

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2005)
Heft: 1

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

Download PDF: 22.02.2025

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

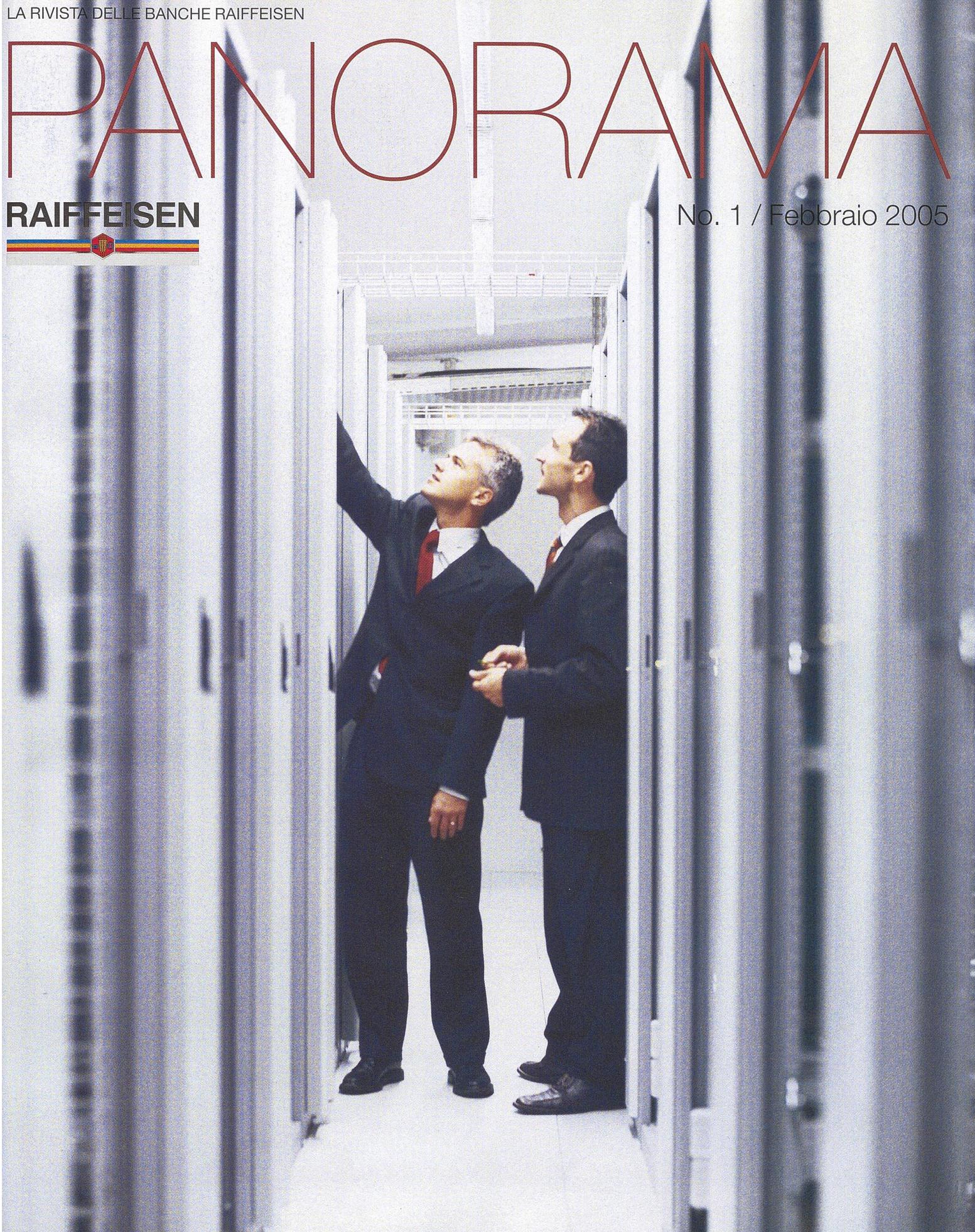
LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

RAIFFEISEN



No. 1 / Febbraio 2005



PER AMORE DELLA SALUTE E DEL BENESSERE

Offerte speciali per le lettrici ed i lettori del periodico «PANORAMA»



Magnetic-Bike CARDIO

invece di 598.- **398.-**

Hometrainer magnetico con sistema di frenaggio assolutamente silenzioso e senza bisogno di manutenzione. Modifica manuale di resistenza nel pedalare da 1 a 8. Misuratore del battito cardiaco integrato nel manubrio con ricevitore separato per trasmettere della frequenza cardiaca. Computer con joystick e indicatore LCD extra grande (polso, polso di recupero, tempo, velocità, distanza, consumo di calorie, orologio, temperatura ambiente, ecc). Sella regolabile in orizzontale, verticale e inclinazione con morsa speciale (per applicare una normale sella da bicicletta). 8 kg di massa di volano. Peso massimo: 150 kg. Istruzioni per l'uso in d, e. 2 anni di garanzia.

Apparecchio per massaggi a picchiettamento intensivi ITM

invece di 149.- **129.-**

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

Cardiofrequenzimetro OMNI

invece di 169.- **129.-**

Cardiofrequenzimetro con trasmettitore, preciso come un ECG, cinghia elastica, supporto per manubrio da bicicletta. Modello superiore con 21 funzioni: polso, orologio, data, sveglia, cronometro, frequenza cardiaca, indicatore del consumo di calorie e di grasso, funzione del tempo di recupero, allarme ottico e acustico, luce ed altro. Impermeabile. Facile ricambio delle pile. Istruzioni per l'uso in i, e, d, f. 2 anni di garanzia.

Cardiofrequenzimetro azionato con le dita

invece di 159.- **119.-**

Orologio da polso cardiofrequenzimetro, preciso come un ECG, con grossa superficie di contatto per pollice e indice per una rapida e semplice misurazione della frequenza cardiaca senza dover indossare la fascia toracica. 16 funzioni: calcolo del valore limite, allarme ottico e acustico, misurazione quotidiana di controllo con allarme e memoria mensile «MediCheck», orologio, data, cronometro, luce ed altro Impermeabile. Facile ricambio delle pile. Istruzioni per l'uso in i, e, d, f. 2 anni di garanzia.

Giacca outdoor/tempo libero 3 IN 1

invece di 498.- **198.-**



Giacca outdoor di qualità, concepita per le massime esigenze, collaudata sull'Himalaya, con fodera in fleece rimovibile (4 stagioni) e tutte le finenze tecniche: fabbricata in membrana SherpaTex a 2 strati traspirante, impermeabile al vento e all'acqua al 100% con rinforzi Ripstop; 1 tasca interna sul petto con cerniera, 4 tasche esterne con cerniera, 2 tasche in fleece; Cool System: circolazione dell'aria attraverso aperture con cerniere e velcro sotto le ascelle; cappuccio a scomparsa nel collo, regolabile e rimovibile; polsini con velcro regolabili; cuciture saldate impermeabili; coulisse in vita e nell'orlo; made in Nepal by SHERPA OUTDOOR.

6 colori: giallo, arancione, rosso, blu, blu scuro, grigio. Taglie: S, M, L, XL, XXL



Pantaloni multiuso Outdoor SHERPA

invece di 248.- **129.-**

Pantaloni multiuso leggeri in membrana SherpaTex a 2 strati traspirante, impermeabile al vento e all'acqua al 100% con rinforzi Ripstop su ginocchia e seduta. Cerniera laterale su tutta la lunghezza, cintura semielastica regolabile con velcro. 2 tasche con cerniera. Abbinabile a giacca 3 in 1. Made in Nepal by SHERPA OUTDOOR. Colore: nero. Taglie: S, M, L, XL, XXL.



Scarpone da trekking/outdoor HI-TEC

invece di 149.- **98.-**

Scarponcino leggero Adventure-Outdoor per escursionismo, trekking e tempo libero con gambale alto per un buon sostegno della caviglia. Tomaia in pelle leggera Nubuk idrorepellente e membrana traspirante in Nylonmesh. Allacciatura ortopedica con ottima aderenza di tutto il piede e chiusura rapida. Suola interna anatomica rimovibile. Intersuola EVA con ottime proprietà di ammortizzamento anche su terreni sassosi, per un impatto leggero e molleggiato con il terreno. Suola in gomma al carbonio estremamente resistente, con profilo ad alta tenuta.

Numeri: 40, 41, 41 1/2, 42, 42 1/2, 43, 43 1/2, 44, 44 1/2, 45, 46, 47.



Bastoni da trekking/montagna ANTISHOCK

invece di 149.- **98.-**

Bastoni da montagna/trekking, 3 pezzi, in lega alluminio-acciaio fine F 63 con sistema antishock e punta in carburo, impugnature ergonomiche con ampio passamano (Licenza SALOMON) «Comfort» regolabile, modello estremamente stabile, elevata resistenza alla rottura, regolabile tra 69 e 140 cm, colore: nero/oro/alu. «High Trek Antishock». Made in Italy. 2 anni di garanzia.



Articolo / misura / colore	Quantità	Prezzo	Indirizzo
			PANORAMA 1/05
			Nome e cognome
			Via
			NPA/località
			Telefono
			Data/firma

Ordinazioni: CARESHOP GmbH, c/o Bürgerspital Basel, Flughafenstrasse 235, Casella postale, 4025 Basilea.

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

Con riserva di cambiamenti di prezzi e modelli. Prezzi IVA inclusa, più spese di spedizione, fornitura fino ad esaurimento delle scorte.

Visitate il nostro negozio a Basilea:

c/o Bürgerspital Basel, Lautengartenstrasse 23
4052 Basel



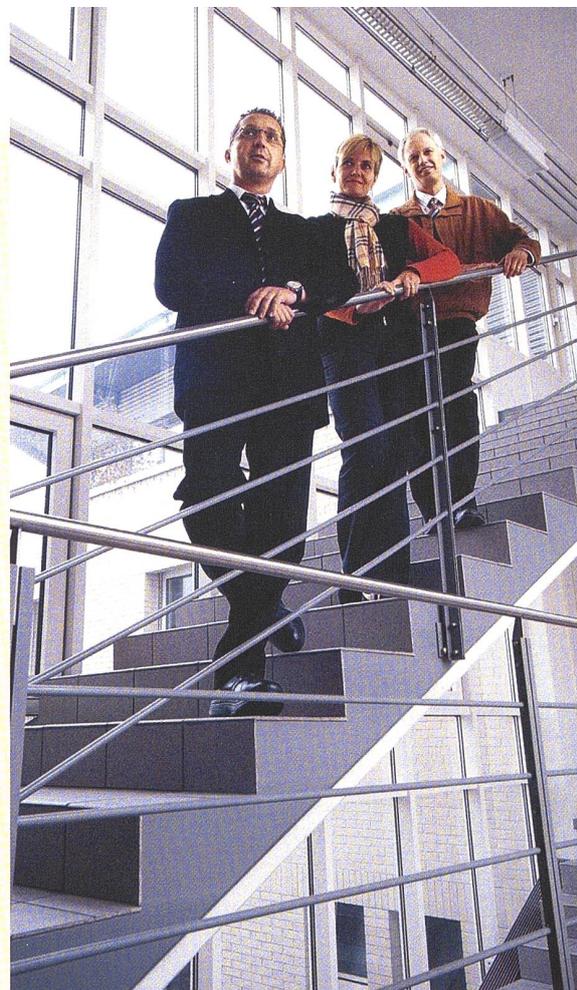


Foto: B&S

BENVENUTI A «PANORAMA»!

Questa pagina – che è un po' l'ingresso principale della nostra rivista – da due anni è riservata all'EDITORIALE del presidente della direzione del Gruppo Raiffeisen. Oltre a Pierin Vincenz, d'ora in poi anche altre personalità – dello sport, della cultura e della scienza – vi introdurranno alla lettura di «Panorama».

L'EDITORIALE è come il preludio nella musica. Il finale è però altrettanto importante, perché questi due movimenti fanno da cornice all'intera composizione. Non a caso, la nostra rivista si chiude con una rubrica denominata L'ULTIMA. A voi la scelta, se entrare nelle pagine di «Panorama» dalla porta principale o da quella sul retro. Da quest'anno abbiamo però deciso di coinvolgervi maggiormente nel racconto dell'ultima pagina, ponendovi una domanda sulla quale dovrete meditare, perché la risposta non la troverete direttamente nel testo. Gino Bianchi ha bisogno del vostro aiuto.

Il successo di Internet e dell'e-banking continua senza sosta. Il primo rende possibile il secondo. Raiffeisen è in Internet dal 1997 e dal 2001 offre anche l'e-banking. La Rete esiste però da oltre 35 anni: il 10

Progettano e realizzano, con tanto piacere ed entusiasmo, «Panorama», la rivista delle Banche Raiffeisen: (da sin.): Pius Schärli (caporedattore), Lorenza Storni (responsabile edizione italiana) e Philippe Thévoz (edizione francese).

ottobre 1969, Leonard Kleinrock dell'Università di Los Angeles riuscì a collegare, mediante una linea telefonica, il suo calcolatore con un computer dello Stanford Research Institute. L'impresa era però ancora molto precaria: dopo che Kleinrock ebbe digitato la terza lettera, il sistema collassò.

La rivista «Panorama» è molto più vecchia e pure lei, all'inizio, ha rischiato di fallire. Infatti, la «Schweizerischen Raiffeisenboten» (come si chiamava allora, ndr) smise di uscire dopo solo un anno. Il parroco Johann Traber sospese le pubblicazioni nel giugno 1913. Ma l'Unione reagì prontamente e, un mese dopo, lanciò una rivista omonima.

Oggi «Panorama» raggiunge in media oltre 900 000 lettori per edizione, più di ogni altra rivista bancaria distribuita in Svizzera. Si tratta di un traguardo di cui possiamo essere fieri. E lo dobbiamo a voi, cari lettori, ai quali va il nostro sentito grazie. **REDAZIONE «PANORAMA»**

Una bambola di cui si innamorerà subito!

"Jasmine va dalla nonna"

un capolavoro dell'artista
Waltraud Hanl

So Truly Real™

In vinile di alta qualità



Pagabile in
comode rate mensili

Con i suoi 55,8 cm "Jasmine"
ha le misure di un neonato vero.



Buono d'ordine esclusivo
Termine di ordinazione: 28 marzo 2005

Sì, inviatemi la bambola in vinile "Jasmine va dalla nonna" al prezzo di Fr. 179.-- (+ Fr. 9.90 per Spedizione e Servizio)

- Pagherò in un'unica soluzione
 Pagherò in tre comode rate mensili, ciascuna di Fr. 59.70 (+ Fr. 9.90 per Spedizione e Servizio)

47236

Nome/Cognome _____ Data _____

Via/N. _____

CAP/Città' _____

Telefono _____ Firma _____

Per cortesia, compilare e spedire a:
The Bradford Group • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tel. 041 768 59 59 • Fax 041 768 59 90

e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

"Questa è la bambola più incredibile che abbia mai visto! Un esempio straordinario di bambola artistica, simile in tutto e per tutto ad un bambino vero." -- Barbara White, Esperta di bambole artistiche e collezionista

"Jasmine" è accompagnata da questo display per fotografie e da un certificato d'autenticità.

Fino ad ora soltanto pochi collezionisti si potevano permettere una bambola artistica di Waltraud Hanl, che in tutto il mondo ha sempre avuto dei costi piuttosto alti. Come parte della nostra linea So Truly Real™ abbiamo il piacere di offrirLe "Jasmine va dalla nonna", una fantastica neonata, di questa rinomata artista, al prezzo eccezionale di soli Fr 179.--. E in più la piccola "Jasmine" è la prima bambola con la pelle nera con il marchio So Truly Real™. I morbidi capelli e le belle ciglia di "Jasmine" sono accuratamente applicate a mano e i più piccoli e delicati particolari, come le graziose unghie delle mani e dei piedi, vengono dipinte a mano, rendendole molto realistiche. I grandi occhi luminosi e lo stupore di "Jasmine" sembrano proprio quelli di una vera neonata. Le sue manine e i suoi piedini sono modellati in modo così realistico, che non si può proprio fare a meno di prenderla e stringerla fra le braccia.

Invii il Suo Buono d'Ordine oggi stesso e presto la sua casa sarà piena della gioia e della magia che donano i bambini. Un piccolo angelo, creato da una grande artista fa avverare i sogni dei collezionisti. Non aspetti oltre...

Con garanzia di resa valevole 365 giorni

The Bradford Group • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar • Tel. 041 768 59 59 • Fax 041 768 59 90

**In copertina**

Adrian Töngi, responsabile canali di distribuzione e Pascal Dür, responsabile distribuzione dell'elettronica alla Raiffeisen, nel centro di calcolo di San Gallo. 1000 km di cavi in fibra ottica garantiscono il collegamento al secondo centro di calcolo della città. Nei diversi locali sono installati dodici sistemi di calcolo che vengono gestiti da cinque persone.

Foto: Marc Wetli, Zurigo



6

DOSSIER**6 La banca in Internet**

Raiffeisen e tecnologie moderne

DENARO**12 Casa: vendere o affittare?**

Conviene fare bene i conti

15 Revisione LPP

Le più importanti modifiche

INFO RAIFFEISEN**19 Auto: i vantaggi del leasing**

Alla guida dell'auto risparmiando

RAIFFEISEN**20 «In volo verso le stelle»**

Con il concorso per la gioventù

22 Azione Zermatt

Oltre 100.000 sul Cervino

NOTIZIARIO RAIFFEISEN**25 BR Monte Carasso-Sementina**

Il nuovo calendario del 2005

27 BR Mezzovico

L'istituto ha festeggiato i 40 anni

RAIFFEISEN**28 Fondazione Curzútt**

Premiata dalla Federazione Raiffeisen

SOCIETÀ**30 Imprenditori rampanti**

La sfida di fondare un'azienda

34 Filantropo misconosciuto

Il grande cuore di Hans Beutler

TEMPO LIBERO**38 Viaggio per i lettori**

Alla scoperta dell'Istria

40 Denaro e gioco

Quei divertenti giochi di società

44 Storie alberghiere

Richard Decker si racconta

L'ULTIMA**46 Gino Bianchi non è ancora online...**

30



40



44



15

VIRTUALE EPPURE UMANA

Il contatto tra il cliente e la banca ormai non avviene più esclusivamente in edifici di mattoni, cemento o legno. Numerose operazioni bancarie oggi si svolgono nella banca virtuale. Questo «non-luogo» permette di risparmiare parecchio tempo.

Negli ultimi anni e decenni, l'attività bancaria è molto cambiata e questa tendenza è destinata a continuare anche in futuro. Il cambiamento riguarda sia le banche che le abitudini della clientela. Solo un cliente su quattro si reca ancora regolarmente presso la sua banca. Sempre più spesso, per le operazioni di routine si fa capo al bancomat e agli ordini di pagamento scritti. Oppure al computer di casa, che permette di sbrigare le questioni finanziarie in maniera comoda, discreta e senza perdere tempo, scegliendo il momento più opportuno nell'arco delle 24 ore.

La moderna tecnologia della comunicazione ha rivoluzionato l'attività bancaria con

un'accelerazione mai sperimentata prima: i pagamenti e i bonifici si svolgono mediante l'e-banking. Al contempo il cliente riceve informazioni online sulla sua situazione patrimoniale e sullo stato dei propri conti. Per informarsi sui prodotti e i servizi finanziari, basta fare una ricerca su Internet e la risposta arriva in un attimo. Provate ad immettere nel motore di ricerca Google (www.google.ch) le parole «offerta ipoteca» e sullo schermo appariranno quasi 20 000 documenti!

Su Internet trovate senza fatica informazioni pratiche sulla vostra Banca Raiffeisen: orari d'apertura degli sportelli, numeri di telefono, indirizzo e-mail, ubicazione dei bancomat, col-

laboratori, autorità, rapporti di gestione, storia della banca, eventi in calendario, offerta di prodotti bancari (pagamenti, risparmio, investimenti, finanziamenti, leasing, previdenza, assicurazioni), consulenza per le diverse fasi della vita (formazione/entrata nel mondo del lavoro, creazione di una famiglia, proprietà abitativa, consolidamento della situazione finanziaria, (pre)pensionamento, quiescenza, consulenza finanziaria (relativa alla previdenza, alla costituzione del patrimonio, al credito, agli investimenti, alla pianificazione della pensione) e molto altro ancora.

BANCA INTERNET: BOOM RIENTRATO

La banca virtuale è ormai una realtà che acquista sempre maggiore importanza. Alla fine del 2001, la Commissione federale delle Banche (CFB) aveva concesso in tutto sette autorizzazioni ad istituti finanziari con sede in Svizzera, considerati interamente o parzialmente banche Internet. Due non hanno tuttavia mai iniziato la loro attività, come spiega Tanja Kocher, portavoce della CFB.

Nel frattempo l'euforia è parzialmente scemata. Con la Swissquote Bank, attualmente un solo istituto detiene l'autorizzazione per operare in qualità di banca Internet vera e propria. La banca virtuale non ha sportelli e presta i suoi servizi esclusivamente tramite Internet, telefono o altri canali elettronici. Nel caso della Raiffeisen, una simile focalizzazione è fuori discussione. I responsabili desiderano però che la banca locale – che ha sede nel paese, nell'agglomerato urbano o nella città – sia presente anche nella rete. Il collegamento con la banca di fiducia è pertanto uno dei punti centrali dell'offerta web.

Raiffeisen in rete dal 1997

Il Gruppo Raiffeisen è presente su Internet dal 1997. La prima offerta web conteneva informazioni sul gruppo e sui prodotti, un'offerta di posti vacanti e una banca dati completa delle sedi e degli sportelli. Dal 1998 è possibile l'accesso diretto alle informazioni concernenti i singoli istituti: digitando il codice di avviamento postale o il luogo di domicilio, il cliente sceglie la sua Banca Raiffeisen e riceve tutte le informazioni del caso.

