

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2002)
Heft: 2

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

Download PDF: 22.02.2025

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

PANORAMA

RAIFFEISEN



2/02

RAIFFEISEN

«UN MILIONE DI SOCI DIMOSTRANO CHE LA RAIFFEISEN È SULLA STRADA GIUSTA».

MARIANNE ETTLIN HAAS E
HANS-JÖRG HAAS, NIEDERGÖSGEN





Regola dell'alpinista N° 4:

QUANDO L'IMPRESA SI FA PIÙ DIFFICILE, SCEGLIETE
UN PARTNER CHE SA RENDERLA PIÙ SEMPLICE.

A che cosa può servirvi un istituto di grande nome se correte il rischio di essere trattati come un numero? Noi desideriamo meritare la vostra fiducia portando a pieno vantaggio dei vostri obiettivi i valori concreti che ci distinguono: la competenza, la vicinanza, la personalizzazione della consulenza e l'impegno individuale di ogni nostro collaboratore. Contattateci nella vostra Banca Raiffeisen più vicina.
www.cosba.ch



cosba

private banking

LE COOPERATIVE NON SONO FOSSILI



In un'epoca in cui le società anonime perseguono i massimi profitti, le cooperative sono forse un relitto dei tempi passati? È infatti giustificato chiedersi se la forma organizzativa sorta più di 150 anni or sono sia ancora al passo coi tempi, progressista e attuale. Ma non voglio tenervi troppo a lungo sulle spine: ovviamente ritengo che le cooperative rimangano un modello positivo per il futuro per vari motivi, come per esempio la problematica filosofia dello shareholder value: gli utili vengono privatizzati, mentre i costi socializzati, addossandoli alla collettività. Anche l'incessante ed elevato aumento dei soci degli ultimi anni è la riprova che le cooperative sono sempre vive e vegete.

Con l'incremento dei soci adempiamo inoltre a uno dei principi chiave della Raiffeisen. I clienti hanno aderito alle nostre Banche Raiffeisen proprio grazie alla loro struttura cooperativistica. I precursori Federico Guglielmo Raiffeisen e Giovanni Evangelista Traber hanno fatto una giusta osservazione: il mitteleuropeo agisce, aiuta se stesso e l'ambiente circostante lasciando le lamentele agli altri. Sono

convinto che molti dei nostri soci, che nel nostro Paese superano ormai il milione, condividono il pensiero del pedagogo Giovanni Enrico Pestalozzi: «Chi non vuole aiutare se stesso non può aiutare gli altri».

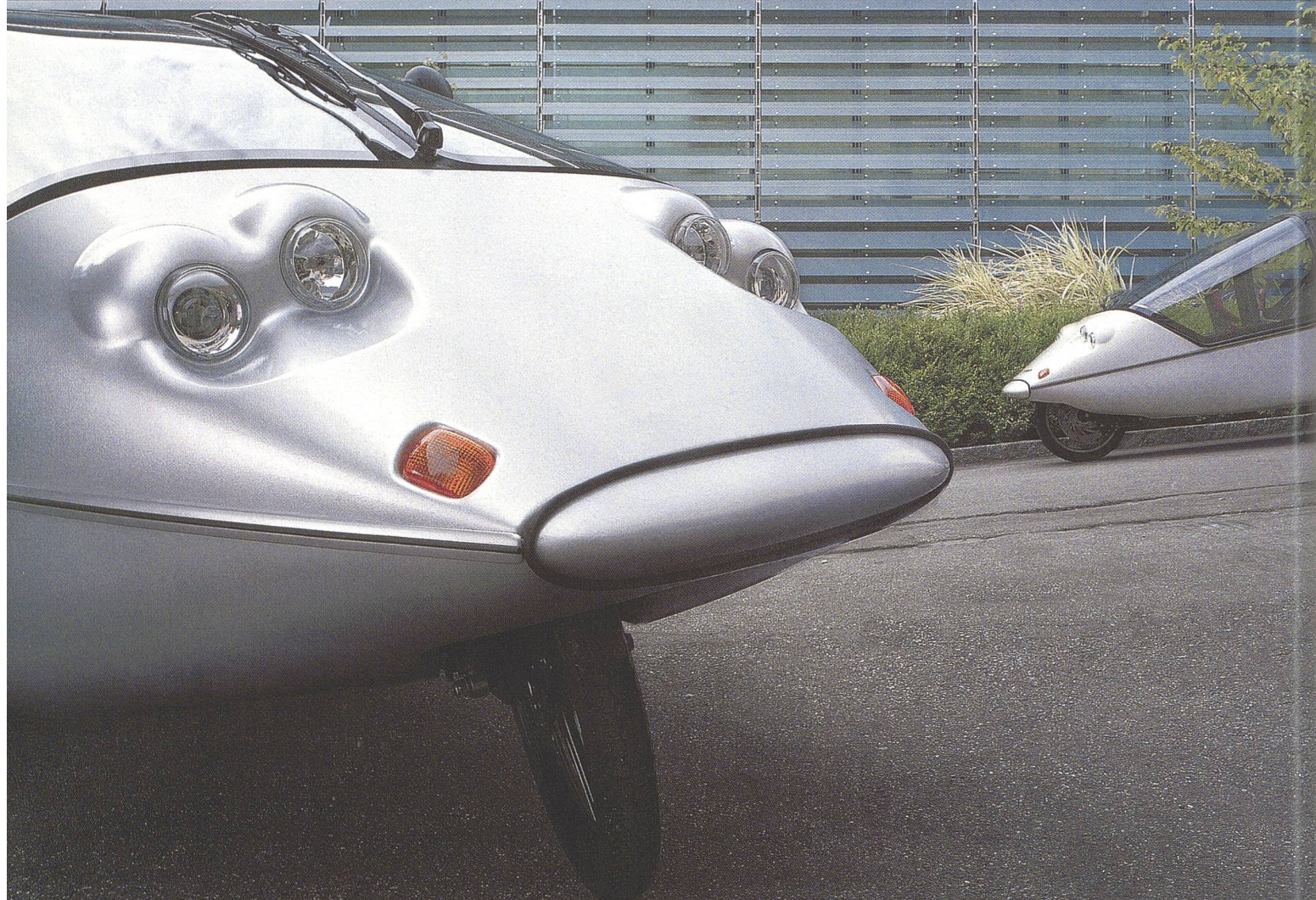
Dopotutto il successo personale, sia esso nell'ambito privato o professionale, dà ragione a tutti. Tuttavia, non sono gli affari condotti a buon fine nel passato ad essere determinanti. Dobbiamo continuare a sviluppare la capacità di resistere al vento pungente della concorrenza e dell'economia mondiale. Per questo non possiamo riposarci sugli allori, ma dobbiamo continuare a raccogliere le sfide, mostrando che il nostro entusiasmo è tale da contagiare tutti i soci e, in definitiva, anche i clienti.

Dr. Pierin Vincenz:

«Ovviamente, ritengo che le cooperative rimangano per vari motivi un modello positivo per il futuro».

Benché nel nostro Paese la modestia goda di un'alta considerazione, questo mese anche noi abbiamo motivo di essere un po' orgogliosi: recentemente abbiamo infatti accolto il milionesimo socio nella famiglia delle oltre 500 Banche Raiffeisen. Posso affermarlo con disinvoltura: un milione di soci soddisfatti, che sono nel contempo clienti e proprietari della propria banca, non possono sbagliarsi. Dopotutto, la «cooperativa» per eccellenza che è la Confederazione è ben più vecchia della nostra, ma non per questo ha assunto il carattere di fossile.

**DOTT. PIERIN VINCENZ,
PRESIDENTE DELLA DIREZIONE
DEL GRUPPO RAIFFEISEN SVIZZERA**



100% di impegno e 15% di petrolio.

Se i veicoli leggeri possono funzionare rispettando l'ambiente, lo devono anche al petrolio. Tali veicoli contengono infatti numerose parti di plastica, fabbricata per l'appunto con il petrolio. Vedete, anche nei trasporti alternativi c'è bisogno del petrolio. L'oro nero dà così il suo contributo anche allo sviluppo sostenibile, una delle più importanti sfide del nostro secolo. **In qualità di sponsor dell'Expo.02, sosteniamo il «Palais de l'Equilibre», dedicato proprio al tema della sostenibilità.**

www.petrolio.ch

E PO.02
Partner esposizione

UNIONE PETROLIFERA

L'inventore dei soldi	17	John Law: giocatore, donnaiolo, filantropo e assassino
Euro attualità	19	In Svizzera denaro in nero a milioni
Raiffeisen all'estero	21	Oltre 500 milioni di soci su tutto il globo
Concorso per la gioventù	23	Nel mondo di fiabe, miti e leggende
Passaporto dei musei	27	Intervista a Theo Wyler, presidente della Fondazione
Registro fondiario	29	Il libro dei diritti e oneri sui fondi
Famiglie al... bis	32	Famiglie ricostituite: una conseguenza dei tanti divorzi
Serre	35	Come costruire una mini-serra
Vendite per corrispondenza	37	Fare shopping da casa è ancora in voga
Passeggiate sulla neve	38	Una salutare e rilassante alternativa allo sci
Disturbi del sonno	41	Dormire bene è fondamentale
Viaggio dei lettori	42	Alla scoperta delle Marche
Educazione	46	I valori sicuri di un tempo hanno fatto il loro... tempo

Editore
Unione Svizzera delle
Banche Raiffeisen

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

**Concetto, grafica
e anteprima di stampa**
Brandl & Schärer AG
4601 Olten
www.brandl.ch
Foto di copertina:
Maja Beck

Indirizzo della redazione
Panorama Ticino
Lorenza Storni
Via delle Scuole 12
Casella Postale 247
6906 Lugano
Telefono 091 970 28 61
Fax 091 970 28 82
panorama@raiffeisen.ch
www.raiffeisen.ch/
panorama-i

Stampa e spedizione
Vogt-Schild/
Habegger Medien AG
Zuchwilstrasse 21
4501 Soletta
Telefono 032 624 73 65

Periodicità
Panorama esce
10 volte all'anno

Edizione italiana
Tiratura: 34 500 esemplari

Pubblicità
Kretz AG
Casella Postale
8706 Feldmeilen
Telefono 01 925 50 60
Telefax 01 925 50 77
info@kretzag.ch
www.kretzag.ch

**Abbonamenti e
cambiamenti di indirizzo**
Panorama è ottenibile tramite
le Banche Raiffeisen.
Riproduzione, anche parziale,
solo con l'autorizzazione
della redazione.



Gara tra le strategie di investimento

Le decisioni riguardanti gli investimenti hanno sempre delle conseguenze importanti. A seconda del tipo di investimento – dalle strategie conservatrici a quelle aggressive – gli investitori devono fare delle scelte ponderate.

Fallimenti in sordina

La debole congiuntura degli ultimi anni ha di nuovo fatto registrare un'impennata dei fallimenti. Oltre 3700 ditte sono andate a gambe all'aria nell'ultimo anno. Nella maggior parte dei casi sono i problemi di liquidità a determinare l'inizio della fine.



14



1 milione di soci

Le Banche Raiffeisen Svizzere possono essere fiere: in questi giorni il milionesimo socio entrerà a far parte della grande famiglia. Il presidente del CdA, dr. Marius Cottier: «Possiamo finalmente raccogliere i frutti del nostro lavoro».

6

E SIAMO AL MILIONE!

RAIFFEISEN, terzo gruppo bancario svizzero, festeggia in questi giorni il suo milionesimo socio. Cercheremo di spiegare in questo articolo le ragioni dell'incredibile successo di una forma di organizzazione da molti ritenuta ormai in via d'estinzione.

Una simile crescita è il sogno di ogni movimento basato sulla partecipazione decisionale dei propri soci. Facciamo un passo indietro: nel 1990 il numero degli associati al gruppo Raiffeisen sfiorava

le 420 000 unità. Seguì un decennio d'oro durante il quale le Banche Raiffeisen realizzarono degli eccellenti risultati d'esercizio e i nuovi soci «piovevano» letteralmente sui 1200 sportelli dell'organizzazione così che in due

A portrait of Hans-Jörg Haas, a middle-aged man with short dark hair, looking slightly to the right. He is wearing a dark blue jacket over a light blue turtleneck sweater. The background is a brick wall with a textured, light-colored section on the left.

Hans-Jörg Haas:

«Le Banche Raiffeisen sono doppiamente vicine: sia geograficamente, sia nel contatto con la clientela».

A portrait of Marianne Ettl Haas, a woman with dark hair, wearing a dark jacket, looking slightly to the right. The background is dark with some architectural elements like a brick wall and a sign with the letters 'VD' in blue.

Marianne Ettl Haas:

«Appreziamo sempre l'atmosfera cortese, anche nell'ambito della consulenza».

lustrì si arrivò in tutta la Svizzera all'esplosivo incremento di 500 000 unità. La spinta che diede l'avvio a questo prospero decennio si verificò il giorno della storica Assemblea generale del 16 giugno 1990 a San Gallo quando venne decisa la revisione totale degli statuti e l'introduzione dell'Assemblea ristretta dei delegati.

UN MODELLO ANCORA VALIDO

Questo sviluppo vertiginoso è ancora più sorprendente se si tiene conto del fatto che il modello cooperativo era ritenuto un po' da tutti storicamente superato, come confermano le cifre riguardanti l'evoluzione delle società cooperative in Svizzera, che da un centinaio circa all'inizio del secolo scorso passarono a 500 negli anni Venti per stabilizzarsi su questo livello fino agli anni Sessanta. Dagli anni Ses-

santa in poi si verificò un vero e proprio crollo e a metà degli anni Novanta si contavano in Svizzera solo 21 società cooperative, tanto da far formulare al professor Ernst-Bernd Blümle, titolare di una cattedra all'Università di Friburgo in Brisgovia, la tesi che nella nostra Confederazione il sistema cooperativo era divenuto un modello ormai superato.

Raiffeisen si distingue però da tutti gli altri istituti finanziari proprio per la sua filosofia cooperativa e lo fa anche con le nude cifre: con il raggiungimento del milionesimo socio dimostra che il sistema cooperativo non è un modello antiquato. Nel secondo millennio l'evoluzione positiva ha toccato il culmine con il verificarsi di alcuni eventi molto significativi. Due anni orsono si è festeggiato con un giubileo indimenticabile il centenario della nascita del movimento Raiffeisen in Svizzera.

Risparmi fino a 500 franchi

Già un milione di soci approfitta dei vantaggi esclusivi offerti dalla Raiffeisen. Ma non tutti conoscono i numerosi privilegi e ciò che non si conosce, di regola non viene sfruttato. Per questo motivo abbiamo contrassegnato tutte le azioni delle quali potete approfittare come socio, con il nostro nuovo marchio «Member-Plus». Questo logo indica dove è vantaggioso essere membro Raiffeisen. Quanti più affari sbrigate con la vostra banca, tanto più approfittate. Un esempio di calcolo evidenzia che un neo socio può risparmiare fino a 500 franchi. Approfittate quindi del conto privato senza spese, dell'ulteriore per cento di risparmio, delle carte gratuite ec/Maestro e Visa (il primo anno), del Passaporto Musei Svizzeri e dell'entrata ridotta a Expo.02.

In quell'occasione i soci vennero premiati con alcune iniziative alquanto gradite come la risalita gratuita allo Jungfraujoeh ed il Passaporto dei Musei Svizzeri. Il particolare apprezzamento di quest'ultima offerta da parte dei nostri soci ha portato al prolungamento fino al 2004 della possibilità di accedere gratuitamente a oltre 290 musei tra i più belli della Svizzera.

DONO ALLA SVIZZERA

Siamo nel 2002 e nell'ottavo secolo dalla sua fondazione, in un clima teso e pieno di speranze la Svizzera attende curiosa la sesta esposizione nazionale che si terrà nella regione dei tre laghi a Bienne, Morat, Neuchâtel e Yverdon. Le Banche Raiffeisen vogliono partecipare a questa «festa della Svizzera» e si dimostrano, una volta ancora, generose: i soci potranno beneficiare di una carta giornaliera a metà prezzo per l'Expo.02. Questa generosità trae origine, in ultima analisi, dai soci delle nostre 500 cooperative: per festeggiare un'altra pietra miliare della nostra storia, ovvero il traguardo del milionesimo socio della grande famiglia Raiffeisen, il Gruppo offre appunto l'entrata all'Expo.02.

Andamento dei soci 1996–2001



La cifra a sei zeri e la parola a sette lettere si leggono con facilità, ma nessuno, nemmeno il dr. Felix Walker, l'ex presidente della direzione dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR), osava sognare durante i festeggiamenti del 1994 nella sala congressuale di Baden per il raggiungimento del 500millesimo socio che questa cifra sarebbe raddoppiata nell'arco di otto anni. Da allora le cose andarono molto velocemente. Quattro anni dopo, nel 1998, Raiffeisen scoprì la Televisione Svizzera quale piattaforma pubblicitaria e i soci raggiunsero così quota 750 000.

IN 10 000 PER IL SUCCESSO

Nell'euforia dei festeggiamenti si tende a dimenticare le tante persone che hanno contribuito al conseguimento dell'obiettivo del milionesimo socio. Il dr. Marius Cottier, presidente del Consiglio di Amministrazione dell'USBR – e quindi il Raiffeisenista più alto in grado – ne è invece molto cosciente: «Il nostro successo è da attribuire ai circa 5000 dipendenti e ai 5000 membri dei Consigli di Amministrazione e di Sorveglianza a tutti i livelli dell'organizzazione». Questi 10 000 uomini e donne hanno reso possibile il numero magico.

L'opinione del dr. Marius Cottier, presidente del Consiglio d'Amministrazione del Gruppo Raiffeisen Svizzera

«Panorama»: Lei è alla testa del Gruppo bancario che in Svizzera ha battuto tutti i record. Cosa prova?

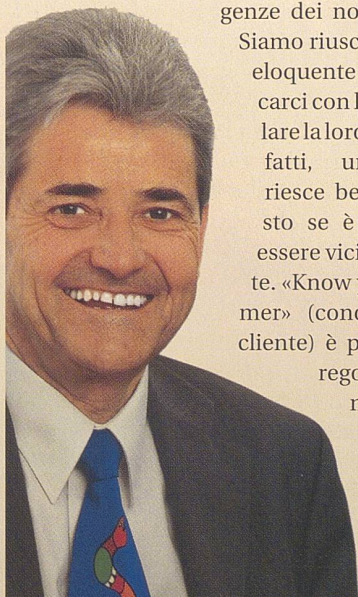
Dr. Marius Cottier: In primo luogo gioia e gratitudine, ma anche l'obbligo di mantenere sempre alto il nostro livello e continuare insieme la strada intrapresa. Anche in futuro vogliamo profilarsi quale alternativa nel mondo bancario. Il nostro successo dimostra che le decisioni prese negli ultimi anni erano fondate. In un certo senso adesso possiamo raccogliere i frutti del nostro lavoro.

Quali sono, secondo lei, i motivi di questo successo?

Credo che il nostro successo sia stato favorito in primo luogo dalle persone che, con accresciuta professionalità e grande e immutato impegno hanno costruito insieme l'azienda Raiffeisen. Penso ai circa 5000 impiegati ed impiegate, come pure ai 5000 membri dei Consigli d'Amministrazione e di Sorveglianza atti-

vi a tutti i livelli dell'organizzazione. La miscela tra professionalità e principi Raiffeisen si è dimostrata pagante. Abbiamo così potuto raggiungere una buona posizione sul mercato e soddisfare appieno le esigenze dei nostri clienti.

Siamo riusciti in modo eloquente ad identificarci con loro e a parlare la loro lingua. Infatti, una Banca riesce bene in questo se è capace di essere vicina al cliente. «Know your customer» (conosci il tuo cliente) è per noi una regola e non un nuovo metodo di conduzione.



L'economia è stagnante, mentre la cooperazione si espande: un nesso casuale, una coincidenza o un dato di fatto?

Una buona domanda! Lo sviluppo negli ultimi tempi ha portato, in generale, ad una grande insicurezza. In questa fase tutti cerchiamo un punto fermo e di orientamento. Questo è possibile solo se si può sentire e tastare la vicinanza. E proprio in questi tempi d'insicurezza, le nostre idee cooperative diffondono in modo palese questa prossimità e stabilità. D'altronde, il sistema bancario cooperativo è nato proprio in una situazione difficile. In periodi burrascosi si intravede ancor più dietro quali organizzazioni vi siano i valori veri. Ma non fraintendetemi: l'economia non è in crisi, è solo un po' «malaticcia».

Vicinanza al cliente, visione regionale, le persone e non il bilancio in primo piano: tutti slogan acquisiti. In futuro quali saranno gli ulteriori accorgimenti da adottare?

Oltre un milione di soci

La storia della Raiffeisen ha dimostrato che le persone, grazie alla solidarietà, all'arrangiarsi da soli, alla gestione in prima persona e alla cooperazione potevano far fronte all'evolvere negativo dell'economia. Questo è solo uno dei tanti motivi del successo del modello cooperativo di Federico Guglielmo Raiffeisen (1818-1888) e del parroco turgoviese Giovanni Evangelista Traber (1854-1930) che in Svizzera fondò il nostro movimento.

Il riformatore sociale Raiffeisen, già da giovane borgomastro di Hamm im Westerland – quando assunse questa carica pubblica aveva solo 27 anni – non amava teorizzare all'infinito senza costruito. Concretizzò le sue idee e le sue visioni rapidamente e trasse insegnamento soprattutto dall'esperienza. La sua ricetta di successo viene messa in pratica ancora oggi dalle oltre 500 Banche Raiffeisen che godono di una grande autonomia decisionale senza dover ricorrere a metodi come il Lean, il Total Quality o il New Public Management.

