvenuti in maniera volontaria.

«Il momento più bello era quando noi del Consiglio di Amministrazione rendevamo conto del nostro operato ai proprietari della Banca».

Daniel Schorro



«Al giorno d'oggi assistiamo a un eccesso normativo, che contribuisce ben poco al miglioramento della piazza finanziaria elvetica e non riesce a evitare i problemi delle grandi banche».

Daniel Schorro

«Condivido il pensiero del CEO Pierin Vincenz. Al giorno d'oggi assistiamo a un eccesso normativo, che contribuisce ben poco al miglioramento della piazza finanziaria elvetica e non riesce a evitare i problemi delle grandi banche». Questo tema manda Daniel Schorro su tutte le furie. Quello che non capisce è la disparità di trattamento delle banche. Quelle con garanzia statale – come alcune Banche Cantionali, ma anche Postfinance – hanno maggiori margini di manovra. «È ingiusto, oltre che una distorsione della concorrenza. La COMCO dovrebbe finalmente intervenire».

Questi svantaggi tuttavia non intaccano il successo di Raiffeisen. Daniel Schorro è ottimista riguardo al futuro dell'ormai comprovato modello Raiffeisen, anche se il successo non dipende esclusivamente dalla struttura cooperativa. Molto più importante della forma giuridica di un'impresa («è solo secondaria») sono le attività imprenditoriali, una prospettiva a lungo termine e il potenziamento/mantenimento dei punti di

forza di un'azienda. La maggior parte delle PMI ha successo grazie a un piano di questo genere. Le banche devono continuare a lavorare con serietà, rimanere radicate a livello locale, fedeli alla loro filosofia e accettare di tanto in tanto che l'utile possa risultare leggermente inferiore. Quello che conta è la crescita qualitativa.

E naturalmente conta anche la vicinanza alla clientela, di capitale importanza per le Banche Raiffeisen. Essere vicini ai clienti, fisicamente ma soprattutto sul piano umano, è al giorno d'oggi una sfida enorme. Sempre meno clienti si recano infatti di persona in banca. «Occorre pertanto dedicare del tempo ai clienti», sottolinea Schorro con convinzione. E c'è un altro aspetto che Schorro ritiene di fondamentale importanza: «Come banca dobbiamo essere sempre in grado di suscitare emozioni». E per farlo non c'è luogo migliore di un'Assemblea generale. Emozioni che d'ora in poi Daniel Schorro non vivrà più dal podio, ma all'interno dell'assemblea plenaria.

■ PIUS SCHÄRLI

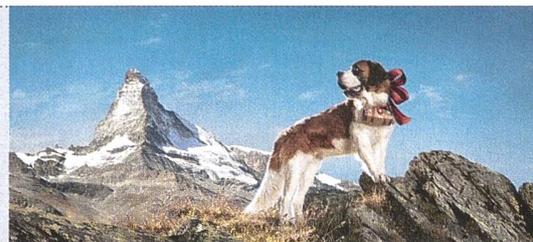


MEMBER PLUS

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.



Vallese, il fascino autunnale

L'offerta per i soci «Tutto il Vallese a metà prezzo» è valida fino alla fine di novembre. Anche in tardo autunno questa solatia meta turistica della Svizzera ha moltissimo da offrire. Sfruttate quest'ultima occasione!

■ Se ancora non avete utilizzato i vostri buoni per una gita nel Vallese a metà prezzo, non rimpiangete l'estate. Perché anche in tardo autunno il Vallese pullula di corroboranti esperienze: bagni termali nel regno dell'acqua, passeggiate lungo le strade del vino o viaggi sospesi in funivia. Nel Vallese il sole è sempre dietro l'angolo. Fino a fine novembre, quindi, c'è ancora tempo per organizzare un volo autunnale in alta quota nel Vallese.

La strada verso il sole

Sport di montagna, sole e benessere: la regione montana di Portes Du Soleil riunisce ben tre at-

tività salienti da fare in autunno nel Vallese. Il vasto territorio a ridosso del confine francese è il paradiso degli sport di montagna. Nelle località di Champéry, Val d'Illeiez-Les Crosets-Champoussin, Morgins e Torgon sono operative 24 ferrovie di montagna. Gli escursionisti e gli amanti della mountain bike hanno l'imbarazzo della scelta tra oltre 1000 chilometri di sentieri. Insomma, l'ideale per praticare sport in montagna prima dell'arrivo dell'inverno.

Le terme, per il meritato riposo dopo ore di divertimento in funivia, si trovano nelle immediate vicinanze: il «Thermes Parc» di Val d'Illeiez, all'ingresso della regione Portes du Soleil, è

Scegliete i vincitori del concorso fotografico!

Avete già dato un'occhiata alle foto delle vacanze nel Vallese dei soci Raiffeisen? Dal sito www.raiffeisen.ch/vallese potete accedere alla galleria online delle foto del concorso. L'immagine più gettonata è il salto di gioia davanti al Monte Cervino, ma anche altri fantastici soggetti del Vallese concorrono per aggiudicarsi i fantastici premi. Il concorso fotografico sull'offerta per i soci Raiffeisen durerà ancora fino al 30 ottobre.

Contribuite subito a far vincere le vostre foto preferite assegnando loro dei punti. Il 1° premio consiste in un fine settimana di lusso del valore di 1000 franchi. Il 2° e 3° classificato vinceranno ognuno una gita per tutta la famiglia da 500 franchi. Tra tutti i partecipanti, inoltre, saranno estratti a sorte 50 assegni Reka del valore di 100 franchi ciascuno.

da oltre 20 anni

Piscine Spa Saune

casapool

Sagl

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

6512 Giubiasco | Negozio Esposizione | Via Olgiati 9c | Tel. 091 605 53 86
NUOVI ORARI: lu - ve 09:00-12:00 / 14:00-18:30 | sabato 09:00-12:00

www.casapool.ch

gamma completa prodotti
BAYROL

edimen.ch

ara-shoes.com

Florenz 46956-64
CHF 140,-

Romano 47362-65
CHF 190,-

ara

Finalmente qualcosa,
che convince con valori interni.

Le scarpe che fanno per me.

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

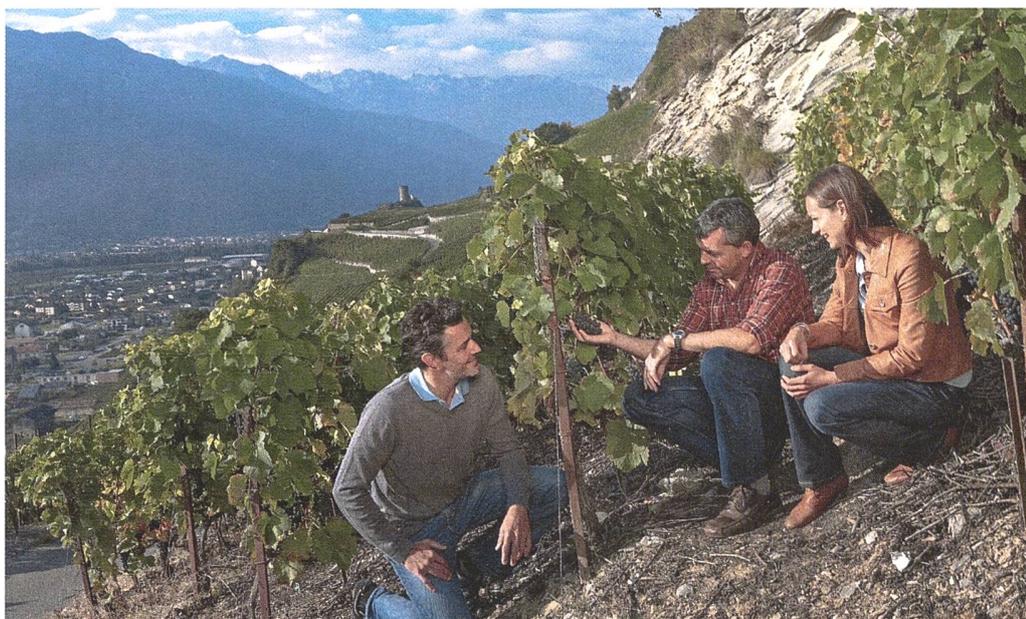
stato completamente rinnovato. La scelta è tra bagni arabi e finlandesi e diverse vasche idromassaggio dove rilassarsi immersi nell'acqua.

Se invece siete alla ricerca di esperienze vertiginose a bordo delle funivie, il Vallese è ancora una volta il posto giusto per voi. Fino a fine stagione, il 21 ottobre, l'offerta tra le varie ferrovie di montagna è praticamente illimitata. E anche a novembre gli amanti dei raggi di sole troveranno ancora diversi mezzi di risalita. Le ferrovie Gemmi a Leukerbad, per esempio, sono in funzione fino all'11 novembre. Nell'Alto Vallese sono operative senza interruzioni anche la funivia di Fürgangen-Bellwald e la ferrovia Gornergrat, mentre nel Basso Vallese lo sono le piccole e graziose funivie di Dorenaz – Chamex e Riddes – Isérables. Per non incappare in porte chiuse alle stazioni, consultate prima l'elenco delle funivie con gli orari di apertura su Internet www.raiffeisen.ch/vallese. Sullo stesso sito scoprirete anche quanto e dove possono risparmiare i soci Raiffeisen.

Vino e passeggiate

Quest'anno il freddo mese di luglio ha ritardato la vendemmia del Vallese. Nonostante la raccolta sia già terminata, vale sempre la pena andare per vigneti. Per esempio percorrendo, a piedi o in bici, una delle quattro tappe giornaliere della strada vallesana del vino, da Martigny a Leuk. Lungo il tragitto le occasioni per degustare del buon vino saranno tante e in molte località.

Nel tratto più alto della strada del vino, tra Sierre e Leuk, vi attende anche il Museo del vino a Salgesch. Scoprirete, per esempio, perché i francesi – bon viveurs – già nel Medioevo raggiunsero da così lontano i vigneti vallesani di cui produssero resoconti entusiasti. Dopotutto, i primi segni di viticoltura nel Vallese risalgono già all'età del ferro.



Sia alle terme, sia nei vigneti, l'autunno vallesano è divertente per grandi e piccoli.

Combattere il freddo con qualcosa di buono

Se d'autunno le temperature dovessero lentamente diventare più fredde e il cielo scurirsi, una raclette rasserenerà subito gli animi. Oppure sarà un museo a farvi svagare. Scoprite uno degli oltre 30 musei presenti nel Vallese: presentando la vostra personale carta Maestro Raiffeisen l'ingresso per i soci è gratuito. Per esempio, 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 Kan-

dinsky. Si consiglia anche il piccolo Museo del Monte Cervino a Zermatt, dove la mostra «Zermatlantis» illustra in modo strabiliante come il villaggio di contadini si sia trasformato in un centro termale di fama mondiale.

Un ottimo rimedio contro il freddo naturalmente sono i trattamenti benessere, facilmente reperibili nel Vallese, regno per eccellenza dell'acqua. Per i bagni potete immergervi, a scelta, in acqua di diverse temperature alle terme pubbliche di Brigerbad, Leukerbad, Breiten, Ovronnaz o Saillon.

■ CLAUDIO ZEMP

Last minute in tardo autunno

Fuga dalla nebbia. Se siete alla ricerca del sole autunnale al di sopra dei banchi di nebbia, rimarrete incantati dall'Eggishorn. Partendo da Fiesch con la funivia sarete catapultati in 20 minuti a 2926 m s.l.m. dove vi attenderà un panorama a 360° su vari 4000 e sul ghiacciaio dell'Aletsch. I soci Raiffeisen godono della vista meravigliosa a metà prezzo. In funzione fino al 21 ottobre. Info: www.eggishorn.ch, tel. 027 971 27 00

Festa delle castagne. Fate coincidere la vostra gita con la «Châtaigneraie» di Fully, il 15 e 16 ottobre. La festa delle castagne riserva tantissime sorprese culinarie e da alcuni anni attira un numero sempre maggiore di visitatori, buongustai delle prelibatezze autunnali. Si festeggia la raccolta delle castagne nelle foreste intorno a Fully. Info: www.fullytourisme.ch, tel. 027 746 20 80

Fioritura dello zafferano. L'oro rosso viene coltivato in Svizzera unicamente nel paese di Mund nei pressi di Briga. Lo zafferano viene raccolto ad ottobre, periodo in cui il Museo dello zafferano è aperto tutti i giorni. Intorno ai campi di zafferano di Mund, inoltre, si snoda un percorso didattico lungo cui si raccontano storie fantastiche su questa pianta rara. Info: www.mund.ch, tel. 079 409 35 36 (museo)

A Meride s'inaugura il nuovo Museo dei fossili del Monte San Giorgio

Come noto, il Monte San Giorgio fa parte degli undici siti svizzeri iscritti nella lista del patrimonio mondiale (WHL) dell'UNESCO. L'eccezionale stato di conservazione degli scheletri del Triassico medio marino, risalenti a circa 240 milioni di anni fa, ha conferito alla «montagna dei sauri» la fama mondiale di sito naturalistico. Se la parte svizzera del San Giorgio era già stata iscritta nel 2003, l'estensione del riconoscimento al lato italiano è più recente ed è avvenuta nel 2010. Da allora il Monte San Giorgio è un sito transnazionale. L'ente gestore per il lato svizzero è la Fondazione del Monte San Giorgio, costituita nel 2008.

Un'importante tappa per la valorizzazione e la divulgazione delle peculiarità del patrimonio UNESCO del Monte San Giorgio è prevista questo mese di ottobre. Il 13, infatti, avrà luogo l'inaugurazione ufficiale del nuovo Museo dei fossili, il cui progetto di ristrutturazione e ampliamento reca la firma dell'architetto ticinese Mario Botta.

Situato al centro del paese di Meride, accanto agli uffici comunali e distribuito su 4 piani, il museo presenta una grande varietà di esseri viventi che abitavano nel sud del Ticino, il mare di allora e la sua costa tra 245 e 180 milioni di anni fa. Illustrazioni e modelli rendono comprensibile al visitatore questo mondo da lungo scomparso, i cui fossili sono stati estratti, preparati e descritti scientificamente da specialisti svizzeri e italiani a partire dal 1850.

Ad accogliere il visitatore del Museo una ricostruzione lunga 2,5 m del sauro terrestre Ticinosuchus. Esso viveva



Il sauro terrestre Ticinosuchus accoglie i visitatori del nuovo Museo dei fossili di Meride.

circa 240 milioni di anni fa ai margini di un mare subtropicale, insieme a molti pesci e altri sauri marini che si erano adattati alla vita acquatica.

In occasione dell'evento d'inaugurazione ufficiale, che vede tra gli sponsor principali la Federazione delle Banche Raiffeisen e il Gruppo Banche Raiffeisen del Mendrisiotto, la popolazione potrà accedere gratuitamente al Museo durante il pomeriggio di sabato 13 e per tutta la giornata di domenica 14 ottobre.

Dal 16 ottobre 2012 il museo sarà aperto nei seguenti orari: dal martedì alla domenica dalle 9 alle 17. Chiuso il lunedì (eccetto i festivi), il 25 dicembre e il 1. gennaio.

Per informazioni: tel. 0041 91 640 00 80;

info@montesangiorgio.org; www.montesangiorgio.org.

Mascia Cantoni, i colori della solidarietà



Da sin. Doriano Baserga, presidente della Direzione della Raiffeisen della Campagnadorna, la pittrice Mascia Cantoni, Mario Ravasi, presidente del CdA e lo scultore Aldo Giudici.

«I colori della solidarietà». È questo il titolo della mostra di dipinti di Mascia Cantoni in favore della Fondazione Svizzera-Madagascar che fino al 25 novembre si può visitare al ristorante Montalbano e nelle sedi Raiffeisen della Campagnadorna di Stabio, Novazzano, Genestrerio e Coldrerio Ospite della mostra con alcune sue opere recenti – soprattutto sculture di animali realizzate con scarti metallici e attrezzi agricoli ormai usurati ai quali riesce ad infondere nuove forme, vita e significati – lo scultore Aldo Giudici, simpatizzante della Fondazione Svizzera-Madagascar. La Fondazione (www.fmsuisse.org) svolge la sua attività principalmente sull'isola di Nosy Be con interventi mirati nel settore sanitario, sociale, educativo e dell'ambiente.

Mascia Cantoni – per decenni dai primi anni '60 annunciatrice, presentatrice, autrice di programmi televisivi, regista della nostra televisione – al volgere del nuovo millennio si dedica anima e corpo alla Fondazione Svizzera-Madagascar. Dove non basta l'obolo per mettere in pace la coscienza, ma vuol dire scuole,

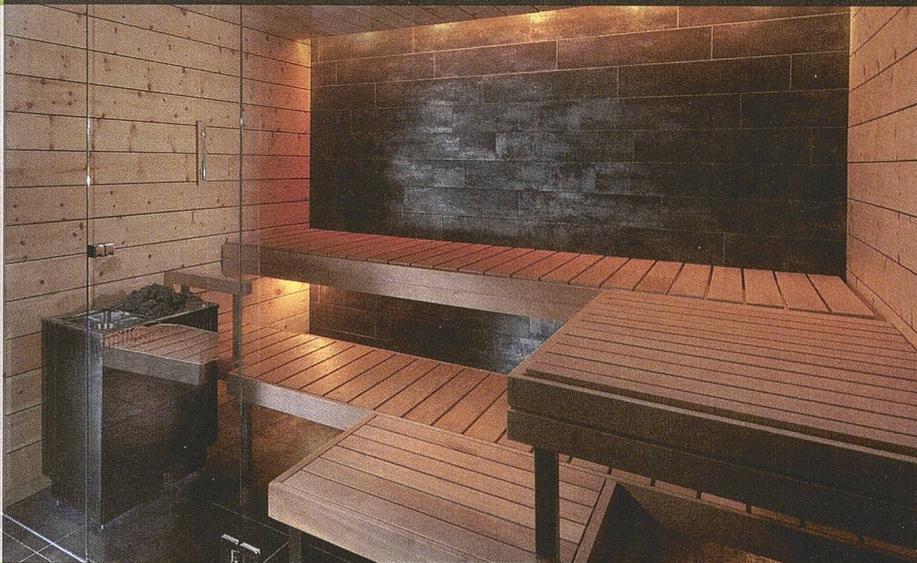
istruzione, formazione, dispensari, acquedotti. Insomma un impegno, un andirivieni continuo lungo una disponibilità coinvolgente e senza limiti. Così come la notorietà, anche l'arte ha preso un nuovo indirizzo. Mascia ha sempre disegnato e dipinto, ha talento da vendere, è brava nel paesaggio come nel ritratto. La pittura è una compagna di vita. Ma da tempo e adesso più che mai è lo strumento giusto per continuare a fare del bene, ad aiutare, a fare in modo che non ci si dimentichi di chi ha tanti problemi e poche prospettive per la vita. Grazie a Mascia ed anche alla sua pittura i giovani del Madagascar hanno qualche speranza in più. In tutti i suoi dipinti (oli, acrilici, acquarelli, tempere ma anche negli schizzi) si riconosce la capacità di chi conosce la grande pittura. Ne sono nati ritratti ma anche nudi e paesaggi (i classici generi della storia dell'arte) con una vena espressionistica, appunto impegnata, colori forti e forme decise. Negli anni ha dipinto decine di quadri sorprendenti per maturità espressiva, lungo un percorso in parte da autodidatta e in parte seguendo corsi di altri artisti.

« il mio NUOVO lounge. »

Küing Sauna conquista lo spazio in cui si vive. Grazie alla qualità straordinaria, all'innovazione e al know-how raggiungiamo gli standard più elevati e realizziamo oggetti di design unici. Per voi. Swiss Made.

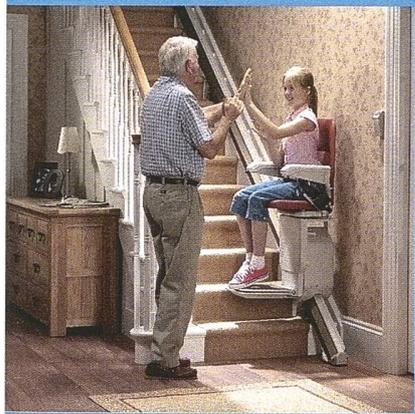
Venite a conoscerci a Wädenswil, alla nostra esposizione di 800 m², oppure online.

+41 (0)44 780 67 55
kuingsauna.ch



küingsauna
SWISS MADE

Migliore qualità della vita nella terza età

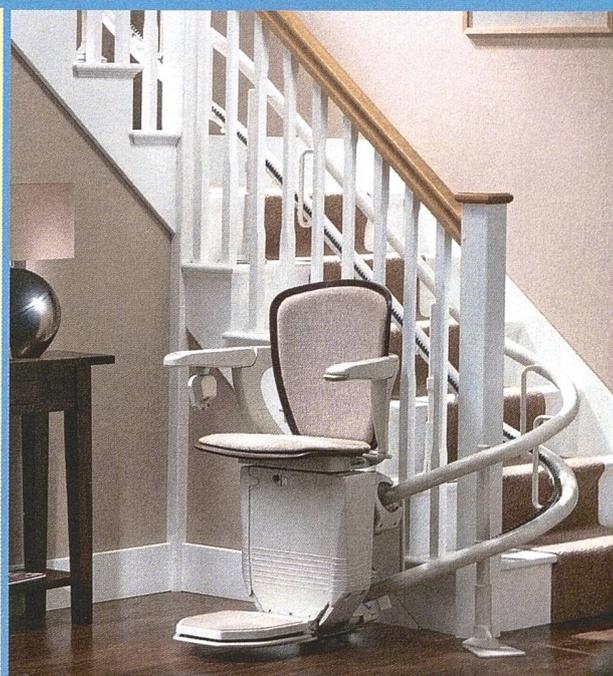


- ✓ Soluzioni economiche per tutte le scale
- ✓ Montaggio in giornata
- ✓ Massima sicurezza e affidabilità
- ✓ Maggiore stabilità grazie al doppio binario



www.herag.ch

HERAG AG
via al Roccolo 2 A
6962 Viganello
091 972 36 28
filippo@herag.ch



Consulenza gratuita a casa sua senza impegno

Claudio Taddei, una sapiente fusione tra musica e pittura

Uno spettacolo unico, un mix tra pittura e musica, ha avuto luogo sabato 8 settembre. Protagonista l'artista svizzero-uruguayano Claudio Taddei, prima in veste di pittore e poi di musicista.

L'evento ha preso il via nella Banca Raiffeisen del Vedeggio che, nel pomeriggio, ha aperto le porte della sede di Gravesano per presentare al pubblico la sua nuova iniziativa culturale. La Banca proporrà infatti per la stagione 2012–2013, un'esposizione permanente dei dipinti di Claudio Taddei dal titolo «OfrendaPresente».

In serata, sempre nei pressi della Banca Raiffeisen del Vedeggio di Gravesano, Claudio Taddei & Candelino Brothers (Mauro Fieno, basso, Flaviano Braga, bandoneon e Italo Pesce, batteria) si sono esibiti in un concerto-evento aperto a tutti durante il quale è stato presentato il DVD-CD «Di-Versioni» – una raccolta di canzoni di cantautori diversi riarrangiate – registrato live all'Auditorio Stelio Molo della RSI a

Lugano nel novembre del 2010 (<http://www.youtube.com/watch?v=Qbhm6Ec4sbY>). L'open-air ha visto la partecipazione quali special guests di Mirko Roccato al sax e della danzatrice Naima Bärlocher.

Claudio Taddei (www.claudiotaddei.com), è un cantautore svizzero-uruguayano tra i più affermati in Uruguay, capace di offrire al suo pubblico uno spettacolo unico, frutto della sapiente fusione tra musica e pittura. Dotato di una presenza scenica accattivante e di una voce stentorea e di spessore, Claudio spazia costantemente con spirito ironico tra ritmi sudamericani e atmo-



Claudio Taddei, artista e musicista.

sfele acustiche, schiacciati vibrazioni elettriche e coinvolgenti proposte funky-rock, inframmezzando il tutto con momenti di pura «sacralità», incantati su delle grandi tele che fanno da cornice ai suoi concerti. Che ci si trovi in un teatro, nella sala di un caffè littéraire o in una piazza stracolma di gente, lo spettatore che attende l'evento si inebria delle calde sonorità latino-americane e si lascia trasportare dall'atmosfera di festa e di imprevedibilità che questo poliedrico artista riesce a ricreare ad ogni sua apparizione.

Due squadre ticinesi alle finali di coppa svizzera di «inline hockey»



La prima squadra del Sayaluca, esultante dopo la qualifica per la finale.

Al Sayaluca Cadempino-Lugano è riuscita un'impresa sportiva eccezionale: qualificare per le due finalissime di Coppa Svizzera (che si sono giocate lo scorso 15 settembre nella pittoresca cittadina bernese di La Neuveville, sul Lago di Biene) sia la prima squadra (che milita nella Serie B del campionato svizzero), sia la squadra «juniores», che quest'anno figura tra i migliori otto «team» di questa categoria a livello svizzero. Proprio il fatto che anche una delle squadre del settore giovanile sia riuscita a portarsi ai vertici nazionali, dimostra la qualità del lavoro svolto da questo club della nostra regione che conta quasi 150 giocatori suddivisi nella varie categorie: «attivi» (una squadra in Serie B e una in Seconda Divisione), «juniori», «novizi», «mini», cui si aggiungono gli immaneabili «veterani» e – primo esempio in Ticino – i bambini della «scuola inline» che, a partire dall'età di quattro anni, iniziano a praticare questo sport.

Già, ma che sport è mai questo? È in sostanza una variante «estiva» dell'hockey su ghiaccio: si gioca (con una pallina in sostituzione del disco) su campi asfaltati o in speciali palestre (come il Palamondo di Cadempino) su un terreno un po' più piccolo delle piste da

hockey, circondato dalle classiche balaustre. I pattini sono a rotelle («inline», appunto) ma il resto dell'attrezzatura (dai caschi, ai parastinchi; dai bastoni dei giocatori ai gambali ed ai guantoni per i portieri) è identica a quella dell'hockey su ghiaccio.

Per la società Sayaluca che, come detto, conta poco meno di 150 tesserati nelle varie categorie, il settore giovanile è, storicamente, un punto di forza. Non solo o non tanto perché nelle «giovanili» crescono i campioni di domani, ma anche perché il club intende offrire ai ragazzi della regione la possibilità di praticare uno sport sano ed educativo che li aiuti a crescere. Per far questo, il club si avvale del contributo di alcune decine di appassionati entusiasti in veste di allenatori, formatori, accompagnatori, cronometristi, arbitri, ecc. E, soprattutto, conta sul sostegno di generosi sponsor, come Raiffeisen, per i quali lo «sponsoring» non è solo una questione commerciale, ma anche un fattivo impegno sociale a favore della nostra gioventù. Per chi vuole saperne di più o vuole avvicinarsi a questo sport: www.sayaluca.ch; e-mail: iHls@bkuewin.ch; Federazione svizzera: www.fsih.ch.

20 anni per il Triathlon Team Ticino

Il triathlon questo sconosciuto... Chissà se con la medaglia d'oro alle Olimpiadi di Londra della nostra Nicola Spirig, il triathlon riuscirà finalmente a farsi conoscere?

In Ticino c'è chi va contro corrente... Infatti un folto gruppo di triatleti si ritrova regolarmente ad allenarsi e a prepararsi per i propri obiettivi stagionali.

Anche Raiffeisen conosce il triathlon sostenendolo da sempre. Ora il Triathlon Team Ticino conta ben 130 soci di cui più della metà sono attivi. Nato da un gruppo di appassionati nel lontano 1992 non ha mai smesso di crescere, e di contagiare sportivi e meno con la tripla disciplina!

Quest'anno il TTT compie 20 anni, un importante traguardo e si prepara a festeggiarlo con alcune novità. Prima fra tutte, il cambiamento parziale in seno al comitato direttivo della società.

Il nuovo presidente Ettore Grimaldi, ha un importante obiettivo: formare la sezione giovanile nel club, con corsi di nuoto, bici e corsa, guidati da atleti già esperti e che possano trasmettere esperienza e passione alle giovani leve. A distanza di alcuni mesi dall'insediamento di Grimaldi in seno al comitato, la sezione giovanile comincia ad essere una realtà con 7 giovani futuri campioni!

La soddisfazione più grande però arriva dagli atleti stessi che nella stagione che sta volgendo al termine, hanno collezionato podi e posizioni ai primi ranghi nelle varie classifiche a conferma del serio lavoro di preparazione e di stimolo che lo spirito di gruppo del Team sa trasmettere. Infatti al triathlon di Locarno hanno preso il via ben 38 triatleti del Tri Team Ticino! Ma non è tutto: ogni anno diversi atleti si cimentano nella lunga distanza e cioè il famoso Ironman (3,8 km di nuoto, 180 km di bici e 42 km di corsa) che quest'anno ha visto tra i partecipanti una dozzina di soci nelle varie tappe dell'IM. C'è chi è andato a Lanzarote, in Texas o in Canada e ben 8 triatleti hanno partecipato alla tappa svizzera a Zurigo. Due atlete rappresenteranno il Tri Team Ticino alla finale mondiale del 13 ottobre alle Hawaii: Simone Wirth e Mary Torre. In bocca al lupo!



Il comitato con il presidente Ettore Grimaldi, il direttore tecnico Bruno Invernizzi, la segretaria Sveva Belloni, il cassiere contabile Roland Eble, la resp. marketing e PR Mary Torre e la resp. attività sociale Karin Lerch.

Castellinaria, giovani ancor più protagonisti

Il Gruppo Raiffeisen, da oltre una dozzina di anni sponsor principale di Castellinaria, condivide e sostiene i nobili obiettivi degli organizzatori, che con immensi sforzi, ogni autunno rinnovano il miracolo del Festival internazionale del cinema giovane che, da ormai un quarto di secolo, ci invita alla riflessione, ci porta al dialogo, ci spinge alla discussione e al confronto con mondi spesso lontani dalla nostra ovattata realtà.

Come per le precedenti edizioni Raiffeisen proporrà numerose iniziative collaterali che coinvolgeranno spettatori, giurie e registi, nel corso di tutta la durata di Castellinaria, in programma quest'anno a Bellinzona dal 17 al 24 novembre.

Il direttore artistico del festival Giancarlo Zappoli, ha dichiarato: «25 anni di vita per un festival come Castellinaria, a cui non sono mancate le difficoltà finanziarie, non sono pochi ma siamo arrivati a questo traguardo perché tutti coloro i quali hanno dato il loro contributo alla sua riuscita nel corso delle varie edizioni ci hanno creduto fino in fondo. Insieme a loro ci ha creduto il pubblico al quale abbiamo sempre cercato di offrire un ventaglio di proposte che tenessero conto delle varie sensibilità e delle età a cui ci siamo rivolti».

La 25. ma. edizione di Castellinaria – come ha voluto sottolineare il presidente Gino Buscaglia nella conferenza stampa – significherà come sempre ottimo cinema per tutte le età, sguardi curiosi dietro le quinte (atelier sulla scenografia), incontri con personaggi di spicco che hanno davvero qualcosa di interessante da raccontare, divertenti squarci di memoria (la Piccola Rassegna che porta al guinzaglio i più famosi cani della storia del Cinema). Ma, quest'anno in particolare, giovani an-



Il manifesto 2012 di Castellinaria realizzato da Nicola Graf del CSIA.

cor più protagonisti di questo loro Festival: giovani che hanno provato, riuscendoci benissimo, a mettersi sia davanti sia dietro la macchina da presa, come i ragazzi del Centro Giovani di Mendrisio, come quelli che hanno raccolto la sfida della CORSI (la Società Cooperativa che gestisce la RSI) partecipando a un bel concorso tematico, come i ragazzi del Teatro del Gatto di Ascona che hanno interagito con gli studenti dell'ECAL di Losanna... E poi c'è una nuova sigla del Festival, creata da un giovane (ancora dell'ECAL) e il nuovo manifesto realizzato da un giovane del CSIA. E c'è il nuovo proiettore digitale – generosamente prestato dal Festival di Locarno – che ha mandato definitivamente in pensione il glorioso e «antico» proiettore di pellicole in 35 mm.

Frêne 1961, il racconto di un'avventura alpinistica

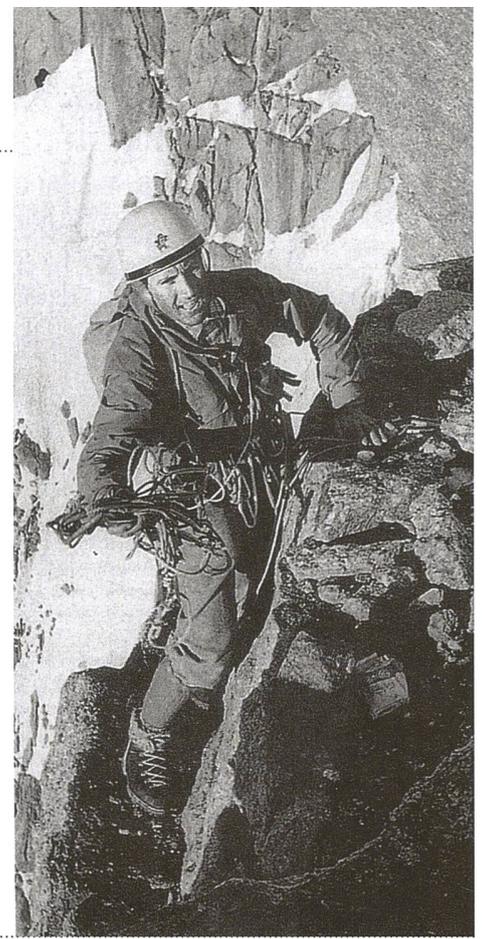
14 luglio 1961. A Courmayeur scatta l'allarme. Sul pilastro più estremo del Monte Bianco, il Pilone Centrale del Frêne, sono dispersi sette alpinisti guidati da Walter Bonatti e Pierre Mazeaud. Pioggia, neve, temporali a catena, una perturbazione che sembra non finire mai. Il Pilone diventa un dramma nazionale, un dramma da prima pagina. E così l'Italia ingenua e curiosa, si stringe intorno alla radio e alla televisione, dove i giornalisti raccontano ora per ora gli sviluppi della tragedia.

Questo racconto emozionante, ricostruito da Marco Albino Ferrari tra conferenza e teatro, percorre tassello su tassello l'avventura dei sette sfortunati alpinisti, di cui soltanto tre – tra questi Walter Bonatti, scomparso nel 2011 all'età di 81 anni – faranno ritorno; ma è anche una testimonianza di un'epoca ormai lontana, diversa, quando i sogni degli alpinisti sapevano scaldare i cuori della gente. La drammatica storia del Pilone diventa un episodio simbolico che racchiude il significato dell'intera epopea dell'alpinismo classico.

La conferenza – promossa dal CAS Ticino e sostenuta da Raiffeisen – avrà luogo il 23 novembre alle 20.30 nell'Auditorio dell'Università della Svizzera italiana a Lugano.

Nato a Milano nel 1965, Marco Albino Ferrari è giornalista e scrittore. Ha fondato Meridiani Montagne, di cui è direttore, e scrive su diverse testate italiane e straniere. Ha pubblicato numerosi libri tra cui, appunto, Frêne 1961 (Vivalda, 1996).

Walter Bonatti sugli ultimi tiri del Pilone centrale del Frêne.



Swissminiatur anche d'inverno



Visitare la Swissminiatur è sempre divertente.

La stagione 2012 della Swissminiatur volge al termine. Durante questi mesi la collaborazione con le Banche Raiffeisen del Ticino e Moesano è proseguita a gonfie vele. Sono state numerose le nuove richieste dell'abbonamento annuale per famiglie e di particolare richiamo gli eventi per grandi e piccoli sponsorizzati dalle Banche Raiffeisen, che si sono conclusi con la tradizionale

fiesta dei bambini domenica 16 settembre.

Un'ulteriore buona notizia è che Swissminiatur ha deciso, come avvenuto l'anno scorso, di tenere un'apertura parziale durante l'inverno. Chi vorrà visitare il parco dopo il 28 ottobre, ultimo giorno della stagione in corso, potrà farlo fino al 16 dicembre utilizzando la tessera famiglia. Chi non l'avesse, dal

29 ottobre potrà usufruire di uno sconto del 30% sui prezzi d'entrata per singoli. Nel periodo invernale la Swissminiatur sarà aperta tutti i giorni dalle 13 alle 16, ad eccezione della chiusura annuale dal 17 dicembre al 13 gennaio. L'orario invernale riprenderà il 14 gennaio e rimarrà in vigore fino all'inizio della stagione 2013, che partirà il 16 marzo.

Il self-service non sarà funzionante d'inverno, ma il ristorante rimarrà sempre a disposizione per l'organizzazione di aperitivi, rinfreschi, pranzi e cene su richiesta per gruppi di almeno 30 persone (si invita a chiedere delle proposte). Anche per cene aziendali la Swissminiatur può accogliere fino a 200 persone, con il vantaggio di avere la struttura riservata e di non doversi preoccupare per il parcheggio.

Per ulteriori informazioni potete consultare il sito www.swissminiatur.ch

Triathlon di Locarno, team Raiffeisen al 7° posto

La BR del Basso Mendrisiotto ha partecipato il 2 settembre al triathlon di Locarno, manifestazione ormai collaudata negli anni e che vedeva fra gli sponsor anche Raiffeisen. Quest'anno la gara sulle rive del Verbano ha attirato oltre 1500 partecipanti ripartiti nelle varie categorie. Ed è nella categoria staffetta uomini che il team Raiffeisen si è classificato al 7° posto. La squadra era composta da Moreno Colombo, procuratore e consulente crediti, che ha corso l'ultima tratta di 21 km; Matyas Cavadini, presidente della Direzione,

che ha nuotato la prima tratta di 1,9 km e Fiorenzo Robbiani, vice presidente del CdA, che ha pedalato lungo la seconda tratta di 90 Km. Un vero spirito di squadra che ha reso onore ai colori Raiffeisen!

Da sin i tre atleti Raiffeisen Moreno Colombo, Matyas Cavadini e Fiorenzo Robbiani.



A Chiasso Davide Van De Sfroos e Matteo Pelli in esclusiva per i clienti Raiffeisen

Dopo l'enorme successo di Paolo Meneguzzi del 2010 e dei Vad Vuc al Cittadella dello scorso anno, il cartellone d'autunno di Matteo Pelli per il nostro Gruppo bancario ci propone questa «chicca» prenatalizia per un pubblico di 500 persone che risulterà sorteggiato tra le cartoline di partecipazione che trovate nelle vostre Banche (scadenza del concorso 2 novembre), oppure compilando il tagliando qui sotto.

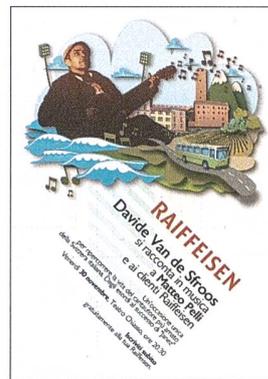
Potrà accadere di tutto, parola e musiche di Davide Bernasconi, in arte Van De Sfroos. E' più che una promessa quella del cantautore del lago di Como che il 30 novembre prossimi sarà protagonista assoluto con la sua band di un concerto-spettacolo al teatro di Chiasso. L'evento sarà in esclusiva per i clienti Raiffeisen. Il programma è di quelli esplosivi. Van De Sfroos, infatti, racconterà in musica la sua strepitosa carriera a Matteo Pelli. La strana coppia aveva già fatto scaldare il pubblico nel giugno scorso quando lo stesso Davide si era presentato in qualità di ospite d'onore alla trasmissione di grande audience «A Diabolik piaceva l'insalata».

Quella del 30 novembre sarà un' occasione d'oro per raccontare le tappe del suo successo dall'Insubria

a San Remo. Un viaggio tutto d'un fiato che – come ricorda lo stesso cantautore – ha trovato nel Canton Ticino proprio la sua culla artistica. «Negli anni '90 – racconta Davide – quando alle prime armi mi presentavo nelle piazze ticinesi con la mia band, le trovavo strapiene. Un pubblico caloroso che amava la canzone dialettale, ne era affezionato e ne coglieva in pieno la potenza espressiva. Un successo che è arrivato in Italia solo alcuni anni dopo».

A Chiasso il concerto avrà inizio alle 20.30. «Lo stile sarà quello dei concerti a teatro – spiega Van De Sfroos – oltre alla musica, ovviamente filo conduttore principale, tenterò di raccontare qualcosa di più. Cose estemporanee, più o meno poetiche, elucubrazioni, parodie, cabaret. Impossibile seguire uno schema fisso, quindi attenti perché potrà accadere di tutto. Lo schema è semplice: buttarsi sul palco con alcune canzoni in mente e poi, nella meditazione caotica, vedere cosa ne uscirà. Io stesso posso conoscere il risultato solo alla fine, insieme al pubblico».

L'appuntamento si preannuncia dunque imperdibile. Ma nei programmi dello story teller laghe' – come lui stesso ama definirsi – la voglia di mettersi in gioco



non finisce certo con l'appuntamento del 30 novembre. «Con il Ticino ho sempre avuto un ottimo rapporto. Mi piacerebbe tornare dietro i microfoni della radio, ricordando i tempi del cacciatore di dischi e, perché no, anche dietro alle telecamere della tv svizzera» conclude Davide Bernasconi. Un progetto o una promessa? Forse proprio l'appuntamento di Chiasso potrà diventarne la rivelazione.

Concerto di Davide Van de Sfroos del 30 novembre al Teatro di Chiasso

Sono interessata/o a 1 biglietto 2 biglietti

Nome/Cognome

Anno di nascita

Indirizzo

CAP/Località

Telefono e cellulare

E-mail

Cliente Banca Raiffeisen di

Tra tutti i tagliandi compilati e inviati a: Federazione Banche Raiffeisen c/o Raiffeisen Mendrisio e Valle di Muggio, via Lavazzari 19 A, 6850 Mendrisio, e le cartoline consegnate alla propria Banca Raiffeisen entro il 2 novembre si procederà al sorteggio dei 500 biglietti a disposizione. I vincitori saranno avvisati personalmente. Non si tiene corrispondenza. Sono escluse le vie legali.

da oltre 20 anni

Piscine Spa Saune

casapool

Sagl

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

6512 Giubiasco | Negozio Esposizione | Via Olgiati 9c | Tel. 091 605 53 86
NUOVI ORARI: lu - ve 09:00-12:00 / 14:00-18:30 | sabato 09:00-12:00

www.casapool.ch

edimen.ch

GENAZZI & ARTIOLI

G&A Habital SA



Via Industria 16
 CH-6814 Lamone

Tel: 091 873 45 00
 www.genazziartioli.ch



www.facebook.com/GeAHABITAL

Il magico 2012 di Irene

Irene Pusterla, l'atleta della VIGOR di Ligornetto sostenuta da Raiffeisen, fa un bilancio del suo anno agonistico più importante.

■ La determinazione di inseguire un sogno, l'energia per affrontare un'impegnativa stagione agonistica, il totale sostegno della sua società, la VIGOR Ligornetto, il consolidamento del supporto di Raiffeisen, che la scorsa primavera è stato esteso dalla Banca Raiffeisen del Monte San Giorgio alla Federazione Ticino e Moesano e a Raiffeisen Svizzera, sono stati gli ingredienti della ricetta di successo della sensazionale annata 2012 di Irene Pusterla.

Mondiali, Europei ed Olimpiadi

Quest'anno, per la prima volta nella sua giovane ma già prestigiosa carriera, Irene Pusterla ha affrontato tutti gli impegni internazionali in programma, scendendo in pedana a difendere i colori rossocrociati ai Campionati del Mondo Indoor a Istanbul, agli Europei di Helsinki e ai Giochi Olimpici di Londra. Queste presenze di prestigio hanno dunque maggiormente esteso il suo ricco palmarès.

In Finlandia, proprio dove ha ottenuto il miglior risultato in carriera di sempre, la cavalletta della VIGOR nutrive un obiettivo: raggiungere la finale, svanitale di un niente a Barcellona nel 2010. Premiata dal suo impegno e dall'intensa e perfetta preparazione ci è riuscita ottenendo un ottimo 7° rango.

Tanti momenti emozionanti

Concluso con le Olimpiadi questo positivo quadriennio, nel 2014 si prospettano già i Campionati Europei di Zurigo che rappresenteranno la massima manifestazione atletica e il mirino di Irene è sin da ora puntato in quella direzione. «Quando ero a Londra» – spiega Irene – «ogni volta che nello stadio un inglese si preparava a disputare la sua gara, il tifo era a dir poco stre-

pitoso. Ricordo di aver pensato che sarebbe magnifico se fra due anni a Zurigo potrò sentire un simile boato per gli atleti svizzeri. Le mie speranze per Zurigo 2014 sono quelle di migliorare con una grande finale il mio 7° rango di quest'anno».

In attesa di vivere altri magici momenti nel 2014, domandiamo quale sia stato, in assoluto il momento più emozionante dell'anno. Irene Pusterla non ha dubbi e risponde in un lampo: «Senza guardare il risultato, senz'altro le Olimpiadi. Entrare e competere in uno stadio della capienza di 80 000 persone e nel contempo avere la sensazione di vivere finalmente ad occhi aperti quel sogno a cui quattro anni fa potevo soltanto vagamente aspirare, guardandomi comodamente le Olimpiadi di Pechino dal divano di casa. Negli ultimi quattro anni ho fatto tutto il possibile per essere a Londra lo scorso 7 agosto e sono molto contenta di avercela fatta. La sera della gara ero piuttosto nervosa ma in call room ho cercato di distrarmi chiacchierando un po' con la mia rivale francese, mentre le altre erano tutte in silenzio. Ad ogni modo, i momenti emozionanti sono stati molti. A cominciare dalla sera del 20 giugno, quando alla vigilia del mio compleanno ho ottenuto il migliore regalo che avrei potuto farmi: la qualifica alle Olimpiadi con un salto di 6,66 m. Inoltre, competere al Weltklasse Zürich è per me da sempre molto entusiasmante. È una gara cui tengo particolarmente – e difatti scendo in pedana sempre un po' agitata – che prima o poi mi piacerebbe onorare con un risultato di prestigio. Un record svizzero, per esempio».

Cala così il sipario sul magico 2012 di Irene Pusterla, mentre lei pensa già alle prossime sfide.

■ MANUELA MAFFONGELLI



L'atleta di Ligornetto guarda al futuro obiettivo: i Campionati Europei di Zurigo del 2014.

L'arte in piena natura

Perché non approfittare della promozione per i soci nel Vallese per andare ai piedi della diga di Mauvoisin ad ammirare l'opera monumentale di Michael Heizer, uno dei pionieri della Land Art? Questa originale creazione ha ricevuto il supporto di Raiffeisen.

■ Perfettamente inserita in una piattaforma risalente al tempo della costruzione della diga di Mauvoisin, questa scultura dell'artista americano Michael Heizer si rivolge agli escursionisti che raggiungono l'alta Val de Bagnes. Il luogo invita alla meditazione. Tre cerchi perfetti tagliano il terreno seguendo il profilo tormentato delle Alpi vallesane. L'opera si inserisce in un percorso artistico al di fuori delle norme.

Dialogo con il paesaggio

Abbandonare le costrizioni imposte dai musei, i limiti spaziali e le considerazioni puramente di mercato per cercare il contatto con la natura: la Land Art ha detto no alle barriere del solito mercato dell'arte. E Michael Heizer, 68 anni, è uno dei pionieri di questa forma di espressività. Di lui conosciamo in particolare il Double Negative, realizzato nel 1969, due trincee rettilinee (400 metri di lunghezza e 15 di profondità) scavate nel deserto del Nevada o, più recente, il Levitated Mass, un blocco di granito di 340 tonnellate posizionato sopra una trincea al Los Angeles County Museum of Art.

L'artista, affascinato dal monumentale, si lancia in un duello eroico con la natura, e considera «la terra come il materiale dalle massime potenzialità in quanto all'origine di tutto». Oggi conduce una vita ritirata nei pressi del deserto del Nevada dove, dal 1972, lavora per dar vita alla sua Complex City, senza dubbio l'opera d'arte contemporanea più imponente mai realizzata prima, negando però l'accesso al sito fintanto che l'opera non sarà terminata.

A Mauvoisin, dove peraltro non si è mai recato, Michael Heizer ha inciso in negativo tre cerchi tangenti (l'opera si intitola Tangential Circular Negative Line) ispirati ad un disegno da lui

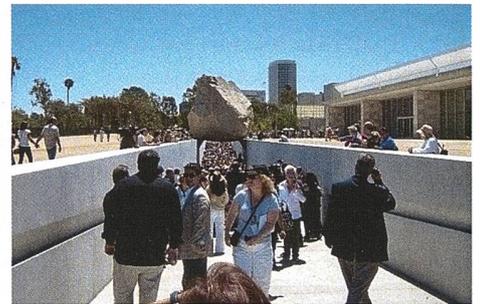


Visitatori di tutte le età incuriositi e stupiti durante il vernissage dell'opera.

stesso tracciato quarant'anni fa nel deserto alla guida della sua moto. La perfetta geometria dei cerchi scavati in negativo su una spiaggia di ciottoli fa da contrasto allo sfondo montuoso e alla diga che, al contrario, si levano dal terreno, dunque in positivo.

Sfida delle dimensioni

È la prima volta che l'artista americano realizza al di fuori degli Stati Uniti un'opera perenne di tale portata. L'opera copre una superficie totale di 34 x 23 metri e consiste in cerchi bordati in acciaio Cor-Ten. I vari elementi che li compongono, per un totale di 26 tonnellate, sono stati portati con un trasporto eccezionale dal loro



Una delle opere monumentali di Michael Heizer: il Levitated Mass al Los Angeles County Museum of Art.

Dal loro luogo di produzione a Aigle, gli elementi in acciaio Cor-Ten sono stati trasportati con un convoglio eccezionale a circa 2000 metri di altezza. La posa ha richiesto molta attenzione e l'utilizzo di mezzi supplementari.

luogo di produzione, la società Zwahlen & Mair di Aigle, fino al fondo della Val de Bagnes, a circa 2000 metri di altezza, lungo un percorso stretto e sinuoso che attraversa villaggi di montagna. Ci sono voluti quasi due anni e mezzo d'impegno e di sforzi dai primi contatti con l'artista fino al vernissage, che si è svolto il 18 agosto scorso. La difficile realizzazione dell'opera ha avuto il sostegno delle autorità regionali e cantonali oltre che di Raiffeisen e di tutta una serie di mecenati.

La scultura di Michael Heizer si distingue per le sue dimensioni giganti e per la sua fattura industriale. Il colore caldo dell'acciaio Cor-Ten e la geometria delle forme creano un perfetto



La scultura monumentale di Michael Heizer dialoga con il paesaggio dell'alta Val de Bagnes.



contrasto con l'ambiente circostante. Il materiale industriale afferma l'estetica contemporanea di un intervento nel e sul paesaggio.

Prima tappa

Questa straordinaria realizzazione rappresenta la prima tappa di un percorso d'arte contemporanea unico al mondo, voluto proprio per rafforzare l'attrattiva culturale del Canton Vallese. E' quantomeno questa l'ambizione del designer Jean-Maurice Varone, ideatore del progetto e presidente della Fondazione Air & Art, che intende affidare ad artisti di fama internazionale la realizzazione di opere monumentali e perenni in ciascuno dei tredici distretti vallesani.

Per Jean-Maurice Varone l'incontro tra la Land Art e il Vallese è sotto gli occhi di tutti: «Le prime opere di Land Art sono state realizzate nei paesaggi desertici dell'Ovest americano. Che si tratti di deserti o del cuore delle Alpi, si tratta comunque di territori con una forte personalità. Dal mio punto di vista, questi luoghi offrono coerenza per la localizzazione di progetti di questo tipo nel Vallese e allo stesso tempo una forza, in quanto non potrebbero essere realizzati in quelli che sono i luoghi tradizionali dell'arte contemporanea, ovvero i centri urbani».

■ PHILIPPE THÉVOZ

Informazioni

Fondation Air & Art
Technopôle 1
3960 Sierre
Tel. 027 456 50 80
fondation@air-art.ch, www.air-art.ch

Treno Martigny–Le Chable poi autopostale
Le Châble–Fionnay–Mauvoisin
Hotel di Mauvoisin aperto da giugno
ad ottobre, a seconda delle condizioni
tel. 027 778 11 30/078 766 16 19
www.hoteldemauvoisin.ch



Musei per tutti i gusti

Grazie alla carta personale Raiffeisen e in qualità di socio entrate gratuitamente anche in numerosi musei ticinesi degli oltre 450 svizzeri che aderiscono al «Passaporto Musei».

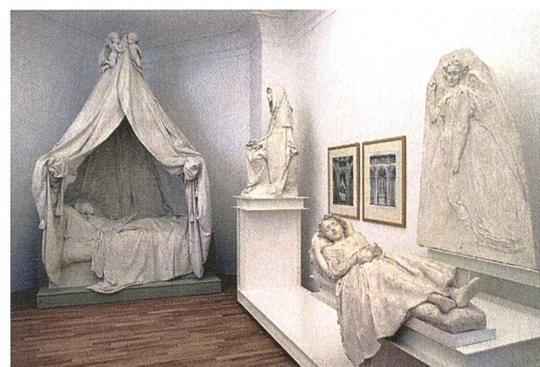
A sin. la bella casa che ospita il Museo di Valmaggia a Cevio; a d. alcune delle sculture di Vincenzo Vela conservate nel Museo di Ligornetto.

■ Essere soci Raiffeisen non significa solo beneficiare di sconti fino al 50 per cento su concerti, eventi e soggiorni in Svizzera, ma anche entrare gratuitamente in oltre 450 musei elvetici. L'offerta si inserisce tra quelle denominate «Memberplus» (www.raiffeisen.ch/memberplus) e non richiede altro che essere in possesso di una carta Maestro Raiffeisen personale, una MasterCard Raiffeisen o la Visa Card Raiffeisen. Grazie alla carta Raiffeisen, ogni socio con un massimo di 5 bambini è accolto in tutti i musei che aderiscono all'iniziativa «Passaporto Musei».

Curiosità da... record

Forse sono in pochi a sapere che la Svizzera possiede una delle più alte densità di musei al mondo. Si calcola che ne esista uno ogni 7700 abitanti per un totale di 1101 musei, compresi i giardini zoologici e botanici (che sono assimilati ai musei). Una cifra impressionante, la cui parte del leone – il 35 per cento – la fanno i musei storici e locali.

E c'è di più: con una sessantina di musei il Ticino è uno dei cantoni svizzeri che offre la più grande concentrazione di esposizioni di storia, arte, scienza, costumi e oggetti rari. Proprio recentemente la dott. Gianna Mina, direttrice del Museo Vela di Ligornetto e presidente dell'Associazione dei Musei Svizzeri confermava: «È vero. Il panorama ticinese è molto ricco. E si pensi che i nostri musei sono «giovani» rispetto a quelli sorti in altri cantoni. Il Museo Vincenzo Vela, nato da una casa d'artisti e oggi un'istituzione federale gestita dall'Ufficio federale della

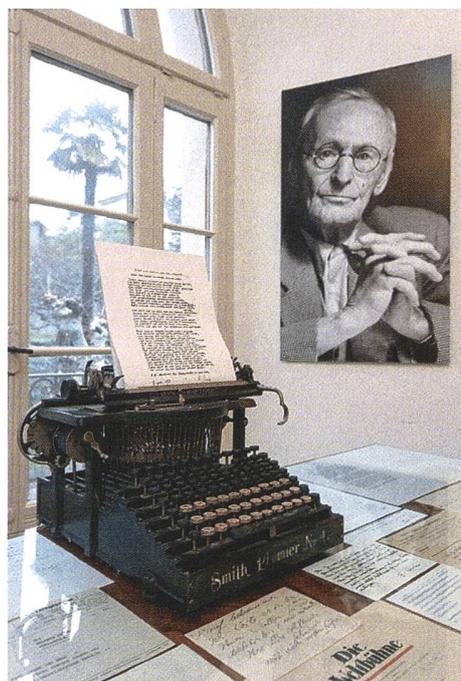


cultura, è stato il primo museo in Ticino (1896). Gli altri datano quasi tutti della seconda metà del Novecento».

Panorama variegato

Con l'arrivo dell'autunno e della stagione più grigia e fredda, andar per musei ticinesi alla scoperta di tante curiosità potrebbe essere un'idea interessante e sorprendente. Il panorama museale ticinese, come detto, è molto ricco e variegato. E poi ci sono le numerose gallerie d'arte che ci ricordano, se ancora ce ne fosse bisogno, quanto il Ticino sia una «terra d'artisti», come recitava qualche anno fa uno slogan coniato da Ticino Turismo.

Ed è proprio Ticino Turismo nel suo sito a scrivere: «Chi potrebbe immaginare che una regione di piccole dimensioni come la nostra conta così tanti musei? Vi sono musei pensati per i bambini, come il Museo in erba a Bellinzo-



Anche il Museo d'Arte Moderna di Lugano, il Museo Hermann Hesse di Montagnola e il Museo del Malcantone di Curio fanno parte del «Passaporto Musei Svizzeri».



Hans Erni Il corso del tempo

L'esclusivo orologio artistico di Hans Erni

Con l'orologio „Il corso del tempo” Hans Erni ha creato un'edizione speciale, che si contraddistingue per l'estetica e l'affascinante tema della misurazione del tempo. Sul quadrante vi sono le due figure come elemento di unione tra uomo e natura e il sole, che forma l'indicatore dei secondi. Così risulta essere una composizione viva, che varia continuamente e mostra in maniera straordinaria il corso del tempo.

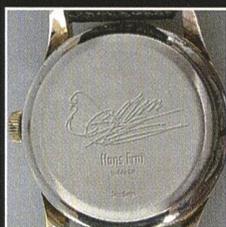
Ordini subito questa edizione speciale e si assicuri un oggetto artistico dal valore duraturo. Questo orologio è disponibile per la spedizione solo a partire da novembre 2012!

Prezzo del prodotto: Fr. 390.00

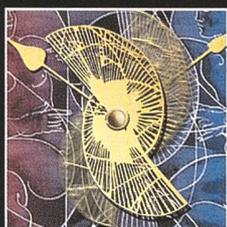
Pagabile in 4 comode rate mensili, ciascuna di Fr. 97.50

(+ Fr. 16.90 per Spedizione e Servizio)

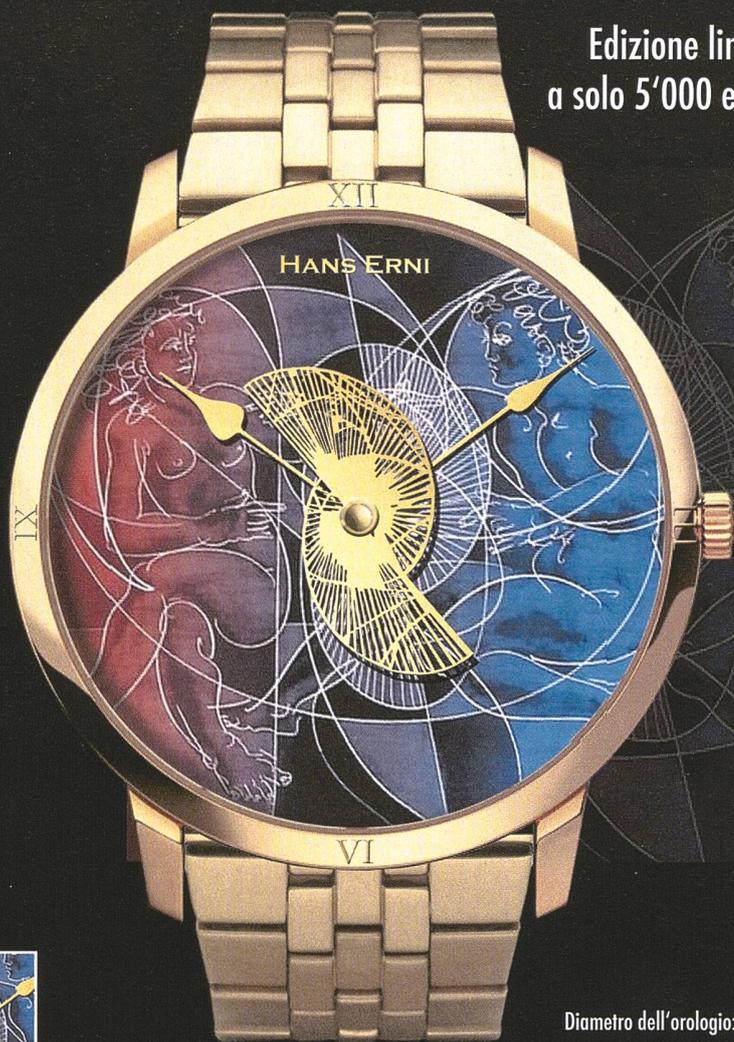
- Edizione speciale di Hans Erni
- Con certificato di autenticità
- Pregiato meccanismo svizzero
- Acciaio inox di alta qualità
- Riccamente dorato
- Disponibile solo presso la Bradford



Firma di Hans Erni incisa sul retro



Il sole gira come lancetta dei secondi



Edizione limitata
a solo 5'000 esemplari

Diametro dell'orologio: 40 mm

Garanzia di resa valida 120 giorni

The Bradford Exchange, Ltd. • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tél. 041 768 58 58 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch



Buono d'ordine esclusivo Termine di ordinazione: 21 novembre 2012

51597

Si, ordino "Hans Erni – Il corso del tempo"

Pagherò al ricevimento della merce l'intero importo

Pagherò in 4 comode rate mensili

Pagherò con MasterCard oppure Visa



Valida fino: _____ (MMAA)

Per gli ordini on line
indicare il numero: 51597

www.bradford.ch

Telefono: 041 768 58 58

Nome/Cognome

Per cortesia, scrivere in stampatello

Via/N.

Cap/Città

e-mail

Firma

Telefono

Per cortesia, compilare in stampatello e spedire subito a:

The Bradford Exchange, Ltd.

Jöchlerweg 2, 6340 Baar • Tél. 041 768 58 58 / Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

na, per appassionati di storia, di scienze naturali, di etnografia, di pittura, di scultura, di fotografia. Lo scrittore Hermann Hesse, lo scultore Vincenzo Vela, gli artisti Wilhelm Schmid e Ignaz Epper, il musicista Ruggero Leoncavallo hanno un luogo che ricorda attraverso opere, lettere, dipinti e oggetti le loro esistenze fuori dal comune. Un affresco di vita rurale lo tratteggiano i musei etnografici sparsi nelle valli: a Loco, Sonogno, Cevio, Giornico, Bosco Gurin e in altri villaggi, oggetti di uso comune raccontano la vita degli alpigiani, dei contadini, di chi tesseva, filava, faceva il formaggio, coltivava la terra e la vigna. Per i golosi vi sono musei dedicati al cioccolato, al caffè, al vino... e magari visitandoli c'è la possibilità di un assaggio... Per chi vuole sorridere ecco il museo comico voluto dal clown Dimitri, mentre per un momento di riflessione si aprono i musei di arte sacra. E ancora, per appagare ogni curiosità, il museo della radio, degli apparecchi fotografici, del manifesto turistico, dei forti militari, delle dogane...». Insomma, ce n'è davvero per tutti i gusti.

Passaporto Musei

Circa una quarantina di musei in Ticino hanno aderito all'iniziativa Passaporto Musei. Questo significa che se siete in possesso di una carta Raiffeisen, in questi musei entrate gratuitamente. Un'occasione da non perdere, anche se non siete o non pensate di essere dei grandi amanti dei musei. Chissà che vi si aprano mondi nuovi e inaspettati! In fondo, non vi costa nulla ed avrete la garanzia di trascorrere un momento diverso ed unico. Ad esempio potreste entrare gratis nelle sale espositive dei tre castelli di Bellinzona; oppure visitare il primo Museo nato in Ticino: la casa d'artista di Vincenzo Vela a Ligornetto od organizzare una gita sul San Gottardo per scoprire il Museo Nazionale o magari spingervi fino a Bosco Gurin a conoscere la storia dei Walser o ancora recarvi con il battello fino al Museo do-



Scoprite l'anima di Dimitri nel Museo Comico di Verscio!

ganale di Gandria... Le possibilità sono davvero tante: trovate la lista di tutti i musei ticinesi aderenti all'iniziativa sul sito www.raiffeisen.ch/memberplus alla voce museo. Lasciatevi sorprendere!

■ LORENZA STORNI

Eventi

MEMBER PLUS

Biglietti e info: raiffeisen.ch/memberplus

Circo Knie
passion cirque
Tour svizzero
25 % di sconto



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



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



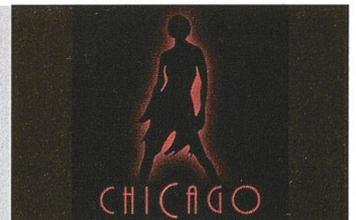
ABBA Gold
ottobre e novembre 2012
tour svizzero
25 % di sconto



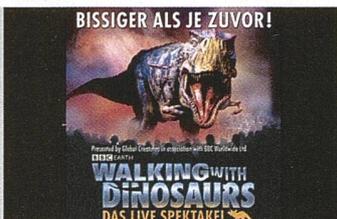
TAO
marzo 2013
Zurigo e Basilea
25 % di sconto



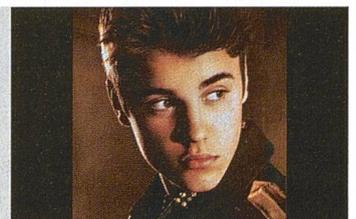
Chicago – the musical
fino a febbraio 2013
Theater, San Gallo
25 % di sconto



Walking With Dinosaurs
6-10 febbraio 2013
Hallenstadion, Zurigo
25 % di sconto



Justin Bieber
22 marzo 2013
Hallenstadion, Zurigo
Esclusivo





Ecco come regularsi con la cauzione d'affitto

Prendere in affitto un'abitazione senza versare una cauzione è possibile solo in casi eccezionali. All'atto dell'anticipo, in qualità di locatari, potete tuttavia prendere decisioni in merito ad alcuni aspetti. Semplice e conveniente è l'apertura di un conto di risparmio cauzione affitti presso una Banca Raiffeisen.

■ Chi prende in affitto un'abitazione è tenuto a depositare una cauzione d'affitto a titolo di garanzia per il locatore. Ciò è regolamentato dal codice delle obbligazioni (CO) all'articolo 257e. Tuttavia la cauzione non è prevista dai testi legislativi e deve pertanto essere versata solo qualora ciò sia stabilito nel contratto di locazione, ovvero nella maggior parte dei casi, poiché difficilmente al giorno d'oggi un contratto di locazione viene in essere senza il versamento di una cauzione.

Nel contratto di locazione è indicato esplicitamente quando deve essere pagata la cauzione. Tuttavia il locatore, nel corso della durata della locazione, può richiedere a posteriori il versamento di una cauzione o l'aumento dell'importo della stessa. Nel farlo, deve rispettare le medesime modalità previste in caso di aumento del canone di locazione: il versamento di una cauzione a posteriori può essere richiesto solo alla data di disdetta successiva. Se il locatario non è d'accordo, è possibile ricorrere all'ufficio di conciliazione (www.ti.ch/pg e poi cliccare su «locazione»).

Versamento per lo più in contanti

L'importo della cauzione d'affitto ammonta al massimo a tre canoni mensili di locazione. Secondo il CO può essere versata in contanti, opzione più diffusa, oppure in titoli. Se la cauzione viene versata in contanti, il locatore è tenuto a rispettare precise disposizioni del CO relativamente alla conservazione della cauzione. Sul piano giuridico la cauzione rimane patrimonio del locatario. Pertanto il locatore non può «conservarlo» semplicemente su uno dei suoi conti

Suggerimento

La cauzione in contanti deve essere conservata su un conto risparmio per garanzia di locazione. Da Raiffeisen niente di più semplice. L'aver in conto è remunerato alle condizioni di mercato e gli interessi sono a disposizione del locatario. In caso di danno i crediti vengono compensati con l'importo della cauzione. Alla fine del rapporto di locazione la cauzione viene restituita, qualora l'oggetto locato non riporti danni controversi. Per ulteriori informazioni contattate la vostra Banca Raiffeisen oppure informatevi su Internet (www.raiffeisen.ch), inserendo nel campo di ricerca (in alto a destra) il termine «conto di risparmio cauzione affitti».

bancari. Il locatario ha infatti la facoltà di scegliere la banca in cui depositare la cauzione.

La cauzione deve essere tuttavia depositata obbligatoriamente presso una banca e il conto ivi aperto deve essere intestato al locatario. Anche i titoli accettati come cauzione vengono conservati presso una banca su un deposito intestato al locatario. In ogni caso il locatore deve comunicare al locatario il nome della banca in cui si trova il denaro.

Presso le Banche Raiffeisen il conto di risparmio cauzione affitti è una delle offerte di prodotto classiche. Sul conto le cauzioni d'affitto da versare vengono investite e gestite per l'intera durata del rapporto di locazione in modo sicuro e fruttifero. Gli interessi versati sull'aver sono di proprietà del locatario e sono a sua disposizione, così come regolamentato nelle Condizioni di contratto del conto.

Grazie alla facilità di configurazione un tale conto di risparmio cauzione affitti nell'ambito di un rapporto di locazione è la soluzione più comoda e sicura per entrambe le parti. Se il locatore non versa una cauzione in denaro su un conto di questo tipo, il locatario può richiederlo in qualsiasi momento nel corso del rapporto di locazione. Dal punto di vista giuridico questa richiesta può essere presentata senza alcun problema, anche se il rapporto personale con il locatore può essere messo alla prova.

Prima l'accordo, poi il pagamento

Il versamento di una cauzione è dovuto sempre ed esclusivamente a tutela del locatore. Se il locatario durante il rapporto di locazione ha problemi di liquidità, egli non può compensare i canoni di affitto in scadenza con il deposito. Pena la disdetta per ritardo nei pagamenti. Il locatore non può inoltre compensare le pigioni e le spese accessorie non pagate puntualmente con la cauzione. Lo stesso vale se alla fine del rapporto è necessario rimuovere un danno cagionato all'appartamento o alla casa in locazione ascritto al locatario.

Il locatore non può intaccare la cauzione senza l'autorizzazione del suo locatario, né durante il rapporto di locazione, né alla fine. Anche qui il codice delle obbligazioni fissa un quadro chiaro: in base alla legge le controparti devono infatti essere d'accordo prima che la banca rilasci la cauzione. Pertanto locatore e locatario devono prima concordare i costi da pagare effettivamente con la cauzione. La banca è tenuta inoltre a pagare in caso di precetto esecutivo con valore di legge o di sentenza del tribunale passata in giudicato. Qualora debbano essere rimossi danni sull'oggetto locato, il locatario deve



dare al locatore tre mesi di tempo per chiamare gli operai e aspettare la fattura. Qualora i crediti del locatore rispetto all'importo della cauzione siano limitati, è possibile chiedere il pagamento dell'importo della cauzione rimanente.

Se al termine non vi siano danni oggetto di controversia relativamente all'abitazione e qualora siano già state pagate tutte le pigioni, nulla può più ostacolare la restituzione della cauzione da parte del locatore. E se il locatore entro un anno dalla fine del rapporto di locazione non ha fatto rivalere nessun diritto, il locatario può fare richiesta da solo che gli venga restituita la cauzione. Se il locatore entro tale data non ha presentato né istanza di esecuzione né azione in giudizio, la banca verserà il deposito anche senza dichiarazione di consenso del locatore.

Assicurazione della cauzione in caso di locazioni commerciali

In alcuni casi, come per gli affitti commerciali, si consiglia di stipulare un'assicurazione della cauzione, come quella offerta dal nostro partner di cooperazione Helvetia. In questo caso il locatario non è più tenuto a versare un anticipo, ma stipula a favore del locatore un'assicurazione della cauzione per l'importo corrispondente. Questa assicurazione copre tutti gli eventuali crediti del locatore, indipendentemente che questi siano dovuti a danni arrecati all'oggetto locato o a pigioni non pagate. Tuttavia l'assicurazione si rivale finanziariamente sul locatario, qualora sia egli il responsabile dei danni arrecati.

I premi versati in caso di tale richiesta di rimborso non vengono tuttavia compensati con il locatario, ma sono in ogni caso persi. L'assicurazione della cauzione non è pertanto un'assicurazione responsabilità civile per danni nell'ambito del rapporto di locazione, ma presenta solo il vantaggio per il locatario di non dover più versare grandi importi. Nel lungo periodo, tuttavia, la soluzione assicurativa è più onerosa, poiché il denaro per i premi alla fine è comunque speso.

■ ALEXANDER SAHEB

Gufi, civette & Co

Sabrina Romelli, sindaco del comune di Collina d'Oro, colleziona gufi e civette di ogni foggia e materiale. Ne possiede diverse centinaia disseminate in bella vista nella sua casa ubicata ai confini di un bosco popolato da questi utili e misteriosi rapaci notturni.

■ I boschi di Montagnola sono un habitat prediletto da gufi e soprattutto civette, tanto che persino l'antica bandiera del paese, ora parte del comune di Collina d'Oro, aveva come simbolo proprio una civetta. Da otto anni, ovvero dall'aggregazione dei comuni di Collina d'Oro, la bandiera è stata sostituita e la civetta non è più parte del nuovo stendardo. Sabrina Romelli è sindaco del nuovo comune – che conta circa 4500 abitanti – dalla sua costituzione. Sposata con Luca e mamma di due figli, Tiziano (21) e Giuseppe (19), Sabrina si dedica con passione alla sua attività politica. Probabilmente, anzi certamente, l'essere diventata sindaco non è un caso in quanto il padre, Flavio Riva, è stato sindaco di Montagnola per ben ventisei anni. E forse la vecchia bandiera di Montagnola per la dinamica Sabrina è stata in qualche modo un segno premonitore, dato che fin da ragazza colleziona proprio gufi e civette di ogni tipo. Oggi la sua casa di Montagnola è popolata da centinaia di oggetti dagli occhioni tondi tondi.

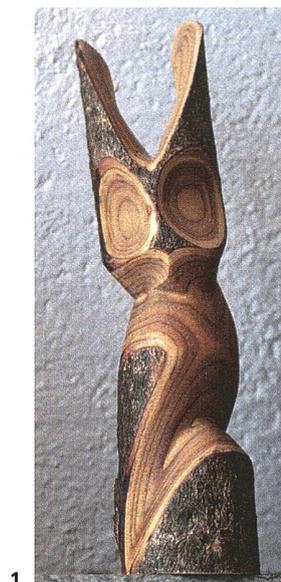
Occhi grandi e capo tondo

Ovunque si posi lo sguardo nella casa di Sabrina, si nota un gufo o una civetta in ceramica, stoffa, cristallo, creta, vetro o legno. Quasi mettono un tantino d'inquietudine al visitatore occasionale. La tradizione popolare associa il verso dei rapaci dell'oscurità a presagi infausti. «Io ho deciso che gufi e civette portano fortuna», risponde sicura la padrona di casa. «Sono animali molto utili per l'ecosistema. Si nutrono di topi, insetti e bisce. Se sparissero ne saremmo invasi. Ho iniziato la mia collezione da ragazza. Il motivo è molto semplice: mi piacciono. Sono degli animali belli con i loro occhioni e il capo tondo. Inoltre in commercio se ne trovano tantissimi, anche se

non li compro tutti, ma solo quelli che trovo interessanti. Familiari e amici conoscono la mia passione e all'occasione me ne regalano qualcuno». Come l'ultimo dono: «È una spilla stilizzata regalatami dalle amiche». Sabrina si assenta un momento per cercare l'oggetto appena descritto.

La statua in cedro libanese

Restiamo in compagnia di Briciola, la simpatica cagnolina meticciasca, e innumerevoli gufi che paiono osservarci. Su tutti spicca la presenza regale e imponente di un grande gufo di legno. Sabrina torna e spiega: «Questa statua in legno di cedro del Libano è il pezzo favorito della collezione. Mi è stato regalato da mio marito ventiquattro anni fa ed è stato scolpito con la motosega da un suo amico boscaiolo artista». Legno: materiale prediletto della collezione? «Sì, perché rilascia anche un delizioso profumo, però mi piacciono tutti i materiali. Basta che non si tratti di un gufo vero impagliato. Non lo vorrei mai. Amo osservare i rapaci notturni nella natura ma non in casa». A questo punto sorge una domanda da profani. Qual è la differenza tra gufi e civette? «Una delle caratteristiche dei gufi è di avere dei ciuffetti auricolari sulla testa. Le civette invece hanno la testa tonda», ci spiega la collezionista che indossa degli orecchini a forma di gufo. E poi ci sono il barbagianni, l'allocco, la candida civetta delle nevi e tanti altri affascinanti predatori alati notturni dagli occhi fissi e dalla testa che può compiere rotazioni fino a 270 gradi. Esseri delle tenebre dal verso penetrante davvero misteriosi. Gufi e civette, oggetto di superstizioni ma anche simbolo di saggezza e, forse per questo, animale prediletto da molti collezionisti di oggettistica del mondo intero.



1



2



3



- 1 Uno dei tanti gufi che popolano casa Romelli a Montagnola.
- 2 Questa spilla è l'ultimo pezzo della collezione in ordine cronologico.
- 3 I colori sono fantasiosi, ma la simpatia che infonde questa statuetta è innegabile.
- 4 Sabrina Romelli accanto al pezzo preferito della collezione: un gufo di cedro del Libano scolpito con la motosega da un amico boscaiolo.
- 5 Di tutti i colori e materiali, ma assolutamente non impagliati!



5

Dai gufi al curling

Sul divano notiamo un gufo-cuscino. Opera personale della collezionista? «No, risponde sorridendo, l'ho acquistato. Non ho l'hobby del cucito ma quello dell'uncinetto. È un passatempo che mi rilassa anche se da quando sono in politica ho meno tempo da dedicare alle attività manuali». Cerchiamo un centrino a forma di civetta ma non lo troviamo «Non l'ho ancora creato. Ma sicuramente un giorno né farò uno». E tra una chiacchiera e l'altra scopriamo che la nostra interlocutrice è giocatrice di curling. Sport impegnativo e non molto conosciuto. «Gioco da più di vent'anni. È uno sport tecnico e performante nel contempo», afferma. Il cucù appeso alla parete ci avverte che il tempo è scaduto. Rémy si appresta a scattare ancora qualche foto e poi lasciamo la casa simpatamente invasa dai gufi. Per fortuna di giorno. Senza che qualche fantasmino alato e silenzioso ci fissi nelle tenebre, magari emettendo il suo verso inquietante. Chissà se Harry Potter è mai stato nei boschi di Montagnola...

■ DONATELLA GELLERA FALERNI

Dieci domande a Nicola Spirig, oro olimpico nel Triathlon



Nicola Spirig, dopo il trionfo olimpico, riceve le congratulazioni dei fans.

cerimonia di chiusura o alla travolgente accoglienza al ritorno a casa.

Tra i complimenti ricevuti, quali le hanno fatto più piacere?

Ho ricevuto un'incredibile quantità di e-mail, SMS e messaggi su Facebook. Mi ha fatto particolarmente piacere la gioia negli occhi del mio compagno Reto Hug e della mia famiglia.

Una volta saliti sull'Olimpo, si può solo scendere. Qual è il suo parere al riguardo?

Spero di non scendere. Sono riuscita a realizzare il grande sogno della mia carriera sportiva. Questo exploit e il suo ricordo rimarranno per sempre con me. Ora mi posso dedicare ad altri sogni e altri obiettivi.

L'opinione pubblica, i mass media, gli sponsor: tutti la cercheranno ancora di più. Ma ciò non deve andare a scapito degli allenamenti. Come concilierà tutte queste esigenze?

Sarà sicuramente molto difficile. Sono però riuscita a conciliare l'università (giurisprudenza) e gli allenamenti. Proverò ad usare lo stesso metodo anche in questo caso.

Oltre al triathlon, cos'altro la rende felice?

Il mio compagno Reto Hug, la mia famiglia e i miei tre figliocci significano molto per me. Sono felice anche quando pratico altri tipi di sport, nelle belle giornate di sole e a contatto con la natura.

Lei è così brava e in forma, che probabilmente batterebbe anche il suo compagno Reto Hug, lui stesso un eccellente atleta di triathlon. Non è così?

Absolutamente no. Con lui non avrei nessuna chance! Lui stesso è campione europeo e numero due a livello mondiale. La differenza fra i migliori nel triathlon maschile e femminile è ancora grande.

Secondo il suo allenatore, la Nicola Spirig del 2012 è un'atleta completamente diversa da quella di Pechino, quattro anni fa. Che cosa significa?

Sono più forte, sia a livello fisico che mentale. Posso inoltre approfittare delle esperienze degli ultimi anni.

Intervista: Pius Schärli

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



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: Wallis Tourismus

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.vsdruk.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 pubblica-
zione 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 corri-
spondenza sui concorsi. Le vie legali sono escluse.
I tagliandi imbustati non saranno presi in conside-
razione. È vietata la partecipazione ai collaboratori
delle Banche Raiffeisen e di Raiffeisen Svizzera.

**Nella prossima edizione di
metà dicembre potrete leggere:**

**Come e dove, anche quest'inverno
grazie a Raiffeisen e a metà
prezzo, potrete divertirvi sulle
piste da sci.**

**Il banking in Svizzera e in fase
di cambiamento. Il presidente
del CdA Johannes Rüeegg-Stürm
sul futuro posizionamento di
Raiffeisen.**

**Un progetto a Zurigo lo rende
possibile: le malattie causate
dal carico ambientale si possono
mitigare grazie ad un minor
impatto.**

Foto: Ringier Specter

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 intervertebrali); poggiatesta/nuca regolabile (removibile); braccioli a 12 regolazioni verticali e laterali con poggibraccio 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 incl. rulli per tappeti (rulli per pavimenti duri opzionali per CHF 20.-/5 pz.)

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. monterat; Colore pelle: nero



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.



inclusiva
• 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 peli 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 lithium ione etc.); Lucchetto da viaggio; PowerPod stazione di ricarica

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



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 accordata. 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 ottimizzato
• 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 finenze tecniche: zip frontale rinforzata a due vie con protezione sui 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; ind. 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



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



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 ventrale imbottiti 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, copripagina, tasca portacellulare, porta CD-/MP3, agenda, tasca porta-notebook, portafoglio, e altro ancora. Ideale per tutte le 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



Articolo / misura / colore	Quantità	Prezzo	Indirizzo	Code: Panorama 10/12
			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.

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, Bialstraße 22, Telefono: 032 631 82 81

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



Piano di
previdenza 3
1.75 %

Assicuratevi il vostro futuro e risparmiate sulle imposte. Con Raiffeisen quale partner previdenziale.

Il benessere finanziario della famiglia, un'abitazione primaria, il pensionamento anticipato o semplicemente la costituzione di un patrimonio. Non importa quale sia il vostro obiettivo, noi vi sosteniamo nella sua realizzazione. E insieme a voi troviamo la vostra soluzione individuale. Ad esempio con il Piano di previdenza 3, che non solo offre il tasso preferenziale dell'1.75 %, ma consente anche un interessante risparmio sulle imposte. Pianificate anche voi il vostro futuro sin da oggi. Concordate ora un appuntamento di consulenza.

www.raiffeisen.ch/previdenza

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN