Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2014)
Heft: 1

Heft

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 20.07.2025

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

NUOVO

PANORAMA

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

IL VOSTRO DENARO? CHE SIA VANTAGGIOSO

26 Avere di più dalla vita grazie agli investimenti.

21 Consigli: come mantenere il controllo sulle finanze.

06 Ecco come i giovani usano il denaro.

40 Modello aziendale data banking? La fiducia rimane al centro.

44 Lino Guzzella, rettore: «All'ETH diamo spazio alla creatività e al pensiero trasversale».

46 Inventata in Ticino nel 1928, oggi un cult dalla regione di Glarona: la macchina espresso di Luigi Bresaola.

NO. 1 | MARZO 2014

RAIFFEISEN

Eleganza Forme semplici e multifunzionalità
si adattano al principio creativo –
USM crea uno spazio senza tempo.

Tecnica e arredamenti per l'ufficio e l'industria

Dick & Figli SA, Via G. Buffi 10, 6900 Lugano
Telefono 091 910 41 00, Telefax 091 910 41 09
info@dickfigli.ch, www.dickfigli.ch

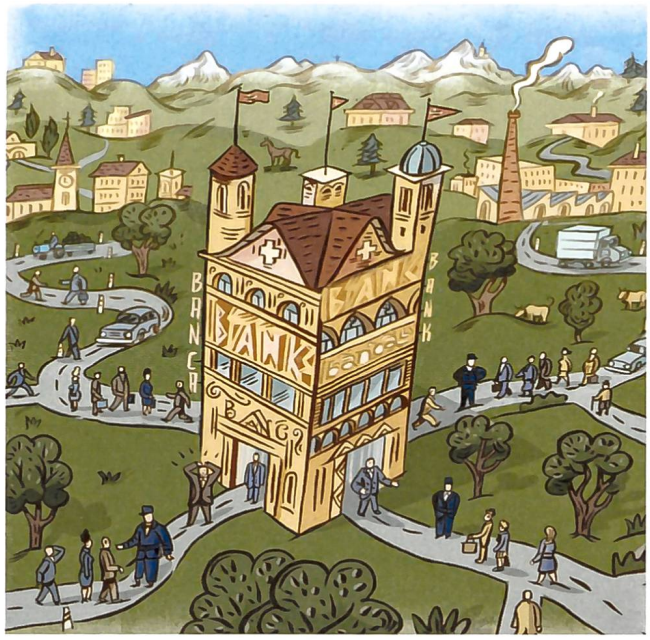
USM
Sistemi di arredamento

LE BANCHE NAZIONALI DANNO IL RITMO

Le conseguenze della crisi finanziaria scoppiata il 15 settembre 2008 a seguito del fallimento della banca d'investimento Lehman Brothers sono avvertibili ancora oggi. La disoccupazione, sia negli USA sia in ampie regioni d'Europa, continua ad essere più alta rispetto a prima della crisi. In confronto, la Svizzera se l'è cavata bene. La nostra economia altamente innovativa era sicuramente ben attrezzata per affrontare la crisi. Tuttavia, se si pensa al gran numero di ditte nazionali – tra cui numerose PMI – che realizzano i loro guadagni con le esportazioni, la resistenza dell'economia svizzera appare ancora più notevole.

Nel nostro paese, la stabilità politica e giuridica contribuisce in maniera rilevante al buon andamento economico. Non a caso la stabilità e la sicurezza, oltre alla qualità delle banche elvetiche, sono i fattori del successo della piazza finanziaria svizzera. Quando la prospettiva del tracollo di UBS rischiava di mandare alla deriva l'economia, è intervenuta la politica. Le banche che, come Raiffeisen, si concentrano sulle attività nazionali sono uscite molto meglio dalla crisi. Con le loro elevate quote di mercato nelle operazioni di bilancio hanno fornito un sostanziale contributo alla stabilità della nostra piazza finanziaria. La perdita di fiducia ha però colpito l'intero settore.

Per comprensibili motivi, la politica svizzera e internazionale non ha reagito alla crisi finanziaria solo con il salvataggio delle banche. Nella discussione sulla crisi sono stati coinvolti anche elementi come il tema del segreto bancario e varie controversie fiscali, generando un pericoloso cocktail. I politici sfornano sempre nuove proposte di normative bancarie, mettendo a dura prova la stabilità politica e giuridica, che durante la crisi ha contribuito a evitare gravi conseguenze.



I costi di questo boom normativo pesano su tutte le banche, in particolare sui piccoli istituti locali. Inevitabilmente, per alcuni di loro l'attività non risulta più redditizia. Le fusioni, le acquisizioni e la chiusura di succursali fanno diminuire progressivamente il numero degli istituti bancari indipendenti e l'offerta per i clienti si riduce. Anche le banche ancora in grado di sostenere i costi alla fine sono costrette a scaricarli sui clienti. Di conseguenza, il prezzo dei servizi bancari aumenta: sono quindi i risparmiatori e le PMI a pagare per la pletora di normative.

Raiffeisen, in quanto parte dell'economia e della società svizzera, ritiene sia suo compito partecipare alla discussione politica sulla futura legislazione bancaria. Nell'ambito del «coordinamento banche nazionali» Raiffeisen concorda la sua posizione insieme ad altre banche. A nostro avviso è importante rappresentare attivamente i nostri interessi nella politica. Lo facciamo nella convinzione che politica ed economia siano interdipendenti per il successo comune. Se riusciamo a portare nel processo decisionale politico le nostre conoscenze tecniche, le nostre idee e le nostre critiche, ciò non deve andare a discapito di altri.

Come esempio desidero citare l'acquisizione di normative estere nel settore finanziario. Nel «coordinamento banche nazionali» ci impegniamo affinché le esigenze delle banche orientate al mercato interno non siano subordinate agli interessi degli offerenti di servizi attivi preminentemente all'estero. La nuova legge sui servizi finanziari comporta ad esempio un rischio di discriminazione dell'apprendistato bancario rispetto ad altre formazioni professionali: gli impiegati bancari dovrebbero infatti sostenere ogni due anni un esame per dimostrare di possedere ancora le nozioni apprese, che peraltro usano ogni giorno. Con questo impegno Raiffeisen si oppone all'indebolimento di una formazione professionale di comprovata validità.

Con grande convinzione intendiamo garantire che la piazza finanziaria svizzera, quale importante partner dell'economia nazionale e della politica federale, possa continuare a contribuire in maniera sostanziale al benessere del nostro paese.

Dott. Pierin Vincenz
Presidente della Direzione del Gruppo Raiffeisen

SOMMARIO

- Diessenhofen -
40–43
Il futuro del banking

- Zurigo -
13–15
Negoziazione
di azioni

PANORAMA
in giro per voi
in tutta la Svizzera

-Morges-
38–39
Presidenti CdA: opinioni
sulla comunicazione online

- Berna -
6–12
Focus Giovani

-Mendrisiotto-
38–39
Presidenti CdA: opinioni
sulla comunicazione online

- Svizzera -
25
La storia di una casa
di Richard Reich

Gentile lettrice, caro lettore,

eccovi la rivista PANORAMA: nuova e fresca veste grafica, varietà cromatica e l'ambizione di essere al vostro servizio in modo più mirato. Le nostre storie vogliono intrattenervi e farvi riflettere; i nostri consigli finanziari vogliono aiutarvi ad avere un rapporto di successo con il denaro.

Il denaro è il nostro core business. Da decenni godiamo di una fiducia del pubblico ineguagliabile per un Gruppo bancario. Ogni giorno tra Raiffeisen e la sua clientela si intrattengono oltre un milione di contatti. Sfruttate le esperienze che raccogliamo e che condividiamo con voi nella rivista.

La nuova rivista PANORAMA rappresenta i valori e la prosperità del nostro paese. Si rivolge alle persone che hanno appetito per i buoni affari, il benessere e tutto ciò che rende particolare la Svizzera.

Vi auguro un'avvincente lettura.

Dott. habil. Nikodemus Herger,
responsabile editoriale «Panorama»
nikodemus.herger@raiffeisen.ch

- San Gallo -

21–23
Calma anziché caos

-Glarona-

46–48
Caffè d'autore

MEMBER PLUS

MemberPlus – Più spettacolo in estate.
Le idee Raiffeisen per la stagione dei festival. Un'offerta allegra, variegata e ricca di spettacolo. Segnate sulla cartina le vostre mete e approfittate degli sconti!

Vincete oro!
Scriveteci le vostre opinioni su:
raiff.ch/survey

6–12 **Focus Giovani** – I giovani e il denaro. Consigli per gestire con giudizio i soldi.

13–15 **Negoziazione di azioni: dalle spezie alle blue chip** – Cosa hanno a che fare i tulipani con il primo crollo della borsa.

16–17 **«Ho urgente bisogno di soldi»** – Se la telefonata è sospetta meglio ignorarla.

18 **Modello aziendale vincente** – Le Banche Raiffeisen del Ticino e Moesano collezionano ottimi risultati anche nel 2013.

Rapporto di gestione 2013: Raiffeisen, un valore reale per la Svizzera – Poster da staccare.

21–23 **Calma anziché caos** – Come mantenere il controllo sulle finanze.

25 **I signori Urbano comprano «casa»** – Storie di abitazioni di Richard Reich, autore e pubblicista.

26–32 **Investimenti** – Come mettere in forma il denaro, perché i titoli secondari non sono una questione secondaria e come mai non ci sarà la fuga dal franco.

Risparmio in titoli – Allenate il vostro denaro.

34–36 **La Svizzera investe di più nella formazione che nelle macchine** – L'unica vera materia prima svizzera: il sapere.

37 **Intravedere l'inferno** – Serie fotografica in collaborazione con la Fondazione svizzera per la fotografia.

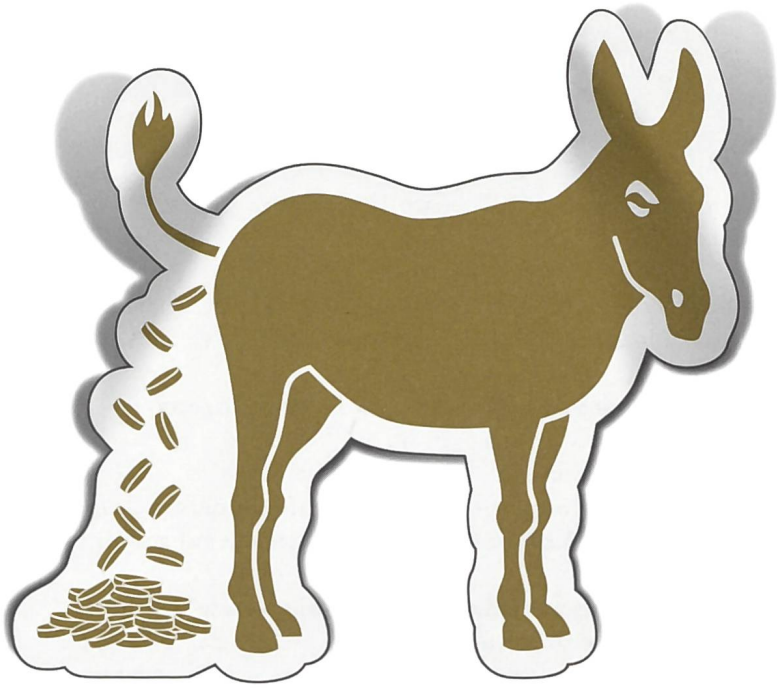
38–39 **Tutte le sfaccettature di Internet** – Come la comunicazione online ha cambiato il comportamento, la comunità e l'operatività bancaria secondo cinque Presidenti del CdA.

40–43 **Il futuro del banking** – C'è ancora bisogno delle banche?

44–45 **Il Politecnico contribuisce al successo del modello elvetico** – Intervista a Lino Guzzella, rettore del Politecnico federale di Zurigo.

46–48 **Caffè d'autore** – Artigianato svizzero e piaceri del palato in un oggetto di culto ambito in tutto il mondo: macchine da caffè «Made in Switzerland».

49–58 **Dalle regioni** – Vecchi nuovi business, le scelte universitarie dei ticinesi e gli appuntamenti Raiffeisen in agenda. Impressum.



CON IL «SALARIO GIOVANILE» STOP ALLE DISCUSSIONI

– Berna –

Autore Iris Kuhn-Spogat

Capita anche a voi di discutere con i vostri figli, poiché chiedono sempre più denaro e vi credono la gallina dalle uova d'oro? Oppure, anche se avete le capacità finanziare per esaudire i loro desideri, semplicemente poiché non volete farlo? «È perfettamente normale», rassicura Urs Abt, terapeuta familiare di Zurigo, e aggiunge: «Ma non necessario». Non necessario? «Sì, poiché con il «salario giovanile» la maggior parte di questi conflitti si può evitare, purché lo si introduca prima che comincino i battibecchi».

Il «salario giovanile» è un'idea di Abt. I ragazzi a partire da 12 anni dovrebbero ricevere ogni mese dai genitori non solo denaro per le piccole spese, ma anche un budget per la vita quotidiana, per esempio vestiti, scarpe, pranzo in mensa e cellulare. Abt non dà indicazioni precise sulle voci di spesa, né sull'importo del budget. «La decisione spetta ai genitori e varia da famiglia a famiglia», spiega. Una volta stabilito l'importo del salario, non si parla più di denaro: a quel punto ci si deve fidare del ragazzo, affidarne la gestione alla sua responsabilità e soprattutto rispettare le sue decisioni di acquisto e consumo. Ciò significa anche resistere alla tentazione di rimproverare se i soldi vengono spesi per accessori alla moda anziché per un maglione caldo per l'inverno. I genitori non devono criticare, ma nemmeno dare altro denaro.

L'organizzazione per la gioventù «Pro Juventute» non ha riserve sul «salario giovanile»: un piccolo sforzo per un grande effetto. Con il salario si pone fine alla tiritera «Mi servono ancora soldi per questo e quello» che secondo Abt «può anche essere molto umiliante per i ragazzi». Inoltre rende già tangibili ai ragazzi le gioie e i dolori del denaro: essere in bolletta a metà mese, risparmiare per un grande acquisto, avere un'idea dei prezzi, insomma sviluppare un rapporto autonomo con il denaro rispondendone in prima persona.

L'idea di Abt è semplice. La Scuola universitaria professionale di Lucerna sta attualmente conducendo delle ricerche, finanziate dalla Müller-Möhl Foundation e con il sostegno dell'Ufficio federale delle assicurazioni sociali per testarne anche l'efficacia. I risultati delle interviste condotte con 100 famiglie che hanno introdotto il salario giovanile saranno disponibili a giugno 2014.

Quando si tratta dei giovani e del loro denaro, non si può non affrontare il tema dell'indebitamento. L'Ufficio federale di statistica deve fornire al Parlamento dati in merito: di conseguenza nel 2013 per la prima volta non sono stati più rilevati solo i debiti per nucleo familiare, ma anche quelli dei singoli individui del nucleo familiare. Ne è emerso che i debiti non dipendono né dall'età né dal sesso: i giovani non hanno più debiti dei trentenni o dei quarantenni, né i maschi più delle femmine. Per contro i debiti dipendono dal grado di istruzione e dal ceto sociale. In entrambi i casi, vale la regola: quanto più è basso, tanto più è probabile che si contraggano debiti.

Caroline Henchoz, studiosa dell'Università di Friborgo, vuole informazioni ancora più precise. In una ricerca a lungo termine cerca di dare risposta a domande quali: L'immagine dei consumi eccessivi della generazione Y, divulgata dai mass media, corrisponde alla realtà? Le etichette «generazione in rosso» e «rateizzatori» sono davvero indicate? Come fanno i ragazzi a diventare attori economici?

Sta di fatto che un giovane su 4 tra i 16 e i 29 anni contrae debiti. Alcuni identificano il problema nella pubblicità («Vivi oggi, paga domani») che crea l'illusione che indebitarsi per acquistare una nuova auto o un nuovo televisore sia perfettamente normale e soprattutto semplice. Contro corrente, la Caritas Svizzera chiede allo stato di regolare questo tipo di pubblicità.

INSEGNARE AI GIOVANI

– San Gallo –

I genitori, gli insegnanti e Raiffeisen vogliono aiutare i giovani. In ambito finanziario il regalo più prezioso è insegnare loro come gestire il denaro con giudizio.

Autore Dave Hertig

Altri vedono la radice del problema nella scarsa informazione e chiedono che il tema della «gestione del denaro» venga trattato a scuola. La tendenza a ricercare scientificamente le cause dell'indebitamento potrebbe dare una mano a quest'idea che è già oggetto di ampia discussione e trova sostenitori in tutti i partiti politici, nei corpi docenti e negli uffici di esecuzione.

«La sola educazione da parte dei genitori non è più sufficiente», afferma Roland Isler, presidente dell'Associazione degli ufficiali giudiziari e degli uffici di esecuzione del Canton Zurigo, dove 1/3 dei giovani adulti interessati dalle esecuzioni ha tra i 18 e i 30 anni. La sua idea viene applicata da tempo in Finlandia: già durante la scuola elementare vengono forniti gli strumenti per gestire il rapporto con il denaro. La correttezza nei pagamenti in Finlandia è «ottima» secondo Isler, mentre il tasso di indebitamento secondo le statistiche è molto basso. È lecito supporre anche che a tali latitudini genitori e figli litighino meno per i soldi, anche se la scienza non ha dati a riguardo.

Anche noi di Raiffeisen possiamo aiutare i giovani. Per esempio con la carta di debito che esclude la possibilità di andare in rosso, imponendo così disciplina nelle spese, una caratteristica che di recente si fatica sempre più a trovare anche tra gli adulti o in intere nazioni. La nostra Banca ha molte proposte interessanti da rivolgere ai giovani grazie all'offerta «YoungMemberPlus»: partite di calcio, concerti, eventi e skipass giornalieri a prezzi fortemente ridotti e addirittura l'ingresso gratuito in 470 musei. Un mondo colorato, pieno di gioia di vivere, a un prezzo imbattibile.

Come Banca desideriamo che la nostra clientela più giovane impari presto a gestire il denaro con giudizio e soddisfazione. In questo ambito ci uniamo a genitori e insegnanti impegnati per i quali l'indebitamento e spesso anche l'atteggiamento consumistico e materialista dei ragazzi sono una spina nel fianco. Il presente dossier «I giovani e il denaro» intende fornire stimoli e idee per guidare i più giovani.

L'offerta giovani:
raiffeisen.ch/youngmemberplus

IN NUMERI: GIOVANI E DENARO

Svizzera: circa 550'000 persone hanno tra i 15 e i 20 anni. 1/5 di loro ha un conto per la gioventù presso una Banca Raiffeisen.

5524 franchi guadagna una donna di 22 anni nel settore sanitario (lordo, incl. 13. mensilità, media, regione VD/VS/GE, nessuna funzione quadro, lohnrechner.bfs.admin.ch)

Da 50 a 80 franchi: è questa la paghetta mensile adatti ai giovani dall'11° anno scolastico (consiglio budgetberatung.ch)

I GIOVANI E IL DENARO

«Il mio consiglio ai coetanei: io metto la metà dei miei soldi su un conto di risparmio del quale potrò disporre solo a 18 anni».

Jeanne, 17, apprendista assistente di farmacia, Vaud

«Dopo la scuola, vorrei lavorare come collaboratore scientifico nella protezione della natura o come curatore della collezione bioscientifica di un museo. O entrambi. O fare ricerca ecologica ed entomologica».
Tim, 17, scuola cantonale, Soletta

«Il consiglio migliore che posso dare per risparmiare è quello di comprare solo ciò di cui si ha davvero bisogno. Facile a dirsi, lo so...»
Julia, 16, apprendista decoratrice d'interni, Zurigo

«Partecipo almeno una volta all'anno a un campo di sci come responsabile. Mi diverte molto; il fatto che guadagno pure qualche soldo è quasi secondario».
Kevin, 22, studente di diritto, Turgovia

«Dobbiamo stare attenti ai debiti ed effettuare acquisti giudiziosamente. Viviamo in una società consumistica e la tentazione di acquistare a volte è forte. Chi fa debiti da giovane impiega anni per liberarsene».
Bryan, 20, studente liceale, Vaud

«Sono felice che i miei genitori non mi abbiano sempre pagato tutto. Ho dovuto risparmiare e guadagnarmi le cose con lavori estivi, lavoretti o aiutando a casa, per es. lavando la macchina. Così ho imparato a dare più valore ai soldi».
Denise, 24, specialista turistica / manager PR, Turgovia

«Sto accumulando i miei risparmi per realizzare un grande sogno: una nuova moto!».
Mathis, 19, maturando (prossimo al servizio militare), Zurigo

«Il tema della previdenza per la vecchiaia mi interessa. Trovo importante garantirsi un certo margine finanziario per il pensionamento. Inoltre questo patrimonio può essere utilizzato per costruire una casa».
Aline, 23, impiegata di banca, Ticino

«Una volta in estate ho lavorato come «mystery shopper». Dovevo andare nei negozi e comprare dei prodotti per verificare la qualità e la professionalità dei rivenditori. Non sembrava neanche un lavoro: mi sono divertita e mi hanno anche retribuita!».
Beatrice, 23, studentessa di sociologia, Ticino

«La maggior parte dei soldi li spendo per comprare attrezzature sportive per jujitsu e judo e per i miei libri di fisica e zen».
Serafin, 18, studente liceale, Svitto

RAGAZZI E RELAZIONI BANCARIE

La nostra inchiesta condotta tra dieci giovani ha dimostrato che un conto in banca agevola la vita ai giovani. Vogliono essere indipendenti, approfittano volentieri di promozioni e risparmiano per realizzare grandi desideri.

Autore Markus Baumgartner

Il tema del risparmio interessa i giovani? «Per me è ovvio: prima si risparmia, poi si spende. Non mi devo imporre di risparmiare: lo faccio automaticamente», dice Denise, 24 anni, manager PR del Canton Turgovia. Lo conferma anche Beatrice, studentessa 23enne del Ticino: «Non comprerei mai niente a credito o in leasing». Bryan, studente liceale 20enne del Canton Vaud, le fa eco: «Non mi sentirei a mio agio se avessi debiti con qualcuno».

I giovani hanno molti obiettivi: tra di essi, oltre all'esame di guida, al matrimonio e a mettere su famiglia, c'è anche quello di viaggiare. Sognano mete lontane, come l'Asia o l'America del Sud. «Dopo l'apprendistato voglio fare un viaggio con la mia migliore amica. Sto già mettendo via i soldi», racconta Julia, 16 anni, apprendista decoratrice d'interni del Canton Zurigo.

«Per me è ovvio: prima si deve risparmiare, poi si può spendere».

Denise, 24, manager PR, Turgovia

Di investimenti ancora non se ne parla: «Da studentessa non posso risparmiare. Più avanti vorrei fare investimenti sicuri», dice Beatrice (Ticino). Denise (Turgovia) avrebbe già interesse: «Finora non ho avuto tempo né occasione». La maggior parte degli intervistati è soddisfatta dei conti di risparmio gioventù e formazione. Simili le risposte relative alla previdenza per la vecchiaia: «Non mi riguarda ancora. Sono troppo giovane», dicono. Tim, 17enne, scuola cantonale di Soletta, dice: «Com'è possibile che in una società sempre più vecchia l'età pensionabile resti pari a 65 anni senza che i contributi per i lavoratori diventino troppo alti?»

I giovani si dimostrano soddisfatti della loro relazione bancaria. L'importante è che il servizio funzioni, che le condizioni siano competitive e che la banca capisca le esigenze specifiche di giovani e studenti. Per questo, eventuali promozioni sono bene accette dai ragazzi che, soprattutto, vogliono potersi fidare.

OFFERTE RAIFFEISEN PER I GIOVANI

Conto per la gioventù
Gestione del denaro e liquidità sempre disponibile: il conto per la gioventù offre la tenuta del conto e carte di debito e di credito gratuite. Teenager, studenti e giovani che si affacciano nel mondo del lavoro (fino a 26 anni) approfittano di tassi preferenziali e hanno accesso alle proprie finanze in qualsiasi momento via e-banking.

Carta V PAY
Con la carta V PAY i giovani possono prelevare agli sportelli bancomat di tutta Europa e pagare senza contanti in milioni di negozi.

e-banking
Eseguire operazioni bancarie comodamente e ovunque ci sia una connessione Internet: i giovani possono effettuare pagamenti mediante l'e-banking, caricare la PrePaid MasterCard o controllare il saldo del conto.

Offerte per il tempo libero
Con YoungMemberPlus si possono acquistare biglietti per lo stadio e skipass giornalieri a metà prezzo oltre a biglietti per concerti ed eventi con un risparmio massimo del 50%. Inoltre, con il Passaporto musei, l'ingresso a oltre 470 musei svizzeri è gratuito.

PrePaid MasterCard
È utilizzabile in tutto il mondo. L'app «My Account» consente di controllare avere e spese. La carta è caricabile in diversi modi, per esempio con l'e-banking.

Conto di risparmio gioventù
Vale la pena cominciare a risparmiare presto: gli importi di risparmio si sommano sul lungo periodo, l'effetto dei tassi aiuta e i giovani approfittano di un tasso preferenziale.

Per ulteriori informazioni:
raiffeisen.ch/i/youngmemberplus
raiffeisen.ch/gioventu

ECCO COME GUADAGNANO I GIOVANI

Autore Oliver Klaffke

STIPENDI TOP PER APPRENDISTI

Gli apprendisti più pagati sono quelli del settore agricolo, alberghiero e della ristorazione oppure quelli che assolvono un apprendistato da costruttore di binari o marmista sponsorizzato da fondazioni. In questi casi gli stipendi per il primo anno, secondo le raccomandazioni delle associazioni professionali, vanno da 950 a 1'160 franchi. In seguito sono gli impiegati del settore finanziario a ricevere il compenso mensile mediamente più alto con oltre 9'300 franchi. Chi produce principi attivi per il settore farmaceutico segue al secondo posto con quasi 9'000 franchi in media al mese. Gli occupati dei segmenti Telecomunicazioni o Ricerca e sviluppo possono guadagnare oltre 8'000 franchi. I guadagni più bassi si registrano nella gastronomia con quasi 4'000 franchi al mese in media.

FORMAZIONE PROFESSIONALE PER IL FUTURO

I giovani professionisti svizzeri sono il top: nei Campionati mondiali delle professioni sono sempre in testa alla classifica, come a Lipsia nel 2013. La formazione professionale elvetica offre una buona base per la carriera e costituisce un pilastro importante per le aziende e l'economia nazionale. Per contribuire al futuro delle professioni, Raiffeisen collabora con l'associazione SwissSkills che prepara i giovani professionisti ai Campionati mondiali delle professioni.
swiss-skills.ch/it

OTTIMIZZARE O INVESTIRE?

Meglio guadagnare molto e subito o guadagnare meno e investire nel perfezionamento professionale? I giovani della «generazione Y» puntano sulla soddisfazione lavorativa. E fanno bene, perché chi fa volentieri il proprio lavoro è complessivamente più soddisfatto. Chi all'inizio della propria vita rinuncia al denaro per qualificarsi meglio, può in seguito percepire un salario più alto. La soddisfazione e una buona formazione pagano nel tempo.

LAVORI SECONDARI

Raiffeisen è partner del portale per giovani toasted.ch (da luglio anche in lingua italiana) dove i ragazzi che ancora studiano possono trovare lavori adatti a loro. Oltre a offerte di lavoro, vi sono inserzioni per appartamenti e promozioni di Raiffeisen per vivere meglio spendendo meno. «Ogni mese visitano il portale 40'000 utenti», dice Andrej Voina, responsabile della redazione.