Il presidente del Consiglio federale Kaspar Villiger:

«La Raiffeisen ha introdotto il buon senso nell'ambito bancario».

Un adulto su sei in Svizzera è socio delle oltre 500 Banche Raiffeisen. Per questo motivo il Gruppo Raiffeisen è una delle organizzazioni con una quota di soci fra le più alte di tutta la Svizzera. Le altre società del nostro Paese che vantano una quota oltre il milione sono il Gruppo Coop con oltre due milioni, la Migros con 1,9 milioni e la Società d'assicurazioni Mobiliare con 1,2 milioni di soci cooperativi. Inoltre esistono anche organizzazioni come la Rega che

conta 1,6 milioni di donatori o il Touring Club Svizzera (TCS) con 1,4 milioni d'associati. Questi numeri davvero impressionati fanno sì che le Banche Raiffeisen appartengano a una cerchia esclusiva di «soci milionari». Nemmeno i programmi complessi di contatti con la clientela, come ad esempio l'UBS-KeyClub, oltrepassano la soglia del milione pur essendo gratuiti per il cliente.

La capacità di decidere rapidamente e la prassi anti-burocratica, in un raggio d'azione volutamente limitato e beneficiando della semplificazione dei rapporti dovuta alla stretta conoscenza personale, permettono alle Banche Raiffeisen di realizzare il motto: «Pensare globalmente, agire localmente».

Il presidente del Consiglio federale Kaspar Villiger ha così descritto la forza dell'idea Raiffeisen: «La Raiffeisen ha introdotto il buon senso nell'ambito bancario». Il dr. Pierin Vincenz, presidente della direzione del Gruppo Raiffeisen Svizzera, aggiunge: «La Raiffeisen si

è posta l'obiettivo di conciliare umanità ed economia aziendale negli affari bancari». O più semplicemente: guadagnare per servire.

Le Banche Raiffeisen, sul piano locale, hanno dato il loro contributo allo sviluppo culturale, comunitario ed economico della nostra società. Hanno quindi migliorato la qualità di vita nel loro paese e dovrà esser così oggi, domani e sempre. Un milione di soci apprezza questa nostra realtà e se si afferma che con il traguardo odierno non si è ancora raggiunta la vetta, non si è né presuntuosi, né incoscienti.

■ PIUS SCHÄRLI

Noi non operiamo solo con slogan, ma con valori e contenuti. Fra i nuovi contenuti vi saranno certamente l'espansione sistematica nelle città e negli agglomerati e la diffusione di nuove offerte strettamente connesse ad accordi di cooperazione orientati al futuro. I nuovi canali di diffusione quali l'e-banking permettono ai nostri clienti di decidere quando e dove vogliono effettuare le loro operazioni bancarie.

Quali dei due seguenti motti si sposano bene con Raiffeisen: «Servire per guadagnare» o «Guadagnare per servire»?

Il secondo è quello più appropriato. Non vi è nessuna forma aziendale che riesca a sopravvivere a lungo termine senza riserve e utili equi. Gli utili vanno ottimizzati e non massimizzati, anche perché bisogna adempiere alle severe direttive legali in materia di capitale proprio ed investire in progetti promettenti. Inoltre, l'ottimizzazione dell'utile ci permette

di conquistare in modo mirato nuovi soci grazie alla nostra forte posizione.

In Svizzera le Banche Raiffeisen hanno impiegato 90 anni a reclutare i primi 500 000 soci. Il secondo mezzo milione è stato raggiunto in sette anni. Una storia incredibile...

Sì, è veramente incredibile! Solo negli ultimi dieci, quindici anni ci siamo profilati quale vera e propria alternativa nel mondo bancario, riconosciuta da tutti come tale. La gente è alla ricerca di aziende che abbiano radici locali invece di compagnie anonime e globalizzate. Per la scelta della relazione bancaria è preponderante una politica aziendale credibile e conservativa. Inoltre, il conferire professionalità all'offerta dei nostri servizi ci ha dato la possibilità di lanciare sul mercato dei prodotti per i soci interessanti e mirati. Con alcune iniziative, come per esempio la risalita alla Jungfrauoch e la collaborazione con il Passaporto Musei Svizzeri, abbiamo di sicuro

stimolato la popolazione. Quest'anno le nostre azioni saranno all'insegna dell'Expo 02: i soci riceveranno l'entrata giornaliera a metà prezzo.

Successo a parte, ogni cliente vuole essere servito personalmente. La Raiffeisen riuscirà sul piano del personale a seguire questo aumento di soci?

Il nostro obiettivo deve restare quello di continuare ad offrire la vicinanza al cliente e questo non solo a livello geografico. Desideriamo rispondere a tutte le domande ed esigenze dei nostri clienti. In questo senso, negli ultimi anni, abbiamo potenziato in modo qualitativo e quantitativo la cerchia dei collaboratori. Siamo così pronti, anche a livello di personale, ad affrontare il futuro. L'immagine positiva Raiffeisen non ci ha portato solo un successo di clientela. Anche sul mercato del lavoro il nome Raiffeisen è diventato un marchio di qualità.

Intervista: Pius Schärli

PUNTARE SUL CAVALLO GIUSTO

Abbiamo alle spalle un anno borsistico turbolento, con forti

CEDIMENTI delle quotazioni che hanno messo a dura prova i nostri nervi. Anche quest'anno le decisioni in materia di investimenti rappresentano una grossa sfida. La scelta è ampia: dalle strategie conservative e quelle aggressive, a seconda del **TIPO** d'investimento.

In un panorama borsistico caratterizzato da marcate fluttuazioni dei corsi, nel nostro paese l'investitore incontra evidenti difficoltà a prendere le decisioni più opportune, tenendo conto della sua propensione al rischio e dei limiti della sua forza finanziaria. Nel corso del 2001, la politica monetaria espansiva della Banca nazionale svizzera, nonché l'afflusso di mezzi dall'estero, hanno comportato una sensibile flessione degli interessi sul mercato monetario e finanziario svizzero.

CHI SCEGLIE LA SICUREZZA...

L'investitore «conservatore» persegue una strategia d'investimento incentrata sul mantenimento dei fondi patrimoniali, con l'obiettivo di realizzare un rendimento adeguato. Questo tipo d'investimenti – generalmente composti da un buon 75-80 per cento di prestiti obbligazionari e collocamenti sul mercato monetario – danno la priorità al fattore sicurezza. Nella scelta delle obbligazioni, si privilegiano i debitori di prim'ordine del settore pubblico (Confederazione, cantoni e comuni), nonché le organizzazioni internazionali. Un investitore conservatore con valuta di riferimento CHF detiene generalmente un'alta percentuale di prestiti in CHF, ma solo un'esigua quota in valuta estera. All'interno del segmento azionario, la sua attività d'investimento si concentrerà sulle tradizionali blue chips.

Sull'altro fronte abbiamo l'investitore che mira alla migliore performance possibile ed è pertanto disposto a correre rischi nettamente superiori. Il cliente appartenente a questa tipologia colloca la gran parte del suo patrimonio in azioni, privilegiando i titoli di società in espansione, di aziende del settore TMT ed eventualmente anche delle cosiddette «small caps», le società con un capitale ridotto al minimo. Le azioni di questa categoria sono generalmente soggette a marcate fluttuazioni del corso, ma in cambio offrono anche maggiori prospettive di guadagno. I titoli scelti

sono spesso azioni di società relativamente giovani e a rischio di fallimento, che sono ancora nella fase di sviluppo e fortemente indebitate e che, per gli anni a venire, non pagheranno alcun dividendo.

...E CHI AMA IL RISCHIO

Per i collocamenti a reddito fisso, alle obbligazioni in CHF sul mercato interno ed estero gli investitori disposti a rischiare preferiscono sempre di più i prestiti in valuta estera, anche se spesso devono mettere in conto una carenza di solidità finanziaria delle società debentrici o di determinati emittenti degli emerging markets. Per l'investitore «orientato al rischio» e mirante in primo luogo alla crescita del suo patrimonio, le migliori prospettive di guadagno si realizzano in una situazione in cui gli utili delle aziende sono in costante aumento, gli interessi rimangono bassi e l'economia va a gonfie vele.

L'investimento in titoli a reddito fisso in valute estere va tuttavia accuratamente ponderato. A prescindere dalle monete a rischio, nei collocamenti in valute estere occorre prestare particolare attenzione anche al rischio inerente al debitore, valutando bene la solidità della sua situazione economica. L'esempio dell'Argentina è sotto gli occhi di tutti: non sono solo i prestiti delle società industriali ad essere potenzialmente a rischio ma, e in misura sempre maggiore, anche i titoli di Stato. Va in particolare verificata l'effettiva capacità dell'emittente di corrispondere gli interessi per l'intera durata del prestito, nonché di rimborsarlo al momento convenuto. Questo compito oggi rientra nelle competenze delle agenzie di rating, come Standard & Poors e Moody's Investment Service. Oltre alle società private, esse valutano infatti anche la solidità economica degli enti pubblici e dei paesi.

RISCHI SUPPLEMENTARI

La compenetrazione a livello mondiale dei mercati finanziari e le più severe regole d'in-

vestimento dei maggiori fondi pensione e delle principali società di fondi obbligano anche gli emittenti di prestiti obbligazionari a preoccuparsi in misura sempre maggiore dell'idoneità delle loro emissioni per il mercato finanziario. I prestiti con un buon rating al momento dell'emissione comportano di norma un rischio di perdita nettamente inferiore. Nel caso di obbligazioni in valuta estera e di un debitore poco conosciuto, l'investitore dovrebbe tuttavia tenere sempre presente che un rendimento superiore rappresenta solo un compenso per l'assunzione di rischi supplementari.

Contrariamente all'opinione comune, secondo la quale gli investimenti in azioni sono i più soggetti alle fluttuazioni del corso, anche un collocamento in prestiti obbligazionari può comportare rischi non indifferenti. In considerazione delle ancora modeste aspettative di crescita e delle favorevoli prospettive sul fronte dell'inflazione, per quanto concerne il rendimento non si dovrebbero registrare importanti aumenti nel nuovo anno. L'evoluzione degli interessi negli anni novanta – spesso accompagnata da sensibili arretramenti delle quotazioni nel settore degli investimenti a reddito fisso – dimostra tuttavia che sui collocamenti in obbligazioni gravano spesso anche considerevoli rischi legati agli interessi, oltre che quelli inerenti alla solvibilità del debitore. Maggiore è la durata residua del prestito, maggiore è la fluttuazione del suo corso nel caso di una variazione dell'interesse.

Se, in vista di una ripresa congiunturale, si prospetta un aumento degli interessi, nella scelta dei titoli l'investitore dovrebbe privilegiare le obbligazioni a breve scadenza. All'interno di un portafoglio già esistente, egli è ugualmente in grado di abbreviarne la durata residua media, mediante l'acquisto di altri prestiti obbligazionari a breve scadenza. Minore è la durata residua di un prestito, minore è la flessione del suo corso in caso di un aumento del rendimento.



ROSINA WACHTMEISTER

Una collezione esclusiva di tazze
d'autore **dorate** & **platinata**

Tante tazze per la Sua credenza!

Capienza: 0,18 l ciascuna
Piattino: 14,8 cm



"Girasoli dorati"



"Papavero rosso brillante"



"Nontiscordardimé azzurro delicato"



The Bradford Editions

Uno prodotto di prima qualità
su porcellana preziosa



"Margherite bianche"

BUONO D'ORDINE ESCLUSIVO

Termine di scadenza: 4 marzo 2002

Sì, mi invii la collezione di sei tazze artistiche "Sogni fioriti di Rosina Wachtmeister" a soli Fr. 54.-- a tazzina (+ le spese postali di Fr. 6.90). Riceverò per prima "Margherite bianche" e ad intervalli regolari gli esemplari seguenti. Pagherò l'importo dopo la consegna. Garanzia di resa di 30 giorni

422-B009

44637

Nome/Cognome

Via/Nr.

Cap/Città

Data

X

Firma

Si prega di sottoscrivere.

Spedire a:

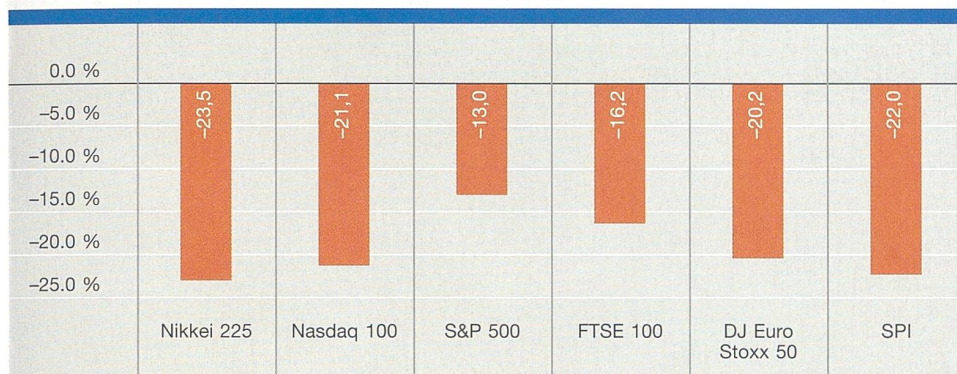
Bradford Editions • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tel.: 041/768 58 88 • Fax: 041/768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch
Internet: www.bradford.ch



La straordinaria leggerezza della pittura di Rosina Wachtmeister è sottolineata dall'esecuzione minuziosa. Il fiore preferito di ogni gatto si schiude ancora una volta all'interno della tazza, mentre la sua coda fa anche da manico. Accenti dorati e platinati completano il fascino di questi oggetti pregiati.

Rosina Wachtmeister

Mercati azionari internazionali 2001



PAESE O SETTORE?

Come regola generale, bisogna partire dal presupposto che tutti gli investitori perseguono lo stesso obiettivo: realizzare il massimo dell'utile con un minimo di rischio e il mantenimento della maggiore flessibilità possibile. Questo obiettivo richiede tuttavia spesso dei compromessi. Come dimostra l'esempio dei prestiti in valuta estera, i rendimenti alti presuppongono anche una maggiore propensione al rischio da parte dell'investitore. Per realizzare un sensibile incremento di valore, egli deve inoltre essere disposto ad impegnare il suo denaro entro un orizzonte di tempo relativamente lungo.

Nel quadro dell'asset allocation (ripartizione dei fondi patrimoniali sulle singole categorie d'investimento), occorre in particolare scegliere tra una ripartizione per paesi o per settori. In generale, considerata la progressiva compenetrazione economica e finanziaria di aziende operanti oltre i confini nazionali, c'è da aspettarsi che in futuro il settore sarà sempre più privilegiato rispetto al paese, anche nella scelta dei titoli che andranno a costituire un portafoglio. D'altro canto, concentrandosi sui singoli settori (ad esempio le biotecnologie o le telecomunicazioni), senza volerlo l'investitore finisce spesso per privilegiare una determinata regione. Tracciare una netta linea di demarcazione non è sempre possibile, tanto più che numerose ditte operano spesso in più campi facenti capo a settori diversi.

MANAGEMENT ATTIVO CONTRO...

L'offerta di fondi d'investimento con management passivo è in costante aumento, anche se ultimamente essi sono oggetto di ripetute critiche. Ma quali sono le principali differenze

tra gestione attiva e gestione passiva? Nella gestione attiva di un portafoglio titoli il manager punta al superamento di un determinato indice di riferimento (benchmark), per realizzare un rendimento superiore. Per i mandati azionari si fa capo a un indice azionario rappresentativo. Nel caso del mercato azionario svizzero esso generalmente è lo Swiss Performance Index (SPI). Per il mercato USA si usa spesso lo S&P 500 Index, integrato con una valutazione propria, mediante l'analisi sistematica dei fattori che determinano il valore e il corso di un titolo. In particolare, si determinano le prospettive di quotazione, per consigliare agli investitori interessati l'acquisto di determinati titoli. Tramite una valutazione il più corretta possibile del futuro andamento del mercato, il manager del portafoglio cerca di realizzare per il suo cliente un'eccedenza di valore. La scelta del benchmark più idoneo è di essenziale importanza, sia per i fondi attivi che per quelli passivi. Essa rappresenta anche il principale criterio per il successo dell'investimento.

...MANAGEMENT PASSIVO

Nel caso di un management passivo del portafoglio titoli, il gestore si limita a replicare la composizione dell'indice di riferimento. La gestione passiva si fonda sul presupposto della sostanziale efficienza dei mercati finanziari, nonché sull'opinione che tutte le informazioni importanti (e non solo per quanto concerne il prezzo) sono contenute nelle quotazioni dei titoli. Ci si basa sul fatto che la disponibilità - tempestiva, sincrona e geograficamente indipendente - di tali informazioni rende oltremodo difficile il superamento del benchmark, sia facendo capo alle previsioni

inerenti all'andamento degli interessi, della valuta o del corso azionario.

L'offerta di portafogli con gestione passiva è in costante aumento. Quando la borsa è in rialzo, questa opzione è l'ideale per gli investitori. Proprio per la sua tipologia, un fondo passivo si addice tuttavia perfettamente anche ai periodi di ribasso. Il management passivo si limita a replicare il benchmark, senza preoccuparsi di superarlo mediante investimenti in società selezionate per le loro buone prospettive di crescita, come invece fa il management attivo. Il manager dei fondi passivi replica fedelmente la composizione del proprio indice di riferimento. Diversamente da quanto avviene in un portafoglio attivo, in un portafoglio passivo si effettuano meno transazioni, con conseguenti minori spese amministrative e dunque costi inferiori.

Quale dei due stili d'investimento è il più redditizio? Non esiste una risposta univoca a questa domanda. È tuttavia molto più importante che gli investitori siano coscienti che ci sono importanti decisioni da prendere nella composizione di un portafoglio.

■ BJÖRN FEDDERN
cosba private banking ag

Consigli per gli investitori

Nella scelta dei prestiti obbligazionari conviene attenersi ai seguenti criteri:

- > Buona solvibilità del debitore nell'ambito AAA e AA3 (S&P AA-). Evitare i debitori BBB.
- > Prestiti emessi da organizzazioni internazionali, stati e società industriali conosciute.
- > Privilegiare le nuove emissioni con alto importo del prestito e buona liquidità.
- > Nessun rimborso anticipato del prestito.
- > Non considerare i prestiti senza scadenza fissa e le obbligazioni postergate.
- > Le cedole e la scadenza di un nuovo prestito devono essere conformi al mercato, ossia in accordo con la struttura degli interessi del momento.
- > Nella scelta dei titoli avere cura di scaglionare le scadenze
- > Fare attenzione a determinate particolarità, come ad esempio un inizio della decorrenza degli interessi diverso dalla data indicata sulla cedola.
- > Evitare i prestiti in moneta estera con forte rischio valutario.

QUEI FALLIMENTI IN SORDINA

Quando una compagnia aerea finisce sull'orlo della **BANCAROTTA**, lo scalpore è grande e interviene perfino lo stato. Ma la maggior parte dei **FALLIMENTI** delle ditte svizzere avviene in sordina, come dimostra il seguente esempio, uno dei circa 3700 casi del 2001.

Hubert Weder (nome fittizio) – proprietario di una piccola ditta di costruzioni meccaniche nella Svizzera centrale – aveva qualche difficoltà finanziaria, ma certamente non pensava di essere prossimo alla bancarotta. Circa un anno fa, tuttavia, quando improvvisamente non fu più in grado di pagare i salari dei dipendenti, dovette dichiarare fallimento.

RECESSIONE SUPERATA

Dopo oltre un quarto di secolo, si concludeva così la storia di una ditta che aveva iniziato con sei operai nella piccola officina di Weder. Quando gli impiegati furono 18, la ditta si trasferì in uno stabile preso in affitto. Grazie al suo costante sviluppo, negli anni ottanta essa fu in grado di acquistare un nuovo edificio, dove continuò la sua fiorente attività.

Nel momento di massima espansione, la ditta impiegava 28 persone. Hubert Weder era il direttore di una fabbrica che ha costruito in tutto 400 macchine speciali per l'industria di

materiali da imballaggio. Era conosciuta anche all'estero, dove smerciava i due terzi della produzione. Nonostante il marcato calo delle commissioni a partire dal 1990, la ditta – che nel frattempo era diventata una società anonima – riuscì a superare il periodo della recessione.

PROBLEMI STRUTTURALI

Ma i problemi strutturali si moltiplicavano. Hubert Weder aveva difficoltà a trovare un capo-officina idoneo per la realizzazione dei suoi progetti. La carenza di personale contribuiva a causare ritardi nella produzione. Un ulteriore problema di non facile soluzione era la sua successione. Nonostante la consulenza di esperti, non fu possibile trovare una soluzione soddisfacente.

La situazione finanziaria peggiorò quando, tre anni fa, una grande banca disdisse le ipoteche assunte in seguito alla fusione con una banca regionale. Hubert Weder dovette rimborsare l'ipoteca di II grado, mentre quella di

I grado sulla sede sociale, che era già stata posta in esecuzione, fu iscritta come debito nel registro di commercio. L'istituto finanziario richiese inoltre una riduzione delle spese di personale: dal 50 per cento (la quota ordinaria nel settore dell'industria meccanica) ad un massimo del 30 per cento.