Il 2001 segna l'introduzione dell'e-banking e di un sistema d'informazione borsistica. Le pressioni da parte della clientela e l'interesse per la banca virtuale erano a quel tempo enormi. Nel 2002 è stato realizzato un Content Management System, che permette alle singole banche di gestire autonomamente i contenuti delle loro pagine web. In quest'occasione il design è stato interamente rinnovato. Da allora sono



stati introdotti una ricerca geografica dei bancomat e degli sportelli bancari, vari ampliamenti nell'e-banking e alcuni strumenti di calcolo e di consulenza specifici per i singoli prodotti (in particolare nei settori ipoteche e fondi d'investimento). (pd)



Adrian Töngi:

«Per il pareggio quotidiano con le 450 Banche Raiffeisen avvengono ogni giorno ventimila trasferimenti».



Spalu sa
Via Concordia 12
6906 Lugano-Cassarate
Telefono 091 971 80 21
Telefax 091 971 29 68
E-mail: info@spalu.com
Internet: www.spalu.com

spalu

Pavimentazioni stradali
Lavori di impermeabilizzazione
Edilizia e genio civile
Pavimentazioni industriali
Pavimentazioni speciali per lo sport



Intervista al dr. Tim Dührkoop, namics AG, San Gallo

«Panorama»: Internet fa ormai parte della nostra quotidianità. L'e-banking invece non ancora. Come mai?

Tim Dührkoop: Nelle questioni finanziarie, siamo poco propensi ad accogliere le novità. Prendiamo i bancomat: dal prototipo alla diffusione su larga scala sono passati quasi trent'anni, un'intera generazione. Per questo motivo sono convinto che tra alcuni anni per un gran numero di persone sarà normale effettuare i pagamenti per via elettronica. È solo una questione di tempo.

Tutte le 450 Banche Raiffeisen sono raggruppate sotto un unico tetto virtuale: che ne è dell'individualità del singolo istituto?

Nel nostro lavoro per Raiffeisen, l'individualità delle singole banche è un obiettivo particolarmente importante. In definitiva, la vicinanza fisica alla clientela è il tratto che distingue la Raiffeisen dalla concorrenza, anche nella rete. Ogni banca può gestire autonomamente i propri contenuti e le news: sulla home page appaiono gli inviti alle manifestazioni locali e quasi tutti gli istituti sfruttano la possibilità di presentare online i loro collaboratori con una fotografia e il recapito telefonico. E natural-

mente anche l'offerta dei prodotti e le condizioni vengono indicati individualmente dalle singole banche.

A lungo andare, la banca virtuale non rischia di soppiantare quella reale?

No. Se desidero una consulenza approfondita in materia di finanze, oppure se devo risolvere le questioni inerenti ad una particolare situazione esistenziale – ad esempio un decesso – mi rivolgerò ad una persona fisica, piuttosto che ad un sito Internet o ad un call-center. Ma perché esista un autentico rapporto di fiducia, è necessario mantenere il dialogo e un contatto regolare con l'istituto. Viceversa, per attività di routine come i pagamenti, sono molto utili Internet e l'informatica.

namics lavora per Raiffeisen dal 1996: che bilancio trae?

Apprezziamo soprattutto la collaborazione pragmatica con il team che ruota attorno a Adrian Töngi, Pascal Dürr e Sven Antenen. Ogni progetto è sempre stato dettato dal desiderio di favorire la clientela Raiffeisen, piuttosto che da ragioni di politica interna o da vaghe aspirazioni. Nel frattempo abbiamo sviluppato un



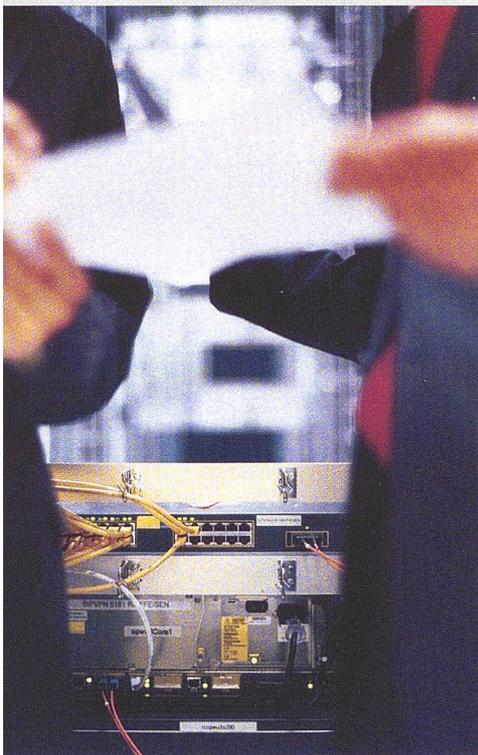
Foto: m.a.d.

particolare legame emotivo con Raiffeisen, perché in definitiva è stata uno dei nostri primi clienti. Ci ha dato l'opportunità di percorrere insieme un lungo cammino. E gliene siamo molto grati.

Proviamo a fare una previsione: come sarà la navigazione su Internet tra 10 o 20 anni?

È un lasso di tempo molto lungo, se pensiamo che Internet – come lo conosciamo oggi – esiste da nemmeno dieci anni. Il web sta progressivamente diventando parte integrante della nostra quotidianità, un mezzo che usiamo senza nemmeno pensarci. Un po' come la corrente elettrica: quante volte abbiamo girato l'interruttore oggi? Chi lo sa! È un'azione talmente scontata! Questo dipende dal fatto che la tecnica è affidabile e di facile uso. Proprio come Internet.

Intervista: Pius Schärli



Nei due centri di calcolo ogni giorno i grandi computer memorizzano 1 terabyte (TB) di dati, corrispondenti a 1024 gigabyte, equivalenti ad oltre 1 bilione di caratteri.

In occasione del primo contatto virtuale, il cliente è invitato a selezionare la «sua» banca, immettendo il codice d'avviamento postale o il luogo di domicilio. In alternativa, ha inoltre a disposizione una carta geografica. Successivamente, in tutte le visite al sito web (www.raiffeisen.ch) appare l'offerta d'informazione della banca selezionata.

IMPORTANTE L'INDIVIDUALITÀ

La presentazione individuale degli istituti è importante, anche perché le singole banche applicano condizioni diverse e possono strutturare a loro discrezione l'offerta dei prodotti. Anche nella concessione delle ipoteche, si tiene conto delle informazioni in possesso della singola banca. La proposta di finanziamento si basa pertanto sulla gamma dei prodotti del singolo istituto e viene calcolata applicando le condizioni di interesse della Banca Raiffeisen locale, che le fissa autonomamente. Se il cliente è soddisfatto della consulenza ottenuta online, può stampare le pagine che gli interessano, sulle quali figureranno anche i dati per contattare fisicamente la banca locale e il settore competente.

«L'accento sulla presentazione della banca di fiducia promuove l'immagine della Raif-

feisen come una banca vicina agli interessi della clientela e la distingue nettamente dalla concorrenza», afferma Pascal Dürr, responsabile della distribuzione dell'elettronica presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR). Dalla A alla Z, tutti gli istituti Raiffeisen sono presenti nel mondo bancario virtuale.

L'offerta online delle Banche Raiffeisen soddisfa le moderne esigenze, sotto l'aspetto sia qualitativo che quantitativo. Attualmente si registrano oltre un milione di contatti al mese. 250 000 clienti Raiffeisen (uno su dieci) – di cui la metà nella fascia di età dai 20 ai 40 anni – hanno sottoscritto un contratto e-banking. Dopo UBS, CS e la Posta, Raiffeisen occupa pertanto il quarto posto sul mercato svizzero dell'e-banking.

Circa un terzo di tutte le operazioni di pagamento (oltre 15 milioni lo scorso anno) sono state eseguite tramite il canale online. Per un confronto: cinque anni fa, questa quota era di solo lo 0,09% (!).

SICUREZZA E FIDUCIA DI PARI PASSO

Il collegamento nella rete mondiale ha però anche i suoi lati oscuri. Oltre ai virus ed ai bachi, la nuova minaccia si chiama «phishing», neo-

Il piacere di viaggiare verso località classiche o paesi da scoprire (trasporto con bus Granturismo: aria condizionata, WC, TV, Frigo e macchina del caffè)



Esclusivo Ewa Tour

MALTA

L'Isola del Tesoro
8 giorni
da Fr. 775.- p.p.
18. - 25.03.2005
17. - 24.06.2005

- Hotel 4-stelle al mare (Hotel Corinthia Jerma Palace),
- Mezza pensione, Escursione a Valletta e Mdina
- Volo di linea con Compagnia Aerea Air Malta.

COSTA AZZURRA - Aria di Primavera
(Nizza - Cannes - Montecarlo - St. Tropez)

4 giorni: Fr. 440.- p.p.
17.03. - 20.03.2005



TOSCANA & UMBRIA

(Firenze - Siena - Assisi - Perugia)

4 giorni: Fr. 495.- p.p.
05.05. - 08.05.2005



Esclusivo Ewa Tour
LOURDES & LA CAMARGUE

Attraverso trafizioni, storia e fede
6 giorni: Fr. 945.- p.p.
07.06. - 12.06.2005



Esclusivo Ewa Tour
ABANO TERME: Vacanze Termali

(12 fanghi, 12 massaggi, accappatoio)
14 giorni: Fr. 1'690.- p.p.
22.05. - 05.06.2005

Esclusivo Ewa Tour

CORFU

L'Isola degli Dei
con nave e bus
9 giorni

Fr. 950.- p.p.
21. - 29.05.2005

- Hotel 4-stelle direttamente al mare con spiaggia,
- Mezza pensione, visita di Corfù con guida locale
- Nave andata e ritorno Venezia - Corfù - Venezia



RICCIONE

Vacanze balneari
8 giorni: Fr. 600.- p.p.
(15 giorni: Fr. 1'050.-)
18.6. - 30.07.2005

- Hotel 4-stelle a 150mt. dal mare (Hotel Le Conchiglie),
- Mezza pensione, spiaggia, ombrellone e sdraio,
- viaggio con bus dal Ticino andata e ritorno.

Esclusivo Ewa Tour
Tour "PASQUA SICILIANA"

(con bus e nave a/r da Genova)
11 giorni: Fr. 1'590.- p.p.
23.03. - 02.04.2005



OLANDA: fiori, formaggi e diamanti

Anversa - Amsterdam - Keukenhof

6 giorni: Fr. 950.- p.p.
11.05. - 16.05.2005



Esclusivo Ewa Tour
FESTA MEDIOEVALE IN BOEMIA

Praga e Krumlov Ceski
7 giorni: Fr. 940.- p.p.
16.06. - 22.06.2005



ISCHIA: Vacanze Termali

(2 fanghi o 2 aerosol compresi)
8/15 giorni: Fr. 735.-/1150.- p.p.
03.04. - 17.04.2005 oppure
16.10. - 30.10.2005



Esclusivo Ewa Tour
LE CAPITALI DEL NORD

(Oslo - Stoccolma - Copenhagen)
12 giorni: Fr. 2'150.- p.p.
27.07. - 07.08.2005



Esclusivo Ewa Tour
POLONIA: bella e romantica

(Varsavia - I Mille Laghi - Danzica)
10 giorni: Fr. 1'650.- p.p.
19.08. - 28.08.2005

... e tanti altri viaggi e soggiorni

Richiedete il nostro catalogo "VIAGGI CON BUS E CON AEREO EWA TOUR 2005"

Ewa Tour

sagi
Centro Gestione Turistica

Casella postale 857 - CH 6512 GIUBIASCO
Telefono: +41 - 91 - 8570909 / Fax: +41 - 91 - 8578722 / E-Mail: admin@ewatour.com

Protegete la vostra password!

Impedite l'accesso non autorizzato al vostro computer (PC, laptop). Sia sul posto di lavoro che nel privato, è importante proteggere l'accesso al PC con un'adeguata password, che deve essere nota solo all'utente, facile da ricordare e soprattutto sicura.

Alcune password vengono indovinate in pochi secondi, per altre occorrono invece secoli di tentativi da parte del computer. Un esempio: un pentium da 1GHz ha bisogno di circa 20 secondi per indovinare la password «Bismarck». Ma leggermente modificata in «6i\$marçk», lo

stesso PC impiegherà circa tre anni per svelarla. Altri suggerimenti:

- > Fate in modo che dopo un certo periodo di inattività del programma (da 5 a 15 minuti), si attivi l'oscuramento dello schermo con protezione della password.
- > Disattivate la connessione se lasciate incustodito il computer – anche per poco tempo – oppure attivate l'oscuramento dello schermo con protezione della password.
- > Più complessa è la password, maggiore è la sua sicurezza

- > Per la gestione delle vostre password, utilizzate i cosiddetti programmi per il management della password con criptazione.
- > Non annotate mai le password su foglietti: potrebbero finire nelle mani sbagliate.
- > Una password dovrebbe essere composta di almeno 6 caratteri (meglio se sono 8 o più). Provvedete a cambiarla periodicamente (ad esempio ogni tre mesi).
- > Nell'e-banking evitate di usare i caratteri speciali: meglio una combinazione di numeri e lettere.

logismo ottenuto da «password» e «fishing». La frode consiste nell'invviare una e-mail apparentemente degna di fede, dirottando l'utente su un falso sito web, dove dovrà immettere i suoi dati. Per prevenire simili attacchi, come sempre basta un po' di sano scetticismo: pensateci bene prima di rivelare informazioni confidenziali. In caso di dubbio, non esitate a chiamare la Banca Raiffeisen. E tenete presente che la vostra banca di fiducia non vi chiederà mai per e-mail di rendere noti i dati di accesso al contratto e-banking!

Il tema sicurezza e fiducia occupa la Raiffeisen fin dall'inizio. Proprio nell'e-banking, la fiducia riveste un'enorme importanza. «Il cliente online deve sapere quello che fa. L'e-banking deve essere comprensibile, di facile uso e non presentare alcun problema all'utente», spiega il dr. Tim Dührkoop (v. intervista), partner di namics AG di San Gallo, ai cui servizi fa capo l'online banking del Gruppo Raiffeisen.

Raiffeisen testa regolarmente la comprensibilità e la facilità d'uso del suo e-banking, presso utenti con diverso grado di competenza. I sistemi tecnici sono inoltre costantemente monitorati e sottoposti, a scadenze regolari, ad approfondite verifiche esterne. «Offriamo alle



Pascal Dürr:

«Su Internet, due provider indipendenti di 8 Mbps (megabit/secondo) ciascuno danno accesso all'applicazione e-banking».



Banche Raiffeisen un servizio di e-banking semplice, veloce e sicuro», afferma Pascal Dürr, consapevole dell'importanza della sicurezza, quale fattore decisivo per il successo. Non a caso, nella sicurezza si investono ogni anno somme a sei cifre.

Come lettori, a questo punto forse vi chiederete dove porterà tutto questo. Gli esperti sono concordi nell'affermare che se una banca presta servizi ottimali e intrattiene un rapporto armonioso con la clientela, l'istituto – inteso come edificio – scompare progressivamente, diventando appunto virtuale. Questo rispet-

chia le esigenze di molti clienti, poco interessati al lusso degli edifici e degli sportelli bancari. Ciò che davvero conta è invece la capacità della banca di prestare i servizi desiderati ad un prezzo conveniente.

Tra un ventennio la banca virtuale sarà la norma e le sedi «fisiche» una rarità in via di estinzione, come profetizzò anni fa il CEO di una grande banca? Non è possibile dare una risposta.

Per ora la questione rimane aperta, ma con un punto fermo: per fortuna c'è la Raiffeisen!

■ PIUS SCHÄRLI

CHE FARE DELLA CASA EREDITATA?

Prima o poi chi eredita una casa deve decidere se affittarla o venderla. Facendo bene i conti, più spesso di quanto si pensi la vendita è la soluzione più conveniente.

Gianna Bernasconi e Andrea Bianchi* avevano sempre saputo che un giorno avrebbero ereditato la casa dei genitori. Tuttavia, quando morì anche la madre e la casa passò effettivamente a loro, provarono un certo disorientamento. «In teoria tutto era chiaro: nessuno di noi due aveva intenzione di trasferirsi, né di tenere l'immobile – a quel momento già affittato – per lasciarlo ai nostri figli. E mio fratello aveva bisogno di capitale proprio, perché era in trattative per la costruzione della sua casa».

Ma di vendere la casa dei genitori, proprio non se la sentiva. «Mi sembrava una mancanza di rispetto», spiega la signora Bernasconi, 53 anni. E tuttavia lo ha fatto. Ma solo dopo averci pensato a lungo, soppesando bene i vantaggi e gli svantaggi di una locazione.

Come è giunta alla decisione di vendere? «Tutto è cominciato quasi per caso allo sportello della Banca Raiffeisen», ricorda Gianna Bernasconi sorridendo. Il consulente reagì ad un mio commento occasionale e fissammo un primo appuntamento, cui ne seguirono altri. Solo allora fu decisa la vendita. «E sapete chi è l'acquirente? Il nostro inquilino», spiega sod-

* = nomi fittizi

Vendere o affittare la casa: consultare un esperto vale la pena.



disfatta la signora Bernasconi, aggiungendo che se tutto è filato liscio, è grazie al sostegno professionale della sua banca. Il processo decisionale ha vagliato i seguenti punti:

DETERMINARE IL VALORE DI MERCATO

Come primo passo, occorre stabilire il valore della casa, costruita 35 anni prima. Il valore di stima a fini fiscali – 460 000 franchi – era piuttosto basso. Ma qual era il valore di mercato di questa casa unifamiliare con una splendida vista sulle montagne? Una stima commissionata ad un perito consigliato dalla Banca Raiffeisen giunse alla conclusione che 700 000 franchi era un prezzo di vendita realistico.

Siccome il fratello aveva urgente bisogno di denaro contante, Gianna Bernasconi pensava inizialmente di risarcirlo, versandogli la parte che gli spettava. Ma a quanto ammontava la quota ereditaria di Andrea Bianchi? Il conto è presto fatto: valore di mercato della casa, meno il debito ipotecario, diviso due. Una telefonata di verifica presso la Banca Raiffeisen confermò i dati dell'ultima dichiarazione fiscale della madre: sulla casa gravava un'ipoteca di 300 000 franchi. In teoria, l'eredità del fratello ammontava pertanto a 200 000 franchi (vedi riquadro).

IPOTECA COME ANTICIPO DI EREDITÀ

Su consiglio del consulente bancario, Gianna Bernasconi concordò con il fratello una soluzione molto più semplice del risarcimento: un aumento dell'ipoteca di 150 000 franchi (50 000 franchi margine di sicurezza per coprire il rischio di vendita). Questo capitale fu messo a disposizione del fratello fino alla vendita dell'immobile (una sorta di anticipo d'eredità). Andrea Bianchi sottoscrisse un contratto che sanciva il suo debito nei confronti della comunione ereditaria e lo impegnava al pagamento degli oneri ipotecari alle condizioni stabilite. Conclusa la vendita, si sarebbe stabilita la quota ereditaria del fratello, tenendo conto del suo debito.

«Se ci si accorda per una simile soluzione, attenzione a non versare una somma superiore a quella che si prevede di incassare con la vendita della casa», consiglia Kurt Frehner, Product manager Prodotti di bilancio presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen. E siccome la vendita potrebbe richiedere qualche tempo, conviene inoltre prevedere un'adeguata riserva di sicurezza.

AFFITTARE O VENDERE?

Se Gianna Bernasconi acquista la casa, versa 187 550 franchi al fratello Andrea Bianchi (vedi riquadro), paga 12 450 di imposte e tasse e giunge ad avere un debito ipotecario di 500 000 franchi. Le entrate sono presto calcolate: dodici mesi di affitto a 3100 franchi fanno 37 200 franchi l'anno. Il calcolo delle spese correnti è un po' più complicato. Ma anche in questo caso, si può contare sull'assistenza del consulente della Banca Raiffeisen, che dispone di un modello di calcolo. Nella fattispecie è il seguente:

Oneri ipotecari dell'acquisto della casa per un importo di 700 000 franchi:

CHF 455 000.–	
(ipoteca I grado al 3,0%)	13 650.–
CHF 45 000.–	
(ipoteca II grado al 4,0%)	1 800.–
Ammortamento (45 000.– / 20 anni)	2 250.–
Spese di manutenzione (1% del valore venale)	7 000.–
Imposte	2 770.–
Uscite annue (totale)	27 470.–

A questo punto non fu difficile calcolare il ricavo per Gianna Bernasconi: detratte le uscite, le rimaneva un utile di 9730 franchi l'anno, corrispondente ad un rendimento del 4,865 per cento sulla sua eredità di 200 000 franchi.

A VOLTE VALE LA PENA DI AFFITTARE

«Questa cifra mi sorprese, perché ad essere sincera mi aspettavo qualcosa di più di 810 franchi mensili», osserva la signora Bernasconi. Bastava che la casa rimanesse sfitta per alcuni mesi, che fosse necessaria una costosa ristrutturazione o che i tassi ipotecari iniziassero di nuovo a salire e alla proprietaria non sarebbe rimasto più niente, tranne le spese! Il rischio era troppo alto, anche nell'attuale fase di interessi bassi, e il rendimento troppo esiguo.

Anche se dal lato emotivo per i due fratelli non è stato facile vendere la casa dei genitori, Gianna Bernasconi a posteriori può affermare con serenità: «Sono contenta di averla venduta, vincendo i miei scrupoli». E quando è colta dalla nostalgia, può sempre andare a bere un caffè dai nuovi proprietari. «Ci siamo accordati così».

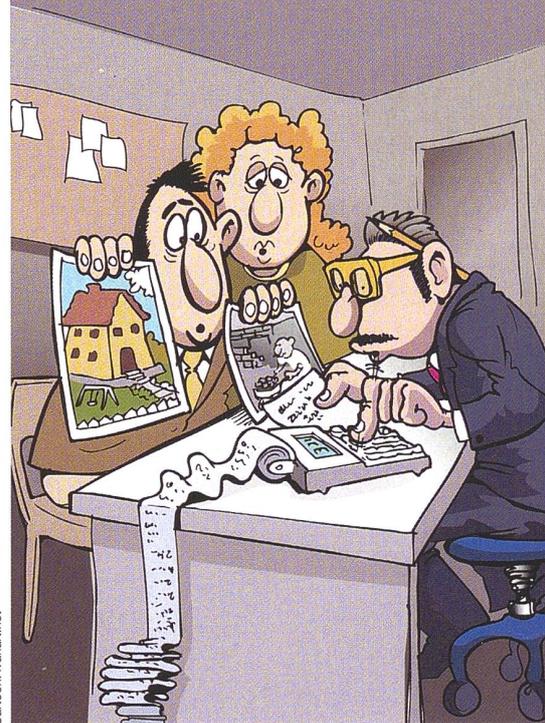
Non sempre la vendita è però la soluzione migliore. «Se l'immobile si trova in una bella posizione, se l'ipoteca è bassa o se il mercato degli alloggi è nel complesso poco interessante, le cose possono essere molto diverse. In questo

Come risarcire equamente un erede?

Se uno dei due eredi desidera un risarcimento in denaro, occorre prima di tutto stabilire l'ammontare della quota ereditaria. Il calcolo è presto fatto. Nel nostro caso è il seguente: valore venale della casa (700 000 franchi) meno onere ipotecario (300 000 franchi) diviso due = 200 000 franchi. Ma non è ancora tutto. La vendita di una casa è soggetta a imposte. Esse vanno detratte, metà ciascuno, dalla quota ereditaria dei due eredi:

Ricavo netto prospettato della vendita	400 000.–
Imposta sugli utili da sostanza immobiliare	-20 000.–
Imposte sul trapasso di proprietà (Ct. Ticino) ¹	-4 900.–
Ricavo netto	375 100.–
Quota ereditaria teorica	187 550.–

¹(= 1,4% del prezzo di vendita, pagato metà ciascuno da acquirente e venditore).



caso conviene senz'altro optare per una locazione, almeno temporaneamente», afferma Kurt Frehner. La regola aurea è la seguente: conviene vendere solo quando il capitale libero permette di conseguire un rendimento migliore, senza correre grandi rischi.

■ MARTIN VETTERLI

Sarnafil



Un investimento per i prossimi decenni!

Sarnafil è sinonimo di Innovazione Sicurezza e Partnership.

Il Centro Professionale di Lugano-Trevano, è il primo «tetto solare» – realizzato in Svizzera e tra i primi a livello internazionale – che ha installato un impianto solare fotovoltaico sulla copertura piana. L'energia prodotta verrà immessa nella rete di distribuzione elettrica dell'Azienda Elettrica Ticinese e venduta come «energia verde».

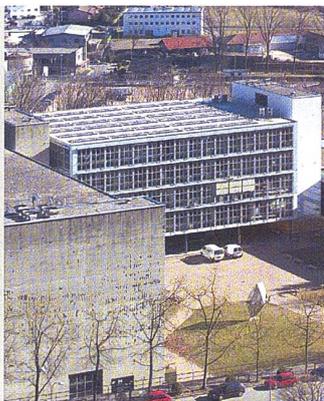
Il tetto a vista Sarnafil, di ca. 1'000 mq di superficie, grazie alla curata disposizione dei moduli, è praticamente una quinta facciata!

I moduli Sarnasol sono resistenti, autodetergenti ed anche pedonabili!

Come visibile durante l'inaugurazione con il nostro Consigliere di Stato On. Marco Borradori, Enrico Capra e l'arch. Fernando Cattaneo sorridenti sui moduli fotovoltaici della Sarnafil.

Tecnologie d'avanguardia, soluzioni innovative, imprese di posa specializzate ed il desiderio di comunque essere i primi ad accettare le sfide del futuro, hanno consentito al Team della Sarnafil Ticino ed al suo Direttore regionale Enrico Capra di collaborare a questo importante progetto Nazionale.

**Sarnafil –
La competenza nell'impermeabilizzazione**



Energia solare con Sistemi di coperture piane Sarnafil.

Il gruppo Sarnafil è il maggiore produttore di Sistemi di impermeabilizzazione per l'edilizia e l'ingegneria civile. I nuovi Sistemi PV Sarnasol in combinazione con i manti ecologici Sarnafil T ne rappresentano l'assoluta novità. I moduli Sarnasol sono leggeri, flessibili e funzionali, non richiedono strutture di supporto supplementari perché sono direttamente laminati sul manto impermeabile Sarnafil TS 77.

L'impianto prevede una produzione annua di circa 15'200 chilowattora.

Sarnafil SA

Via Cantonale 35

6814 Lamone

Telefono 091 966 51 53

Telefax 091 967 39 03

E-Mail lamone@sarnafil.ch

Internet www.sarnafil.ch


Sarnafil Division



1A REVISIONE DELLA LPP: I PUNTI ESSENZIALI

La legge federale sulla previdenza professionale per la vecchiaia, i superstiti e l'invalità (LPP) – introdotta vent'anni fa – ha lo scopo di consentire, insieme al I pilastro (AVS/AI), un adeguato mantenimento del tenore di vita abituale dopo il pensionamento. Nel 1995 c'è stata una prima modifica della LPP, con l'introduzione della Legge federale sul libero passaggio nella previdenza professionale per la vecchiaia, i superstiti e l'invalità (LFLP) e della Legge federale sulla promozione della proprietà d'abitazioni mediante i fondi della previdenza professionale (LPPA).

Nell'ottobre 2003, il Consiglio nazionale e il Consiglio degli Stati hanno approvato un'ulteriore revisione della LPP, realizzabile progressivamente in tre pacchetti. Il primo è già in vigore dal primo aprile 2004. I «principali» cambiamenti, che concernono direttamente gli assicurati, sono entrati in vigore l'1.1.2005. Non tutti hanno la stessa incidenza sugli assicurati. La revisione concerne inoltre «solo» l'assicurazione obbligatoria. Le casse pensioni sono altresì libere di prevedere ulteriori prestazioni per i loro aderenti. Vale pertanto la pena di discutere la propria situazione previdenziale con la Banca Raiffeisen. I principali punti

della recente revisione della LPP sono illustrati qui di seguito.

> Abbassamento della soglia di accesso

L'assicurazione nell'ambito del II pilastro è obbligatoria per i lavoratori con un reddito annuo di 19 350 franchi (finora: CHF 25 320). L'abbassamento della soglia di accesso permette di assicurare altre 100 000 persone circa, in maggioranza donne.

INFO

Il 1° gennaio 2005 è entrato in vigore il secondo dei tre pacchetti della 1a revisione della LPP. Fino al 15 marzo 2005, il Consiglio federale sottopone alla procedura di consultazione le modifiche inerenti al terzo ed ultimo pacchetto. I cambiamenti riguardano il concetto di previdenza professionale e l'acquisto del capitale di rendita. Influiscono pertanto anche sulle detrazioni fiscali nell'ambito della previdenza professionale.

Per la maggioranza degli assicurati non ci saranno grandi conseguenze. La nuova regolamentazione conferisce agli istituti di previdenza

**Previdenza professionale:
non è mai troppo presto
per pensarci!**

Tutti ne parlano, ma quali sono i cambiamenti della 1a revisione della LPP, entrata in vigore all'inizio dell'anno? L'aumento dell'età pensionabile delle donne, l'abbassamento della soglia di accesso alla cassa pensioni e la riduzione dei tassi di conversione sono solo tre delle numerose novità. Rimane tuttavia una costante: ognuno deve prendere in mano le redini della sua previdenza professionale.

> Riduzione della trattenuta di coordinamento

Nel II pilastro è assicurato il reddito, meno la cosiddetta trattenuta di coordinamento, essendo questo importo già assicurato nell'ambito del I pilastro (AVS/AI). La trattenuta viene ora ridotta da CHF 25 320 a CHF 22 575. In tal modo aumenta l'aver risparmiato fino all'età della pensione e le rendite annuali rimangono più stabili.

il diritto di offrire ai loro assicurati diversi piani di previdenza. Alcune disposizioni impediranno tuttavia ai privilegiati di ottenere eccessivi vantaggi fiscali, sottoscrivendo piani di previdenza troppo generosi o collocando fondi nel II pilastro, in maniera mirata e temporanea e dunque a fini meramente fiscali.

Per via delle ripercussioni fiscali, le nuove disposizioni sono pertanto di grande interesse anche per i cantoni. Il terzo pacchetto della revisione della LPP entrerà in vigore l'1.1.2006. Per informazioni più dettagliate, consultate il sito Internet www.bvs.admin.ch.

> Diminuzione del tasso di conversione

Nell'ambito del II pilastro, ogni assicurato risparmia il proprio capitale di previdenza, che viene successivamente trasformato in una rendita annuale applicando il tasso di conversione. Ecco perché si tratta di uno dei punti più controversi della revisione della LPP, nonché causa di grande insicurezza: si parla infatti ancora con insistenza di «furto delle rendite». Verificate la vostra personale situazione insieme al consulente Raiffeisen.

> Regolare verifica e adeguamento del tasso di interesse minimo

La cassa pensioni deve garantire agli assicurati un tasso di interesse minimo sugli averi di vecchiaia. L'1.1.2003, tale interesse è stato diminuito una prima volta dal 4% al 3,25% e successivamente al 2,25%, in data 1.1.2004. A decorrere dall'1.1.2005, il tasso è stato rialzato al 2,5%. In futuro il Consiglio federale intende sottoporlo a verifica almeno ogni due anni.

> Principali novità nelle prestazioni: introduzione della rendita per i vedovi...

Gli uomini rimasti vedovi beneficeranno delle stesse condizioni previste per le rendite alle vedove.

> ...e opzione per capitale

Invece di percepire l'intero capitale di vecchiaia sotto forma di una rendita mensile, gli assicurati hanno il diritto di prelevarne un quarto come liquidazione in capitale.

> Unificazione dell'età pensionabile per le donne (I e II pilastro)

Finora l'età pensionabile delle donne era fissata a 63 anni per l'AVS e a 62 anni per la LPP. Fino a dicembre del 2004, le donne attive professionalmente fino all'AVS avevano la possibilità di assicurarsi per un ulteriore anno anche nel II pilastro. A decorrere dall'1.1.2005, l'età pensionabile delle donne nell'ambito della previdenza professionale è aumentata a 64 anni, come per l'AVS.

La revisione non ha semplificato la tematica della previdenza per la vecchiaia. Non lasciate il vostro futuro al caso e fatevi consigliare dagli esperti della Banca Raiffeisen. Passo dopo passo, sviluppiamo per voi soluzioni previdenziali personalizzate, adeguate alle vostre esigenze. Fissate un appuntamento con la vostra Banca Raiffeisen.

■ CORINNE MEIER-GEMPERLI

Previdenza privata sempre più importante

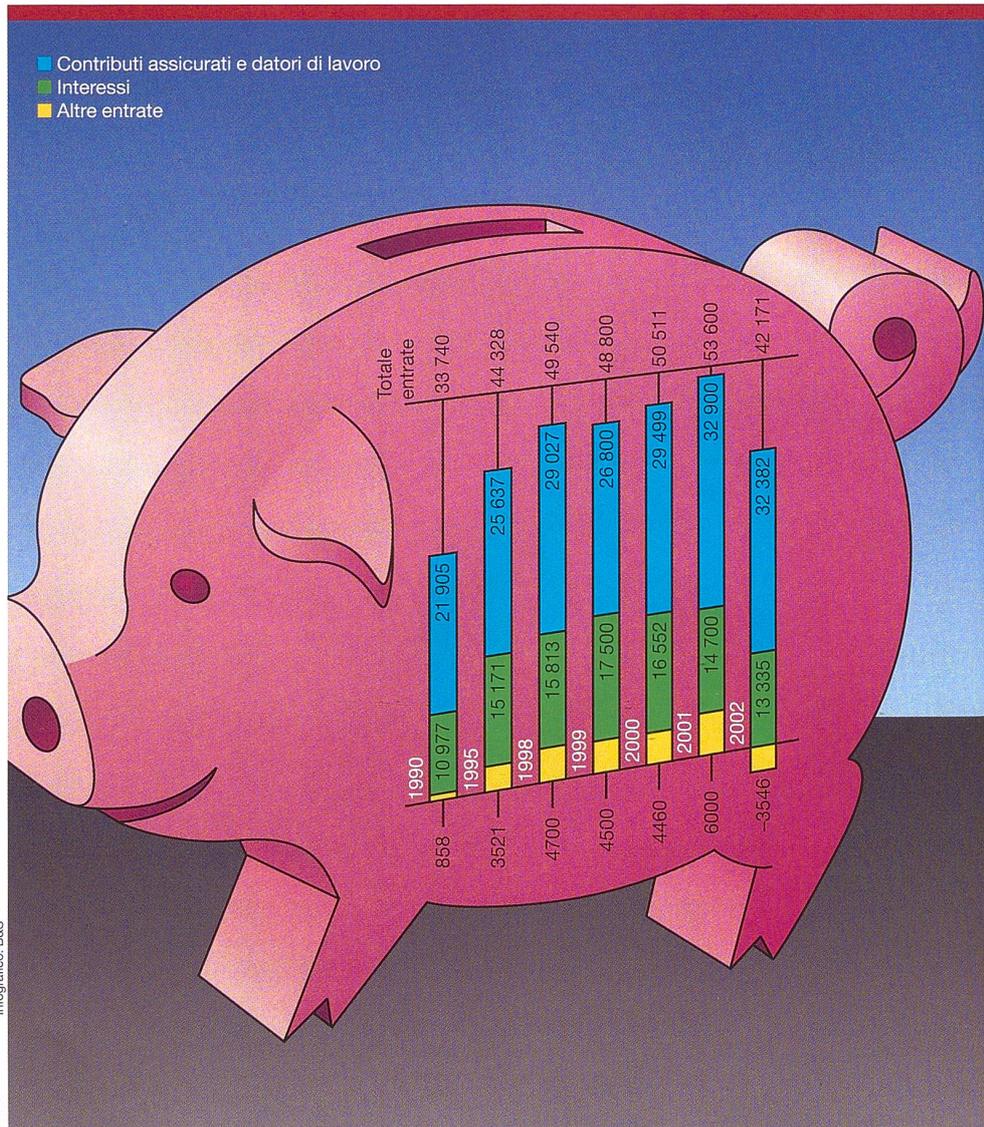
La previdenza personale o privata rappresenta senza dubbio il maggiore contributo alla previdenza per la vecchiaia. Secondo le stime dell'Ufficio federale delle assicurazioni sociali (UFAS), i fondi della previdenza vincolata (pilastro 3a) – che comprende le assicurazioni sulla vita 3a, le polizze di previdenza e i conti/depositi di previdenza – ammontano complessivamente a 25–30 miliardi di franchi. Questo settore ha fatto registrare una crescita esponenziale, se si pensa che all'inizio del 1990 i fondi di previdenza erano pari ad appena 7,2 miliardi di franchi. Le indagini hanno inoltre rilevato che in Svizzera almeno la metà dei lavoratori risparmia nell'ambito del pilastro 3a.

Non esistono invece dati precisi per quantificare la previdenza individuale libera (pilastro 3b), praticata con assicurazioni sulla vita, risparmi, conti di risparmio, obbligazioni, in-

vestimenti sul mercato monetario, azioni, quote-parti di fondi d'investimento, proprietà di abitazioni ecc. Ma certamente questo settore supera di parecchio la previdenza vincolata: solo i fondi investiti nella proprietà di abitazioni private ammontano a diverse centinaia di miliardi di franchi.

Considerato che il finanziamento delle assicurazioni sociali – e in particolare del I pilastro – presenta qualche problema, la previdenza vincolata acquista grande importanza. Lo Stato promuove il pilastro 3a con speciali agevolazioni fiscali: i versamenti effettuati possono essere detratti dalle imposte, i proventi d'interesse non sono soggetti all'imposta preventiva e il capitale risparmiato è esente dall'imposta sulla sostanza. Quest'ultima si preleva solo al momento della riscossione del capitale, applicando però un tasso ridotto.

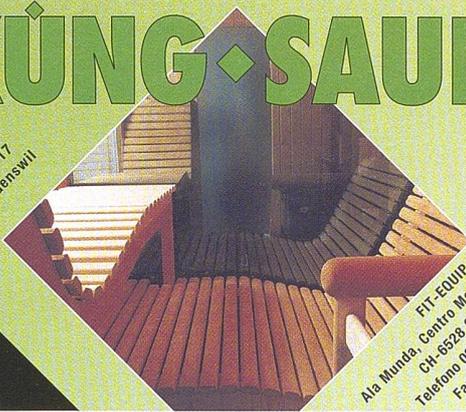
Finanze della previdenza professionale 1990–2001, in milioni di franchi



KÜNG-SAUNA

Venite alla nostra esposizione di Wädenswil: oltre 600 m² con una grande e unica varietà di idee per la sauna e il wellness! (preammucchiare p.1. la visita)

KÜNG AG Saunabau
Rüttlihaldestrasse 17
CH-8620 Wädenswil



Alta Munda, Centro Monda 3
FIT-EQUIP SA
CH-8528 Camorino
Telefono 091 850 40 00
Fax 091 850 40 09
info@fitequip.ch

Offriamo una consulenza completa per la progettazione, la costruzione e il risparmio energetico. La fabbricazione propria a partire dalla sauna privata fino all'impianto di grandi dimensioni rende possibile un design individuale ed possibilità praticamente illimitate di installazione. Con 30 anni di esperienza ed un rapporto prezzo-prestazione convincente siamo il vostro partner competente per il benessere ed un piacere incondizionato nella sauna. E-Mail: info@kueung-sauna.ch
www.kueung-sauna.ch

Tagliando per la documentazione

- Sauna finlandese
- Bio-Sauna BIOSA
- Sauna in legno massiccio
- Bagno turco
- Solarium
- Attrezzi fitness
- Infrastrutture wellness

Nome _____
Via _____
CAP/Localtà _____
Telefono _____



Pan



lamps - dadò sa



lamps - dadò sa
Via Pianon
CH - 6934 Bioggio
tel. +41 91 946 41 37
fax +41 91 946 41 28



info@lamps-dado.ch
www.lamps-dado.ch



La sicurezza a portata di mano!

- Sistemi di rilevazione incendio
- Sistemi anti intrusione
- Sistemi di controllo accessi
- Sistemi di videosorveglianza
- Gestione d'allarmi tecnici



Scoprite la gamma di automobili più sicura d'Europa



Le 7 sorelle
con 5 stelle
ai test
Euro NCAP



Bertonni
Automobili SA

Concessionaria Renault e Nissan per il Sopraceneri

Freschezza delle erbe

- ✓ previene infiammazioni
- ✓ gengive sane
- ✓ contro l'alito cattivo
- ✓ sapore fresco
- ✓ contro la raucedine
- ✓ da 100 anni
- ✓ contro le afte
- ✓ altamente efficace
- ✓ ricaricabile



Prodotto di qualità; nelle farmacie e drogherie

Per godervi, da soli, la vostra giornata sugli sci!

SKISEAT.COM



**Diversi modalità di trasporto
620g facilmente**



Con 2 sacchetti utili:
per cellulare,
occhiali da sole
macchina fotografica
crema solare



La Skiseat:

*A bordo pista
allo snowbar
a gara di sci
durante le escursioni sugli sci*



**Montaggio facile
Per le imprese lo
spazio di pubblicità ideale**

Le informazioni ed ordine:

**SKISEAT.COM GmbH, Benknerstrasse 78, CH-8722 Kaltbrunn
Tel. 055 2804805 Fax: 055 2804821 info@skiseat.com**

www.skiseat.com

Auto: leasing invece dell'acquisto

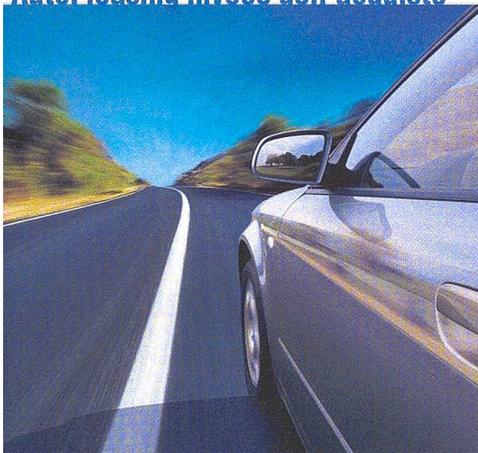


Foto: Raiffeisen

Raiffeisen è un partner ideale non solo per il risparmio, gli investimenti, i crediti o le ipoteche, ma anche per il leasing di automobili. I vantaggi del leasing sono numerosi: si evita di inve-

stire il proprio capitale in un veicolo che perde progressivamente di valore, non si toccano i risparmi e si ha la possibilità di guidare l'auto desiderata, mantenendo tuttavia una riserva di sicurezza finanziaria. In materia di denaro, rimane in tal modo un più ampio margine d'azione e una maggiore flessibilità per effettuare altri acquisti o per affrontare gli imprevisti.

Il leasing conferisce il diritto di disporre del veicolo. Le spese d'acquisto vengono ripartite nell'arco di un determinato periodo, fissando le rate di leasing mensili. Il vantaggio non risiede pertanto nella proprietà dell'oggetto, ma nel suo usufrutto. Alla scadenza del leasing esistono quattro possibilità: restituire il veicolo al garage, prorogare il contratto, rilevare l'automobile versando l'importo residuo debitamente calcolato, oppure cambiarla con un nuovo veicolo. Leasing Raiffeisen è un partner finanziario neutrale e di

comprovata esperienza, che presta una consulenza individuale, cercando la soluzione ottimale di comune accordo con il singolo cliente. Con un partner non legato a una determinata marca di automobili è inoltre più facile cambiare il veicolo nel corso della durata del leasing o alla scadenza del contratto. Volete sapere quanto vi verrebbe a costare un leasing? Al sito www.raiffeisen.ch/, cliccare «Toolbox» (in alto a destra) e quindi «Canoni di leasing per autoveicoli». Potete anche inoltrare direttamente online una domanda di leasing.

Leasing Raiffeisen non concede finanziamenti che comportano una sovraesposizione debitoria del cliente. La premessa per la stipulazione del contratto è una situazione patrimoniale trasparente: reddito regolare, nessuna procedura esecutiva e nessun ulteriore importante impegno finanziario. (psi)

Con il mouse direttamente in banca

1989: a Berlino cade il muro, in America l'home-banking si rivela un flop, a Rotkreuz viene fondata la ditta C-Channel. Siamo in un'epoca di grandi cambiamenti, non solo nella politica mondiale. E infatti negli ultimi 15 anni nessun altro ramo economico ha fatto registrare un boom pari a quello del settore Internet. Passata l'euforia iniziale, le sue innovazioni continuano tuttavia a caratterizzare la società moderna.

Anche C-Channel ha contribuito a questo processo. Fin dall'inizio, la ditta aveva come obiettivo l'agevolazione delle operazioni di pagamento elettroniche. Le prime versioni DOS



Foto: m.a.d.

dell'e-banking si basano ancora su videotex. Nel frattempo, le versioni Windows hanno ormai conquistato il mercato, all'insegna dello slogan: con il mouse direttamente in banca. Parallelamente al software, C-Channel introduce già, in uno stadio precoce, il lettore ottico di polizze, dapprima la serie Giromat e successivamente la penna ottica «MyPen».

Oltre che più comodo, l'e-banking diventa in tal modo anche più veloce e sicuro. L'ultima novità della ditta – nel frattempo trasferitasi a Hünenberg – è il sistema «bill+pay»: le fatture giungono a casa via e-mail, sotto forma di allegati criptati, da dove vengono saldate direttamente, mediante le applicazioni del programma per l'e-mail. Le Banche Raiffeisen collaborano con C-Channel dall'inizio delle loro attività di e-banking. Per quanto concerne l'impatto sul mercato e la competenza, le esperienze di Raiffeisen con il tool offline «Netbanking Edition» sono positive. (psi)

Turchia: meno milionari con la nuova lira

In Turchia finora si faceva la spesa sborsando importi milionari in lire turche. Per noi svizzeri, questo non era un problema, perché in fondo la lira turca aveva solo sei zeri di troppo. Al cambio, il controvalore della spesa milionaria era di un paio di franchi.

Dal 1° gennaio 2005 la Turchia ha semplificato il traffico monetario. La banca d'emissione turca ha infatti decretato una «riduzione artificiale» della valuta nazionale: un milione di vecchie lire turche equivale ad una nuova lira turca. La nuova valuta rende nuovamente possibile e sensato anche l'impiego della moneta.

Ora in Turchia sono in circolazione banconote da 1, 5, 10, 20, 50 e 100 lire e monete da 0.01, 0.05, 0.25, 0.50 e 1 lira (una lira turca esiste sia

nella versione monetaria sia in quella cartacea). Siete ancora milionari (in vecchie lire turche), perché vi è rimasto del denaro dopo l'ultima vacanza in Turchia? Vi consigliamo di portarlo subito alla vostra Banca Raiffeisen. Raiffeisen ritira le vecchie banconote solo fino alla fine di settembre 2005. Oliver Stör



Foto: m.a.d.

«IN VOLO VERSO LE STELLE»

Da sempre l'universo affascina l'umanità. Quest'anno il Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù invita i partecipanti a librarsi sulle ali della fantasia, all'insegna del motto «In volo verso le stelle».

Venere, Marte o Giove: i pianeti del nostro sistema solare portano i nomi degli dei dell'Olimpo, a dimostrazione che da migliaia di anni l'umanità si interessa non solo del nostro pianeta terra, ma anche di tutto ciò che lo circonda. Nelle cosmogonie delle varie culture abbondano i miti che spiegano l'origine del cielo e della terra, della Via Lattea o delle quattro stagioni dell'anno.

Rispetto alle teorie mitologico-religiose di un tempo, le moderne conoscenze del nostro sistema solare e dell'universo sono molto più attendibili. Solo circa quattrocento anni fa, l'uomo puntava per la prima volta il binocolo verso il cielo, ma lo sviluppo della scienza è stato tale, che oggi la conquista della luna è ormai una storia vecchia di quarant'anni. E intanto l'umanità continua la sua esplorazione dell'universo...

FANTASIA E CREATIVITÀ

Che aspetto ha una stella? C'è vita su altri pianeti? Siamo osservati da UFO provenienti da lontane galassie? Un giorno potremo emigrare su un pianeta vicino al nostro? Quest'anno, il 35° Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù offre ai partecipanti – bambini e ragazzi dai 6 ai 18 anni – l'occasione di riflettere su una questione di grande interesse, invitandoli a disegnare o dipingere le suggestioni evocate da questo affascinante argomento, dando libero sfogo alla loro fantasia. Un disegno sul tema «Sole, luna e stelle» è la consegna per i più piccoli (nati tra il 1995 e il 1999), «L'uomo nello spazio» quella per la fascia mediana (1991–1994) e «Il nostro futuro nello spazio» per i più grandi (1987–1990).

Ognuno è libero di scegliere la tecnica pittorica che preferisce, tranne una: copiare! Le opere saranno sottoposte al giudizio di giurie neutrali, a livello locale, nazionale e internazionale. Per chi non desidera cimentarsi (solo) nella pittura e nel disegno, il concorso offre anche un quiz con domande di differente difficoltà, a seconda dell'età dei partecipanti. Un concorso Internet offre infine ai giovani appassionati del PC la possibilità di creare una home-

page, mettendo alla prova le loro doti tecniche e creative.

E ovviamente per le migliori opere delle tre fasce di età ci sono fantastici premi in palio, del valore di 300, 500 e 1000 franchi. Ma non è tutto: le classi scolastiche classificate ai primi

Con il patrocinio d'onore dell'ESA



L'ESA (European Space Agency) – la NASA europea – detiene il patrocinio d'onore del 35° Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù. L'ESA è l'ente che coordina la ricerca nel nostro sistema solare e nell'universo, nonché lo sviluppo della tecnologia per la messa in orbita dei satelliti. Il direttore dell'ESA, Jean-Jacques Dordain, augura buon divertimento ai giovani partecipanti al concorso che si cimenteranno nel disegno, nella pittura, nel quiz e nella realizzazione della homepage!

cinque posti nella categoria del concorso «Premi per le classi» sono invitate alla festa nazionale di chiusura, che si terrà il 21 giugno 2005 al Museo dei trasporti di Lucerna. Altre 15 classi riceveranno invece 200 franchi per la cassa comune. I vincitori dei primi premi nella fascia di età 1987–1990 si recheranno in Austria, al Wörthersee, per partecipare alla cerimonia di chiusura del Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù, entrato nel Guinness dei primati come il più grande concorso del mondo dedicato ai giovani. Buon divertimento a tutti coloro che si metteranno in volo verso le stelle!

■ SANDRA BIRAGHI

INFO

Presso ogni Banca Raiffeisen è disponibile un prospetto con tutte le informazioni necessarie e le condizioni di partecipazione al concorso. La documentazione può inoltre essere richiesta all'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, Marketing, 9001 San Gallo, oppure scaricata in formato PDF dal sito Internet www.raiffeisen.ch/wettbewerb, dove è anche possibile risolvere il quiz direttamente online.

Importante: l'ultimo termine di consegna/spedizione per tutti i partecipanti al Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù è il **4 marzo 2005**, presso la Banca Raiffeisen di fiducia.

Mantis: tutto il giardinaggio con metà fatica.



In giardino tutto è più facile.

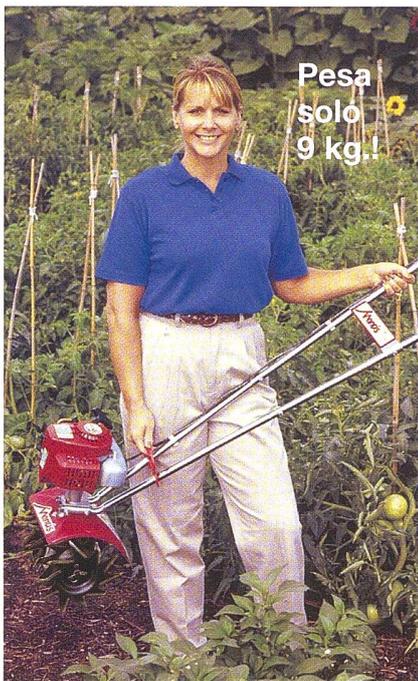
Dimenticate le dure lotte con le erbacce e il terreno impenetrabile: arriva l'aiuto-giardiniere usato in tutta Europa. E' Mantis, l'attrezzo multiuso per giardino che raddoppia i risultati e dimezza la fatica. Con dei semplici gesti, infatti, può essere trasformato in una fresa, in un aratro, in un'estirpatrice per muschio, in cesoie per siepi, in un tagliabordi e in un verticollare. Ma non è solo semplice e pratico - pesa solo 9 chili - è anche potentissimo: raggiunge infatti i 196 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.

Verticollare, 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
- Tosasiapi
- Tagliabordi
- Pulitrice per fughe
- Verticollare (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.



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.

365 giorni di prova.

Mettetelo alla prova nel vostro giardino. Se non dovesse soddisfare le vostre aspettative, potrete rispedircelo entro di 365 giorni. In tal caso vi restituiamo l'intero prezzo d'acquisto. Vi garantiamo inoltre cinque anni di garanzia per tutti gli elementi di taglio.



Tagliando di risposta

141 45 103

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 GmbH
Europa-Strasse 31
8152 Glattbrugg

Tel. 0800-110 111
Fax 0800-110 222

ASSALTO AL CERVINO

Il Cervino come luogo d'incontro Raiffeisen: tra aprile e novembre la celebre montagna è stata quasi monopolizzata dai soci Raiffeisen, che hanno approfittato dell'offerta esclusiva «Cervino a metà prezzo». Un primo bilancio.



«La vostra offerta è stata la molla!». «Siamo entusiasti di questa iniziativa!». «Un'esperienza indimenticabile, la mia prima volta a Zermatt». Come dimostrano le numerose cartoline, lettere ed e-mail ricevute, «Tutto il Cervino a metà prezzo» – l'offerta promossa da Raiffeisen per ringraziare i soci della loro fiducia e fedeltà – è stata accolta con unanime entusiasmo.

Un entusiasmo condiviso anche da Fiorella Brülisauer, responsabile del progetto della campagna presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen: «Non abbiamo mai avuto un riscontro tanto positivo da parte dei soci Raiffeisen». Finora Zermatt va dunque considerata l'offerta di maggior successo. Anche se un numero maggiore di soci ha approfittato dell'offerta Expo.02 (250 000) e di quella

per la Jungfrau (120 000), occorre tenere presente che Zermatt è una località piuttosto discosta, raggiungibile solo dopo ore di viaggio.

PIÙ OSPITI SVIZZERI

Il Cervino – orgoglio dei vallesani ed emblema della Svizzera –, l'affascinante ambiente alpino e la cordialità della popolazione di Zermatt hanno indotto molti soci Raiffeisen a trattenerci più a lungo nella rinomata località turistica. Gli hotel di Zermatt hanno infatti registrato 88 000 pernottamenti, con un aumento del 40 per cento degli ospiti svizzeri rispetto alla precedente stagione estiva.

L'iniziativa Raiffeisen ha favorito non solo gli alberghi, ma anche le funivie e funicolari della regione, portando un po' di animazione



anche nei mesi estivi, solitamente piuttosto tranquilli. Dal 19 aprile al 26 novembre – il periodo di decorrenza dell'offerta – sono stati staccati centomila biglietti per il Piccolo Cervino, il Gornergrat, lo Schwarzsee e il Rothorn. Questa cifra non tiene però conto dei numerosi bambini che accompagnavano gratis i genitori.

Viaggio in treno, viaggio sereno: molti soci Raiffeisen hanno fatto proprio questo slogan, giungendo a Zermatt con i mezzi di trasporto pubblici. Le FFS hanno condotto un'indagine presso i passeggeri della Matterhorn-Gotthard-Bahn lungo la tratta Briga-Zermatt, durante quattro settimane nei mesi di agosto e settembre. E il risultato è chiaro: l'86 per cento degli interpellati ha affermato di recarsi a Zermatt per approfittare dell'offerta Raiffeisen.

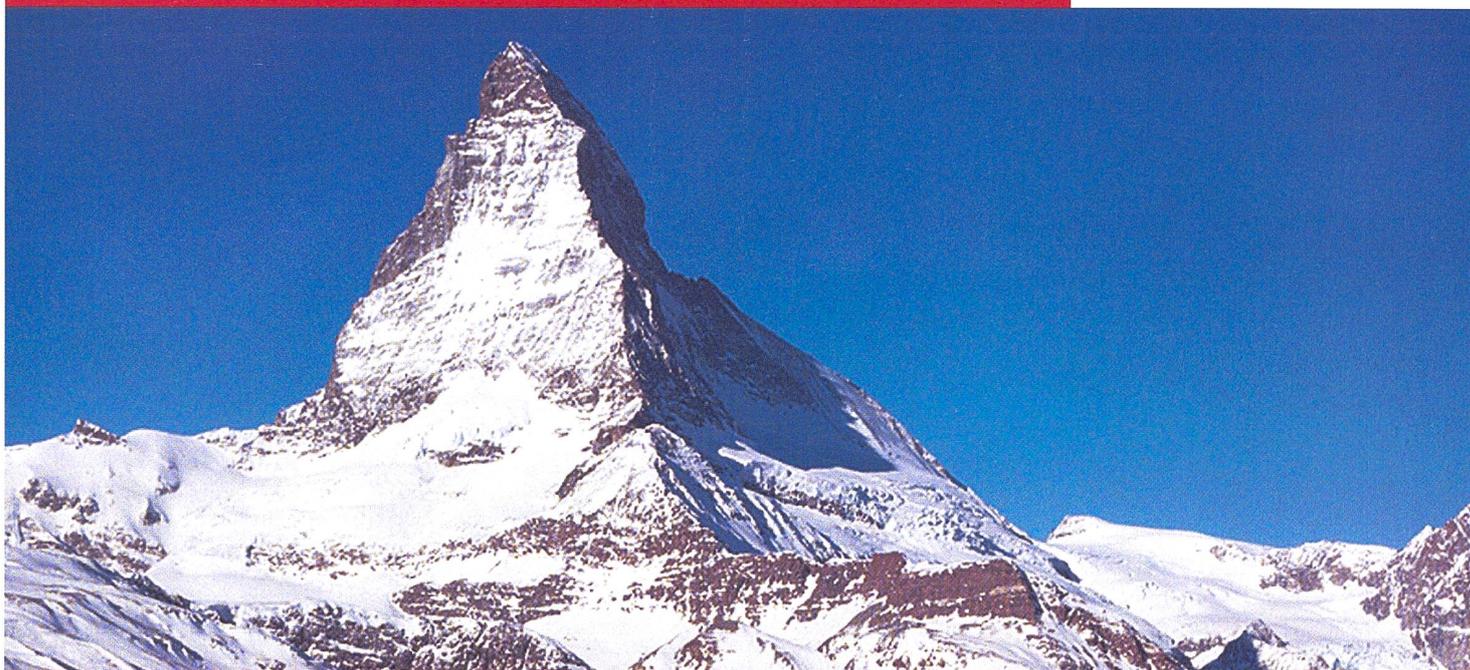
PROSPETTIVE

«Attendiamo con ansia la prossima escursione promossa da Raiffeisen, un'altra preziosa opportunità di conoscere meglio il nostro paese». È questo l'auspicio di numerosi soci che non vedono l'ora di sapere quale sarà la prossima iniziativa. È possibile conoscerla in anteprima? Fiorella Brülisauer non svela le sue carte, ma assicura che l'offerta esclusiva 2006 è in fase di preparazione. ■ JEANNETTE WILD LENZ

Il successo in cifre

Grazie all'offerta esclusiva per i soci Raiffeisen «Tutto il Cervino a metà prezzo»...
 ...tra il 19 aprile e il 26 novembre, sono stati staccati 100 000 buoni per le funivie e le funicolari della regione di Zermatt;
 ...nella settimana di punta nel mese di settembre, ogni giorno 1000 persone hanno utilizzato le funivie e funicolari della regione di Zermatt;
 ...gli hotel hanno registrato 88 000 pernottamenti;
 ...35 000 passeggeri hanno utilizzato i mezzi di trasporto pubblici.

Grazie e arrivederci a presto!



Cari soci Raiffeisen,

la stagione estiva 2004 è stata per tutti noi, per gli alberghi e per le ferrovie di montagna della regione di Zermatt un grande successo. Molti di voi hanno deciso di utilizzare l'offerta della loro Banca Raiffeisen «Tutto il Cervino a metà prezzo» e sono venuti a farci visita. Abbiamo constatato con piacere la presenza di numerosi soci Raiffeisen giunti da ogni angolo della Svizzera, alcuni addirittura per la prima volta.

Desideriamo esprimervi i nostri più sinceri ringraziamenti. Siamo stati lieti di avervi nostri ospiti e speriamo che abbiate trascorso ore indimenticabili ai piedi del Cervino.

Arrivederci a presto!

Cordialmente,



ZERMATT TOURISMUS

Roland Imboden
Direttore

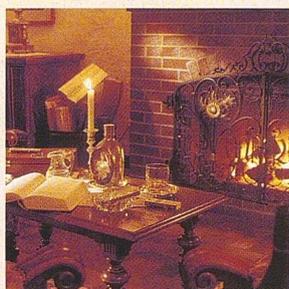
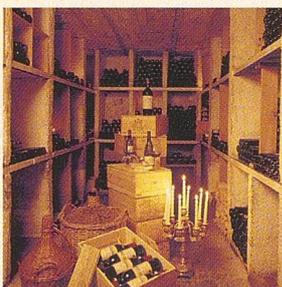


www.zermatt.ch
Tel. 027 966 81 00



Gastronomia

da libro illustrato



Qui dove la natura è incantata, immerso in un paesaggio invernale da favola, si trova il Romantikhotel Schwefelbergbad.

Godetevi emozionanti discese dalle nostre piste da sci o lasciatevi guidare dal vostro stile preferito nei percorsi per sci di fondo battuti per voi! La nostra privilegiata posizione nel cuore delle Alpi Bernesi è, inoltre, un ideale punto di partenza per avventurose escursioni sulla neve o romantiche passeggiate.

Lasciarvi lo stress quotidiano alle spalle qui da noi è facilissimo, non solo all'aria aperta, ma anche grazie alle innumerevoli possibilità di benessere fisico e mentale che vi offriamo: massaggi, bagni solforici, trattamenti cosmetici, bagno termale con sauna. Inoltre potete godere delle virtù terapeutiche del fango le cui fonti hanno qui la loro origine.

Infine lasciatevi sorprendere dalle nostre ghiotte specialità culinarie o semplicemente rilassatevi davanti al fuoco scoppiettante del camino.

Quest'anno non rinunciate a questa fantastica magia invernale! L'inverno qui da noi vi offre troppo per poter rimanere a casa...

Hotel romantico Schwefelbergbad

La vostra oasi di benessere

Ulteriori informazioni e offerte speciali le potete trovare all'indirizzo Internet:

www.schwefelbergbad.ch

Saremo lieti di spedirvi il nostro prospetto informativo

Telefono 026 419 88 88 / Fax 026 419 88 44

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

BR Monte Carasso-Sementina, di Lurati i testi del nuovo «taccuign»

Ha richiamato circa 200 persone la serata organizzata dalla Banca Raiffeisen Monte Carasso - Sementina per la presentazione del calendario 2005. L'incontro, che si è tenuto nell'Antico Convento delle Agostiniane di Monte Carasso ha avuto un ospite d'eccezione: il professor Ottavio Lurati che ha tenuto una relazione sul tema «Cibi e storia nelle nostre tradizioni». Infatti, è proprio Lurati l'autore dei testi del nuovo calendario che, nell'edizione 2005, presenta le abitudini alimentari dei nostri avi, accompagnate da comportamenti e modi di dire in armonia con il ritmo delle stagioni. Il vice-presidente della Banca, Feliciano Rusconi, aprendo l'incontro, ha ricordato che da alcuni anni, nella preparazione del calendario, ci si impegna a proporre temi e argomenti legati al nostro piccolo mondo, con un riferimento puntuale ad attività o a eventi che vanno via via scomparendo agli occhi delle nuove generazioni. Nelle interessanti pagine del «taccuign 2005», oltre ai testi tematici di Lurati, le belle foto di Alessandro Gandolfi, si possono trovare delle ricette di Maryton Guidicelli, già autrice di alcune pubblicazioni sul tema.

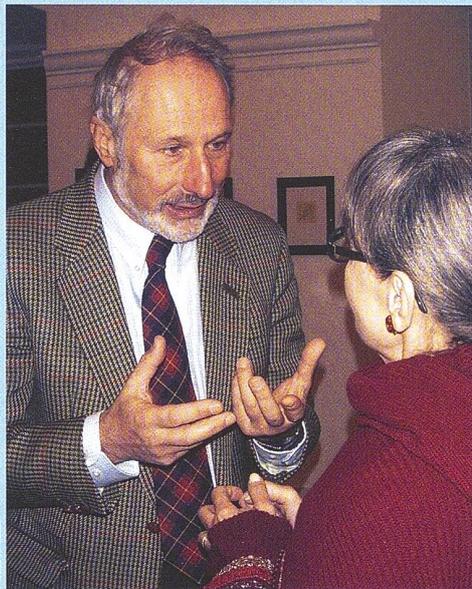


Foto: m.a.d.

Nella foto Gandolfi, il prof. Ottavio Lurati durante la serata organizzata dalla Banca Raiffeisen Monte Carasso-Sementina.

Un 2005... artistico per la BR Capriasca e Valcolla

È dal 1998 che la Banca Raiffeisen Capriasca e Valcolla realizza e recapita gratuitamente a tutti i soci un calendario in un'edizione unica. Per il 2005 il calendario è stato concepito in collaborazione con dodici artisti della regione. Mese dopo mese si susseguono infatti le immagini delle opere realizzate, corredate dalle fotografie ritratto degli artisti. Le creazioni illustrate sono

una bella testimonianza della ricchezza culturale della regione Capriasca e Valcolla. I dodici artisti che hanno partecipato alla realizzazione del calendario sono: Catherine Rovelli, Giuliano Togni, Gian Carlo Pedotti, William Guglielmetti, Thomas Schütz, Elisa Richle, Rini Widmer, Rino Canonica, Ferruccio Mondini, Maya Besomi, Giorgio Zuncheller e Fabienne Tamò.

Le dodici opere realizzate per il calendario 2005 distribuito dalla Banca Raiffeisen Capriasca e Valcolla.

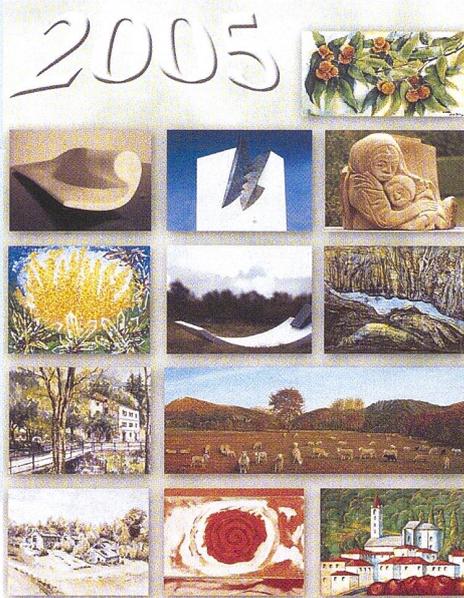


Foto: m.a.d.

BR Alto Veduggio: superati i 2500 soci

La Banca Raiffeisen Alto Veduggio, con l'adesione di Davide Bagutti di Medeglia, ha raggiunto un importante traguardo: l'istituto dell'alta Valle del Veduggio conta ora 2500 soci. Il dato risulta molto interessante ed è fonte di soddisfazione per la Banca, in quanto evidenzia che nel comprensorio di 4800 abitanti - che comprende i comuni da Sigirino ad Isole - oltre il 50 per cento della popolazione è associata.

Il significativo traguardo è stato festeggiato con una breve cerimonia tenutasi nella sede di Rivera, durante la quale sono stati pure premiati il 2499° e il 2501° socio.



Foto: m.a.d.

Nella foto da sinistra, il presidente Moreno Garatti, i nuovi soci Davide Bagutti, Anna Pecoraro e Giorgio Soldini e il direttore Franco Leoni.

bureau**albisetti**sa

Materiale, macchine e mobili per ufficio

ZKD QUADRO

Un programma di mobili per ufficio flessibile e funzionale



Via Soldini 37a - 6830 CHIASSO
Tel. 091 683.46.60 - Fax 091 683.24.18
E-mail: info@bureaualbisetti.com
Internet: www.bureaualbisetti.com

Finestre in PVC

Persiane in alluminio Vetrate per balconi Giardino d'inverno



**Sicurezza
contro furti**

Mandatemi dei prospetti

biberbau

Castoro SA 6515 Gudo/TI

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

Ci sono modi più comodi per proteggersi dal sole.



Tende da sole.



REGAZZI

REGAZZI SA · CH-6596 Gordola
Tel. +41 (0)91 735 66 00 · www.regazzi.ch · info@regazzi.ch

 *Produzione propria*

FRUBAU dal 1966
www.edimen.ch

RAPPRESENTIAMO
SU CARTA IL VOSTRO PROGETTO
CON EFFETTO 3D - NUOVI COLORI E
COMPONENTI ANTIGRAFFIO CON
GARANZIA DI 15 ANNI SENZA
SOVRAPPREZZO

VERANDE
GIARDINI D'INVERNO
TETTI APRIBILI
VETRATE PER BALCONI
TENDE D'OMBREGGIAMENTO

**SHOWROOM
DI OLTRE 150m²
VISITE SU APPUNTAMENTO**



Via San Michele 64, CH-6987 Caslano
Tel. 091 606 23 40 - Fax 091 606 20 20
www.frubau.ch

40 anni per la Banca Raiffeisen di Mezzovico

Con una semplice e breve cerimonia, è stato recentemente ricordato il quarantesimo di fondazione della Banca Raiffeisen di Mezzovico, oggi facente parte del «consorzio» Banca Raiffeisen Alto Vedeggio (BRAV), con sede centrale a Rivera e agenzie a Camignolo, Medeglia, Isonne e Mezzovico.

Nella sua breve ma interessante cronistoria, Redento Lanfranchini, ex presidente e ora membro del CdA della Banca Alto Vedeggio, ha ricordato la nascita dell'istituto bancario di Mezzovico, che iniziò l'attività nella vecchia casa comunale il 2 dicembre del 1964. E questo proprio in un comune che aveva nella Banca del Gottardo (di cui il sindaco era uno dei responsabili) un grande punto di riferimento, anche per i posti di lavoro che l'importante istituto

bancario luganese poteva offrire ad un paese che iniziava il passaggio (poi rivelatosi velocissimo e radicale) tra il mondo del primario e quello del secondario e terziario. La piccola Banca Raiffeisen, comunque, crebbe ugualmente e oggi si rivela ben inserita nel nuovo ambiente comunale, in una zona industriale che permette anche contatti con molti operai frontalieri.

La direzione della Banca centrale di Rivera – per sottolineare la lieta ricorrenza – ha voluto offrire due simbolici omaggi (di 2000 franchi ognuno), alla Scuola dell'Infanzia di Mezzovico e alla Casa per anziani, che rappresenta – come bene ha sottolineato il sindaco Luigi Canepa – un ottimo esempio di aggregazione, servendo tutta la valle Carvina, da Sigirino ad Isonne.



Foto: m.a.d.

Da sin. Franco Leoni, direttore della BRAV, Nicola Menini, vice sindaco di Mezzovico, Aurelio Scerpella, presidente del Consorzio Casa Anziani di Mezzovico, Moreno Garatti, presidente del CdA della BRAV, Luigi Canepa, sindaco di Mezzovico e Redento Lanfranchini, membro del CdA della BRAV.

BR Giubiasco, 1500° socio e nuovo bancomat

La Banca Raiffeisen Giubiasco e Valle Morobbia ha raggiunto recentemente l'importante traguardo del 1500.mo socio. Per l'istituto bancario si tratta di un ottimo risultato che testimonia la bontà della concetto Raiffeisen e il suo apprezzamento fra la popolazione di Giubiasco e della Valle Morobbia. La 1500.ma socia, Elisabetta Boggia di Pianezzo, è stata premiata dal direttore della Banca, Giorgio Lotti, con un omaggio floreale e il rimborso della quota sociale. Da segnalare inoltre che la sede Raiffeisen di Giubiasco, ubicata in Piazza Grande 99, dispone da qualche tempo di un nuovo e moderno apparecchio bancomat a disposizione della clientela e della popolazione 24 ore su 24 e 7 giorni su 7.

Nella foto il direttore Giorgio Lotti con Elisabetta Boggia davanti al nuovo bancomat.



Foto: m.a.d.

BR Lugano, mille franchi al mese!

Mille franchi al mese. È questo il contributo, per un anno, garantito dalla Banca Raiffeisen Lugano che ha consegnato la Borsa di studio 2004 al musicista percussionista Pietro Congedo, 27 anni, domiciliato a Melide. La cerimonia si è tenuta nell'aula magna del Conservatorio della Svizzera Italiana di Lugano-Besso. Prima della consegna dell'assegno di 12000 franchi, i dirigenti del CSI, Christoph Brenner e Roberto Voltancoli, unitamente ad Adriano Vassalli del CdA della Banca, hanno rilevato l'importanza della Borsa di studio, istituita nel 2003 dalla Raiffeisen di Lugano in occasione dell'inaugurazione della nuova sede in via Pretorio 22. Il fondo stanziato copre un ciclo iniziale di tre anni (scadenza 2005). La Borsa di studio è attribuita ad uno studente di musica che adempia a tre requisiti: bravura, impegno e comprovata necessità di sostegno finanziario. Dopo la flautista Marija Basic' nel 2003, la Borsa di studio per il 2004 è stata dunque assegnata a Pietro Luca Congedo, impegnato sia con gli strumenti a percussione, sia nella musica elettronica. Il giovane, che vanta già un curriculum di tutto rispetto, ha ringraziato la Banca Raiffeisen Lugano e il pubblico esibendosi in un concerto calorosamente applaudito.



Foto: m.a.d.

Nella foto Torre da sin. Paolo Solcà, direttore BR Lugano, Pietro Luca Congedo e Adriano P. Vassalli, membro del CdA della BR Lugano.



CURZÚTT, 2004 FORTUNATO

L'ottavo premio della Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano è stato attribuito alla Fondazione Curzútt-San Barnárd per aver saputo valorizzare la collina alta di Monte Carasso.

Curzútt, l'antico nucleo di Monte Carasso, è in continuo divenire. La riqualifica della collina alta, comodamente raggiungibile con la teleferica Monte Carasso-Mornera, prosegue con grande fermento ed entusiasmo ad opera della Fondazione Curzútt-San Barnárd. Ed è proprio a quest'ultima che la Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano ha deciso

di attribuire il premio 2004. Con una breve cerimonia tenutasi nell'antico convento di Monte Carasso agli inizi di dicembre, il presidente avv. Mario Verga ha consegnato un assegno di 10 000 franchi «quale riconoscimento e gratificazione per aver saputo rivalorizzare i resti storici, naturalistici e paesaggistici di quest'angolo ticinese».

Dal canto suo, il presidente della Fondazione, Carlo Bertinelli, ha sottolineato come in questo premio «sia insito un valore aggiunto poiché conferito da un istituto bancario. Un esempio di grande sensibilità».

Bertinelli ha inoltre voluto accomunare a questo riconoscimento gli Amici di San Barnárd, un gruppo sorto prima della Fondazione

Curzútt e che «come delle vere sentinelle, negli ultimi trent'anni, hanno garantito la gestione e la manutenzione del territorio». Anche il vice-sindaco di Monte Carasso, Sergio Morisoli si è unito al coro di encomio commentando che «il lavoro della Fondazione è la dimostrazione concreta che un'iniziativa privata può realizzare anche degli obiettivi comunali».

L'OSTELLO È APERTO

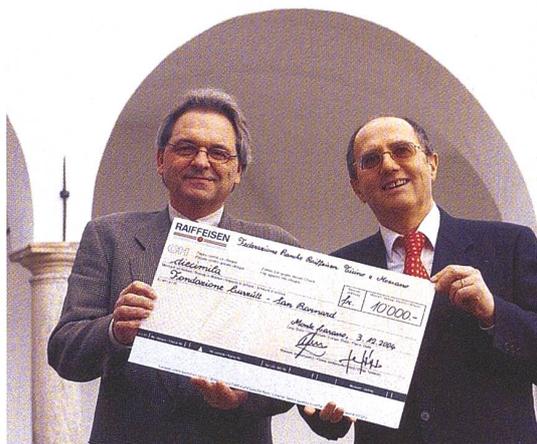
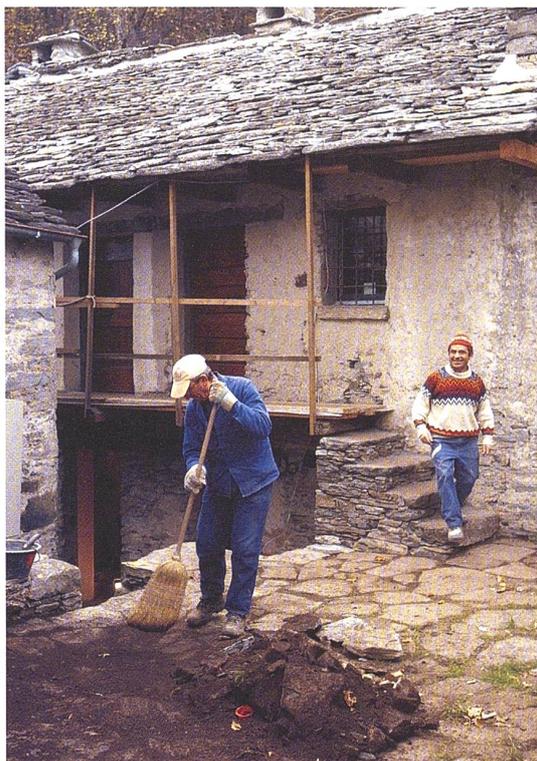
Il nucleo di Curzútt che, come detto, era l'antico abitato dei moncarassesi – sembra che nel 1700 ve ne risiedessero in forma stanziale circa 700 – è oggi tornato a vivere dopo anni di quasi totale abbandono. Sono stati ristrutturati i rustici, ripuliti e sistemati i sentieri, realizzato un lastricato all'interno del nucleo, piantato un vigneto e si sta recuperando la selva castanile a scopo didattico. Si è pure costruito un acquedotto ed elettrificato la zona. E i bambini hanno a disposizione un parco giochi. Ma l'opera più grande e finanziariamente più onerosa è certamente l'ostello, aperto dalla scorsa estate. Unendo tre stalle e utilizzando le risorse del

posto, la Fondazione ha potuto ricavarne un comodo rifugio con sei camere (ognuna con servizi) per complessivi trentasei posti letto. L'ostello dispone inoltre di un ampio refettorio con bar e cucina attrezzata. Dal prossimo mese di marzo la struttura sarà gestita da una guardiana che si occuperà anche della ristorazione. In fase di ultimazione anche la ristrutturazione di un altro rustico con cucina indipendente e dieci posti letto a complemento dell'ostello principale. Inoltre, nel corso di quest'anno si inizieranno i lavori – sempre ad opera della Fondazione – per la realizzazione di un atelier che dovrà avere funzioni didattiche legate alla vita rurale e ludiche.

MA NON È TUTTO

Il progetto di recupero, secondo gli intenti della Fondazione, non si concluderà però con l'apertura dell'atelier. Altre idee sono nel cassetto e, a dipendenza delle disponibilità finanziarie della Fondazione – che conta sulla generosità e sensibilità dei privati – potranno essere concretizzate. Intanto è stato recentemente presentato il cofanetto con schede didattiche informative in italiano e tedesco su Curzútt e San Barnárd. Insomma, l'opera di recupero e di divulgazione per ridare una funzione alla collina alta di Monte Carasso prosegue con slancio creativo. E i fatti danno ragione alla Fondazione che, sempre nel corso del mese di dicembre, si è vista attribuire anche il Premio Bellinzona Turismo 2004. La motivazione? L'aver saputo contribuire significativamente alla creazione di eventi turistici-culturali nel Bellinzonese. E questo rispettando le importanti presenze storiche, naturalistiche e paesaggistiche, «ma guardando al futuro e non cadendo nel tranello della nostalgia del passato».

■ LORENZA STORNI



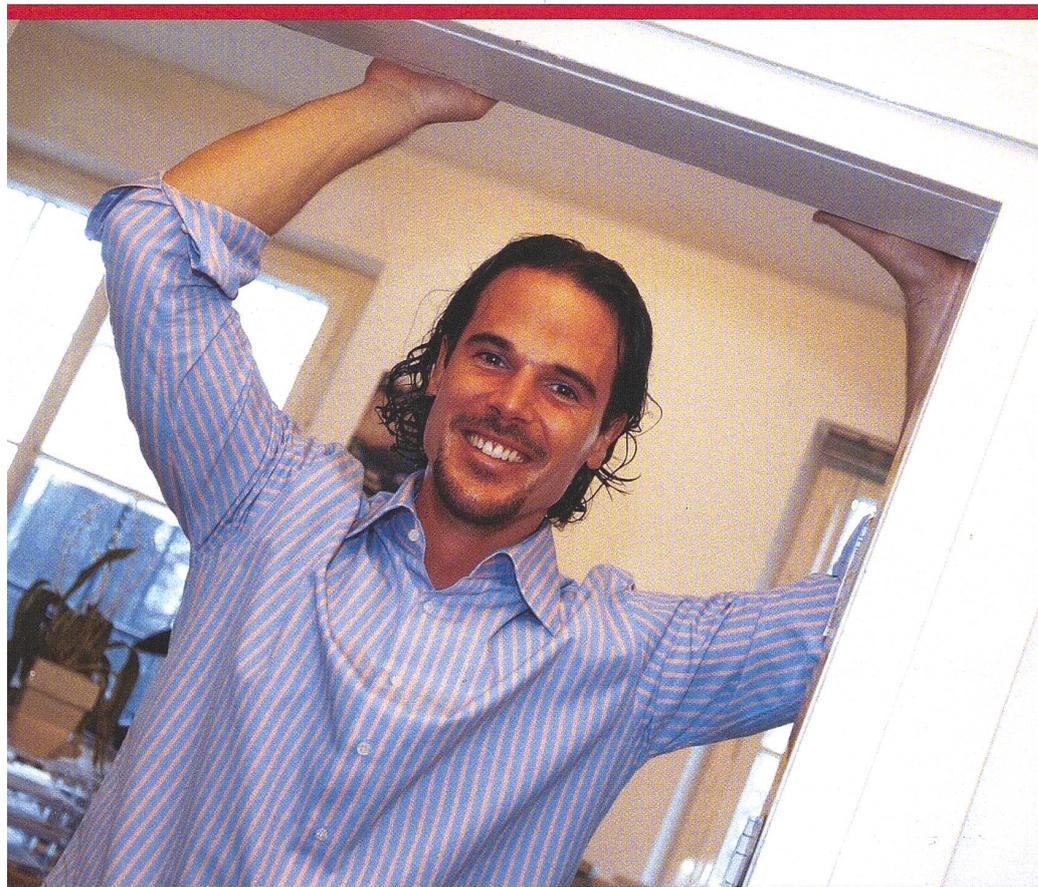
L'ottavo premio della Federazione Raiffeisen Ticino e Moesano è andato alla Fondazione Curzútt-San Barnárd. I lavori sulla collina alta di Monte Carasso proseguono.



QUELLE DOTI IMPRENDITORIALI

Grazie alle giovani aziende, ogni anno in Svizzera si creano 25 000 nuovi posti di lavoro. A cinque anni dalla fondazione, la metà delle ditte è ancora sul mercato e contribuisce in tal modo alla crescita economica. Diventare un'azienda di successo è tuttavia spesso un percorso lungo e difficoltoso.

Luca Vidi (28), imprenditore



Luca Vidi:

«Finora sono riuscito a raddoppiare il fatturato ogni anno».

tale da superare ogni più rosea aspettativa: un tasso di crescita del 100 per cento l'anno!

Il successo Vidi se lo è conquistato lavorando sodo: la settimana di 70 ore è a tutt'oggi la norma: «La mole di lavoro è enorme e a ciò si aggiunge lo studio». Ma Vidi ha imparato a spingere al massimo fin da molto giovane. Dopo la maturità, per cinque anni ha fatto parte dei quadri B della nazionale di sci. Ma la quarta operazione al ginocchio mise bruscamente fine al suo sogno di sportivo d'élite.

Vidi non ha però perso la voglia di vincere. Con la sua 24translate.ch, mira a raggiungere la posizione di leader sul mercato svizzero. È convinto di avere le carte in regola per farcela, insieme con il suo giovane e flessibile team: quattro impiegati fissi a San Gallo e novecento traduttori in tutto il mondo, che lavorano in maggioranza su commissione. Complessivamente la ditta conta quasi 40 posti a tempo pieno.

Luca Vidi ha sempre desiderato essere titolare di un'azienda. Alcuni tentativi di mettersi in proprio erano tuttavia falliti. Ce l'ha fatta con la 24translate.ch, una ditta in piena espansione, con una parabola ascendente di cui per ora non si vede la fine. Il giovane imprenditore non si è mai pentito della sua scelta: «Non riesco nemmeno a immaginare di lavorare come impiegato in un'altra ditta. Sarebbe troppo noioso».

Luca Vidi ha fondato la ditta 24translate.ch due anni fa, per finanziare i suoi studi di economia aziendale all'Università di San Gallo. Oggi tuttavia il giovane imprenditore non ha quasi più tempo da dedicare allo studio: la sua ditta – che si occupa preminentemente della traduzione di testi per la clientela aziendale – ha un successo

Foto: Regina Kührle

Ruth Johnson (50), imprenditrice

Quattordici anni fa, la lucernese Ruth Johnson, madre di due bambini, lasciò il suo impiego di insegnante di inglese, per affrontare una nuova sfida presso Max Kehl, allora uno dei migliori cuochi della Svizzera tedesca. A distanza di poco tempo, la signora Johnson fondò la ditta di catering Heaven-Sent di Zurigo. E a tutt'oggi prepara piatti internazionali per appetitosi buffet. Insieme con il suo personale, collaboratori a chiamata, cucina per banchetti che contano da due a trecento commensali.

La passione per la cucina risale alla sua infanzia. E nei nove anni vissuti preminentemente all'estero, ha imparato ad apprezzare la cucina internazionale. Nonostante la sua comprovata arte culinaria, gli inizi di giovane imprenditrice sono stati difficili. «Ero molto ingenua», spiega con un sorriso, aggiungendo di aver sottovalutato la parte amministrativa del suo lavoro.

«Quando mi metto ai fornelli sono felice», afferma. Apprezza la libertà di un'attività indipendente, ma non ne nasconde i problemi. Se le commissioni tardano ad arrivare, teme di non avere più lavoro. Dopo due settimane senza nessun catering da organizzare, le capita magari di dover lavorare 18 ore al giorno per un periodo più o meno lungo. «Nella mia professione libertà e disperazione sono molto vicine».

Nel frattempo si è fatta un nome anche come autrice di libri di cucina. La sua terza opera, in fase di pubblicazione, sarà dedicata alle ricette

Foto: Regina Kühne



afrodisiache. Nemmeno Ruth Johnson potrebbe più tornare a lavorare come impiegata: «Con la mia ditta Heaven-Sent, sono padrona di me stessa e del mio destino».

Ruth Johnson:

«Per i catering uso solo ingredienti freschi».

Il navigatore Cristoforo Colombo aveva un sogno: scoprire la via più breve per raggiungere le Indie. Nel 1492 convinse i reali spagnoli a finanziare il suo temerario progetto e ingaggiò un equipaggio di oltre duecento audaci marinai. Oggi Beat Schillig – fondatore e responsabile dell'Istituto sangallese per le giovani aziende (Institut für Jungunternehmen, IFJ) – ispirandosi alla storia di Colombo, così descrive le premesse per varare un'azienda di successo: «Avere un sogno è essenziale. Altrimenti non si trova nessuno disposto a salire sulla stessa barca». Un imprenditore deve inoltre credere fermamente al suo sogno ed essere in grado di venderlo. «Anche nei periodi burrascosi, il capitano deve riuscire a motivare la sua ciurma», afferma Schillig.

MOTORE PER L'ECONOMIA

L'imprenditore è colui che si assume personalmente i rischi legati all'impresa. L'età non conta. In Svizzera i nuovi imprenditori creano circa 25 000 posti di lavoro ogni anno, come scrive nella sua dissertazione Rolf Meyer, della Fachhochschule di Soletta. Le ditte che riescono a superare i primi cinque anni – vale a dire la difficile fase iniziale – creano ogni anno nuovi posti di lavoro. «Il ruolo delle giovani imprese è assolutamente centrale per lo sviluppo dell'economia nazionale e la creazione di posti di lavoro», ribadisce Schillig. Al suo istituto, il numero 1 nel settore, è stata affidata la direzione di Venturelab, il programma nazionale per la promozione delle nuove imprese. Ogni anno in Svizzera vengono fondate circa 200 000

nuove aziende. Circa la metà non riesce tuttavia a superare i primi cinque anni e intraprende altri progetti o fa fallimento. «Una giovane azienda che dispone di un'ottima nave e di un eccellente equipaggio può tuttavia non avvistare una scogliera», spiega Schillig. Ad esempio, in mancanza di un accorto management delle finanze, anche i progetti più promettenti rischiano di incagliarsi per mancanza di liquidità. Una start-up in Internet aveva ad esempio investito denaro che prevedeva di guadagnare l'anno successivo. Quando il mercato cessò di tirare, la ditta pensò che si trattasse di una flessione temporanea. Il trend era invece destinato a durare. «Un cattivo management delle finanze ha fatto naufragare questa ditta», spiega Schillig. >

Marzo - Novembre 2005

www.kuoni.ch

KUONI

Terme & Benessere

VIAGGIO IN BUS

ABANO

Alla cura tradizionale si affiancano tecniche e pratiche orientali

GALZIGNANO

Non solo terme: lasciatevi avvolgere dalla natura

BENESSERE A 360°

UN PIENO DI EQUILIBRIO ADATTO A TUTTE LE ETÀ



A World of Differenc

Altre interessanti destinazioni vi attendono nel nuovo prospetto della Kuoni Ticino, informazioni e prenotazioni presso gli uffici Kuoni :

Kuoni Viaggi SA:

6982 Agno Aeroporto Tel. 091 610 11 55
6612 Ascona Via Borgo 10 Tel. 091 792 11 61
6500 Bellinzona Galleria Benedettini Tel. 091 821 50 70

6600 Locarno Palazzo Pax Tel. 091 735 34 40
6900 Lugano Via Canova Tel. 091 910 04 00
6900 Lugano Contrada di Sassello 5 Tel. 091 923 47 77
6900 Lugano Via Ronchetto 5 Tel. 091 973 44 00

Philippe Willi (21), presidente CdA e imprenditore

Philippe Willi ha acquistato le sue prime azioni a 14 anni. A malapena maggiorenne, ha fondato una società a responsabilità limitata. Oggi, a distanza di tre anni, Willi è il presidente del CdA di Go Sports a Interlaken, il centro per il fitness e il wellness, che annovera già 800 membri a nemmeno un anno dall'apertura. Oltre a ciò Willi è direttore di una holding, la wonderbrand ag di San Gallo. Insieme, le due giovani imprese, l'anno scorso hanno fatto registrare un fatturato di circa un milione di franchi.

Lo spirito imprenditoriale non è certamente un'eredità di famiglia nel caso di Willi, che è cresciuto in un ambiente molto semplice e conservatore. «Ho esitato a lungo, prima di prendere il coraggio a due mani e fondare una ditta», confessa. Un passo che però non ha mai rimpianto: «Mi piace realizzare idee nuove e audaci, fare ciò che altri non oserebbero nemmeno pensare».

Il giovane Willi lavora sodo. Parallelamente alla sua attività imprenditoriale, è studente al quinto semestre di economia aziendale presso l'Università di San Gallo. La scorsa primavera, la sua duplice attività lo ha costretto a rimanere tutti i giorni in ufficio fino a notte inoltrata. «Ovviamente non posso continuare a lungo così», afferma Willi, sottolineando che negli ultimi tempi la sua vita sociale ne ha parecchio risentito.

«Per essere rispettato, devo sempre essere doppiamente convincente», spiega il giovane. Tanto impegno ha finora dato i suoi frutti: la Go Sports AG, la wonderbrand ag e la sua filiale zimtkorn rendono bene. Willi è tuttavia consapevole che basta poco perché un successo si trasformi in un fallimento. Se una delle sue ditte dovesse fare fiasco, «mi fermerei per un anno a riflettere e poi ritenterci con idee nuove».

Philippe Willi:

«Conciliare le mie ditte e lo studio è tutt'altro che semplice».

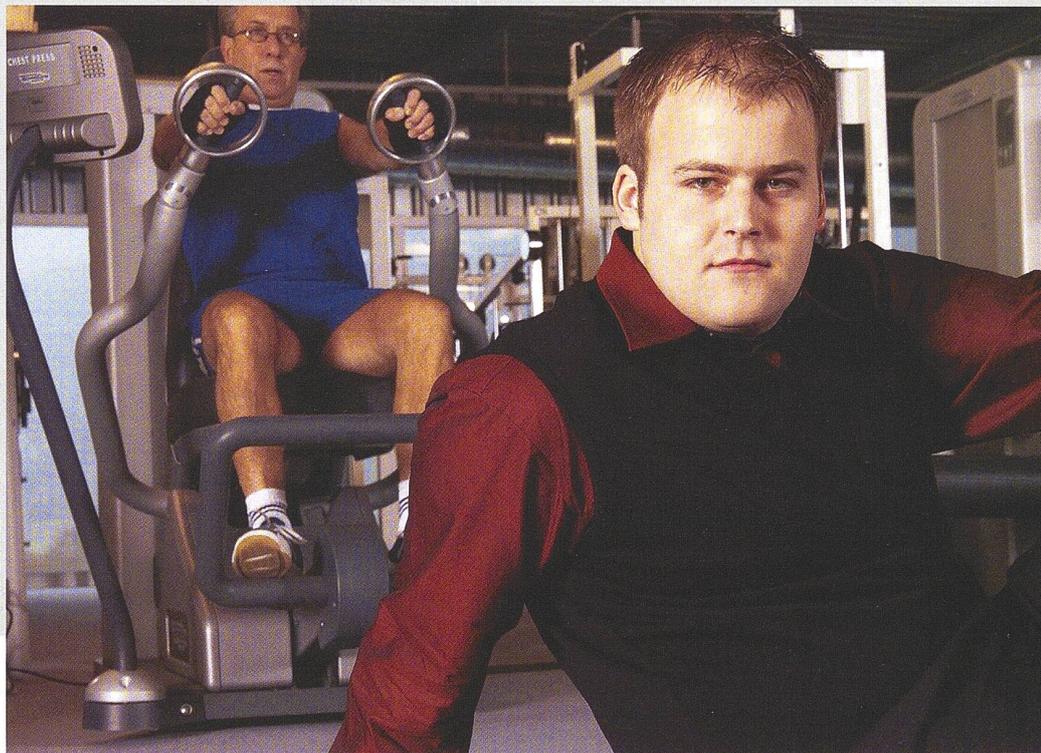


Foto: Erich Häslar

IL FASCINO DELLA LIBERTÀ

In Svizzera la promozione delle giovani imprese muove appena i primi passi. Nel confronto internazionale, la Confederazione è rimasta al palo. I ricercatori americani del rinomato «National Bureau of Economic Research» hanno scoperto che due terzi degli svizzeri sognano ancora di fondare una ditta in proprio. L'indipendenza esercita infatti un grande fascino: gli imprenditori sono in media nettamente più soddisfatti del loro lavoro rispetto agli impiegati, godono di una maggiore libertà professionale, sono autonomi e si considerano gli artefici del loro destino.

Il rovescio della medaglia è l'enorme stress psico-fisico della fase iniziale. I liberi professionisti indubbiamente lavorano più degli impiegati, sono più spesso stressati e hanno meno tempo da dedicare alla famiglia e agli hobby. Spaventano anche le difficoltà legate alla fondazione di una ditta: da un sondaggio condotto a livello nazionale dagli studenti del-

l'Università di San Gallo, è emerso che le preoccupazioni menzionate con maggiore frequenza sono la mancanza di capitale e il rischio finanziario che l'imprenditore si deve assumere.

«In realtà, le persone che posseggono doti imprenditoriali sono assai più numerose di quelle che si mettono alla prova», osserva Schillig. A questo riguardo, occorre soprattutto sviluppare una buona comunicativa, uno spiccato senso della qualità, nonché il piacere e la passione di servire la clientela. «Bisogna essere disposti a fare del proprio lavoro un hobby», spiega Schillig. Chi ci riesce, con l'indispensabile pizzico di fortuna scanderà qualsiasi scoglio incontrerà sulla sua rotta. Proprio come Colombo, un uomo di successo che peraltro non è nemmeno riuscito a raggiungere la sua meta originaria.

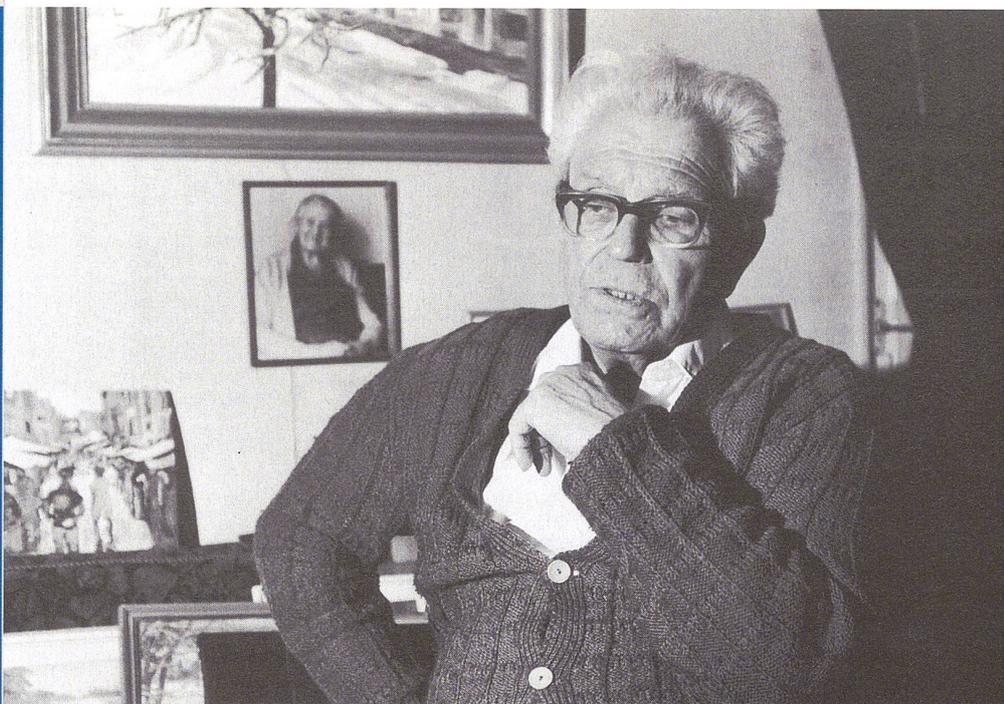
■ DANIEL KNUS

INFO

Chi desidera fondare una ditta può contare sul sostegno della sezione cantonale della promozione economica, nonché di numerosi centri per l'imprenditoria. Utili informazioni per compiere il grande passo verso l'autonomia professionale (ad esempio la fondazione di una ditta online), si trovano ai portali Internet: www.kmuinfo.ch (anche in italiano), www.venturelab.ch (in tedesco e francese); venturelab.ch, c/o IFJ Institut für Jungunternehmen, Kirchlistrasse 1, 9010 San Gallo, tel. 071 242 98 88, fax 071 242 98 99.

«Mettarsi in proprio» è una guida pratica pubblicata da «Consumatori.ch» a cura di Luca Dattrino. Per informazioni: Consumatori.ch, casella postale, 6501 Bellinzona, tel. 091 835 44 44.

Hans Beutler (1913–1994), artista di talento e grande filantropo, ha contribuito a scrivere la storia della Croce Rossa e ha fatto del bene ad innumerevoli persone, salvando la vita a molti.



UN PICCOLO GRANDE UOMO

Il parallelismo è inevitabile: per aver salvato la vita ad oltre tremila profughi ebrei, il comandante della polizia di San Gallo Paul Grüniger nel 1938 fu destituito e poi condannato. È stato riabilitato post mortem solo nel 1993 e Gerusalemme gli ha recentemente dedicato una strada. Per aver salvato oltre cinquemila ebrei – in maggioranza bambini – dalla persecuzione e dalla morte, l'artista e filantropo bernese Hans Beutler non ha subito nessuna condanna, perché agiva da svizzero all'estero. Non ha però nemmeno mai ottenuto alcun riconoscimento ufficiale.

A un decennio dalla scomparsa di Beutler, il suo comune natale di Büren an der Aare – dove è morto nel 1994 – lo ricorda con una mostra commemorativa ed una retrospettiva della sua opera. Sia le autorità politiche che la Croce Rossa hanno finalmente avuto parole di encomio per questo grande filantropo e – fatto davvero apprezzabile – tra i patrocinatori della mostra figurava nientemeno che il consigliere federale Samuel Schmidt.

ENTUSIASTA GIOVANE BOY SCOUT

Hans Beutler nacque nel 1913, a Büren, nelle immediate adiacenze dell'imponente castello dell'amministrazione circondariale, dove suo padre, sposato con una ugonotta francese, aveva un'officina di biciclette. Ebbe un'infanzia funestata dalla malattia. In sanatorio, per sfuggire alla solitudine si rifugiava nei libri illustra-

Ci sono benefattori conosciuti da tutti. Altri invece aiutano il prossimo, anche compiendo atti eroici, ma rimangono nel più completo anonimato. Uno di questi è Hans Beutler, l'artista e filantropo che non è nemmeno riuscito ad ottenere una menzione nell'enciclopedia svizzera.

ti e nelle fiabe. Per toglierlo dall'isolamento, i genitori lo mandarono dai boy scout, dove il giovane Hans rifulsì, diventando in seguito uno dei capi.

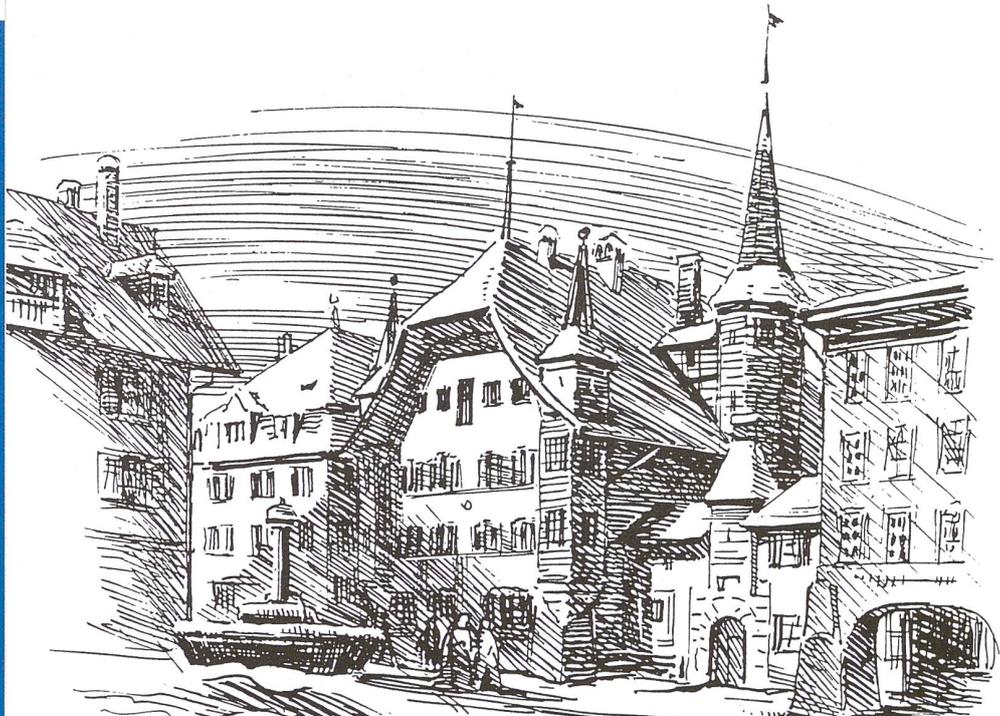
La professione di grafico, imparata nella Svizzera francese, risvegliò la sua anima artistica e lo indusse a dedicarsi alla pittura e al disegno. Matita, penna e inchiostro di china, coltellino per incisioni in linoleum e pennello, erano i suoi strumenti di lavoro, utilizzati con grande maestria e creatività. Riuscì a sfondare nel 1939, con una serie di cartoline commemorative dei seicento anni della battaglia di Laupen. Rispose volentieri all'appello del Dono nazionale svizzero per i soldati e le famiglie, di cui condivideva l'obiettivo di alleviare le sofferenze causate dalla guerra. Fu autore di soggetti indimenticabili, dal Natale dei soldati alla lettera natalizia del generale Guisan, che lo resero famoso in tutto il paese.

SALVATI OLTRE CINQUEMILA EBREI

Artista versatile e di talento, Beutler collaborò con diverse case editrici, come illustratore di libri e riviste, anche negli ultimi anni della sua vita, quando fu colpito da una dolorosa malattia. Oltre ai luminosi dipinti a olio e acquerelli, colpiscono i suoi disegni a penna o raschiati su uno strato di colore con vecchie puntine di grammofono. Dipingeva su qualsiasi cosa avesse sotto mano: tavole di legno, vecchi cartoni, perfino il retro delle buste usate...

Ma in Hans Beutler dimorava anche un'anima da filantropo, sempre più sollecitata dagli eventi bellici: nel 1942 assunse la direzione di un internato per giovani, a Davesco/TI, dove si rivelò un talento pedagogico naturale. Questo fatto indusse l'allora responsabile dell'opera di assistenza all'infanzia della Croce Rossa svizzera, Rodolfo Olgiate, ad affidargli la direzione di un orfanotrofio in Francia. Beu-

A Büren an der Aare, adiacente al castello dell'amministrazione circondariale, sorge la casa natale (all'estrema destra nella foto) di Hans Beutler, dove suo padre aveva un'officina di biciclette.



ter divenne in tal modo delegato della Croce Rossa.

Il suo arrivo, nel 1943, a Le Chambon-sur-Lignon – sull'altopiano centrale delle Cevenne nel dipartimento dell'Alta Loira (Lignon è il nome del primo affluente della Loira) – avvenne nel bel mezzo dell'occupazione nazista della Francia. Gli abitanti, discendenti degli ugonotti, sapevano per esperienza cosa fosse la persecuzione. Ben presto, con il sostegno disinteressato di Hans Beutler, il paese arrivò ad ospitare cinque orfanotrofi, più alcune officine per apprendisti e una masseria di 57 ettari (una donazione). Oltre ai francesi, qui trovarono rifugio molti orfani di guerra spagnoli, inglesi e belgi.

Nel corso della guerra, Le Chambon-sur-Lignon – divenuto in seguito il simbolo dell'aiuto disinteressato della Svizzera alle vittime innocenti della guerra – nascose oltre cinquemila bambini ebrei, salvandoli dalla persecuzione e dalla deportazione. Purtroppo non in tutti i casi si riuscì ad evitare il peggio: Hans Beutler fu così testimone di una terribile azione di sterminio in quella regione. Terminata la guerra, la Croce Rossa francese si fece carico dei cinque orfanotrofi, senza però rinunciare alla grande esperienza di «Monsieur Bötler», ormai amato da tutti. Hans Beutler

tornò in Svizzera solo nel 1956, rimanendo tuttavia al servizio della Croce Rossa, cui diede un apporto decisivo operando dietro le quinte, senza fare tanto chiasso attorno alla sua persona.

PREZIOSO PATRIMONIO CULTURALE

Collezionare oggetti era un'altra passione di Hans Beutler. Lo sapevano i suoi tanti protetti, ormai sparsi in tutto il mondo, che per gratitudine da ogni angolo della terra gli inviavano gli oggetti che cercava: racconti illustrati e libri di fiabe delle più diverse tradizioni culturali e linguistiche, uova di Pasqua decorate artisticamente, giocattoli, e in particolare presepi da tutto il globo. Già quando Beutler era ancora in vita, queste straordinarie collezioni hanno fortunatamente trovato una sede stabile e accessibile al pubblico: nel museo dei presepi e dei giocattoli di Bubendorf/BL, raccolti in una fondazione.

Con grande gioia dei suoi amici, nel 1981 Hans Beutler fu insignito del premio culturale della città e regione di Grenchen. La laudatio rese omaggio al suo «straordinario operato al servizio dell'umanità» e alla sua «ricca attività di pittore, grafico, illustratore e collezionista di un prezioso patrimonio culturale». Artista di talento e grande filantropo, con un'indole

gentile che abbinava la flemma bernese al cosmopolitismo francese, Beutler ha sempre messo la sua arte al servizio degli altri, dei meno fortunati. Tutta la sua esistenza è stata un sommo aiuto al prossimo. Ha fatto del bene a innumerevoli persone, a molti ha addirittura salvato la vita. Eppure le sue buone azioni rimangono sconosciute ai più, tanto grande fu la sua modestia. Nessuno parla di lui. Nemmeno lo Schweizer Lexikon, l'enciclopedia svizzera, gli dedica una menzione.

■ HEINI HOFMANN



Disegni: Hans Beutler

Sono diventate famose le numerose cartoline e i manifesti, creati da Hans Beutler durante la guerra per il Dono nazionale svizzero e il Natale dei soldati.



Dal cuore della montagna al cuore dei vostri progetti

Un «roccioso» quanto significativo messaggio che ben sintetizzata l'attività che da oltre quarant'anni caratterizza la GIANNINI GRANITI SA di Lodrino, ditta specializzata nell'estrazione e nella lavorazione del granito.

Indiscussa attività principe della Valle Riviera, quella del granito dispone di una zona ricchissima di materia prima. Composto da tre minerali (ortosio, quarzo e mica), il granito ha cominciato ad avere una sua precisa valenza economico-commerciale con l'apertura della galleria ferroviaria del San Gottardo.

La scelta dei prodotti che si ottengono col granito è vastissima. Si pensi agli arredi esterni in lastricati, pavimenti e rivestimenti interni, bordure stradali, caminetti in pietra, bagni, tavoli, panchine, pergolati...

Il tutto, all'interno della GIANNINI GRANITI SA, parte da un modernissimo processo di estrazione, eseguita con un filo diamantato che, in collaborazione con una ditta belga, la Giannini Graniti SA fu appunto la prima ad introdurre qualche lustro fa e che permette di «mangiare» annualmente alla montagna ben 8000 mila metri cubi di roccia. I grossi blocchi estratti vengono poi sezionati in parti più piccole (con esplosivo e perforatrici) per poi passare alla lavorazione vera e propria che avviene in un modernissimo laboratorio totalmente automatizzato. Per poter procedere ad un'estrazione tecnicamente perfetta ed ampliare la stessa, la ditta si è recentemente dotata di una imponente e modernissima gru-Derrick (investimento di mezzo milione di franchi) che svetta imponente in un paesaggio per altro incantevole quanto...mozzafiato dove i trenta operai specialisti che vi lavorano sembrano veramente piccole formichine al cospetto di un colosso granitico.

Un'immagine questa che ben sintetizza tuttavia la tenacia, l'entusiasmo e la professionalità che caratterizzano l'intera attività della ditta, professionalità pure riconosciuta dal recente ottenimento del certificato di qualità ISO 9001-2000.





Flavio Gianni ne è il titolare: «Noi siamo aperti ad ogni tipo di clientela, chiunque può servirsi da noi. Oltre al mercato indigeno, siamo pure attivi in Italia, Francia e Germania.

Con una puntatina anche sul mercato americano. Sono queste strategie vitali per superare crisi contingenti o regionali. Partecipiamo regolarmente a fiere ed esposizioni proprio per mostrare la bontà del nostro prodotto e la professionalità che ci contraddistinguono».

All'iniziale attività pionieristica prettamente artigianale, caratteristica all'intero

settore delle cave della Riviera e che pure era riuscita a segnare una valida presenza con punte ormai irraggiungibili di produzione e soprattutto di occupazione di mano d'opera, hanno fatto seguito ampliamenti ristrutturazioni di grande rilievo tanto da portare il fatturato vicino ai quattro milioni di franchi annui.

L'incalzante sviluppo tecnologico ha imposto in rapida successione un'adeguata modernizzazione degli impianti e di conseguenza, attraverso ingentissimi investimenti, l'adozione, come visto, di metodi di lavoro più appropriati ed atti a rendere l'azienda massimamente competitiva. Pur nel contesto strutturale che ne caratterizza da tempo l'immagine di avanzata ed efficiente progressione nei campi di attività che le sono da sempre congeniali, la GIANNINI GRANITI SA ha saputo mantenere e rafforzare quella forma di gestione «familiare» che, nell'accezione più positiva e propositiva del termine è chiaro sinonimo di efficienza ma anche di serenità e cordialità, qualità immediatamente riscontrabili da chi entra in contatto con i responsabili della Ditta stessa.

Numerose e significative quindi le opere che nel corso degli anni hanno dato risalto e rinomanza all'azienda: basti citare il lastricato di Piazza Della Valle all'entrata di Castel Grande a Bellinzona, i lavori di risanamento in diversi centri storici quali Mendrisio, Coldrerio, Muzzano, l'attuale rifacimento del centro storico di Bellinzona, vero salotto cittadino, opere analoghe nei cantoni di Zurigo, Zugo, Basilea, Ginevra e diverse città estere.

«Dal cuore della montagna al cuore dei vostri progetti» dunque, è chiaro sinonimo di dinamicità, autenticità e professionalità: un trittico che non può che far restar ...di sasso!

Giannini Graniti SA

6527 Lodrino
 Tel 091 863 22 86 – 091 863 34 90
 Fax 091 863 27 50
 Mobile 079 621 25 66
 www.giannini-graniti.ch



ISTRIA, IL FASCINO DEI CONTRASTI

Quest'anno, sempre in collaborazione con la Kuoni, vi proponiamo un viaggio in Istria, una delle ventidue contee della Croazia. Una penisola che merita davvero di essere scoperta.

L'Istria si trova a pochi chilometri dall'Italia, è una delle ventidue regioni della Croazia e la più grande penisola dell'Adriatico. Ha una superficie di 2800 Km², 445 km di coste ed una popolazione di circa 200.000 abitanti.

Il paesaggio istriano è ricco di splendidi contrasti: da fertili vallate si passa velocemente a boschive ed aspre colline e poi, naturalmente, a suggestive coste punteggiate di piccole baie coronate da densa vegetazione. Il mare d'una limpidezza unica, costellato da numerose isole e isolette, è certamente il luogo ideale per splendide vacanze. Dal lato architettonico la dominazione romana e quella veneziana caratterizzano tuttora la struttura della penisola. Netta l'impronta medievale di alcuni suoi borghi.

E poi, non si può non citare la gastronomia e i vini istriani di lunga tradizione: i sapori e i profumi, frutto di influenze diverse, hanno dato luogo ad una cucina originale. Folclore, artigianato e usi popolari arricchiscono oltremodo questa bella regione dove, fra l'altro, numerosi suoi abitanti parlano anche un po' d'italiano. I motivi per andare alla scoperta di questa penisola sono dunque molteplici. Approfittatene!

■ **LORENZA STORNI**



Il programma

1. giorno

Ticino-Noventa di Piave-Parenzo (Istria)

Partenza in torpedone dal Ticino per Noventa di Piave. Pranzo in un buon ristorante. Proseguimento per Parenzo (Porec), antica cittadina situata sulla costa occidentale dell'Istria. Arrivo di tardo pomeriggio e sistemazione in albergo (www.plavalaguna.hr). Cena e pernottamento all'Hotel Laguna Gran Vista, un buon 3 stelle distante solo un centinaio di metri dal mare e dalla bella spiaggia. L'albergo è composto di 170 camere dotate di tutti i comfort. Dispone di una piscina all'aperto, un bar con terrazza, il ristorante, sala TV, negozi, ecc. Un trenino collega ogni ora l'hotel con il centro di Parenzo.

2. giorno

Pola-arcipelago Brioni

Partenza in bus per Pola (Pula). Visita guidata ai luoghi di maggior interesse. Pranzo in un

buon ristorante locale. Di pomeriggio visita all'arcipelago delle Isole Brioni (Brijuni). Passaggio in barca e in trenino elettrico e visita guidata a Brioni Maggiore. Rientro a Parenzo nel tardo pomeriggio. Cena e pernottamento in hotel.

3. giorno

Parenzo

Visita guidata al centro storico di Parenzo ed alla magnifica basilica Eufrasiana, tra i più alti esempi di arte bizantina nell'Adriatico. Pranzo e pomeriggio liberi. Cena con folclore in un buon ristorante. Pernottamento in hotel.

4. giorno

Canale di Leme e Rovigno

Partenza in battello per un'escursione accompagnata al Canale di Leme. Pranzo a base di pesce in un buon ristorante locale. Di pomeriggio



gio proseguimento per Rovigno (Rovinj) il cui centro storico, quasi interamente circondato dal mare, ha mantenuto intatto il suo originario carattere medievale. Visita e di tardo pomeriggio rientro a Parenzo. Cena e pernottamento in hotel.

5. giorno
Istria medioevale

Partenza per un'escursione guidata di una giornata intera alla scoperta delle cittadine medioevali dell'Istria: Pisino (Pazin), Montona (Motovun), Colmo (Hum). Pranzo in un tipico agriturismo a base di carne. Rientro in hotel, cena e pernottamento.

6. giorno
Abbazia, Fiume

Partenza in bus per Abbazia (Opatija). Geograficamente si trova ancora in Istria, ma ha legami

storici e politici con la vicina Fiume (Rijeka). Pranzo in un buon ristorante e proseguimento per Fiume. Rientro a Parenzo per la cena ed il pernottamento in hotel.

7. giorno
Strada del vino e dell'olio d'oliva

Partenza per una escursione guidata, il mattino, lungo la strada del vino e dell'olio d'oliva. Visita ad una cantina vinicola della regione. Rientro a Parenzo, pranzo e pomeriggio liberi. La sera cena a base di pesce in buon ristorante del centro. Pernottamento in hotel.

8. giorno
Parenzo–Noventa di Piave–Ticino

Partenza in bus via Pirano – la perla della riviera slovena (breve sosta) – per Noventa di Piave. Pranzo in un buon ristorante e di pomeriggio rientro in Ticino con arrivo in serata.

Prezzo per persona: CHF 1395.–
(minimo 30 persone) comprendente:

- > Viaggio in comodo e moderno torpedone dal Ticino, come da programma.
- > Sistemazione all'Hotel Laguna Gran Vista (camere doppie con bagno o doccia, wc.) sulla base di cena, pernottamento e prima colazione (7 notti). Bibite durante le cene in albergo escluse.
- > 6 pranzi in buoni ristoranti come da programma, bibite incluse.
- > Cena con folclore il terzo giorno in un buon ristorante a Parenzo, bibite incluse.
- > Cena a base di pesce in un buon ristorante locale il settimo giorno, bibite incluse.
- > Trasferte ed escursioni in loco come da programma.
- > Visite guidate come da programma.
- > Entrate ai luoghi di maggior interesse, dove previsto, come da programma.
- > Tasse di soggiorno e servizio all'albergo.

Tagliando di iscrizione



Da inviare a:

Kuoni Viaggi SA, att. Sig. Luca Brumana, Via Ronchetto 5, 6900 Lugano, fax 091 973 44 44

Il/la sottoscritto/a si iscrive definitivamente al viaggio in Istria/Croazia nel seguente periodo:

- 14–21 maggio 2005 04–11 giugno 2005 10–17 settembre 2005

In camera doppia con il signor o la signora

Camera singola (supplemento CHF 120.–) sì no

Cognome	Nome
Via	CAP/Località
Data	Telefono
Firma	

N.B. Per ogni viaggio sono a disposizione un numero limitato di posti. Farà stato l'ordine cronologico di iscrizione. L'agenzia di viaggio invierà una conferma con il programma definitivo e dettagliato entro 15 giorni dall'iscrizione.



GIOCARE, DIVERTIRSI E VINCERE

Nonostante l'era di Internet e dell'elettronica, i giochi di società sono ancora molto richiesti. Rappresentano un modo intelligente di passare il tempo libero, nonché un fattore di aggregazione per la famiglia e gli amici. Anche quando sono in gioco denaro e affari.

Alla confezione del gioco finanziario «Yes» lavorano diverse persone. Più tardi saranno i giocatori – a partire dagli otto anni – a giudicare il risultato.

Le abili mani delle operaie denotano la routine. Tutte sanno quali oggetti afferrare e come sistemarli nella scatola. Prima di Natale, attorno al nastro trasportatore della fabbrica di giochi Ravensburger l'attività è frenetica. Le ultime ordinazioni per il periodo più redditizio dell'anno devono essere evase il più presto possibile.

Anche il gioco finanziario «Yes», sul mercato da pochi mesi, è molto richiesto. Ancora un paio di manipolazioni e la scatola conterrà tutti gli elementi necessari per mettersi alla prova in famiglia e guadagnare molto denaro e prestigio.

IL DIVERTIMENTO PRIMA DI TUTTO

«Yes» è solo uno delle due dozzine di giochi di società che la casa produttrice Ravensburger sforna annualmente. A Ravensburg, la cittadina tedesca nelle vicinanze del lago di Costanza, anno dopo anno giungono fino a duemila pro-

poste di nuovi giochi, inviate da una schiera di inventori. «Molte vengono scartate quasi subito», afferma Lothar Hemme del reparto giochi di società. Dopo la selezione iniziale, da 200 a 250 proposte vengono vagliate nei dettagli, anche se solo poche giungeranno fino alla fase di produzione.

Presso il maggior produttore di giochi della Germania, si applicano tre chiari criteri di selezione. «Il divertimento è il fattore prioritario», spiega Hemme. Il gioco deve inoltre creare uno stimolo alla ripetizione ed avere una certa sistematicità. La domanda di giochi di società varia molto, secondo l'età, lo status sociale, la professione, ma anche da un paese all'altro. «In Francia, che non è un tipico paese di giocatori, sono molto richiesti i giochi strategici astratti», osserva Hemme.

DENARO E POTERE

In un'epoca in cui denaro, ricchezza e potere hanno una grande importanza, la Ravensburger non può trascurare i giochi incentrati sulle finanze e l'economia. «Per anni abbiamo fatto poco in questo campo», afferma Hemme, «per il semplice motivo che il tema «economia» negli ultimi tempi ha perso parecchia attrattiva e popolarità nel settore dei giochi». A prescindere dai classici, come ad esempio il «Monopoli».

Tuttavia, capita spesso che proprio i giochi a soggetto economico rimangano sul mercato più a lungo della media. Quando Ravensburger riceve un'offerta per un simile gioco, il suo autore può essere certo che la sua proposta sarà vagliata con cura. La ditta si è infatti fatta un buon nome in questo settore, con

Ravensburger

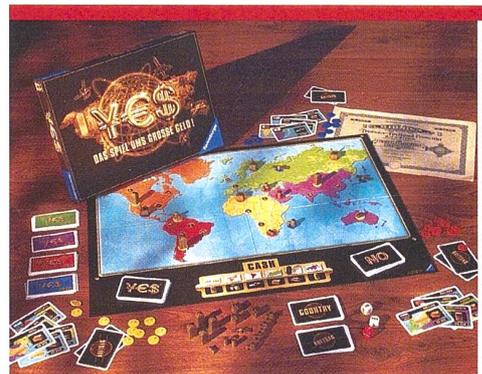


Foto: m.a.d.

A Ravensburg, cittadina della Germania meridionale, nel 1884 l'editore Otto Maier inaugurò la lunga storia dei giochi Ravensburger. Lo scopo di Maier era favorire lo sviluppo dei bambini con giochi di alto contenuto pedagogico.

Oggi la Ravensburger AG è una grande azienda con quasi 1400 collaboratori e un fatturato annuo di 267 milioni di euro. Il 94 per cento del fatturato proviene dalla vendita di giochi, puzzle, libri per l'infanzia e di materiali per il bricolage-passatempo. Il resto è generato dal settore tempo libero e promotion. In questo ambito rientrano un parco divertimenti nelle vicinanze di Ravensburg e una event-agency di proprietà della casa produttrice.

prodotti di successo come il «Gioco della borsa», «Playboss», «Ökopoly» ed altri ancora. «Abbiamo una reputazione da difendere», sottolinea Hemme.

Per esperienza Hemme sa che «più un gioco si avvicina alla realtà, più è difficile raggiungere il target desiderato». Spesso sono gli uomini e i papà che comprano i giochi a soggetto economico. Li regalano ai figli, dicendo: «Così, giocando, imparate cos'è l'economia». Se fosse così semplice! Ma i bambini non si lasciano sedurre tanto facilmente. Se non si divertono, chiudono la scatola e non la aprono più.

INVESTIRE BENE IL DENARO

La prima esperienza di Lothar Hemme con «Yes» non fu granché entusiasmante. Si rese però presto conto del fascino che questo gioco finanziario poteva esercitare sulle persone di ogni età. L'autore, un francese, aveva inventato per Ravensburger un gioco che permetteva di arricchirsi in poco tempo, a patto di avere la fortuna dalla propria parte e di investire bene il denaro a disposizione.

Questo gioco non chiama in causa complicati processi economici. Si tratta semplicemente di fare denaro. Gli strateghi in cerca d'affari



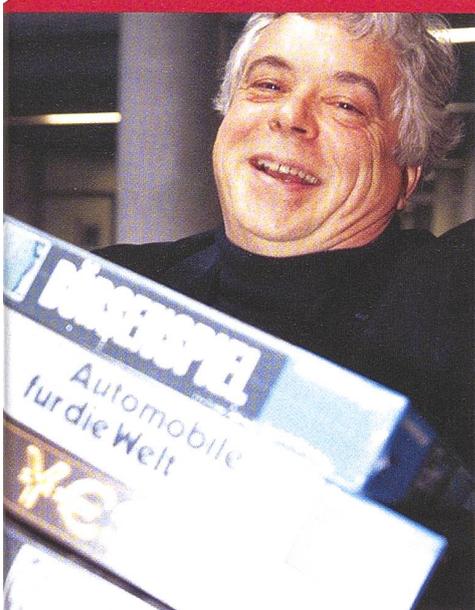


**Prima che lei scopra lo Yeti,
cambieranno molte cose.
Ma anche allora continueremo
a scaldarci col petrolio.**

OLIO COMBUSTIBILE.
ANCHE PER IL FUTURO: LA SCELTA TRASPARENTE.

Il riscaldamento ad olio è il futuro – ci potete contare. Anzitutto perché i giacimenti conosciuti basteranno per molte generazioni, poi perché attualmente ogni anno viene trovato più petrolio di quanto ne venga effettivamente consumato e infine perché i moderni bruciatori sono così efficienti che rispettano le risorse e l'ambiente. Info: hotline 0800 84 80 84 o www.olio.ch

Intervista a Lothar Hemme (53), redattore presso il reparto Giochi di società della Ravensburger Spielverlag GmbH di Ravensburg



«Panorama»: Qual è la definizione di gioco di società?

Lothar Hemme: è un gioco che raggruppa attorno al tavolo persone di età, sesso, ceto sociale e formazione diverse, isolandoli dalla realtà per un determinato tempo. È permesso imbrogliare, ingannare, complottare o disonorare gli avversari, senza incorrere in sanzioni. Il divertimento è assicurato.

A che età si può iniziare?

Dagli otto anni in poi. Quasi mai i bambini sono in svantaggio rispetto ai genitori. La distinzione tra giochi per la famiglia e giochi per adulti è sempre meno marcata negli ultimi anni.

Nell'era di Internet, della televisione e dell'elettronica, i giochi di società hanno ancora un futuro?

Certamente. È addirittura in atto una leggera tendenza al ritorno di questi giochi. Molti appassionati del joystick e della consolle amano infatti cimentarsi anche nei giochi di società. Si tratta di un'affinità che torna a nostro favore.

La Svizzera è un paese di giocatori?

Come in Germania e in Austria, i giochi di società sono molto apprezzati anche in Svizzera. È tuttavia normale che, verso i 10/12 anni, molti bambini tendano a disinteressarsene per un paio d'anni: desiderano prendere le distanze da ciò che ha a che fare con la loro infanzia. Più tardi, torneranno ad appassionarsi a questi giochi che, a mio parere, hanno un'importante funzione sociale: creano il contatto con altre persone che condividono gli stessi interessi.

Intervista: Markus Rohner

(a partire dagli otto anni) hanno davanti la cartina del mondo. Dove investire? In Gran Bretagna c'è la possibilità di farlo nell'industria, in Canada nell'agricoltura, in Arabia Saudita nell'industria petrolifera. Ma il denaro può essere investito anche nell'acquisto di oro o nel settore dei satelliti. O magari sul mercato immobiliare...

Nella gara per il profitto e la crescita si possono guadagnare un sacco di soldi ... o finire sul astrico. Improvvisamente un compagno di gioco ci contende l'acquisto dei barili di petrolio, o cerca di investire il più possibile in America del Sud. A questo punto bisogna darsi da fare per contrastare la concorrenza, come peraltro accade anche nell'economia reale.

E se ci si ritrova sull'orlo della bancarotta? Si possono sempre vendere alla banca i propri beni d'investimento. Oppure giocare il tutto per tutto, traendo il dado rosso: la banca pagherà l'importo indicato. Chi sarà il primo degli «speculatori amatoriali» a guadagnare un milione di YES o ad evadere due ordini d'investimento?

MERCATO VOLATILE

I tempi in cui i giochi di società rimanevano sulla cresta dell'onda per anni sono ormai tramontati. «Il ciclo di vita di un gioco è sempre più breve», afferma Lothar Hemme. Negli USA – paese che fa tendenza – la durata di un gioco di società è di appena un anno.

Le case produttrici hanno la loro parte di responsabilità in questa volatilità del mercato. Sono loro che, anno dopo anno, immettono sul mercato un gran numero di proposte inedite, solo in Germania circa 500 nuovi giochi. «Spesso diamo ai giochi troppo poco spazio e tempo per affermarsi presso il pubblico e diventare un'abitudine», osserva Hemme.

Il mercato dei giochi di società rimane molto difficile. Sul tavoliere si potranno anche ottenere buoni margini e guadagnare tanto denaro in poco tempo, ma nell'economia reale le cose vanno diversamente. Un'estate torrida come quella del 2003 favorisce i giochi all'aperto, a scapito di quelli di società. L'area tedescofona – Germania, Austria e Svizzera tedesca – è il principale mercato di sbocco per Ravensburger. Grandi speranze sono riposte anche nel nuovo gioco «Yes», attualmente in vendita nell'area tedescofona, in Francia e nel Benelux. L'obiettivo è venderne 150.000 esemplari.

Forse «Yes» è destinato ad avere lo stesso successo di «Lotti Karotti», il gioco per bambini che ha venduto oltre un milione di esemplari in tutto il mondo. Con un tale successo – assicurano gli esperti di Ravensburger – per diventare ricchi non c'è bisogno di scoprire un pozzo di petrolio in giardino. Un gioco originale può essere un affare altrettanto lucroso.

■ MARKUS ROHNER

Concorso

A tutti il denaro serve per vivere, ma a molti anche per giocare. Quest'anno «Panorama» dedica una serie di otto articoli al tema «Denaro e gioco», che verrà affrontato nei suoi aspetti più diversi. E affinché il tutto risulti ancora più divertente, ogni volta ci sarà un premio in palio. La casa produttrice Ravensburger ci mette gentilmente a disposizione alcuni interessanti giochi (finanziari) di società.

La domanda di questo numero è la seguente: in Francia, che non è un tipico paese di giocatori, un determinato tipo di gioco è però particolarmente richiesto. Quale? Scrivete la risposta su una cartolina postale e inviatela a Panorama, «Denaro e gioco», casella postale, 9001 San Gallo. Oppure rispondete via e-mail a panorama@raiffeisen.ch. Termine ultimo: 28 febbraio (data del timbro postale).



PIANO, PIANO NEL CUORE

Conosce a memoria varie migliaia di melodie e le suona toccando il cuore della gente: nel piano-bar dell'Hotel Montana di Lucerna, Richard Decker crea un piacevole sottofondo musicale per la gioia dei romantici.

La neve cade dolcemente sulla città. E in riva al lago le case sembrano stringersi le une alle altre, per sentire meno il freddo. Anche nel Louis-bar si sta stretti. Non per il freddo, ma perché il pubblico si accalca sempre più numeroso sul palco. Come ogni giovedì sera, i musicisti della regione suonano i loro strumenti: un vero e proprio balsamo per l'anima degli avventori.

L'ARTE DI SEDURRE IL PUBBLICO

«La jam session è il clou della settimana», afferma Richard Decker (61). «Durante questi gig si creano momenti magici, non prevedibili, esperienze quasi estatiche». E allora è un po' come se fosse in tournée con gli amici attraverso gli

States, il suo sogno. L'altro suo grande desiderio è suonare nel piano-bar di una nave da crociera che fa il giro del mondo. Ogni tanto ci pensa, quando ad occhi chiusi accarezza i tasti del pianoforte a coda. Il giovedì sera i sogni sono tutti per lui e la sua band. Gli altri giorni della settimana, Richard Decker cerca di entrare in sintonia con i sentimenti del pubblico.

Ha ormai imparato a riconoscerli subito. «L'abbigliamento rivela tante cose», spiega Decker. «I comportamenti, la mimica, il linguaggio del corpo». Non gli sfugge nulla. Nemmeno un dito del piede che si muove ritmicamente sotto il tavolo. Lui registra tutto, raccoglie indizi e adegua il suo programma. Un blues, la melodia di un musical, Gershwin, Armstrong,

Decker, sempre attento ai minimi particolari, difficilmente si sbaglia nel cogliere gli umori del pubblico. Nessuna meraviglia che abbia conquistato tutti con il suo fascino. Nessuna meraviglia che il Louis-bar sia il più frequentato della città.

UN TALENTO PRECOCE

Decker suona all'Hotel Montana da otto anni, cioè da quando è stato riaperto. Un colpo di fortuna per l'albergo, ma anche per il pianista, che considerava ormai definitivamente chiusa la sua carriera di musicista. Un talento precoce, scoperto all'età di sei anni, quando si mise a suonare le fughe di Bach, seduto accanto all'organista del suo paese d'origine in Polonia. La

Concorso

Come si chiama il piano-bar dell'Hotel Montana? Scrivete la risposta su una cartolina postale e inviatela, indicando il mittente, entro il 28 febbraio a: Panorama «Montana», casella postale, 9001 San Gallo. Oppure mandate la soluzione con una e-mail a concours@raiffeisen.ch.

In palio c'è un soggiorno di 24 ore per due persone all'Hotel Montana, con un programma all'insegna del sentimento e del romanticismo. Sono escluse le vie legali. I collaboratori Raiffeisen non possono partecipare all'estrazione.

I vincitori del concorso «Villars» («Panorama» 7/04) e «Basilea» («Panorama» 8/04) sono Ilaria Schira di Vacallo e Angela Ulmann di Diepoldsau.

madre riuscì a scovare un piano, impresa quasi impossibile nella Polonia del dopoguerra, e il piccolo Richard prese lezioni di musica. Dopo dodici anni di conservatorio, andò a Varsavia, per lavorare alla radio e alla televisione nazionale. Da lì ottenne un ingaggio in Germania e, nel 1967, in Svizzera.

Condusse una vita da nomade, suonando nei grandi alberghi e nelle migliori orchestre, finché si innamorò. Allora decise di fermarsi. Frequentando i corsi serali, ottenne il diploma di impiegato di commercio. Ma dopo un paio d'anni, cominciò a sentire la mancanza della musica. Si ammalò. Per cinque anni cercò di sopravvivere come concertista e organista freelance, abusando delle proprie forze e rischiando di rimetterci la salute. «Non so cosa sarebbe successo, se il Montana non mi avesse offerto questo posto».

UNO PER TUTTI

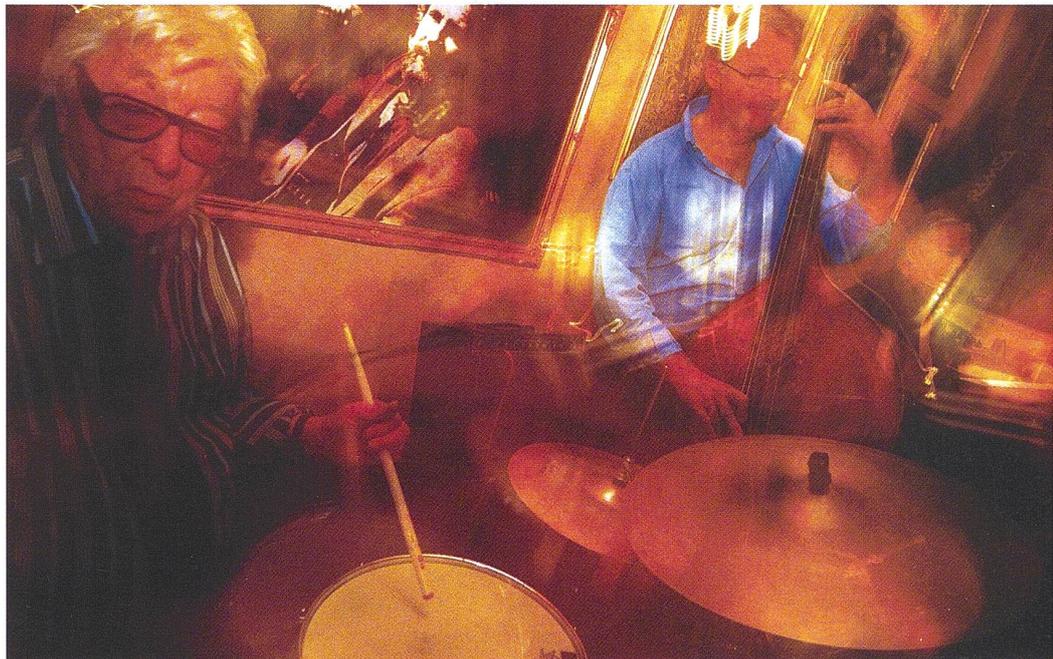
Al Montana, in un periodo in cui la professione di pianista di piano-bar è in via di estinzione, Decker ha creato una nuova domanda. In poco tempo il Louis-bar è diventato un luogo molto frequentato, anche dai giovani. «Pensano che i brani di musica swing siano di Robbie Williams», osserva sorridendo Decker. «Allora gli spiego che artisti come Frank Sinatra, Dean Martin o Sammy Davis jr. già cantavano queste canzoni tanti anni fa».

Conosce a memoria migliaia di brani e li esegue con grande maestria, mentre si intrattiene piacevolmente con gli avventori, felice ogni volta che può esaudire i loro desideri (anche se personalmente preferisce «Body and soul» all'inflazionata «My way»). Decker è affa-

scinante con le donne e gioviale con gli uomini, come vuole la vecchia e gloriosa scuola degli intrattenitori.

Ma un pianista di piano-bar deve avere anche una vena di malinconia, e Richard Decker non fa eccezione. Allora chiude gli occhi e si concede una romantica ballata. E mentre fuori la neve imbianca la città infreddolita, dentro i cuori degli avventori si scaldano nell'ambiente soft del piano-bar. ■ **MATTHIAS MÄCHLER**

Nell'edizione di marzo conoscerete l'animatrice dei bambini ospiti dell'Hotel Delta d'Ascona. Racconterà come vede il Ticino e perché è così felice di contribuire alla realizzazione del «circo della casa».



Vademecum



Come arrivarci. Dalla stazione prendere il bus no. 6 o 8 in direzione Museo dei trasporti fino al «Casino – Palace», dove la più corta funicolare del mondo porta direttamente nella lobby del Montana.

Dove dormire. Art Deco Hotel Montana****, www.hotel-montana.ch, tel. 041 419 00 00 (doppia con vista lago da 350 franchi).

Dove mangiare. Al Montana si pasteggia sotto le palme con vista sul lago e le luci della città. Ma-sa: piano-bar dalle ore 18.00. Ristorante Jasper e lounge nell'Hotel Palace (041 416 10 10): celebrazione di un'autentica arte culinaria, insignita di 16 punti GaultMillau. Bar Léon, Burgerstrasse 22 (041 210 29 51): la Spagna a Lucerna, con gustose tapas, ampia scelta di vini spagnoli, molto ambiente. Grottino 13/13, Industriestrasse 13: si mangia ciò che il cuoco consiglia, gastronomia semplice e genuina.

Dove passare il tempo. Al Bar lounge@Seeburg, Seeburgerstrasse 61 (info: www.hotelseeburg.ch, tel. 041 375 55 55): lounge moderna nella hall dell'albergo. Nel Kultur-und Kongresszentrum KKL, Europaplatz 1 (www.kkl-luzern.ch, tel. 041 226 70 70): ristorante, foyer, lounge, terrazza. Vale la pena di venire a Lucerna anche

solo per visitare il KKZ e la sua terrazza sotto il gigantesco tetto prospiciente sul lago. Sammlung Rosengart, Pilatusstrasse 10: una delle migliori collezioni d'arte della Svizzera (Picasso, Klee, Cézanne), allestita in maniera stupenda!

Che ne dite di... rivisitare il Museo dei trasporti? Tra le tante attrazioni, spiccano il cinetreatro IMAX, il planetario e il cosmorama.

Suggerimento di «Panorama». Dal castello di Meggenhorn godetevi la vista sul lago dei Quattro Cantoni, perché difficilmente ne troverete una più bella. Castello e parco sono stati edificati nel 1868, sul modello dei castelli della Loira. Un sogno!

Informazioni:

Lucerna Turismo, tel. 041 227 17 17, www.luzern.org. Svizzera Turismo, www.myswitzerland.com, tel. 00800 100 200 30.

UNA QUESTIONE D'ONORE

Venerdì sera: Gino Bianchi giunge al solito ristorante una mezz'ora prima del tempo. Da anni Ugo, Rita e Mara non arrivano mai al Caffè Felix prima delle venti, anche se nessuno ha mai fissato un'ora precisa. E non c'è alcun motivo per cui proprio oggi le cose dovrebbero andare diversamente. E poi ha bisogno di un po' di tempo, per preparare tutto per bene.

Prende un paio di dépliant sull'e-banking dalla tasca del cappotto e li posa a caso sul tavolo, come se qualcuno li avesse dimenticati. Beninteso non lui. Gino è sicuro che la prima a notarli e a fare un commento sarà Mara. È nella sua natura. E se è lei ad affrontare l'argomento, Gino non avrà bisogno di interpellare direttamente né Ugo, né Rita.

E comunque a lui non piace parlare di questioni finanziarie, in ogni caso non delle sue. Ma soprattutto a nessuno deve venire in mente di affibbiargli l'etichetta di «conservatore dell'età della pietra». Solo perché non ha ancora un collegamento online con la sua banca, deve già difendersi costantemente da questa immeritata reputazione.

Proprio mentre Gino sta per sguaiare la bella carta colorata di uno dei dépliant con l'impronta del suo bicchiere bagnato – le precauzioni non sono mai troppe! – Ugo si affaccia alla porta del bar con uno squillante «Ehilà, come-va-vecchio-mio?». Gino si appoggia allo schienale, traendo un profondo respiro. Sicuramente Ugo potrebbe parlare a lungo su questo tema, ma è meglio aspettare che siano presenti anche le signore, le uniche in grado di ridurre la sua logorrea a una dose sopportabile. Gino ritiene che ciò sia un bene per la comprensione dell'argomento, oltre che un bene in sé.

Fortunatamente sono arrivate anche Mara e Rita, che stanno armeggiando per appendere i loro cappotti nello straripante guardaroba del locale.

Il piano di Gino sembra funzionare: pochi secondi dopo essersi seduta al tavolo, Mara ha già agguantato uno dei dépliant. A qualcuno di voi interessa l'online banking? Oppure siamo rimasti all'età della pietra, quando gli ordini di pagamento si imbucavano nella cassetta delle lettere della banca? Per tutta risposta, Ugo fa uno schiocco con le dita sul suo bicchiere. Rita invece ridacchia scuotendo la testa: per i pagamenti lei si serve da tempo del computer. E fa un figurone buttando lì parole ad effetto come portafoglio virtuale e ticker di borsa.

Gino ordina velocemente altre due coppette di champagne al cameriere: il dialogo in corso tra Rita e Mara non va assolutamente interrotto, per non perdere un solo dettaglio della loro conversazione. La sua concentrazione è al massimo, quando le loro frasi iniziano con «sapessicosa-mi-è-successo». In definitiva è meglio imparare dagli errori degli altri, piuttosto che dai propri.

Una cosa manca però ancora: il commento di Ugo, la sua dotta dissertazione sull'applicazione della moderna tecnologia dell'informazione in generale, e al settore bancario in particolare. Perlomeno

Gino si aspettava qualcosa del genere. E invece niente. Ugo continua a tacere. Al massimo fa schioccare le dita, di tanto in tanto, sul suo bicchiere. Perché?

■ ZANNY ZAUM

Gino non lo sa. Ma se voi – care lettrici e cari lettori – avete una qualche idea sul perché Ugo non si esprime su questo tema, allora scrivetecela entro il 28 febbraio al seguente indirizzo: Panorama «Gino Bianchi», casella postale, 9001 San Gallo. Via e-mail: panorama@raiffeisen.ch. Tra le risposte più originali, estrarremo a sorte un sacco a pelo originale Raiffeisen.



IMPRESSUM | Editore: Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen | Redazione: Pius Schärli, caporedattore; Philippe Thévoz, redattore, edizione francese; Lorenza Storni, edizione italiana | **Concetto, grafica e anteprima di stampa:** Brandt & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandt.ch; Foto di copertina: Marc Wettli | **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 8 volte all'anno | **Edizione:** 307 000 esemplari tedesco, 65 000 esemplari francese, 44 000 esemplari italiano | **Pubblicità:** Kretz AG, Casella Postale, 8706 Feldmeilen, Telefono 01 92550 60, Telefax 01 92550 77, info@kretzag.ch, www.kretzag.ch | **Abbonamenti:** Panorama è ottenibile tramite le Banche Raiffeisen. Riproduzione, anche parziale, solo con l'autorizzazione della redazione. | **Cambiamenti di indirizzo: le modifiche vanno annunciate direttamente alla Banca Raiffeisen di fiducia.**

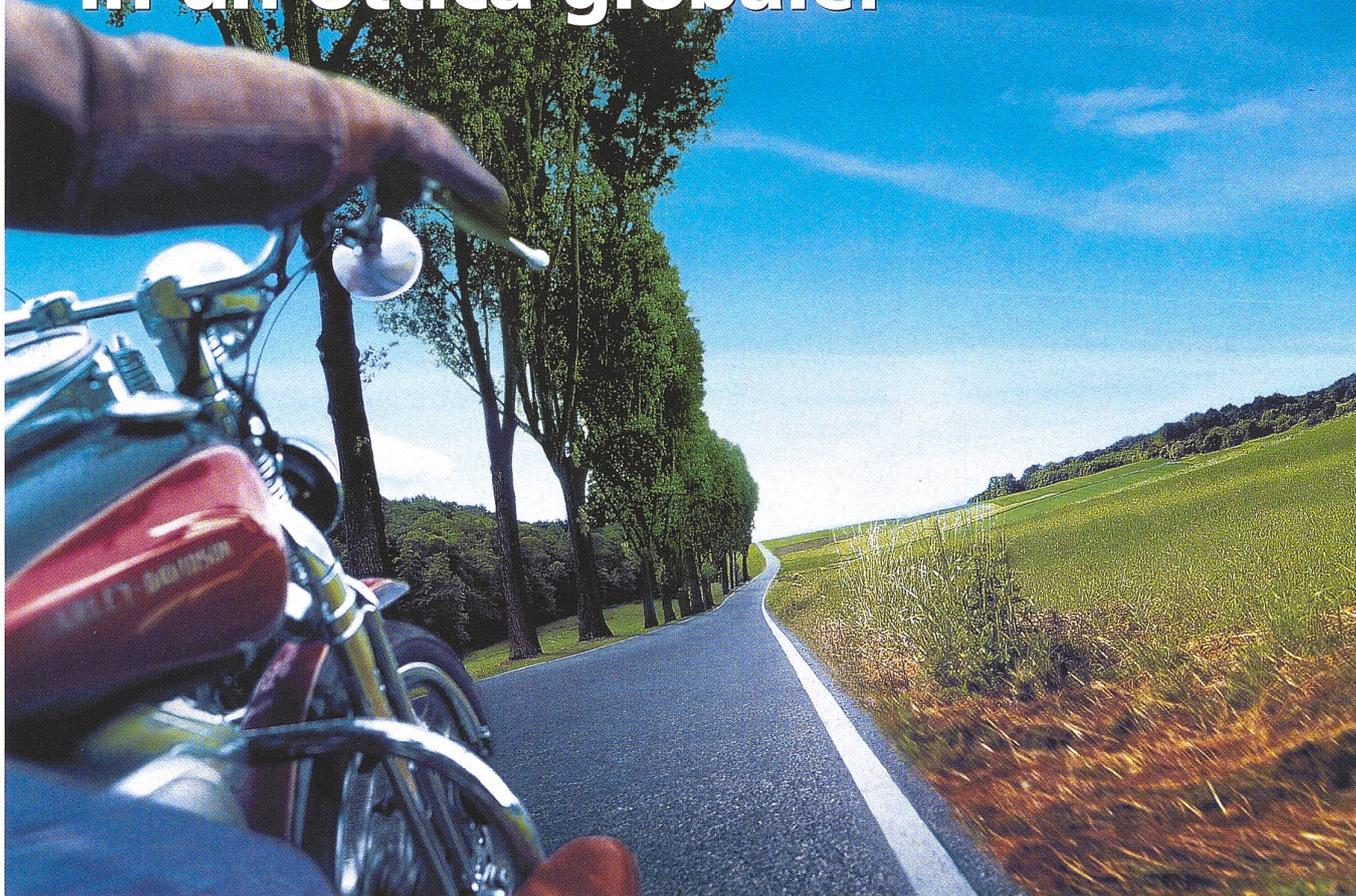
Un'innovazione che apprezzerà: PerfectClean semplifica al minimo i lavori di pulizia!

Le proponiamo questa rivoluzionaria scoperta! Grazie allo speciale trattamento delle superfici del vano di cottura e degli accessori, pulire il forno non sarà più un lavoro brigo-
goso e Lei avrà più tempo per rimanere a tavola insieme ai Suoi cari e agli ospiti. Con PerfectClean, realizzato con la tecnologia d'avanguardia "nano", gli schizzi di unto e i residui di cibo non bruciano praticamente più, fissandosi tenacemente nello smalto. La prova evidente di queste eccezionali proprietà antiaderenti: non dovrà più usare carta per il forno!



Consulenza finanziaria in un'ottica globale.

Pucci, Sulzer



Con noi per nuovi orizzonti

Raiffeisen fa fruttare i vostri investimenti finanziari. Grazie alla nostra competenza, al nostro know-how e alla possibilità di avvalerci di una rete di ricerca e investimento mondiale, elaboriamo per voi la soluzione d'investimento commisurata ai vostri obiettivi finanziari, affinché possiate trarre sempre il massimo profitto dal vostro patrimonio. Beneficiate della nostra consulenza personalizzata, competente e focalizzata su un'ottica globale.

www.raiffeisen.ch

RAIFFEISEN