Per la ricerca di impiego il sito mette a disposizione liste di controllo e molti consigli. Anche se si tratta «solo» di lavoro interinale, la domanda di impiego va redatta con professionalità, come se si trattasse del lavoro per la vita. Nel corso dell'anno su toasted.ch viene inoltre proposto un videoblog in cui periodicamente gli esperti del personale di Raiffeisen pubblicano consigli su come candidarsi, sul lavoro e sui guadagni.

«Non ci si deve far imbrogliare sullo stipendio».
Andrej Voina, toasted.ch

Uno dei consigli di Andrej Voina è: «Non ci si deve far imbrogliare sullo stipendio». Chi è informato sugli stipendi del settore, può spuntarla nelle trattative. L'importante è che il lavoro sia compatibile con lo studio. Dopotutto lo studio richiede molto tempo ed energie ed è decisivo per il futuro. Pertanto l'ideale è un lavoro part-time di 2 o 3 giorni alla settimana da integrare nella quotidianità. Interessanti sono anche i lavori a tempo pieno durante le ferie con i quali si può guadagnare bene. Chi lavora molto, in parallelo allo studio, deve considerare anche gli aspetti fiscali.

ECCO COME SPENDONO I GIOVANI

PIANIFICARE IL PROPRIO BUDGET AIUTA

Un budget aiuta anche i giovani a utilizzare il denaro in modo tale da coprire le spese fisse e fare in modo che resti ancora qualcosa. Gestire le proprie finanze è un passo importante nel cammino verso la vita adulta. Nella homepage di «Budgetberatung Schweiz» si trovano proposte per il budget di apprendisti, genitori single, coppie sposate o famiglie. Molti dimenticano per esempio di mettere da parte denaro per le grandi spese annuali, quali tasse o assicurazioni. Per agevolare ulteriormente la redazione e il rispetto di un budget, l'organizzazione ombrello Budgetberatung Schweiz ha sviluppato un'app che aiuta a tenere sotto controllo le proprie spese. L'e-banking aiuta inoltre i giovani a tenere d'occhio le proprie finanze.

Aiuti per il budget:
budgetberatung.ch
(in lingua tedesca e francese)
raiffeisen.ch/calcolobudget

CONSIGLI DI RISPARMIO PER PICCOLI PORTAFOGLI

Saldi anziché shopping: aspettare il momento giusto conviene più che darsi allo shopping improvvisato.

Usato anziché nuovo: partecipare alle aste online anziché pagare prezzi più alti per oggetti nuovi.

Invece dell'auto: i mezzi di trasporto pubblico e la bici costano meno. Considerate tutte le spese, spesso è addirittura più conveniente il taxi.

Cucinare in casa: mangiare fuori fa male al portafoglio. Meglio cucinare a casa e risparmiare.

Preferire la qualità: chi più spende meno spende. Spesso ciò che costa poco dura anche poco.

PREVIDENZA, POSSESSO E DEBITI

Mi devo già preoccupare della previdenza anche se sono giovane?
Sì, così si può avere una vita più tranquilla in seguito, senza dover tirare la cinghia poco prima del pensionamento.

È meglio risparmiare per permettersi qualcosa in futuro o spendere i soldi subito?
Non considerando le spese inevitabili? Entrambe le cose. È meglio mettere via parte dei soldi per progetti più grandi e destinarne parte al consumo, anche per divertirsi, senza rimorsi di coscienza.

È meglio possedere qualcosa o è più economico affittare?
Se l'oggetto serve solo per poco tempo, spesso è meglio affittare. Se serve per più tempo, in genere è meglio acquistare. Conviene considerare entrambe le varianti.

Meglio un credito, un leasing o il pagamento di rate per finanziare i miei acquisti?
Chi sottoscrive contratti di leasing o vendita rateale, si fa carico di rate. A parte i costi supplementari (interessi), acquisti del genere limitano il margine di libertà. Fatevi un piacere: non fate debiti.

FURTO, FRODE E SMARRIMENTO

Pensateci prima e, in caso di bisogno, comportatevi correttamente.

Portafoglio rubato
Sporgete denuncia per il furto dei documenti e bloccate tutte le carte. È utile tenere in un altro posto una fotocopia di tutti i documenti presenti nel portafoglio.

Sicurezza al bancomat
Coprite la tastiera del bancomat con una mano mentre inserite il PIN, non distraetevi, verificate se il bancomat è stato manomesso.

Carta di credito smarrita
Fatela bloccare dall'apposito servizio attivo 24 ore su 24. Salvate il numero del servizio sul cellulare.

Pagamenti online
Effettuate acquisti online sul vostro computer e negli Internet shop con crittografia SSL (https://) e «3-D-Secure».

Frodi online
Proteggete la vostra identità! Non comunicate mai a terzi password o dati del conto e cancellate subito eventuali e-mail sospette.

Mix di denaro all'estero
Portatevi la carta di debito e credito. La carta di credito viene sostituita in tutto il mondo. Portare con sé molto contante è rischioso.

Calcolare i costi pieni
Posso permettermi un'auto? E le ferie? Attenzione: nel budget devono rientrare non solo il prezzo di acquisto, ma anche tutte le spese accessorie e conseguenti.

Non fare debiti
In particolare gli acquisti in Internet possono generare debiti. Le carte PrePaid proteggono dai debiti, perché si dispone solo dell'importo accreditato sulla carta.

Ho debiti
Definite subito con i creditori un piano di rimborso vincolante. Ci sono uffici di consulenza sul budget che aiutano.

NEGOZIAZIONE DI AZIONI: DALLE SPEZIE ALLE BLUE CHIP

– Svizzera –

Autore Robert Wildi **Foto** Keystone

Con spezie e fiori al giorno d'oggi si può fare al massimo un regalo gradito, ma di certo non si può comprare nulla. 300 anni fa era diverso: sacchi pieni di cannella, zenzero o pepe venivano distribuiti in Europa come dividendi per i titolari di azioni al portatore. Prima ancora, alla Borsa di Amsterdam, la prima a livello mondiale, imperversò la tulipomania: le speculazioni sui prezzi dei tulipani portarono nel 1637 al primo «crash borsistico» della storia.

Negoziazioni a una frequenza sempre più alta

Nello stesso anno fu fondata la prima società anonima svizzera, la Canal d'Entreroches, in Romandia. La partecipazione finanziaria dei privati alle imprese registrò un costante aumento, dapprima interessando solo i ceti più abbienti e sviluppandosi poi in una specie di sport popolare. Con la fondazione della Borsa di New York nel 1817 iniziò un boom azionario di massa che in breve tempo raggiunse la Svizzera. A partire dal 1850, a Ginevra, Zurigo, Basilea e in altre città, furono aperte varie borse valori, che nel 1995 si unirono per formare Swiss Exchange.

La negoziazione azionaria è cambiata radicalmente, ad esempio per quanto riguarda la procedura di determinazione dei corsi. Nella fase pionieristica i negoziatori s'incontravano tre o quattro volte all'anno per stabilire i tassi di cambio delle valute. Verso la fine del XVIII secolo, a New York i fondatori della Borsa s'incontravano ogni giorno per stabilire i prezzi di titoli e azioni. All'inizio i messaggeri a cavallo, poi i piccioni viaggiatori, il telegrafo, il telefono e la telescrivente contribuirono ad accorciare gli intervalli di tempo e a intensificare così la frequenza delle negoziazioni. Infine arrivò il computer che rese possibile le negoziazioni «ad alta frequenza». Nelle borse di New York, Francoforte o Zurigo le transazioni si svolgono oggi in 250 microsecondi, vale a dire 250 milionesimi di secondo.

Oggi basta un clic: chiunque può negoziare in borsa

La rivoluzione elettronica ha messo le ali alla negoziazione privata delle azioni in Svizzera. Dopo la sostituzione nel 1996 della classica contrattazione alle grida con un sistema di negoziazione telematica, la quota dei titolari privati svizzeri di azioni è passata in 15 anni dal 12 % al 33 % dell'intera popolazione. Questo sviluppo è dipeso sostanzialmente dall'aumento del benessere privato. Nel 2009 il patrimonio netto svizzero pro capite ammontava a ben 330 000 franchi. Tuttavia, dopo lo scoppio della bolla globale dot-com intorno al 2000, la fiducia nel mercato azionario svanì. Oggi gli svizzeri che possiedono azioni sono il 20 % circa.

Il numero degli azionisti tra i 18 e i 29 anni è quasi raddoppiato negli ultimi anni. La progressiva semplificazione della negoziazione attraverso Internet attira nuovi gruppi di clienti. Mediante il web oggi è possibile aprire un deposito comodamente da casa, senza dovere prendere appuntamento in banca. Il titolare privato di azioni può anche impartire online ordini di acquisto e vendita alla propria banca, 24 ore su 24. Inoltre, per la negoziazione di borsa online non sono in genere previste tasse per la gestione del deposito.

Internet e la stampa sono ancora oggi i principali strumenti di informazione dell'investitore privato svizzero. Secondo lo studio «Aktienbesitz in der Schweiz 2010» del dipartimento di Banking e Finance dell'Università di Zurigo, due terzi degli azionisti svizzeri si informano sull'andamento dei corsi sui giornali e in Internet.

Fondi azionari: i preferiti dagli esordienti, con basso rischio di perdita

Come alternativa alle singole azioni oggi molti investitori privati investono in fondi che includono titoli di diverse aziende. I gestori dei fondi amministrano e gestiscono l'investimento, acquistando o vendendo le azioni in base all'andamento. Questi fondi azionari sono particolarmente indicati per chi esordisce in borsa, poiché grazie al mix di azioni presentano pochi grandi rischi ovvero un basso rischio di perdita.

Gli investitori privati svizzeri nutrono una spiccata fiducia verso gli investimenti nazionali. A seguito dell'ultima crisi finanziaria globale (2007–2009), la già elevata quota di investimenti in azioni svizzere ha raggiunto l'80 %. Quasi il 60 % degli investitori svizzeri possiede solo titoli nazionali. In testa alla classifica delle preferenze svettano le blue chip, le grandi imprese a forte capitalizzazione, prevalentemente rappresentate nell'SMI.

Le pietre miliari della negoziazione di azioni sulla doppia pagina seguente.

Origine del termine

La parola neerlandese «aktie» deriva dal latino «actio» e significa diritto rivendicabile, in questo caso dell'azionario rispetto al capitale sociale di una società anonima.

LE DATE STORICHE

- LA TECNOLOGIA E I MEDIA STIMOLANO LE NEGOZIAZIONI
- PIETRE MILIARI / BORSE / FONDAZIONI
- CRASH E BOLLE

1720
Primo crash dei titoli a Londra e Parigi. Scoppiano due enormi bolle speculative relative all'oro.

Fine del 19° secolo
Introduzione della negoziazione di borsa via telefono.

1554
Nascita dell'odierna «borsa mondiale» di Londra (Royal Exchange).

17° secolo
In Svizzera le origini della borsa sono riconducibili alle attività dei cosiddetti sensali. La prima ordinanza sui sensali (ordinanza sulle intermediazioni) risale al 1639 a San Gallo.

1817
Fondazione del New York Stock & Exchange Board al numero 40 di Wall Street; dal 1863 porterà il nome di «New York Stock Exchange».

1836
Fondazione della prima società anonima bancaria a Zurigo.

1500 | 1600 | 1700 | 1800 | 1900

1850
Fondazione della prima borsa valori svizzera a Ginevra.

1602
Integrazione della Reeder olandese nella «Compagnia olandese delle Indie Orientali» (VOC) e fondazione della Borsa di Amsterdam. La VOC è la prima società globale a emettere azioni.

1637
Fondazione della prima società anonima svizzera Canal d'Entreroches.

1856
Prima pubblicazione dei corsi azionari sul quotidiano «Neue Zürcher Zeitung» (NZZ).

1867
Introduzione del primo stock ticker grazie al completamento del cavo telefonico transatlantico (New York – Londra). Ora gli investitori possono informarsi sui prezzi giornalieri ovunque si trovino.

1957

La TV svizzera trasmette il primo contributo sulla Borsa di New York. Cinque anni dopo andrà in onda la prima trasmissione televisiva sui corsi azionari.

1° luglio 1988

Prima pubblicazione dello Swiss Market Index (SMI).

2007/2008

Crisi ipotecaria. Nella primavera del 2007 scoppia una crisi del mercato immobiliare negli USA che sfocia in una crisi mondiale delle banche e delle borse.

1995

Fusione delle Borse di Ginevra, Basilea e Zurigo nella SWX Swiss Exchange.

Febbraio 1997

Entrata in vigore della Legge federale sulle borse e il commercio di valori mobiliari (Legge sulle borse).

1925 | 1950 | 1975 | 2000

1983

Introduzione del banking elettronico.

2000

Scoppia la bolla delle dot-com, sviluppatasi dal 1997, comportando enormi perdite a livello mondiale.

25.10.1929

Nel «venerdì nero» crolla la Borsa di New York, provocando una crisi economica mondiale.

1996

La contrattazione alle grida viene sostituita da un sistema di negoziazione telematica. Le tre grandi banche CS, UBS e SBS offrono per la prima volta ai loro clienti informazioni, dati dei corsi, servizi borsistici e traffico di pagamenti attraverso il telebanking.

Aprile 1997

CS lancia il Direct Net ed è la prima banca svizzera a offrire un sistema completo di online banking. Esso consente funzioni quali: visualizzazione della panoramica del conto e del deposito, traffico di pagamenti, accesso a informazioni in real time sui corsi e transazioni di borsa via internet.

«HO URGENTE BISOGNO DI SOLDI»

– Svizzera –

Basta una telefonata per ottenere denaro: ecco la chiave del successo della truffa del falso nipote. Le persone anziane si lasciano sottrarre frequentemente decine di migliaia di franchi. Per questo i tentativi di truffa in Svizzera sono aumentati notevolmente.

Autore Alexander Saheb

La truffa del falso nipote è stata attuata con assidua frequenza nel 2013. Con oltre 800 tentativi di truffa, di cui 74 andati a buon fine, il numero delle denunce in Svizzera è raddoppiato. In media le vittime hanno consegnato agli impostori circa 53 000 franchi. Complessivamente i criminali hanno incassato circa quattro milioni di franchi, quasi un milione in più rispetto al 2012. Nel Canton Zurigo, il più colpito, sono stati registrati 236 tentativi di truffa, di cui 18 riusciti. Stando ai recenti dati della polizia criminale federale, le vittime sono soprattutto donne tra i 75 e i 90 anni.

Sebbene nella maggior parte dei casi l'imbroglio non abbia successo, poiché le persone contattate non si lasciano ingannare, i più anziani, soprattutto se vivono da soli, danno spesso ascolto ai truffatori. È il caso di una 64enne del Canton Argovia, che ha consegnato a uno sconosciuto sulla porta di casa 120 000 franchi. L'uomo aveva asserito poco prima al telefono di essere un vecchio amico, di trovarsi dal notaio e di avere urgente bisogno di 100 000 euro. Dopo aver consegnato il denaro, alla signora è venuto qualche sospetto; troppo tardi, l'uomo e il denaro erano spariti.

Impiegata di banca svela truffa

Una 90enne della zona di Basilea deve molto all'attenta impiegata della sua banca. Un uomo l'aveva contattata telefonicamente spacciandosi per un amico del defunto marito e dicendo di avere urgente bisogno di 160 000 franchi entro le 16 del giorno stesso, altrimenti avrebbe perso ancora più denaro. L'anziana signora si era quindi recata in banca, insospettendo però, data l'ingente somma in contanti richiesta, l'impiegata allo sportello. Dopo aver risposto a qualche domanda dell'impiegata, anche l'anziana signora aveva cominciato a nutrire i primi sospetti. Poco dopo la polizia di Basilea arrestava un 19enne, vicino alla casa della signora.

Questi esempi dimostrano che, pur essendo evidente, il trucco del nipote può ingannare le persone prese di mira. Troppo spesso gli anziani consegnano ingenti cifre a sconosciuti. Proprio le persone di una certa età amano distrarsi nel corso della giornata e sono felici di parlare con qualcuno, spiega la psicologa della terza età Sandra Oppikofer al «Tages-Anzeiger». Soprattutto se vivono da soli in una città o in un agglomerato.

Al telefono uno sconosciuto chiede «Indovina chi sono?», e l'anziano non ha il coraggio di ammettere di non riconoscere l'interlocutore. Potrebbe essere un parente, un conoscente o l'amico cui si è pensato il giorno prima. «Sei ...» è la risposta esitante e già lo sconosciuto sa in quali panni deve entrare.

Casi di emergenza e urgente bisogno di soldi

Ben presto lo sconosciuto dice di aver urgente bisogno di denaro contante. C'è chi vuole acquistare un'automobile, chi deve pagare una cauzione, e chi vuole evitare l'arresto. L'anziano si preoccupa, ha paura della disgrazia che incombe sulla famiglia e vuole aiutare. Viene quindi abilmente chiesto con quale somma potrebbe contribuire. Se

va tutto liscio, lo sconosciuto racconta una storia ben formulata per spiegare la ragione che gli impedisce di ritirare i soldi personalmente e per annunciare che passerà qualcun altro.

Secondo l'organizzazione «Prevenzione Svizzera della Criminalità» l'obiettivo degli impostori è chiaro: vogliono confondere con le telefonate, dare agli anziani la sensazione di non capire tutto e incutere timore. Poi procedono mettendo fretta. L'unica soluzione è quindi la consegna immediata di denaro contante. Poiché l'anziano si preoccupa per l'incolumità del presunto parente, viene sempre fatta leva sull'urgenza. In questo modo gli impostori vogliono evitare che la vittima parli con altre persone, chieda consiglio o ci ripensi.

Se al primo tentativo la cosa non ha avuto successo, gli impostori telefonano nuovamente spacciandosi per dei poliziotti che hanno intercettato la telefonata. Spiegano alla vittima che si presenteranno degli ufficiali della polizia criminale per recarsi insieme in banca. Il denaro dovrà essere consegnato agli ufficiali, per cogliere i criminali in flagranza di reato. In realtà i falsi ufficiali scappano con il denaro. Qualche volta gli impostori non si spacciano per componenti della famiglia, bensì per i genitori indigenti di un figlio che necessita urgentemente di un costoso intervento chirurgico. Dopo aver ricevuto le decine di migliaia di franchi richiesti, si dileguano con la somma.

Il successo degli impostori sfrutta tra le altre cose l'insicurezza delle persone anziane nella vita quotidiana; il trucco del nipote è un tipo di truffa che si basa proprio su questa debolezza. Come spiega la criminologa zurighese Henriette Haas, agli anziani manca semplicemente la forza di opporsi ai truffatori. «Quando si presentano questi impostori, gli anziani riflettono probabilmente sulla stranezza della situazione, ma non hanno la forza di cacciare queste persone da casa loro», ha dichiarato la Haas alla Televisione Svizzera. Con serie conseguenze finanziarie.

«CHIAMATE SUBITO IL 117»

La truffa del falso nipote segue sempre lo stesso schema: qualcuno ha bisogno di denaro il giorno stesso. Rolf Gasser, consulente della sicurezza presso la Polizia cantonale di Zurigo, consiglia di chiamare subito il 117 dopo questi tentativi di truffa.

PANORAMA: Perché i casi di truffa del falso nipote sono in aumento?
Rolf Gasser: Sebbene si parli sempre più spesso di questo tipo di truffa, il numero delle denunce alla polizia è in aumento. Presumo inoltre che vi sia ancora un elevato numero di casi non denunciati. Le ingenti somme sottratte dai truffatori inducono altri ad imitarli.

Le vittime sono solo persone anziane?
I truffatori selezionano accuratamente le loro vittime, per lo più anziani. Cercano nell'elenco telefonico persone con nomi un tempo molto diffusi. Non mi sono noti casi di vittime con età inferiore a 60 anni.

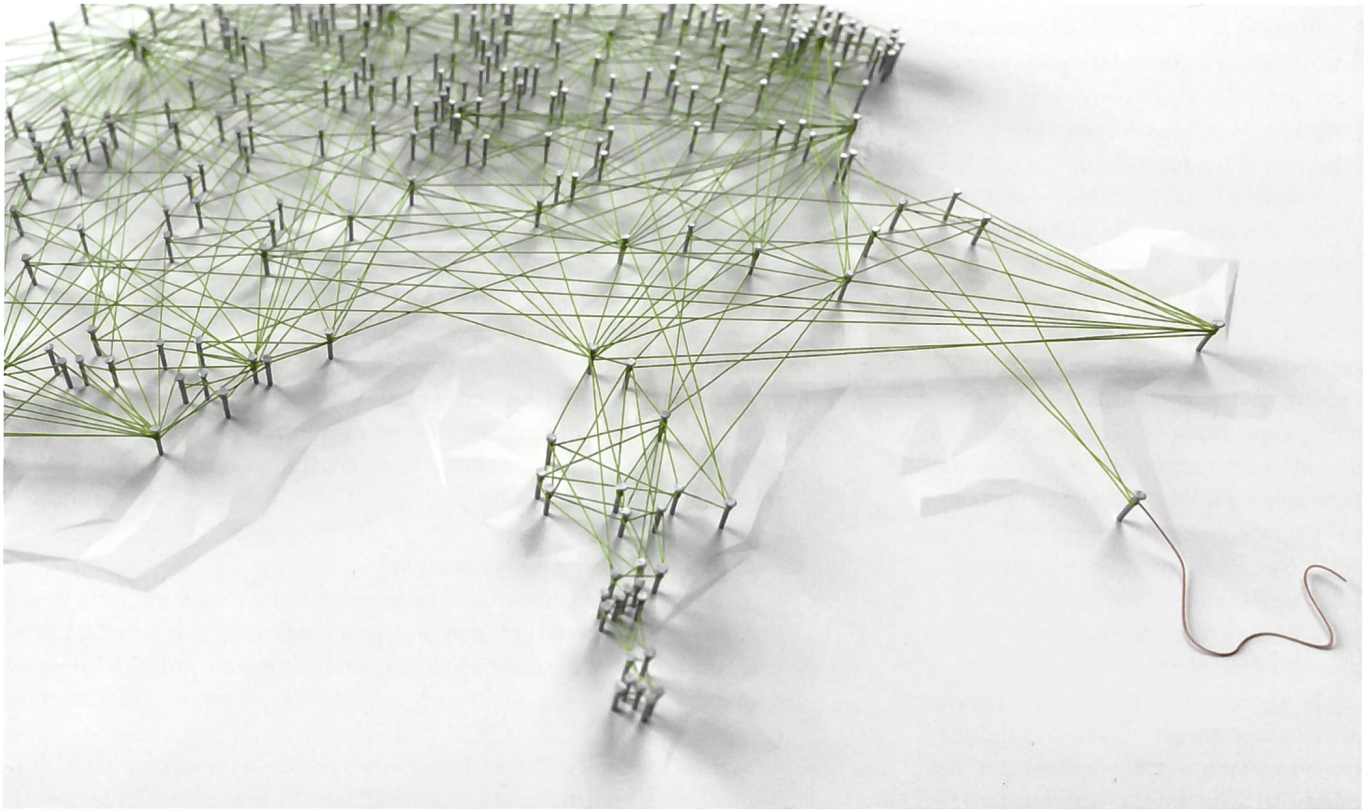
Le vittime credono all'impostore o intervengono altri meccanismi?
Temo che le vittime credano ai truffatori. L'impostore fa leva sulla coscienza e pone le vittime nella condizione di non poter negare l'aiuto; altrimenti una persona a loro vicina incorrerà in un problema grave. Le vittime, per cortesia e insicurezza, non riescono a dire di no. Gli impostori privi di scrupolo approfittano della situazione.

Vi sono elementi fissi che consentono di riconoscere i tentativi di truffa telefonici?
La struttura della truffa del falso nipote è sempre la stessa: ingenti somme di denaro e tempi strettissimi. Per mettere la vittima sotto pressione, il denaro deve essere consegnato il giorno stesso, caratteristica ricorrente di questo tentativo di truffa.

Qual è la migliore reazione a una telefonata di questo tipo?
Alle persone anziane piace chiacchierare al telefono. Il truffatore evince così dettagli privati da sfruttare. Se si ha anche il minimo sospetto che qualcosa non vada, è necessario interrompere la conversazione.

È consigliabile parlare con qualcuno in merito a queste telefonate?
Assolutamente sì. Proprio questa truffa del falso nipote miete vittime che perdono soldi ripetutamente. Già la prima volta avevano avuto una sensazione strana, ma erano caduti nella spirale e non avevano osato parlarne con amici e familiari. In generale si può dire: non dare soldi a estranei, bensì contattare i propri figli o la polizia.

Si può chiamare la polizia senza avviare una chiamata di emergenza?
Certo, possibilmente il 117. I nostri centralinisti trasmetteranno la chiamata alla persona giusta.



MODELLO AZIENDALE VINCENTE IN TICINO E MOESANO

– Ticino –

Autore Lorenza Storni **Foto** Raiffeisen

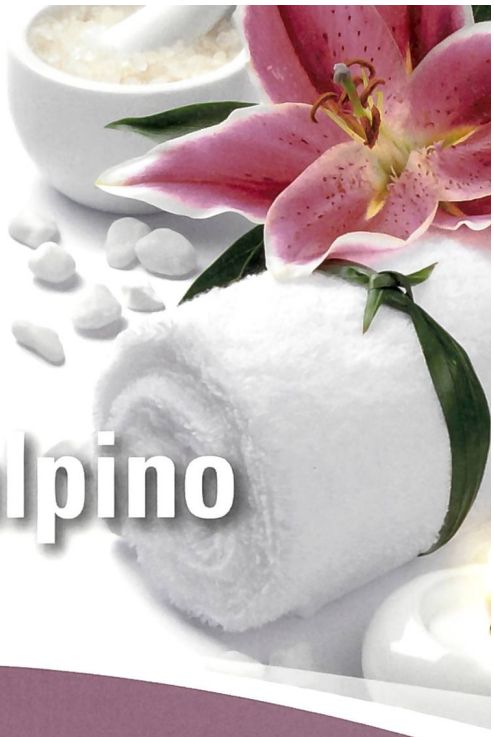
Con un utile lordo pari a quasi 79 milioni di franchi (con un aumento del 25% rispetto al risultato ottenuto nel 2012), quello registrato nell'esercizio 2013 è il miglior risultato mai ottenuto dalle Banche Raiffeisen della Federazione Ticino e Moesano. Questo è stato possibile grazie ad una costante evoluzione degli affari, ad un margine di interesse che sembra si stia stabilizzando e ad un contenimento dei costi operato da tutte le Banche Raiffeisen della regione.

Con una progressione del 6,4% le Banche Raiffeisen della Federazione hanno superato la soglia dei 10 miliardi di crediti ipotecari erogati. «Un risultato – ha evidenziato il presidente, avv. Mario Verga – frutto della grande fiducia che le nostre Banche hanno saputo conquistare fra la gente, consolidandosi, anno per anno, all'interno del tessuto sociale del Cantone». La somma di bilancio gestita è di poco superiore ai 12,5 miliardi di franchi, mentre il volume di depositi titoli si attesta a poco meno di 2 miliardi.

Le 25 Banche della Federazione con 86 sportelli – che anche nel 2013 hanno costituito un importante punto di riferimento per lo sviluppo economico e sociale del Ticino e Moesano – continuano ad essere un attraente datore di lavoro: 600 le persone occupate. Il numero di soci ha superato le 113 600 unità, un risultato che permette di affermare che 1 abitante su 3 è oggi socio Raiffeisen. «Il nostro modello aziendale, fedelmente ancorato ai principi della società cooperativa, si è dimostrato ancora una volta vincente», ha affermato Verga.