UN DEBITO DEVASTANTE

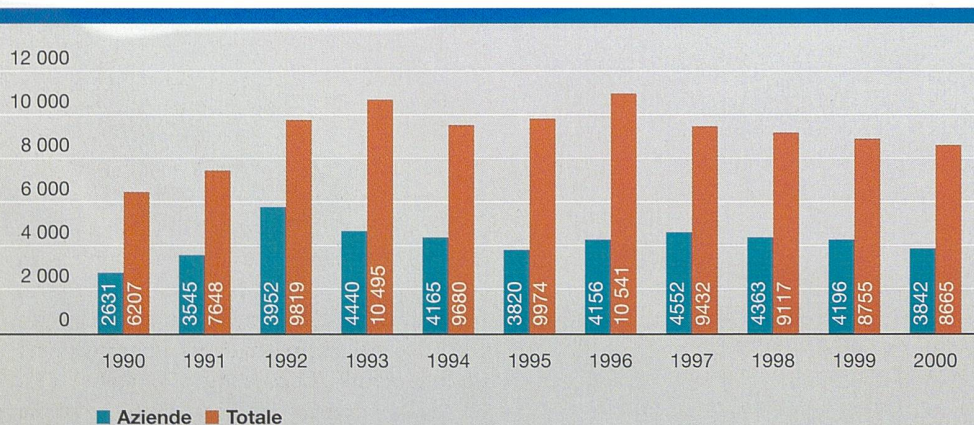
L'oltremodo restrittiva politica di rating e di credito, decisa dalla banca dopo la crisi nel settore immobiliare, indigna Hubert Weder: «Senza alcun know-how settoriale o interesse per la ditta, si sono limitati a considerare le nude cifre». Anche nella comunicazione, l'istituto ha adottato uno stile perlomeno discutibile: nel 2000, quando la ditta di Weder aveva registrato i migliori ordinativi dopo anni di bassa congiuntura, la banca ridusse – per lettera e senza motivazione alcuna – il credito d'esercizio di quasi il 50 per cento, per quindi aumentare l'interesse dal 6,5 al 9,5 per cento.

L'iscrizione del debito nel registro di commercio è stata devastante per l'attività aziendale. Hubert Weder, perseguito solo per l'ipoteca di I grado, dovette rassegnarsi alla perdita di una commissione da 1,5 milioni, che gli avrebbe fruttato un considerevole guadagno, con conseguente sostanziale miglioramento della sua situazione finanziaria. Prima di confermare l'ordinazione, l'interessato voleva infatti vedere estinto il debito. Per lo stesso motivo, andarono in fumo anche altri progetti.

FALLIMENTI A CATENA

Il 90 per cento dei fallimenti di tutte le piccole e medie aziende è dovuto a problemi di liquidità. A Hubert Weder è stato fatale un mancato pagamento nella primavera 2001. Ironia della sorte, tutto è dipeso dal fallimento di una ditta americana, che gli doveva 550 000 fran-

Fallimenti in Svizzera



I privati, in Svizzera, falliscono più delle società.

Il fallimento non è più una vergogna

Hubert Weber, che ha vissuto la fine della sua ditta come una dolorosa perdita, è un esponente della vecchia scuola. Oggi sempre meno imprenditori considerano il fallimento come una vergogna, anche perché le statistiche indicano che si tratta di un fenomeno iscritto in una sua logica: il numero dei fallimenti aumenta durante la bassa congiuntura e diminuisce nei periodi di alta congiuntura.

Per l'imprenditore in difficoltà, non è una grande consolazione sapere che la responsa-

bilità della crisi dell'azienda va in primo luogo attribuita all'andamento dell'economia e non a una sua deficienza personale. Ciononostante, egli può perlomeno contare su una maggiore comprensione da parte della società. Questa nuova consapevolezza è una conseguenza dei difficili Anni Novanta e di un'ulteriore americanizzazione del mondo degli affari, iniziata con la new economy.

Proprio i pionieri del settore dei computer difficilmente provano vergogna davanti ad un

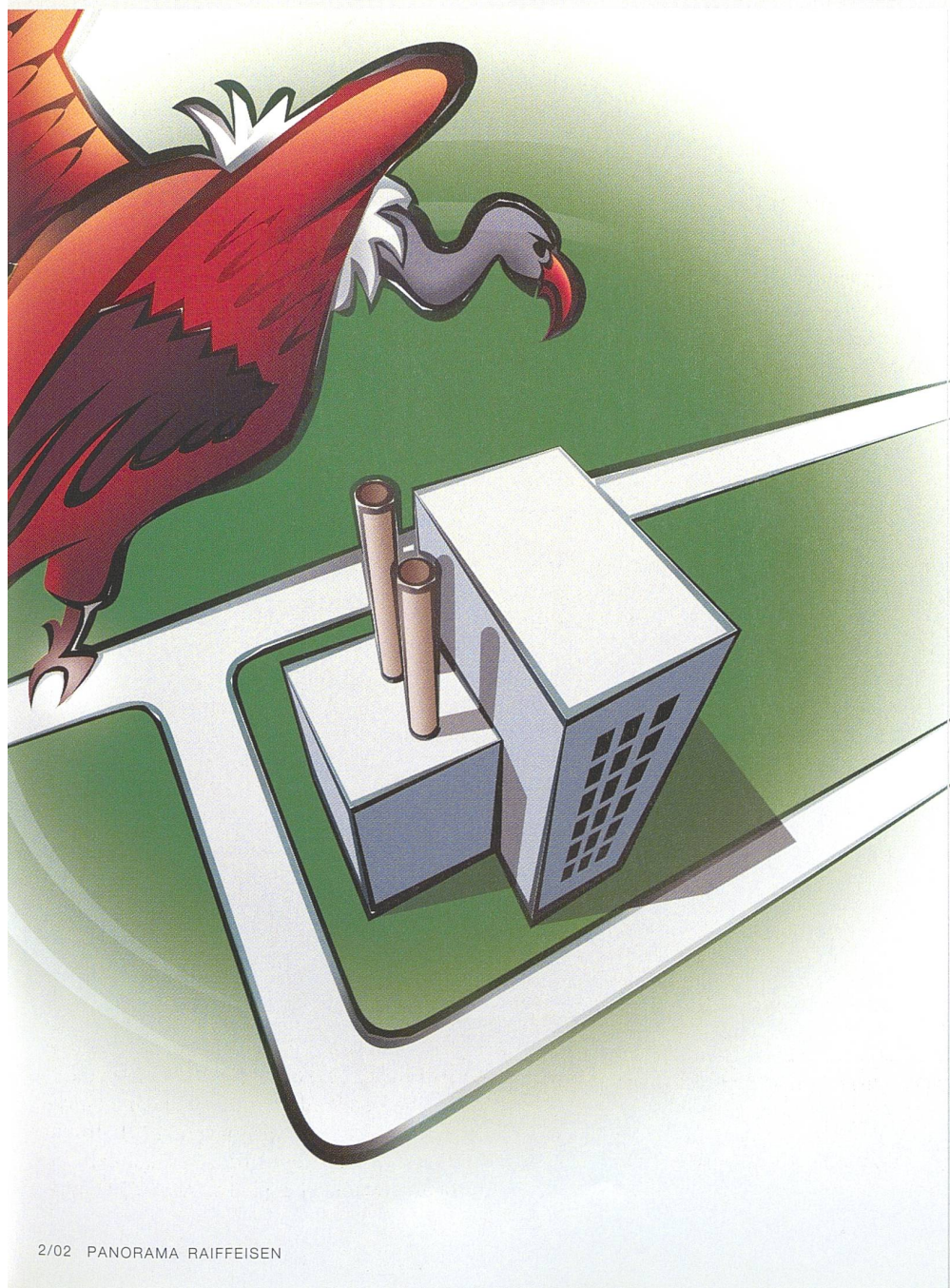
insuccesso, perché spesso si considerano l'avanguardia di una nuova cultura del rischio. Oltre alle aziende, i più colpiti sono i creditori: lavoratori, banche, fornitori ed artigiani perdono annualmente più di quattro miliardi di franchi. Per gli economisti, non si tratta necessariamente di un fatto tragico, a patto che i fallimenti siano controbilanciati dalla fondazione di nuove ditte. Un'economia nazionale che mancasse di dinamismo comporterebbe infatti perdite di denaro ben più ingenti.

chi. Siccome questo importo andava considerato definitivamente perso, la ditta di Weder non poteva ricorrere all'alternativa del concordato. L'insufficiente disponibilità finanziaria è anche motivo di autocritica: una parziale standardizzazione dei prodotti avrebbe probabilmente aiutato la ditta a superare l'impasse, assicurandole un utile duraturo. «Inoltre, un maggiore impegno nel settore del commercio e del marketing non poteva che fare bene all'azienda», osserva Hubert Weder. Numerosi casi analoghi dimostrano che un intervento tempestivo aumenta le possibilità di sopravvivenza e di risanamento dell'azienda.

AVVOLTOI PRONTI

Mentre gli ex dipendenti di Weder hanno già trovato un nuovo posto di lavoro, per l'edificio non si prospetta ancora nessun acquirente. Dopo una vendita all'asta, la massa fallimentare è ormai liquidata al punto tale che nel capannone della fabbrica è ormai rimasta solo la macchina responsabile, in definitiva, della bancarotta. Dopo l'apertura del fallimento, Hubert Weder ha dovuto confrontarsi anche con le meschinità dell'animo umano, oltre che con le procedure di routine.

Gli avvoltoi erano infatti pronti ad avventarsi sulla ditta in liquidazione: un ex capofficina non ha esitato a presentarsi ai cancelli dell'azienda, per portarsi via – con la benedizione dell'ufficio dei fallimenti – del materiale semilavorato e continuare la produzione con un paio di impiegati e un progetto copiato da Weder. Date le nuove circostanze, una ditta tedesca non ha più ritenuto opportuno pagare i 150 000 franchi pattuiti per una macchina perfettamente funzionante. Ed anche altri clienti hanno avanzato argomenti di dubbia fondatezza, per evitare di onorare gli impegni finanziari assunti. ■ JÜRGE SALVISBERG





Superba veglia sul tuo sonno!



SUPERBA

Materassi • Letti • Confort

L'INVENTORE DEI SOLDI



*Chi ha inventato i soldi? A questa domanda posta spesso dai bambini, vi è solo una risposta corretta: lo scozzese **JOHN LAW**. Era economista nazionale, teorico monetario e professionista finanziario, ma anche una delle figure più originali del suo tempo.*

Quando il Re Sole Luigi XIV morì nel 1715, in Francia, a causa delle guerre contro gli spagnoli, gli annuali tassi di interesse dell'indebitamento di Stato erano già più alti delle entrate dell'anno corrente. Il reggente duca Filippo D'Orléans, che rappresentava l'allora minorenne Luigi XV, non sapeva più che pesci pigliare. In quest'epoca John Law (1671-1729), sottopose ad alcune corti reali europee dei fantastici e ghiotti progetti finanziari. Dopo un primo diniego, la Francia si interessò alle sue proposte.

VIVEUR E VISIONARIO

In gioventù John Law, di origini scozzesi, aveva già attirato l'attenzione su di sé per il suo insolito talento in campo matematico ed economico come pure per un'invidiabile fortuna al gioco. Inoltre era molto ferrato in ambito bancario essendo un uomo di mondo. In un duello uccise un uomo e, per questo, fu condannato a morte. Riuscì ad evadere e con la sua famiglia si rifugiò in Europa. In Francia ottenne il permesso per aprire una banca privata di credito che presto divenne una banca statale. L'istituto emetteva dei pezzi di carta che Law, a giusta ragione, affermava fossero validi tanto quanto le monete in metallo e quindi potevano essere utilizzati quali mezzi di pagamento. Secondo la sua teoria questi pezzi di carta dovevano essere garantiti da terreni e non più dalle riserve auree. Nel 1718, la carta divenne a tutti gli effetti una serie di banconote statali.

Nel frattempo John Law aveva fondato anche la «Compagnia del Mississippi» una società anonima che aveva quale scopo di colonizzare il Canada e i terreni vicini al Mississippi. Queste due operazioni apportarono un enorme incremento finanziario con relativi movimenti speculativi. La banca statale (Banque Royale) emise soldi, le industrie e la manifat-

tura fiorirono e numerose persone di tutto il mondo si recarono in Francia per poi dirigersi verso le colonie francesi. Fino al maggio del 1720 furono costruiti o acquistati oltre 500 grandi battelli. Anche la stampa delle banconote presso la banca centrale andava a gonfie vele. Si presume che il Duca di Orléans facesse stampare più soldi di quanti ne fosse a conoscenza John Law.

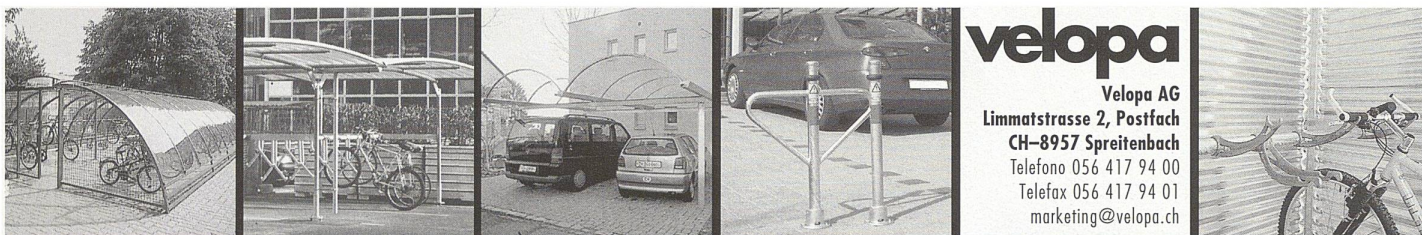
AZIONI AL RIALZO

Il tremendo rialzo si aggirava sui 3,7 miliardi di livres. Tanto più i soldi venivano moltiplicati, tanto più lievitavano i prezzi. Questi ultimi aumentarono così in fretta che la produzione di denaro non riuscì a tenere il passo. Le azioni Mississippi crebbero parallelamente ai prezzi e in pochi anni passarono da 500 a 18 000 livres! Quando le banconote iniziarono a rifluire si assistette ad una presa di coscienza generale. La banca non poteva rimborsare i pezzi di carta e tantomeno poteva far circolare la grande massa di banconote. In questo momento un buon consiglio costava caro. John Law venne nominato dal reggente superministro generale delle finanze e, in questo nuovo ruolo, tentò di salvare il suo sistema con delle misure arbitrarie.

Il valore dell'oro e dell'argento venne improvvisamente cambiato in base alle esigenze della banca; si ordinò alla popolazione la consegna di metalli preziosi; la detenzione di piccoli gioielli venne multata; la produzione di argenteria venne vietata e addirittura il possesso di denaro in contanti che superava le 500 livres non era più permesso. Tutte queste misure, però, non servirono a nulla. Di conseguenza Law tentò infine l'unica ragionevole contromisura: dimezzare il valore dei suoi biglietti bancari. Il risultato fu una rivolta generale della Francia che chiedeva l'abolizione di questa legge. John Law si salvò con una fuga segreta. Molto criticato, abbandonato e solo, Law morì nel 1729 a Venezia. ■ **KARL WALKER**

SUGGERIMENTO

Janet Gleeson è l'autrice di: «L'uomo che inventò il denaro. La vera storia di John Law, libertino, giocatore d'azzardo, assassino e padre dell'economia moderna». Edizioni Rizzoli, Milano, 2000, 315 pagine.



velopa

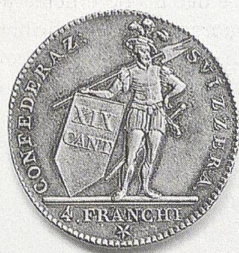
Velopa AG
 Limmatstrasse 2, Postfach
 CH-8957 Spreitenbach
 Telefono 056 417 94 00
 Telefax 056 417 94 01
 marketing@velopa.ch

Cara lettrice, caro lettore,
 se desiderate sapere quali sono i prodotti che dettano legge sul mercato delle tettoie e dei sistemi di parcheggio, vi è un solo indirizzo. Verificatelo voi stessi!

www.velopa.ch

Soluzioni innovative per tettoie, sistemi di parcheggio e di sbarramento.

Monete da collezione:
 un pezzo di storia fra le mani!



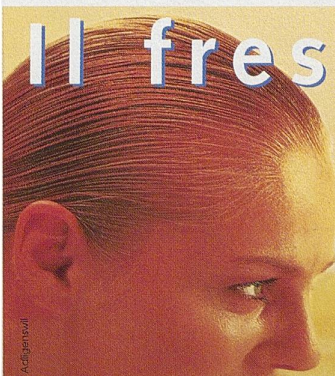
Da 60 anni ci occupiamo dei collezionisti di monete in tutto il mondo:

- ▶ Monete dell'antichità, del medioevo e dell'era moderna fino al 1850 circa
- ▶ Medaglie
- ▶ Monete svizzere e medaglie fino al 1850
- ▶ Vendita, aste, stime, perizie, consulenza, acquisto di pezzi singoli e di intere collezioni

Münzen und Medaillen AG Basel, (Dr. Bernhard Schulte/Dr. Hans Voegtli),
 Malzgasse 25, Casella postale 3647, 4002 Basilea,
 telefono 061/272 75 44, fax 061/272 75 14

Il frescodoccia

Docce e vasche da bagno Koralle



Koralle



Koralle

Con Koralle fare la doccia
 e il bagno è più bello

Visitate il nostro Centro
 d'informazione Koralle...
 (Favorite prenotarvi per un bagno di prova)
 ...oppure visitate il nostro
 homepage www.koralle.ch

Ordinate la documentazione particolareggiata oppure visitate l'esposizione presso lo specialista di prodotti sanitari nelle vostre vicinanze. BEKON-KORALLE SA, 6252 Dagmersellen, Tel. 062/748 60 60, Fax 062/748 60 90 E-Mail: info@koralle.ch www.koralle.ch

FONDI NERI A PROFUSIONE



*Durante il periodo di **TRANSIZIONE** all'**EURO**, la quantità di denaro **NON DICHIARATO** e **FALSIFICATO** in circolazione in Svizzera è destinata ad aumentare. Le Banche Raiffeisen dispongono di tutti gli strumenti per gestire questa situazione.*

Denaro in nero scoperto dalle autorità doganali tedesche.

Contrariamente alle previsioni, quando a metà dicembre all'estero sono state distribuite le prime monete della nuova valuta, non è scoppiata nessuna «febbre dell'euro». È andata invece meglio la vendita delle banconote: a partire dal 3 gennaio i clienti sono affluiti numerosi sia nelle banche che negli uffici di cambio delle FFS. Ma chi non è ancora riuscito a procurarsi gli euro non deve disperare: la maggior parte dei paesi aderenti all'euro accetta infatti anche le vecchie divise nazionali almeno fino alla fine di febbraio. Poi per il cambio in euro occorrerà recarsi presso le corrispondenti Banche nazionali.

PER QUALCUNO IL TEMPO STRINGE

Meno rilassati sono invece i detentori di fondi neri, che devono sbrigarsi a convertire tutto il loro patrimonio non dichiarato prima della scadenza del periodo di doppia circolazione. Armati di pazienza, dall'inizio di gennaio alla fine di febbraio possono mettersi in coda agli sportelli delle banche o delle agenzie di cambio. Anche la Svizzera è coinvolta in questa «valanga» di operazioni di cambio e alcuni

conti sono già stati convertiti in euro senza complicazioni. Secondo il fisco tedesco, nelle passate settimane sono stati introdotti illegalmente in Svizzera dai 30 ai 40 milioni di marchi al giorno. La domanda di banconote da mille franchi, aumentata dell'11 per cento, avalla questa affermazione.

Le autorità doganali tedesche sono in allarme ed hanno già provveduto a rafforzare i controlli alla frontiera. Solo lo scorso ottobre, sono stati scoperti 540 trasporti di denaro contante verso la Svizzera, con l'obiettivo di eludere il fisco locale. Si tratta però di una goccia nel mare. I detentori di fondi neri non sono degli sprovveduti: già da tempo – e dunque senza aspettare di avere l'acqua alla gola – hanno ad esempio acquistato immobili a Maiorca, oppure investito ingenti quantità di fondi neri in altri beni di lusso. Il fatturato delle fiere specializzate in articoli di lusso è infatti aumentato in maniera sospetta.

PARADISO DEI FONDI NERI?

In Germania, chi passa il confine con una somma superiore a 30 000 marchi è obbligato a dichiararla. Non così in Svizzera, dove alla dogana non è richiesta alcuna dichiarazione nei confronti delle autorità fiscali. Di conseguenza, all'Amministrazione federale delle dogane mancano gli estremi per intervenire. «La denuncia di eventuali fondi neri non è di competenza delle autorità di frontiera, ma degli istituti finanziari e bancari», spiega Roger Gauderon, portavoce dell'Amministrazione

federale delle dogane. «Coloro che trafugano oltre confine denaro non dichiarato sono inoltre in maggioranza anziani che hanno vissuto il crollo della loro moneta nazionale. Ma ai tempi dell'euro queste paure si sono ormai dissipate».

Agli istituti finanziari è dunque richiesta una particolare vigilanza. Stephan Häne, responsabile della transizione all'euro presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, spiega che i collaboratori Raiffeisen sono stati debitamente istruiti: «A questo proposito, abbiamo fatto presente alle singole Banche Raiffeisen che fino alla fine del mese saranno confrontate con un aumento di fondi neri». La legge contro il riciclaggio di denaro sporco impone inoltre la verifica dell'identità del cliente, quando l'importo cambiato supera i 25 000 franchi. «Per i non clienti, di nostra iniziativa abbiamo abbassato ulteriormente tale importo», sottolinea Stephan Häne.

ATTENZIONE AI FALSI!

Oltre ai fondi neri, le autorità devono però vedersela anche con le banconote false, ancora in circolazione nelle vecchie valute nazionali, anche se per ora alla Raiffeisen nessuno ha tentato di convertirle nella nuova moneta unica. «Ma siamo in grado di fare fronte anche ad eventuali euro falsi», assicura Stephan Häne. Con l'aiuto di un programma di computer sviluppato dalla Interpol, il nostro personale è ancora più efficiente nell'identificazione delle banconote false. ■ DANIEL KNUS



Il Gruppo Crédit Mutuel-CIC, la quarta banca francese.



Le Casse di risparmio Desjardins in Québec.

UN MONDO DI SOCI

Su scala **INTERNAZIONALE**, le cooperative che si fondano sui principi cooperativi di Federico Guglielmo **RAIFFEISEN** contano più di 500 milioni di soci.

Le Banche Raiffeisen svizzere, che festeggiano oggi il loro milionesimo socio, fanno parte di un vasto movimento su scala mondiale. Si stima che più di 900 000 cooperative con oltre 500 milioni di soci funzionano in un centinaio di paesi secondo i principi di Federico Guglielmo Raiffeisen: autoaiuto, responsabilità e solidarietà.

A TUTTE LE LATITUDINI

Le idee del borgomastro hanno ispirato numerose cooperative nel mondo, in particolare bancarie e agricole. Se il logo Raiffeisen si propone essenzialmente nei paesi germanici, dove le banche cooperative occupano una forte posizione sul mercato, altrove il marchio d'origine si fonda sulle culture e le tradizioni locali. E questo poiché, in fin dei conti, lo sviluppo delle diverse società cooperative dipende molto dall'ambiente economico e sociale.

Dall'Austria, dove un abitante su tre è cliente di una Banca Raiffeisen, all'India, dove le cooperative svolgono un ruolo essenziale nell'approvvigionamento di prossimità, si constata che il principio cooperativo con le sue radici di politica sociale, si applica bene sia

nelle regioni industrializzate, sia in quelle in via di sviluppo.

SCAMBIO DI ESPERIENZE ALL'IRU

Creata nel 1968 in occasione del 150.mo anniversario della nascita di Federico Guglielmo Raiffeisen, l'Unione Internazionale Raiffeisen (IRU), che ha la sua sede a Bonn, è un'associazione mondiale, formata su base volontaria, di 79 organizzazioni cooperative in 39 paesi. L'IRU ha quale scopo di vegliare sulla salvaguardia delle idee Raiffeisen, di rappresentarle nei confronti del pubblico e, soprattutto, di

I biglietti da visita

- > Quarta banca di Francia per somma di bilancio (290 miliardi di euro), il Gruppo Crédit Mutuel-CIC conta 5,6 milioni di soci e 12 milioni di clienti.
- > Gli attivi del Gruppo Rapobank, la prima banca dei Paesi Bassi, sono nell'ordine di 343 miliardi di euro e vanta 9 milioni di clienti, 815 000 dei quali sono soci.
- > In Québec il Movimento delle casse Desjardins presenta un totale di attivi di 84 miliardi di dollari canadesi e conta 5,4 milioni di soci su 7 milioni di abitanti!

incoraggiare lo scambio di esperienze tra le organizzazioni associate. Senza alcuna finalità commerciale, l'IRU non ha un compito facile perché numerose cooperative, e non le minori, non ne fanno parte. Le è dunque difficile circoscrivere in tutta la loro ampiezza, lo sviluppo e l'evoluzione costante delle diverse strutture cooperative ispirate a Raiffeisen nel mondo.

■ PHILIPPE THÉVOZ

I soci delle diverse strutture cooperative nel mondo

Paese	Nome	Numero di soci
Austria	Österreichischer Raiffeisenverband	2 215 000
Belgio	Cera Holding	465 000
Cina	The National Federation of Credit Cooperatives	1 358 000
Germania	Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband	16 200 000
Ungheria	National Federation of Savings Cooperatives	1 800 000
India	National Federation of State Co-operative Banks	90 176 000
Iran	Central Organization for Rural Co-operatives	5 352 000
Ruanda	Union des Banques Populaires du Rwanda	200 000
Sri Lanka	Federation of Thrift and Credit Cooperative Societies Ltd	805 000
Svizzera	Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen	1 000 000
Turchia	Pankobirlik	1 648 000

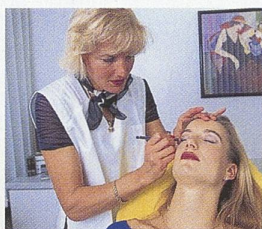
Fonte: IRU

Conoscete ThermalBaden?



Laddove già nel medioevo si incontravano genti vicine e lontane, oggi si erge l'hotel Verenhof con la sua piscina termale. Un luogo di relax, di incontro e di allegria.

Salute in allegria: questo è ciò che promette ThermalBaden. E a ragione, perché da secoli è qui che scaturisce l'acqua più ricca di minerali di tutta la Svizzera; naturalissima e meravigliosamente calda (36°). Nel segno di Santa Verena, offre una benedizione costante a tutti coloro che apprezzano la cultura termale. Vale comunque la pena di partire alla scoperta di quest'oasi di benessere alle porte di Zurigo. Thermal-



Baden è raggiungibile comodamente sia con i mezzi pubblici che privati. L'hotel Verenhof offre tranquillità e distensione in un'atmosfera di discreto lusso. Essendo l'unico hotel situato nella zona pedonale di ThermalBaden, il Verenhof dispone di un accesso diretto alle piscine termali, di un moderno centro terapeutico e di ginnastica. L'offerta si estende anche ad un salone di bellezza, ai massaggi, ai fanghi, alla sauna, al solarium e naturalmente all'ottima cucina realizzata con cibi freschi del mercato.

ThermalBaden offre divertimenti per tutti i gusti! Teatro, casinò, gallerie e musei lasciano abbastanza spazio alla

fantasia, per un programma culturale molto vario. Si possono fare delle splendide passeggiate sulla Limmatpromenade o sulle colline circostanti. Inoltre ThermalBaden è un ottimo punto di partenza per gite di una giornata. Per conoscere il luogo ci sono offerte week-end che partono da CHF 298.- (due notti e tre giorni, incl. buffet di colazione, due cene e il bagno termale). Desiderate ricevere una documentazione dettagliata? Chiamateci o compilate il tagliando riportato qui di seguito.

Concedetevi un soggiorno al Verenhof. Restituite piena forma al corpo ed allo spirito!

Hotel Verenhof, 5400 Baden

Telefono 056 203 93 93

Telefax 056 203 93 94

E-Mail: verenhof@bluewin.ch

Internet: www.verenhof.ch



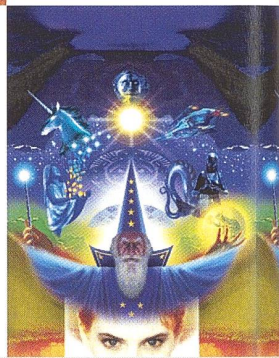
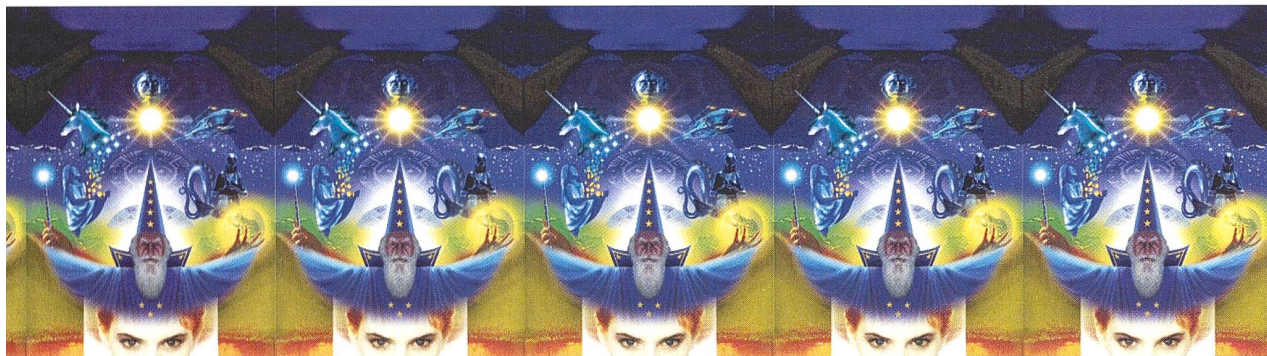
Voglio saperne di più su ThermalBaden
Vi prego di inviarmi la documentazione:

Nome e Cognome

Indirizzo

CAP/Località

Inviare a: Hotel Verenhof, ThermalBaden, 5400 Baden



IL MONDO DELLA FANTASIA

«Vieni in un altro mondo»: con questo motto si apre il 32. **CONCORSO internazionale RAIFFEISEN per la GIOVENTÙ** che, quest'anno, ci accompagna nel mondo delle fiabe, dei miti, delle leggende. Termine di consegna per i lavori: 8 marzo 2002.

Le avventure di Harry Potter, il segreto mistico del «Signore degli anelli» e il cartone Disney «Atlantis», sono solo alcune delle tantissime favole in voga al momento. Le fiabe ci distolgono, anche se solo per pochi momenti, dalle nostre preoccupazioni quotidiane. Queste storie stimolano la fantasia, fanno sognare e trasportano il pubblico in un altro magico e affascinante universo. «Vieni in un altro mondo» è quindi stato il motto scelto per il 32. Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù.

QUATTRO CATEGORIE

Con il più grande concorso per la gioventù a livello mondiale – citato anche nel Guinness dei primati – i bambini e i ragazzi possono davvero dar sfogo alla loro fantasia. Disegnare, dipingere, incollare...: nessun limite è posto alla tecnica. L'unica condizione è quella di utilizzare un foglio A3 (42 x 30 cm) sul retro del quale vanno scritti nome, cognome, indirizzo, data di nascita e grado di scuola frequentata. A questo punto non resta che consegnare il lavoro alla Banca Raiffeisen più vicina. Al concorso possono partecipare tutti i bambini e i

ragazzi in età compresa tra i 6 e i 18 anni. Tre i temi da svolgere per le quattro categorie:

- > per i nati negli anni 1994–96 e 1992–93: «Fai un disegno che raffiguri la tua favola preferita».
- > per i nati negli anni 1988–91: «Crea una copertina per una leggenda appassionante».
- > per i nati negli anni 1984–87: «Realizza un manifesto per un'esposizione dal titolo «Favole – miti – leggende»».

GRANDI PREMI IN PALIO

Per i vincitori di tutte le categorie vi saranno 1000 franchi in palio; ai secondi classificati andranno 500 franchi e 300 franchi ai terzi. I tre che saliranno sul podio della categoria 1984–87 vinceranno inoltre un viaggio di cinque giorni a Berlino. Questo soggiorno sarà all'insegna dell'arte, della cultura, della politica e, naturalmente, del divertimento. Cinque classi avranno la possibilità di partecipare alla grande festa finale nazionale e alla premiazione del concorso. Altre 15 classi riceveranno ognuna 200 franchi da spendere come desiderano.

CONCORSO INTERNET

Chi preferisce fantasticare e creare al computer può partecipare al concorso internet. Tutti i ragazzi fino all'età massima di 20 anni (anno di nascita 1982) sono invitati a creare una propria pagina internet sul tema «Una fiaba moderna». La pagina web più originale verrà premiata con 1000 franchi; per i secondi e i terzi classificati il premio sarà di 500 franchi e 300 franchi verranno assegnati al quarto e quinto rango. Potete trovare ulteriori informazioni sul sito: www.raiffeisen.ch/concorso.

QUIZ

Anche per gli amici dell'enigmistica il Concorso Raiffeisen per la gioventù ha qualcosa in serbo. Il quiz può essere risolto nel modo classico utilizzando il prospetto del concorso o via internet. Anche qui in palio 1000 franchi al primo e 300 franchi al secondo fino al quinto classificato. La data di consegna per i disegni, le pagine internet e i le soluzioni al quiz è l'8 marzo 2002.

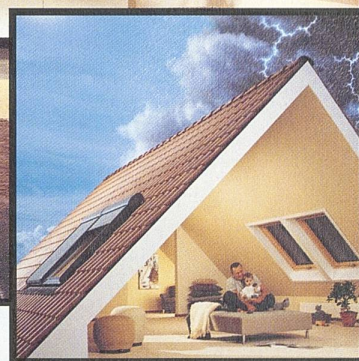
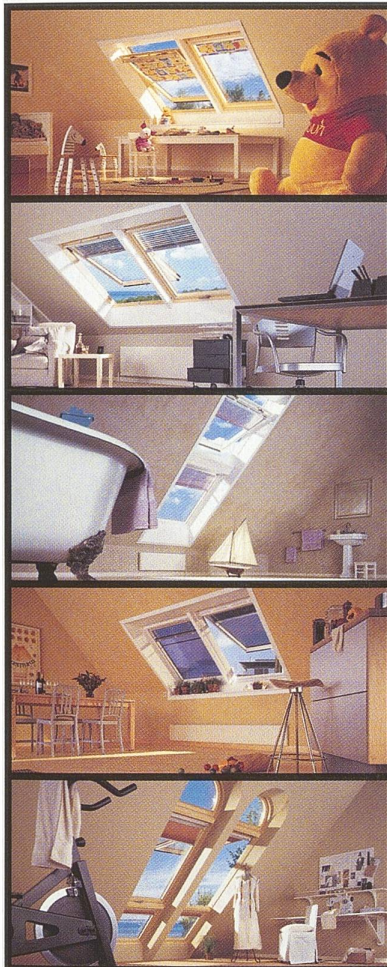
■ JEANNETTE WILD

INFO

Documentazione e ulteriori informazioni sul 32. Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù possono essere richieste presso tutte le Banche Raiffeisen o collegandosi via internet con il sito: www.raiffeisen.ch/concorso.

VIVERE SOTTO IL TETTO

VELUX®



Luce del giorno, aria fresca e una vista che spazia liberamente sono fattori di fondamentale importanza.

Questa considerazione è l'essenza della nostra attività. Ed è proprio in conformità ad essa che costruiamo le nostre finestre per tetti allo scopo di fare del vostro sottotetto lo spazio più comodo e accogliente della casa.

• *Le persiane avvolgibili esterne VELUX – sei funzioni protettive in un solo prodotto.*

• *Ad ognuno il suo piccolo regno – con decorazioni e protezione solare VELUX.*

VELUX Schweiz AG
Industriestrasse 7, 4632 Trimbach
Telefono 062/289 44 44
Telefax 062/293 16 80
E-Mail: VELUX-CH@VELUX.com
Internet: <http://www.VELUX.ch>

Inviatemi la seguente documentazione:

- „Vivere sotto il tetto”
- „Decorazioni e protezione solare”
- „La persiana avvolgibile VELUX – Protezione perfetta”

Nome _____

Via _____

NPA/Località _____

Telefono _____

Inviare a: VELUX Schweiz AG, Industriestrasse 7, CH-4632 Trimbach

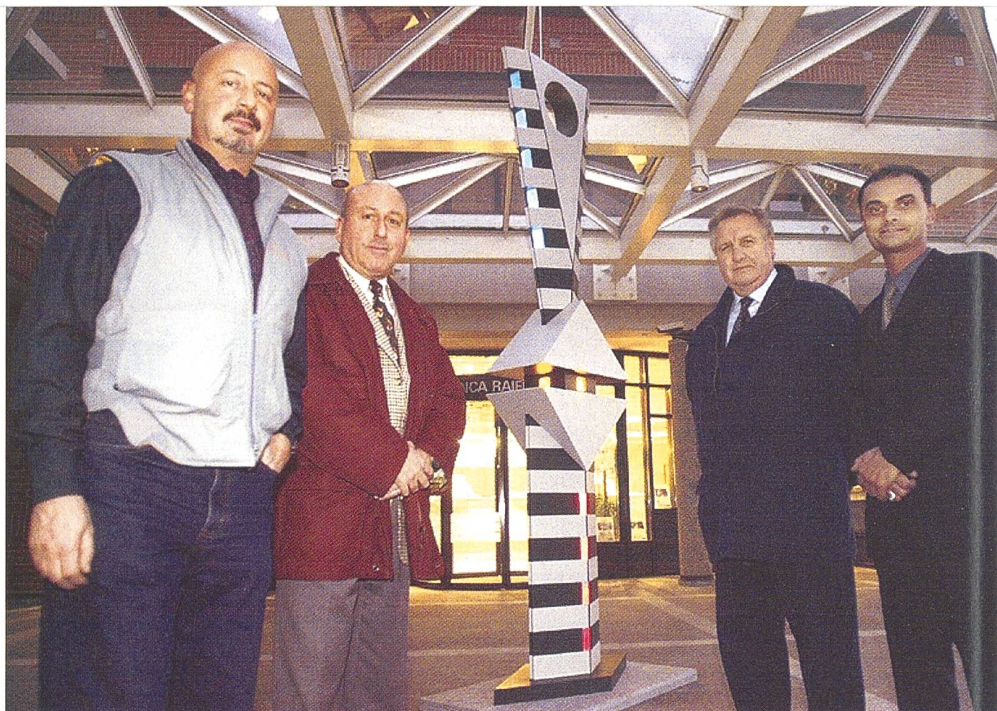
PAN

PIÙ LUCE ALLA VITA

Un...totem-guerriero a Novazzano

Nel corso del mese di dicembre presso la Banca Raiffeisen di Novazzano si è tenuta l'inaugurazione della scultura «Totem-Guerriero» dell'artista novazzanese Fabrizio Soldini. L'opera, in ferro dipinto, nata grazie alla collaborazione artigianale con la ditta Mandelli SA di Balerna, è stata voluta e commissionata dalla Banca Raiffeisen di Novazzano, la quale intende sottolineare la sua presenza nel tessuto sociale a tutto campo a sostegno delle attività locali negli ambiti benefici, culturali, sportivi e ludici.

La scultura è stata presentata da Dalmazio Ambrosioni che ha sottolineato come quest'opera rappresenti per Soldini un ritorno a casa sia biografico, sia artistico. Biografico perché finalmente pone stabilmente un segno distintivo e forte; artistico perché costituisce una tappa significativa, un punto fermo all'interno della sua produzione ormai pluridecennale. Il totem-guerriero, è stato definito da Ambrosioni anche un custode che racchiude la ricerca delle novità espressive e comportamentali coniugata con un forte richiamo ai modi della statuaria monumentale.



L'artista Fabrizio Soldini con il dir. Dorian Baserga, il presidente della Banca Giorgio Cattaneo e l'architetto Luigi Larghi, progettista della Banca, davanti alla scultura.

«Noi e gli anziani» in dodici mesi

Per significare e chiudere in modo concreto il 25.mo di fondazione della Banca Raiffeisen Giubiasco e Valle Morobbia è stato creato un simpatico calendario per l'anno 2002 sulla tematica «Noi e gli anziani». Questa pubblicazione è stata realizzata dagli allievi della seconda elementare di Giubiasco, classe della maestra Natasha Pasteris, a coronamento di numerosi incontri avvenuti lungo l'arco di due anni tra gli scolari e gli ospiti della Fondazione Casa per Anziani del Borgo. Questi incontri hanno permesso ai bambini di avvicinarsi maggiormente alle persone anziane, rendendoli particolarmente sensibili ad una realtà non sempre conosciuta. Da questa proficua collaborazione sono scaturiti i disegni, eseguiti dai bambini e dagli anziani, che illustrano e abbelliscono il calendario. Questa pubblicazione è stata curata in modo particolare dal grafico Reto Monn e dalla tipografia Torriani SA di Bellinzona. Riprodotto in 2000 copie è stato offerto in occasione delle festività natalizie ai soci della banca, agli ospiti della Fondazione Casa per Anziani di Giubiasco, all'Istituto scolastico comunale, al Centro Insieme e alle autorità politiche del Borgo.



Da sin. Bruno Cariboni, dir. Fondazione Casa per Anziani di Giubiasco, Giorgio Lotti, dir. Banca Raiffeisen Giubiasco e Valle Morobbia, Natasha Pasteris, docente delle scuole elementari di Giubiasco e Fabio Briccola, dir. scuole elementari.

Note allegre da Intragna

La Banca Raiffeisen Centovalli Pedemonte Onsernone ha deciso di elargire un contributo di 10 000 franchi per il restauro dell'organo della chiesa parrocchiale di Intragna, dedicata a San Gottardo. Lo strumento, un Mascioni risalente al 1914, richiede un intervento di restauro perché lamenta uno stato di salute alquanto precario. Costruito secondo il sistema in auge a quei tempi, chiamato pneumatico tubolare, è un impianto abbastanza complesso, ma che produce un suono dolce e armonioso. L'organo dispone di ben 14 registri, oltre 700 canne. Il suo valore si aggira sui 350 000 franchi. Un grande vanto per gli intragnesi, ma anche uno sforzo per salvare questa grandiosa opera. Basti pensare che all'inizio del '900 i cittadini del comune vallerano, vollero realizzarla con grandi sacrifici. Fondata 34 anni or sono da don Ernesto Jelmorini, la Corale San Gottardo, viva più che mai e diretta dall'instancabile maestro Livio Vanoni, ne sfrutta le caratteristiche esibendosi in vari concerti e nelle importanti funzioni liturgiche.

In segno di rispetto per la cultura passata, la Banca Raiffeisen Centovalli Pedemonte



Il direttore della Raiffeisen Danilo Grassi con il presidente del consiglio parrocchiale Mirto Cavalli (a sin.).

Onsernone, che da sempre si sente vicina ai problemi della propria regione, ha quindi deciso di contribuire finanziariamente al restauro. Si prevede che entro il prossimo autunno l'organo Mascioni possa nuovamente regalare al pubblico le sue melodie.

Arte «solare» in mostra



La Monnet-Comensoli davanti alle sue opere ...solari.

Marie-Claire Monnet-Comensoli espone 35 quadri, tra oli e acquarelli, alla Raiffeisen di Ligornetto. Si tratta di una pittrice autodidatta, giustamente denominata artista solare per l'armonia e la luminosità dei suoi colori e per i temi che predilige, tutti legati alla natura e al paesaggio. Nascono così dei quadri che sono un inno all'amore, alla luce, al sole.

L'artista, che ha sempre avuto la passione per la pittura, ha iniziato a dipingere per gioco. Il successo della sua prima mostra tenutasi a Berlino l'ha incoraggiata a proseguire su questa strada. Numerose altre esposizioni sono seguite in Svizzera e all'estero. I quadri di Monnet-Comensoli rimarranno esposti alla Raiffeisen di Ligornetto per tutto il 2002. L'artista provvederà nel corso dell'anno a sostituire le varie opere così che sarà possibile avere una visione generale di tutto il suo percorso artistico. Per ammirare i dipinti basta prendere contatto con i responsabili della Banca che ben volentieri apriranno le porte degli spazi interni dove vi è l'esposizione.

Dite la vostra!

Con la rinnovata veste grafica di Panorama, ha trovato posto su queste pagine anche una nuova rubrica dal titolo «Spazio aperto». Con questa iniziativa vogliamo darvi la possibilità di dire la vostra sui contenuti della nostra rivista o, in generale, sulla nostra Banca. Potete inviare un e-mail a: lorenza.storni@bluewin.ch, o scrivere a: Panorama Ticino, rubrica «Spazio aperto», via delle Scuole 12, CP 247, 6906 Lugano. Vi invitiamo a sintetizzare i vostri pensieri per motivi redazionali in modo da non dover «tagliare» troppo le vostre lettere. (Lunghezza massima del testo 500 battute).

Vi piace la nostra e vostra nuova rivista? Scriveteci le vostre opinioni. Sorteggeremo tre fortunati che vinceranno ognuno un marenco d'oro.

Più soddisfatta

Per me la rivista Panorama è sempre stata interessante. Ora, però, mi soddisfa ancora di più.

Ada Giacomini, Lumino

I 25 anni della Raiffeisen di Solduno

La Banca Raiffeisen di Solduno fu istituita il 22 giugno 1976 da 49 soci fondatori. Ora ne conta quasi 1650. Attualmente il presidente del CdA è Emiliano Merlini, il presidente del CdS è Flavio Regazzi e il direttore della Banca è Danilo Tunzi. Il team è composto da nove dipendenti.

La sede di via Vallemaggia 73, inaugurata il 30 giugno 1993, sarà prossimamente ampliata. Sempre nel 1993 la Banca Raiffeisen di Solduno ha concluso la fusione con la consorella di Locarno Monti. Quest'ultima sede è tuttora aperta, quale agenzia, due pomeriggi la settimana.

In occasione del 25.mo di attività, la Banca Raiffeisen di Solduno ha deciso di devolvere in beneficenza la somma di 50 000 franchi per tre progetti scelti tra diverse candidature. In particolare la Banca ha devoluto 10 000 franchi al Patriato di Solduno per il «Progetto storico»; 10 000 franchi sono andati alla parrocchia locale per la «Fondazione Ossario di Solduno» e



Foto di gruppo per i destinatari degli assegni donati dalla Banca Raiffeisen di Solduno.

30 000 franchi sono stati donati all'Ospedale Regionale di Locarno per l'acquisto di una sonda per esami angiografici.

Premio Raiffeisen in Capriasca

Il premio annuale di 5000 franchi, istituito dalla Banca Raiffeisen Capriasca e Val Colla in occasione del 50.mo di fondazione, è giunto al quarto anno.

Si ricorda che nel 1999 il premio era stato assegnato alla Scuola media di Tesserete per l'allestimento di un archivio permanente di testimonianze locali, mentre nel 2000 era andato al Consorzio Allievi Origlio-Ponte Capriasca per l'attività svolta con i giovani. Il premio 2001 è stato consegnato ex-aequo all'Associazione genitori Valcolla per la loro partecipazione alla conduzione dell'Istituto scolastico locale e alla Corale S. Stefano Vos dra Capriasca di Tesserete per l'impegno musicale.

Si ricorda che lo scopo è quello di premiare una «persona o un ente che abbia prodotto una prestazione di qualità e meritevole di riconoscimento di pubblico interesse sia nel campo sociale, dell'arte, della cultura, della qualità della vita o dello sport, nella regione della Capriasca e della Val Colla».

A proposito di pianificazione del pensionamento

Le Banche Raiffeisen della Svizzera Italiana hanno l'opportunità di presentare ai loro soci e ai loro clienti il nuovo servizio sulla pianificazione del pensionamento. La presentazione, offerta ad una cerchia selezionata secondo criteri determinanti il potenziale interesse sull'argomento, è a cura del servizio di consulenza finanziaria dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen.

Molto interessante risulta l'abbinamento di questa presentazione ad un'altra, su temi prossimi a quello della pianificazione finanziaria. Per queste proposte ci si appoggia su esperti fiscali e/o legali esterni, che propongono temi d'attualità fiscale, di diritto successorio, eccetera.

La parte riservata alla USBR, a cura di Chiara Spinetti, esperta in consulenza finanziaria o di Giovanni Iacolina, consulente finanziario, si articola in tre fasi.

Dapprima è esposta la situazione delle assicurazioni sociali, con i loro probabili sviluppi. Risulta chiaramente che a causa dell'evoluzione demografica della Svizzera il rapporto fra persone attive, e dunque contribuenti all'AVS, e beneficiari di rendite, continua a deteriorarsi. Oggi c'è un pensionato su quattro lavoratori attivi. Nel 2040 questo rapporto scenderà fino a due persone attive per ogni beneficiario di rendita. Assumendo che per trascorrere con

tranquillità la vecchiaia occorre poter contare sul 60-80 per cento dell'ultimo reddito, è evidente che la previdenza privata continuerà a guadagnare importanza. Questa conclusione assume un peso enorme se si considera che una persona che nella vita attiva ha avuto un salario medio di 70 000 franchi e beneficia delle condizioni minime secondo la Legge Federale sulla Previdenza Professionale, dopo il pensionamento avrà un reddito complessivo dalle prestazioni AVS e cassa pensione pari solamente al 60 per cento dell'ultimo salario. Persone con salari più elevati possono addirittura trovarsi peggio!

Nella seconda parte si discutono le lacune previdenziali e le possibilità di colmarle. È chiaro che ogni persona ha desideri e aspirazioni tanto individuali che solo una strategia studiata appositamente garantisce il successo nell'investimento.

La parte del leone è affidata al tema «Pianificazione del pensionamento». Il passaggio dalla vita professionalmente attiva alla pensione comporta un grande cambiamento anche di tipo finanziario. Come amministrerò il mio patrimonio? Le componenti della mia sostanza sono facilmente commerciabili? Fino a quando dureranno le mie entrate? Sarò al sicuro anche se diventerò molto anziano? In che situazione si troverà il partner superstite? E gli eredi?

Decisive per determinare e garantire a lungo termine il reddito necessario sono le entrate e le uscite previste. Perciò la parte centrale della pianificazione è l'analisi del mutamento dal reddito dell'attività lavorativa alla rendita da prestazioni previdenziali, e dal passaggio dalla fase di semina e crescita a quella del raccolto.

Prima della quiescenza, bisogna prendere alcune importanti decisioni. Una è se ritirare il capitale dalla cassa pensione o se è meglio scegliere la rendita. La relazione evidenzia che entrambe le opzioni hanno vantaggi e svantaggi, e sottolinea che la Raiffeisen consiglia, dopo le analisi del caso, quale potrebbe essere la soluzione migliore per il cliente, secondo la sua sensibilità, le sue esigenze e lo stile di vita. Il servizio di consulenza Banche Raiffeisen cura proprio questa individualità. Non sono in primo piano i prodotti dell'industria finanziaria, ma il cliente con la sua famiglia, la sua situazione e i suoi obiettivi.

Le Banche Raiffeisen che hanno già offerto la serata informativa sulla pianificazione del pensionamento sono: Capriasca e Valcolla, Media e Bassa Blenio, Alto Vedeggio, Valposchiavo e Caviglioglio-Cevio. Tutte hanno riscontrato un buon successo con un pubblico attento e partecipe.

Chiara Spinetti

Mantis: tutto il giardinaggio con metà fatica.

In giardino tutto è più facile.

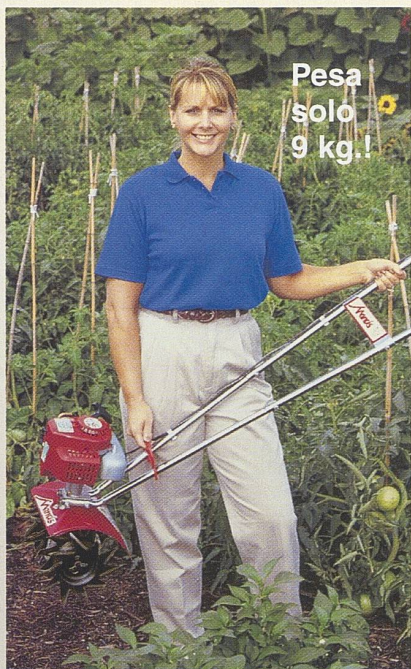
Dimenticate le dure lotte con le erbacce e il terreno impenetrabile: arriva l'aiuto-giardiniere usato in tutta Europa. E' Mantis, l'attrezzo multiuso per giardino che raddoppia i risultati e dimezza la fatica. Con dei semplici gesti, infatti, può essere trasformato in una fresa, in un aratro, in un'estirpatrice per muschio, in cesoie per siepi, in un tagliabordi e in un verticalare. Ma non è solo semplice e pratico - pesa solo 9 chili - è anche potentissimo: raggiunge infatti i 240 giri/min., una velocità doppia rispetto a una tradizionale fresa. Ecco le sue straordinarie trasformazioni nel dettaglio.

Fresa salvaschiena.

Mantis può fresare il terreno più duro fino a 25 cm di profondità. In poco tempo e senza fatica potete così seminare in un terreno soffocissimo. Anche quando volete piantare alberi o cespugli Mantis scava per voi le buche, rapidamente e senza nessuno sforzo da parte vostra.

Verticalare, estirpa anche la fatica.

In un attimo poi, la fresa può essere trasformata in un'estirpatrice del muschio. Mantis diventa somigliante ad un tagliaerba, capace di eliminare il muschio dal vostro prato in modo rapido ed accurato, una volta per tutte.



Dissodatore

Diserbare

Sarchiello

Sarchio per tuberi

Arieggiatore

Tosasiepi

Tagliabordi

Pulitrice per fughe

Verticalare (estirpatore di muschio)

Arieggiatore, nuova aria in giardino.

Quattro coltelli con lame d'acciaio: ecco le armi per tagliare la terra sotto il prato senza fatica, e permettere all'acqua e alle sostanze nutritive di penetrare meglio nel terreno. Un prato verde e robusto non sarà più solo un sogno!

Tagliabordi e tagliatempo.

Un'altra mossa e Mantis può essere trasformato in un tagliabordi. Lo vedrete tagliare, in un attimo e con precisione, i bordi del prato. Anche vicino a pietre naturali o in calcestruzzo.

SARCHIELLO GRATUITO!
(fino ad esaurimento)



Aratro: della fatica non c'è traccia.

Mantis può diventare anche un potente aratro, che senza alcuna difficoltà crea solchi e fossette di drenaggio.

Cesoie: un taglio al passato.

Dovete tagliare la siepe? Prendete subito un cacciavite e una chiave. Basta questo per montare il motore di Mantis e iniziare subito a tagliare. Otterrete così in tempo record un taglio perfetto ed omogeneo su ogni tipo di cespuglio.

100 giorni di prova.

Mettetelo alla prova nel vostro giardino. Se non dovesse soddisfare le vostre aspettative, potrete rispedircelo entro di 100 giorni. In tal caso vi restituiranno l'intero prezzo d'acquisto. Vi garantiamo inoltre cinque anni di garanzia per tutti gli elementi di taglio.

DIRITTO DI RECESSO
100 giorni

Tagliando di risposta 42 011

Sig.ra Sig.

Sì, voglio conoscere questo piccolo aiuto-giardiniere! Vi prego d'inviarmi il vostro catalogo **gratuito** e senza impegno, listino prezzi incluso.

Vorrei il vostro catalogo gratuito in tedesco francese.

Nome

Cognome

Via / n°

CAP / Località

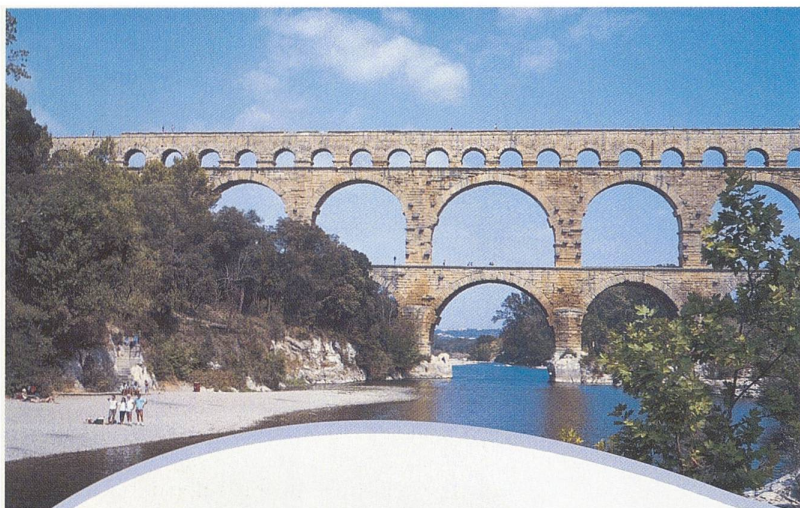
Telefono

Il nostro indirizzo:



Mantis
Grindelstrasse 12
8303 Bassersdorf

Tel. 0800-110 111
Fax 0800-110 222



Flotel-Tours



Croisière sur le Rhône (Provence-Lyon) et sur le Douro (le Nord du Portugal)

Programme de voyage

Rhône

- 1^{er} jour:** Voyage en bus via Genève pour Aigues-Mortes.
2^e jour: Visite d'Aigues-Mortes et navigation à travers la Camargue pour Arles. Tour de ville.
3^e jour: Navigation de Arles à Avignon. Excursion à Gordes et au cloître de Sénanque.
4^e jour: Tour de ville de Avignon, visite du Palais des Papes et temps libre. Excursion au Pont du Gard.
5^e jour: Passage de l'écluse de Bollène et du Défilé de Donzère. Excursion au château Grignon.
6^e jour: Navigation pour Valence. Excursion dans l'Ardèche romantique et sauvage. Dîner du capitaine.
7^e jour: Tour de ville de Lyon. Voyage de retour en bus confortable pour la Suisse.

Douro

- 1^{er} jour:** Vol pour Porto. Embarquement.
2^e jour: Tour de ville de Porto. L'après-midi, navigation pour Pitetos.
3^e jour: Navigation pour Peso da Régua. Excursion à Vila Real avec ses merveilleux jardins.
4^e jour: Journée de navigation en direction de la frontière espagnole.
5^e jour: Navigation pour Vega de Terrón. Excursion fac. à Salamanque classée patrimoine universel par l'UNESCO. Soirée Flamenco à bord.
6^e jour: Navigation jusqu'à Pinh-ao. Excursion jusqu'à San Salvador do Mundo.
7^e jour: Navigation pour Porto. Excursion à Lamego. Dîner du capitaine à bord.
8^e jour: Débarquement et vol de retour en Suisse.



Dates de voyage 2002

Provence-Lyon (sa-ve)

- 18.05. – 24.05. (Rhône)
 01.06. – 07.06. (Rhône)
 17.08. – 23.08. (Rhône)
 24.08. – 30.08. (Rhône)

Le Nord du Portugal (sa-sa)

- 27.04. – 04.05. (Douro)
 13.07. – 20.07. (Douro)*
 14.09. – 21.09. (Douro)*
 19.10. – 26.10. (Douro)*

Prix

dès Sfr. 2'270.-

Suppléments Rhône (par personne)

- Suite à 2 lits, pont supérieur 300.-
 Suite à 2 lits à usage individuel 800.-
 Cabine à 1 lit 300.-
 Assurance frais d'annulation 50.-

Suppléments Douro (par personne)

- Voyage Douro incluant les vols 580.-
 *Haute saison 100.-
 Cabine à 2 lits, pont supérieur 250.-
 Cabine à 2 lits à usage individuelle 590.-
 Excursion fac. à Salamaca 105.-
 Assurance frais d'annulation 65.-

Beaucoup de prestations comprises:

- Douro: vol de ligne pour Porto
- Douro: toutes les taxes d'aéroport
- Rhône: voyage en bus confortable
- Déjeuner à l'aller
- Service de bagages et transferts
- Boisson de bienvenue
- Croisière dans une cabine à 2 lits, pont principal
- Pension complète à bord
- Toutes les excursions, visites et entrées comprises (sauf Douro : Salamanque)
- Pourboires à bord
- Toutes les taxes portuaires
- Guide Flotel-Tours

Envie de partir?

Veuillez me faire parvenir votre catalogue «Croisières fluviales 2002» **Flotel-Tours**



Veuillez réserver définitivement, comme suit:

Croisière: _____ Dates: _____

Cabine désirée :

- Cabine à 2 lits, pont supérieur Cabine à 2 lits à usage individuel Excursion fac. à Salamanque (seul. Douro)
 Cabine à 2 lits, pont principal Cabine à 1 lit Assurance frais d'annulation

1. Prénom/Nom _____ 2. Prénom/Nom _____

Rue _____ Rue _____

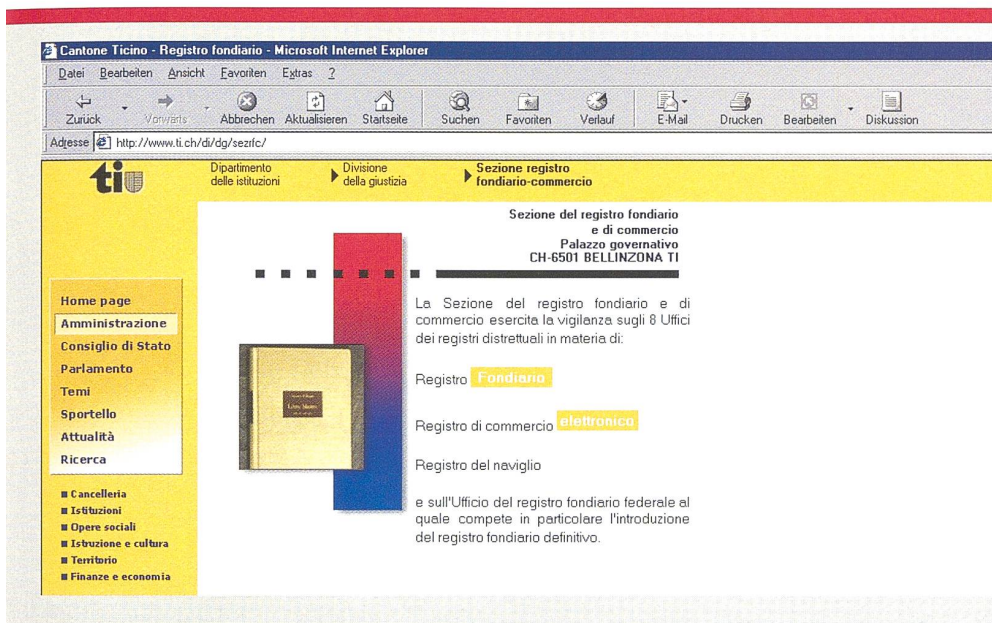
NPA/lieu _____ NPA/lieu _____

Téléphone _____ Date de naissance _____

A envoyer à: Flotel-Tours, Grand-Rue 20, CH-1820 Montreux, Fax: 021 963 83 52, E-Mail: flotel-tours@geriberz.ch

PA02061

Informations et réservations : téléphone 021 963 83 34



In una fattispecie giuridica, le servitù e gli oneri iscritti nel registro fondiario sono vincolanti.

IL LIBRO DAI SETTE SIGILLI

Per molti il **REGISTRO FONDIARIO** è qualcosa di completamente sconosciuto, eppure riveste un'estrema importanza quando si tratta di **DIRITTI** e **ONERI** sui fondi. Chiunque può accedervi per prenderne visione.

Chi annuncia solennemente di aver «acquistato un terreno» dopo aver semplicemente versato un acconto o addirittura dopo aver soltanto sottoscritto l'atto di compravendita non conosce l'importanza del registro fondiario: infatti non si diventa proprietari di un terreno con il pagamento della somma pattuita o la convalidazione del contratto di compravendita, bensì esclusivamente dopo l'iscrizione nel registro fondiario. Quest'ultimo è essenzialmente il registro dei fondi che documenta i diritti e gli oneri esistenti sulle particelle, quali ad esempio le servitù, i diritti di passo o i pigni immobiliari.

Determinante per tutti i diritti e gli oneri è quindi unicamente il registro fondiario. Chi vuole diventare proprietario di una casa o di un appartamento, dovrebbe quindi occuparsi in anticipo dell'iscrizione nel registro fondiario dell'immobile in questione. Roman Sandmayr, dell'Ufficio del registro fondiario Hot-

tingen-Zurigo, tiene a sottolineare: «Dato il carattere pubblico del registro fondiario non si può obiettare che non si era a conoscenza di questa registrazione».

IL REGISTRO FONDIARIO È PUBBLICO

Tutti hanno il diritto, senza doverne dare una motivazione particolare, di sapere presso l'Ufficio del registro fondiario chi è proprietario di un fondo. Chi può dimostrare di avere un interesse plausibile ha inoltre il diritto di ottenere altri dati, sia visionando il registro fondiario sia chiedendone un estratto. Un simile interesse si giustifica per esempio quando si è seriamente interessati all'acquisto di un immobile o di un terreno.

L'istituzione di uffici del registro fondiario spetta ai Cantoni. Uri, Zugo, Nidvaldo, Glarona, Basilea-Città, Sciaffusa Appenzello Interno e Ginevra possiedono un proprio ufficio cantonale. In altri Cantoni, esiste un ufficio

del registro fondiario comunale oppure i diversi Comuni fanno capo, com'è il caso in Ticino, al registro fondiario del rispettivo distretto.

COM'È IL REGISTRO FONDIARIO?

Oltre al «libro mastro», in cui è tenuto un foglio per ogni particella, esistono anche altri elementi, quale ad esempio il piano del registro fondiario che stabilisce i confini esatti. Vi sono inoltre altri libri e documenti giustificativi (d.g.) a cui si fa riferimento nel libro mastro. Un foglio di quest'ultimo contiene tra l'altro dati relativi alla particella (superficie), alla data d'acquisto della stessa e al proprietario. Sono altresì importanti i diritti e gli oneri iscritti nel registro fondiario, come pure le annotazioni relative alle direttive della polizia edilizia ed eventuali pigni immobiliari.

Nella rubrica «servitù» rientrano gli accordi di diritto privato tra il proprietario di una particella e il suo vicino o altre parti in causa. «Diritto di passo pedonale relativo alle part. n. 2001, 2002, 2005» significa che alle particelle designate con il corrispondente numero di catasto va concesso il diritto di attraversarle a piedi. Si distinguono oneri e diritti, fra cui per esempio l'utilizzo in comune di un parco giochi. L'indicazione «D/O» significa che sono stati reciprocamente accordati diritti e oneri, come per esempio il diritto di installare condutture per acqua, elettricità o altre opere.

Nella maggior parte dei Cantoni, il tradizionale registro fondiario sotto forma cartacea è stato via via sostituito da un registro informatizzato. I Cantoni all'avanguardia in questo ambito sono soprattutto il Ticino, Turgovia, Zugo e Soletta. Il vantaggio di un trasferimento su computer e di moderni supporti informatici risiede soprattutto nel fatto che l'allestimento di un estratto del registro fondiario è molto semplice e rapido. Maria Pia Portmann, dell'Ufficio federale di giustizia, vede molti altri vantaggi: «Ovunque sia stato introdotto il registro fondiario informatizzato, talune informazioni – per esempio chi è il proprietario di un determinato terreno – si possono ottenere da casa via internet». ■ **JÜRIG ZULLIGER**

INFO

Per altre informazioni e link sul registro fondiario, consultate la homepage della Società Svizzera degli Ufficiali del Registro Fondiario: www.registro-fondiario.ch

Il segreto per una pelle bella: **Olio di borragine!**

L'olio di borragine contiene un acido sebaceo di grande valore biologico: l'**acido linoleico gamma**. Questa importante sostanza manca quasi completamente dalla nostra alimentazione. L'olio di borragine fornisce **umidità ed elasticità** all'epidermide, riduce l'**essiccazione** e la **perdita d'acqua** della pelle considerevolmente, e favorisce l'elasticità del tessuto cutaneo. Migliora il metabolismo e, di conseguenza, la pelle diventa più liscia = **azione antirughe**. L'olio ripristina le ghiandole sebacee, sia per i casi di pelle **secca, rugosa, squamata**, sia per quelli di **acne**. I prodotti sono naturali, **non testati su animali** e adatti anche a pelli delicate!

Sotto che forma è ottenibile l'olio di borragine?



- Olio di borragine puro**, non profumato, 50 ml
(= olio intensivo curativo per la notte) Fr. 49.50
- Crema multi-bioattiva all'olio di borragine** giorno e notte 50 ml
(= cura intensiva: viene assorbita subito) Fr. 49.-
- Peeling bioattiva per il viso** con olio di borragine 50 ml
(allontana delicamente le cellule morte della cute) Fr. 19.90
- Capsule all'olio di borragine** 240 caps.
(integratore alimentare per la salute della vostra pelle) Fr. 95.-
- Offerta promozionale: tutti e 4 i prodotti!** **sconto del 10%**

Per un successo ottimale si consiglia di **combinare** i quattro prodotti!

Segnare i prodotti desiderati e poi inviare, faxare od ordinare telefonicamente.

Il mio indirizzo:

Cognome / Nome: _____

Via: _____

CAP/Luogo: _____

Tel.: _____

E-Mail _____



**DROGERIE
HEGLLI**

Negozi specializzati in medicina naturale

Invii all'estero possibili

Hohlenbaumstrasse 71
Casella postale 53
8204 Sciaffusa
Telefono 052/625 75 81
Fax 052/620 03 51

PANO 2/02



Theo Wyler è fiero di presentare il Passaporto dei Musei nel Mühlerama di Zurigo.

FARE IL PANE NEL CASTELLO

L'INIZIATIVA PASSAPORTO MUSEI SVIZZERI delle Banche Raiffeisen è stata **PROLUNGATA** di tre anni. L'impulso è arrivato dagli oltre 100 000 clienti che, solo l'anno scorso, hanno visitato i 290 musei affiliati.

«Un tempo si visitava un museo per imparare qualcosa», sostiene Theo Wyler, direttore della Fondazione Passaporto Musei Svizzeri. Oggi, è molto di più: al centro ci sono il gioco, il divertimento e l'intrattenimento. In parole povere: un modo interessante per passare il tempo libero. I musei si sono lasciati definitivamente alle spalle la loro immagine «impolverata». Fino alla fine del 2004 i proprietari delle carte Raiffeisen potranno provare per credere!

«Panorama»: L'iniziativa Passaporto Musei Svizzeri viene prolungata di altri tre anni. Ci si attende così un aumento dei visitatori?

Theo Wyler: Sì, speriamo che nei prossimi anni sempre più clienti Raiffeisen decidano di visitare i nostri musei. Il numero dei visitatori è comunque già su un buon livello.

INFO

Con le vostre carte ec/Maestro, EUROCARD/MasterCard o ancora con la Visa-Card della Raiffeisen avete la possibilità di accompagnare fino a cinque bambini minori di 16 anni nel bellissimo mondo dei musei. E non importa se sono vostri figli, nipoti o figliocci o addirittura amici di questi ultimi. Con il Passaporto dei Musei del valore di 105 franchi potrete scoprire 290 musei dalla A(arau) alla Z(uoz).

Al di là dell'entrata gratuita, cos'è che rende attrattivo il Passaporto Musei Svizzeri?

In media, ogni due settimane, si aggiunge alla lista un nuovo museo. Cinque anni fa abbiamo iniziato con 180 musei. Alle fine del 2001 contavamo 290 aderenti e 70 di questi sono musei d'arte. Spesso sono proprio loro stessi ad annunciarsi, senza che io debba contattarli attivamente.

Come si può stimolare i bambini alla visita di un museo?

Per i bambini esistono numerosi musei all'avanguardia. Nel «Forum della storia Svizzera» di Svitto si può, per esempio, ripercorrere attivamente la storia grazie ai computer. Consiglio anche una visita ai musei di storia naturale. Spesso questi sono molto all'avanguardia ed offrono delle divertenti esposizioni speciali. Una recente è quella sulle spatole da cucina. Con queste esposizioni si vuole permettere ai bambini di fare esperienze pratiche. Affascinanti risultano anche le fortezze e i castelli. Nel castello Kyburg di Winterthur, per esempio, viene spiegato tutto il sistema d'allarme e di sorveglianza. Inoltre i piccoli visitatori possono fare il pane.

Il periodo invernale invita a visitare i musei. Quali sono i favoriti?

D'inverno i musei all'aperto, come pure i castelli e le fortezze non riscaldati, sono chiusi.

Di conseguenza si preferisce fare visita ai musei di storia naturale o a quelli ludici.

Quanti fra i visitatori sono clienti Raiffeisen?

La quota è molto alta: nell'anno 2000, ad esempio, al Museo dei trasporti di Lucerna hanno approfittato dell'entrata gratuita Raiffeisen 42 000 clienti, vale a dire l'8 per cento del totale dei visitatori. È un successo! Anche nell'anno 2001 abbiamo comunque registrato un 5 per cento.

Come mai la percentuale si è ridotta?

Nel primo anno dell'iniziativa i musei più gettonati erano anche quelli più conosciuti: il Ballenberg, il Museo Olimpico e il Museo dei Trasporti. In questi musei la quota di visitatori si è ridotta a favore di quelli meno noti. I clienti delle Raiffeisen si sono infatti accorti che esistono anche altri musei che vale la pena di visitare.

All'estero vi sono delle iniziative simili. Quali sono le esperienze fatte?

In Olanda, il Passaporto dei Musei ha riscosso un grande successo ed è diventata una bella abitudine andar per musei. Queste visite sono oggi parte integrante della quotidianità degli olandesi. In Svizzera non siamo ancora a questo punto, ma abbiamo sicuramente imboccato la giusta via.

Intervista: Daniel Knus

IL CORAGGIO DI RICOMINCIARE



Anche se l'immagine della **FAMIGLIA TRADIZIONALE** resta un caposaldo, la realtà è diversa: oltre 40 per cento delle coppie divorzia. L'aumento delle **FAMIGLIE RICOSTITUITE** ne è una conseguenza.

Quando il marito di Anna* morì in pochi mesi a causa di una malattia incurabile, l'unico suo pensiero fu: «In qualche modo devo continuare per amore di mia figlia di quattro anni e mezzo e delle gemelline di un anno e mezzo». Per la tristezza non c'era tempo. Per fortuna poté contare sull'aiuto degli amici. Dopo quasi un anno si accorse che nei confronti di Francesco non provava più solo simpatia.

OSARE INSIEME

All'inizio Anna rifiutava l'idea di un nuovo rapporto sentimentale perché troppo prematuro. Ma il desiderio di sostegno e sicurezza ebbe il sopravvento. Francesco non aveva figli

e poiché quelli di Anna erano ancora piccoli non ebbero alcun problema ad accettarlo come padre. Francesco ricorda: «All'inizio venni confrontato con qualcosa che era già stato creato. Ma per fortuna seppi adeguarmi in fretta alla nuova situazione». Malgrado ciò la coppia decise di costruire una casa: un nuovo inizio in un altro luogo era importante per entrambi. «Creare un nuovo ambiente familiare, mi ha aiutata a chiudere con il doloroso passato e mi ha stimolata a ricomporre la famiglia».

Un anno dopo Anna e Francesco hanno avuto una figlia di nome Serena. Francesco non fa comunque alcuna differenza fra le quattro bambine.

Capacità di comunicare e tolleranza: queste le premesse fondamentali per la riuscita di una famiglia ricostituita.

Oggi, dopo vent'anni di esperienza quale famiglia ricostituita, Anna e Francesco sono soddisfatti: «Per noi il nuovo inizio famigliare è stato fortunato».

COSTRUIRE LA FIDUCIA

La storia di Monica e Alberto è diversa. Monica, dopo vent'anni di matrimonio è stata lasciata da suo marito per un'altra. «Il dolore è stato immenso e non riuscivo ad immaginarmi di poter avere ancora fiducia in un uomo», racconta. Anche i suoi figli quasi adulti furono sconvolti da quell'evento. Dopo anni di tera-

pia, Monica si sentì pronta a ricostruire un rapporto basato sulla fiducia. I figli erano dibattuti tra l'accettare e il rifiutare il nuovo partner. «Il problema si manifesta ogni qual volta ci sono le riunioni di famiglia e il nostro papà non è presente», afferma il figlio minore di Monica.

STORIA DA ELABORARE

In una nuova coppia ambedue i partner portano un fagotto personale di esperienze dolorose e felici. Il vissuto è un fatto da argomentare con il nuovo partner oppure da lasciarsi alle spalle? «Non va certo dimenticato, ma bisogna essere in grado di mettere un punto finale», sottolinea Heidi Oetiker-Bänninger. Le famiglie ricostituite, secondo il parere di pedagoghi e psicologi, possono offrire dei vantaggi. I bambini che crescono in una di queste famiglie hanno spesso una spiccata sensibili-

L'opinione di Heidi Oetiker-Bänninger, terapeuta della coppia e mediatrice

«Panorama»: Il numero delle famiglie ricostituite ha conosciuto un aumento considerevole. Quali sono gli effetti sulla società?

Heidi Oetiker: Una delle conseguenze principali è che un'alta percentuale di bambini e di adulti è confrontata sempre più con il fatto di dover chiudere con il passato e di costruire nuove relazioni affettive. Le premesse più importanti, quindi, sono lo sviluppo della propria responsabilità e la capacità di comunicare.

Per i due partner che sono entrambi già genitori, ricomporre una famiglia rappresenta una sfida. Quali sono i problemi da affrontare per questa nuova coppia?

La sfida di una famiglia ricostituita non viene riconosciuta spesso fin dall'inizio in tutta la sua complessità. È un errore pensare di «tagliar fuori» i figli che non vivono insieme al genitore. Anche se il contatto con i bambini avviene di frequente, di rado o ancora, nel caso estremo, è inesistente dopo il divorzio, i figli sono comunque una realtà. Per gli adulti accettare dei bambini e, in certi casi, assumer-

si dei doveri educativi può risultare più difficile che crescere i propri figli. Ci si può riuscire se, all'insorgere dei problemi, è possibile parlare con tutti gli interessati in modo aperto.

Quali sono i problemi legali che si possono verificare con una ricomposizione familiare?

I costi di mantenimento conseguenti ad un divorzio a carico dell'uomo, possono influire sul nuovo budget familiare. Attraverso il matrimonio il partner, se è quello che guadagna di più, si deve assumere altre responsabilità finanziarie nei confronti della seconda moglie. Questa perde



Foto: mad.

INFO

Associazione ticinese delle famiglie monoparentali e ricostituite (ATFMR) casella postale 25, 6516 Cugnasco, tel./fax 091/ 859 05 45.

Centro Coppia e Famiglia Palazzo Pollini, Vicolo Confalonieri, 6850 Mendrisio, tel./fax 091/ 646 04 14 Via S. Francesco 4, 6600 Locarno, tel. 091/ 752 29 28.

tà in campo sociale poiché hanno già vissuto un'esperienza con i loro patrigni o le loro matrigne. Hanno infatti dovuto accettare dei compromessi e dimostrare tolleranza a favore della riuscita della nuova famiglia.

■ RUTH RECHSTEINER

di diritti di mantenimento per rapporto al suo ex marito se si risposa o – a seconda della sentenza di divorzio – se convive per lungo tempo. Se il marito vuole ridurre gli alimenti sanciti con la rottura del primo matrimonio, poiché gli sono subentrate nuove responsabilità finanziarie, deve trovare un accordo scritto con la sua ex moglie o inoltrare all'autorità competente la relativa richiesta.

Secondo la sua esperienza, quali sono le prerogative per la riuscita di una famiglia ricomposta?

L'inizio di una nuova famiglia può contare su delle buone chance di riuscita quando gli adulti sono coscienti che questa è un'avventura accattivante, con molte sfide e opportunità per una crescita personale. Vale la pena tentare poiché solo così si può avere la possibilità di fare esperienze e chiarirsi le idee sulla decisione che si è presa. Proprio perché questo compito non è semplice, fa parte delle prerogative l'accettare di farsi guidare da persone competenti, soprattutto nelle situazioni più difficoltose.

Intervista: Ruth Rechsteiner

fino al 56% di sconto per i lettori di PANORAMA

Primflex® **Queens**

Qualità superiore

Prezzo vantaggioso

Piumone 4 stagioni

Nuova, 90% peluria d'oca, bianca



In **primavera** il piumone pesante.
In **estate** il piumone leggero.
In **autunno** il piumone pesante.
In **inverno** piumone pesante e leggero insieme.

Il peso dell'imbottitura del piumone pesante è di 550 gr/700 gr, quello del piumone leggero è di 450 gr/575 gr. Grazie ai bottoni i due piumoni possono essere facilmente uniti.

Primflex®
L'arte di dormire

200 x 210 cm
invece fr. 745.-
Sconto lettori
PREZZO LETTORI
328.-
no. art. 153

160 x 210 cm
invece fr. 625.-
Sconto lettori
PREZZO LETTORI
278.-
no. art. 152

160 x 210 cm: no. art. 152 / 200 x 210 cm: no. art. 153

Tagliando di ordinazione speciale per i lettori di PANORAMA

- Si, ordino il:**
- Piumone 4 stagioni:**
 - No. art. 152: 160 x 210 cm, a **Fr. 278.-**
 - No. art. 153: 200 x 210 cm, a **Fr. 328.-**
 - Cuscino in peluria d'oca:**
 - No. art. 154: 65 x 65 cm, a **Fr. 49.-**
 - No. art. 155: 65 x 120 cm, a **Fr. 59.-**

I prezzi s'intendono inclusa IVA, escluse spese di porto. Modifiche di prezzi e modelli sono possibili.

Cognome/nome: _____

Via, no.: _____

CAP, località: _____ No. tel.: _____

Firma: _____ Data: _____

Per favore compilare in stampatello e inviare a: **Codice no. L 36**

PANORAMA-Azione invernale
Personalshop/WWB, Flughafenstr. 235, 4025 Basilea

Siamo a vostra completa disposizione 24 ore su 24:
Tel. 0848 80 77 60 oppure fax 0848 80 77 90

Gli articoli ordinati vi saranno recapitati tramite pacco postale con fattura direttamente dall'Organizzazione WWB Basilea, una fondazione pubblica-giuridica per la reintegrazione economica e sociale delle persone disabili.

Visitate il nostro negozio situato in Lautengartenstr. 23, 4052 Basilea.

Informazione sul prodotto

Primflex Queens 4 stagioni Piumone di piume d'oca

Fodera: 100% cotone, Cambric Extra
Imbottitura: nuova, 90% peluria d'oca, bianca
In versione: trapuntato a quadri. Bordo in cotone a doppia cucitura. Rinforzo 3 cm.
Dimensione A: 160 x 210 cm
Dimensione B: 200 x 210 cm
Peso dell'imbottitura:
Piumone pesante **A:** 550 gr,
B: 700 gr
Piumone leggero **A:** 450 gr,
B: 575 gr
Antistatico, non attira la polvere
Prodotto nel rispetto della natura e dell'animale
Etichetta con istruzioni per il lavaggio
Imballaggio: in pratici sacchi realizzati in 100% cotone con cerniera

La qualità superiore di questo piumone in piuma d'oca garantisce una distribuzione ottimale del calore Ripieno al 90% di peluria d'oca bianca.

5
anni di
garanzia



Originale solo con la scritta ricamata Queens

LE CULLE PER I SEMI

Per una coltura di successo della semenza è importante disporre di un terreno fertile sterile, in modo che i semi di erbacce, funghi e batteri non prendano il sopravvento. Si consiglia quindi di comprare un terra speciale poiché i semi necessitano di una cosiddetta «pappa per neonati». Il terriccio fresco per i fiori contiene concime e, per questo motivo, non è idoneo.

Chi volesse produrre il proprio terriccio per la semenza può farlo mischiando un terzo di terra da giardino, un terzo di composto ben degradato e un terzo di sabbia. Per sterilizzare il tutto si può usare una vecchia padella oppure avvolgere la miscela in un foglio di alluminio, chiudendolo bene. In seguito è necessario riscaldare il «pacchetto» nel forno a 150 °C per la durata di 30 minuti. Quando la terra si sarà raffreddata, risulterà sterile e subito pronta all'uso.

Per la semina sono adatti dei vasi bassi con gli appositi fori per il drenaggio. Dai giardinieri specializzati potrete trovare degli hobby-set contenenti delle mini-serre.

I vasi vanno riempiti con il terriccio, che si può livellare con un piccolo asse di legno. I vasi vanno poi appoggiati su dei sottovasi; se non ne avete molti, potete arrangiarvi, per esempio, con una vecchia teglia da forno. In seguito si può pressare leggermente la terra nei vasi così da renderla compatta. Infine innaffiate abbondantemente con acqua tiepida.

SEMINA CON LA SABBIA

I semi vanno sparsi con parsimonia onde evitare che questi «litighino» per il posto a disposizione. I germogli, infatti, tendono a crescere tutti in verticale per raggiungere subito la luce, invece di espandersi in orizzontale. Per riuscire a seminare in modo ideale anche i semi più piccoli, si consiglia di mischiare la semenza con un po' di sabbia. Dopo la semina coprire con un leggero strato di terriccio e assicurarsi che i semi abbiano un buon contatto con la terra. Da non dimenticare: scrivete su ogni vaso il contenuto!

Per il germogliamento è fondamentale un'umidità uniforme che si raggiunge con una «mini-serra». Per applicare questa tecnica si possono mettere i vasi in un sacchetto di plasti-

*Una fioritura abbondante sul balcone e in giardino, verdure e ortaggi rigogliosi nell'orto hanno un solo segreto: la **COLTURA DI PIANTINE**. Questa tecnica è semplice e a buon prezzo, ma richiede spazio e tempo.*



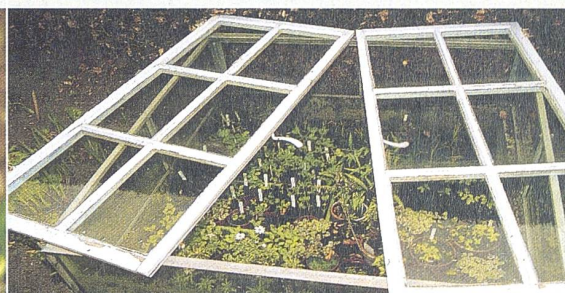
In una serra con tanta luce e un alto tasso di umidità dell'aria sono garantite le condizioni di coltivazione.



Per abituare le piante all'esterno bisogna esporle nei giorni miti.



Una bottiglia trasparente in pet con il fondo tagliato è un'ottima mini-serra all'aperto.



Il riparo in plastica offre, alle giovani piante, molta protezione. In giorni soleggiati è bene arieggiare regolarmente.

stica che va chiuso in alto, oppure si possono coprire i contenitori con una pellicola trasparente da cucina. Per la maggior parte dei semi è ideale una temperatura, misurata vicino al vaso, di circa 20°C. A seconda delle piantine, però, questa può variare. Quindi leggete le informazioni riportate sulle bustine della semenza.

CALDO, LUCE E ACQUA

Quando i semi germogliano e si vede il primo verde, è necessaria l'aria e possibilmente molta luce. Dopo aver eliminato sacchetto o pellicola di plastica, bisogna quotidianamente bagnare con molta acqua tiepida. Tutte le piante richiedono luce. Un consiglio: per evitare che le piantine si pieghino verso la finestra alla ricerca della fonte luminosa, prendere un pezzo di cartone, ricoprirlo con un foglio di alluminio e posizionarlo dietro il vaso. L'allumi-

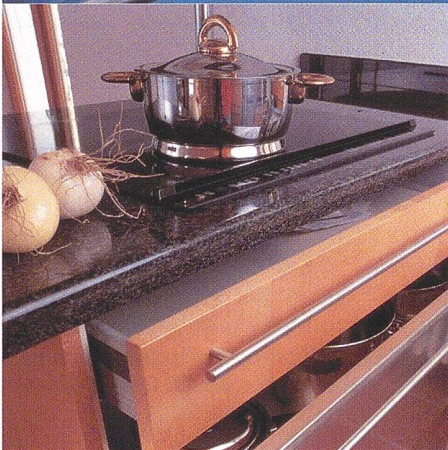
nio riflette la luce del giorno e garantisce così la crescita verticale. Quando le piantine saranno abbastanza alte da poter essere afferrate tra due dita, si possono trapiantare, ognuna in un piccolo vaso. Sono adatti anche i bicchierini dello yogurt, ma avendoli prima forati alla base con un chiodo per garantire il drenaggio.

Un'alternativa può essere anche quella di piantare i germogli nelle confezioni di cartone delle uova, dopo averle naturalmente riempite di terra. Chiaramente, una volta trapiantate le piantine, bisogna innaffiare abbondantemente e posizionarle in un luogo ben illuminato per permettere una crescita rigogliosa. Per abituare i nuovi germogli al posto in giardino dove si intende interrarli, è consigliabile portarli all'aperto nei periodi miti. È importante che nei primi giorni, siano comunque al riparo dalla luce diretta del sole che potrebbe bruciarle le tenere foglioline. ■ EDITH BECKMANN

✂ Nous vous prions de nous envoyer un prospectus
Bitte senden Sie uns einen Katalog
Per favore mandateci un catalogo
Dittamaskottförmigt!



Benvenuti in cucina.



vibor ARREDAMENTI CUCINE

Via ai Ciòss • 6593 CH-Cadenazzo
Internet: www.vibor.ch
E-mail: info@vibor.ch
Tel. 091-851 97 30 • Fax 091-851 97 39

Il... peso della Posta

Negli ultimi due anni le tariffe della Posta sono aumentate considerevolmente. Le aziende che praticano le vendite per corrispondenza sono perciò preoccupate. Fino a quando La Posta manterrà il monopolio sui pacchetti fino a 2 chilogrammi di peso, le aziende dovranno fare buon viso a cattiva sorte. La Legge sulle poste nega infatti al commercio per corrispondenza di rivolgersi ad altri «spedizionieri» più vantaggiosi.

I più anziani si ricordano forse ancora di quei campioncini di lana colorata che, alligati alle pagine dei cataloghi, stimolavano gli acquisti. Oggi si può comprare quasi tutto con questo tipo di commercio: dai vestiti ai bulbi di fiori, dagli accessori per la vela ai computer. E tutto può essere ordinato comodamente dal sofà di casa.

Alcuni cataloghi offrono una pratica panoramica del proprio assortimento, mentre altri sono delle vere e proprie opere d'arte grafica prodotti con tanti sforzi e, per questo, assai costosi. «Questi costi, alla fine, ricadono sempre sui clienti», afferma Mark Meier, presidente dell'Associazione svizzera delle vendite per corrispondenza (ASVPC). D'altro canto, questi cataloghi hanno la stessa funzione di un libro illustrato. Con strategie psicologiche vengono individuate le esigenze della potenziale clientela ed esauditi i sogni che, con i cataloghi, arrivano alla portata di tutti. Il fascino della vendita per corrispondenza è ancora oggi quello di poter sfogliare un catalogo seduti sul divano e ordinare in tutta calma e relax ciò che interessa. Inoltre, anche le condizioni di acquisto sono molto vantaggiose.

E-COMMERCE ALLA RIBALTA

All'ASVPC sono affiliate oltre 50 imprese del settore delle vendite per corrispondenza. «Nell'anno corrente siamo riusciti a mantenere, malgrado l'aumento di un'agguerrita concorrenza, delle buone cifre d'affari», dice Mark Meier. Lo sviluppo delle vendite attraverso



COMODI ACQUISTI DAL SOFÀ

*Sfogliare comodamente da casa i **CATALOGHI PATINATI** è da decenni il modo più apprezzato di fare shopping. Il commercio delle vendite per corrispondenza mantiene da anni la cifra d'affari e raddoppia in internet la quota di mercato.*

internet è importante: la cifra d'affari sulla rete, infatti, si è quasi raddoppiata l'anno scorso (4,5 per cento) rispetto al 2000 dove si era registrato un incremento del 2,3 per cento. «Generalmente dopo un'euforia iniziale nel settore dell'e-commerce segue una certa sobrietà», spiega Rolf Busch, responsabile del progetto nel settore e-business della CSP AG a San Gallo. «Ma non è stato il caso del commercio per corrispondenza. Secondo le mie previsioni in futuro questi acquisti si faranno sempre più via internet. I vantaggi di questo settore sono palesi: l'offerta è sempre attuale e i costi di tipografia e stampa possono così essere ridotti». Nell'anno 2000, infatti, sono stati spesi in Svizzera nel settore dei consumi privati 81,7 miliardi di franchi (ad esclusione di automobili, benzina e gasolio). Di questi, 1,8 miliardi sono da attribuire alle vendite per corrispondenza (fonte BAK).

QUALITÀ O PREZZI STRACCIATI?

Nelle vendite per corrispondenza sono disponibili quasi tutti gli articoli commerciali. E non

è detto che non siano di qualità e che non rispondano a criteri ecologici e biologici. Spesso questi vengono pubblicizzati a prezzi stracciati. Alcune aziende svizzere che praticano questo tipo di vendita hanno una tradizione di lunga data. «Vantiamo un'esperienza di mezzo secolo nel settore», afferma Horst Schneider, responsabile delle spedizioni alla Spengler AG. «La fetta del commercio per corrispondenza da noi copre il 40 per cento». Nel settore abbigliamento la quota dell'e-commerce è minima. «La gente ordina, secondo quanto possiamo osservare, con cartolina postale, per fax, per e-mail o telefonicamente», aggiunge ancora Schneider.

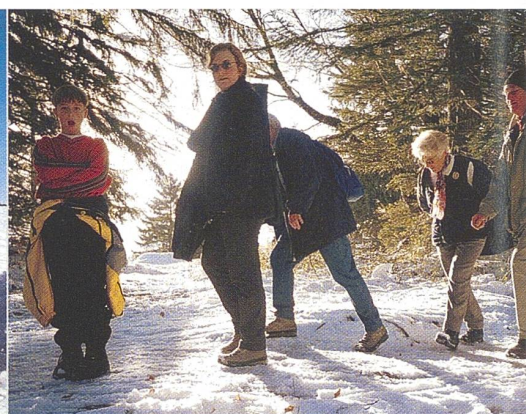
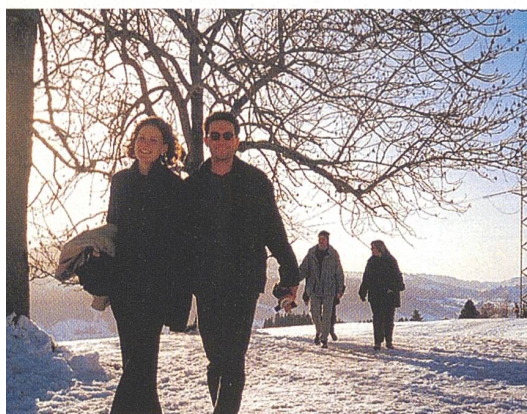
Il WWF Svizzera, al contrario, si ritiene l'azienda di vendite per corrispondenza che più rispetta i criteri ecologici. E questo perché già un 12 per cento delle ordinazioni vengono effettuate tramite internet. Malgrado un leggero calo delle cifre d'affari, il commercio per corrispondenza trova in quasi tutti i reparti un buon potenziale di clientela.

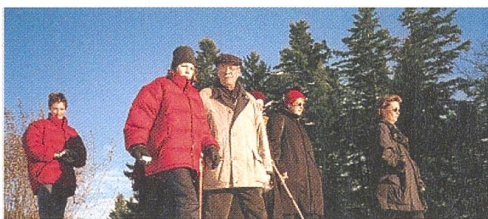
■ RUTH RECHSTEINER

Foto: B&S

CONTRO LO STRESS ALLO SKILIFT

*L'inverno non deve essere solo affrontato con gli sci. Chi cerca la **PACE** e la **CONTEMPLAZIONE** della natura, lontano dalle piste troppo frequentate, può scegliere uno degli itinerari pedestri invernali. Tutte le località di vacanza offrono delle belle escursioni: passeggiare sulla neve è un'alternativa allo scivolare con gli sci o con lo snowboard.*





Le vacanze invernali, per tante persone, sono tra le ferie più rilassanti e attrattive dell'anno. E se si è appassionati di montagna, in Svizzera ce n'è davvero per tutti i gusti. Il mondo alpino, quando è avvolto da un bianco strato nevoso e sormontato da un cielo azzurro, è ancora più suggestivo del solito. Le località svizzere di vacanza si sono accorte di questo potenziale e, di conseguenza, hanno puntato sul turismo invernale.

NON SOLO SCI

Ma non tutti gli amanti dell'inverno sono appassionati di sci alpino, snowboard o sci di fondo. Inoltre, le piste sovraffollate, le lunghe attese agli skilift e alle seggiovie sono per molti un motivo sufficiente per rinunciare alle discese veloci sugli sci più o meno larghi. Per fortuna esistono delle vere alternative per tutti gli amici dell'inverno, lontane dalle piste e dagli impianti di risalita. Per esempio lo sci escursionismo, le passeggiate con le racchette o a piedi. Solo in Svizzera, secondo i dati del commercio specializzato in questo campo, sono state vendute in questa stagione 25 000 paia di scarpe da neve. Un totale che corrisponde quasi già alle calzature vendute per praticare lo sci di fondo.

Per questo motivo non c'è da sorprendersi se alle località invernali non rimane altro che mirare sempre più ai non sciatori quali potenziali ospiti.

ALLA RICERCA DELLA PACE

Chi fa le passeggiate d'inverno cerca tutt'altra cosa dello sciatore che si rilassa scegliendo la velocità. Pace, tranquillità e un paesaggio incontaminato sono le caratteristiche che ispirano l'escursionista a piedi. Solo con queste premesse, numerose persone riescono a scacciare lo stress quotidiano e a rigenerarsi. Se-

duti su una panchina a godersi il sole e contemplare in tutta calma il bellissimo mondo alpino è il meritato premio per chi vuole «staccare» dalla quotidianità.

Gli escursionisti che vanno a piedi godono di molti vantaggi: non devono pensare a tutto lo stress legato all'attrezzatura per lo sci; non sono obbligati a rinnovare il costoso guardaroba o a noleggiare sci e scarponi e non devono nemmeno sborsare i soldi per la giornaliera. Un buon paio di scarpe invernali e un abbigliamento adeguato e caldo sono sufficienti (cfr. riquadro).

BOOM IN SVIZZERA

Ma perché questo improvviso boom? Dagli Anni Novanta, l'escursionismo invernale ha vissuto una rinascita nel nostro Paese. Un revival parallelo alla grande diffusione dello snowboard. All'improvviso i quarantenni e i giovani senior sono stati confrontati con la questione se passare da due a uno sci. Alcuni animi intrepidi l'hanno fatto, ma la grande maggioranza ha rinunciato, restando fedele agli sci tradizionali. Qualcuno ha preferito lo sci di fondo o le passeggiate a piedi.

Inoltre, gli inverni privi di neve e ricchi di sole – che hanno caratterizzato il paesaggio svizzero alla fine degli Anni Novanta – hanno

sicuramente contribuito alla popolarità delle escursioni. Non pochi manager del turismo, attivi nelle località vacanziera, hanno fatto buon viso a cattiva sorte e preparano da allora non solo piste da sci e da fondo, ma si impegnano a battere centinaia di chilometri di itinerari pedestrì, arricchendoli con cartelli indicatori per facilitare e far sentire a proprio agio gli amanti delle camminate.

Per la preparazione dei sentieri oggi vengono impiegate, quasi dappertutto, delle macchine apposite. Contrariamente allo sci, per le escursioni a piedi la neve non è assolutamente d'obbligo, anche se è certamente più bello camminare attraverso un candido paesaggio. La popolarità di questo passatempo ha favorito, fino ad oggi, la realizzazione di oltre 3000 chilometri di itinerari nelle località invernali sparse su tutto il territorio elvetico.

LE GUIDE AIUTANO

Chi volesse saperne di più sulle passeggiate invernali nel nostro Paese, può richiedere numerose informazioni sugli itinerari locali in ogni ufficio turistico. In queste sedi, l'amante delle escursioni a piedi può informarsi anche sulle condizioni meteo, sul tipo di itinerari, ecc. Questi dettagli si possono pure richiedere presso Svizzera Turismo a Zurigo (Tödistrasse 7, tel. 0800 100 200 3, internet: www.MySwitzerland.com). Inoltre, Svizzera Turismo ha redatto per la stagione invernale 2001-2002 alcuni fogli informativi nei quali vengono elencati romantici ristoranti e osterie di tutte le regioni invernali del Paese. L'appetito, infatti, viene anche... camminando sulla neve!

■ THOMAS SCHNEIDER

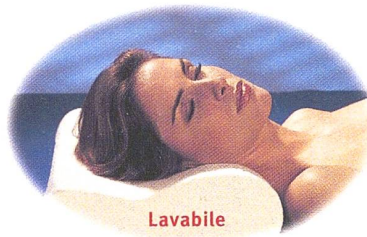
Sei consigli per le passeggiate invernali

- > Per le passeggiate invernali sono necessarie delle buone scarpe con delle soles anti-scivolo. Sono consigliabili gli scarponcini da neve, ramponi e un bastone.
- > Per l'escursione, portate con voi una giacca impermeabile. D'inverno, infatti, le temperature in altitudine possono variare repentinamente e anche un'improvvisa nevicata è possibile in ogni momento.
- > Proteggetevi dall'intenso sole invernale con degli occhiali scuri, un cappello o berretto e crema solare.
- > In caso di ghiaccio, forti nevicata o pericolo di slavine, gli itinerari vengono chiusi. E

- perciò consigliabile informarsi presso l'ufficio turistico locale e gli impianti di risalita.
- > I sentieri per le passeggiate sono separati dalle piste per lo sci alpino o lo sci di fondo. Se dovete attraversare una di queste, ricordatevi di dare la precedenza agli sciatori.
- > I vostri cani vanno tenuti al guinzaglio perché spesso gli itinerari passano attraverso paesaggi incontaminati. Perciò fate attenzione perché gli animali selvatici che fuggono possono ferirsi e nella neve alta non avrebbero scampo contro l'attacco di un cane.

elsa

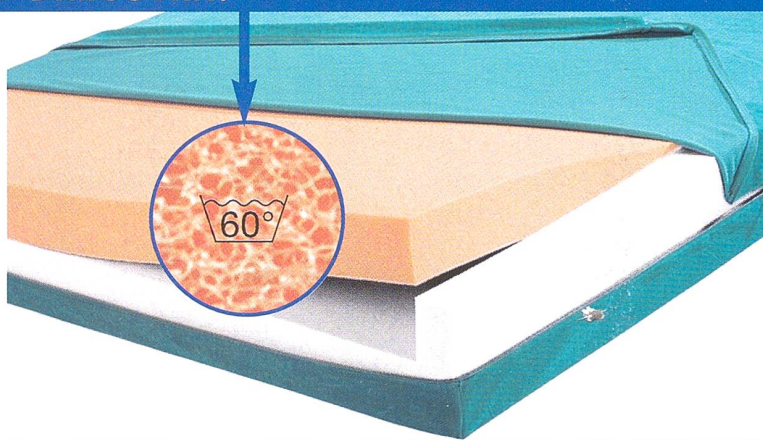
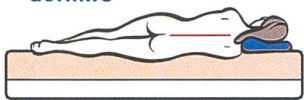
Swiss made



Novità: Un sonno sano, riposante senza pressione:
Il materasso-elsa sostiene il vostro corpo
e promuove la circolazione sanguigna.

L'INGRANDIMENTO DIMOSTRA:

1. Attività della respirazione
2. L' intasamento di calore non è possibile
3. Le perdite di liquidi vengono assorbiti
4. La pelle viene provveduta permanente con ossigeno
5. Posizione ottima per dormire



Igiene più: L'unico materasso lavabile!

Il produttore del amato cuscino da nuca originale elsa offre ora a voi una nuova generazione di materassi, che è assolutamente senza concorrenza, da ogni punto di vista



IGIENE PIÙ:

Il supporto del materasso-elsa originale viene pulito nella nostra lavatrice speciale e le ritorna indietro entro 2-3 giorni.

Vogliamo lasciarvi senza dubbio: i materassi-elsa si possono provare per 30 giorni! Accertatevi da soli!

- Attività della respirazione, sensibile al calore, antidecubito espanso si adegua apposta al vostro corpo.
- Libero di FCKW, toxicologicamente non pericoloso.
- Mai più problemi con la circolazione del sangue. parte in pericolo come le spalle, l'anca e ginocchio vengono scaricati.
- Basta con mal di schiena, rigidità e impiegarsi a forza e di artrite.
- Basta con i acari invisibili, come ci sono nei materassi normali: l'antidecubito espanso di qualità elsa resta libero dei acari.
- La fodera di qualità viene lavata senza problemi con 60C° nella lavatrice.
- In vendita in ogni misura standard. Su richiesta misure speciali possibili.
- Garanzia di 7 anni sulla qualità fisica.
- Lavorazione suprema, prodotto di qualità Svizzera.

Aquistabile in farmacie, drogherie, pronto soccorsi, o dal vostro medico o terapeuta.

Fonte dimostrativa: elsa-Vertriebs GmbH CH-6032 Emmen Telefono 041-269 88 88 Telefax 041-269 88 80 Internet www.elsaint.com



QUELLE NOTTI IN BIANCO

Almeno un terzo della popolazione svizzera sogna spesso un **SONNO SANO** e profondo. Gli esperti differenziano circa 80 diversi disturbi che condizionano il meritato riposo notturno.



Il fatto che si trascorra un terzo della nostra vita dormendo, fa riflettere molte persone. Per altre, invece, raggiungere questo valore medio, è un traguardo impossibile. Tanta gente conta infatti le... pecore senza successo, giorno dopo giorno e settimana dopo settimana, oppure soffre costantemente di insonnia.

QUALITÀ E NON QUANTITÀ

Il dieci per cento della popolazione è costantemente ostacolato durante il recupero notturno ed ha perciò bisogno di una ricetta medica. Il sonno, non necessariamente lungo ma perlomeno di qualità, è un'esigenza basilare che va di pari passo con l'attività cerebrale. Se non riusciamo a soddisfare questo bisogno ci sentiamo sfiniti.

La stanchezza cronica, risultante dalla mancanza di sonno, riduce il rendimento. Le persone colpite rischiano addirittura di diventare prigioniere di un circolo vizioso: per esempio, l'insonnia o numerose notti in bianco possono essere causate da malattie cardiovascolari.

L'insonnia è la forma classica dei disturbi legati al sonno. Si manifesta come un'incapacità di addormentarsi o di fare un sonno continuo. Anche il risveglio anticipato del mattino rientra in questa categoria. Oltre a questi, vi sono altri sintomi numerosi, ma meno frequenti.

Fenomeni più o meno maschili si manifestano con dei disturbi del respiro durante il sonno (apnea del sonno) o con il russare. Il riposo notturno può essere anche interrotto dagli arti agitati a causa di problemi neurologici o dal sonnambulismo. Di giorno, per contro, si può essere «attaccati» da narcolessia, caratterizzata da improvvise ed invincibili crisi di sonno.

INDIVIDUARE LE CAUSE

Le cause dei disturbi del sonno sono numerose quanto gli effetti della malattia. Una buona qualità del sonno riduce dolori fisici, depressioni e ogni pressione psichica. Molta gente non riesce a staccarsi dallo stress quotidiano

nemmeno quando si corica, oppure soffre di un bioritmo irregolare dovuto, per esempio, ad un lavoro a turni. Certe volte, però, l'insonnia è provocata «solo» dall'ambiente rumoroso circostante. In tutti i casi si consiglia di individuare a fondo le cause. Chi lotta cronicamente contro i disturbi del sonno fa bene a consultare il medico di famiglia. Per qualche settimana può essere utile assumere dei sonniferi prescritti dal medico, ma per evitare un'assuefazione i pazienti devono poi tentare di riabituarsi a prendere sonno in modo naturale. Possono risultare utili anche delle terapie di rilassamento, come pure dei consulti da uno psicologo o da un medico che pratica la medicina alternativa. ■ JÜRIG SALVISBERG

Così si dorme bene!

Un buon letto è importante per dormire sonni tranquilli. Per abbandonarsi totalmente nelle braccia di Morfeo, è quindi necessario disporre di un materasso di qualità. Anche la routine giornaliera influisce in modo significativo sulla fase del riposo. In generale tanto movimento durante il giorno concilia il sonno.

D'altro canto, sforzi fisici ed elevate sollecitazioni intellettuali prima di coricarsi, possono rivelarsi degli ostacoli. Infatti, l'organismo ha bisogno di un certo tempo per passare alla fase

del rilassamento. Pasti pesanti, caffeina e molto alcool condizionano la qualità del sonno. Per contro, latte caldo, tisane, gocce di valeriana e altre erbe «soporifere» possono aiutare a dormire bene.

Inoltre, una vita quotidiana scandita da ritmi regolari aiuta il corpo a distendersi. È anche importante arieggiare con frequenza la camera da letto. Va pure detto che una temperatura ambiente di 16 gradi con aria non troppo secca è l'ideale per riposare tranquilli.

UNA TERRA DAI CONTRASTI

*Il viaggio del 2002 per i lettori della Svizzera italiana di Panorama ci porta quest'anno a conoscere **URBINO E LE MARCHE** attraverso un itinerario culturale, storico e naturale, ma anche gastronomico. Lasciatevi sorprendere da questa suggestiva regione nel cuore dell'Italia.*

Le guide turistiche non si risparmiano nel decantare le meraviglie di Urbino e le Marche: «Cultura e ambiente naturale sono i punti forti su cui poggiano i fondamenti di questa terra. I monti e il mare, le colline e le spiagge, gli aromi dei venti che corrono sulle cime e il profumo di quelli che accarezzano le onde, un continuo trascolorare di forme, colori e paesaggi». In questa regione si rincorrono biblioteche, teatri, musei e pinacoteche di valore assoluto, palazzi e corti ducali, rocche, castelli, abbazie, monasteri ed eremi. Una terra, insomma, di cultura e di arte magicamente incardinata in un quadro d'insieme che disegna la storia e la ricchezza di un

territorio dai contrasti audaci. Quest'anno, se volete, visiteremo insieme questa bella regione che rimane ancora appartata rispetto ai percorsi più noti e sfruttati del territorio italiano. Basta passare in rassegna il programma di viaggio per accorgersi subito della ricchezza e della varietà delle proposte. La città di Urbino – uno dei centri più splendidi della cultura e del primo Rinascimento italiano – sarà la nostra base. Da lì, giorno dopo giorno, visiteremo Ancona, Loreto, le Grotte di Frasassi e la zona del Verdicchio, Jesi, San Leo e San Marino, i Castelli del Metauro, Corinaldo, Fano e Gradara. Anche quest'anno un'attenzione particolare sarà riservata alla gastronomia lo-

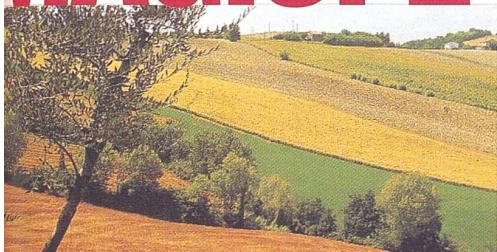
cale che porta in tavola i profumi e i sapori del mare e della terra. Se abbiamo suscitato il vostro interesse, non vi resta che iscrivervi a una delle quattro settimane a scelta nei seguenti periodi: 11-17 maggio, 1-7 giugno, 31 agosto/6 settembre e 21/27 settembre. Le iscrizioni vanno inviate mediante l'apposito tagliando alla Kuoni di Lugano (per informazioni telefonare al 973 44 10, sig. Luca Brumana). Tutte le escursioni saranno naturalmente accompagnate da una guida locale e da un rappresentante Raiffeisen.

■ LORENZA STORNI

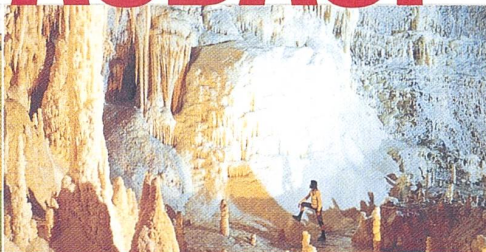


Panoramica di Urbino

MAGICI E AUDACI



Le colline del Metauro



Le Grotte di Frasassi



Ancona, Piazza del Plebiscito

Il programma

Sabato: Ticino-Mordano-Urbino

Il mattino partenza dal Ticino in comodo torpedone via autostrada. Pranzo in un buon ristorante a Mordano e di pomeriggio proseguimento per URBINO, pittoresca cittadina dell'interno delle Marche, importante centro artistico e turistico che conserva testimonianze tra le più alte e significative della civiltà del Rinascimento. Sistemazione all':

Hotel Mamiani, un 4 stelle in posizione panoramica fuori dalle mura. E' collegato con il centro storico con un comodo servizio di mini-bus privato ogni 20 minuti fino a mezzanotte. Le camere ampie e confortevoli, sono insonorizzate e complete di ogni comfort.

Visita guidata panoramica al centro storico: Palazzo Ducale, Duomo, Via Raffaello, piazzale Roma, San Domenico. Cena e pernottamento in albergo.

Domenica: Ancona-Loreto

Dopo la prima colazione in albergo, partenza in bus per Ancona, attiva città pittorescamente disposta ad anfiteatro sui colli che circondano il porto. Visita guidata al centro storico: S. Ciriaco (il massimo monumento cittadino e una delle più interessanti chiese medievali delle Marche), S. Maria della Piazza, Piazza del Plebiscito, Arco di Traiano, ecc.. Trasferita a Loreto, cittadina su un colle panoramico in vista del mare, cinta in parte da mura e bastioni cinquecenteschi e dominata dal celebre santuario della Santa Casa, fra i più importanti d'Italia. Pranzo in un ristorante del luogo. Il pomeriggio visita guidata al Santuario mariano dove si conserva e si venera la Santa Casa della Vergine Maria, trasportata da Nazaret nel 1294. Dopo la visita possibilità di assistere alla Santa Messa delle 16. In serata rientro ad Urbino per la cena e il pernottamento in albergo.

Lunedì: San Leo e San Marino

Dopo la prima colazione in albergo, partenza in bus attraverso l'antico Ducato dei Montefeltro e della Rovere (Sassocorvaro, Macerata Feltria, Pietrarubbia, Montecopiolo) per San Leo, pittoresco borgo in magnifica posizione su un ripiano roccioso. Trasferite in mini-bus navetta. Visita al maestoso forte e alla mostra degli strumenti di tortura all'interno del Palazzo della Compagnia. Pranzo in un buon ristorante. Di pomeriggio trasferita in bus a San Marino, capitale della Repubblica omonima, cittadina di aspetto medioevale con bellissimo panorama. Tempo libero a disposizione per visite individuali. In serata rientro ad Urbino per la cena ed il pernottamento.

Martedì: Urbino

Dopo la prima colazione in albergo visita guidata alla Galleria Nazionale delle Marche, tra le maggiori raccolte d'arte italiane. Pranzo libero e pomeriggio a disposizione per relax, passeggiate o visite individuali. Urbino conserva l'estensione e la fisionomia urbana che doveva avere nei secoli XIV-XV. Nei saliscendi delle piccole vie lastricate di mattoni, culminati nelle spaziose piazze Rinascimento e Roma e fiancheggiate da basse case e palazzetti in cotto, che lasciano larghi squarci panoramici, vi si può trovare un'atmosfera limpida e calda, animata dalla presenza dei turisti e degli studenti. Ricca cena in un buon ristorante del centro storico e pernottamento in albergo.

Mercoledì: Grotte di Frasassi e zona del Verdicchio

Dopo la prima colazione in albergo partenza in bus via Cagli e Fabriano, per le Grotte di Frasassi, complesso speologico nella valle del Sentino. Visita guidata lungo il percorso turistico nel complesso carsico ornato da stalattiti e stalagmiti di forme fantastiche. Prima di mezzogiorno visita ad una cantina vinicola della zona del Verdicchio, famoso vino bianco delle

Marche, dalla particolare struttura e inconfondibile tipicità. Pranzo in un buon agriturismo. Trasferita quindi a Jesi per una breve visita al vecchio nucleo che conserva in parte la cinta delle mura trecentesche rafforzate da torrioni angolari e da fortini. Rientro quindi a Urbino via autostrada per la cena ed il pernottamento in albergo.

Giovedì: Castelli del Metauro-Corinaldo-Fano

Prima colazione in albergo e partenza in bus per la regione dei castelli del Metauro: Fossombrone, Barchi, Mondavio (borgo murato con notevole rocca). Proseguimento per Corinaldo, cittadina che conserva quasi intatte mura tre-quattrocentesche. Pranzo in un antico convento costruito nel 1578 e ristrutturato in albergo-ristorante.

Di pomeriggio trasferita in bus a Fano, graziosa cittadina presso la foce del Metauro che fu importante colonia romana al tempo di Augusto. Tempo libero a disposizione per relax al mare o possibilità di effettuare una visita guidata al centro storico: fontana della Fortuna, palazzo della Ragione, Arco di Augusto, tombe dei Malatesta etc. Rientro a Urbino per la cena ed il pernottamento.

Venerdì: Gradara-rientro in Ticino

Dopo la prima colazione in albergo partenza in bus per Gradara, pittoresco borgo d'aspetto e struttura medievale, in posizione panoramica sopra un colle, al confine tra Marche e Romagna.

Tempo libero a disposizione per una visita-passeggiata in questo piccolo borgo dove la tradizione vuole che si sia svolta la sfortunata storia d'amore tra Paolo e Francesca, immortalata da Dante e ripresa da poeti, pittori e musicisti. Pranzo in un tipico ristorante dall'ambiente medievale. Di primo pomeriggio rientro in Ticino via autostrada con arrivo in serata.



**Saune, bagni turchi, solarium
e idromassaggi della Klafs.
Nel nostro catalogo gratuito.**

Nome/Cognome _____

Via _____

CAP/Località _____

Telefono _____

Klafs Saunabau AG
Oberneuhofstrasse 11
CH-6342 Baar
tel. 041 760 22 42
fax 041 760 25 35
<http://www.klafs.ch>

KLAFS
La Sauna.

KÜNG SAUNA

costruzione propria
marchio registrato

Tagliando per
la documentazione

- Sauna finlandese
- Bio-sauna/BIOSA
- Sauna in blocco
- Bagno turco
- Idromassaggio
- Solarium
- Attrezzi fitness

Nome _____

Via _____

CAP/Località _____

Telefono _____

Pan _____

Küng AG Saunabau
Obere Leihofstrasse 59
CH-8820 Wädenswil
Telefono 01/780 67 95
Telefax 01/780 13 79
info@kueng-sauna.ch
www.kueng-sauna.ch

Salire e scendere



HERAG AG Treppenlifte
Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See
Tel. 01/920 05 04



Mandatemi la documentazione

Nome _____

Strada _____

CAP / Località _____



Santuario di Loreto

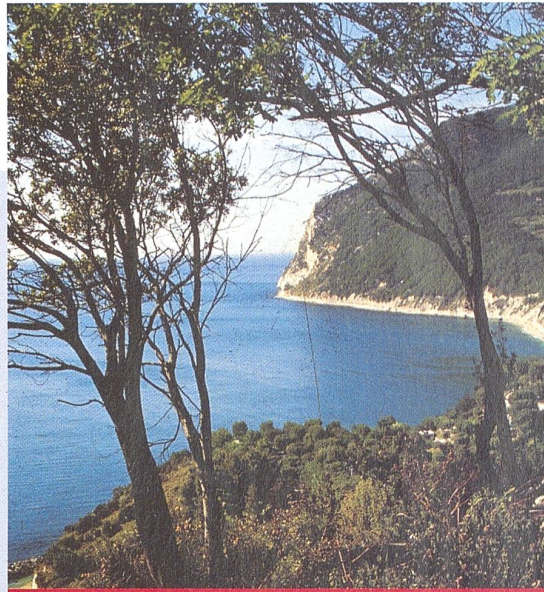


La Rocca di Gradara

Condizioni di partecipazione

Prezzo per persona: CHF 1398.- comprendente:

- > Viaggio in comodo e moderno torpedone come da programma.
- > Sistemazione all'albergo Hotel Mamiani (camere doppie con bagno o doccia, wc.), sulla base di pernottamento e prima colazione (6 notti).
- > 5 cene in albergo, bibite incluse.
- > 1 buona cena in un ristorante di Urbino, il martedì sera, bibite incluse.
- > 6 pranzi in buoni ristoranti come da programma (sabato, domenica, lunedì, mercoledì, giovedì, venerdì), bibite incluse.
- > Tasse e servizio all'albergo e ai ristoranti.
- > Guide locali per le diverse visite a: Ancona, Santuario di Loreto, Grotte di Frasassi, Jesi, Urbino, San Leo, Fano.
- > Entrate ed ingressi, dove previsto, durante le visite organizzate.
- > Visita di una cantina vinicola e degustazione.
- > Spese dell'autista e tasse autostradali.
- > IVA, percentualmente sul territorio svizzero.



Riviera del Conero

Supplementi per persona:

- > Camera singola: CHF 120.-
- > Assicurazione contro le spese di annullamento: CHF 39.- (obbligatoria per chi non ne avesse una propria tipo libretto ETI, etc.)

Non sono inclusi nel prezzo:

- > pranzo di martedì e extra in genere.

Tagliando di iscrizione

Da inviare a: Kuoni Viaggi SA, att. Sig. Luca Brumana, Via Ronchetto 5, 6900 Lugano, tel. 973 44 10, fax 973 44 44

Il/la sottoscritto/a si iscrive definitivamente al viaggio «Urbino e le Marche» nel seguente periodo:

- 11-17 maggio 2002
- 1-7 giugno 2002
- 31 agosto-6 settembre 2002
- 21-27 settembre 2002

In camera doppia con il signor o la signora

- Camera singola (supplemento CHF 120.-) sì no
- Assicurazione spese di annullamento (CHF 39.-) sì no

Cognome: _____

Nome: _____

Via: _____ CAP/Località: _____

Data: _____ Telefono: _____

Firma: _____

N.B. Per ogni viaggio sono a disposizione 50 posti. Farà stato l'ordine cronologico di iscrizione.



Nell'educazione, importante porre dei limiti.

Foto: Ruth Rechsteiner

EDUCARE O ACCOMPAGNARE?

I genitori hanno bisogno di sostegno per l'educazione? Quali sono i valori che possono impartire ai loro figli? I DIECI COMANDAMENTI biblici hanno davvero fatto il loro tempo?

«**N**on c'è più concordanza di pensiero, soprattutto sull'educazione giusta», afferma Philippe Jeammet, psichiatra infantile.

I cosiddetti valori «sicuri» di un tempo non sono più attuali. Ci si pone quindi la domanda: i bambini vanno educati o accompagnati? Chi accompagna qualcuno lo fa camminando fianco a fianco con cautela e tentando di tenere il passo. Ma educare è di più: significa trasmettere ai figli con accortezza, decisione, sensibilità e amore delle direttive per una vita serena.

L'INSICUREZZA CRESCE

Trent'anni fa il futuro sembrava essere molto chiaro: apprendere un buon lavoro, avere successo e formare una famiglia. Anche i ruoli erano definiti: l'uomo portava a casa il pane; la donna «nutriva» la sfera affettiva. Questi principi erano riconosciuti praticamente da tutti. In un ambiente dove questi valori sociali venivano accettati, il campo d'azione dei genitori era già stabilito e i bambini crescevano con queste premesse.

Negli ultimi decenni le cose sono considerevolmente cambiate. Gli interessi individuali

hanno prevalso su quelli della società. I valori non vengono più dettati dalla Chiesa e dallo Stato, ma ogni singolo decide secondo le idee personali. Di conseguenza, individuo e società sono posti di fronte a grandi sfide: se i valori vengono costantemente messi in discussione si può beneficiare dei vantaggi di una convivenza armoniosa.

REGOLE NECESSARIE

Negli ultimi decenni l'educazione – che prima veniva tramandata di generazione in generazione, sulla base di esperienze concrete – ha subito dei grossi scossoni. I metodi autoritari, che includevano la faticosa frase «questo non si fa e basta!», sono stati messi al bando. Oggi, addirittura, non vengono quasi posti dei limiti. I bambini si sentono spesso il centro del mondo e bisogna esaudire ogni loro desiderio. D'altro canto i genitori, proprio per questo motivi, si sentono frustrati e stressati. I bambini viziati non hanno vita facile poiché non sono abituati a lottare per qualcosa. Non hanno imparato ad affrontare conflitti e frustrazioni. Le regole sono perciò importanti anche in un mondo dove l'educazione è cambiata.

La generazione odierna di genitori è nata quando A.S. Neill era sulla cresta dell'onda con la sua teoria anti-autoritaria. All'epoca i valori quali il lavoro, la famiglia e la patria furono calpestati. «Amare e rispettare i propri genitori, all'improvviso sembrava una cosa ridicola», spiega lo storico Marc Ferro. Da qualche tempo, però, è evidente un cambiamento di rotta: «La famiglia, che con la minor influenza della Chiesa sembrava dovesse perdere di importanza, è rimasta ovunque un valore significativo». Le strutture familiari sono cambiate, ma nonostante questo resiste l'ideale di una famiglia «intatta» composta da papà, mamma e figlio. La realtà è però un'altra: quasi la metà delle coppie divorzia. Sempre più bambini vengono allevati da un solo genitore.

Queste nuove composizioni familiari esigono nuove direttive e valori ai quali i genitori e i loro figli si possano riferire. «Oggi sono più i genitori a sentirsi giudicati», afferma Philippe Jeammet. Quale essere sociale, l'individuo dipende da una buona convivenza che può funzionare solo se si ha una minima disponibilità alla reciproca comprensione e una certa qual capacità al consenso: valori senza i quali una società non può convivere e che, in fin dei conti, sono poi citati nei Dieci Comandamenti. È molto probabile che si debba cambiare la forma, ma non il contenuto di questi ideali.

■ RUTH RECHSTEINER

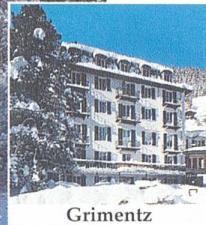
Brevi vacanze a prezzi irrisori.



Davos



Tirol



Grimentz

3 notti in
albergo per
due persone solo* **75.-**
con viaggio in treno incluso
a soli SFr. 125.-

Le vacanze di breve durata non devono necessariamente costare tanto!

Avete voglia di mollare gli ormeggi e di partire per qualche giorno di riposo? «freedreams» trasforma questo sogno in realtà. Soggiorni di breve durata o più lunghi: noi vi proponiamo a buon prezzo piacere, riposo e grande comfort. Per soli SFr. 75.- potete approfittare di 3 notti per due persone in uno dei nostri 1'000 alberghi affiliati distribuiti in 12 paesi europei. La nostra offerta pone un'unica condizione: consumare in albergo la prima colazione e un pasto principale. Così facendo risparmierete fino al 50% sulla tariffa ufficiale della mezza pensione. L'offerta «freedreams» si fonda su un concetto tanto semplice quanto originale: sfruttare le capacità alberghiere inutilizzate a prezzi particolarmente allettanti.

Scegliete tra più di 1'000 alberghi in 12 paesi d'Europa!

Che preferiate approfittare della neve in montagna, visitare una grande città d'Europa, riposarvi in campagna o che desideriate semplicemente rilassarvi in riva al mare, noi possiamo soddisfare ogni vostro minimo desiderio.

Il partner della «freedreams»



Oltre 1'000 alberghi distribuiti in 12 paesi d'Europa saranno felici di ospitarvi! Compilate il buono d'ordinazione, ritagliatelo e speditelo all'indirizzo prestampato. Riceverete in seguito per posta uno cheque-hotel «freedreams» che ha la validità di un anno e vi dà diritto a 3 notti per

2 persone nell'albergo «freedreams» di vostra scelta. Selezionate un albergo consultando la guida degli hotel «freedreams» che vi sarà recapitata insieme allo cheque-hotel... poi riservate direttamente.

TUTTI GLI ALBERGHI ANCHE SU INTERNET!

Ordinazioni ed informazioni
0848 850 900
www.freedreams.ch

free=dreams®
una vera vacanza, anche per il portafoglio

Voglio approfittarne!

Vogliate inviarmi _____ cheque-hotel «freedreams» al prezzo di SFr. 75.-, ognuno dei quali mi dà diritto a 3 notti per 2 persone in uno dei 1'000 alberghi «freedreams».

Vogliate inviarmi _____ cheque «freedreams» incluso tragitto andata e ritorno in treno (unicamente in Svizzera) con abbonamento metà prezzo 2. classe sulla rete ferroviaria generale a SFr. 125.-.

Gli cheque-hotel hanno validità di un anno e, insieme alla vostra ordinazione, vi sarà recapitata la guida attuale degli alberghi «freedreams». (Spese di invio a vostro carico: SFr. 4.95)

Cognome/Nome _____

Via _____

CAP/Località _____

Telefono _____

E-Mail _____

Io pago: con fattura a 10 giorni
 Visa Eurocard / Master

Numero di carta _____

Carta valida fino a _____

Data _____ Firma _____

Spedire a: DuetHotel AG, Zugerstrasse 76b,
Casella Postale, 6302 Zugo o fax: 041 769 35 25

**In omaggio a
1 milione di soci:
l'Expo.02
a metà prezzo**



Con noi per nuovi orizzonti

Già oltre 1 milione di soci apprezzano i privilegi della Banca Raiffeisen. E noi desideriamo rendere omaggio a tanta fedeltà offrendo a tutti loro un **pass giornaliero per l'Expo.02 a metà prezzo** (ossia a 24 anziché 48 franchi). Una ragione in più per diventare soci Raiffeisen all'istante.

Tutto il plusvalore della qualità di soci.



E P O . 0 2
Partenaire exposition

RAIFFEISEN