Le cifre chiave

	2013	2012	Variazione
Somma di bilancio	CHF 12 564 732 727	CHF 12 022 458 781	+4,5%
Prestiti alla clientela	CHF 11 069 353 433	CHF 10 496 974 171	+5,5%
di cui crediti ipotecari	CHF 10 175 691 191	CHF 9 564 860 321	+6,4%
Fondi della clientela	CHF 9 153 870 277	CHF 8 823 010 664	+3,8%
Utile lordo	CHF 78 825 360	CHF 63 040 191	+ 2,5%
Volume depositi	CHF 1 926 547 825	CHF 1 908 792 444	+0,9%
Numero soci	113 699	111 995	+1,5%



Wellness e spa alpino

Bagni termali e benessere

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

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

Salute e bellezza

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

THERMALP
LES BAINS D'OVRONNAZ
wellness spa alpin

★★★+
RÉSIDENCE HÔTELIÈRE

Offerta scoperta:

Questa offerta comprende:

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

Nuovo:
Accesso illimitato al SPA

Programma con 10 trattamenti:

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

Alloggio e prezzi
(base 2 persone / nord)

Mono o 2 locali da Frs 1074.- p.p.
Date : 22.07.14 – 19.12.14

Senza supplemento single durante la bassa stagione

Approfittate delle nostre condizioni esclusive!

1 settimana a partire da **CHF 1'074.-**
invece di CHF 1'669.-

PRENOTAZIONE

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

www.thermalp.ch

La qualità della vita è una questione di protezione assoluta.

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

Securiton SA
Sistemi d'allarme e di sicurezza
Succursale Ticino
Via Industria, CH-6814 Lamone
Tel. +41 91 605 59 05, fax +41 91 605 45 83
www.securiton.ch, lamone@securiton.ch

Una società del Gruppo Securitas Svizzera

SECURITON
Per la vostra sicurezza

LIBERTÀ E INDIPENZA! MUOVETEVI CON NOI.

- Ingombro minimo
- Ottima stabilità
- Usura limitata
- Bassi costi di manutenzione

Seggiolino Stannah.
Piattaforma.
Piattaforma Elevatrice Verticale.

Stannah

HERAG

HERAG AG, Montascale
6964 Davesco-Sorango: 091 972 36 28
filippo@herag.ch, www.herag.ch

8707 Uetikon: 044 920 05 04
info@herag.ch, www.herag.ch

Invio informazioni gratuite:

Nome
Cognome
Via
CAP/località
Telefono

COME EVITARE IL CAOS

– San Gallo –

Volevo una casa e mi sono trovato con una montagna... di carte. Volevo un'azienda e sono stato sommerso dalla burocrazia. Volevo godermi la gioventù e mi hanno tarpato le ali con le formalità. Per orientarsi nel mondo finanziario occorrono ordine e chiarezza.

Autore Dave Hertig **Fotos** Nici Jost

Business as usual? Stiamo freschi! Troppo spesso ai consulenti Raiffeisen capita di incontrare clienti finiti in situazioni spiacevoli. A volte mancano semplicemente i soldi, a volte si viene sopraffatti dal caos e la burocrazia prosciuga lentamente il poco buon umore rimasto. «Ci sono clienti che lamentano un senso di angoscia, di sopraffazione e a volte di impotenza», osserva Alexander Ocker, esperto nel settore immobili e ipoteche di Raiffeisen Svizzera. «Agite con calma se volete un'abitazione primaria. Informatevi prima dettagliatamente», è il suo consiglio principale.

Gli esperti non possono dispensare i clienti dal lavoro amministrativo, ma possono assisterli. Nella doppia pagina che segue troverete i migliori consigli su sei situazioni di vita. Quali vantaggi ne trae chi li segue? «Chi per esempio prepara con cura un lascito, garantisce la sicurezza finanziaria per i suoi superstiti e approfitta del tempo concessogli in vita per evitare liti e malumori. Inoltre si possono evitare spese future», spiega Matthias Zahner, consulente finanziario di Raiffeisen Svizzera. Agevolazioni fiscali e la sicurezza di avere sufficiente denaro, sono a suo avviso i principali vantaggi di una solida previdenza per la vecchiaia.

Daniel Schwander è il responsabile Clientela aziendale della Banca Raiffeisen San Gallo. Menziona le numerose offerte di consulenza, ma poi va dritto al nocciolo del problema: «Il rischio maggiore risiede nell'autovalutazione delle capacità imprenditoriali da parte dell'aspirante imprenditore. Mentre, ad esempio, per questioni relative ai rischi fiscali e giuridici si può trovare con relativa facilità una risposta con l'aiuto di esperti».

Non da ultimo i pericoli si annidano nelle situazioni di vita nelle quali le persone sono felici e pensano a tutt'altro fuorché alle questioni amministrative. Il matrimonio e la creazione di una famiglia ne sono un esempio. «Create sin dall'inizio chiarezza nel vostro matrimonio riguardo alla situazione patrimoniale e ai vostri obiettivi finanziari», suggerisce Marius Nissille con insistenza. Il professionista per soluzioni di risparmio e conti di Raiffeisen Svizzera, si appoggia allo schienale e sorride. «Ne vale la pena».

MANTENETE IL CONTROLLO DELLE VOSTRE FINANZE

Guadagnate tempo. Risparmiate denaro. Non perdete i vostri nervi. Seguite i consigli degli esperti Raiffeisen.

Autore Oliver Klaffke

Gioventù

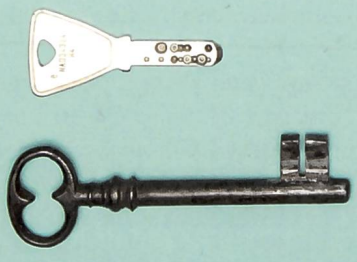
Il rapporto con il denaro va imparato. Fate quindi un bilancio per sapere quali sono le vostre voci di spesa. Mettete da parte il denaro necessario per le spese annuali, quali imposte e assicurazioni. A tale scopo e per i desideri personali aprite un conto di risparmio. Con un ordine permanente versatevi ogni mese un importo specifico. Importantissimo: non vivete mai al di sopra dei vostri mezzi. In questo modo manterrete la vostra flessibilità e libertà.

Matrimonio e famiglia

Il vostro progetto per il futuro: felicità a due. Definite con consapevolezza il regime patrimoniale nel matrimonio. Parlate con il vostro consulente bancario del futuro patrimonio familiare e di come intendete aumentarlo. Fate in modo che i conti con capitale comune siano a nome di entrambi e munitevi reciprocamente di procure. Parlate con regolarità delle vostre finanze. Ciò vi aiuterà a vivere il futuro senza inutili preoccupazioni.

Abitazione primaria

Meglio dormirci sopra un paio di notti piuttosto che buttarsi a capofitto in un simile progetto. Un appartamento o una casa in proprietà è anche fra dieci o vent'anni la forma abitativa ideale per me? Sono pronto a farmi carico del lavoro che comporta un immobile di proprietà? Posso permettermi un'abitazione di proprietà? Ma soprattutto: me la voglio permettere o è meglio vivere senza obblighi e maggiore spensieratezza in affitto?



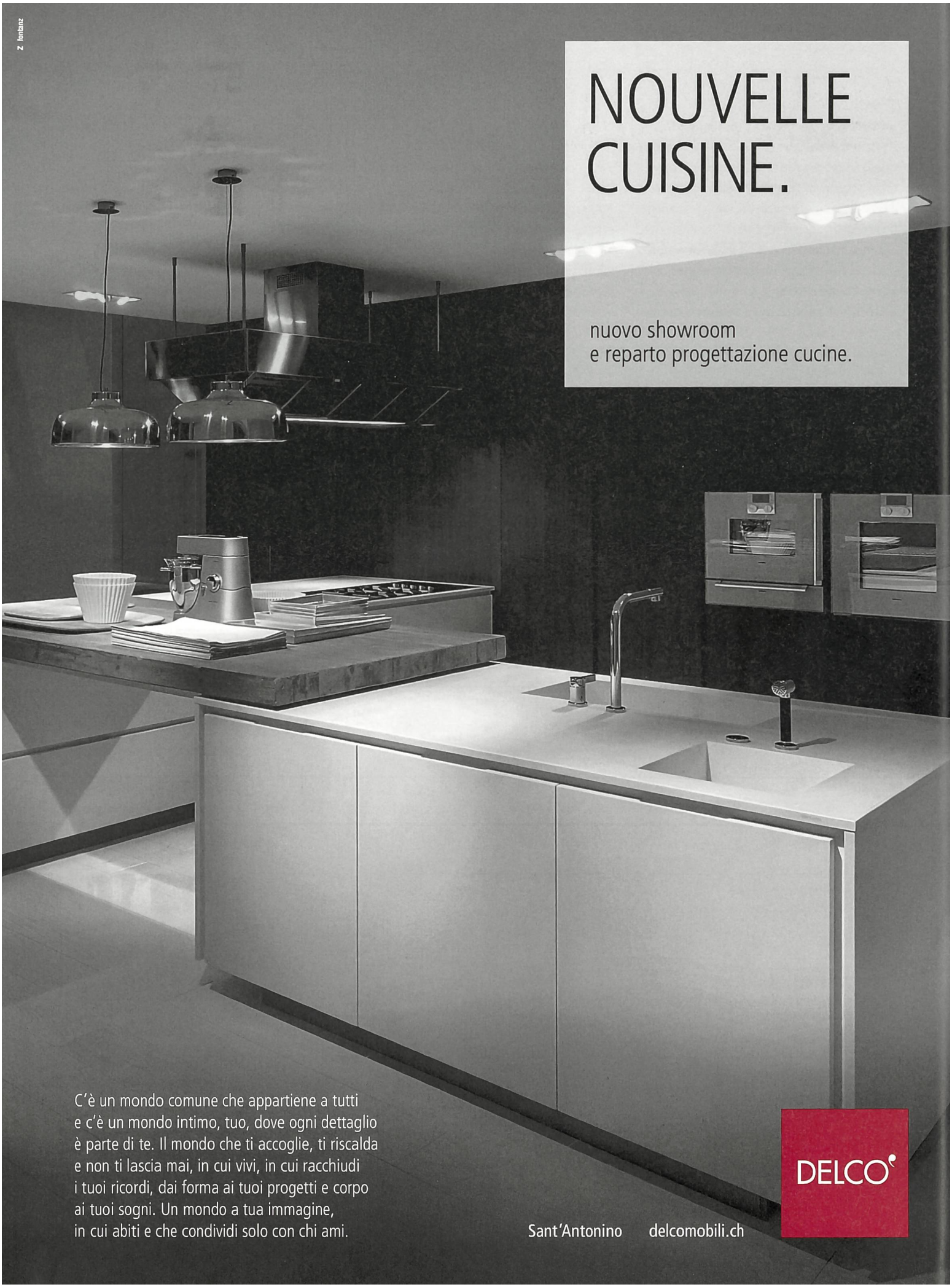
Costituzione d'azienda
Siete sicuri di avere la stoffa degli imprenditori? Perfetto. Allora seguite il business plan e non perdete d'occhio l'andamento degli affari. In caso di difficoltà, parlatene con la banca e tirate per tempo il freno. Cercate aiuto e consiglio esterno. Concentratevi sulle vostre competenze principali e delegate tutto ciò che altri sanno fare meglio o più velocemente, anche se costa.

Pensionamento
Per molte persone «pensionamento» significa trovarsi da un mese all'altro con meno denaro a disposizione. Deve essere per forza così? Parlate con il vostro consulente della vostra nuova situazione finanziaria. Redigete un bilancio e attenetevi al piano. L'e-banking può aiutarvi a mantenere il quadro generale della situazione. La soluzione ideale è quella di affrontare la questione molto prima del pensionamento.

Lasciti
Fate testamento. Se convivete senza un contratto matrimoniale, regolate tutto come se foste sposati. Gestite sempre un conto comune, nel caso in cui il vostro partner si venisse a trovare in una fase transitoria di ristrettezze finanziarie. Tenete conto di tutti gli eredi in tempo di vita per creare chiarezza ed evitare liti.

Rede nunziale di CHRISTIAN Orologi e gioielli, Scarpa e orologio di Jamarico

Z fontainz



NOUVELLE CUISINE.

nuovo showroom
e reparto progettazione cucine.

C'è un mondo comune che appartiene a tutti
e c'è un mondo intimo, tuo, dove ogni dettaglio
è parte di te. Il mondo che ti accoglie, ti riscalda
e non ti lascia mai, in cui vivi, in cui racchiudi
i tuoi ricordi, dai forma ai tuoi progetti e corpo
ai tuoi sogni. Un mondo a tua immagine,
in cui abiti e che condividi solo con chi ami.

Sant'Antonino delcomobili.ch

DELCO

I SIGNORI URBANO COMPRANO «CASA»

Autore Richard Reich **Illustrazione** Anna Sommer

«Da te o da me?» ha chiesto il signor Urbano e i due coniugi sono scoppiati a ridere. I novelli sposi sono nell'ufficio di un'agenzia immobiliare. O meglio, nello showroom. Le fotografie di splendide case, alle pareti, invogliano a concludere subito l'affare. Tutte queste meraviglie hanno però un difetto: non sono né ad Agno né a Bagno.

«Capisco», mormora l'impiegato dell'agenzia, mentre convulsamente sfoglia senza grandi speranze i grossi raccoglitori che ha davanti. «La casa dei vostri sogni deve dunque essere ad Agno o a Bagno... Se non sono indiscreto, siete originari di queste due località, ehm... senz'altro bellissime?»

«Ci siamo cresciuti!», esclamano all'unisono i coniugi, scoppiando di nuovo in una risata.

«Agno ha la stazione», spiega il signor Urbano, «ed è ben servita anche dall'autostrada».

«Sì, però a Bagno ci sono ancora i negozi sotto casa!», ribatte la signora Urbano. «E c'è anche la scuola superiore!»

«Agno è più soleggiata!»

«E Bagno è ai margini del bosco!»

«Da noi ci sono ben 34 associazioni!»

«Ma il nostro carnevale è più bello!»

«Paghiamo meno imposte!»

«La nostra aria è più pulita!»

...

La tensione è ormai palpabile... «Gradite un caffè», interviene l'impiegato «o preferite qualcos'altro?» Ma gli Urbano scuotono il capo, lo sguardo torvo.

«Forse, ehm... proviamo a metterla in altro modo...», continua l'intermediario con circospezione. «Come dovrebbe essere la vostra futura casa?»

A questo punto i due clienti sgranano gli occhi:

«Dunque la casa dei miei sogni...», esordisce estasiata la signora Urbano. «... deve essere come la villa di Federer!», la interrompe sarcastico il marito. Ridacchia come un bambino che l'ha fatta grossa; lei lo fulmina con lo sguardo obbligandolo a darsi un contegno. «No, parlando sul serio, la cosa più importante è la camera dei bambini! O meglio due belle camere, spaziose e luminose, per i nostri futuri figli!», spiega il signor

Urbano, cercando con lo sguardo l'approvazione della moglie.

«Ma non volevi assolutamente un garage a due posti», obietta impassibile la moglie, «e una stanza per i tuoi hobby?»

«E i tuoi due bagni, oltre a quello per gli ospiti?», incalza umiliato il signor Urbano.

«E la tua cantina climatizzata per il vino?»

«E le tue cabine armadio?»

«E il tuo vialetto d'accesso riscaldato?»

«La cucina a gas?»

«Il teleriscaldamento?»

«La vista lago?»

...

Cala un minaccioso silenzio... Ma per fortuna dopo qualche istante la giovane coppia scoppia nuovamente a ridere. L'intermediario si asciuga la fronte imperlata di sudore e poi chiede:

«Ponendola in altri termini, quanto volete spendere?»

«Oh, qui non vi sono dubbi», replica il signor Urbano.

«Abbiamo risparmiato 74 000 franchi», spiega la moglie.

«Più 5000 in azioni dell'HCAP!»

«E il resto ce lo mette la banca.»

«Già, la banca», sospira l'intermediario. Senza farsi notare, mette via il primo raccoglitore, quello con le fotografie patinate delle case più belle... A distanza di tre settimane, gli Urbano traslocano in una casa chiavi-in-mano, situata nella bella località di Cagno, a metà strada tra Agno e Bagno, e acquistata con un capitale proprio inferiore a 80 000 franchi!

Per dirla tutta, i signori Urbano traslocano in una palazzina. E per dirla proprio tutta, in un minuscolo appartamento di due locali e mezzo, a pianterreno, con vista sul parcheggio... Ma che importa? Una casa di proprietà è sempre una casa di proprietà. E hanno pur sempre un angolo giardino (con barbecue in comune). E una lavatrice per piano.

«Anche Federer ha cominciato in piccolo», sostiene stoicamente il signor Urbano.

«E a cosa ci servono le cabine armadio?» sospira la moglie, «per due completi e un abito da sposa...»

«L'importante è che ci sta il pianoforte.»

«E la mia cyclette!»

«E la vecchia macchina da cucire della mamma!»

«E la lampada liberty dello zio Arturo!»

...

Un paio di giorni dopo la giovane coppia si è sistemata nella nuova casa. Lo spazio per muoversi è poco. Sdraiato sul divano ribaltabile per riprendersi dalle fatiche del trasloco, il signor Urbano afferma soddisfatto: «Non lo dice anche il proverbio: casa mia casa mia, per piccina che tu sia tu mi sembri una badia?!»

E di nuovo scoppiano in una sonora risata.

QUANT'È IN FORMA IL VOSTRO DENARO?

– Svizzera –

Probabilmente non vi siete mai posti la domanda e proprio per questo è nata la campagna «Denaro in forma». Ma cosa ha a che fare la forma fisica con il denaro?

Autore Martin Neff
Illustrazione Anna Sommer

In genere, la forma fisica non è oggettivamente misurabile, tranne che nello sport agonistico. Sicuramente al mondo ci sono molte più persone che si sentono in perfetta forma di quanti non siano ufficialmente gli atleti. Il calcolo naturalmente non torna, ma dopotutto la forma fisica viene percepita soggettivamente ed è quindi un concetto relativo. Una persona che corre lentamente può sentirsi più in forma di una che corre veloce. Il denaro, invece, è un concetto (di valore) chiaramente definito e quantificabile. Si può misurare se è tanto o poco (ossia se è più o meno in forma). La forma del denaro si misura dalla velocità con cui aumenta.

«Il vostro denaro è in forma quanto lo siete voi»

Denaro al sicuro

Se si considera l'intera economia nazionale, la forma fisica del denaro potrebbe essere misurata in base alla sua velocità di circolazione. Storicamente, tale velocità è al momento molto bassa. In poche parole, il denaro cambia proprietario con una frequenza troppo ridotta. L'immensa quantità di denaro che si trova in circolazione è quindi più pigra che in forma. Ciò ha naturalmente a che fare con l'attuale contesto, ma dimostra anche in modo chiaro l'inefficienza generale della politica monetaria. Il denaro continuerà a essere tesaurizzato in grande stile e sottratto così al circuito economico reale. Si muove più velocemente solo sui conti delle banche e tra diversi investimenti finanziari.

«Ma allora quanto è in forma il mio denaro?», vi starete sicuramente chiedendo. Tanto in forma, quanto vi sentite in forma voi. «Volete partecipare a una maratona o preferite fare jogging?», è la prima domanda che vi dovete porre. Chi a 50 anni decide di partecipare per la prima volta a una maratona, incontra più difficoltà che un trentenne. La seconda domanda è: «Che distanza volete percorrere?». Chi è veloce nelle distanze corte, non ha la possibilità di tenere il passo sulla lunga o media distanza. Chi non si specializza, non può primeggiare. Ma dovete veramente sottoporre il vostro denaro a un allenamento così duro?

Rendimento ottimale

Non è assolutamente necessario. Chi ha bisogno di denaro domani, seguirà un allenamento diverso da quello di una persona che desidera investire a lungo termine molta liquidità in eccedenza. Il primo si trova per così dire già in «modalità di gara» e non ha il tempo di raggiungere la stessa forma fisica che si ottiene con un periodo prolungato di preparazione atletica. Vale naturalmente la pena ottimizzare l'allenamento del proprio denaro. Chi ha veramente molto tempo, dovrebbe specializzarsi in un tipo di investimento, finché non lo conosce tanto bene da poterci guadagnare moltissimo. Chi è ormai troppo vecchio per farlo, e nel mercato finanziario si invecchia molto rapidamente, dovrebbe invece scegliere un'altra strada. Che ne dite di mantenere per quanto possibile la forma fisica su tutte le distanze? Ed ecco così che arriviamo alla parola magica «diversificazione».

Questo concetto è onnipresente nei mercati finanziari. Significa non puntare tutto su un cavallo, ma distribuire la posta su più cavalli e su più corse. Chi qualche anno fa ha scommesso sull'oro è stato lautamente ricompensato. Negli ultimi mesi però, mentre i suoi utili si andavano volatilizzando, ha guardato con crescente invidia i mercati azionari. Anche chi investe solo in azioni non se l'è cavata male, sempre che abbia sopravvissuto al 2008 e gli sia rimasto ancora denaro per investire nel marzo del 2009. Hanno sicuramente dormito sonni più tranquilli gli investitori che hanno differenziato. L'investimento non è uno spettacolo; gli exploit sono rari. Ogni diversificazione punta al rendimento ottimale e non al rendimento massimo. O meglio, per dirla nel linguaggio sportivo, è un allenamento generale che fa bene a tutti: allo scattista, al mezzofondista e al maratoneta.

Questo è quanto sulla forma fisica del vostro denaro. Non resta altresì che sperare che cessi finalmente l'inerzia dell'enorme massa monetaria. Che la causa sia forse da ricercare proprio nell'eccessiva quantità di denaro?

La nostra passione per la pietra naturale e gli oltre 50 anni di competenza nel settore ci permettono di creare uno spazio abitativo caldo ed accogliente. Un ambiente personalizzato in ogni dettaglio con l'alta qualità svizzera utilizzando le proprietà di un materiale unico e completamente naturale.

Venite a conoscerci per costruire con noi la vostra casa ideale.

GIANNINI graniti LODRINO

www.giannini-graniti.ch

GIANNINI GRANITI SA, Via Cantonale 219, CH-6527 Lodrino | Tel. +41 (0)91 863 22 86, info@giannini-graniti.ch

I PAESI EMERGENTI RESTANO IL MOTORE DELLA CRESCITA

– Internazionale –

I paesi industrializzati hanno ripreso a dare più impulso all'economia mondiale, mentre rallentano i paesi emergenti. Le economie emergenti continueranno però a espandersi con la maggiore velocità e a determinare la fetta più grande della crescita globale.

Autore Alexander Koch
Grafici Andrea Klaiber

Dalla metà dell'anno scorso, l'economia mondiale sta di nuovo crescendo e aumentano gli impulsi provenienti dai paesi industrializzati. Grazie alla graduale accelerazione della crescita occupazionale, l'economia statunitense ha digerito molto bene gli elevati tagli automatici al bilancio (sequester) dovuti all'incapacità politica di giungere a compromessi. Anche nell'Eurozona la situazione è migliorata. Trainata dalla locomotiva tedesca, nella primavera del 2013 l'area euro è riuscita a porre fine alla recessione durata un anno e mezzo. Con un leggero ritardo, nel secondo semestre si è stabilizzata anche la congiuntura nei grandi paesi della crisi del debito, Spagna e Italia, non da ultimo per le minori misure aggiuntive di consolidamento del bilancio. Nel 2014 il contributo alla crescita dei paesi industrializzati dovrebbe quindi quasi raddoppiare rispetto al debole anno precedente.

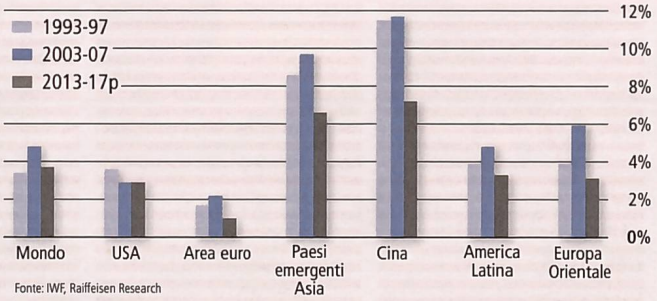
Questa ripresa arriva proprio al momento giusto, dato che il motore della crescita dei paesi emergenti non ruggisce più come in passato. I timori per un eventuale crollo dei mercati emergenti come pilastri della crescita mondiale sono però esagerati. Anche se non si può certo negare che i momenti migliori sono già passati. La velocità fulminea con cui i paesi emergenti sono cresciuti negli ultimi decenni è insostenibile. In testa a tutti la Cina, la cui economia reale è cresciuta fino al 2011 in media di oltre il 10 % all'anno. Ciò significa che la forza economica si è raddoppiata ogni 7 anni. La reintroduzione di eccessive misure di incentivazione statale, la tendenza demografica negativa e l'aumento di altri ostacoli strutturali riducono il potenziale di crescita. Nonostante ciò nei prossimi anni si dovrebbe comunque registrare una crescita relativamente stabile. Nella sua pianificazione pluriennale il governo cinese punta a una crescita annua del 7 %.

Per i paesi emergenti e per quelli in via di sviluppo l'FMI prevede per i prossimi anni una crescita media di oltre il 5 %, oltre il doppio di quella dei paesi industrializzati. Naturalmente, i singoli paesi hanno potenziali molto diversi, a seconda delle dimensioni dei deficit strutturali e degli oneri del passato. Soprattutto le economie nazionali il cui risultato dipende fortemente dall'afflusso di capitale estero sono vulnerabili alle flessioni, per esempio India, Indonesia, Sudafrica e Turchia. Per contro, dopo la crisi asiatica del 1997, i paesi del Sud-Est asiatico sono stati diligenti e presentano oggi per lo più eccedenze delle partite correnti e solide riserve valutarie. I mercati dell'Est europeo, al contrario, dipendono sempre più dalle dinamiche dell'Europa occidentale, dove la crisi del debito continua a deprimere le prospettive (v. grafico 1).

Aumenterà quindi complessivamente anche l'incidenza dei paesi emergenti sul PIL mondiale. Venti anni fa la quota sulla creazione di valore globale era pari appena a un terzo. L'anno scorso i paesi industrializzati sono stati però già raggiunti (v. grafico 2).

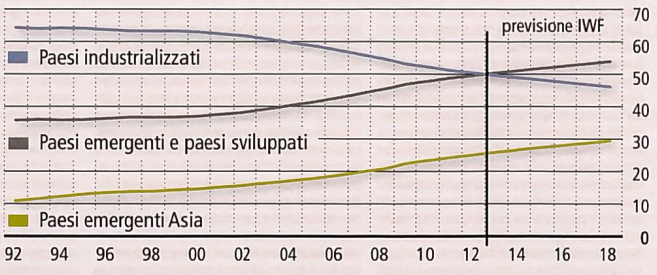
Questo cambiamento è da attribuire soprattutto alle dinamiche economie asiatiche. La sola quota cinese è più che triplicata, arrivando ad oltre il 15 %. Questa tendenza dovrebbe proseguire anche in futuro, anche se con una velocità più ridotta. Sebbene i paesi emergenti stiano rallentando, si prevede che incideranno sulla crescita mondiale con un elevatissimo 70 %.

Crescita reale del PIL in % p.a.



Fonte: IWF, Raiffeisen Research

Quote del PIL mondiale (ponderate sul potere di acquisto in %)



Quelle: IWF, Raiffeisen Research

NORMALIZZAZIONE DIFFUSA

– Svizzera –

Prosegue la ripresa dell'export svizzero. L'Europa è in via d'uscita dalla recessione, mentre i paesi emergenti dovrebbero continuare a svilupparsi con dinamismo. Atteso un incremento degli impulsi di crescita del commercio estero. È quindi possibile che inizino anche le discussioni sul limite minimo dell'euro.

Autore Roland Kläger
Infografica Andrea Klaiber

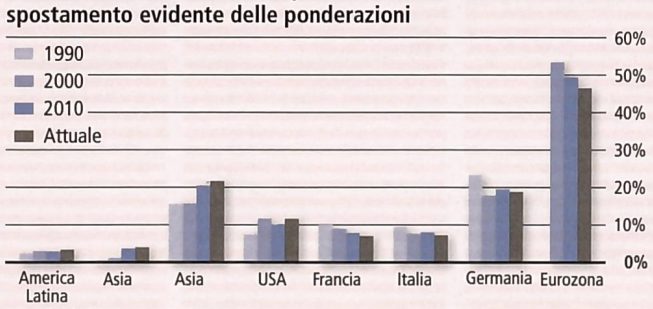
Negli ultimi venti anni l'economia svizzera si è sempre più concentrata sul commercio estero. Nel 1993 le esportazioni ammontavano a circa il 30 % della produzione economica complessiva, mentre oggi corrispondono a oltre il 50 %. Lo stesso rapporto si registra anche in Germania, paese campione dell'export, mentre negli Stati Uniti è inferiore al 15 %.

Crescente importanza dei paesi emergenti

Per la Svizzera la ripresa economica nell'Eurozona è di grande importanza. Oltre il 45 % delle esportazioni è destinato a tale area, con la Germania come acquirente principale, seguita da Italia e Francia (v. grafico 1). Gli indicatori anticipatori dei principali partner commerciali sono di recente migliorati notevolmente. L'Eurozona dovrebbe quindi tornare a favorire l'economia svizzera, sebbene nel complesso continui a perdere importanza per l'export svizzero, a differenza di quanto accade per Stati Uniti, Asia e America Latina. Nell'export, attualmente un franco di fatturato su cinque viene realizzato in Asia. La quota della Cina sul totale delle esportazioni è quadruplicata in 15 anni, raggiungendo il 4 %. Con l'aumento dei flussi commerciali, in Svizzera sono cresciute rapidamente anche le importazioni, sebbene al netto le esportazioni siano nettamente preponderanti. Anche i saldi della bilancia commerciale si differenziano molto a seconda della regione. La Svizzera importa molto più dall'Europa di quanto vi esporti. Il maggiore deficit della bilancia commerciale si ha con la Germania. Per contro le esportazioni verso l'Asia sono quasi il doppio rispetto alle importazioni.

Anche se i paesi emergenti non sono in grado di mantenere il ritmo di crescita vertiginoso degli anni passati, restano comunque molto dinamici. Dovrebbero continuare a rafforzare la quota di incidenza sull'economia mondiale e quindi anche l'importanza come mercato di sbocco per le merci svizzere. Una parte consistente delle esportazioni verso i paesi emergenti avviene nel settore farmaceutico, che è poco ciclico e quindi relativamente stabile. Sono invece esposte a maggiori oscillazioni le esportazioni di strumenti di precisione e macchinari, più sensibili alla congiuntura. Le previsioni per i beni d'investimento sono positive: soprattutto nei paesi industrializzati dopo anni di crescita debole, gli investimenti in impianti e attrezzature dovrebbero aumentare lievemente.

Paesi di destinazione delle esportazioni svizzere: spostamento evidente delle ponderazioni



Fonte: Ufficio federale di statistica, Raiffeisen Research

Il CHF rimane sopravvalutato. La bassa inflazione svizzera provoca una pressione alla rivalutazione

Fonte: Datastream, Raiffeisen Research

Attenzione puntata sul limite minimo dell'euro

Lo sviluppo positivo dell'economia reale dovrebbe favorire un'ulteriore normalizzazione dei rendimenti del mercato dei capitali, mentre nel 2014 i tassi a breve termine restano ben saldi intorno allo zero. Anche le distorsioni sul mercato delle divise dovrebbero ridursi nel corso dell'anno. Un aumento dei rendimenti statunitensi potrebbe mettere sotto pressione le valute dei paesi emergenti, ma solo temporaneamente. Non prevediamo tuttavia una fuga verso porti sicuri come all'apice della crisi del debito nell'Eurozona.

La minaccia per le esportazioni svizzere di una rivalutazione massiccia e improvvisa del franco svizzero è piuttosto contenuta. La lieve sopravvalutazione del franco dovrebbe tuttavia persistere (v. grafico 2), perché nonostante il basso livello degli interessi il franco resta attraente per il ridotto tasso d'inflazione, la forte crescita economica e la stabilità politica. Nel corso dell'anno, il dollaro USA dovrebbe crescere leggermente in seguito al previsto aumento dei tassi. Le discussioni sulla fine del limite minimo dell'euro dovrebbero essere inevitabili in questo contesto relativamente stabile.

MID E SMALL CAP SVIZZERE

– Zurigo –

Intervista Tashi Gumbatshang

PANORAMA: Cosa differenzia le mid e small cap svizzere dal segmento delle società a grande capitalizzazione?
Marc Haenni: Il segmento dei titoli secondari è ampiamente diversificato. Nell'indice delle azioni svizzere mid e small, che conta circa 190 aziende, nessuna società ha una ponderazione superiore al 5 %. Questa ampia ripartizione si contrappone a quella dell'indice delle grandi imprese (blue chip), in cui le quattro aziende principali (Nestlé, Novartis, Roche e UBS) rappresentano i due terzi della ponderazione dell'indice e il peso dei settori farmaceutico, generi alimentari e finanziario (banche e assicurazioni) supera il 75 %.

Qual è stato lo sviluppo del segmento delle imprese a piccola e media capitalizzazione negli ultimi dieci anni e cosa ci si attende per il 2014?
Nell'arco di dieci anni (dal 2003 al 2013) il segmento delle mid e small cap ha avuto un andamento molto migliore (+140 %) rispetto ai 20 principali titoli svizzeri (+94 %). Nel 2011 e 2012 il segmento dei titoli secondari non ha tuttavia tenuto il passo con le large cap, soprattutto a causa della crisi dell'euro. Le imprese del settore mid e small cap presentano in linea di massima una quota di fatturato superiore in Europa, mentre per quanto riguarda i titoli principali dell'indice, come ad esempio la multinazionale alimentare Nestlé o i giganti basilesi del settore farmaceutico Roche e Novartis, i paesi emergenti hanno praticamente la stessa importanza. Il potenziale insito nelle imprese svizzere a piccola capitalizzazione si è però manifestato nella seconda metà dell'anno scorso, perché sono riusciti a superare di non meno di dieci punti percentuali i titoli a grande capitalizzazione in un mercato positivo. Quest'anno attendiamo un'ulteriore ripresa dell'economia europea. Quindi per i prossimi dodici mesi intravediamo nel settore dei titoli svizzeri mid e small cap un maggiore potenziale di rendimento rispetto al mercato azionario svizzero complessivo.

Come possono posizionarsi gli investitori in questo segmento di mercato?
In un portafoglio azionario bilanciato ha senso un'integrazione di imprese a piccola e media capitalizzazione. Questo tema d'investimento viene coperto al meglio con un fondo specializzato. La Banca Vontobel è da anni uno dei principali gestori patrimoniali nel settore delle small e mid cap svizzere. Il Vontobel Swiss Mid & Small Cap Equity è un fondo che fa leva su questi punti di forza. Sia nel 2012 che nel 2013 ha avuto uno sviluppo decisamente migliore rispetto al suo indice di riferimento (SPI Mid & Small Cap Index).

Marc Haenni, responsabile Azioni Svizzera / Gestore responsabile del Vontobel Fund Swiss & Small Cap Equity. Vincitore del premio Lipper 2014 per il migliore fondo azionario svizzero su 10 anni*

* Fondo Raiffeisen Futura Swiss Stock

I TITOLI SECONDARI NON SONO UNA QUESTIONE SECONDARIA

– Zurigo –

Ogni giorno vi sono notizie sullo sviluppo del barometro della borsa SMI. SMI è l'acronimo di Swiss Market Index, che raggruppa le grandi aziende svizzere. Il mercato azionario svizzero è caratterizzato da pochi titoli a grande capitalizzazione. Così le multinazionali più note, come Nestlé, Novartis, Roche e UBS, riuniscono oltre il 50 % della capitalizzazione di borsa dell'intero mercato azionario svizzero!

Autore Tashi Gumbatshang

Un orizzonte del tutto diverso si apre agli investitori che si avventurano nel segmento delle small e mid cap svizzere (piccole e medie imprese quotate in borsa), che è caratterizzato da una grande varietà. Le piccole e grandi imprese di questo paese non sono solo i pilastri più importanti dell'economia, ma si contraddistinguono proprio per l'elevata forza innovativa, l'eccezionale competitività e la conseguente crescita. Queste aziende si trovano già in un forte contesto concorrenziale internazionale, poiché sono molto orientate alle esportazioni. Sono ottimi esempi le aziende Lindt e Schindler!

Beneficiarie di una congiuntura globale in crescita

Tali società approfittano pertanto di una crescita congiunturale nei rispettivi mercati target. In Europa vi sono importanti segnali di ripresa; il principale partner commerciale, la Germania, sta per esempio attraversando un momento di forte crescita. Anche la principale economia mondiale, quella statunitense, registra una notevole ripresa.

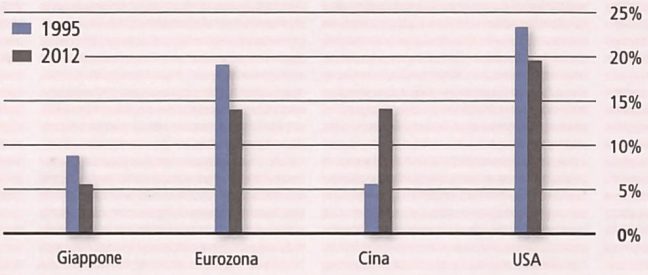
Scelta e diversificazione sono fondamentali

Proprio le piccole e medie imprese sono spesso attive in settori di nicchia, che possono essere soggetti a forti oscillazioni. Ciò richiede un'attenta osservazione e un'analisi delle rispettive azioni. Pertanto ai privati si consiglia di investire in questo segmento con un fondo di titoli secondari gestito professionalmente.

CIFRE E FATTI

Grafici Andrea Klaiber

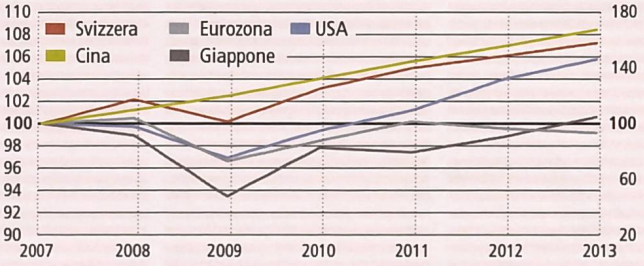
Quota di PIL mondiale (ponderazione PPP)



Fonte: IWF

Già nel 2002 la Cina presentava una quota sul PIL mondiale maggiore rispetto al Giappone e nel 2011 ha superato l'Eurozona. Con il 25% circa gli USA rimangono per il momento al primo posto.

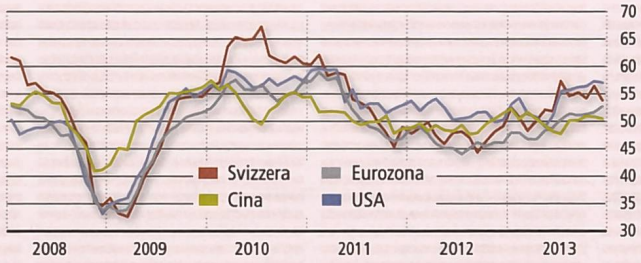
Sviluppo del PIL mondiale dal 2007



Fonte: IWF

Tra le principali potenze economiche, dopo la crisi, la Cina e gli USA hanno registrato lo sviluppo più dinamico. Nel confronto internazionale anche la Svizzera si posiziona molto bene.

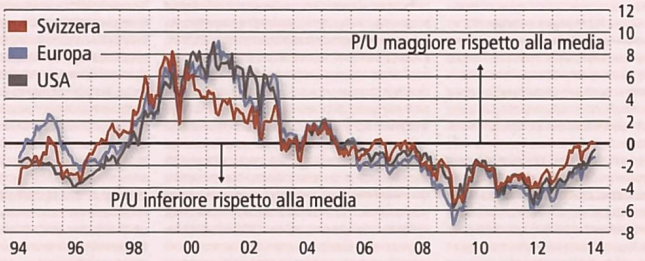
Indici dei responsabili degli acquisti



Fonte: Thomson Reuters Datastream

Gli indici dei responsabili degli acquisti per Svizzera, Eurozona e USA segnalano da qualche tempo un aumento della crescita. In Cina il dinamismo si è leggermente indebolito.

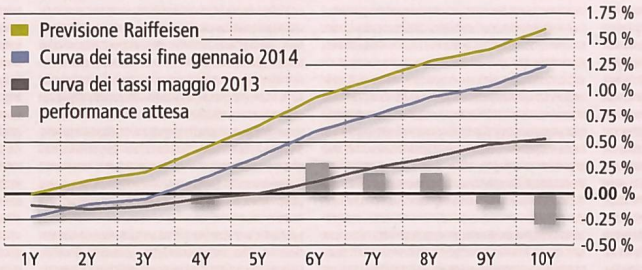
P/U: deviazione rispetto alla media a lungo termine



Fonte: Thomson Reuters Datastream

I rapporti prezzo-utile dei mercati azionari in Svizzera, Europa e USA sono vicini alle loro medie storiche.

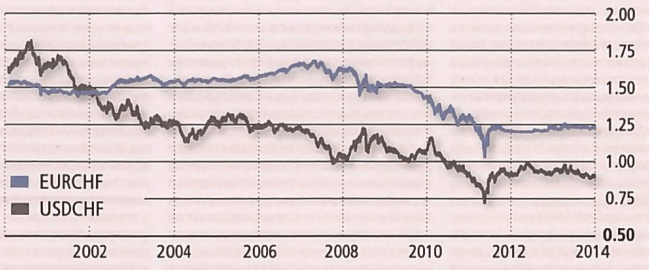
Curva dei tassi svizzeri



Fonte: Bloomberg, Raiffeisen Research

Prevediamo una graduale normalizzazione della curva dei tassi svizzeri. Poiché non è ancora imminente un aumento dei tassi di riferimento i tassi all'estremità lunga dovrebbero crescere di più rispetto a quella corta.

Tassi di cambio



Fonte: Bloomberg, Raiffeisen Research

Verso la fine del 2014 l'aumento dei tassi negli USA dovrebbe tornare in primo piano, supportando il dollaro statunitense. L'euro dovrebbe rimanere relativamente stabile rispetto al franco svizzero.

«LA FUGA DAL FRANCO NON CI SARÀ»

– Svizzera –

Martin Neff
Economista capo
Raiffeisen Svizzera

PANORAMA: Martin Neff, per il 2014 si mostra ottimista e prevede una crescita del 2,6 per cento per la Svizzera. Che cosa la rende così fiducioso?
Martin Neff, economista capo di Raiffeisen Svizzera: Innanzitutto la Svizzera è stata diligente. Gli adeguamenti in parte dolorosi, ma necessari, sono già stati realizzati molto tempo fa e le nostre finanze statali godono di buona salute. Possiamo quindi approfittare a piene mani della ripresa congiunturale mondiale, senza dovere sopportare effetti frenanti causati da adeguamenti strutturali e misure di austerità. A ciò si aggiunge il fatto che il consumo privato proseguirà a pieno ritmo anche nell'anno in corso.

Ha parlato di ripresa congiunturale. Quali sono i fattori trainanti?
Negli USA e nell'Eurozona è in calo l'onere per la riduzione del deficit statale, e di questo ne approfitta l'economia interna. I dati congiunturali più recenti lasciano supporre che stia per cominciare una fase di crescita, almeno stando all'aumento delle ordinazioni.

Negli USA l'occupazione sta migliorando nonostante la debolezza passeggera parzialmente causata dal maltempo. La maggior parte dei segnali parlano di una ripresa autosostenibile. Nel complesso, la ripresa nei paesi industrializzati contrasta il calo del dinamismo di Cina e Giappone e costituisce così un fattore trainante decisivo nel motore della crescita globale.

Il sole risplende fulgido nel cielo della congiuntura o vede anche dei rischi?
Non è certo tutto rose e fiori. Se lo stress test in corso sulle banche europee dovesse dare risultati negativi, potrebbero presto esserci nuovi grattacapi per l'Eurozona. Anche la Grecia potrebbe riservare ancora difficoltà, non è quindi escluso che in qualsiasi momento possa divampare un nuovo focolaio. In autunno gli USA dovranno riconcordare un nuovo bilancio, mentre la Cina deve affrontare il problema del calo degli investimenti. In Giappone la politica economica del primo ministro Abe sembra aver perso la sua efficacia; se non si riuscirà a eseguire le riforme strutturali, l'esperimento della «Abenomics» rischia di diventare un fiasco colossale.

«Il 2014 sarà un buon anno per le imprese»

Anche se restano alcuni rischi, la congiuntura globale è dunque in ripresa. Che cosa significa questo per gli investitori?
In primo luogo la ripresa della congiuntura mondiale desta speranze per i risultati d'esercizio, e ciò si osserva chiaramente nel forte aumento degli utili previsti. In questo ambito vi è sicuramente un certo potenziale di delusione, anche se siamo tutti concordi nel dire che il 2014 sarà un buon anno per le imprese.

Le azioni restano quindi una categoria d'investimento molto promettente, soprattutto per le distribuzioni dei dividendi. I rendimenti delle obbligazioni cresceranno gradualmente, ma anche nel 2014 restano inferiori ai rendimenti dei dividendi. I titoli di stato a media scadenza possono tuttavia costituire delle alternative interessanti.

Così, dopo la congiuntura, abbiamo toccato anche l'argomento «azioni e obbligazioni». Ci può dire ancora qualcosa sulle valute?
Ci sono soprattutto due aspetti da sottolineare: il primo è che prevediamo un rafforzamento del dollaro americano, perché partiamo dal presupposto che la Banca centrale statunitense aumenterà i tassi prima di quanto anticipato dai mercati. In secondo luogo, è sorprendente che il franco svizzero non si sia indebolito nonostante l'aumento della propensione al rischio sui mercati finanziari. Non ci sarà quindi alcuna fuga dal franco e anche per il 2014 non vediamo nessun cambiamento importante.

Martin Neff, grazie mille per l'intervista.

Illustrazione Davide Zamberlan

Qualità a 5 stelle
in obbligazioni dei mercati emergenti

VONTOBEL

Con l'arrivo del portfolio manager Luc D'hooge, gestore pluripremiato da Citywire, Vontobel ha rafforzato ulteriormente la sua competenza nel settore delle obbligazioni dei paesi emergenti sia in moneta locale che in valute forti. Il segreto del nostro successo è un'attività di ricerca approfondita e diversificata, abbinata a un brillante talento nella selezione dei titoli.

Con 14 specialisti in investimenti, Vontobel amministra circa 10 miliardi di franchi svizzeri in strategie obbligazionarie attive.
(dati al 30 giugno 2013)

citywire A

Vontobel Fund – Emerging Markets Debt
Valor 21343505 (B, USD)
Valor 21343526 (H, CHF hedged)

Vontobel Fund – Emerging Markets Bond
Valor 12061801 (B, USD)
Valor 12061825 (H, CHF hedged)

Per maggiori informazioni consultate la pagina www.vontobel.com/fundnet o rivolgetevi al vostro consulente Raiffeisen.

Performance creates trust
vontobel.com/fundnet

Importanti avvertenze legali: La presente documentazione non rappresenta un'offerta di acquisto o sottoscrizione di quote. Eventuali sottoscrizioni di quote di comparti del Vontobel Fund, una società di investimento di diritto lussemburghese (Sicav), avvengono esclusivamente sulla base del prospetto, dei documenti contenenti le informazioni chiave per gli investitori della SICAV (KIID), dello statuto nonché delle relazioni annuali e semestrali. Prima di ogni investimento vi suggeriamo inoltre di contattare il vostro consulente personale o altri consulenti. Un investimento nei comparti del Vontobel Fund comporta dei rischi, che sono descritti nel prospetto. I suddetti documenti, le variazioni del portafoglio durante l'esercizio nonché la composizione dell'indice di riferimento sono disponibili gratuitamente presso Vontobel Fonds Services AG, Gotthardstrasse 43, CH-8022 Zurigo, quale rappresentante in Svizzera, Bank Vontobel AG, Gotthardstrasse 43, CH-8022 Zurigo, quale ufficio di pagamento in Svizzera, presso la sede del fondo in 69, route d'Esch, L-1470 Lussemburgo o all'indirizzo Internet funds.vontobel.com. Questi fondi investono in titoli dei paesi emergenti, i cui corsi possono variare in misura notevole e in cui si possono eventualmente riscontrare, oltre a incertezze di natura sociale, politica ed economica, anche condizioni operative o normative che divergono dagli standard prevalenti nei paesi industrializzati. Fonte e diritti d'autore: Citywire ha attribuito a Luc D'hooge il rating AA per la performance corretta per il rischio conseguita su tre anni dal 28.02.2010 al 30.11.2013. Il rating si riferisce a fondi registrati nel settore delle obbligazioni Emerging Markets Global HC. Per la metodologia vedi: www.citywire.co.uk/money/rated-fund-manager

LA SVIZZERA INVESTE DI PIÙ NELLA FORMAZIONE CHE NELLE MACCHINE

– Zurigo –

Il sapere viene spesso considerato «l'unica materia prima» svizzera. Anche se questa metafora non è del tutto appropriata (le materie prime non si creano e soprattutto non si rigenerano), il messaggio è chiaro: la formazione riveste grande importanza. Infatti «l'economia basata sul sapere» è da tempo diventata realtà. È in definitiva grazie al sapere, e non al segreto bancario o alla bassa imposizione fiscale, che la Svizzera è diventata una delle nazioni più ricche, pur essendo un paese povero di materie prime.

Autore Patrik Schellenbauer, Avenir Suisse

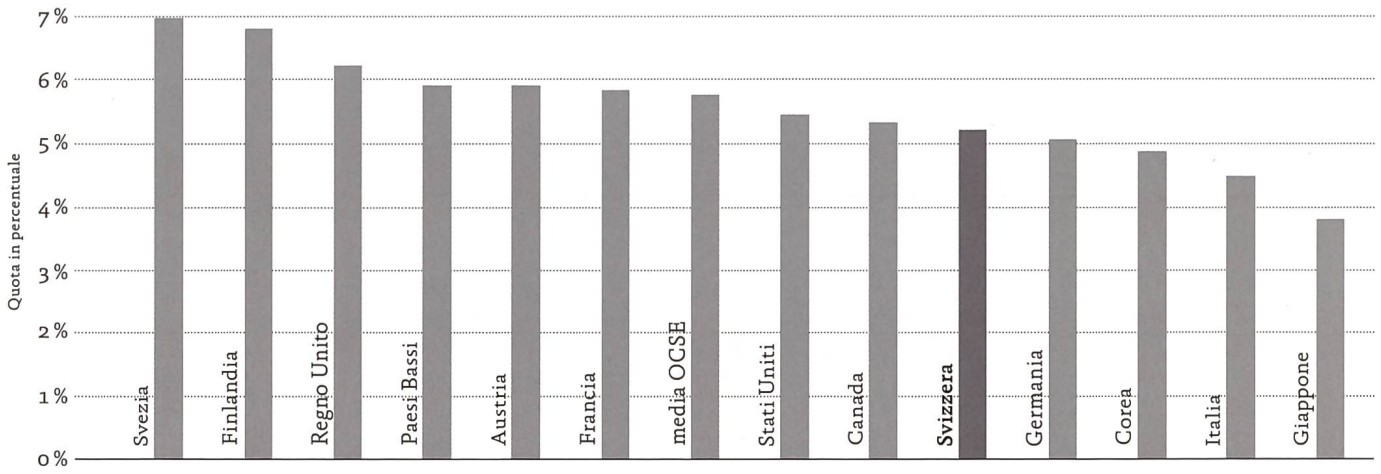
Dal punto di vista economico, la formazione è un investimento, poiché richiede tempo, denaro e impegno. Il risultato di questa fatica si vede solo in un secondo momento, sotto forma di un salario più elevato o un lavoro interessante. L'aumento del reddito è ottenuto grazie alla maggiore produttività. Naturalmente la scelta della professione e degli studi non si basa solo su considerazioni di tipo economico, ma anche sugli interessi e sulle doti personali. Sarebbe sciocco studiare una disciplina che non si ama o per la quale non ci si sente portati. Al contempo viene molto criticato il fatto che nelle università vengano sempre più spesso preferite le scienze sociali e linguistiche, ritenute più semplici rispetto ai corsi di studio MINT, per i quali vi sarebbe una grande richiesta sul mercato del lavoro. Le tasse universitarie ancora molto basse rafforzano questa tendenza. La discussione si inasprisce sulla delicata questione che riguarda la misura in cui lo stato debba finanziare una scelta degli studi guidata dal puro interesse personale.

I cantoni come principali promotori della formazione

Ma quanto investe effettivamente la Svizzera nella formazione? Nel 2011 il settore pubblico ha speso per la formazione CHF 30,8 miliardi ovvero il 5,2 % del prodotto interno lordo (PIL), quasi quanto per l'AVS. Dal 1990 le spese per la formazione sono cresciute parallelamente al PIL; la quota si è infatti sempre attestata intorno a 5 punti percentuali del PIL. La parte da leone (66 %) spetta ai cantoni, mentre i comuni hanno sostenuto il 30 % delle spese per la formazione e la Confederazione, che gestisce le due università tecniche (Politecnico federale di Zurigo e di Losanna), solo il 5 %.

Per contestualizzare queste cifre, è indispensabile un confronto con l'estero. Con una spesa per la formazione pari al 5,2 % del PIL, la Svizzera rientra solo nella parte bassa della media della classifica OCSE. I budget per la formazione dei paesi nordici, misurati in base al prodotto nazionale, sono superiori di circa un terzo. Siamo semplicemente meno sciuponi di altri paesi oppure troppo parsimoniosi? Oppure sprechiamo opportunità di crescita? La risposta non è facile, poiché tali indicatori sono difficili da interpretare. Le spese misurano infatti solo l'input

Quota della spesa pubblica per la formazione sul PIL 2010



nella «produzione del sapere». Gli investimenti nella formazione non hanno però tutti la stessa efficacia.

L'apprendistato professionale fa risparmiare allo stato

I paesi con sistemi a orientamento accademico spendono di più per la formazione. Le esperienze dell'Europa meridionale dimostrano tuttavia che questo modello permette solo a pochi di avere prospettive professionali. Dato l'elevatissimo tasso di disoccupazione giovanile, in questi paesi si parla di una «generazione perduta». Pertanto non meraviglia che l'Europa meridionale si interessi sempre più all'apprendistato professionale, che combinando formazione e pratica permette ai giovani di integrarsi nel mercato del lavoro. Nonostante la formazione professionale duale sia il percorso formativo secondario più importante in Svizzera, essa incide in maniera irrilevante sul bilancio statale. Il motivo è che la parte aziendale dell'apprendistato professionale viene finanziata privatamente, dalle aziende e dagli stessi apprendisti. Verso la fine dell'apprendistato la maggior parte di questi ultimi fornisce già prestazioni il cui valore è superiore a quello del salario di apprendista. L'apprendistato paga quindi parzialmente la sua formazione. Poiché l'apprendistato ha rilevanza solo nell'area di lingua tedesca e in Danimarca, i confronti a livello internazionale non sono attendibili. Proprio perché l'apprendistato professionale è così importante per la Svizzera, le riforme necessarie non si possono posticipare. Sul mercato dell'apprendistato non vengono per esempio sempre offerte le professioni per le quali vi è la maggiore domanda nel mercato del lavoro.

Il tempo è denaro

Le spese per la formazione conteggiate sono tuttavia solo una parte degli investimenti effettivi, e neppure quelli più importanti. È infatti molto più rilevante il tempo che gli apprendisti investono nei programmi formativi. Al termine dell'obbligo scolastico, i giovani potrebbero anche accettare un lavoro (non qualificato), mentre se completano l'apprendistato o conseguono la maturità possono trovarne uno qualificato. Rinunciano quindi al loro potenziale stipendio per dedicarsi alla formazione. Questi costi si possono stimare in modo approssimativo. Secondo i dati dell'Ufficio federale di statistica nel 2011/12 vi erano 357 000 giovani impegnati in un apprendistato professionale o frequentanti licei e scuole medie specializzate. Secondo la rilevazione della struttura dei salari, il salario medio per un lavoro non qualificato ammontava 4500 franchi al mese. Per ogni anno di formazione gli studenti del livello secondario II hanno quindi speso 19,3 miliardi di franchi in termini di tempo. Lo stesso calcolo per i 270 000 studenti del livello terziario (università, scuole universitarie professionali e formazione professionale superiore) produce costi pari a 19,5 miliardi di franchi (per un salario mensile di 6000 franchi).

«Le aziende innovative e con forte creazione di valore preferiscono insediarsi in luoghi in cui è presente un grande pool di forza lavoro qualificata.»

Patrik Schellenbauer, Avenir Suisse

Capitale umano e macchine vanno di pari passo

Alla spesa pubblica si devono quindi aggiungere i costi in termini di tempo degli studenti, pari complessivamente a 38,8 miliardi di franchi. Gli investimenti effettivi nella formazione ammontano così almeno 69,6 miliardi di franchi, senza includere i perfezionamenti professionali e i contributi privati (quali tasse di studio e formazioni professionali superiori pagate privatamente). Considerato il PIL svizzero 585 miliardi di franchi (2011), la quota degli investimenti per la formazione ammonta quindi al 12 %. Per ogni franco guadagnato vengono spesi 12 centesimi per la formazione. A confronto: nel 2011 gli investimenti per le attrezzature (macchinari, informatica, ecc.) ammontavano a 65,8 miliardi, pari all'11,3 %. In Svizzera gli investimenti per la formazione superano dunque di poco gli investimenti in impianti. Ciò significa che il capitale umano (l'intero sapere e il know-how) viene formato di pari passo con lo stock di capitale fisico. Il percorso della Svizzera è pertanto solido.

Istituzioni di formazione come motori economici regionali

Il settore della formazione è un importante fattore economico anche per le sedi delle istituzioni di formazione. Con ciò non è inteso tanto il potere d'acquisto dei docenti e degli studenti. Infatti lo stato potrebbe spendere i mezzi destinati alla formazione anche per altri scopi, generando comunque una domanda. Lo stato deve innanzitutto coprire le proprie spese con le imposte e in caso di necessità sfruttare il potere d'acquisto privato. Le decisioni prese dalle singole sedi hanno comunque effetti a livello regionale, poiché l'investimento nella formazione non viene finanziato solo con le entrate fiscali delle comunità locali. Le università vengono infatti finanziate a livello cantonale (nonché sovracantonale tramite concordati), sebbene ad approfittarne maggiormente siano le sedi stesse.

Molto più decisiva di questa ridistribuzione a breve termine è l'opportunità di diventare un polo di crescita urbana. Nelle università vi sono menti dotate e creative, nascono idee, progetti e scoperte. Anche nell'era della comunicazione globale quasi gratuita, questa ricchezza di inventiva si irradia soprattutto nel luogo d'origine. Concretamente ciò si esprime in molti modi: dalle idee possono nascere progetti di business e da essi start-up o spin-off. Le aziende innovative e con

forte creazione di valore preferiscono insediarsi in luoghi in cui è presente un grande pool di forza lavoro qualificata.

Una scuola universitaria con una buona reputazione attirerà anche altre scuole. E non da ultimo, i luoghi di formazione innovativi richiamano ulteriori talenti. L'interazione di tutti questi sviluppi genera una dinamica interna che si rafforza autonomamente. È questo il vero effetto moltiplicatore della formazione.

Losanna come secondo centro di formazione, San Gallo con dinamica molto elevata

Quali scuole universitarie svizzere sono ai primi posti in questa gara? Se si considera il numero di studenti del settore terziario (università, scuole universitarie professionali, formazione professionale superiore), la risposta non sorprende. Con quasi 80 000 studenti (2012) la regione di Zurigo, di gran lunga il polo di formazione svizzero più importante, riunisce praticamente un terzo della formazione superiore. Segue la regione di Losanna con 35 000 studenti, e poi Berna, Basilea e Ginevra.

È però interessante osservare lo sviluppo degli ultimi anni. Dal 2006 al 2012, il numero di studenti nelle sedi piccole è aumentato, in percentuale, più rapidamente che in quelle grandi. Degno di nota è soprattutto San Gallo, dove il numero di studenti è praticamente raddoppiato. A tale risultato non ha contribuito solo la rinomata Scuola universitaria professionale di San Gallo, ma anche la SUP della Svizzera orientale e la formazione professionale superiore. Al secondo posto si colloca la regione Lucerna/Svizzera centrale con una crescita di studenti pari al 66 %. Al terzo posto troviamo il Ticino, dove la piccola ma particolare università si afferma sul mercato internazionale. La crescita della formazione nella Svizzera meridionale è stata tuttavia sostenuta soprattutto dalla locale Scuola universitaria professionale.

L'autore di questo articolo, il Dr. oec. publ. Patrik Schellenbauer (51), ha studiato economia politica all'Università di Zurigo ed è professore incaricato di economia urbana e immobiliare presso il Politecnico di Zurigo. Dopo diversi anni trascorsi nel ruolo di assistente scientifico e assistente superiore, nel 1998 è passato alla Banca cantonale di Zurigo (BCZ), dove dal 2004 ha guidato il settore Rischi immobiliari. Dal 2009 è responsabile progetti e quadro presso Avenir Suisse, dove cura soprattutto gli ambiti della formazione, del mercato del lavoro e degli immobili. Tra le sue pubblicazioni più recenti rientra un'analisi dell'esito del referendum concernente l'iniziativa contro l'immigrazione di massa, dal titolo «Paura e malcontento sono stati determinanti, non la sovrappopolazione».

Avenir Suisse è un think tank fondato nel 1999 con sede principale a Zurigo che si impegna a favore del futuro economico e sociale della Svizzera. Sostiene una visione della società tipica del liberalismo classico e i valori dell'economia di mercato. Basandosi su fondamenti scientifici, Avenir Suisse elabora delle analisi su argomenti di carattere economico e sociopolitico e organizza incontri, dibattiti e forum di ogni genere. Il think tank è organizzato come fondazione ed è sostenuto da oltre 100 società e personalità di tutti i settori e le regioni della Svizzera. Avenir Suisse è guidata dal Direttore Gerhard Schwarz. Il Presidente del consiglio di fondazione è Rolf Soiron, che presiede al Lonza Group e al cementificio Holcim.

INTRAVEDERE L'INFERNO

– Serie fotografica «Immagini dal confine» –

Autore Peter Pfrunder **Foto** Anonimo, «Al confine con la Francia», Cartolina postale fotografica 1916

Chi vive in Svizzera è continuamente a contatto con dei confini. Oltre a quelli nazionali, velocemente raggiungibili da qualsiasi punto, vi sono anche confini linguistici, culturali o geografici che segnano il paese. Per non parlare di quelli mentali che ci costruiamo. Il confine nel senso più ampio del termine, e il suo superamento, rappresentano un tema importante anche nella fotografia svizzera. Nella serie «Immagini dal confine», la Fondazione svizzera per la fotografia presenta opere selezionate della sua collezione che hanno come tema il confine.

Negli anni della Prima guerra mondiale i confini svizzeri erano occupati dai soldati. Nel 1914 più di 220 000 uomini sono entrati in servizio nell'esercito per proteggere i confini del paese. Numerose fotografie testimoniano questi eventi, proprio come lo scatto proposto, accompagnato da una breve descrizione in tedesco che rimanda a «Largin» al confine estremo e a una casetta fortificata con solaio distrutto. Fotografie amatoriali di questo tipo venivano utilizzate dai soldati come cartoline postali, per inviare notizie a casa e tenere i contatti con i propri cari. L'esempio qui riportato simboleggia anche l'isolamento della Svizzera: come i soldati sulla foto, che probabilmente osservavano la guerra da una distanza ravvicinata, anche la Svizzera ne usciva in qualche modo intravedendo l'inferno.

Fondazione svizzera per la fotografia

La Fondazione svizzera per la fotografia è una fondazione attiva a livello nazionale e internazionale, che dedica il suo tempo alla fotografia, alla sua storia e al suo significato attuale. Uno dei suoi compiti principali consiste nell'allestire una collezione che raccoglie l'opera fotografica della Svizzera, dagli albori ai giorni nostri. Su incarico dell'Ufficio federale della cultura, essa gestisce anche gli archivi di eccellenti fotografi. Con le sue esposizioni e pubblicazioni presenta regolarmente aspetti storici e attuali della fotografia svizzera. Al momento è in preparazione una mostra incentrata sulle fotografie del periodo della Prima guerra mondiale («1914/18 – Immagini dal confine», dal 7 giugno). Per maggiori informazioni: fotostiftung.ch/it

RITORNO ALLA VICINANZA

– Svizzera –

Informare online, stipulare offline: i consumatori utilizzano entrambi i mondi, integrandoli. A seconda del caso, il consumatore sceglie la consulenza virtuale o personale.

Autori Lorenza Storni, Philippe Thévoz, Pius Schärli

Cosa significano questi sviluppi per le Banche Raiffeisen? Come cambia il comportamento dei consumatori con la digitalizzazione? Che valore ha il fattore personale e locale e perché i consumatori sono sempre alla ricerca di fiducia?

I Presidenti dei Consigli di Amministrazione di alcune Banche Raiffeisen riferiscono le loro esperienze e riflessioni strategiche in merito a tale sviluppo.

Carla Cometta
Presidente CdA
BR del Basso Mendrisiotto

Il principio della vicinanza non è stato scalfito

Con la diffusione ormai capillare di Internet, smartphone e tablet – una vera e propria rivoluzione tecnologica e sociologica – vi è stato un cambiamento epocale. È nato un nuovo modo di lavorare, di comunicare come pure di porsi e di agire. La velocità dello scambio di informazioni impone un'operatività che deve sempre più confrontarsi con l'immediatezza. Il rovescio della medaglia è che siamo in linea 24 ore al giorno e che purtroppo, per il momento, i dati personali dell'utente possono essere «carpiti» con facilità, violando la privacy e creando un senso di insicurezza.

Internet e smartphone sono diventati parte integrante della mia quotidianità. I social media, invece, non mi interessano per i rischi di interferenze indesiderate. Per ragioni di riservatezza privilegio il contatto scritto, verbale e visivo tramite Outlook, Skype e simili che mi danno la certezza di trattare con persone ben determinate.

L'avvento delle nuove tecnologie non ha scalfito uno dei quattro principi-cardine della filosofia Raiffeisen, cioè la vicinanza alla popolazione. Accanto alla tradizionale assistenza personale allo sportello, Raiffeisen è riuscita a profittare al meglio della situazione perché oltre all'introduzione dei mezzi tecnologici bancari classici, ha avvicinato i giovani con la creazione del Young Member Plus, un sito molto accattivante. Sono certa che il Gruppo Raiffeisen sarà in grado di stare al passo con tutte le novità tecnologiche che dovessero svilupparsi e garantire la massima sicurezza al cliente.

Carla Cometta, Presidente del CdA della BR del Basso Mendrisiotto dal 2006
Professione: giurista
Domiciliata a Pedrinate/Chiasso dal 1980
Totale di bilancio della Banca: 350 milioni

Marc Etienne Favre
Presidente CdA
BR Morges Venoge

I clienti non vogliono una banca puramente virtuale

Le nuove tecnologie non hanno cambiato molto la vita di chi vive in una comunità. A queste persone piace ancora incontrarsi, parlare e condividere. Certo, i canali informatici hanno reso più facili la comunicazione e l'informazione a tutti i livelli, ma ancor oggi in molti guardano con sospetto e reticenza a questo sviluppo. E non a torto: navigando in Internet lasciamo traccia dei nostri bisogni e dei nostri interessi. Le truffe aspettano solo un nostro clic.

In banca la comunicazione mobile e Internet consente una gestione più rapida ed efficace di processi semplici e ripetitivi. I clienti, però, non amano molto affidarsi a una banca puramente virtuale, accessibile solo online. Su questo punto Raiffeisen si distingue perché, pur mantenendo un legame forte e di prossimità con i suoi soci e clienti, offre loro una gamma completa di servizi via Internet. La nostra Banca, inoltre, ha appena dato il via a un programma di servizio libero presso i nostri quattro punti vendita, dove la gestione del contante è esclusivamente affidata ai dispositivi automatici, lasciando così più tempo ai collaboratori per dedicarsi all'accoglienza e alla consulenza.

Personalmente utilizzo poco i social network. Sono convinto che il mondo virtuale debba essere compensato da rapporti umani e sociali veri. Persino il cliente più connesso alle nuove tecnologie ha bisogno di mantenere un contatto personale e privilegiato con un consulente, di cui potersi fidare totalmente. È questo servizio che continuerà a fare la differenza.

Marc Etienne Favre, Presidente CdA della Banca Raiffeisen Morges Venoge dal 2013
Professione: avvocato
Domiciliato nella regione da sempre
Totale di bilancio della Banca: 862,5 milioni

Rita Kammermann
Presidente CdA
BR im Entlebuch

I limiti del mondo in rete

Internet ha contribuito a rendere i clienti più informati. Maggiori conoscenze li proteggono tra l'altro dalle offerte poco serie. In una regione periferica, come la nostra, dipendiamo da Internet, poiché in parte riceviamo la posta solo tre volte la settimana. Oltre ai numerosi vantaggi, vi sono però anche dei fattori di disturbo, per esempio quando, durante riunioni o eventi, le persone vengono distratte dai loro smartphone. È necessario imparare a usare i nuovi media. I cambiamenti sociali hanno comportato una modifica degli orari di apertura: ciò significa che i nostri consulenti sono a disposizione dalle sette di mattina alle diciannove. Abbiamo tuttavia constatato che la clientela deve ancora abituarsi. Dobbiamo quindi andare più attivamente incontro ai clienti. L'attività bancaria si basa sulle relazioni interpersonali e il mondo virtuale ha dei limiti perché le persone hanno bisogno di contatti sociali.

Per gli acquisti uso Internet in modo molto mirato, per esempio per comprare biglietti di concerti o libri. Se possibile faccio la spesa nel mio paese o nella mia regione. Lo shopping in rete ha reso la vita difficile ai piccoli negozi e a ciò si aggiunge il problema della successione. Ma si aprono anche nuove opportunità. Basti pensare all'iniziativa per i soci dell'anno scorso «Parchi svizzeri», della quale hanno tratto profitto numerosi produttori del Parco della Biosfera nonché le aziende turistiche. Chi inserisce su Internet la propria offerta deve farlo con convinzione, senza risparmiare risorse. Le opportunità sono buone.

Rita Kammermann, Presidente CdA della BR im Entlebuch dal 2012
Professione: agricoltrice
Domiciliata nella regione dal 1967
Totale di bilancio della Banca: 550 milioni

Enrico Dalla Bona
Presidente CdA
BR Bielersee

Il contatto umano è fondamentale

Grazie alla tecnologia mobile ho sempre con me la mia agenda. Mi dà indipendenza: ovunque vada, il mio ufficio è a portata di mano. I miei tempi di risposta sono quindi sempre più brevi, anche se, in certe circostanze, ciò crea una certa pressione. Ma in generale trovo molto stimolante lavorare in questo modo. Per compensare, mi riservo intenzionalmente dei periodi di pausa. Quando sono in vacanza per esempio non rispondo alle e-mail e mi stacco così dal flusso di informazioni.

Nel complesso ritengo che i nuovi media presentino più vantaggi che svantaggi. La sfida per le banche consiste nell'evitare che i clienti si sentano respinti solo perché determinati servizi bancari vengono offerti virtualmente. Questo processo è in pieno svolgimento, è inarrestabile e rientra nell'interesse della Banca. Dobbiamo fare in modo che il cliente continui a riconoscere Raiffeisen come il suo marchio, la sua Banca. Sono fermamente convinto che i collaboratori di una Banca in una zona rurale debbano partecipare alla vita sociale e associativa locale e che si rendano disponibili per eventuali consulenze anche al di fuori degli orari di lavoro. Raiffeisen, grazie alla forte presenza sul territorio, si trova in una posizione di vantaggio. Il processo di concentrazione, la scomparsa delle strutture rurali, le mutate strutture associative, il ritiro alla sfera privata, la mancanza di solidarietà, le amicizie virtuali, tutto ciò funge da catalizzatore per lo sviluppo delle banche.

Enrico Dalla Bona, Presidente CdA della BR Bielersee dal 2010.
Professione: avvocato
Domiciliato nella regione dal 1957
Totale di bilancio della Banca: 1,09 miliardi

Rolf Fäs
Presidente CdA
BR Kölliken-Entfelden

Solo un mezzo per raggiungere lo scopo

«Per me Internet e i terminali mobili sono principalmente uno strumento utile e pratico, un mezzo per raggiungere lo scopo, niente di più e niente di meno. Di certo non possono sostituire i contatti personali. Per questo definiamo la nostra banca anche una «Banca di incontro» e vogliamo creare un'atmosfera che il mondo virtuale non può dare.

In privato uso Internet per i pagamenti online e diversi motori di ricerca. Nei pagamenti online è cambiato in linea di principio solo il metodo: oggi è il cliente a inserire i dati. Prima questa era una mansione della banca e prima ancora il cliente doveva prelevare il denaro dalla banca e pagare le fatture in posta.

In Internet molti clienti chiedono come prima cosa le condizioni d'interesse. Ma queste da sole sono di rado determinanti per la conclusione di un affare. Constatiamo che molte persone ripongono la fiducia nella nostra Banca in quanto espletiamo le procedure in modo semplice, forniamo loro una consulenza competente e gestiamo un'attività che comprendiamo e che siamo quindi anche in grado di spiegare.

Nello sviluppo della strategia online della nostra Banca facciamo in modo che mantenga un carattere di serietà. Deve essere in primis funzionale e rendere più semplice la vita. Per noi è importante continuare a incontrare la gente di persona. Se i nostri clienti cercano consulenza solo online o sono attivi sui social media, lo accettiamo e reagiamo di conseguenza, mettendo loro a disposizione gli strumenti necessari online.

Rolf Fäs, Presidente CdA della BR Kölliken-Entfelden dal 2005
Professione: revisore e consulente contabile
Domiciliato nella regione dal 1963
Totale di bilancio della Banca: 1,3 miliardi

01

IL FUTURO DEL BANKING

– Diessenhofen –

02

03

01 Bella accoglienza: le pareti ancora spoglie in futuro saranno ricoperte di rose.
02 Buona posizione: nell'ampia zona clienti in costruzione si svolgeranno anche delle manifestazioni.
03 Buona visuale: ambienti luminosi.

Autore Detlef Gürtler **Foto** Kilian Kessler

Vi ricordate quando è stata l'ultima volta che avete prelevato denaro contante allo sportello bancario? O forse non lo avete mai fatto? Oggi, chi ha meno di 25 anni ha probabilmente difficoltà a immaginare che una volta per prelevare denaro ci si dovesse recare alla filiale della banca presso la quale si aveva il conto (o libretto di risparmio) durante i regolari orari di apertura. A quel tempo bisognava procurarsi i soldi necessari per il fine settimana prima di venerdì pomeriggio.

La situazione era così, prima che negli anni 80 si diffondessero ovunque i bancomat. Vi era quindi l'effettiva necessità che le filiali delle banche si trovassero dove sono ancora oggi: vicino ai centri commerciali locali, possibilmente raggiungibili a piedi da un gran numero di persone private e commercianti. Gli uni ci andavano a riempire il portafoglio o a svuotare il salvadanaio, gli altri la mattina a procurarsi monete per il resto o il denaro per la cassa e la sera, alla chiusura del negozio, per depositare i guadagni della giornata.

«La migliore innovazione del settore finanziario negli ultimi decenni», così ha definito i bancomat l'ex presidente della Banca centrale statunitense, Paul Volcker. I dispositivi automatici erano e sono in tutto il mondo uno dei motivi principali per cui nel XXI secolo si potrebbe in linea di principio fare a meno delle

filiali bancarie. Tutto avviene automaticamente. Da quando poi negli anni 90 si è aggiunto anche Internet, le operazioni non vengono eseguite solo in automatico, ma anche online. Versamenti, investimenti, operazioni azionarie e di credito, dal punto di vista tecnico oggi non si tratta altro che di trasferire alcuni bit informatici da un server all'altro.

E per fare ciò non è necessario pagare affitti elevati in centro città e lo stipendio agli impiegati delle filiali. Il fatto che vi siano concorrenti che hanno già eliminato tali spese (le banche dirette, i broker online o i sistemi di pagamento come PayPal), significa che anche i clienti sono sempre meno disposti a pagare per la vicinanza fisica alla banca.

Questo è quindi lo scenario di declino del banking, come già un quarto di secolo fa lo avevano anticipato alcune menti lungimiranti del settore: «Le banche sono l'industria siderurgica degli anni 90», affermò nell'estate del 1990 Ulrich Cartellieri, allora membro della direzione della Deutsche Bank. Lo scenario è lo stesso che viene prospettato ancora oggi, ogni volta che una banca decide di sfoltire la propria rete di filiali, come ha fatto di recente la grande banca italo-tedesca HVB, che ha annunciato di voler dimezzare il numero di filiali. Adesso sono il «cambiamento del comportamento della clientela» e la «crescente importanza del mobile banking» che sottraggono lavoro alle filiali delle banche, quasi non vi fosse ormai più alcun futuro per il banking.

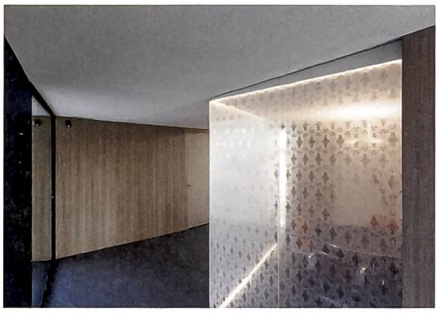
Ma quando uno scenario di declino rimane quasi invariato per così tanto tempo, significa che non è poi così tragico. Contrariamente ai tanti pronostici pessimistici, per molti continua a essere importante avere contatto con persone fisiche in

continua a pagina 43

01

02

03



04

05

01 Chiara e aperta: la struttura riflette la filosofia aziendale.
02 Cura del dettaglio e accoglienza: l'angolo gioco per i bimbi.
03 Arte ed edilizia: le aste di puntamento sono un'installazione dell'artista internazionale Yves Netzhammer.
04 Discrezione: le vetrate della sala colloqui decorate con i motivi delle tappezzerie del vecchio edificio.
05 Tradizione e modernità si fondono nel punto di incontro tra vecchio e nuovo.

06

07

08

06 Panorama: scorci dal nuovo edificio sulla facciata della Villa Rosenheim.
07 Accessibilità: una rampa collega il nuovo edifico al vecchio.
08 Tutela degli edifici storici: esemplare restauro della Villa Rosenheim.

«Per modellare il futuro bisogna pensare al passato»

Autore Pius Schärli

Il francescano Peter Amendt (69 anni), autore di questo aforisma, non ha sicuramente ancora visto la Banca Raiffeisen Unterseen-Rhein (dove sono state scattate le foto che corredano questo articolo) nella pittoresca cittadina di Diessenhofen am Rhein. Come molti altri sarebbe anche lui entusiasta degli interventi effettuati all'antica Villa Rosenheim, edificata nel 1900, e trasformata oggi in un gioiello architettonico. Ad essere soddisfatta delle opere è anche la sezione locale dell'Heimatschutz, che ha riconosciuto all'architetto Roman Giuliani, che risiede nella città, il merito di aver ristrutturato la villa nel rispetto della struttura originale.

La Villa Rosenheim è un edificio tutelato, circondato da un parco alberato. La nuova Banca Raiffeisen nel centro di Diessenhofen sostituisce le agenzie di Diessenhofen e Basadingen. La Banca, situata nei pressi di un centro commerciale e della posta, offre un'ampia e moderna hall clienti con una lounge per colloqui di consulenza, sale colloqui, una zona bancomat aperta 24 ore su 24 e un'area per le cassette di sicurezza.

L'architetto è riuscito a inserire uffici e locali per la consulenza nel contesto storico della Villa, salvaguardando gli elementi stilistici originali e annettendo una vasta hall per i clienti. Le due enormi vetrate presenti nella hall, racchiusa da pareti di cemento a vista color beige, ottenuto da una miscela di calcare giurassico e cemento bianco, sono caratterizzate da una struttura obliqua orientata verso l'alto, con vista sui grandi alberi del parco. Questa singolare struttura blocca invece gli sguardi dall'esterno e le rose rampicanti che cresceranno sulla facciata contribuiranno a integrare l'edificio nel giardino.

Invece di appendere quadri alle pareti, la commissione edile ha deciso di investire in arte nell'architettura, affidando l'incarico a Yves Netzhammer, artista cresciuto a Diessenhofen e attivo a livello internazionale. L'opera è stata realizzata con «modine» che superano in altezza la Villa e alludono a un enorme edificio da sogno che non verrà realizzato. Per la creazione dell'installazione artistica «Die Partitur der Blicke» è stato necessario presentare una domanda di costruzione.

Secondo il consiglio comunale, il castello da sogno è troppo grande rispetto alla Villa Rosenheim e per questo a inizio gennaio non ha concesso l'autorizzazione. La Banca Raiffeisen ha fatto ricorso e spera che il valore artistico del progetto consenta di mantenere l'installazione. La struttura può rimanere fino a fine settembre 2014, forse anche più a lungo a seconda dell'esito della controversia.

Dati principali	
Superficie fondo	1807 m²
Superficie piani	1006 m²
Volume edificio	3650 m³
Volume Villa	2469 m³
Volume nuovo fabbricato	1181 m³
Inizio progettazione	giugno 2011
Inizio costruzione	dicembre 2012
Acquisto	dicembre 2013

luoghi reali per parlare di denaro e affari, conciliare pianificazione della vita e delle finanze personali, nonché concludere le relative transazioni firmando un documento reale e non digitando un numero TAN su un sito web. Questi luoghi reali ancora oggi si chiamano in molti casi «banche».

Proprio in considerazione di questa grande discrepanza tra le previsioni di declino e gli sviluppi effettivi degli ultimi decenni, bisognerebbe guardare al futuro del banking analizzando più da vicino i fattori sui quali si basa questa stabilità nel comportamento della clientela. Uno di questi potrebbe essere proprio quello che 75 anni fece fallire il primo esperimento con un distributore automatico: il rapporto personale tra il collaboratore della banca e il cliente. «Pare che gli unici utenti dell'apparecchio fossero un paio di prostitute e di giocatori d'azzardo che non volevano incontrarsi faccia a faccia con i cassieri», così nel 1939 l'inventore George Luther Simjian commentò l'insuccesso della sua creazione: sei mesi dopo essere stato piazzato in una filiale bancaria di New York, l'apparecchio fu rimosso per mancanza di clientela.

Oggi, al contrario, ci sono operazioni per le quali si preferisce non avere a che fare con lo schermo di un apparecchio, perché sono troppo delicate o troppo importanti oppure perché non si capisce qualcosa o perché si vuole essere capiti. Ci sono moltissimi motivi per cui possiamo avere bisogno di prelevare alcune decine di migliaia di franchi invece di un paio di banconote da cento; il vostro consulente alla clientela probabilmente li capirà, ma provate a spiegarli al software di controllo della liquidità di un bancomat...

E non si tratta sempre e solo di soldi: quanto più progrediamo nell'era digitale, tanto maggiore è il valore dei nostri dati. Chi siamo, cosa pensiamo, cosa sentiamo, cosa facciamo, abbiamo fatto e faremo: molte di queste informazioni sono contenute nei dati di comunicazione e transazione che produciamo e molte di esse vengono di fatto utilizzate. In molti casi abbiamo solo una vaga idea di chi legge questi dati e per quali scopi vengono impiegati.

Questo potrebbe essere un modello aziendale per il data banking. Perché quando non si può, o vuole, fare a meno del moderno mondo dei dati, si tende ad affidarsi a fornitori di servizi specializzati e affidabili e soprattutto a fornitori di servizi che a tale scopo si avvalgono di persone di fiducia.

Proprio qui le banche hanno un vantaggio concorrenziale rispetto ad altre imprese che vogliono operare nel settore, ancora in evoluzione, dei servizi di dati. Ciò riguarda in primo luogo i gruppi di telecomunicazioni, ma anche le grandi società dell'online business, quali Apple, Amazon o Google. Queste aziende dispongono già di una notevole quantità di dati, ma non di un filo così diretto con il cliente, come quello che hanno le banche grazie alla loro estesa rete di filiali.

In questo ambito le banche presentano un vantaggio anche rispetto ai consulenti e «fornitori di servizi» che si conoscono di persona. Alcuni temi relativi alle finanze personali non si vogliono certo rivelare a vicini o amici e si cerca di evitare di discutere con loro di soldi per non doversi trovare nella situazione imbarazzante di dover dire di «no» oppure di «sì», ma solo a specifiche condizioni. Lo stesso dicasi per il trattamento dei dati personali: anche in questo caso uno specialista neutrale presenta notevoli vantaggi.

Il modello del data banking offre un ulteriore campo per i potenziali servizi di banking, ossia quello della creazione, della protezione e del trattamento di patrimoni di vario genere. Oltre ai mezzi di pagamento e scambio (ossia il «money banking») e alle informazioni («data banking») sono richiesti in particolare servizi per il trattamento delle competenze e dei potenziali individuali, una specie di «human capital banking». Se si pensa a quante persone si occupano (a pagamento) di scegliere come impiegare il nostro denaro nel modo più efficiente possibile è quasi assurdo che lo sforzo compiuto per impiegare in modo efficiente il nostro capitale umano sia così esiguo.

Naturalmente, non si tratta di trasformare tutti gli attuali collaboratori bancari in coach o personal trainer affinché possano far fruttare il capitale umano dei loro clienti come hanno fatto finora con il loro denaro. Si tratta più che altro di individuare prospettive che anche nei decenni a venire permettano di consolidare il rapporto di fiducia tra personale bancario e clienti.

Detlef Gürtler

è dal 2008 capo redattore della rivista GDI Impuls pubblicata dal Gottlieb Duttweiler Institute (GDI). L'autore e giornalista economico analizza i cambiamenti sociali, concentrandosi in particolare sul mondo del lavoro, l'economia e la finanza.

«NON CI BASTA ESSERE BRAVI, PUNTIAMO ALL'ECCELLENZA»

– Zurigo –

Autore Alexandra Stühff **Foto** Willy **Spiller**

PANORAMA: Signor Guzzella, quali sono i pregi del Politecnico federale di Zurigo?
Lino Guzzella: Il Politecnico è una delle migliori università al mondo in ambito tecnico; offriamo e pretendiamo molto.

Il Politecnico federale di Zurigo è molto prestigioso a livello mondiale. L'autorevole Shanghai Ranking lo colloca al 20° posto. Le basta?
In altre due importanti classifiche accademiche ci collochiamo al 12° e al 13° posto. Queste classifiche sono ormai una realtà consolidata ma il Politecnico non vi basa affatto la propria strategia. Se lo facesse, perderebbe la sua anima.

Quali considerazioni può comunque trarne per il Politecnico?
Nessuna. Avanzare di un paio di posti non mi interessa. Il Politecnico ha una propria fisionomia alla quale deve il suo successo da ormai quasi 160 anni: è un'università svizzera per le materie tecnico-scientifiche, inserita in una rete internazionale. Abbiamo una responsabilità nei confronti della Svizzera e la prendiamo molto sul serio.

In concreto che cosa significa?
Da un lato, formiamo le nuove generazioni; i nostri laureati rappresentano la forma più diretta della trasmissione del sapere alla società elvetica. Dall'altro lato, con la nostra ricerca intendiamo aiutare la società ad affrontare grandi sfide come la svolta energetica, i cambiamenti climatici, lo sviluppo sostenibile delle città, la sanità, l'alimentazione mondiale, solo per citarne alcune. Il Politecnico ha definito i punti chiave della ricerca e a questo scopo collabora anche con l'industria.

Qual è la sua strategia in qualità di attuale Rettore e futuro Presidente del Politecnico federale di Zurigo?
Il Politecnico persegue una strategia d'eccellenza. Non ci basta essere bravi; puntiamo all'eccellenza nella ricerca, nella trasmissione del sapere e delle tecnologie, nonché nella didattica, il campo che mi compete.

E che cosa fa per raggiungere l'eccellenza in questi settori?
Offriamo ai nostri studenti una formazione solida, in particolare nelle scienze di base e nella matematica, reclutando per l'insegnamento i migliori scienziati del mondo. Si tratta di accademici con le conoscenze necessarie per affrontare queste sfide, poiché hanno fatto ricerca in prima persona, e ai quali offriamo una buona infrastruttura di ricerca. A ciò si aggiunge un elemento molto importante, che noi definiamo «la cultura del rendere possibile»: al Politecnico di Zurigo lasciamo spazio alla creatività e alle idee non convenzionali, che devono però avere le suddette basi scientifiche. Altrimenti si fa solo del bricolage.

La parola bricolage non le piace.
No, nel mio laboratorio è vietata. Chi dice «Ho trafficato un po'» deve vedersela con me (sorride). Solo quando uno studente dice «Ho condotto un'analisi sistematica, basata sulle leggi fondamentali della matematica e della fisica», solo allora è un ingegnere.

Due terzi dei professori provengono dall'estero. L'internazionalità del Politecnico è il segreto del suo successo?
Certamente. La concorrenza per aggiudicarsi i migliori scienziati ha portata internazionale. Se ci isolassimo, sarebbe la fine. Oltre il 60 per cento del nostro corpo docenti è straniero. Lo stesso vale per i dottorandi, dei quali peraltro i tre quarti rimangono in Svizzera dopo il conseguimento del titolo. Si tratta di collaboratori preziosi per la ricerca, l'economia e la società del nostro paese. Il Politecnico contribuisce al successo del modello elvetico, portando il sapere in Svizzera.

Lei si spende sempre a favore delle pari opportunità.
Per me contano talento, produttività e volontà. Questi sono i principi su cui poggia anche il Politecnico e io ne sono l'esempio migliore, un immigrato di seconda generazione proveniente da un contesto molto semplice. Questo paese mi ha dato la possibilità di consacrarmi al mondo accademico, sebbene non provenissi questo ambiente.

È soddisfatto del livello di formazione posseduto dai detentori di maturità?
In generale sì. Nelle scuole medie superiori c'era la tendenza a trascurare alcune importanti materie di base. La maturità deve però mantenere un livello elevato per garantire un accesso illimitato alle università svizzere. Oggi vi è maggiore consapevolezza in questo senso. Il Politecnico si impegna in attività di formazione e aggiornamento professionale rivolte ai docenti delle scuole medie superiori e intrattiene un dialogo collaborativo con i licei.

La qualità della ricerca dipende anche dai fondi disponibili.
Il denaro è un presupposto necessario. Il Politecnico ha scelto una via intermedia: grazie ai contribuenti svizzeri possiamo contare su una solida dotazione di base che ci rende indipendenti. A ciò si aggiungono fondi di terzi accuratamente selezionati. Lavoriamo infatti con aziende che condividono la nostra strategia. La collaborazione con il

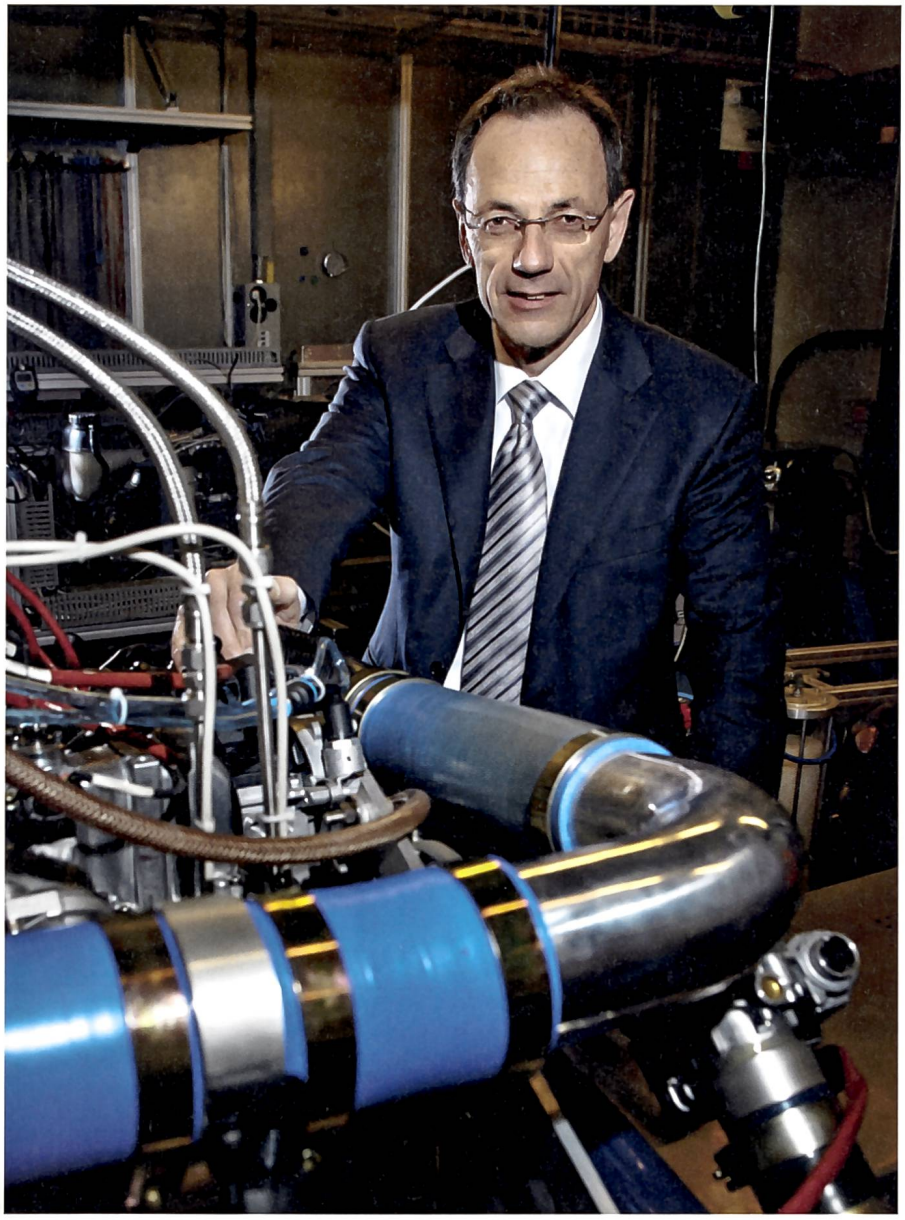
settore industriale è indispensabile ma al contempo un'università deve mantenere la sua indipendenza.

Come si configura una cooperazione di questo tipo?
Di recente abbiamo sviluppato con i fondi del Politecnico il progetto di un nuovo motore. Siamo riusciti a convincere l'Ufficio federale dell'energia (UFE) della validità della nostra idea e quindi a portare avanti il progetto con il suo supporto. Nel frattempo abbiamo pubblicato i risultati della ricerca, poiché la ragion d'essere di un'università è quella di rendere pubblici i frutti del suo lavoro. La mia principale motivazione è quella di produrre qualcosa che serva al mondo. Devo quindi trovare un'azienda che produca di serie questa tecnologia. Si tratta di cooperazioni che stipuliamo mediante contratti con regole chiare.

Come scegliete i vostri partner?
Devono concederci la libertà di cui abbiamo bisogno e devono essere partner interessanti, da cui poter imparare qualcosa. In tutti i progetti che ho curato personalmente con l'industria quando insegnavo vi sono stati scambi di conoscenze in entrambe le direzioni e non solo dall'università all'azienda.

Da studente a presidente designato del Politecnico federale di Zurigo: come ha fatto?
Bisogna essere la persona giusta al momento giusto nel posto giusto. Anche il caso è importante e io ho avuto indubbiamente anche molta fortuna.

Lei è troppo modesto.
Sin da piccolo la tecnica mi ha sempre affascinato. Le scienze naturali e la tecnica sono la base della nostra fortuna. Una legge di Newton è un'espressione intellettuale di immensa portata, ed è così estetica! Questo fascino mi ha stimolato per tutta la vita e mi ha consentito di lavorare molto e duramente con più facilità.



Lino Guzzella

Lino Guzzella, figlio di immigrati italiani, è nato a Zurigo ed è cittadino svizzero e italiano. Professore ordinario di termotronica dal 1999 e Rettore del Politecnico federale di Zurigo dall'agosto del 2012, il 56enne ingegnere meccanico subentrerà a gennaio 2015 all'attuale Presidente del Politecnico, Ralph Eichler.

A gennaio il pluripremiato scienziato è stato insignito, insieme al suo team, di un nuovo premio conferito dall'Ufficio federale dell'energia: il Watt d'Or 2014. L'Institute for Dynamic Systems and Control (IDSC) del Politecnico federale di Zurigo ha sviluppato un motore ibrido gas naturale-diesel, che consuma solo 2.4 litri per 100 km. «In soli cinque anni il motore ibrido gas naturale-diesel potrebbe conquistare il mercato se il progetto venisse ripreso dalle case automobilistiche. Le possibilità sono buone e sono in corso primi contatti con partner industriali», ha scritto l'Ufficio federale dell'Energia nella sua Laudatio.

CAFFÈ D'AUTORE

– Glarona –

Quando l'artigianato artistico svizzero incontra i piaceri del palato, può risultarne un ambito oggetto di culto. Vi raccontiamo la storia di una straordinaria macchina del caffè fabbricata a Glarona.

Autore Markus Rohner **Foto** Daniel Ammann

Vi sono tantissimi motivi per visitare il Canton Glarona: le imponenti montagne e i meravigliosi laghetti alpini per gli amanti della natura, il Kunsthaus per gli appassionati di cultura e l'annuale Landsgemeinde nella piazza principale per chi vuole conoscere un'antica usanza politica che è al contempo una grande lezione di democrazia diretta. Ma chi mai si recherebbe in questa piccola valle alpina per una macchina del caffè? «Succede in continuazione», assicura Christian Sagehorn (58). Proprio recentemente un'americana in viaggio da Parigi stava ammirando, con il naso schiacciato contro la vetrina, le macchine da caffè «Olympia» in esposizione. Da una metropoli mondana a una provincia sperduta? E solo per una macchina del caffè? Ebbene sì, per i veri appassionati il viaggio non è mai troppo lungo quando si tratta di ammirare un'«Olympia».

Dal Ticino al Glarona

Gli amanti dell'eccellente espresso devono in primo luogo ringraziare Luigi Bresaola, proprietario negli anni Venti del secolo scorso di un piccolo caffè in Ticino. L'insoddisfacente qualità delle macchine da caffè in commercio stimolò la sua inventiva e nel 1928 fabbricò lui stesso una macchina espresso: nacque così l'Olympia, a tutt'oggi

01

02

03

01 Precisione prima di tutto: «Olympia» si compone di 250 parti.

02 Un oggetto di culto per gli amanti del caffè.

03 L'azienda Schätti valorizza il lavoro manuale.

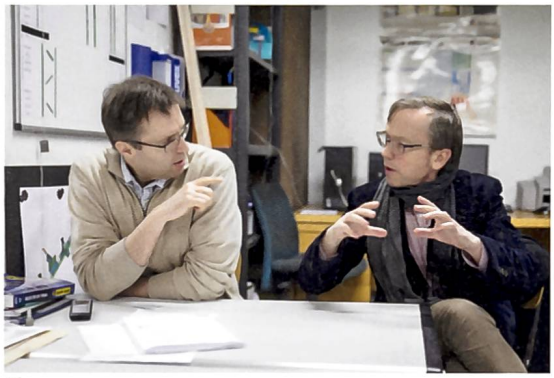
04 Il venditore «Olympia» Christian Sagehorn conosce bene il suo mestiere.

05 Qual è il colore giusto per «Olympia»?

06 Due uomini e una macchina da caffè: Thomas Schätti (a sin.) e Christian Sagehorn.

04

05



06

sinonimo della migliore manifattura «made in Switzerland». Questi prodotti pregiati sono ormai veri e propri oggetti di culto esposti anche nei musei del design.

E che cosa c'entra il Glarona con questo rinomato prodotto artigianale? Thomas Schätti (50) è un ingegnere metalmeccanico di successo che, con i suoi due fratelli, dirige la ditta metallurgica Schätti di Schwanden/GL, ormai alla terza generazione. Si tratta di un'impresa familiare con 90 collaboratori che lavora soprattutto per fabbricanti di articoli casalinghi e mobili.

Tre anni fa Schätti ha rilevato la ditta produttrice delle macchine da caffè, domiciliata in Ticino. L'intera attività, compreso il direttore Christian Sagehorn, si è trasferita nel Canton Glarona. Sagehorn, originario della Germania settentrionale e all'Olympia dal 2008, inizialmente non era entusiasta di andare a vivere tra quelle montagne. Ma fin dall'inizio sapeva che Schätti era il partner giusto. A Schwanden non solo si producono le parti in metallo per la pregiata Olympia, ma si esegue anche la fabbricazione vera e propria della macchina, tutto rigorosamente a mano e sul posto. «Impieghiamo solo materiali di alta qualità, come l'acciaio inossidabile, l'ottone e il vetro», spiega Thomas Schätti. E mentre altri per le guarnizioni si accontentano della gomma, Schätti preferisce il Teflon o addirittura il Gore-Tex.

Osserviamo da vicino la fabbricazione dell'Olympia. I movimenti di Fatima Dorado sono rapidi e sicuri. Da tre anni il suo lavoro consiste nell'assemblare le circa 250 componenti della «Rolls Royce delle macchine del caffè», secondo la definizione del quotidiano «Neue Zürcher Zeitung». C'è il modello «Cremina», la classica macchina espresso con la leva manuale, sempre la stessa da oltre 40 anni, o la «Maximatic», il modello elettrico semiautomatico e più facile da usare.

Per chi si tratta bene

Avere in casa un'«Olympia» significa appartenere alla categoria degli edonisti, di coloro che si trattano bene, per i quali il caffè è ben più di una bevanda che ti aiuta a svegliarti il mattino. Dalla scelta del tipo di caffè alla macinatura, fino alla bollitura dell'acqua: la qualità di un caffè dipende da tutta una serie di fattori molto diversi. Sagehorn parla della magia delle quattro «M»: miscela, macinatura, macchina, mano. «Tutto deve concorrere armoniosamente a fare un buon caffè».

Centinaia di fedelissimi cedono ogni anno al fascino della bella glaronese. Attualmente si vendono tra le 300 e le 400 Olympia all'anno, soprattutto in Svizzera, Germania e Stati Uniti. «Gli affari vanno bene e la domanda cresce», afferma Sagehorn, che è al contempo responsabile della direzione, del marketing e della vendita. Un paio di anni fa la piccola azienda stava per uscire di scena. Se nel 2008 il fotografo argoviese Felix Wey e un investitore tedesco non fossero intervenuti per salvare il rinomato prodotto, l'Olympia sarebbe ormai solo un oggetto da esposizione nei musei del design.

E chissà che fine avrebbero fatto le macchine in uso da decenni in Svizzera e all'estero. Di sicuro sarebbero rimaste oggetti di culto e cimeli di famiglia, un unicum nella nostra società dello spreco. Su Internet oggi per 2000 franchi si possono acquistare macchine Olympia risalenti fino a vent'anni fa. Il prezzo di quelle nuove oscilla tra i 3700 e i 4000 franchi, più eventualmente altri 1350 franchi per il meccanismo di macinazione.

I piaceri della vita

È un prezzo piuttosto alto per una macchina del caffè. Per fortuna ci sono ancora i cultori del buon caffè, che non badano a spese quando si tratta di un oggetto di culto e di un prodotto di design. Il tipico «cliente Olympia» ha tra i 35 e i 55 anni. Lui

è un designer, un artista o un fotografo, mentre lei è architetto oppure svolge un altro lavoro creativo; entrambi lavorano, tengono molto alla qualità e amano i piaceri della vita.

«Con il tempo mi sono affezionato all'Olympia», afferma Thomas Schätti mentre mi fa visitare la sua azienda. Anche se per ora non si tratta del prodotto di punta che genera una grossa cifra d'affari e frutta un gran guadagno. A Schwanden le singole parti della macchina vengono tagliate, saldate, verniciate e cotte, per raggiungere la qualità indispensabile per questo prodotto esclusivo. Schätti accenna poi alla «sostenibilità» che per lui non è solo una moda passeggera. «A Schwanden intendiamo portare avanti la filosofia di questo marchio tradizionale». In concreto ciò significa fabbricare un prodotto affidabile e duraturo, e soprattutto riparabile, quindi non destinato a finire in breve tempo nelle discariche. Come spiega Sagehorn, vi sono clienti Olympia che da 40 anni si preparano il caffè ogni mattina con la stessa macchina.

Un preciso rituale

Nonostante l'aspetto così esclusivo e raffinato del prodotto, il «quartier generale» della Olympia Express SA è un modesto negozietto in Burgstrasse a Glarona. Il regno di Christian Sagehorn è La Mecca dell'Olympia: se non è impegnato in una fiera o in visita a un commerciante, gestisce da qui i contatti con i clienti di tutto il mondo. E qui si recano spesso gli amanti del caffè per farsi introdurre da un barista ai segreti della preparazione di questa nobile bevanda.

Anche Sagehorn, meccanico d'auto con una lunga esperienza in Germania nella vendita di automobili, è ormai un professionista del caffè. Per un espresso doppio occorrono da 14 a 16 grammi di caffè macinato. Quando l'omino dell'Olympia Express si accende di rosso, significa che l'acqua si sta scaldando. Dopo otto/dieci minuti un pressostato regola la pressione. A questo punto l'acqua supera i 100 gradi, per poi raggiungere la temperatura ideale di 92 gradi nell'alloggiamento portafiltro. L'acqua bollente viene «premuta» attraverso il caffè in polvere per 18/24 secondi, affinché le preziose sostanze aromatiche arrivino nella tazzina. Il tannino e le sostanze amare rimangono nel fondo del caffè. Più abile è la mano di chi lo prepara e più esatti sono i tempi delle varie operazioni, più gustoso sarà il caffè.

Quanto lavoro nell'era di George Clooney e del suo caffè in capsule! E quanto è più semplice mettere un cucchiaio di caffè solubile nella tazza, versarci un po' d'acqua, girare, lasciar raffreddare un attimo e sorseggiarlo, il tutto in un processo quasi «istantaneo». In tempi in cui tra il risveglio, la corsa in ufficio e la timbratura del cartellino quasi più nessuno ha la calma di poter azionare un apparecchio più lento di un computer, le macchine del caffè di Glarona e i loro clienti sembrano provenire da un altro pianeta. Eppure non c'è nulla di più bello, assicurano Christian Sagehorn e Thomas Schätti.

La Svizzera, paese del caffè

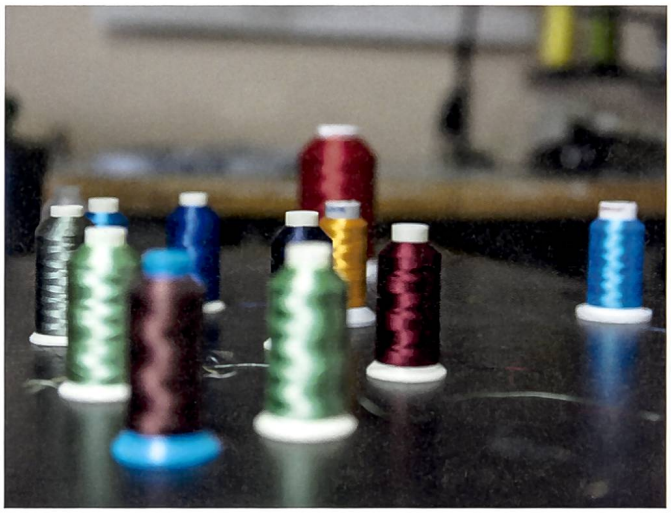
«Il settore del caffè è forse uno dei rami più sottovalutati dell'economia svizzera. Senza una sola pianta di caffè e senza che l'opinione pubblica se ne renda conto, il nostro paese è diventato un leader mondiale in questo campo», afferma il prof. Chahan Yeretzian, il «signore dei chicchi» come lo chiamano all'Università di Wädenswil (ZHAW). Di professione chimico, alla ZHAW ha fondato il Centro di competenza per il caffè, dove da due anni forma gli esperti del settore.

La quota della Svizzera nel commercio mondiale del caffè greggio è pari al 70 per cento. E non si tratta solo di un commercio virtuale, poiché ogni anno in Svizzera si importano anche 1,8 milioni di sacchi. Circa un terzo lascia di nuovo il paese, tanto che le esportazioni di prodotti a base di caffè sono ormai di gran lunga superiori a quelle dei tradizionali prodotti di esportazione svizzeri, come il cioccolato e il formaggio.

Ma anche gli svizzeri contribuiscono in maniera non indifferente al consumo interno di caffè (oltre dieci chili e più di 1000 tazze di caffè pro capite). Si tratta di cifre nettamente superiori rispetto all'Italia, ad esempio. Solo il Lussemburgo e alcuni paesi nordici ne consumano ancora di più.

Oltre al commercio e alla torrefazione, anche i produttori di macchine del caffè hanno un ruolo leader a livello mondiale, in particolare nel settore delle macchine automatiche, una tecnologia sviluppata una quarantina di anni fa. Il «made in Switzerland» è diventato un importante argomento di vendita in molti paesi d'esportazione.

01



02

03

01 Dolci tentazioni nella panetteria/pasticceria «allegra» di Morbio Inferiore.

02 Rocchetti colorati fra gli indispensabili arnesi del mestiere della Sartoria Tatiana di Faido.

03 Profumi e sapori del territorio sono in vendita nel negozio Quintorno di Monte Carasso.

VECCHI NUOVI BUSINESS

– Ticino –

Secondo le normative cantonali ticinesi le aziende esistenti e quelle nuove vengono considerate innovative se introducono innovazioni rispetto al mercato nel prodotto, nel servizio, nel processo produttivo o nell'organizzazione. Abbiamo visitato quattro di queste piccole iniziative.

Autore Lorenza Storni **Foto** Claudio Bader

Il 2013 è risultato un anno decisamente da record per il Ticino con la fondazione di 3207 nuove imprese: in percentuale il miglior risultato a livello nazionale. «Inutile dire che ciò è dovuto anche alla posizione di confine, visto che molti imprenditori italiani sono attratti dall'idea di avviare un'attività nel nostro Cantone, anche a causa dell'instabilità politica ed economica dell'Italia. Anche sul fronte dei fallimenti, però, il 2013 è stato un anno da record con circa 300 aziende», commenta Marco Passalia, vice-direttore della Camera di Commercio ticinese. In base ai dati statistici in Ticino sono attive circa 21 600 PMI di cui poco più di 18 000 hanno meno di 10 addetti, mentre 215 aziende sono di grandi dimensioni (con 100 e più addetti) a tempo pieno.

Anche se per loro natura si parla di settori innovativi riferendosi alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, al medtech (farmaceutico e quello medicale), al cleantech ed il settore logistico, l'innovazione può anche essere altro. «Vi sono tanti modi per definire il concetto d'innovazione. Bisogna ricordare che se l'invenzione è un atto creativo, l'innovazione è un atto di creatività economica, ovvero l'applicazione economica dell'invenzione. Ci può quindi essere un'innovazione di prodotto, di processo, di mercato, di modello di business e così via», afferma Passalia. Le quattro iniziative che vi presentiamo in queste pagine ne sono un esempio. È il modello di business a caratterizzarle. Un modello nel quale hanno creduto anche le Banche Raiffeisen locali, sostenendo queste piccole imprese di successo. Successo confermato dalla clientela che apprezza l'idea e il prodotto.

«allegra», la panetteria-pasticceria sociale

Inaugurata la fine di novembre 2013 nella casa anziani San Rocco di Morbio

01

02

03

01 Paolo e Alexandra Zanga, infaticabili lavoratori e padroni di casa del Garni Barbaté di Tegna.

02 I panettieri dell'«allegra» producono giornalmente fino a 70 chili di pane fresco.

03 Fare la spesa al Quintorno significa sostenere i produttori locali.

04 Tatiana Antonietti, sarta, ha colmato una nicchia di mercato grazie alle macchine che ricamano loghi per ditte e società.

Inferiore, è subito diventata un punto di riferimento importante per tutto il villaggio. John Gaffuri, direttore della casa anziani: «Lo scopo era quello da una parte di avvicinare ulteriormente la gente ai nostri ospiti; dall'altra di rispondere ad un'esigenza della comunità di Morbio che da diversi anni non disponeva più di un negozio di paese». La nuova e originale iniziativa ha ben presto trovato ampi consensi tanto che la panetteria sforna giornalmente 60/70 chili di pane venduti alla popolazione, ai ristoranti locali e alle scuole. «allegra» è un'iniziativa che si ispira a principi gestionali socialmente responsabili, minimizzando l'impatto ambientale attraverso la selezioni di fornitori locali. Nel negozio vengono venduti anche prodotti di pasticceria e alimentari di prima necessità. L'attività, a braccetto con il bar della casa, ha dato un impulso sostanziale alla socializzazione. «La gente – ci conferma Gaffuri – beve un caffè, acquista il pane, scambia due chiacchiere con gli ospiti in un'atmosfera che sembra quella di piazza». Un nuovo modo di «fare business»? «Fermo restando che il core business rimane la cura e l'assistenza degli anziani, questa è certamente un'attività accessoria nell'attività. Direi che potrebbe essere una nuova via da esplorare». Al banco si vende anche il pane Raiffeisen, un pane del mese davvero squisito!

Garni Barbaté, comfort e dettagli che fanno la differenza

Per loro c'è un unico modo di gestire il garni: far sentire il più possibile a proprio agio l'ospite, come se fosse a casa. E questo abbracciando un concetto di tendenza, il B&B: 19 camere design dai colori diversi con tanti piccoli dettagli che fanno la differenza e colazioni ricchissime con prodotti fatti in casa. Paolo e Alexandra Zanga hanno acquistato il Barbaté di Tegna nel 2005. Lei figlia di albergatori germanici e a sua volta esercente, lui con una lunga gavetta alle spalle che l'ha portato da cameriere ad assistente di direzione, hanno investito soldi, sudore e passione per trasformare la struttura in un ambiente che avesse carattere e cuore. Il garni è la loro casa, il loro posto di lavoro, il frutto di coraggio ed iniziativa. Infatti, dal 2005 ad oggi la struttura ha subito praticamente una ristrutturazione completa a piena soddisfazione degli ospiti, sempre più numerosi. Ma qual è il valore aggiunto di questa vostra struttura? «Essere sempre presenti per accontentare, nel limite del possibile, ogni richiesta del cliente. Il segreto è impegnarsi in tante piccole cose semplici (il servizio taxi gratuito, un caffè offerto, quattro chiacchiere e un buon bicchiere di vino, pacchetti vantaggiosi, iniziative

04

enogastronomiche, ecc.) ma che fatte bene fanno sentire a casa i nostri ospiti». Il Barbatè è aperto da inizio marzo a fine dicembre. La contabilità la fa Alexandra, il marketing è compito di Paolo, tutto il resto insieme (con il solo aiuto di due donne delle pulizie). Un'accoppiata vincente.

Sartoria Tatiana, taglio, cucito e ricami per società e ditte

Ago, filo, forbici, centimetro, gesso e taglierina sono i suoi strumenti del mestiere. A questi si aggiunge passione ed entusiasmo per il suo lavoro. La passione gliel'ha trasmessa la sua mamma, maestra sarta. Una passione che Tatiana Antonietti, diplomata modellista, ha concretizzato con l'apertura a Faido 4 anni fa del suo atelier dove realizza abiti su misura di ogni genere, anche da sposa o di carnevale, esegue riparazioni e altri lavori di sartoria. Sposata e madre di tre figli, Tatiana non si è però accontentata di lavorare a metà tempo. Un anno e mezzo fa, la decisione di acquistare una macchina industriale per ricamare loghi per ditte, società sportive e privati. «Era da tempo che desideravo avere una di queste macchine. È stato un buon investimento perché il lavoro è arrivato in abbondanza». Non si immaginava di colmare una nicchia di mercato. Tatiana ha così comprato una seconda macchina, mentre una terza, più piccola, le è stata regalata dal marito. Il lavoro di ricamo lo fa a casa sua a Rodi, in un locale ricavato al pianterreno. A volte fino alle 2 di notte per terminare gli ordini che le giungono. «È un lavoro faticoso, ma mi piace e mi dà molte soddisfazioni. Sono puntigliosa in quello che faccio e i clienti sono contenti. Il mio primo lavoro è stato per il Leventina calcio. Per loro ho ricamato le maglie e le giacche. Poi si è fatto avanti lo sci club Prato Leventina e con il passaparola sono arrivati tanti altri incarichi».

Quintorno, il gusto del territorio

Arrivano tutti da «lì intorno» i prodotti in vendita nel bel negozio di Monte Carasso. I più vicini dal Piano di Magadino, i più lontani dal Grigioni Italiano. Una ricca vetrina della tipicità, dove è raggruppato e venduto il frutto del lavoro di 60 produttori locali. Aperto nel maggio 2010 nell'ambito del progetto di sviluppo regionale dell'Associazione maGno, il negozio di Monte Carasso è una realtà che si va sempre più consolidando. «Il prossimo obiettivo – afferma Sabrina Guidotti, responsabile del punto vendita – è quello di dare al più presto al Quintorno gli strumenti per funzionare in modo finanziariamente sostenibile e indipendente, diventando così un vero e proprio business. È perciò giunto il momento di promuoverlo al meglio». Ma in cosa questo negozio si differenzia dagli altri simili aperti nel nostro Cantone? «Il coinvolgimento iniziale dei produttori senza intermediari e la vendita di soli prodotti locali. Infine vi è il progetto di creare servizi ed eventi per dare visibilità ai produttori e al territorio». Il successo del Quintorno è confermato dalla cifra d'affari che, senza impennate, aumenta gradatamente «pur lavorando con dei margini di guadagno più che onesti. Perché per noi è importante avere un occhio rivolto al consumatore, ma anche al produttore. Senza dimenticare che le nostre tre venditrici godono di condizioni di lavoro in regola con il contratto collettivo», afferma orgogliosa Guidotti. L'idea, insomma, è quella di fare business ma in modo equo e sulla base di un'economia solidale.

INTERVISTA A MARIO VERGA

Presidente Federazione Banche Raiffeisen Ticino e Moesano

Quanti clienti aziendali ha Raiffeisen in Ticino?
Il Ticino segue l'andamento svizzero: circa 1/3 delle aziende ha una relazione con Raiffeisen. Quindi si può ipotizzare che delle 21 600 aziende presenti sul territorio oltre 6000 siano clienti delle nostre Banche.

Come sono distribuite sul territorio dal punto di vista geografico?
La clientela aziendale è distribuita in funzione delle zone economicamente forti: di conseguenza la maggior densità si trova nel Luganese, nella piana del Vedeggio e nel Mendrisiotto.

Quali caratteristiche deve avere un'iniziativa imprenditoriale locale per godere del sostegno Raiffeisen? Il tema dell'innovazione e originalità dell'impresa ha un'importanza rilevante per Raiffeisen?
Non mi risulta che esistano dei criteri di concessione di prestiti in funzione dell'originalità e dell'innovazione dell'impresa. Le Banche Raiffeisen si attengono alle istruzioni vincolanti per la concessione di crediti stabiliti da Raiffeisen Svizzera.

Viene riservata attenzione anche alla socialità dell'impresa?
Non esiste un criterio riferito alla socialità dell'impresa da finanziare. I principi Raiffeisen sono quelli generali riferiti alla parità di trattamento fra i soci, i quali beneficiano dei vantaggi che il Gruppo ed ogni singola Banca concede loro. Va però ricordato che la Federazione Regionale, consegna annualmente un Premio Raiffeisen di 10 000 franchi allo scopo di aiutare, incoraggiare e gratificare iniziative meritevoli nel campo umanitario, artistico, sociale, scientifico e sportivo.

UniversiTI

– Ticino –

Sono molti i giovani ticinesi che scelgono gli studi accademici. Ma dove vanno, quali facoltà prediligono, come immaginano il loro futuro? Quattro universitari si raccontano.

Autore Lorenza Storni **Foto** Massimo Pedrazzini

Il Ticino vanta un piccolo, grande esercito di studenti universitari. Sono circa 4500, sparsi qua e là in Svizzera, ma anche all'estero, soprattutto in Italia. Sorprende però che negli ultimi 10 anni le loro scelte universitarie non siano cambiate. Nonostante l'offerta di curriculi di studio sia oggi molto vasta e differenziata, con materie «moderne» che aprono porte a professioni innovative, i giovani ticinesi restano «conservatori e tradizionalisti». Sia la scelta dei cantoni cui indirizzarsi, sia la scelta delle facoltà da frequentare non hanno subito particolari variazioni di tendenza. Le università più «gettonate» restano Friborgo, Losanna e Zurigo, seguite a ruota dai due Politecnici, mentre le facoltà preferite continuano ad essere quelle legate alle scienze economiche seguite da psicologia e scienze dell'educazione e dello sport, scienze tecniche, diritto, scienze naturali e medicina. Come mai? Rita Beltrami, capo ufficio dell'Orientamento scolastico e professionale del Canton Ticino: «Difficile rispondere a questa domanda. Non posso che ipotizzare influenze culturali, un tessuto socioeconomico improntato al terziario, modelli e rappresentazioni sociali...».

Non sorprende quindi che Francesca, Camillo, Giuseppe e Lisa, i ragazzi che hanno accettato di raccontarsi in queste pagine, abbiamo scelto facoltà tradizionalmente storiche e ben consolidate nel panorama universitario svizzero.

C'è chi resta in Ticino...

Fondata nel 1996, l'Università della Svizzera italiana è oggi l'ateneo più internazionale della Confederazione. Accoglie 3000 studenti di 100 differenti nazionalità iscritti ad Architettura, Economia, Scienze della comunicazione ed Informatica. Fra questi vi sono 765 ticinesi. Un dato che fa piacere, considerando che fino al 1996 i giovani del nostro Cantone erano costretti a lasciare il Ticino se volevano intraprendere gli studi universitari.

Anche il consigliere di Stato Manuele Bertoli, direttore del Dipartimento dell'educazione, della cultura e dello sport, ha dovuto a suo tempo «emigrare» a Ginevra: «La mia storia è un pò particolare. Dopo aver conseguito il diploma di maestro di scuola elementare, non potevo insegnare a causa della vista (affetto da una malattia congenita che comporta la degenerazione della retina ha perso gradualmente la vista, ndr) e quindi per forza ho dovuto scegliere una formazione superiore che comunque mi permettesse degli sbocchi lavorativi malgrado l'handicap. La legge mi ha sempre interessato e perciò mi sono iscritto a Ginevra, laureandomi nel 1988. Sono poi rientrato in Ticino perché è qui che ho sempre avuto i miei interessi ed affetti. Il mio primo impiego è stato quello di consulente all'Associazione Svizzera Inquilini, della quale sono poi divenuto segretario. Allora era un'associazione basata quasi interamente sul volontariato. Il mio primo «stipendio» fu di 2400 franchi al mese, perché di soldi non ce n'erano».

... e chi va in Italia

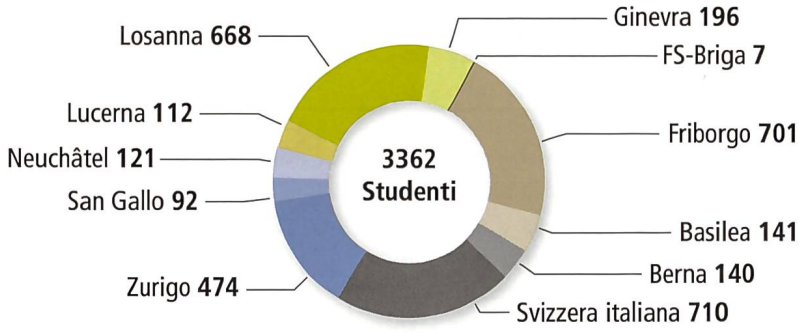
Un buon numero di ticinesi si iscrive anche ad atenei della vicina Italia. In questo caso è il fattore lingua a giocare un ruolo decisivo nella scelta, oppure, come nel caso di Luca Santaniello di Vezia, la reputazione della scuola: «Frequento l'Istituto Marangoni di Milano. Questa scuola ha un'ottima reputazione internazionale. Nella facoltà che frequento – Interior Design – ci insegnano a progettare spazi privati o pubblici creando una storia di stili, emozioni ed espressioni, usando i colori, la luce, la ricerca. Ho scelto questo curriculum di studi perché rispecchia il mio essere un po' «sognatore» e «visionario». Dopo la laurea penso che andrò all'estero per approfondire e perfezionare con un master le mie conoscenze».

Il Dipartimento dell'educazione, della cultura e dello sport non dispone di un dato preciso ma una ricerca empirica fatta alcuni anni fa stimava che un migliaio di giovani residenti in Ticino si indirizzasse verso atenei all'estero.

Impegno finanziario importante

I contributi erogati dal Ticino per studenti del Cantone iscritti nel 2013 a Scuole universitarie professionali e pedagogiche di oltre Gottardo sono stati di 9,6 milioni di franchi; quelli per le Università di 38,6 milioni. Ci si avvicina dunque alla cinquantina di

Ticinesi che studiano in Svizzera ripartiti per università, anno accademico 2012/2013



milioni. A questi va aggiunto il contributo di gestione all'USI, che, per il 2013, era di 19,3 milioni di franchi, circa il 20 % del budget dell'ateneo al Sud delle Alpi. Non vanno infine dimenticati gli aiuti allo studio per circa 12 milioni erogati nell'anno scolastico 2012/13: in nove casi su dieci si trattava di borse, per il resto di prestiti di studio. Il 90 per cento di questi aiuti è versato per studi in Svizzera; il rimanente 10 per cento per studi all'estero.

Chissà se questi sforzi finanziari vengono «ripagati» con il ritorno in Ticino degli ormai ex-studenti? Risponde Manuele Bertoli: «Un dato statistico non esiste. Ad ogni modo occorre considerare il fortissimo aumento della mobilità prodottosi negli ultimi due decenni per cui la partenza permanente di giovani ben formati è una realtà ormai per molte regioni, compresa la nostra. Il tema non è tanto sapere se sono cervelli in fuga o testimoni del Ticino altrove, piuttosto sapere se il Ticino ha sufficienti mezzi per attirare i suoi giovani formati fuori dal Cantone ed altri giovani sul proprio territorio. Da questo punto di vista credo che ci sia ancora da lavorare, anche se nella ricerca, nelle professioni innovative, ecc. il Ticino ha fatto certamente dei bei passi avanti negli ultimi venti anni».

Che rientrino o no una cosa è certa: i ticinesi sono bravi universitari, che da sempre studiano in una lingua che non è quella madre, che si fanno valere e si distinguono. Certamente un motivo di vanto per un Cantone piccolo e di minoranza come il nostro.

Francesca Cerza
26 anni, Gordola
Università di Friborgo, facoltà di Economia aziendale

Mi sono iscritta ad un master bilingue in inglese/tedesco. Il primo semestre si tiene a Losanna e al terzo semestre è previsto un viaggio studio oltre oceano. Il master è part-time e dunque à côté si può lavorare al 60 %. Ma la motivazione più forte è il fattore lingue. Ho optato per il programma inglese/tedesco in un cantone bilingue dove il francese prevale. Tre lingue in un colpo solo! Inoltre Friborgo è vicina a Berna, Basilea e Ginevra, città interessanti per sbocchi lavorativi! Frequento Economia aziendale con l'approfondimento in Entrepreneurship (innovation & growth) perché oltre all'ambizione di intraprendere la via imprenditoriale, sono affascinata da ciò che offre la vera «innovazione». Dopo il Bachelor, ho optato per l'esperienza professionale e un Master rientrava nei miei progetti... Volevo andare oltre Gottardo ma l'intento iniziale era trovare un lavoro. Mi ero fissata un termine e come piano paracadute avevo l'iscrizione al Master. Ed eccomi qui! Per chi non è bilingue come me, il vantaggio maggiore sicuramente è l'aspetto di poter praticare e migliorare più lingue contemporaneamente. In classe le lingue si mixano e con i compagni idem. Inoltre io sono l'unica ticinese perciò l'italiano, al momento, lo posso anche dimenticare! Dopo gli studi andrò dove mi porterà il lavoro, chiaramente non ho limiti geografici! Il Ticino lo rivedrò il giorno che dovrò invecchiare. Però, riflettendoci, se avrò famiglia, crescere i miei figli in Ticino non mi dispiacerebbe.

Giuseppe Matesi
24 anni, Quartino
USI Lugano, facoltà di Scienze della comunicazione

La scelta di studiare all'Università della Svizzera italiana è avvenuta in modo abbastanza casuale, non riuscivo a focalizzare il mio futuro, ma sapevo che avrei comunque dovuto procedere con gli studi per realizzarmi un giorno. Dunque, ho scelto d'iscrivermi alla facoltà di Scienze della comunicazione poiché mi permetteva, una volta finito il triennio, di intraprendere più strade rispetto ad altre facoltà.

Tuttavia, la scelta di studiare comunicazione a Lugano non rispecchiava i miei reali desideri, ma non avevo idee ed ero poco informato sul mondo accademico anche perché inizialmente volevo seguire un cammino diverso. Quindi mi sono iscritto all'USI (in ritardo) per non perdere un anno. Con sorpresa mi sono trovato subito a mio agio e ho conosciuto persone fantastiche. Inoltre, ho notato che il mio giudizio critico si è sviluppato molto e sono riuscito a tracciare un percorso che m'interessa e mi appassiona.

Mi sono laureato lo scorso novembre e attualmente sto cercando un impiego nell'ambito del marketing e comunicazione. Mi vorrei candidare come assistente marketing e comunicazione o teamleader. Se dovessi trovare un posto di lavoro all'estero che mi permettesse di esprimermi al meglio non esiterei a lasciare il Ticino. D'altro canto sarei anche lieto di rimanere sempre per lo stesso motivo. In generale, si tratta di cogliere o creare le opportunità in base ai propri sogni. Se non dovessi trovare lavoro sto valutando l'eventualità di fare un Master sul Social Mobile Marketing o di studiare l'inglese.

Camillo Balerna
22 anni, Dino
Politecnico federale di Zurigo,
facoltà di Ingegneria

Sin da piccolo ho sempre avuto una grandissima passione per le automobili, o più in generale per tutti i mezzi di locomozione alimentati da un motore. Mi era quindi già abbastanza chiaro che avrei studiato in una facoltà che ben combina ciò che mi

appassiona con l'offerta formativa. Il campo dell'ingegneria meccanica era ciò che più si avvicinava alle mie aspettative. Quando scoprii che il Politecnico federale di Zurigo era tra le 10 migliori università al mondo per quanto riguarda la facoltà di Ingegneria, non esitai ad iscrivermi. Oggi posso dire di essere felicissimo di aver scelto questa facoltà, i cui sbocchi in qualunque ambito sono pressoché infiniti! Ho appena cominciato il primo anno di Master e sono assistente sia di Algebra Lineare che di Elettrotecnica. I vantaggi di studiare al Politecnico di Zurigo sono veramente tantissimi: dal grandissimo livello di istruzione, alle ottime strutture (e attrezzature) che sono a nostra disposizione, nonché al corpo insegnante, il quale spesso condivide con gli studenti preziose esperienze personali acquisite lavorando nell'industria. Inoltre, grazie al carattere cosmopolita della città di Zurigo, sono correntemente parlate diverse lingue, come l'inglese e il tedesco, nonché «l'amato» «Schwizerdütsch», lingua all'inizio piuttosto ostica per tutti gli studenti ticinesi.

Dal Ticino, che rimane il centro dei miei interessi, sono appena partito. Per alcuni anni ho tutto il diritto di scoprire com'è fatto il mondo. Escludo quindi un rientro imminente. Non sarebbe nemmeno utile per il Cantone se un giovane dovesse ritornare in Ticino subito dopo aver terminato gli studi, senza aver maturato altrove delle esperienze di vita e professionali.

Lisa Besomi
20 anni, Minusio
Università di Friborgo, facoltà di Lettere

Prima di optare per Friborgo sono andata a curiosare nelle università di Losanna e Neuchâtel. Mi sono piaciute molto. A Losanna ho molti parenti (zii e cuginetti) ed è una città che conosco bene. Forse, inconsciamente, l'ho scartata perché intimamente sentivo un bisogno d'indipendenza totale. Neuchâtel ha parecchie caratteristiche simili alla mia città. Sul lago, piccolina, rassicurante. Ero molto tentata. Poi... Friborgo. È stato un po' come un colpo di fulmine: non sai bene spiegarlo, ma senti qualcosa dentro di te che ti dice che la strada è quella... Non escludo tuttavia qualche dirottamento... La scelta della facoltà di Lettere corrisponde ai miei desideri reali e anche un po' ai miei sogni. Avendo appena iniziato, fortunatamente sono ancora nella fase d'innamoramento: trovo tutto bello, tutto perfetto. La città è abbastanza grande per trovare sempre qualcosa da fare, ma non troppo da rischiare di disperdersi; l'università ha parecchie facoltà ma di dimensioni piuttosto ridotte, non è quindi una fabbrica di laureati. Come detto, al momento sono ubriaca di indipendenza e di Friborgo, quindi la voglia di «restringermi» nuovamente in Ticino non mi alletta più di tanto. I miei progetti futuri volano verso altre destinazioni. Chissà, vedremo...

A PRO INFIRMIS PER I MINORI CON HANDICAP

– Ticino –

Pro Infirmis ha dato avvio al Servizio d'Appoggio per i Famigliari Curanti – Progetto-pilota Minorenni. Abbiamo posto due domande al direttore Danilo Forini.

In cosa consiste il progetto?
Ogni giorno, numerosi genitori si occupano intensamente di un figlio con handicap: un impegno gravoso che spesso non concede tregua. È quindi importante poter contare su un sostegno esterno, in particolare su uno specifico servizio di baby-sitting.

Come è stato accolto questo nuovo servizio?
Il servizio ha ufficialmente preso avvio lo scorso settembre ed è sempre più visto dai famigliari curanti come un aiuto preventivo esterno: per «durare di più» e potersi così «occupare meglio» del proprio caro. Nei primi quattro mesi 15 famiglie hanno beneficiato di prestazioni ma l'obiettivo per il 2014 è quello di raggiungere quota 30.

A questo progetto e all'Associazione React (cfr. Panorama 5/2013) è stato attribuito nel 2013 il Premio Raiffeisen, istituito per il 50.mo della Federazione Ticino e Moesano, allo scopo di premiare meritevoli iniziative nel campo umanitario, artistico, sociale, scientifico e sportivo. In 17 anni sono stati devoluti 175 000 franchi.

PROGETTOAMORE, SOLIDARIETÀ IN MUSICA

– Chiasso –

ProgettoAmore, manifestazione benefica sostenuta dalla sua nascita da Raiffeisen, torna il 14 giugno 2014 a Chiasso. Con il motto «ragazzo aiuta ragazzo», dal 2009 sono stati devoluti 720 000 franchi alle associazioni ticinesi che si occupano di persone meno fortunate. Paolo Meneguzzi, cofondatore del Progetto: «Riuscire a fare del bene con una maratona musicale cui partecipano grandi nomi è appagante. Essere solidali è bello!». **progettoamore.ch**

WALKING À LA CARTE E DIVERTIMENTO PER TUTTI

– Lugano –

Salute, movimento e divertimento per tutti domenica 27 aprile con il Walking Lugano. Novità: la carta giornaliera Arcobaleno, 2ª classe, tutte le zone, inclusa nella tassa d'iscrizione. A scelta Lake and Walking (5 km con giro in battello), Relax (6,6 km ideale per le famiglie con bambini), Panorama (10,6 km), Fitness (15,6 km) e Challenge (18,6 km) ed un ricco programma di animazione in Piazza Riforma.
Info ed iscrizioni su **walkinglugano.ch**

GIRO DEL MONTE BAR CON IL CAS E VALSECCHI

– Luganese – 14 giugno e 13 settembre –

Dopo le gite al Ritom dello scorso anno, sarà la volta di una cima del Luganese, ovvero il Monte Bar: il 14 giugno per i clienti Raiffeisen del Sopraceneri e il 13 settembre per quelli del Sottoceneri. Accompagnatore il naturalista Angelo Valsecchi. Picnic organizzato da uno chef stellato scelto da Matteo Pelli. Partecipazione a sorteggio. Iscrizioni agli sportelli della vostra Banca.

«QUANTE STORIE» CON MICHELE FAZIOLI

– Lugano, 7 aprile – Verscio, 12 maggio –

Presentato da Matteo Pelli, Michele Fazioli entrerà in teatro (studio Foce e Teatro Dimitri) con una enorme valigia di libri che, estratti uno ad uno, non saranno letti ma solo raccontati, in un percorso tutto parlato di storie appena abbozzate. Il libro sarà solo il pretesto per creare un clima particolare, evocare personaggi, aneddoti veri e inventati e far nascere la voglia di leggere. Inviti presso le Banche Raiffeisen.

CON VALON BEHRAMI AL RAIFFEISEN CAMP

– Mendrisio – fine maggio/inizio giugno –

Il centrocampista della Nazionale svizzera e del Napoli Valon Behrami sarà protagonista della quarta edizione del Raiffeisen Camp, organizzato da Matteo Pelli allo stadio comunale di Mendrisio tra fine maggio e inizio giugno. Gruppi d'allenamento, gioco, autografi e foto con Valon per i figli tra gli 8 e i 15 anni di soci e clienti. Cartoline di iscrizione (partecipazione a sorteggio) presso gli sportelli delle Banche.

SWISSMINIATUR, TESSERA FAMIGLIA GRATUITA

– Melide – 15 marzo–26 ottobre –

Anche quest'anno soci e clienti Raiffeisen del Ticino e Moesano potranno richiedere la tessera annuale gratuita per famiglie della Swissminiatur tramite i formulari che si trovano nelle Banche Raiffeisen. Per il rinnovo della tessera: rivolgersi alla cassa del parco. Tra le novità di quest'anno: il nuovo modellino della cattedrale di Basilea e il Marché di Saignelégier. **swissminiatur.ch**

A SCUOLA DI BANCA

– Gravesano –

«Come si riesce a diventare direttori della Banca Raiffeisen e quanto si guadagna?»; «Come si fa a non avere debiti? I miei genitori sono indebitati per tutta la vita perché hanno una ipoteca...», ha chiesto Sofia. Sono solo due delle numerose domande poste dai dodici allievi del gruppo opzionale Attività Commerciale della quarta media di Gravesano. Accompagnati dalla docente responsabile Tiziana Garobbio, sono stati accolti lo scorso novembre nella Banca Raiffeisen del Vedeggio dai consulenti alla Clientela privata, Claudia Ruscio e Danilo Tundo.

Dopo un'introduzione informativa sui temi risparmio ed indebitamento giovanile, è seguita una panoramica relativa alla formazione e all'apprendistato bancario. La «lezione» si è conclusa con l'apprezzata visita agli spazi bancomat ed alle cassette di sicurezza.

SCOLLINANDO, UNA FESTA

– Luganese –

Andrà in scena anche quest'anno, e più precisamente domenica 15 giugno, il tradizionale programma di colazioni offerte, spettacoli, atelier gratuiti e il divertente concorso Raiffeisen «caccia al giullare». La manifestazione, aperta a tutti e senza iscrizione, è organizzata dai dieci Comuni a nord della città di Lugano e patrocinata dal Gruppo Banche Raiffeisen del Luganese.
Info su **scollinando.ch**

STRAMANGIADA, CAMMINARE CON GUSTO

– Poschiavo –

La nona edizione della camminata enogastronomica «straMangiada» si terrà il 6 luglio attorno al lago di Poschiavo con dieci soste per gustare specialità regionali e vini valtellinesi. L'evento è da sempre sostenuto dalla Raiffeisen Valposchiavo.
Informazioni e iscrizioni: **stramangiada.ch**

Abbonamenti: Panorama può essere richiesto gratuitamente o in abbonamento presso la vostra Banca Raiffeisen.

MISTO
Carta da fonti gestite in maniera responsabile
FSC® C012018

printed in **switzerland**

IMPRESSUM

Editore: Raiffeisen Svizzera società cooperativa

Redazione: Nikodemus Herger, capo editoriale; Pius Schärli, caporedattore; Philippe Thévoz, redattore edizione francese; Lorenza Storni, redattrice edizione italiana.

Concetto e grafica:
Agentur Paroli AG, Witikonerstrasse 80, Zurigo: Oliver Suter, Tanja Hollenstein (capo progetto, redazione, produzione), Christoph Schiess (art director)

Indirizzo della redazione: Panorama Raiffeisen, Redazione Ticino, Biolda, 6950 Tesserete
panorama@raiffeisen.ch

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

Periodicità: Panorama esce 6 volte l'anno; 102.ma annata; tiratura (REMP 2012) 266 582 es. in tedesco; 90 157 es. in francese, 53 595 es. in italiano.

Inserzioni: 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

Nota giuridica: Qualsiasi riproduzione deve essere autorizzata formalmente dalla redazione. I testi pubblicati su questa rivista hanno uno scopo puramente informativo e non vanno intesi come offerte o consigli per l'acquisto o la vendita dei prodotti finanziari citati. La performance registrata in passato non rappresenta alcuna garanzia sullo sviluppo futuro. Concorsi Panorama: Non si tiene alcuna corrispondenza sui concorsi. Le vie legali sono escluse. Non si accettano tagliandi o cartoline imbustate. È vietata la partecipazione ai collaboratori delle Banche Raiffeisen e di Raiffeisen Svizzera.

OFFERTE PER I SOCI RAIFFEISEN

IN CALENDARIO UN'ESTATE DA SPETTACOLO

Autore Claudio Zemp

Quando arriva la primavera, viene voglia di cinguettare. Raiffeisen vi propone alcune ottime idee per la stagione dei festival. La cartina nelle due pagine successive riporta tutte le località dove i soci possono viaggiare in modo più conveniente. Una panoramica con valore aggiunto!

I soci Raiffeisen non conoscono il torpore primaverile. L'estate open air ha molto da offrire: festival in tutti i luoghi e per tutti i gusti. Dall'11 al 20 luglio, per esempio, al Moon and Stars di Locarno suonano tutti i giorni star mondiali e chi non riuscirà ad andare in Piazza Grande può godersi allo Stars in Town di Sciaffusa grandi nomi come gli Status Quo o Amy Macdonald. I soci Raiffeisen ricevono il 25% di sconto per entrambi gli eventi.

Timpani e trombe

Il calendario degli eventi ha in serbo fragorose risate (Comedy Festival Montreux) nonché timpani e cornamuse (Tattoo San Gallo). Chi invece a primavera sente il richiamo del blues, trova un festival a Basilea e a Lucerna. In estate le montagne ospitano numerosi eventi musicali, che sono fino al 50% più convenienti per i soci Raiffeisen: Zermatt Unplugged, Voices on Top presso il centro Rondo a Pontresina o il Summerstage a Münchenstein con Nena. Anche il Vallese sprizza gioia primaverile con il Festival Caprices Crans-Montana. Per il poetico e pazzo spettacolo Cyclope c'è invece il 25% di sconto.

L'attesissimo Heitere

Un classico tra gli open air è l'Heitere. Per chi non si fosse ancora segnato l'appuntamento: l'evento clou della stagione open air si svolgerà dall'8 al 10 agosto a Zofingen. Nel campeggio del Zofinger Hausberg regna uno spirito di libertà. Durante questo happening dell'open air gli artisti sul palco passano quasi in secondo piano. All'ombra dell'Heitere a Zofingen si è sviluppato tra l'altro un secondo festival. Dal 21 al 24 agosto i puristi della cultura all'aria aperta possono infatti apprezzare il Moonlight Classics nella città vecchia.

Circo e cinema

Si potrebbe quasi programmare un Tour de Suisse dei festival. I soci Raiffeisen hanno per esempio il 25% di sconto per la tournee del Circo Knie, dalla prima a Rapperswil, alla fine di marzo 2014, allo spettacolo di chiusura a Lugano. Il comico protagonista di quest'anno è «David Larible, il clown dei clown». Sono più convenienti anche i cinema open air dislocati in 20 località dal lago di Costanza al lago di Ginevra.

Sport e cultura

Per la Raiffeisen Super League la primavera sarà avvincente. I soci possono assistere alle partite domenicali a metà prezzo. Inoltre, il Passaporto musei Raiffeisen vi farà sentire l'atmosfera primaverile anche quando non dovesse splendere il sole. L'attuale mostra «Make up – Aufgesetzt ein Leben lang?» (Make up per una vita intera?) al Museo delle culture a Basilea va sottopelle, mentre farà sicuramente caldo nel Museo etnografico di Burgdorf, dove potrete mitigare la nostalgia di paesi lontani con una gita sul Rio delle Amazzoni.

In poche parole: il programma dei festival 2014 è allegro, variegato e ricco di spettacolo. Segnate sulla cartina le vostre mete e buon divertimento!

APPROFITTATE COME SOCI DI PIÙ TEMPO LIBERO A MINOR PREZZO

Per tutti i gusti

Visitare i festival è uno dei passatempi preferiti in Svizzera. Ai giganteschi festival tipo Woodstock, il pubblico preferisce eventi medio-piccoli, ma speciali. Ticketcorner, leader di mercato nella vendita di biglietti, vende circa mezzo milione di biglietti all'anno per open air e festival. I soci Raiffeisen con una carta Maestro/V PAY o di credito usufruiscono di uno sconto fino al 50% sui biglietti. Maggiori informazioni su www.raiffeisen.ch/memberplus.

Circo Knie 2014 con il clown David Larible

La famiglia Knie presenta un nuovo e variopinto programma con molti animali, eccellenti performance artistiche ed esibizioni di clown. Come guest star il Circo nazionale Knie è riuscito a ingaggiare per l'intera tournee il clown italiano David Larible, che con il suo caratteristico naso rosso, i vestiti larghi, il suo modo inimitabile e la sua espressiva presenza sulla pista, incarna il classico clown circense. Per questo in tutto il mondo è conosciuto come «il clown dei clown».

Il piacere del cinema sotto le stelle

Il cinema all'aperto è un passatempo relativamente recente in Svizzera. Il lucernese Franz Bachmann allestì i primi cinema all'aperto a Lucerna e Aarau e ora offre il più grande evento di cinema open air a livello nazionale con più di 600 proiezioni in 20 località di tutta la Svizzera. Se siete soci di una Banca Raiffeisen (o clienti Plus presso una succursale) e possedete una carta Maestro/V PAY o di credito Raiffeisen, potete prenotare online i vostri biglietti con il 25% di sconto su www.raiffeisen.ch/memberplus.

MEMBER PLUS

CIRCO KNIE
INTERVISTA AL CLOWN LARIBLE

Intervista Pius Schärli **Foto** Nicole Bökhaus ©Knie

David Larible (55) incarna il classico clown circense, che coniuga elementi tradizionali e moderni. Già da ragazzino sapeva che sarebbe diventato un clown.

PANORAMA: Com'è arrivato a questo mestiere?
David Larible: Non è la persona che sceglie il lavoro di clown, è la clownerie che sceglie le persone. Per questo dico sempre che SONO clown e non che FACCIO il clown, perché sarebbe errato. Il clown è lo specchio della gente, che mo-stra alle persone le loro debolezze e mancanze e le invita a non prendere se stesse e il mondo troppo seriamente.

C'è stato un avvenimento chiave?
Essendo figlio di un famoso trapezista ho avuto la grande fortuna di crescere in una famiglia circense. Sin da piccolo ho quindi potuto vedere da vicino i più grandi clown dell'epoca.

Come fa ridere la gente?
Interagisco molto con il pubblico. Ci vuole grande spontaneità e un certo talento per l'improvvisazione. Per questo i miei numeri non sono mai uguali. Un clown deve innanzitutto far ridere gli spettatori e portare il lato umano nella rappresentazione o nello spettacolo.

Il pubblico reagisce in modo diverso alle sue esibizioni a seconda della lingua e della cultura?

Sì, certo. Un clown tuttavia è qualcosa di universale e si adatta al pubblico in base alla lingua, alla cultura, alla provenienza e al contesto sociale.

In privato quale ruolo recita: commedia, dramma o tragedia?
Probabilmente una commedia tragica, a volte però anche una tragedia comica. Dipende.

Che significato ha per lei il suo impegno nel circo Knie?
Per tutti gli artisti circensi il circo Knie è un obiettivo che non può mancare nel palmarès di una carriera importante. Per gli artisti circensi in tutto il mondo il circo Knie è come la Scala di Milano per un tenore o il Bolschoi di Mosca per un ballerino.

HIGHLIGHTS

BIGLIETTI E INFORMAZIONI: RAIFFEISEN.CH/MEMBERPLUS

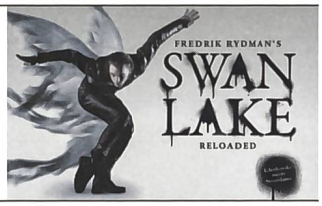
Cyclope
25.2. – 23.8.2014
Winterthur e Basilea
25 – 50 % di sconto

Zermatt Unplugged
Aloe Blacc, Katie Melua,
Jamie Cullum, Mick Hucknall
8 – 12 aprile 2014
25 – 50 % di sconto

ZERMATT UNPLUGGED

Mamma Mia!
14.5. – 8.6.2014
Musical Theater, Basilea
25 % di sconto

Swan Lake Reloaded
25.3. – 6.4.2014
MAAG Halle, Zurigo
25 % di sconto



ABBA Gold
24 aprile 2014
Palazzo dei Congressi, Lugano
25 % di sconto

Ballet Revolución
1 – 13 aprile 2014
Basilea e Zurigo
25 % di sconto

Thriller – live
2 e 3 aprile 2014
Theater 11, Zurigo
25 % di sconto

Voca People
4 – 23 aprile 2014
Zurigo e Berna
25 % di sconto

MEMBER PLUS

VIAGGIARE SENZA STRESS NÉ TRAFFICO

Autore Pius Schärli **Photo** CFF

Da quasi 15 anni, RailAway SA fa viaggiare gli svizzeri con le sue offerte per il tempo libero. Abbiamo chiesto al direttore dell'organizzazione di marketing turistica delle FSS qual è il segreto del suo successo.

René Kamer,
Direttore RailAway SA

PANORAMA: Anche lei utilizza le offerte di RailAway?
René Kamer, direttore dal 1999: Nei 15 anni di RailAway ho provato di persona la maggior parte delle offerte. Mi ha colpito in particolare la funivia CABRIO dello Stanserhorn, una novità a livello mondiale.

Cosa apprezzano in particolare i clienti RailAway?
Oltre alla varietà di offerte combinate, i nostri clienti, che sono quasi 1.6 milioni all'anno, apprezzano gli sconti fino al 30% sui mezzi pubblici e le prestazioni supplementari come l'ingresso al Museo Svizzero dei Trasporti e ad altri musei. Inoltre le offerte combinate sono facili da prenotare: direttamente in qualsiasi stazione ferroviaria in Svizzera o 24 ore su 24 su ffs.ch/tempo-libero-e-vacanze.

Quali offerte devono assolutamente provare i soci Raiffeisen nella primavera 2014?
Personalmente consiglio l'offerta del 30% sul Rigi. Il solo viaggio sul Rigi, dove non circolano automobili, attraverso Goldau o Weggis/Vitznau, prendendo il battello da Lucerna, è un'esperienza unica.

Perché le gite nei weekend sono particolarmente interessanti?
Constatiamo con piacere che anche durante la settimana le nostre offerte sono molto richieste. Nei weekend la richiesta ha un picco, pertanto tutte le strutture per il tempo libero sono aperte.

Sempre più richieste sono anche le offerte per raggiungere i festival con i mezzi pubblici.
In effetti ogni anno registriamo una crescita della domanda. La ragione principale è sicuramente che sempre più organizzatori puntano sui mezzi pubblici. A ragione: i pass per i festival sono scontati, il viaggio è comodo e non ci sono problemi di parcheggio.

OFFERTE RAILAWAY PER I SOCI RAIFFEISEN

www.raiffeisen.ch/memberplus

Sui Fideriser Heuberge in slittino
- 30 % di sconto sul viaggio con i trasporti pubblici per Jenaz e ritorno
- 30 % di sconto sull'autobus navetta Jenaz-Fideris e ritorno
- 30 % di sconto sull'autobus navetta per gli Heuberge
- noleggio dello slittino

Papiliorama Kerzers
- 30 % di sconto (30 % nella comunità tariffaria Libero, 10 % nella comunità tariffaria Frimobil) sul viaggio in treno per Kerzers Papiliorama e ritorno
- 30 % di sconto sull'ingresso

Monte Brè
- 30% di sconto sul viaggio in treno (20%) per Lugano
- biglietto scontato di andata e ritorno Lugano–Cassarate, Monte Brè (zona 100 Arcobaleno)
- 30% di sconto sul viaggio in funicolare sul Monte Brè (solo andata o andata e ritorno)

Offa, 9. – 13.4.2014
- 30% di sconto sul viaggio in treno per San Gallo
- 30% di sconto sul trasferimento
- 30% di sconto sull'ingresso

MEMBER PLUS

AVETE GIÀ QUALCOSA IN PROGRAMMA PER LA DOMENICA?

La Challenge League entra nella fase calda. Sette le partite già archiviate dopo la pausa invernale, undici quelle ancora da giocare, tra le quali quattro scontri tutti ticinesi. Un'occasione da non perdere per i tifosi di FC Lugano, FC Locarno e FC Chiasso che potranno acquistare i biglietti dei derby a metà prezzo. Basterà esibire la carta Maestro Raiffeisen alla cassa il giorno della partita. Il calendario di Challenge League ha in programma il 29 marzo Lugano-Locarno, il 12 aprile Chiasso-Lugano, il 3 maggio Lugano-Chiasso e il 15 maggio Locarno-Lugano. Forza, dunque, recatevi allo stadio a sostenere la vostra squadra del cuore: costa così poco!

Maggiori informazioni su:
www.raiffeisen.ch/memberplus

MEMBER PLUS

UNA GITA IN FAMIGLIA ROSSO-BLU

Molto più di una partita: i Raiffeisen Family Day aggiungono un pizzico di divertimento in più alle partite domenicali. Per questo vale la pena parteciparvi in diverse località svizzere.

Autore Claudio Zemp **Photo** Raiffeisen Suisse

Domenica mattina Dario (12) e Nico (10) di Domat/Ems avevano ancora il broncio, come sempre quando è in programma un'«escursione». A un certo punto, però, nel tragitto in treno da Coira a Basilea i due fan dei YB hanno intuito qual era la meta del viaggio: non le montagne, ma una partita di calcio al St. Jakob Park. Il Raiffeisen Familiy Day è stata un'esperienza unica, afferma Conrad Mark, padre di Dario e Nico: «Una fantastica gita in famiglia a un prezzo conveniente. È stato davvero bello». Dario e Nico non si aspettavano tanto divertimento, quando sono usciti di casa con l'attrezzatura da escursione.

L'idea dei Raiffeisen Family Day è recente. Finora ha coinvolto tre stadi e quattro squadre della Raiffeisen Super League. La prima fase è stata un successo su tutti i fronti, dichiara Monika Schäfli, responsabile del progetto Sponsoring & Events: «I feedback sono stati molto positivi. In particolare ci ha fatto piacere che ai primi Family Day abbiano partecipato così tante persone provenienti da tutta la Svizzera». Soprattutto per i fan della squadra ospite è emozionante vedere una volta il proprio club giocare in trasferta. Inoltre allo stadio viene allestita una tenda Raiffeisen, dove i giocatori si ritrovano per concedere un'ora di autografi. Prima della partita viene estratto a sorte un «ball kid» che può portare il pallone dell'incontro nello stadio.

I Raiffeisen Family Day sono davvero divertenti!

Prenotazione online

Anche per questa stagione sono in programma alcuni Family Day. Chi desidera partecipare (www.raiffeisen.ch/familyday) può registrarsi sin da ora in Internet e riceverà una notifica non appena i dati saranno confermati. I prezzi sono a misura di famiglia e comprendono il viaggio con i mezzi pubblici. Per un adulto e un bambino il pacchetto completo costa ad esempio 49 franchi, due genitori con quattro bambini pagano complessivamente 119 franchi. Sono inclusi i biglietti per la partita di calcio, il viaggio di andata e ritorno, buoni catering per snack e bevande, e una piccola sorpresa.

I posti per evento sono limitati. Se un Family Day dovesse essere già tutto esaurito, basta attendere quello successivo. La famiglia Mark per esempio ce l'ha fatta al secondo tentativo!

www.raiffeisen.ch/familyday

BAMBINI IN CAMPO IN 64 LOCALITÀ

Ritornano i Raiffeisen Football Camps, con ancora più date e ancora più divertimento in molte nuove sedi. E cosa ne pensano i ragazzi? Senza esitazione affermano: «mega», «mitici» e «semplicemente fantastici».

Autore Claudio Zemp

Ai bambini a volte basta poco per essere felici: un pallone e tanto spazio per giocare. Questa stagione avranno questa opportunità in ancora più località. Da Herisau (AR) a Courtemaiche (JU) nel 2014 sono in programma 64 Raiffeisen Football Camp. Almeno 64 motivi per lasciare che i bambini giochino a calcio e si divertano.

Dalla fine di marzo a ottobre in ogni cantone si svolgerà un Raiffeisen Footbball Camp. Da lunedì a venerdì, dalle 10 alle 16, allenatori competenti si occuperanno dei bambini e insegneranno in modo ludico gli elementi tecnici del gioco del calcio, mettendo sempre al centro il divertimento e il gioco di squadra. Per non far esaurire le energie ai giovani sportivi, a pranzo ci sarà un menù adatto a chi pratica sport. Tra l'altro anche sempre più ragazze partecipano ai Raiffeisen Football Camp e ne sono entusiaste quanto i ragazzi.

I Raiffeisen Football Camp sono destinati a ragazze e ragazzi dai 6 ai 15 anni. 5 giorni di camp, inclusi pranzo, bevande e pasti intermedi, programma generale e un fantastico completo da calcio con pallone costano 215 franchi a persona.

Iscrivetevi e assicuratevi un posto:
www.raiffeisenfootballcamps.ch

MEMBER PLUS

Concerti scontati fino al 50 %

Concerti rock o pop, musical o musica classica, spettacoli comici o circo. I soci Raiffeisen approfittano di più e pagano di meno.

Biglietti per le partite domenicali a metà prezzo

Assistete dal vivo alla Raiffeisen Super League. In qualità di soci beneficiate dello sconto per tutta la stagione 2013/14. Tutte le domeniche.

Passaporto musei gratuito

In qualità di soci Raiffeisen beneficiate dell'ingresso gratuito in oltre 470 musei della Svizzera. Tutti i giorni.

Escursioni a metà prezzo

I soci Raiffeisen scoprono ogni anno una regione turistica della Svizzera e pagano solo la metà per i pernottamenti e le escursioni.

BENEFICIATE DEL SOCIETARIATO RAIFFEISEN

Tutte le attuali offerte turistiche e per il tempo libero dedicate ai soci sono disponibili in Internet all'indirizzo **www.raiffeisen.ch/memberplus.** Non mancheranno opportunità anche per gli amanti di concerti e musical, proprio come per gli appassionati di viaggi o musei e per i tifosi di calcio.

In qualità di soci Raiffeisen potete godervi più eventi spendendo meno.

www.raiffeisen.ch/memberplus

Skipass giornalieri a metà prezzo

In qualità di soci Raiffeisen beneficiate dello sconto per tutto l'inverno 2013/14 in 17 comprensori sciistici.

Superlativo.

TECHART per Porsche 911 Turbo e 911 Turbo S.

28 pagine di superlativi : la nuova brochure TECHART
il programma TECHART nei modelli 911 Turbo

TECHART individualizzazione per la 911 Turbo e Turbo S unisce uno stile potente, di alta qualità e una perfetta integrazione. Il pacchetto esterno TECHART è in perfetta armonia con la resistenza dell'aria. E con lo spoiler anteriore attivo. Per 360 gradi d'individualità è disponibile il nuovo TECHART Formula IV doppio raggi a ruota. E anche nell'interna gira tutto intorno a te. Con i sterzi TECHART, levette del cambio, finiture in fibra di carbonio e tante di nuove opzioni di equipaggiamento della manifattura TECHART.

Il nuovo miglioramento delle prestazioni del motore TECHART con TECHTRONIC offre un'ampia riserva di potenza di 60 cavalli e un aumento del momento torcente di 130 Newton metri. E per il piacere della guida sonora: il nuovo lembo sistema di scarico sportivo TECHART controllato. Per un suono impressionante.

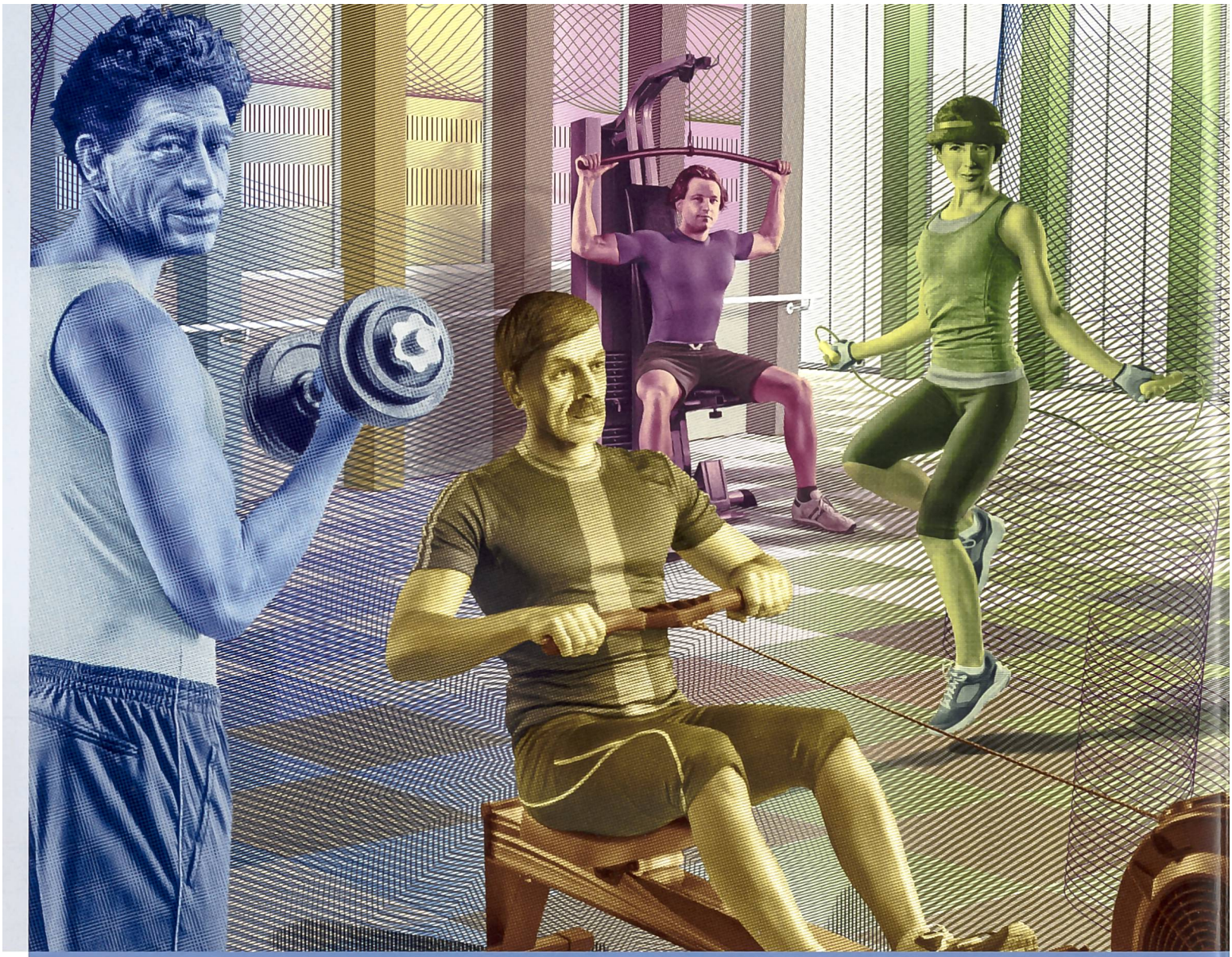
Die Spezialisten für Individualisten
SAHLI & FREI AG

TECHART in Svizzera:

Sahli & Frei AG
Importatore TECHART e BRABUS / automobili esclusivi
Industriestrasse 1, CH-8307 Effretikon
Tel: +41 (0)52 355 30 50, E-Mail: info@techart.ch

TECHART

www.techart.ch



Per mettere in forma il vostro denaro.
Consulenza agli investimenti Raiffeisen

Sfruttate al meglio il vostro denaro: grazie alla nostra consulenza agli investimenti competente, equa e personale. Vi mostreremo come investire in modo ideale il vostro patrimonio e come metterlo «in forma». Fissate un appuntamento con uno dei nostri consulenti Denaro in forma. Ora, presso la vostra Banca Raiffeisen.
www.raiffeisen.ch/denaroinforma

Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISEN