

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2005)
Heft: 5

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

Download PDF: 22.02.2025

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

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

PANORAMA

RAIFFEISEN



No. 5 / Agosto 2005



EMOZIONI INVERNALI NELL'ESTREMO NORD



Il fascino delle baite



Avvincenti giri in slitte trainate dai c



Escursioni sulle racchette da neve



Safari con le motoslitte

Settimana invernale in Lapponia
a partire da Fr. 990.-*

Regalatevi l'inverno dei vostri sogni!

Romantici soggiorni di vacanza in solide case di legno con caminetto, giri con le slitte trainate dai cani, safari in motoslitte oppure fantastiche vacanze all'insegna dello sci da fondo. Relax e riposo sotto la luce dell'aurora boreale della Lapponia. Vivete l'inverno come da un libro illustrato – benvenuti nella Lapponia finlandese!

**Volo diretto nel paradiso invernale della Lapponia finlandese.
Ogni sabato dal 17 dicembre 2005 all'11 marzo 2006.**

* Prezzo a persona con 4 persone, compreso volo diretto per la Lapponia finlandese, 7 pernottamenti presso la Villa Armas, esempio di prezzo con partenza il 7.1./14.1.2006, escluse tasse aeroportuali Fr. 82.-



Ordinate ora il nostro Catalogo Invernale dei viaggi in Scandinavia (in francese o tedesco): telefonicamente, tramite Internet oppure lo potete richiedere presso la vostra agenzia viaggi.

☎ 022 717 89 35

www.kontiki.ch

kontikisaga
Il numero 1 per il Nord.

IL MARCHIO: DISTINZIONE E QUALITÀ



Un oggetto di marca si distingue da uno dozzinale per la sua maggiore qualità. E il marchio viene registrato, per proteggere il nome dalle imitazioni approssimative e a buon mercato. Il marchio è dunque espressione di qualità e di distinzione. Acquistando un articolo di marca, si ha la garanzia di aver speso bene i propri soldi.

In materia di reputazione, Raiffeisen rappresenta un benchmark sul mercato bancario svizzero. Ciò significa che Raiffeisen è un punto di riferimento per le altre banche che operano nello stesso segmento di mercato.

Il marchio gode di un'alta considerazione nella nostra società, anche se non è così facile circoscrivere il suo significato nell'immaginario collettivo. Molti lo associano ad un determinato logo o ad un nome. Ma il marchio è ben più di un simbolo. Per una ditta è il corrispondente del carattere per una persona. Ma in primo luogo è una promessa nei confronti della clientela. Le esperienze positive con i nostri istituti

e i loro servizi creano un'immagine positiva presso il pubblico, l'immagine del marchio Raiffeisen. Se riusciamo a soddisfare le aspettative evocate dal nostro nome, manteniamo le promesse fatte ai clienti, guadagnandoci la loro fiducia.

Raiffeisen può vantare un marchio forte, sviluppatosi in oltre cent'anni di storia. Per tradizione, Raiffeisen tiene in gran conto i valori cooperativi. Anche oggi il nostro nome evoca concetti come la vicinanza alla clientela e una consulenza competente e individualizzata, a seconda delle esigenze del singolo cliente. Si tratta di una promessa che intendiamo mantenere anche in futuro.

DR. PIERIN VINCENZ
PRESIDENTE DELLA DIREZIONE
DEL GRUPPO RAIFFEISEN SVIZZERA

Foto: Fotostudio Wagner

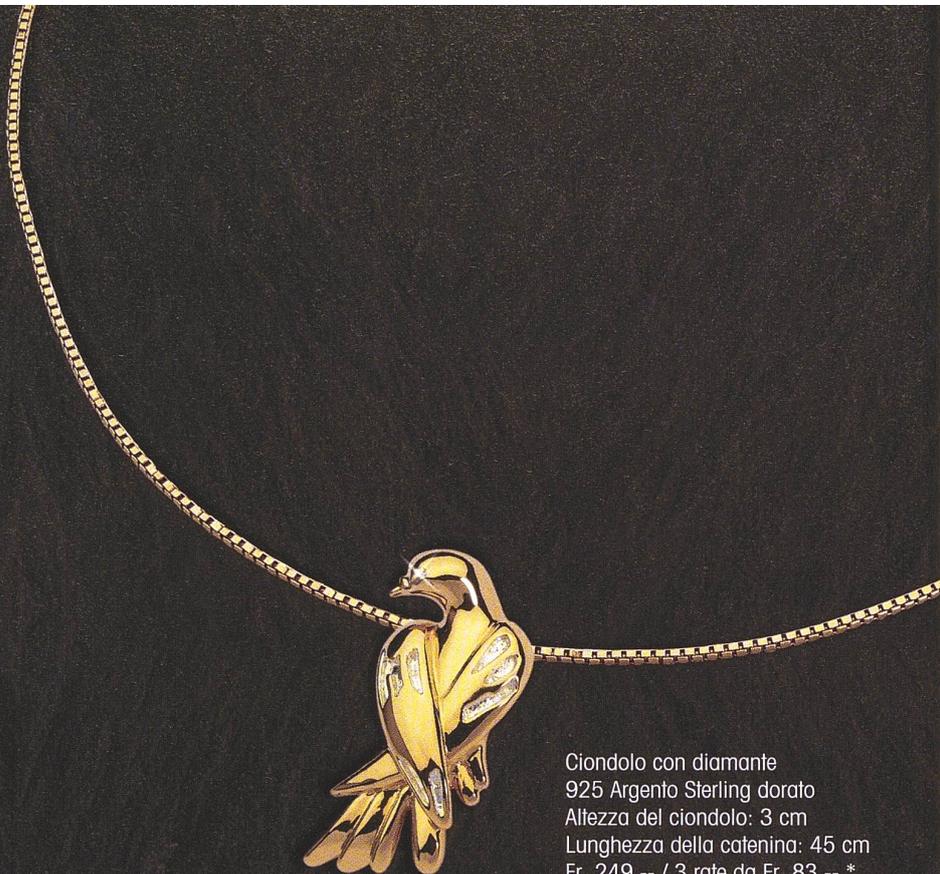
HANS ERNI

Ciò che è iniziato come una visione...

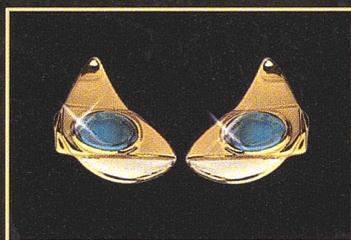
...si sviluppa in una preziosa creazione di gioielli. Il gioiello pone accenti e sottolinea la bellezza della donna come nessun altro accessorio. Con la collezione di gioielli di Hans Erni vi offriamo un ensemble, che seduce grazie alla sua estetica sempre attuale, al gioco affascinante di materiali nobili e ad un concetto brillante. Poiché, dal momento della progettazione fino all'oggetto artistico finito, da questa collezione traspare la vena creativa di Hans Erni. Inconfondibile e unica.



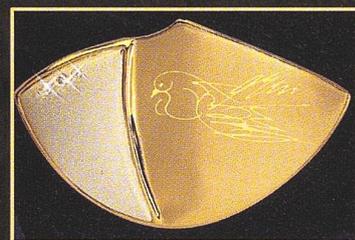
Il concetto brillante:
La collezione di 4 gioielli
riuniti in un oggetto d'arte
Set completo di 4 pezzi Fr. 596.--
6 rate da Fr. 99.30 *
Risparmiate Fr. 100.-- sul prezzo unitario



Ciondolo con diamante
925 Argento Sterling dorato
Altezza del ciondolo: 3 cm
Lunghezza della catenina: 45 cm
Fr. 249.-- / 3 rate da Fr. 83.-- *



Orecchini a perno con zircone blu
925 argento Sterling/dorato
Altezza: 1,6 cm
Fr. 249.-- / 3 rate da Fr. 83.-- *



Spilla con 3 diamanti
e incisione della firma di Hans Erni
925 argento Sterling/dorato
Lunghezza: 4 cm
Fr. 198.-- / 3 rate da Fr. 66.-- *

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

* (+ Fr. 7.90 per Spedizione e Servizio)

Buono d'ordine esclusivo
Termine di ordinazione: 26 settembre 2005

Si, ordino quanto segue della collezione di gioielli di Hans Erni

- Ciondolo e catenina
 Orecchini Spilla
 Ordino il set completo di gioielli, perciò **risparmio Fr. 100.--**
 Desidero una fattura complessiva Desidero pagare a rate

47593

Garanzia Soddisfatti o Rimborsati valida 30 giorni

Per cortesia, compilare in stampatello e spedire subito a:
Bradford Gruppe • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tel. 041 768 59 59 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

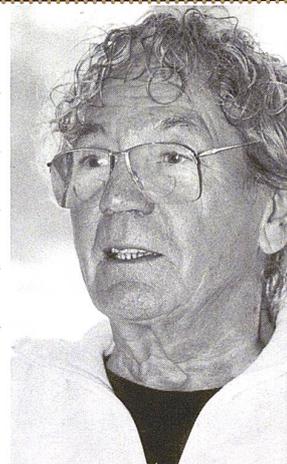
Nome/Cognome

Via/N.

Cap/Città

Telefono

Data/Firma





In copertina

I tradizionali punti di forza della Raiffeisen, in particolare la vicinanza alla clientela, sono fattori molti apprezzati soprattutto in un'epoca frenetica come la nostra. Nella foto il cliente Alex Harder (a d.) - con il vice direttore della Banca Raiffeisen Gossau, Rolf Osterwalder - è molto soddisfatto del tempo che l'istituto gli dedica.

Foto: B&S

DOSSIER

6 Vicinanza alla clientela

Raiffeisen è vicina al cliente come nessun'altra banca. Diversi studi indipendenti lo confermano.

DENARO

12 Quale ipoteca fa per me?

Giusta decisione al momento giusto.

RAIFFEISEN

16 «Mantenere la rotta»

Il Gruppo Raiffeisen in buona salute: lo affermano anche i delegati.

19 A spasso con tutta la famiglia

Per i soci vacanze a buon prezzo a Sörenberg.

20 Phishing: una tecnica pericolosa

Attenzione a internet o alla posta elettronica. Consigli per proteggervi.

24 Vincitori alle... stelle

Reporter della Lobby svizzera dei bambini alla festa finale del concorso Raiffeisen per la gioventù.

26 Zurbruggen: un nome, una garanzia

Prima era Pirmin a far sognare gli appassionati dello sci elvetico; oggi è Silvan.

30 Un successo

Riuscitissima la festa dello sport a Olten con la Raiffeisen sponsor.

33 Prima falconiera in Ticino

Nel Parco San Grato a Carona.

TEMPO LIBERO

36 Nel parco dei mulini

Nelle Centovalli all'inizio dello storico sentiero del mercato.

39 «I miei due musei privati»

Singolare iniziativa in Valle Morobbia.

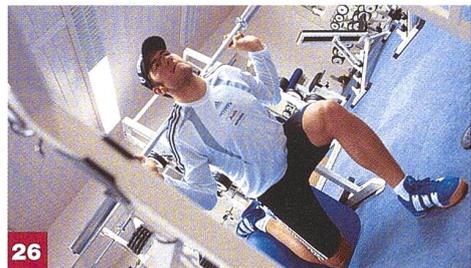
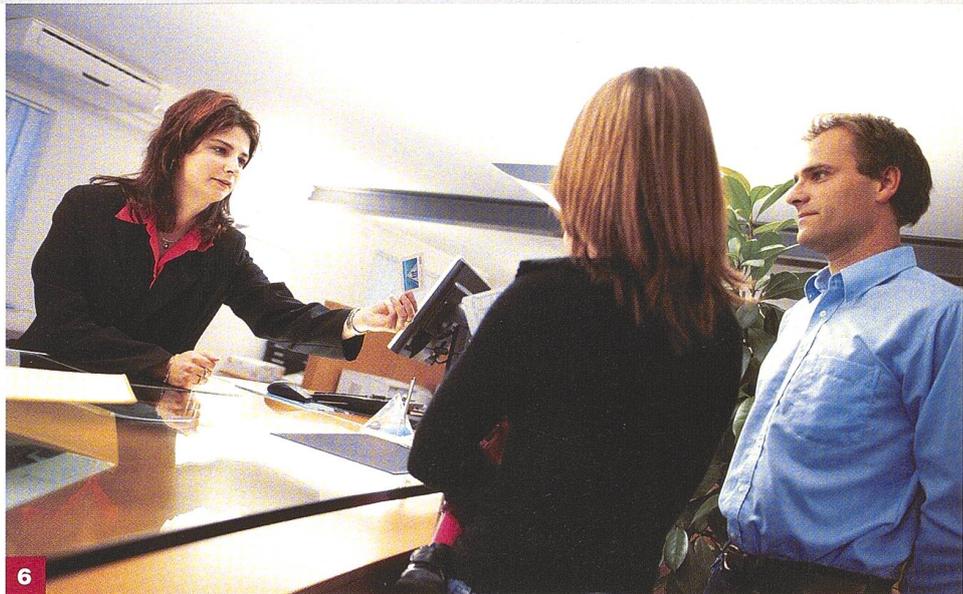
42 Puntare sul cavallo giusto

Corse e scommesse piacciono agli svizzeri.

L'ULTIMA

46 Servizio alla clientela

Gino Bianchi e il 635...



Ogni banca desidera essere vicina alla clientela. Ma a questo riguardo, nessun istituto finanziario è finora riuscito a battere le Banche Raiffeisen. Alcuni studi dimostrano che la vicinanza alla clientela non è solo un fatto geografico. Oltre ad aprire nuovi orizzonti, le Banche Raiffeisen si situano all'interno di un orizzonte molto promettente.

VICINANZA ALLA CLIENTELA



**Carole e Laurent Paschoud
con la figlia Anais, Corseaux (VD):**

«Presso la Raiffeisen, il cliente è ancora una persona e non solo un numero di conto».



Alex Harder, Gossau (SG):

«Mi piace la consulenza Raiffeisen, perché si prende tutto il tempo necessario e propone anche i prodotti delle società partner».

rete capillare dell'organizzazione Raiffeisen – circa 1200 sportelli bancari – ha una notevole influenza sulla scelta della banca di fiducia. I risultati indicano però chiaramente che la vicinanza alla clientela non è solo un fatto geografico.

RISULTATI ECCELLENTI

Un secondo fattore è perlomeno altrettanto importante: la qualità della consulenza e del servizio. Nello studio-Link, gli interpellati hanno ad esempio giudicato la competenza in investimenti delle Banche Raiffeisen superiore a quella delle grandi banche. Un altro studio – pubblicato nel febbraio 2005 da Booz Allen Hamilton – permette di meglio capire il motivo di questo giudizio. La rinomata società di consulenza ha intervistato oltre 600 clienti bancari in sei paesi europei, interpellandoli in merito alle loro aspettative. Sull'altro fronte, ha esaminato le prestazioni di diversi istituti finanziari, tra cui 33 banche svizzere.

Tutti i risultati rilevanti per l'attività retail sono quindi confluiti in un cosiddetto retail banking index. Nei quattro settori esaminati – servizio filiali, competenza prodotti, informa-

zioni alla clientela e alla vendita – le banche svizzere hanno ottenuto risultati eccellenti. Raiffeisen può addirittura vantare il miglior servizio alla clientela. E i quattro istituti Raiffeisen presi in considerazione dallo studio sono risultati i migliori in quasi tutti gli ambiti testati.

CONSULENZA AL TOP

Le Banche Raiffeisen hanno totalizzato il massimo dei voti nella flessibilità degli orari di apertura e nell'ambiente agli sportelli, due ambiti altrimenti giudicati perfettibili dalla clientela delle banche svizzere. Raiffeisen ha superato la concorrenza anche nella valutazione dell'approccio di consulenza globale, nonché del processo proattivo nell'ambito dei colloqui individuali. Lo studio ha infatti evidenziato che, all'occorrenza, la maggioranza dei clienti vorrebbe ricevere informazioni supplementari e proposte per altri prodotti. Alla voce competenza prodotti, Raiffeisen si è nuovamente classificata ai primi posti. Come nel caso di altre banche, esiste ancora un potenziale di miglioramento in materia della fidelizzazione dei clienti.

Grazie alla loro vicinanza alla clientela, le oltre 400 Banche Raiffeisen si sono fatte un nome tra gli istituti finanziari svizzeri. In uno studio del novembre 2004 – commissionato da Tamedia AG all'istituto di ricerche di mercato Link – il marchio «Raiffeisen» si è classificato al secondo posto in materia di popolarità. Il terzo gruppo bancario della Svizzera si situa al secondo posto anche come banca di riferimento e, in questo ruolo, vanta la clientela più soddisfatta e gode del più alto grado di fiducia. Lo studio conferma che la

Ci sono decisioni di cui non ci si pente mai. Capienza notevole, resistenza, solidità, affidabilità: sono queste le caratteristiche che garantiscono un legame duraturo. Ma le qualità intrinseche di una SieMatic sono molte di più: materiali pregiati, lavorazione perfetta, massima individualità. Valori che nell'azienda di famiglia SieMatic hanno una lunga tradizione. Perché da 75 anni vengono prodotte cucine di prim'ordine - e nient'altro. Per questo è così facile rimanere fedeli a una SieMatic, anche se di fatto l'avete scelta per la sua bellezza.



Di preferenza il meglio.

SieMatic

EXPO
ARREDO
MENDRISIO

EXPO ARREDO SA - Via Vignalunga, 2c - CH-6850 Mendrisio - Tel. 091 6461047 - info@expoarredo.ch - www.expoarredo.ch

Per l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, l'approfondito studio di Booz Allen Hamilton è una conferma che il Gruppo Raiffeisen si situa all'interno di un orizzonte molto promettente. Secondo Simone Maier Bègré – responsabile del marchio Raiffeisen – assai più del riconoscimento della qualità della consulenza, colpisce piacevolmente l'alta competenza attestata dal mercato al marchio Raiffeisen: «Offriamo un solido standard di base, sul quale continueremo a costruire. La nostra priorità è rispondere concretamente alle esigenze della clientela, mediante gli opportuni strumenti e una consulenza finalizzati a questo scopo».

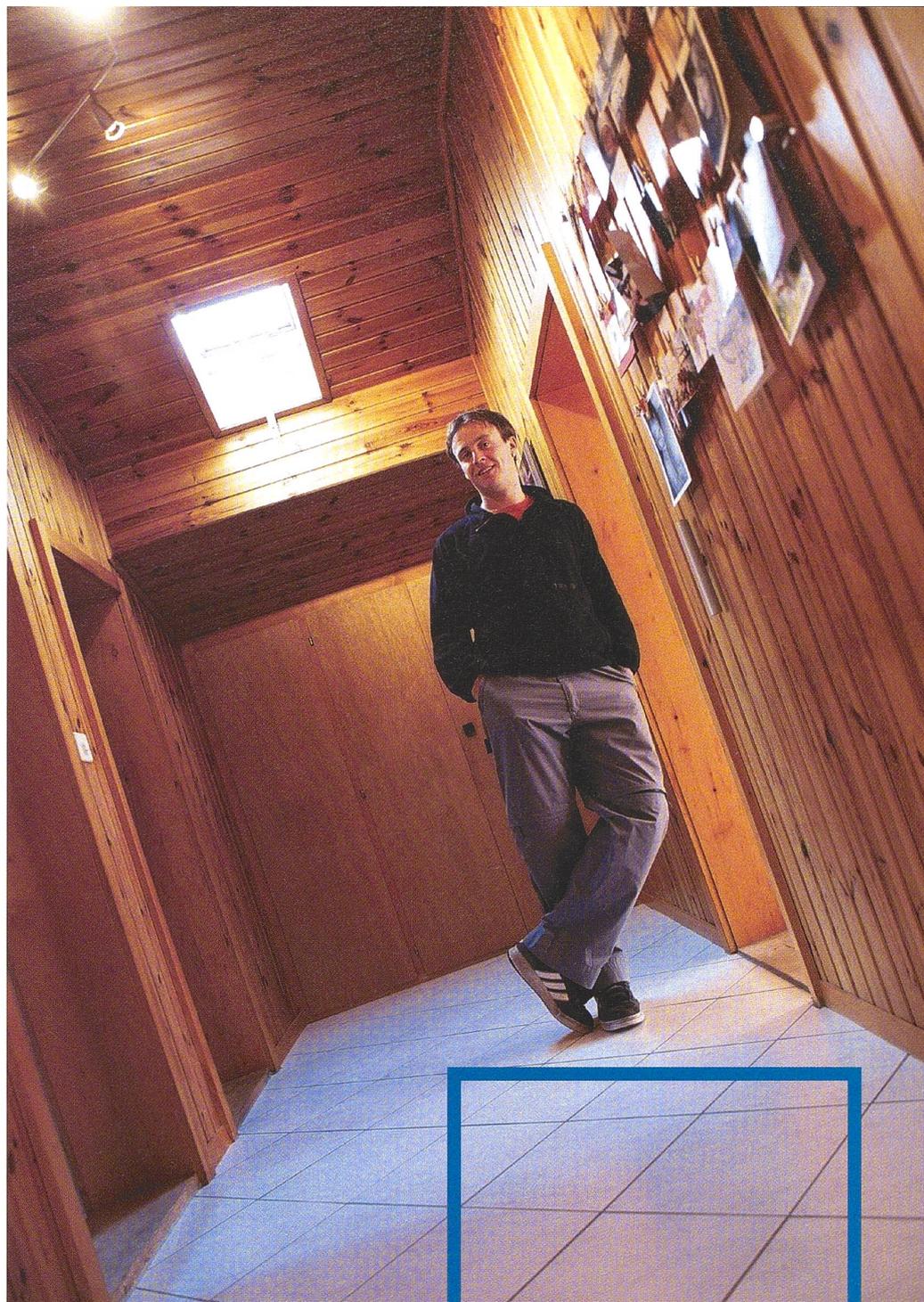
FINANCEEXPERT = ALTA QUALITÀ

Nel caso di Raiffeisen, si è rivelata particolarmente opportuna la messa a punto di prodotti specifici per ogni fase della vita, in modo tale da rispondere alle esigenze di un gran numero di clienti. «Il cliente deve sentirsi preso sul serio in qualsiasi circostanza», osserva Simone Maier Bègré, sottolineando il valore della consulenza personale, premessa di ogni decisione. Presso la Raiffeisen, FinanceExpert è il marchio di qualità per una consulenza di alta qualità, inserita in una prospettiva globale. Anche nelle questioni finanziarie di una certa complessità, la consulenza delle Banche Raiffeisen permette infatti di elaborare (e verificare periodicamente) una soluzione individuale, adeguata alla situazione esistenziale del momento.

Lo studio di Booz Allen Hamilton evidenzia che, in un'ottica di rendimento, le banche svizzere devono aumentare le vendite, e dunque anche il guadagno per singolo cliente. Questo è ovvio, perché si tratta dell'altra faccia della consulenza globale. Presso Raiffeisen non è un tabù che, per motivi economico-aziendali, la consulenza deve anche fruttare qualcosa. «Siamo, e intendiamo rimanere, una banca per tutti, non solo per i clienti che ci portano lautissimi guadagni. Dobbiamo tuttavia adoperarci per meglio sfruttare il potenziale dei singoli clienti. Senza esercitare pressioni, nell'ambito delle relazioni bancarie già esistenti dobbiamo di nostra iniziativa sollevare temi che riteniamo possano interessare alla clientela», afferma Simone Maier Bègré. Le banche che già hanno adottato questa politica sono state piacevolmente sorprese dalle reazioni dei clienti: un altro risultato tutt'altro che sorprendente dello studio di Booz Allen Hamilton.

«MISTERY SHOPPING»

Oltre al costante miglioramento della qualità del servizio e della consulenza alla clientela,



Raiffeisen intende dare una dimensione ancora più ampia alla vicinanza alla clientela, la chiave del suo successo. Secondo Simone Maier Bègré, nella relazione banca-cliente è opportuno ridurre al minimo la distanza temporale (orari di apertura, tempi di elaborazione e di reazione), la distanza relazionale (contatto personale, ancoraggio alla realtà locale) e la distanza istituzionale (processi decisionali, modalità di lavoro). Il maggior potenziale di miglioramento si riscontra a livello delle competenze decisionali delle circa 450 Banche Raiffeisen giuridicamente

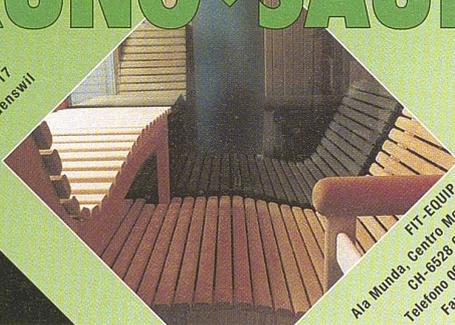
Marco Decurtins, Naters (VS):

«Ho deciso di diventare socio, perché ho capito che la Raiffeisen è una banca per tutti».

KÜNG-SAUNA

Vediate la nostra esposizione di Wädenswil, oltre 800 mq2 con una grande e unica varietà di idee per la sauna e il wellness! (preannunciare p.f. la visita)

KÜNG AG Saunabau
Rüthiwalstrasse 17
CH-8620 Wädenswil



Alta Munda, Centro Mondo 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 possibile un design mirate ed un rapporto prezzo-prestazione conveniente siamo il vostro partner competente per il benessere ed un piacere inconfondibile alla sauna. E-Mail: info@kueng-sauna.ch
www.kueng-sauna.ch

Design individuale
Fabbricazione propria
Servizio in tutta Svizzera

- Tagliando per la documentazione
- Sauna finlandese
 - Bio-Sauna/USA
 - Sauna in legno massiccio
 - Bagno turco
 - Idromassaggio
 - Solarium
 - Terme
 - Infrastrutture wellness

Nome _____
Via _____
CAP/Loc. _____
Telefono _____
Pan _____



FRATELLI

GEROSA SA



IMPIANTI ELETTRICI
TELEFONI
ELETTRODOMESTICI
CHIASSO

Corso San Gottardo 117 - 8630 CHIASSO - Tel. 091 697 63 88 - Fax 091 697 63 83
E-Mail: fgerel@bluewin.ch

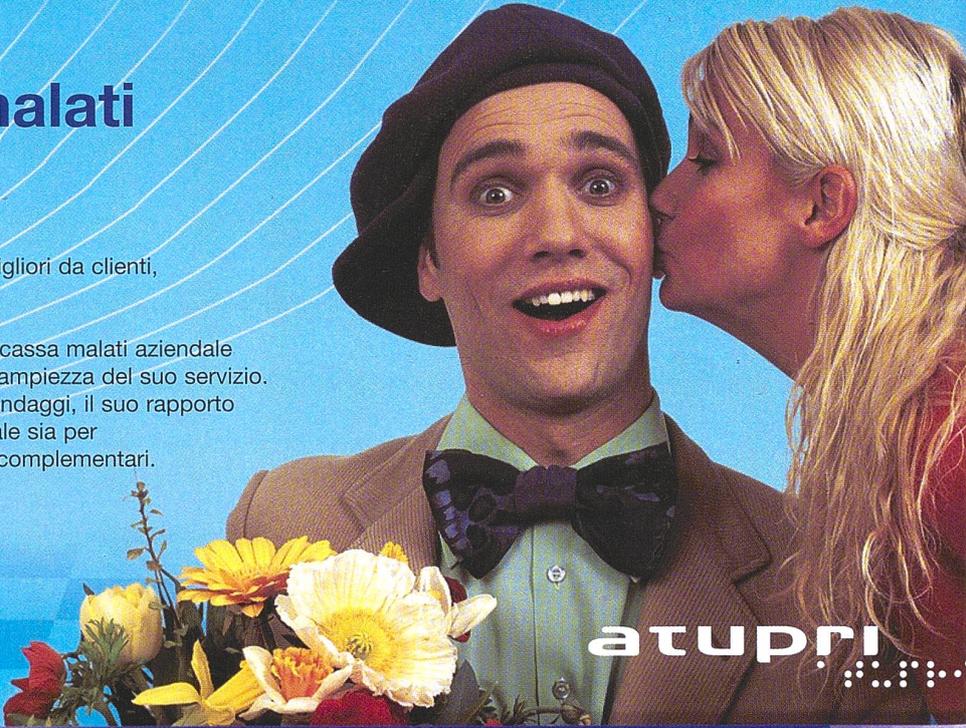
L'Atupri Cassa malati ha molti amici

Perché l'Atupri viene giudicata sempre tra le migliori da clienti, istituti di ricerca e media?

Il successo dell'Atupri, fondata nel 1910 come cassa malati aziendale delle FFS, è dovuto innanzitutto alla forza e all'ampiezza del suo servizio. In secondo luogo, come attestato da diversi sondaggi, il suo rapporto prezzo/rendimento è molto vantaggioso. Ciò vale sia per l'assicurazione di base sia per le assicurazioni complementari.

Operiamo all'insegna del motto «Be a Friend». Quando vi deciderete per l'Atupri?

Chiedete per telefono un'offerta allo 0844 822 122 oppure online: www.atupri.ch



atupri

www.atupri.ch

Affidabile e di successo

autonome. La base per i miglioramenti sono spesso i metodi impiegati anche dallo studio di Booz Allen Hamilton: i sondaggi presso la clientela o la tecnica del «mystery shopping», in cui persone appositamente addestrate si presentano in banca fingendosi normali clienti.

«Svolti in maniera corretta, i sondaggi sono un valido strumento per rilevare il grado di soddisfazione della clientela e possono fornire importanti indicazioni per le decisioni strategiche di una Banca Raiffeisen», assicura il Dr. Mischa Eckart, dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR), responsabile dei sondaggi. «A nostro parere, si tratta di uno strumentario indispensabile per orientare la vendita dei prodotti di una Banca Raiffeisen. Per questo motivo offriamo ai nostri istituti questo servizio all'interno di un pacchetto globale».

A cominciare dalla scelta del tipo e della portata del sondaggio, passando per la logistica e la valutazione del questionario, fino all'analisi vera e propria e alla messa a punto delle misure necessarie, l'intero processo avviene



con il sostegno e il coordinamento dell'USBR. Le decisioni vengono prese insieme con la direzione e il consiglio di amministrazione della banca interessata. All'occorrenza, gli specialisti dell'USBR prestano assistenza nell'attuazione delle misure concordate.

■ JÜRIG SALVISBERG



Paula Tscherrig, Naters (VS):

«Per me la maggiore attrattiva della Raiffeisen è la sua vicinanza alla clientela».

Intervista a Martin Häni, presidente del CdA della Banca Raiffeisen Regio Altnau

«Panorama»: Cosa ha indotto la Banca Raiffeisen Regio Altnau a svolgere un sondaggio presso la clientela?

Martin Häni: La soddisfazione della clientela è uno dei principali indicatori per la nostra Banca Raiffeisen. Il sondaggio ha lo scopo di verificare se siamo all'altezza delle aspettative della clientela, in materia di fiducia, di offerta di prodotti e servizi, di gentilezza e professionalità dei nostri quadri e collaboratori. D'altro canto, desideriamo anche coinvolgere sempre di più soci e clienti nei processi di cambiamento della loro banca di fiducia, per essere in grado di rispondere appieno anche alle esigenze del futuro.

Secondo lei, quali sono i criteri essenziali di una buona relazione banca-cliente?

L'attività bancaria è in primo luogo una questione di fiducia. E la fiducia si costruisce mediante una relazione diretta e personale. I principali fattori di successo sono questi. E le Banche Raiffeisen li tengono in gran conto, come hanno nuovamente dimostrato alcuni recenti studi nel settore bancario. Nel suo raggio di attività, anche la Banca Raiffeisen Regio Altnau – con sede principale ad Altnau e sportelli

a Bottighofen, Güttingen, Landschlacht, Langrickenbach e Lengwil – è molto vicina al mercato. Intrattiene infatti relazioni molto strette con la clientela.

Quali sono i punti forti della Banca Raiffeisen rispetto alla concorrenza?

La Banca Raiffeisen è ancorata alla realtà locale e per questo motivo il suo operato è trasparente e circoscritto. Le relazioni bancarie sono caratterizzate dalla vicinanza alla clientela (in termini sia geografici che di mentalità), ma anche da un'offerta di prodotti e servizi ben strutturata, personalizzata e conveniente. Negli ultimi tempi, il nome Raiffeisen si è affermato come un marchio di successo, dinamico ma al contempo stabile. Un'evoluzione positiva, attestata dal notevole aumento di soci e clienti anche presso la nostra banca.

Foto: ma.d.



Come valuta le prospettive di sviluppo della Banca Raiffeisen Regio Altnau, e dove si situano le principali sfide del prossimo futuro?

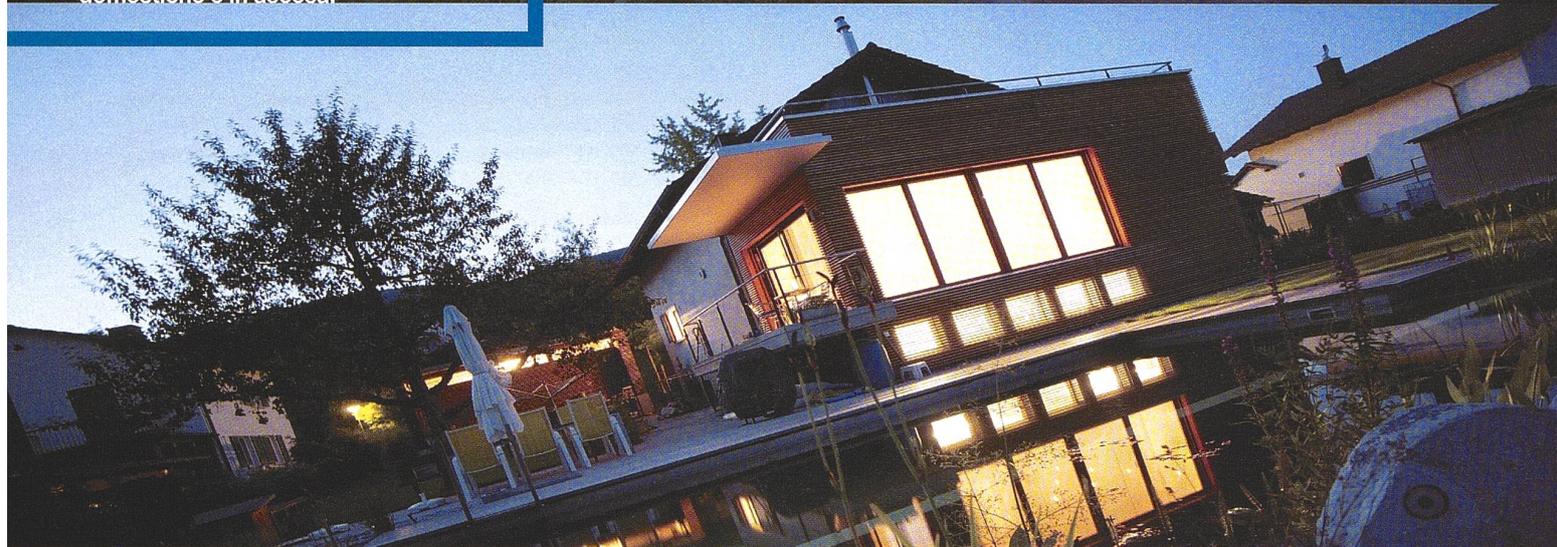
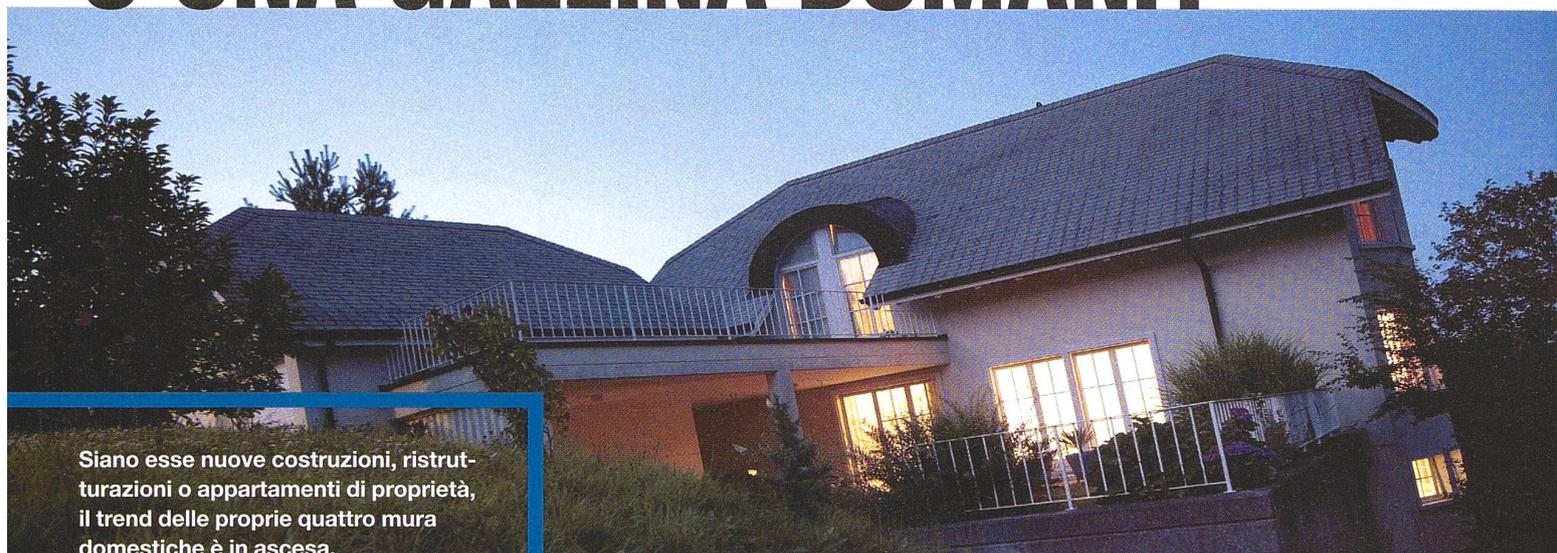
Il contatto personale e la vicinanza geografica alla clientela rimangono decisivi, soprattutto nelle operazioni retail. A questo riguardo, la Banca Raiffeisen Regio Altnau è in una situazione ottimale, grazie alla sua fitta rete di sportelli. Come dimostrano recenti studi, la ricca offerta di canali di vendita elettronici non ha per nulla soppiantato lo sportello bancario reale. Al contrario: il rapporto personale tra il cliente e la banca di fiducia è destinato a rimanere uno dei principali fattori del successo di un istituto.

Lo sportello virtuale si sviluppa costantemente, ma per noi rimane solo un complemento – e non un sostituto – dell'attività in sede. In definitiva, il successo dipenderà dal giusto equilibrio tra i diversi canali di distribuzione, che anche in futuro dovranno tenere conto delle esigenze della clientela. Altri fattori importanti, dai quali non è possibile prescindere, sono un'offerta di prodotti e servizi personalizzata, nonché un team di collaboratori competenti e motivati.

Intervista: Karl Hofstetter

UN UOVO OGGI O UNA GALLINA DOMANI?

Siano esse nuove costruzioni, ristrutturazioni o appartamenti di proprietà, il trend delle proprie quattro mura domestiche è in ascesa.



La proprietà delle mura domestiche è un sogno sempre più abbordabile. Lo rileva il bollettino mensile di statistiche economiche della Banca Nazionale Svizzera: dal 1994 il volume complessivo dei crediti ipotecari utilizzati è aumentato di oltre 107 miliardi di franchi.

La tendenza all'acquisto delle quattro pareti domestiche è oggi ulteriormente favorita dagli interessi ipotecari ad un minimo storico. Se, all'inizio degli anni novanta, i proprietari di un'abitazione dovevano mettere in conto interessi dell'ordine dell'8 e 9 per cento, attualmente beneficiano di tassi molto inferiori, non superiori al 2-4 per cento. Presso la Raiffeisen, il tasso di interesse variabile per l'ipoteca di primo grado ammonta ad esempio a solo il 3 per cento. E per un'ipoteca a tasso fisso, i clienti Raiffeisen devono pagare un interesse del 3,125 per cento. Questo marcato ribasso è in relazione alla situazione generale degli interessi. I tassi ipotecari dipendono infatti dal mercato e seguono le oscillazioni dei mercati finanziari. E anche qui i tassi sono ad un minimo storico.

IN LINEA CON LA CONGIUNTURA

Quale sarà l'evoluzione dei tassi ipotecari nel prossimo futuro? Prevedere l'andamento a bre-

ve termine degli interessi è relativamente facile, perché sostanzialmente sono guidati dalla politica della Banca Nazionale Svizzera, che è a sua volta influenzata dalla situazione congiunturale. L'economia svizzera si trova ancora in una fase di espansione, ma si tratta di una crescita su basi relativamente modeste: gli economisti prevedono infatti una crescita del prodotto interno lordo svizzero non superiore all'1,6-1,8 per cento.

In considerazione di queste circostanze, se quest'anno la Banca Nazionale Svizzera aumenterà i tassi guida, lo farà in maniera solo moderata. Gli esperti prospettano pertanto solo un leggero aumento dei tassi ipotecari a breve termine. L'evoluzione dei tassi ipotecari a lungo termine è invece strettamente correlata con le aspettative inflazionistiche degli operatori di mercato. Quest'anno l'economia svizzera non farà grandi balzi avanti, e di conseguenza anche il rischio di inflazione rimane contenuto. Gli esperti prevedono pertanto che

nel 2005 anche gli interessi ipotecari a lungo termine rimarranno invariati o faranno registrare un aumento minimo.

L'economia svizzera non è però isolata dal resto del mondo. Questa visione sarebbe una troppo comoda semplificazione della reale situazione sul mercato ipotecario. Per farsi un quadro completo dell'andamento dei tassi ipotecari, occorre dunque tenere conto anche della congiuntura globale, considerando numerosi altri fattori, come l'evoluzione dell'inflazione in Eurolandia o l'andamento del prezzo del petrolio, il debito pubblico degli USA, nonché la situazione congiunturale in Estremo Oriente. Tutti questi fattori di mercato (e molti altri ancora) influiscono sul livello dei tassi ipotecari in svizzera.

STATISTICAMENTE PIÙ CONVENIENTI

I tassi ipotecari variabili sono spesso ritenuti troppo rischiosi: l'aumento degli interessi può subito ripercuotersi assai dolorosamente sul

Intervista a Titus Lenz, responsabile Produktmanagement prodotti di bilancio

«Panorama»: I tassi ipotecari sono ad un minimo storico. Quale ipoteca si addice ai proprietari di un'abitazione, che prevedono una stagnazione o addirittura un'ulteriore flessione degli interessi a medio e lungo termine?

Titus Lenz: A tali clienti si addice un modello ipotecario con il tasso agganciato al Libor. Presso la Raiffeisen si tratta dell'ipoteca Libor-Top. In questo caso, l'interesse si adegua automaticamente ogni sei mesi alle variazioni del tasso Libor. È dunque la variante che permette di beneficiare più in fretta di un ribasso degli interessi. Se però si prevede una stagnazione

dei tassi e si persegue in primo luogo la sicurezza del budget, vale la pena di sottoscrivere un'ipoteca fissa. Questa soluzione non prevede l'adeguamento ad un eventuale ribasso dei tassi, ma in cambio offre la sicurezza di non subire nessun contraccolpo in caso di un loro aumento. Fino alla scadenza del contratto, il budget familiare è pertanto preservato.

Gli economisti prevedono un leggero miglioramento della congiuntura a partire dal prossimo autunno/inverno. La conseguenza sarebbe un moderato rialzo degli interessi. Quale modello ipotecario consiglia ai clienti che condividono queste aspettative?

Anche in caso di un moderato aumento degli interessi, la maggioranza dei clienti probabilmente sceglierebbe un'ipoteca fissa. Solo questo modello ipotecario mette al riparo da qualsiasi variazione del tasso, fino alla scadenza del contratto. A seconda delle esigenze individuali del cliente, sarebbe opportuno ripartire l'onere ipotecario complessivo in due

parti: una con ipoteca fissa e l'altra con ipoteca variabile. La prima garantisce una parte della sicurezza del budget e la seconda permette la necessaria flessibilità per gli ammortamenti.

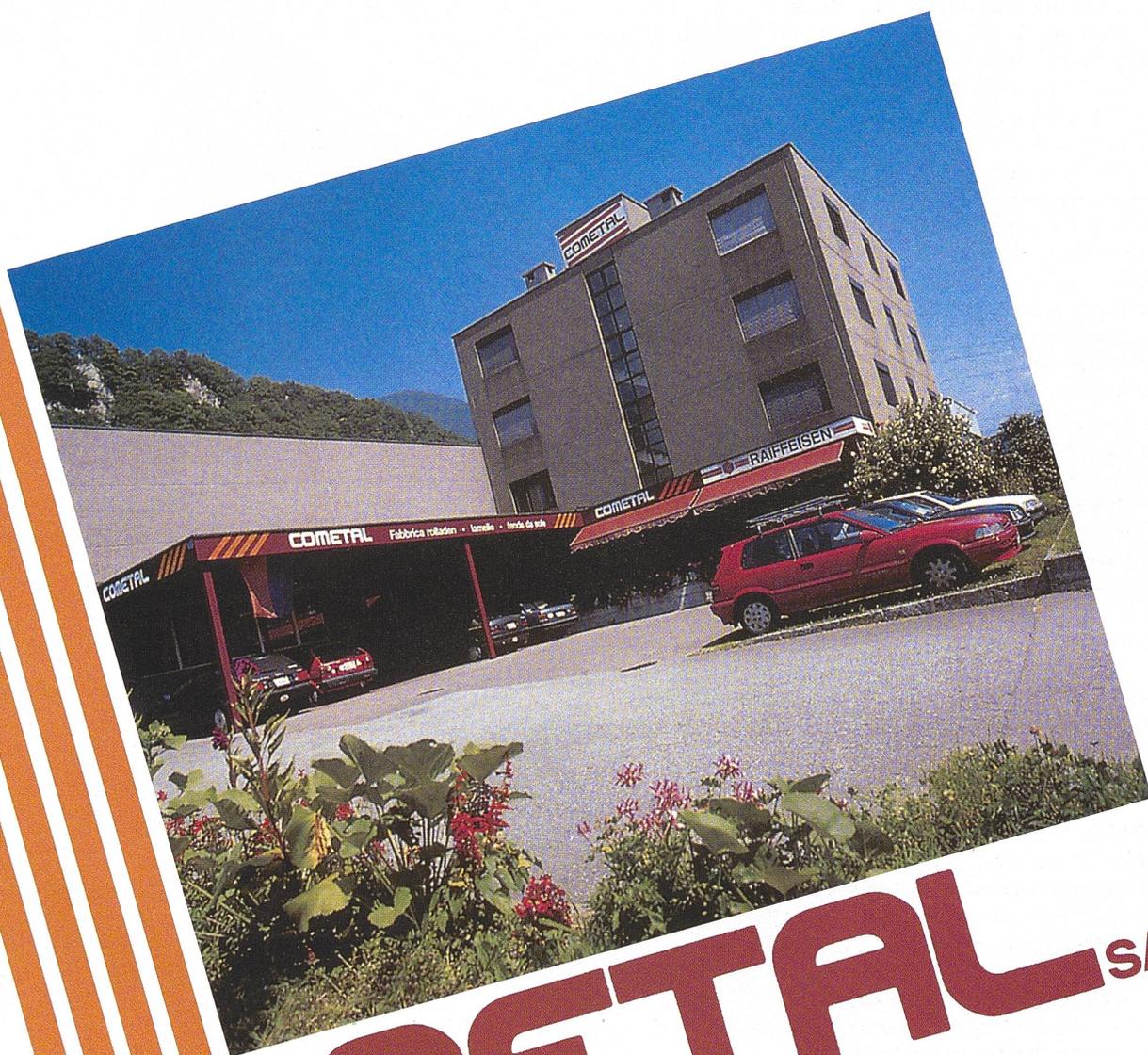
Ma molti proprietari non sono per nulla sicuri di come evolveranno i tassi ipotecari. Raiffeisen dispone di un modello buono per tutte le evenienze?

In questo caso la scelta migliore è una combinazione di scadenze e modelli ipotecari diversi. A seconda delle esigenze individuali del cliente, una parte del finanziamento ipotecario potrebbe avvenire mediante un'ipoteca Libor-Top e il resto con un'ipoteca fissa. Nell'attuale situazione degli interessi, che non presenta grandi margini per ulteriori ribassi, è senz'altro possibile limitarsi alle ipoteche a tasso fisso. Queste ultime dovrebbero però avere scadenze diverse, in modo tale che – come ho spiegato prima – gli effetti di un eventuale rialzo sarebbero più contenuti.

Intervista: Zoltán Tamássy



Foto: m.a.d.



COMETAL^{SA}

FABBRICA DI LAMELLE
ROLLADEN E TENDE DA SOLE

6595 RIAZZINO-LOCARNO
Tel. 091 859 10 22
Fax 091 859 27 03

portamonete dei debitori ipotecari. Ma le statistiche depongono a favore delle ipoteche a tasso variabile. Uno studio del giornale di economia «Finanz und Wirtschaft» ha dimostrato che i tassi fissi erano più onerosi di quelli variabili, in quasi i due terzi dei casi esaminati. I tassi variabili sono convenienti solo quando si situano ad un livello inferiore alla loro media pluriennale. Ed è proprio quanto accade attualmente (cfr. grafico). Numerosi proprietari decidono pertanto di fissare a lungo termine questa particolare situazione, mediante un'ipoteca a tasso fisso.

Ma anche le ipoteche a tasso fisso non sono esenti da rischi. Stipulato il contratto, il cliente è tenuto a corrispondere l'interesse fisso fino alla scadenza. Se nel frattempo i tassi ipotecari diminuiscono, egli dovrà continuare a pagare un onere più alto. Un altro svantaggio delle ipoteche a tasso fisso è che di regola esse non possono essere ammortate. L'ammortamento è possibile solo in maniera indiretta, accantonando separatamente i tassi di ammortamento e rimborsandoli tutti insieme alla scadenza del contratto. Una circostanza particolarmente svantaggiosa si verifica ad esempio quando il proprietario di un'abitazione eredita durante il periodo di decorrenza del contratto e vorrebbe usare l'eredità per diminuire l'onere ipotecario. Con un'ipoteca a tasso fisso dovrà attendere la scadenza del contratto.

MIX INDIVIDUALE DI FINANZIAMENTO

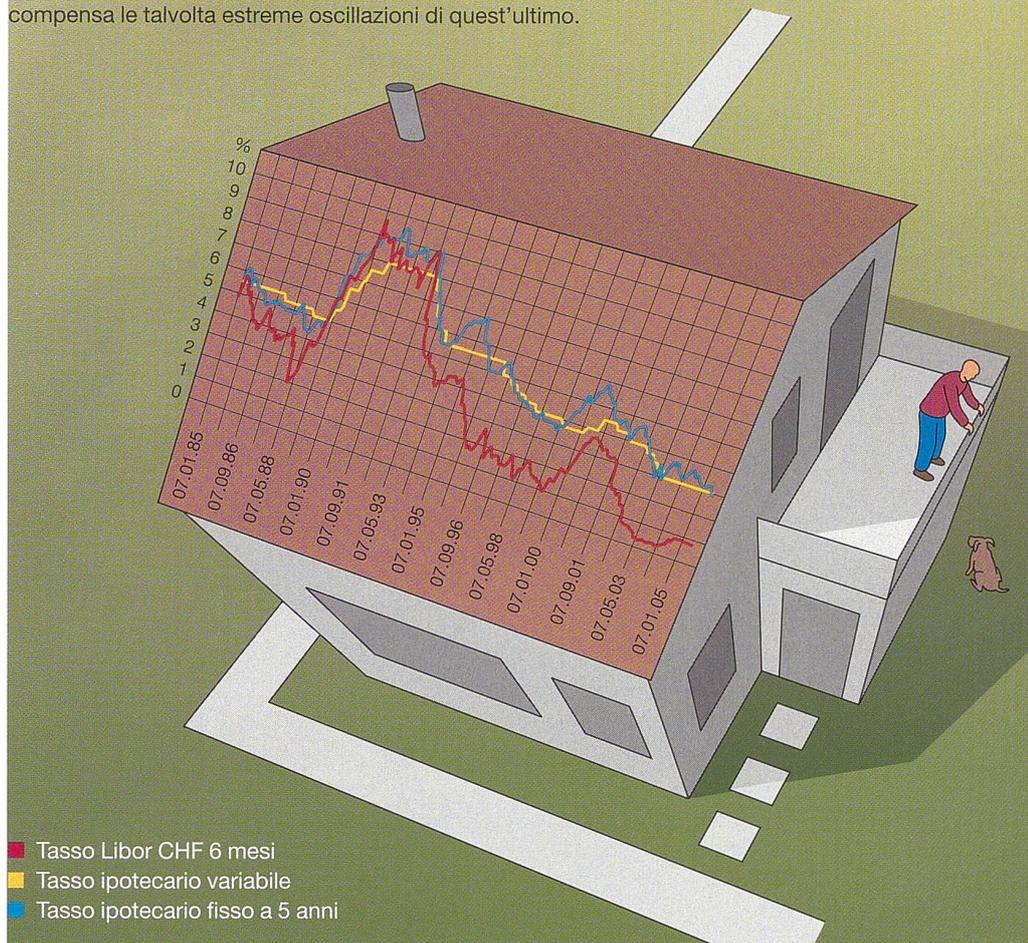
Il seguente esempio serve a illustrare l'importanza di saper prendere la giusta decisione al momento più opportuno. E non si tratta di lesionare il centesimo, ma della possibilità di risparmiare varie decine di migliaia di franchi. Chi nel 1994 ha stipulato un'ipoteca di 500 000 franchi con un tasso fisso a cinque anni, ha sborsato in tutto 162 500 franchi in interessi. Un'ipoteca a tasso variabile avrebbe prodotto un onere complessivo di 123 740 franchi. Una differenza di ben 38 750 franchi!

I numerosi fattori che influiscono sugli interessi ipotecari inducono perlomeno a concludere che le opinioni circa il loro andamento sono tante quanti sono gli operatori economici. Se in passato l'ipoteca fissa a cinque anni rappresentava la classica variante ipotecaria, oggi le possibilità di finanziamento sono innumerevoli. Le Banche Raiffeisen offrono ipoteche a tasso variabile, ipoteche a tasso fisso con scadenza da due a dieci anni, nonché ipoteche LiborTop, agganciate al tasso Libor.

Chi si sente sufficientemente sicuro da azzardare una previsione sull'andamento degli interessi, può in tal modo realizzare il suo mix

Interessi sui crediti ipotecari dal 1985

I tassi dei crediti ipotecari dipendono in larga misura dall'andamento del Libor a 6 mesi. Se il Libor sale, anche i crediti rincarano. Le ipoteche fisse e quelle variabili reagiscono in maniera diversa all'allineamento dei tassi variabili del Libor: le ipoteche fisse vengono correntemente stipulate applicando gli interessi del momento e pertanto si allineano più in fretta al Libor. La curva delle ipoteche a tasso variabile ha invece un andamento leggermente più piatto rispetto al Libor e compensa le talvolta estreme oscillazioni di quest'ultimo.



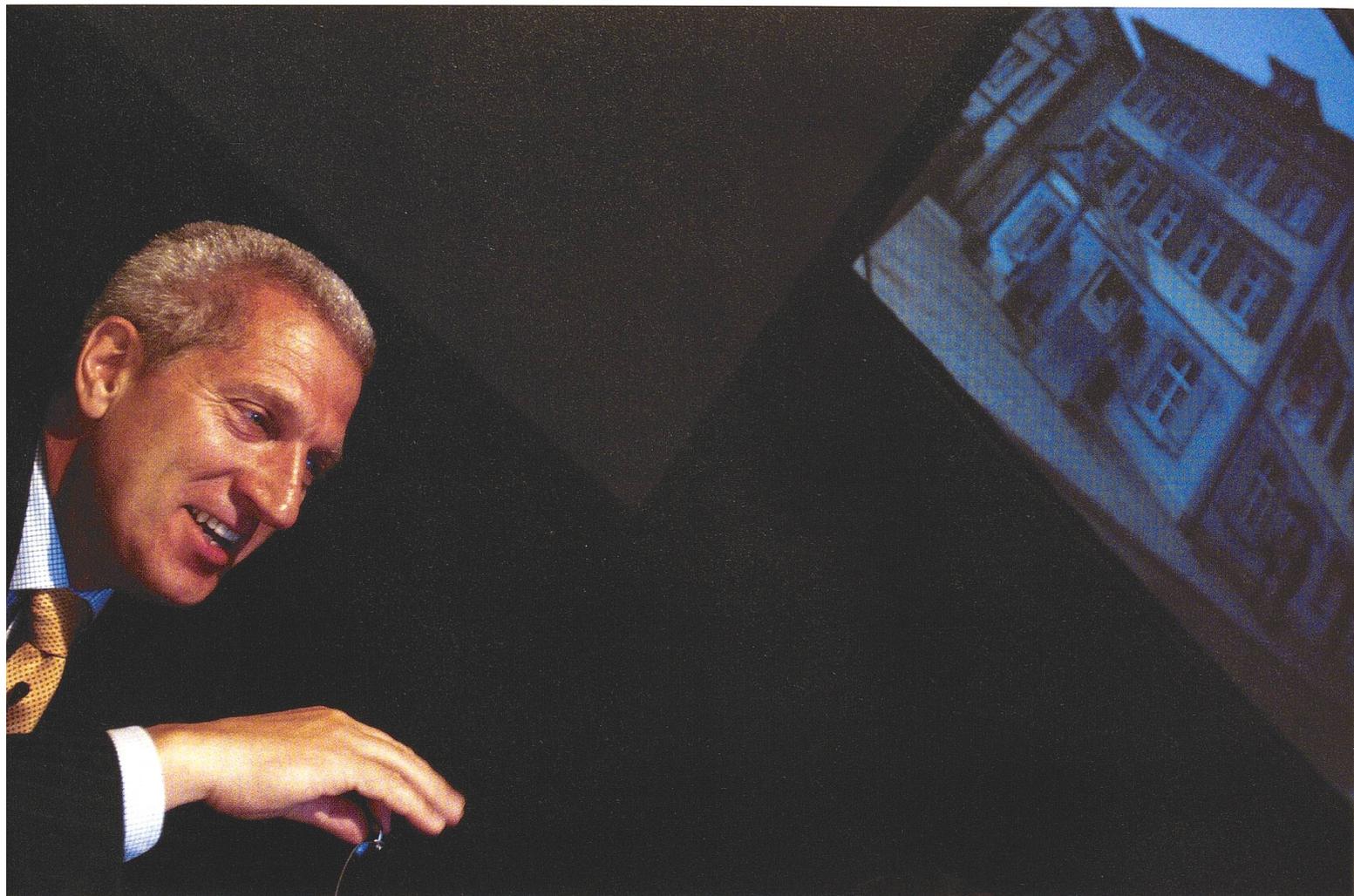
personale di finanziamento. È anche quanto consiglia VermögensZentrum, la società indipendente di consulenza finanziaria, leader in Svizzera: «Non limitatevi a sottoscrivere un'ipoteca a tasso fisso, ma fidatevi del vostro intuito circa l'evoluzione degli interessi. Fissate quindi i tassi per un periodo lungo o breve, oppure combinando le due varianti. Il potenziale di risparmio è enorme».

Non dimenticate però la vostra situazione finanziaria personale. Oltre all'andamento dell'economia, nella scelta del tipo di tasso e della durata del contratto occorre infatti considerare anche tutta una serie di fattori individuali. A questo riguardo, è opportuno tenere conto

non solo della liquidità momentaneamente disponibile, ma anche dei flussi di denaro previsti nel futuro. Una perdita di guadagno o un'eredità possono modificare di colpo la vostra liquidità.

È inoltre essenziale chiarire la personale propensione al rischio: se non volete rischiare nulla, eviterete di puntare tutto sull'opzione «rialzo degli interessi» sottoscrivendo un'ipoteca a tasso fisso. Anche l'orizzonte di finanziamento ha un ruolo nella stipulazione di un'ipoteca. E infine, è opportuno mantenere sempre una visione d'insieme della vostra situazione patrimoniale a lungo termine.

■ ZOLTÁN TAMÁSSY



MANTENERE LA ROTTA

In occasione della 102a assemblea dei delegati dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen a Montreux, il bilancio e la salute del Gruppo sono positivi. Ma adesso la Raiffeisen non deve riposare sugli allori.

«Il fatto che il vostro successo si basi sulla vicinanza è confortante per una società in cerca di nuovi punti di riferimento. La Banca Cantonale vodese non ha forse ridisposto la propria rete di distribuzione ispirandosi al vostro modello? Questo ci dice che oggi siete un pilastro indispensabile nel panorama bancario elvetico». Con queste parole il consigliere di Stato vodese Charles-Louis Rochat ha accolto i delegati in occasione della serata di gala che precede l'assemblea, serata che offre l'opportunità di preziosi scam-

bi tra i rappresentanti delle Banche, delle Federazioni regionali e dell'Unione.

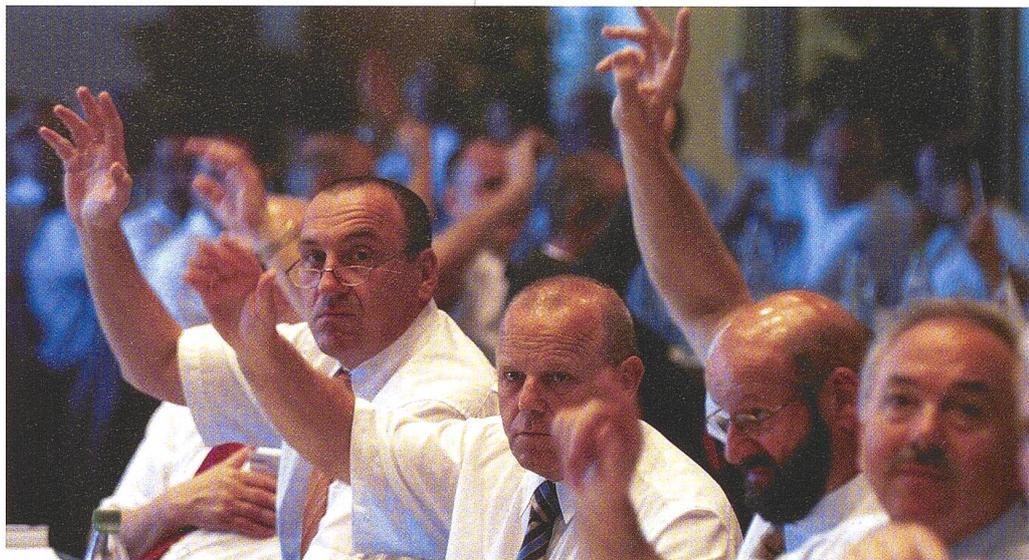
SVILUPPARE GLI INVESTIMENTI

Nel corso dell'assemblea vera e propria, il presidente del CdA Franz Marty ha sottolineato compiaciuto che, nonostante la forte concorrenza, il Gruppo è riuscito a conquistarsi altre fette di mercato. Egli ha poi espresso un ringraziamento a tutti coloro che contribuiscono al duraturo successo del progetto comune Raiffeisen. Marty è convinto che la decisione di

intensificare la collaborazione con la banca Vontobel nel settore investimenti sia stata uno dei punti di forza dell'attività del CdA nel 2004. «Siamo persuasi che questa offensiva sul mercato permetterà alle Banche Raiffeisen di migliorare la propria posizione e di sviluppare ulteriormente le attività neutre».

Altre decisioni strategiche sono state prese allo scopo di fornire un chiaro orientamento al Gruppo e creare così solide fondamenta sulle quali basare una crescita sana e costante. In questo senso è stata ridefinita la missione del-

La modifica degli statuti riguardante la riorganizzazione della revisione è stata accettata all'unanimità.



la Banca centrale, il cui compito per l'intero Gruppo comprende principalmente il rifinanziamento sul mercato dell'argento e dei capitali nonché determinati servizi più specifici come l'approvvigionamento di liquidità di entità differenti.

BUONE PROSPETTIVE PER IL 2005

Da parte sua il Dr. Pierin Vincenz, il presidente della Direzione del Gruppo, ha sottolineato con soddisfazione i buoni risultati raggiunti nel corso dell'esercizio precedente, sottolineando però che è necessario continuare a impegnarsi per contenere le spese gestionali. Vincenz è lieto della cooperazione con Vontobel, che ha

generalmente suscitato reazioni molto positive da parte dei media e dei numerosi clienti che hanno sottoscritto uno dei nuovi prodotti, ad esempio il titolo fruttifero Raiffeisen con Bonus Plus, che totalizza 408 milioni di CHF.

Il capitale che riveste l'importanza maggiore a lungo termine è comunque la soddisfazione della clientela, fattore nel quale Raiffeisen, secondo quanto confermano numerosi studi effettuati da fonti indipendenti, occupa una posizione di spicco. Nel 2004 e 2005 il Gruppo si è anche affermato nel contesto Brand Excellence Swiss Trophy, trofeo dei marchi di rilievo che meglio rappresentano i valori svizzeri. Pierin Vincenz è lieto dei risultati ottenuti, tanto più che, nel primo trimestre del 2005, i crediti ipotecari hanno per la prima volta superato gli 80 miliardi di CHF, con un aumento dell'1,2%. Questo lascia intravedere un esercizio positivo per il 2005. Ma il presidente della Direzione ha anche menzionato le numerose sfide che costeggiano la via del successo, quali la crescente pressione sui margini o le nuove normative.

RIORGANIZZAZIONE DELLA REVISIONE

Nell'ambito di un completo rimaneggiamento della Revisione Bancaria, la Commissione federale delle banche (CFB) ha ridefinito le esigenze di indipendenza delle società di audit nel settore finanziario. L'entrata in vigore di queste circolari per la fine del 2005 comporta una ristrutturazione della revisione per tutto il Gruppo Raiffeisen. I delegati sono pertanto stati invitati a modificare gli statuti ai sensi

Il presidente del CdA ha portato a termine una maratona di votazioni.

della nuova normativa. Franz Marty ha informato l'assemblea del fatto che, dopo un'attenta analisi delle offerte pervenute, il mandato di organo di revisione esterno è stato conferito alla società PricewaterhouseCoopers SA.

Risulta chiaro che, per evolversi in linea con i tempi e per adattarsi al mercato, Raiffeisen deve costantemente rimettersi in discussione per trovare il giusto equilibrio tra i desideri, le aspettative e le esigenze della clientela e dei collaboratori delle cooperative locali da una parte, e le leggi economiche dall'altra. Fino ad oggi, nonostante questa «spaccata», il terzo più grande gruppo bancario svizzero è riuscito a non procurarsi «strappi». ■ **PHILIPPE THEVOZ**

A Montreux già nel 1989

Per i delegati dell'Unione svizzera delle Banche Raiffeisen non si tratta del primo ritrovo sulla riviera vodese; un incontro era già avvenuto nel 1989. Spesso descritto come la «Landsgemeinde Raiffeisen», il congresso annuale riuniva 1500 delegati che, all'epoca, rappresentavano circa 1200 Casse Raiffeisen. Oggi, il numero di Banche si fissa a 450. Dal 1990, questo grande evento annuale ha ceduto il posto alla piccola assemblea che raduna appena 160 delegati.

È interessante osservare il percorso tracciato da Raiffeisen in 16 anni nel Canton Vaud. Nel 1989, la somma di bilancio raggiungeva i 909 milioni di CHF (oggi 4,25 miliardi), il numero di associati ammontava a 13.869 (65.248) per 86 istituti (25 banche rappresentanti 76 punti vendita). (ptz)





Via libera a costi di riscaldamento bassi!

**Circa il 70% dell'effettivo immobiliare svizzero è coibentato troppo poco o non lo è affatto!
Le perdite energetiche sono enormi e il potenziale di risparmio è gigantesco!**

FLUMROC offre soluzioni coibentanti e propone piani energetici globali per edifici nuovi e vecchi. Vi spieghiamo come approfittare di questo know-how nell'opuscolo gratuito "Da casa a casa di risparmio" o in un colloquio con il nostro consulente FLUMROC.



Molto più che isolare.

FLUMROC AG
8890 Flums
Telefono 081 734 11 11
Telefax 081 734 12 13
info@flumroc.ch
www.flumroc.ch

Informazioni **GRATUITE!**

Sì, voglio risparmiare sui costi di riscaldamento e informarmi gratuitamente:

- Vi prego di inviarmi l'opuscolo "Da casa a casa di risparmio"
- Desidero un colloquio con un consulente FLUMROC

Nome: _____

Indirizzo: _____

Tel: _____



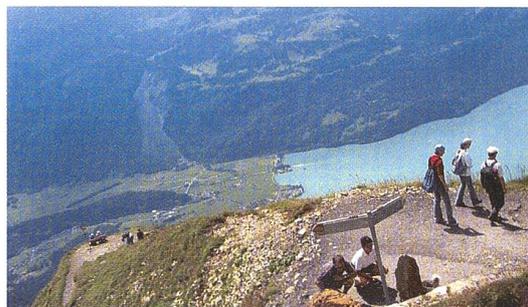


Foto: m.a.d.

A SPASSO CON TUTTA LA FAMIGLIA

Cercate una meta per il fine settimana o per le vacanze d'autunno? In tal caso Raiffeisen ha quello che fa per voi: andata e ritorno per il paradiso dei bambini di Rossweid o il Brienzler Rothorn. È la nuova offerta esclusiva per i soci Raiffeisen.

Se vi interessa una bella escursione nella natura, in un ambiente bucolico e incontaminato, oppure un grande parco giochi per bambini immerso nel verde, allora Sörenberg – nel Canton Lucerna – è la vostra meta ideale. Soprattutto se avete famiglia: presentando uno speciale buono, i soci Raiffeisen – accompagnati da una persona di loro scelta – beneficiano infatti fino al 50 per cento di sconto sulle spese di viaggio. E i bambini viaggiano gratis.

NEL PARADISO DEI BAMBINI

Per rendere felici i vostri bambini, non avete che da salire con la teleferica al ristorante panoramico Rossweid. Un grande parco giochi, le passeggiate con i pony, lo zoo alpino e i focolari per i bivacchi – a disposizione dei visitatori gratuitamente – fanno di questo luogo un vero e proprio paradiso dei bambini. E chi non ha voglia di cucinare personalmente la grigliata,

prenota un tavolo al ristorante, dove potrà apprezzare il ricco buffet-Rossweid, preparato con cura ogni domenica.

AI PIEDI DELLE ALPI BERNESI

Sale ancora più in alto chi ha invece scelto la seconda offerta esclusiva per i soci Raiffeisen: in funivia si arriva al Brienzler Rothorn – la principale montagna del Canton Lucerna (2350 metri s.l.m.) – con una vista spettacolare sull'Oberland bernese, sul lago di Brienz e sui massicci dell'Eiger, del Mönch e della Jungfrau. Giunti in vetta, si può pranzare lautamente sulla terrazza del ristorante, oppure fare una piccola escursione per godersi un panorama che abbraccia tre cantoni. Con la seggiovia, si scende 400 metri più a valle, all'Eisee, il laghetto alpino amato dai pescatori. Una bella passeggiata lungo le sue rive e si giunge alla capanna alpina Eisee, con un'ampia terrazza estiva e un'ottima cucina casalinga.

Regione di Sörenberg: 300 km di sentieri naturalistici.

Manifestazioni nella stagione estate/autunno

Ogni domenica dalle ore 11.00 ricco buffet al ristorante Rossweid

04.09.05 Messa domenicale presso la Capanna Eisee

04.09.05 Primo Walking Festival dell'Entlebuch, Sörenberg

25.09.05 Pesca nell'Eisee

16.10.05 Giornata dell'Emmental sul Brienzler Rothorn

Ulteriori informazioni al sito

www.soerenberg.ch

e-mail: bahnen@soerenberg.ch

Bergbahnen Sörenberg AG, tel. 041 488 21 21

Turismo Sörenberg Flühli, tel. 041 488 11 85

UN'OCCASIONE DA NON PERDERE!

Vale davvero la pena di approfittare di questa offerta esclusiva, perché il divertimento è assicurato. E la persona che vi accompagna non deve necessariamente essere a sua volta socio/a di una Banca Raiffeisen. Fate una sorpresa al/alla partner, ai bambini, genitori, amici! Compilate subito il buono allegato e conservatelo con cura. È valido fino al 23 ottobre 2005. Consultate anche il calendario delle manifestazioni previste durante questo periodo (vedi box).

■ SANDRA BIRAGHI

Buono per 2 persone

Offerta speciale soci Raiffeisen

Andata e ritorno funivia

Sörenberg – Rothorn – seggiovia Eisee

Con abbonamento metà prezzo fr. 12.00 (invece di fr. 19.00), senza abbonamento metà prezzo fr. 19.00 (invece di fr. 38.00). Minori di 16 anni gratis (accompagnati), oppure

Andata e ritorno teleferica Sörenberg – Rossweid

Con abbonamento metà prezzo fr. 3.80 (invece di fr. 7.50), senza abbonamento metà prezzo fr. 7.50 (invece di fr. 15.00). Minori di 16 anni gratis (accompagnati).

Cognome/nome _____

Via _____

CAP/Luogo _____

Sono socio/a della Banca Raiffeisen di _____

Valido fino al 23 ottobre 2005, per 2 persone, a scelta per una delle due offerte indicate. Non cumulabile con altre agevolazioni.



ATTENZIONE AGLI ATTACCHI!



L'e-banking è più sicuro dei bollettini di versamento. Ma i metodi impiegati dai truffatori che operano nel web sono sempre più raffinati. L'utente di Internet ha però la possibilità di proteggersi: con i software di sicurezza, un pizzico di diffidenza e un po' di buon senso.

La situazione è paradossale: sotto l'aspetto tecnico Internet è diventato ancora più sicuro. L'anello debole è invece il suo utilizzo pratico. Troppa credulità, mancanza di buon senso, poca circospezione o semplice ingenuità da parte degli utenti rendono spesso facile ai truffatori l'accesso ai dati che sarebbero altrimenti top-secret.

E le conseguenze sono fatali, soprattutto nel caso del recente fenomeno del phishing, il furto di dati via posta elettronica. Nel phishing (termine derivante da una combinazione di «password» e «fishing»), il mittente della e-mail si spaccia per una banca – spesso con un nome fantasioso – del tutto sconosciuta al destinatario. Tramite un link indicato nel messaggio di posta elettronica, il cliente viene indirizzato in un sito web falso, ma sufficientemente ufficiale da trarre in inganno sulla sua autenticità. Lo scopo è ottenere informazioni circa i dati della relazione bancaria e della carta di credito. Secondo le indagini dell'Antiphishing Work Group (APWG), alla fine dello scorso anno i siti web così contraffatti erano oltre 1700 in tutto il mondo. E ogni giorno se ne aggiungono di nuovi, nell'ordine delle decine.

PROTEZIONE CON I SOFTWARE

In considerazione di queste nuove minacce, è ancora più importante essere coscienti del pericolo – manifesto o latente – ed equipaggiarsi per fronteggiarlo. Il modo migliore è proteggere il proprio computer con gli opportuni software, ad esempio installando un firewall. Si tratta di un dispositivo per il controllo dei dati in entrata e in uscita, per impedire che qualcuno li possa leggere su un altro computer e che un programma (virus) si intrufoli in rete, immettendo di nascosto i suoi dati. «Fare affidamento solo sulle misure di sicurezza prese dalla banca, non basta», sottolinea Jean-Marc Baumann, esperto in questioni di sicurezza presso Symantec (v. intervista).

Gli esperti di Symantec – la società leader a livello mondiale nel settore della sicurezza nella trasmissione di informazioni – sono operativi 24 ore su 24, sette giorni la settimana, nei cosiddetti security-response-center. Si tratta di centri di ricerca e di intervento distribuiti strategicamente in tutto il mondo – e in particolare a Santa Monica, American Fork, Calgary, Sydney, Tokyo e Dublino – dove si studiano gli attacchi, potenziali o avvenuti, allo scopo di sviluppare le opportune misure di protezione. Questi centri mettono a punto l'intera offerta di sicurezza di Symantec, le segnalazioni virali, le definizioni dei virus e le direttive.

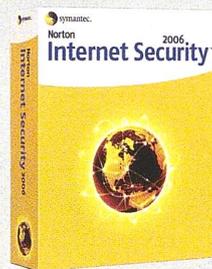
I dati analizzati nei security-response-center provengono dai 20 000 sensori di Symantec, dislocati in tutto il mondo. Questo sistema di

allarme precoce fornisce informazioni sugli attacchi nel cyberspazio 365 giorni l'anno, 24 ore su 24. «Tali informazioni ci aiutano a sviluppare le contromisure per difenderci. Grazie ai numerosi sensori, Symantec è in grado di reagire tempestivamente anche nei casi più gravi», spiega Jean-Marc Baumann.

LOGIN ANCORA PIÙ SICURO

Nonostante tutte le minacce che gravano sul web (virus, worm, troiani ecc.) e sulla circolazione della posta elettronica, se l'utente – e in particolare il cliente dell'e-banking – si attiene scrupolosamente alle prescrizioni (mai comunicare la password a terzi, conservare con cura la lista con i codici supplementari e dotare il computer di una protezione sufficiente),

Sicurezza su Internet a prezzo speciale



Un computer ben protetto è la premessa per utilizzare in tutta sicurezza RAIFFEISENdirect. Il «Norton Internet Security 2006» è un programma particolarmente user-friendly, che copre tutti i settori della sicurezza. In qualità di cliente di RAIFFEISENdirect, potete acquistare il pacchetto software completo al prezzo di favore Raiffeisen* di CHF 69.– invece di CHF 109.–

*più CHF 13.90.– spese di spedizione per pagamento con carta di credito e CHF 30.– spese di spedizione per pagamento alla consegna.

«Norton Internet Security 2006»

vi offre:

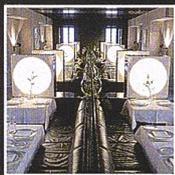
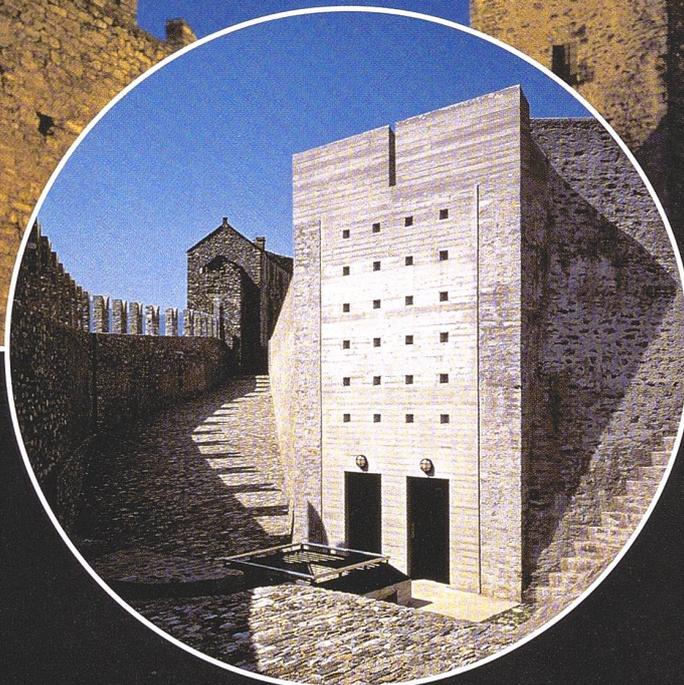
- > AntiVirus: neutralizza numerosi virus, cancellandoli automaticamente.
- > Personal Firewall: rende il vostro computer invisibile agli hacker.
- > Privacy Control: protegge i vostri dati confidenziali dalla trasmissione non autorizzata su Internet
- > AntiSpam: vi protegge dalle e-mail indesiderate.
- > Parental Control: blocca l'accesso ai siti indesiderati.

Il pacchetto software – che sarà disponibile da ottobre – comprende cd, manuale e un anno di garanzia con aggiornamento. Al sito www.raiffeisen.ch controllate gratuitamente se il vostro computer è sicuro: cliccate su «e-banking» e poi, al link «operazione sicurezza in Internet», su Norton Internet Security.

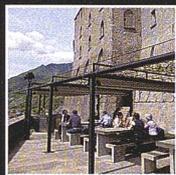
CASTELGRANDE

UNESCO WORLD HERITAGE

Deluxe



RISTORANTE CASTELGRANDE



GROTTO SAN MICHELE



SALE BANCHETTI



SALE CONGRESSI



EVENTI

RESTAURANTS - BANQUETING - EVENTS

SALITA AL CASTELLO - CH-6500 BELLINZONA

TEL. +41 (0)91 826 23 53 - FAX +41 (0) 91 826 23 65

E-MAIL: INFO@CASTELGRANDE.CH - WWW.CASTELGRANDE.CH



l'eventualità di cadere vittima di una truffa è assai improbabile. RAIFFEISENdirect annovera attualmente oltre 260 000 clienti e finora non è noto nessun caso di truffa ai danni di uno di loro.

Tra poche settimane l'e-banking di Raiffeisen diventa ancora più sicuro, grazie alla security card RAIFFEISENdirect. Su un lato della nuova card, figura la lista di tutti i 100 codici supplementari. Dopo il login – per il quale avete, come sempre, immesso il vostro numero di contratto e la password personale – il sistema vi indica una coordinata. «D4» significa ad esempio che per continuare dovete digitare il codice supplementare che trovate nella colonna D della quinta riga dall'alto (la prima riga ha il numero 0). La novità è dunque il fatto che ora i codici della lista non vengono più richiesti in successione (e quindi non c'è più bisogno di stralciarli dopo l'uso), ma sono scelti a caso dal sistema. I clienti dell'e-banking riceveranno la security card dalla metà di novembre, non appena avranno utilizzato la 90ma. voce della lista di stralcio.

COME PROTEGGERE IL COMPUTER

- > Non trasmettete mai a terzi la vostra password o i codici supplementari della lista di stralcio, né via e-mail, né a voce.
- > Per ogni login, utilizzate l'indirizzo web ufficiale www.raiffeisendirect.ch.
- > Nel login a due fasi, sulla seconda pagina login figura la data dell'ultima connessione a RAIFFEISENdirect, nonché il vostro nome e indirizzo. Continuate solo se questi dati appaiono effettivamente e se sono corretti.
- > Quando impiegate RAIFFEISENdirect, assicuratevi che l'indirizzo Internet inizi con «https://». La «s» indica che si tratta di una connessione con un server Internet sicuro.
- > Non aprite mai e-mail o allegati sospetti, il cui mittente e contenuto vi sono totalmente sconosciuti.
- > RAIFFEISENdirect non vi chiederà mai di trasmettere informazioni personali o dati confidenziali via e-mail. Se avete dubbi, contattate il call center di RAIFFEISENdirect (tel. 0844 888 808).

- > Proteggete il vostro computer con un firewall e i software anti-virus di ultima generazione.
- > Prima di connettervi a RAIFFEISENdirect, chiudete tutte le finestre del browser e avviatelo ex novo. Prima e durante l'utilizzo dell'e-banking, non aprite nessun'altra pagina Internet.
- > Al termine della sessione di lavoro con l'e-banking, chiudete sempre la connessione cliccando sull'apposita funzione «uscire» e svuotate la cache del browser.

Se sospettate una truffa informatica ai vostri danni, reagite immediatamente! Chiamate il call center di RAIFFEISENdirect (tel. 0844 888 808) e chiedete una nuova password o il blocco precauzionale del vostro contratto. Per saperne di più in merito al tema della sicurezza, consultate il sito www.raiffeisen.ch/sicurezza oppure www.melani.admin.ch (il sito web della Centrale di annuncio e di analisi per la sicurezza informatica a Berna).

■ PIUS SCHÄRLI

Intervista a Jean-Marc Baumann, esperto della sicurezza presso Symantec in Svizzera

«Panorama»: Quali pericoli minacciano l'utente di Internet?

Jean-Marc Baumann: La grande rete è diventata un'importante fonte d'informazione. Oltre ai suoi preziosi servizi, comporta tuttavia anche problemi di sicurezza, causati da virus, worm e troiani, nonché da pericoli compositi, cioè dati da una combinazione di diversi rischi presenti nel cyberspazio. Le conseguenze di un attacco informatico sono di varia natura e vanno dalla cancellazione dell'hard disk, allo spionaggio dei dati, fino al controllo totale del computer.



Foto: m.a.d.

I nuovi pericoli della rete – come gli spyware, il phishing, lo spamming – hanno di solito un unico obiettivo: carpire dati importanti come le informazioni sulle coordinate bancarie o della carta di credito. A questo riguardo, è importante notare che gli attuali attacchi spesso sfruttano i punti deboli del software, per annidarsi nei computer presi di mira.

Come nei controlli anti-doping, i security manager sono sempre un passo indietro rispetto agli hacker, non le pare?

No. Nella lotta al crimine informatico, Symantec da tempo non si limita più all'approccio tradizionale, basato sulla segnatura virale. Le nostre soluzioni anti-virus lavorano con il cosiddetto «approccio proattivo». Questo ci permette di riconoscere i pericoli – reali o potenziali – anche in assenza della segnatura virale. I nostri specialisti della sicurezza hanno inoltre sviluppato funzioni di controllo, come il blocco degli script e dei worm. Dal comportamento, dalle caratteristiche e dal contenuto di programmi, e-mail o allegati, tali funzioni sono ad esempio in grado di riconoscere un attacco in corso, e di bloccarlo fino alla messa a punto della segnatura virale. La combinazione dei

due approcci ha permesso di aumentare il grado di protezione del singolo utente di Internet.

Può quantificare il danno causato in Svizzera e nel mondo da questo tipo di crimine informatico?

Fare una stima è molto difficile. La rivista economica americana Forbes ha recentemente valutato a circa 200 miliardi di US\$ le perdite causate all'economia globale dagli attacchi degli hacker.

Ma da quali interessi o motivi sono mossi gli hacker?

Le motivazioni sono diverse e vanno dalla semplice bravata (vediamo un po' se funziona), al crimine vero e proprio. Negli ultimi tempi abbiamo notato un aumento degli attacchi miranti a carpire la password, il nome dell'utente ecc., per avere accesso ai conti bancari. Nel gergo tecnico, queste azioni sono denominate phishing e pharming. Ma i motivi di un attacco informatico risiedono spesso anche nel delirio di onnipotenza del singolo o nel desiderio di mettersi in luce nella cerchia degli hacker.

Intervista: Pius Schärli

LA FESTA DELLE STELLE

Presso il Museo dei trasporti di Lucerna, si è tenuta la festa di chiusura del Concorso Raiffeisen per la gioventù. Abbiamo incaricato tre redattrici in erba (12, 13 e 14 anni) di fare la cronaca di questa indimenticabile giornata.



Anita, Deborah e Céline hanno preso molto sul serio il loro incarico.



La foto dei vincitori.

Oggi, 21 giugno 2005, ha luogo la festa di chiusura del 35° Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù, «In volo verso le stelle». Si tratta del più grande concorso al mondo del suo genere, iscritto addirittura nel Guinness dei primati. Vi partecipano sette paesi, per un totale di circa 1 500 000 bambini e ragazzi. Solo in Svizzera, 60 000 concorrenti si sono cimentati nelle varie categorie. Tra i migliori, mille sono stati invitati a questa festa e si accingono a trascorrere una giornata piena di sorprese...

Sono da poco passate le dieci del mattino a Lucerna. Al porto c'è un gran andirivieni. Tanti bambini e ragazzi – tra i 6 e i 18 anni – e alcuni adulti si imbarcano sul battello a vapore «Gallia». Quasi tutti indossano una maglietta blu con la scritta «In volo verso le stelle». Un quarto d'ora dopo, finalmente navighiamo sul lago dei Quattro Cantoni. Il sole picchia e il cielo è di un bell'azzurro intenso, praticamente senza nubi. Una giornata perfetta per la festa di chiusura del Concorso per la gioventù.



Dal battello al Museo dei trasporti, i bambini hanno vissuto una giornata ricca di emozioni.



La voce del capitano ci saluta dall'alto-parlante, augurandoci una giornata piacevole e interessante. Ma la navigazione finisce presto: siamo già arrivati al Museo dei trasporti. Scendiamo dal battello e ci precipitiamo con qualche spintone al cineteatro Imax, per trovare un buon posto e goderci il film «Destiny in space».

Dopo qualche battibecco, tutti si sono accomodati e il viaggio nell'universo può iniziare. Il film ci porta su tanti pianeti e nelle più diverse stazioni spaziali. È molto interessante vedere come vivono gli astronauti nel cosmo. Come sarebbe la vita su Marte? Che aspetto ha Venere, al di sotto dello strato di nebbia che la circonda? Il film risponde a queste domande. Ma dopo circa 45 minuti purtroppo finisce.

Nella hall d'ingresso, consegniamo il buono e ritiriamo il pranzo. Mmmhh... würstel e mi-chetta – o un panino al formaggio per i vegetariani – una bibita e un frutto. E per dessert un gelato. Mentre gli adulti bevono il caffè, i bambini vanno alla scoperta del Museo dei trasporti. C'è tanto da vedere. Ed è così interessante! Alcuni visitano il planetario, altri le esposizioni dedicate alle imbarcazioni, alle automobili o agli aerei.

Tutti vogliono prendere il «trenino» che attraversa la «Galleria del Gottardo». Ci spiegano com'è stato scavato il tunnel. Le informazioni sono tante, ma tutt'altro che noiose! Poi ci rechiamo tutti quanti nell'edificio che ospita l'esposizione delle imbarcazioni, dove avverrà la premiazione.

La consegna dei premi è un momento divertente ed originale, grazie anche alla collaborazione di un robot, che gioca con i bambini alla

giostra degli astri, una sorta di viaggio verso le stelle. Un prestigiatore fa le sue magie e, di tanto in tanto, soffia «nuova vita» nel robot. Poi finalmente inizia la premiazione.

A questo punto vorrete certamente sapere che cosa si vince: i primi classificati nelle diverse categorie ricevono 1000 franchi ciascuno, i secondi 500 franchi e i terzi 300 franchi. Niente male...

Ci sarebbe piaciuto essere anche noi tra i vincitori! I primi tre classificati nella categoria 15–18 anni parteciperanno anche alla festa

internazionale di chiusura del concorso in Austria, dove potranno praticare varie attività sportive – come l'arrampicata e lo sci acquatico – e molto altro ancora...

Alla fine naturalmente non poteva mancare una foto di gruppo, con i vincitori. È stata davvero una bella giornata. Sicuramente tutti i partecipanti la ricorderanno con piacere. Soprattutto i vincitori, ovviamente.

■ ANITA BÉGUELIN,
CÉLINE THOMMEN E
DEBORAH FREY

Impressioni sulla prima esperienza giornalistica

Deborah (12), Sempach/LU: «È bello fare il reporter. Prendere appunti è stato molto facile, redigere il testo un po' meno. Anche nelle interviste non ho avuto grandi problemi. Mi è bastato trovare il coraggio di fermare un partecipante e fargli una domanda».

Céline (14) e Anita (13), Ipsach/BE: «La giornata a Lucerna è stata molto bella e ci siamo divertiti un sacco. La festa è iniziata già sul battello. Il tempo non avrebbe potuto essere migliore. Al cineteatro IMAX, ci siamo quasi sentiti astronauti anche noi! Pensavamo che sarebbe stato fantastico fare i reporter. Ed è stato proprio così. Avevamo perfino il nostro fotografo personale, che ha scattato tante foto, a noi e agli altri partecipanti. C'era così tanto da vedere, che abbiamo dovuto prendere appunti in continuazione, per non dimenticare nulla.

Naturalmente il momento più importante della giornata è stata la premiazione. I giovani concorrenti si erano dati molto da fare ed erano orgogliosi dei loro lavori. Ci hanno fatto venir voglia di partecipare. L'anno prossimo invieremo anche noi il nostro disegno!»

Le giovani redattrici di quest'articolo fanno parte del gruppo di mini-reporter di Lobby svizzera dei bambini. Si tratta di un'organizzazione che si occupa dei diritti e delle necessità dei bambini in Svizzera, dando loro voce in prima persona.

Per ulteriori informazioni:
Lobby svizzera dei bambini
Casella postale 416
5600 Lenzburg
Tel. 062 888 01 88
info@kinderlobby.ch, www.kinderlobby.ch



ZURBRIGGEN

UN NOME, UNA GARANZIA

La stella di Silvan Zurbriggen iniziò a brillare ai mondiali di sci di due anni fa a St. Moritz. Lo sciatore 24enne – lontano parente del più celebre Pirmin – è indubbiamente all'inizio di una grande carriera. E dunque lavora sodo, anche in primavera ed in estate.

In piena estate nessuno ha in mente l'inverno, al massimo cerchiamo un po' di refrigerio nelle regioni dal clima più temperato. Tutt'altro discorso vale per gli sciatori, che in questi giorni di canicola già devono pensare seriamente alla stagione invernale. Bode Miller, Hermann Maier, Benjamin Raich,

Sonja Nef o Silvan Zurbriggen ad agosto hanno già trascorso diverse settimane sulla neve, per allenarsi in vista dei prossimi mondiali, che debutteranno il 22 ottobre a Sölden.

Se dunque pensavate che la finale di coppa di metà marzo a Lenzerheide segnasse l'inizio di un lungo periodo di ozio per i fuoriclasse

dello sci, dovete assolutamente ricredervi. Silvan Zurbriggen – la grande speranza di riscatto della nazionale svizzera di sci, dopo le batoste degli ultimi anni – può solo sorridere davanti a simili luoghi comuni. Conclusa con buoni piazzamenti la Coppa del mondo 2004/2005 – secondo posto nello slalom di Sestriere, quinto nella discesa di Bormio e 19° nella classifica generale (WCSL = World Cup Start List) – ad aprile Silvan Zurbriggen, che compie 24 anni in questi giorni, si è concesso una settimana di vacanza.

BISOGNO DI UNA PAUSA

E ne aveva bisogno: «Dopo un inverno così lungo, il corpo non ce la fa più. Manca la tensione, la carica si è esaurita», spiega lo sciatore vallesano, un atleta modello di 95 kg di peso per 1,85 m di altezza. A metà aprile – a poco più di quattro settimane dall'ultimo slalom della Coppa del mondo – Zurbriggen ha già iniziato gli allenamenti per la prossima stagione di gare: un corso di sette giorni per insegnanti di sci, una settimana di allenamento con alto indice di divertimento e poi decine di settimane di duro allenamento generico. A metà maggio, Zurbriggen era di nuovo sugli sci, questa volta per Swiss Ski: una settimana di allenamento tecnico sul ghiacciaio di Kaunertal, e poi in giugno un campo di allenamento di tre settimane in Cile.

Anche negli sport invernali, chiusa una stagione se ne apre dunque subito un'altra, perlomeno a livello di allenamenti. Per essere pronti in inverno, occorre lavorare sodo durante tutta la primavera e l'estate. Nel caso di Silvan

Zurbriggen – che corre con il logo RAIFFEISEN bene in vista – ciò significa: sessioni di allenamento sei giorni la settimana, tre ore il mattino e tre ore il pomeriggio (palestra, resistenza e velocità). La preparazione è molto diversificata e Zurbriggen passa ore ed ore all'Olympica Sport Center di Gamsen (Briga), divenuto ormai la sua seconda casa. Inforca la mountain bike o la bici da corsa, pattina con i roller, fa jogging, nuota. Quasi sempre da solo, talvolta in compagnia di un collega.

L'allenamento in palestra è intenso e impegnativo, come abbiamo potuto constatare in occasione della nostra visita all'inizio di giugno. Su un foglio formato A4 si legge ad esempio: «esercizi per polpacci, per le dita dei piedi, flessioni, leg-press, dorsali e stretching al pomeriggio». La tabella di marcia è stata messa a punto dal suo personal trainer, il tirolese Gerhard Ausserlechner.

E la lista non è nemmeno completa. Silvan Zurbriggen svolge scrupolosamente il programma, di tanto in tanto cede alla fatica, ansima, beve dal bidone, storce il viso, suda e si riprende. Karl Frehsner sarebbe felice di vedere con quanto zelo si allena il suo ex pupillo.

LA STIMA DI FREHSNER

A proposito dell'austriaco Frehsner: l'ex allenatore-capo della nazionale svizzera di sci – cui si deve la scoperta del talento di Silvan – descrive così il giovane Zurbriggen: «Esige da se stesso solo ciò che è effettivamente in grado di dare». A tutt'oggi Silvan parla con entusiasmo dell'instancabile Karl, con il quale mantiene ancora i contatti: «È un uomo importante

Concorso

Volete vincere un invito per lo slalom di Coppa del mondo – che si disputerà l'8 gennaio 2006 a Adelboden – e la possibilità di conoscere personalmente Silvan Zurbriggen (incl. pernottamento per due persone sul lago di Thun), un casco firmato da Silvan Zurbriggen o una foto con la sua firma? Rispondete alla seguente domanda: in quale posizione Silvan Zurbriggen ha terminato la stagione 2004/2005 nella classifica generale di Coppa del mondo?

Inviare la risposta per e-mail (concorso@raiffeisen.ch) o con una cartolina postale a: Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, Panorama, Concorso Zurbriggen, casella postale, 9001 San Gallo. Ultimo termine: 31 agosto 2005.

nella mia vita. Ha dato fiducia a noi giovani, è stato un allenatore molto aperto, pronto ad aiutarci a ogni ora del giorno e della notte. Mi ha aiutato a crescere». E attualmente Frehsner è di nuovo molto vicino a Silvan: dirige infatti il progetto pilota di un centro d'allenamento di Briga.

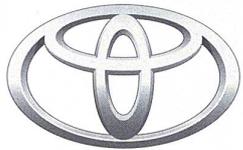
Che tipo di atleta è Silvan Zurbriggen? Uno scavezzacollo che affronta con grinta le temute gobbe di cammello della discesa di Val Gardena, oppure un fine tecnico, che sguscia elegantemente tra i paletti dello slalom? Un po' tutt'e due le cose. Con Bode Miller, Benni Raich e Lasse Kjus, è uno dei pochi sciatori in grado di competere in tutte le discipline. Personalmente considera lo slalom speciale la disciplina più importante, prima della discesa, dello slalom gigante e del super G. Limitarsi a una sola disciplina è tuttavia impensabile per lui: il rischio di insuccesso sarebbe troppo alto. E gli mancherebbe quella scarica di adrenalina che solo la discesa sa dare.

UN MODELLO PER I GIOVANI

Le sue maestre dei tempi dell'asilo – Maria e Beda – non hanno dubbi: «Silvan ha la mentalità del vincitore». E infatti l'ha già dimostrato quando gareggiava nella categoria junior: a 19 anni ha vinto l'oro nella discesa e nello slalom



In sella alla sua Yamaha 600 FZ6, Silvan si rilassa.



TOYOTA



LEXUS

CHRYSLER



Jeep[®]



KIA MOTORS



SUZUKI

VOLVO

CON GARANZIA
FREY OCCASION



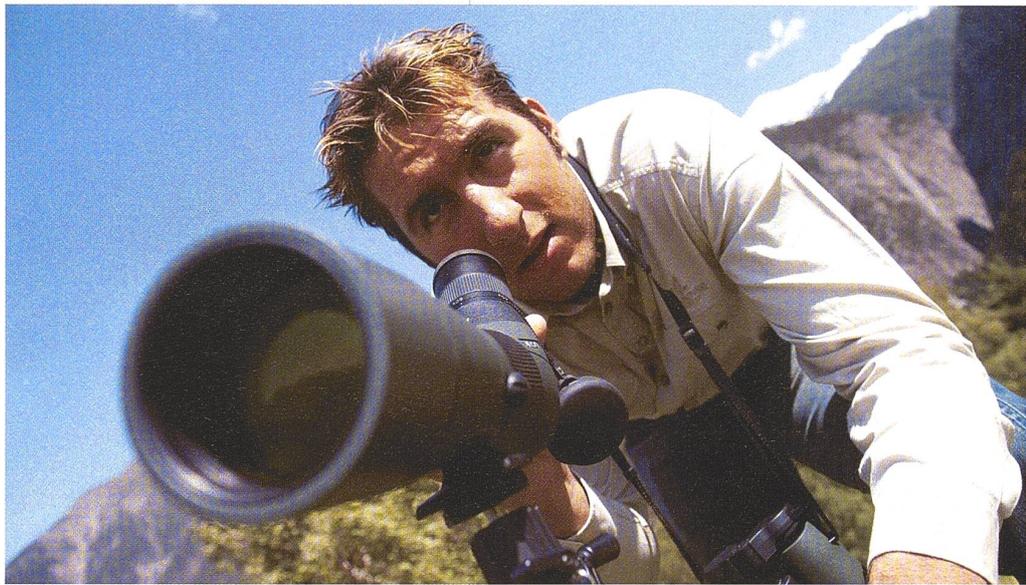
Emil Frey SA

Auto-Centro Noranco-Lugano

Via Cantonale, 6915 Pambio-Noranco, 091 960 96 96

www.emil-frey.ch

Anche come cacciatore gli obiettivi sono chiari.



Ospite della Banca Raiffeisen Naters insieme al dir. Erhard Salzmann.

gigante nei campionati svizzeri del 2000 a Klewenalp/NW e un anno dopo l'argento nella discesa dei campionati junior a Verbier. Non è un caso se Zurbriggen è uno dei maggiori talenti nello sci che la Svizzera abbia mai avuto. Fin da ragazzino, ha sempre saputo fare le scelte giuste e scegliere la via migliore per il successo: dopo le medie ha lasciato la casa dei genitori per frequentare il liceo speciale per sciatori a Stams in Austria (sui cui banchi hanno studiato molti campioni mondiali e olimpici), per poi passare al liceo per sportivi di Engelberg, dove ha conseguito la maturità economica.

Silvan – parente di quarto grado di Pirmin (che considera il miglior sciatore svizzero di tutti i tempi) – è altrimenti un giovane modesto, tranquillo, molto simpatico e riflessivo. Sa fin troppo bene che una brutta caduta potrebbe mandare a monte ogni ambizione. In tal caso,

dovrebbe riconsiderare i suoi piani per il futuro: iniziare una formazione di allenatore o intraprendere una carriera nel marketing. «Chissà, potrei anche finire alla Raiffeisen», osserva sorridendo. Erhard Salzmann – direttore della Banca Raiffeisen di Naters – ci farebbe volentieri un pensierino... Lo ha conosciuto tre anni fa: «Silvan è un ragazzo serio, affidabile e con il suo carattere è un modello per i giovani. È un ottimo veicolo pubblicitario, ideale per la Raiffeisen».

«LA NATURA MI DÀ MOLTO»

Nel tempo libero Silvan Zurbriggen ama praticare il motociclismo. È però anche un appassionato della natura. Il paesaggio alpino, i dolci pascoli e il suo Vallese («dal clima semplicemente fantastico») contribuiscono molto a infondergli la tranquillità d'animo di cui ha estremo bisogno. Le escursioni in montagna e la caccia lo aiutano a ricaricare le batterie. Alle battute ha finora partecipato solo come portatore, ma sta preparandosi per conseguire la licenza e poter andare a caccia non solo nella Repubblica ceca, ma anche in patria.

«Silvan è in ottima forma», ci assicura Manfred – compagno di tanti allenamenti e battute di caccia, nonché amico con il quale Silvan parla anche d'altro, oltre che di sci.

Possiamo dunque aspettarci parecchie soddisfazioni quest'inverno, anche se l'attuale canicola ci fa sembrare la stagione fredda più lontana che mai. A noi, ma non a Silvan Zurbriggen: «Per conto mio, le gare potrebbero iniziare oggi stesso». Dovrà pazientare ancora qualche settimana.

■ PIUS SCHÄRLI

E per finire...

- Se non fossi diventato uno sciatore...
avrei seguito una formazione di maestro di sport.
- Di me la gente apprezza...
la sincerità e l'onestà.
- In occasione della prima vittoria in Coppa del mondo...
non posso garantire niente.
- Gli austriaci sono così forti, perché...
noi svizzeri al momento non siamo ancora così forti.
- Quando mi sveglio la mattina...
per prima cosa mi preparo da solo la colazione.
- La mia partner deve...
qui gioco il jolly
- Pirmin Zurbriggen ed io...
abbiamo lo stesso trisnonno.
Come me, Pirmin è tenace e ambizioso e sa molto bene quello che vuole.
Mi ha aiutato spesso.
- Per me la Raiffeisen è...
professionale, dinamica e molto simpatica.
- A Raiffeisen devo...
davvero molto. Dalla stagione 2004/05 Raiffeisen è il mio sponsor principale, che mi ha dato molta fiducia. Mi trovo molto bene con Raiffeisen.

Altre informazioni su Silvan Zurbriggen al suo sito www.silvanzurbriggen.ch, dove potete aderire online al fan club.



UN SUCCESSO!



Alla metà di giugno si è tenuta la prima festa dello sport svizzero olten2005.ch organizzata da due federazioni sportive indipendenti, SATUS e SVKT. La manifestazione, che ha richiesto anni di preparativi, merita il massimo dei voti.

«**B**iglietto da visita per le federazioni sportive e per la città», «Una dimostrazione di stile», «Il piacere di stare insieme», «Solo visi sorridenti»: questo è il tono generale degli articoli che la stampa ha dedicato alla Festa dello sport olten2005.ch. Dopo anni di preparativi, alla metà di giugno per la prima volta nella storia si è tenuta la festa dello sport svizzero, organizzata dalla società sportiva SATUS e dalla società sportiva femminile SVKT. La manifestazione ha raccolto solo consensi. Anche i responsabili traggono un bilancio positivo. Qual è il ricordo più bello della tre giorni sportiva? Lo abbiamo chiesto a Adolf Schmid, vicepresidente del comitato

organizzativo. «Mi ha colpito soprattutto l'elemento aggregativo, lo stare insieme come una grande famiglia», risponde senza esitare. Ma sottolinea anche l'impegno comune di tutti – dal comitato organizzativo ai numerosi volontari – che ha contribuito al successo della manifestazione. Per capire l'eccezionale portata dell'impegno profuso, basta uno sguardo alla lista dei volontari: circa mille persone si sono messe a disposizione degli organizzatori della festa sportiva.

UN BOUQUET VARIOPINTO

E ne è sicuramente valsa la pena! «L'ambiente era fantastico, sia tra gli sportivi che tra gli spettatori», afferma Adolf Schmid. Quattromila sportivi – uomini e donne – di duecento società di tutta la Svizzera tedesca sono convenuti a Olten. Mentre i numerosi spettatori cercavano un po' d'ombra negli spalti riservati al pubblico, gli sportivi si misuravano nelle gare di 30 diverse discipline, dalla «a» di atletica alla «u» di unihockey. È praticamente impossibile assegnare la palma a una disciplina piuttosto che a un'altra, perché ogni esibizione è stata uno spettacolo a sé: dal saggio degli oltre 300 sportivi della categoria

senior, alle acrobazie alla grande ruota (Röhrrad), alle gare mozzafiato di rope skipping (una particolare tecnica del salto con la corda). La festa dello sport ha offerto un programma ricco e variegato, come un variopinto bouquet di fiori.

RAIFFEISEN PRINCIPALE SPONSOR

Uno dei più importanti sostegni a questo grande evento sono stati gli sponsor, tra i quali il Gruppo Raiffeisen, in qualità di principale sponsor. Franz Würth – responsabile delle relazioni pubbliche del Gruppo Raiffeisen e competente per la sponsorizzazione di olten2005.ch – ha parole di encomio per l'ottima collaborazione con il comitato organizzativo. Il suo bilancio è senz'altro positivo: «Un simile evento sportivo su larga scala è l'ideale per pubblicizzare il marchio Raiffeisen».

Nel discorso di apertura, Adolf Schmid si augurava che la manifestazione fosse un'occasione per fare una bella festa in famiglia, che offrisse momenti interessanti e variegati, destinati a rimanere a lungo nel ricordo dei partecipanti. E alla fine della tre giorni sportiva, nessuno dubita che l'auspicio sia stato pienamente realizzato. ■ JEANNETTE WILD LENZ

Foto: Patrick Lüthy

La vera alternativa

Prema Twin Cashpro

Deposito e prelievo di banconote nel giro interno del contante



- Riduzione della quantità del contante tramite riciclaggio
- Accettazione fino a 24 tipi di banconote
- Immagazzinamento in 6 o 8 cassette a rulli
- Macchina compatta di alta tecnologia con tutte le opzioni
- Operazione offline o online con Dialba

prema

Sistemi di trattamento del denaro

PREMA GmbH

Tychbodenstrasse 9
CH-4665 Oftringen

Telefono 062 797 59 59
Fax 062 797 62 00

La Mobilità ha un nome . . .



091 972 36 28
Montascale

HERAG AG

Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See

Montascale

www.herag.ch

info@herag.ch

☎ 044 920 05 04

Ticino

091 972 36 28

☎ 044 920 05 02

Suisse romande

078 670 55 04

Mandatemi la documentazione

Gradirei un preventivo senza impegno

Cognome / Nome _____

Strada _____

CAP / Località _____

Telefono _____

Infocentro



Visitate il tunnel ferroviario più lungo del mondo!

In questa moderna infrastruttura, dotata delle più innovative tecnologie in materia di comunicazione, avrete inoltre la possibilità di poter osservare da vicino il cantiere del secolo.

Novità: possibilità di visitare il tunnel a Faido a partire dal 1° giugno 2005

**Autostrada A2 (Basilea-Chiasso)
Uscita Biasca,
direzione Pollegio/San Gottardo**

**Orari di apertura:
Da martedì a domenica
dalle 9.00 alle 18.00
(alcuni giorni festivi chiuso)**

Infocentro Gottardo Sud SA

CH - 6742 Pollegio

Informazioni ++41 (0)91 873 05 50

Riservazioni visite guidate ++41 (0)91 873 05 51

Fax ++41 (0)91 873 05 55

info@infocentro.ch

www.infocentro.ch



© yves andré

© h. resi



Baumgartner

... per l'ufficio
il vostro partner!

Viale Volta 1
6830 Chiasso
Tel. 091 682 65 36
Fax 091 682 65 39
info@baumgartnersa.ch

Cartoleria, articoli regalo, agende



Apparecchi e macchine per ufficio



Arredamento per l'ufficio e l'industria



Servizio e assistenza tecnica

Consegne a domicilio, assistenza dopo vendita, montaggio e riparazioni

Insieme per l'ambiente e per combattere lo smog estivo



La campagna promozionale «Cambia l'aria! C'è arcobaleno al 50%» è tornata puntualmente anche quest'anno: l'obiettivo della promozione speciale di luglio e agosto è quello di affrontare in maniera mirata e concreta l'emergenza ozono, coinvolgendo l'intera popolazione del Ticino e del Moesano – pendolari e turisti compresi – ad acquistare l'abbonamento mensile arcobaleno a metà prezzo. Un centinaio di comuni ha già aderito all'iniziativa facendo scendere il costo dell'abbonamento al 25%. Tutto ciò grazie all'iniziativa del Cantone in collaborazione con le aziende di trasporto della Comunità tariffale Ticino e Moesano, i Comuni e le Commissioni regionali dei trasporti.

Anche la Federazione delle Banche Raiffeisen, da anni partner di Arcobaleno, ha voluto dare il suo contributo distribuendo il materiale informativo in tutte le sue sedi. Inoltre alla Banca Raiffeisen di Mendrisio, capoluogo di una regione particolarmente toccata dal problema dell'inquinamento atmosferico, è stata allestita una speciale vetrinetta sul tema.

Informazioni sullo stato dell'aria www.ti.ch/aria, sui trasporti pubblici www.ti.ch/trasporti, raccomandazioni sanitarie www.ti.ch/gosa. Grazie per la sensibilità e la collaborazione a tutti!



Nella foto Mol l'allestimento della vetrina alla Banca Raiffeisen di Mendrisio a cura dei decoratori www.eurban.ch.

BR Giubiasco e Valle Morobbia, fusione in vista

La Banca Raiffeisen Giubiasco a Valle Morobbia festeggia quest'anno il 30.mo (60.mo dell'agenzia di Pianezzo). Nel corso dell'assemblea generale due grandi novità hanno animato l'appuntamento. La prima è stata la nomina del quarantunenne avv. Stefano Mossi, vice-sindaco del Borgo, a presidente del CdA al posto del dimissionario avv. Oscar Cramerì, da nove anni ai vertici della Banca. La seconda è invece stata un'informazione preliminare ai soci in merito ad un'eventuale aggregazione con la Banca Raiffeisen Monte Carasso – Sementina. Se la fusione dovesse avvenire – ha spiegato il segretario Michele Tamagni – (con l'approvazione dei soci in aprile/maggio 2006) la Banca diventerebbe una delle più importanti del Sopraceneri. Di conseguenza l'istituto vanterebbe una somma di bilancio di 300 milioni di franchi, un utile lordo di circa 2 milioni, crediti ipotecari per 240 milioni, una ventina di collaboratori (i posti di lavoro saranno salvaguardati), la sede giuridica a Giubiasco,

il mantenimento dell'agenzia di Pianezzo e ben 4000 soci.

I lavori assembleari sono poi proseguiti con le relazioni del presidente Oscar Cramerì (festeggiato per la sua proficua militanza ai vertici della Banca), del dir. Giorgio Lotti e della presidente del CdS Sonya Grisetti Bontognali. Questi i dati più significativi scaturiti dai vari rapporti: la somma di bilancio si è attestata a 90 milioni di franchi (+8,2%), i fondi alla clientela hanno raggiunto gli 80,9 milioni (+9,1%), mentre i prestiti ammontano ad oltre 83 milioni (+14,3%). L'utile lordo è aumentato del 7,7% e l'effettivo dei soci ha toccato le 1523 unità.

Lo scambio di auguri fra l'avv. Oscar Cramerì (a sin.), presidente uscente del CdA della Banca e il nuovo eletto avv. Stefano Mossi, vice-sindaco di Giubiasco.



A proposito di falconiere

Nel numero scorso di Panorama abbiamo presentato le due falconiere attive in Svizzera. Proprio mentre la rivista veniva data alle stampe è stata inaugurata la prima falconiera ticinese. Quest'ultima si trova all'interno del Parco botanico San Grato di Carona ed è gestita da Pio Nesa, 23 anni, di Lugaggia. Nesa, nel corso degli anni ha trasformato la sua passione in una professione che oggi gli consente di vivere. E questo grazie a studi lunghi ed impegnativi che l'hanno portato in Baviera, Vienna, Salisburgo e in Italia. Ogni giorno (durante l'estate e le festività) propone tre spettacoli della durata di 45 minuti alle 11.00, alle 15.00 e alle 17.00. Lo spettacolo delle 15.00 prevede pure la partecipazione di un'amazzone a cavallo e dura un'ora. Nei giorni feriali (da marzo a metà novembre) esibizioni alle 11.00 e alle 15.00, mentre il mercoledì pomeriggio viene proposto uno spettacolo particolarmente adatto ai bambini.

Dopo una presentazione storica sulle origini della falconeria, lo spettacolo presenta il volo di falchi, di poiane, di nibbi reali, del gufo, dell'aquila con grandi picchiate e relative spiegazioni scientifiche, dimostrazione di equitazione integrata con il volo dei rapaci, risposte alle domande del pubblico. In seguito possibilità di visite al museo della falconeria e



Pio Nesa con uno dei suoi rapaci.

alla tenda Kazaka, foto ricordo con rapaci, stand per acquisti. Il costo degli spettacoli è di 14.– franchi per gli adulti, 12.– per i ragazzi e 10.– per i bambini. Per informazioni www.falconeria.ch.

Banca Raiffeisen Leventina, ottimo 2004



Davide Gabutti, nuovo membro della direzione della Banca Raiffeisen Leventina.

Anche la Banca Raiffeisen Leventina ha chiuso il 2004 con ottimi risultati. Nella sua relazione, il presidente del CdA

Felice Ruffa ha focalizzato gli avvenimenti principali che hanno caratterizzato l'anno trascorso. Il direttore della Banca, Carlo Barbieri ha poi esposto i dati relativi all'esercizio 2004 che hanno fatto registrare una crescita della somma di bilancio del 7,2% che raggiunge così i 212 milioni di franchi. I crediti ipotecari sono aumentati del 12,4%, mentre i fondi della clientela registrano un incremento pari a 4,5 milioni di franchi (+2,4%). L'utile lordo ammonta ad oltre 1,3 milioni di franchi e l'effettivo dei soci è nuovamente progredito di 113 unità raggiungendo la quota di 3060, vale a dire il 30% della popolazione leventinese. Durante i lavori assembleari il CdA della Banca ha pure comunicato la nomina, con effetto 1 luglio, di Davide Gabutti, quale nuovo membro della direzione.

I vincitori del concorso

Il concorso indetto nella terza edizione di Panorama nell'articolo dedicato al Casinò Admiral di Mendrisio ha riscosso un ottimo successo: 1163 lettori hanno inviato la risposta esatta. Tra questi sono stati estratti Fabienne Christian di Marly, Alan Tanner di Uetikon e Kathrin Burch di Rheinfelden. I fortunati si aggiudicano un gioco Ravensburger.

24 ore di Mendrisio: confermato il successo



Anche la Raiffeisen ha sostenuto la 24 ore di Mendrisio.

Ottima partecipazione alla decima edizione della 24 ore di Mountain Bike che si è svolta al Parco dell'OSC di Casvegno lo scorso 11 e 12 giugno, malgrado le bizzesse del tempo. La manifestazione, a scopo benefico, è stata ideata con l'intento di creare una competizione popolare per uno sport emergente quale la mountain bike, capace di richiamare un numero elevato di concorrenti e una buona cornice di pubblico. La 24 ore di

Mendrisio promuove la salute psico-fisica, l'aggregazione e la socializzazione, la conduzione di una vita sana e la sensibilizzazione per l'ecologia. Tutti obiettivi condivisi anche da Raiffeisen che ha rinnovato e incrementato il proprio sostegno alla manifestazione, affiancando alle numerose proposte di svago anche un gigantesco castello gonfiabile particolarmente apprezzato da tutti i bambini presenti.

Concorso lettori – «La mia storia con Raiffeisen»

Siete clienti, soci, membri delle autorità bancarie, collaboratori o in ogni caso molto legati, per vari motivi, alla vostra Banca Raiffeisen locale? Allora abbiamo una proposta da farvi: perché non condividere con noi uno o l'altro dei momenti forti della vostra storia con Raiffeisen?

Forse siete raiffeisenisti da generazioni nella vostra famiglia, oppure vi ricordate ancora dei tempi andati quando il gerente della banca vi ospitava nel suo salotto, o ancora avete conosciuto il vostro coniuge durante un'assemblea generale... O, più semplicemente, avete voglia di raccontare perché avete scelto Raiffeisen o quanto abbiate apprezzato la visita al Cervino...

Aneddoti o storie di una vita, il vostro testo scritto non dovrà superare i 1200 caratteri. Prima di inviarcelo (all'indirizzo: Panorama Raiffeisen, casella postale 247, 6906 Lugano o via e-mail a lorenza.storni@bluewin.ch), non dimenticate di allegare una vostra foto passaporto. Infatti, a dipendenza della qualità e dell'originalità delle testimonianze, i testi migliori verranno pubblicati nelle prossime edizioni di Panorama e agli autori verranno accreditati 200 franchi sui loro conti.

Non esitate dunque a condividere con noi le tante sfaccettature della relazione che mantenete con la vostra Banca Raiffeisen di fiducia!

La redazione

Duemillesimo socio alla BR di Minusio-Brione-Muralto



Durante lo scorso mese di giugno la Banca Raiffeisen di Minusio-Brione-Muralto ha festeggiato il duemillesimo socio premiando la signora Lise Brunner di Muralto.

Il dir. Loris Gilà e l'avv. Michele Gilardi, presidente del CdA, davanti alla sede principale di Muralto con Lise Brunner.

Banca Raiffeisen Solduno: 2004 positivo



225 soci hanno preso parte all'assemblea annuale della Banca Raiffeisen Solduno.

Si è svolta alla fine di maggio, presso la sala multiuso della Scuola Professionale Artigianale e Industriale (SPA) di Locarno, l'annuale assemblea generale della Banca Raiffeisen di Solduno. Al cospetto di oltre 225 soci, il presidente Emiliano Merlini e il direttore Danilo Tunzi hanno illustrato i risultati dell'esercizio 2004.

La somma di bilancio si è attestata a 135,9 milioni di franchi (+ 4,3 milioni).

I fondi della clientela sono aumentati del 3,45% attestandosi a 115,1 milioni di franchi, mentre i crediti e i prestiti hanno raggiunto 107,7 milioni di franchi.

Nonostante la contrazione dei margini sugli interessi, l'utile lordo conseguito è stato di 882.724.- franchi, mentre l'utile netto è stato di 241.679.- franchi.

Nel 2004 hanno aderito alla Banca 168 nuovi soci, che portano così il numero totale a 2088.

Come per gli scorsi esercizi è stata proposta una distribuzione dell'utile pari al 6% sul valore delle quote sociali, mentre il saldo rimanente è stato attribuito alle riserve legali.

Durante i lavori assembleari è stata nominata quale nuovo membro del Consiglio di Amministrazione l'avv. Consuelo Allidi che dopo alcuni anni è rientrata a far parte del consiglio direttivo.

Al termine dei lavori, ai presenti è stato offerto l'aperitivo che quest'anno è stato allietato dalla corale i Vos da Cà di Locarno.

Raiffeisen Lugano: 4000 soci!

Preannunciato, durante l'assemblea generale, il traguardo è stato raggiunto e festeggiato nel corso di una semplice cerimonia tenutasi alla fine di maggio: la Banca Raiffeisen di Lugano può ormai contare sulla fiducia di 4 mila soci. A firmare la significativa adesione è stato il 37enne Fabrizio Danesi, iscrittosi alla cooperativa bancaria nell'agenzia di Pregassona, dov'è stato ricevuto dal direttore dell'Istituto Paolo Solcà, dalla responsabile consulenza clientela privata Sandra Pilato e dalla consulente dell'agenzia Karin Bettosini. Il dir. Solcà ha ribadito l'importanza del servizio personalizzato alla clientela, filosofia aziendale che permette al Gruppo Raiffeisen una costante crescita, su piano nazionale e locale. Sono infatti 1 milione e 250 mila i soci, in Svizzera. Per la BR cittadina, l'adesione di nuovi soci ha un saldo attivo da vari anni: 496 le entrate nel 2004, con un incremento netto che sfiora il 9%. Presente nel comprensorio di Lugano, Barbengo, Carabbia, Figino, Grancia,

Morcote e Vico Morcote, Paradiso, Puggerna e Ruvigliana (oltre alla sede principale in via Pretorio, anche in 3 agenzie), la «Raiffeisen Lugano» – operativa a tutto campo, con accento sui servizi finanziari e di credito ipotecario – si adegua al successo riscontrato tra la clientela, pure tramite il potenziamento del personale, che supera ormai la quarantina di unità ed è a sua volta in crescita, con positivi effetti sull'indotto socio-economico della regione. Sffiorata, l'anno scorso, una cifra di bilancio di 450 milioni di franchi; raggiunta quota 4000 sul fronte dei soci, anche per il 2005 le previsioni sul risultato della banca luganese sono favorevoli.



Fabrizio Danesi con il dir. Paolo Solcà (al centro) e la signora Sandra Pilato (foto Torre).

IL VERO BENESSERE AD ACQUA



- Fornitura vasche idromassaggio
- Realizzazione piscine prefabbricate e in cemento armato
 - Service e Prodotti
 - Ricambi

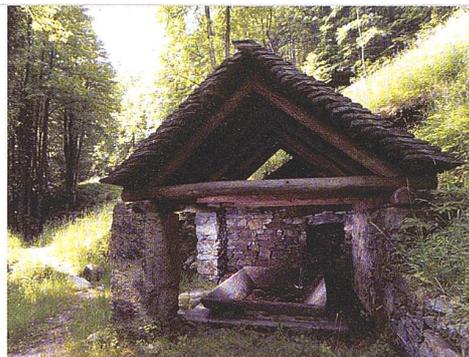
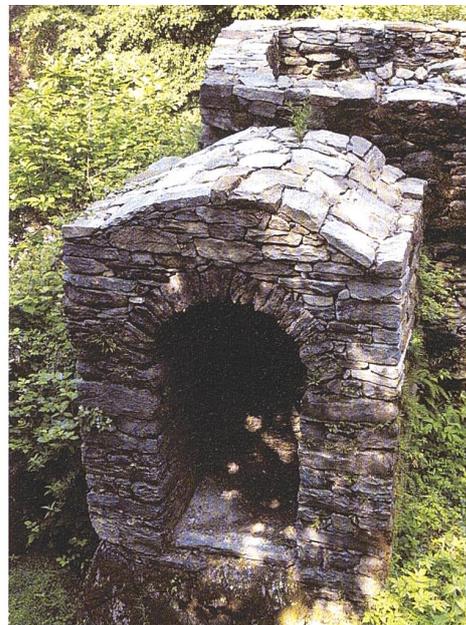
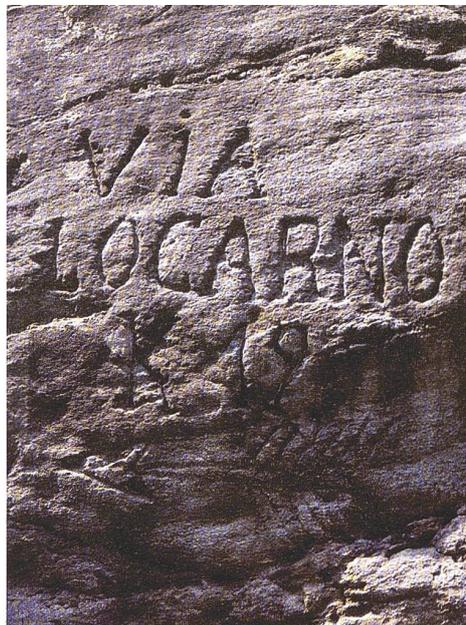


Nuovo indirizzo: Corso San Gottardo 37, 6877 Coldrerio
Tel. 091 646 07 36, fax 091 646 07 40, www.conpiacere.ch





Il Parco dei mulini è stato realizzato del Museo regionale delle Centovalli e Pedemonte.



NEL PARCO DEI MULINI

Nelle Centovalli, tra Borgnone e Lionza, si trova il Parco dei mulini. I reperti rinvenuti qualche anno fa sono facilmente visibili all'inizio dello storico sentiero del mercato.

Nelle Centovalli, in una bellissima zona immersa nel bosco e bagnata dal «Riale di Mulitt» che crea suggestive pozze d'acqua, si trova il piccolo Parco dei mulini. Lo stesso ha sede tra Borgnone e Lionza ed è stato realizzato dal Museo regionale Centovalli e Pedemonte ed inaugurato nel 2002.

Noi l'abbiamo scoperto quasi per caso, navigando in internet alla ricerca di sentieri tematici. Così facendo ci siamo imbattuti nello storico sentiero del mercato, un itinerario di quattro ore sulle orme dei contadini della regione che quindicinalmente si recavano al mercato di Locarno per vendere i loro prodotti ed acquistare ciò che era loro necessario. All'inizio di questo sentiero si trova il Parco dei mulini. Abbiamo così deciso di programmare una visita.

«VIA LOCARNO - K 19»

Poco dopo l'abitato di Borgnone (per chi avesse voglia di camminare in una mezzora a piedi

partendo da Camedo) lungo la strada che porta a Lionza inizia il sentiero del mercato. Un cartello, ma anche un piccolo oratorio indicano il punto di partenza. I reperti venuti alla luce nel corso di scavi relativamente recenti, sono concentrati nella zona sottostante ed accessibili a tutti. Di per sé la visita non richiede molto tempo, ma la si può benissimo abbinare ad un'escursione più lunga verso Lionza, il Monte Comino ed Intragna.

Il Parco dei mulini presenta diverse interessanti testimonianze del mondo rurale, come i resti di un antico maglio ad acqua risalente al '500/'600 e verosimilmente funzionante fin verso il 1800. Secondo alcuni documenti l'approvvigionamento del ferro potrebbe essere avvenuto facendo capo al centro estrattivo della valle del ferro, nella vicina Italia.

Poco più avanti si incontra un bellissimo lavatoio. Qui le donne di Lionza e Borgnone venivano a fare bucato approfittando dell'acqua calda che sgorgava da una sorgente. Oggi l'acqua esce fredda, probabilmente a causa dei lavori eseguiti per la costruzione della strada cantonale. In tutti i casi la struttura è davvero speciale e merita una visita.

Inoltre si possono ammirare le vestigia di alcuni mulini, di una cappelletta e di un forno per il pane risalente al 1884. Interessante la

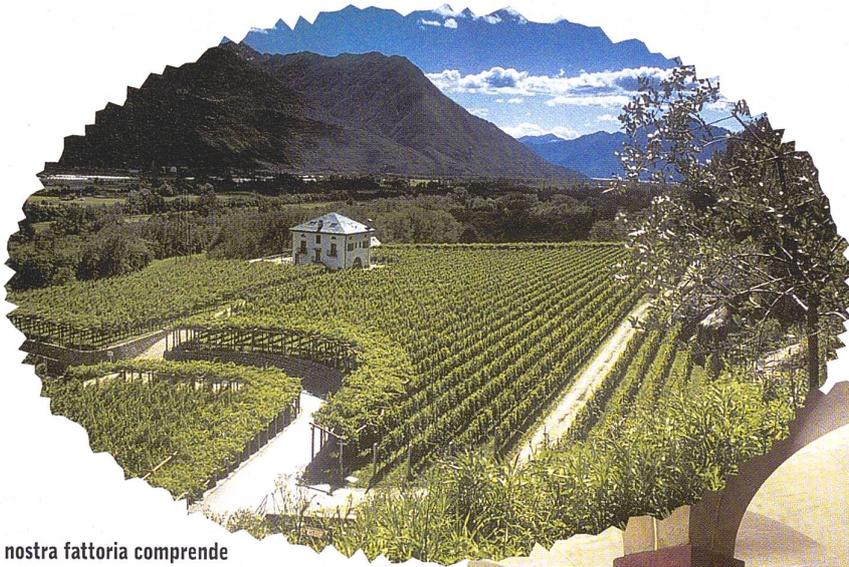
scritta su di un masso, a firma Fiscalini Filippo, «Via Locarno - K 19», ovvero 19 chilometri per raggiungere la località sul Verbano. Meritevoli di attenzione anche i resti di un altro forno, risalenti al 1862 e di un'iscrizione su di un sasso che sta ad indicare, probabilmente, un incidente avvenuto nel 1861.

TAPPA AD INTRAGNA

Proseguendo lungo il sentiero del mercato si può raggiungere Lionza, un suggestivo nucleo di case con pregevoli testimonianze della famiglia Tondu. Una pausa sul sagrato della chiesa è d'obbligo: da qui si gode una vista impareggiabile. A questo punto si può scegliere se ritornare verso Borgnone o proseguire lungo il sentiero. In tutti i casi è consigliabile una tappa ad Intragna per visitare il Museo regionale delle Centovalli e vedere il campanile più alto del Ticino con i suoi 65 metri. ■ **LORENZA STORNI**

INFO

Museo regionale Centovalli e Pedemonte, 6655 Intragna, tel. 091 796 25 77, www.museocentovalli.ch, www.centovalli.net, www.ticino-tourism.ch.

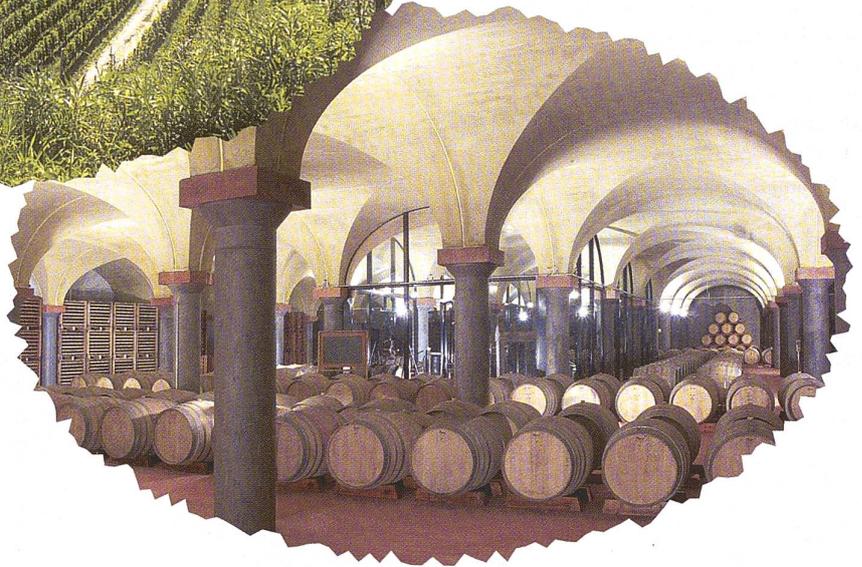


La nostra fattoria comprende

- Vigneto di 3 ettari
- 2 ettari di uliveti
- Allevamento di 20 capi di manzi Galloway
- Sala degustazione-osteria per 40 persone
- 7 camere e 2 appartamenti

Cosa vi proponiamo (su prenotazione)

- Pernottamento e colazione campagnola da Fr. 120.- a Fr. 150.- p.p.
- Cucina tipica ticinese
- „Wine and Dine“ con degustazione di vini
- Per gruppi visite guidate con degustazione
- Rustico-suite di 3 locali con grande sala da bagno scavata nella roccia ed una camera per i bambini mansardata. Prezzo da Fr. 180.- a Fr. 250.- p.p.



Das ist unsere Fattoria

- 3 Hektaren Weinberge
- 2 Hektaren Olivenbäume
- Viehzucht mit 20 Rindern Galloway
- Degustationssaal für 40 Personen
- 7 Zimmer und 2 Appartements

Was wir Ihnen bieten (auf Reservation)

- Übernachtung und ländliches Frühstück
- Typische Tessiner-Küche
- „Wine and Dine“
- Geführte Besuche für Gruppen
- Rustico-Suite mit 3 Zimmern und grossem Badezimmer (Felsen-Badewanne) und Mansarden-Kinderzimmer

La ditta di Angelo Delea è stata fondata nel 1983, ispirata dalla vinificazione di tipo bordeaux con affinamento in carati (barriques) di pregiato legno di rovere francese, d'Allier e Nevers. I prodotti più importanti della ditta sono il Merlot Carato, il Carato Riserva, il Chardonnay, l'Apocalisse, i crus come il Merlot di Losone "Saleggi", il Merlot del locarnese "San Carlo", il Merlot di Gudo, il Montedato, lo Spumante "Charme" e i nuovi vini del vigneto Castello di Cantone a Rancate (mendrisiotto): Bianco Ticinese, Merlot del Mago, Riserva Tiziano e la Grappa, distillazione di 6 qualità diverse di vinacce. La nuova spettacolare cantina comprende: l'Enoteca, la modernissima Cantina di vinificazione, la Cantina di 3000 m2 di invecchiamento con 800 barriques, il Museo, l'Acetaia per il Balsamico e la Distilleria del 1932, dove si producono diverse grappe e distillati di frutta. 10 ha. i vigneti di propria produzione coltivati.

Angelo Delea gründete seine Firma im Jahre 1983. Inspiriert von der Vinifikation, wie sie im Bordeauxgebiet gepflegt wird, lässt er seine Weine in Eichenfässern (barriques) der Region Allier und Nevers ausreifen. Die bekanntesten Weine sind Merlot Carato, Chardonnay, Apocalisse, Crus wie Merlot di Losone "Saleggi", Merlot del locarnese "San Carlo", Merlot di Gudo, der Montedato, der Spumante "Charme" sowie unsere Neulinge des Weingutes "Castello di Cantone" (Mendrisiotto): Bianco Ticinese, Merlot del Mago, Riserva Tiziano und Grappa aus 6 Traubensorten. Zur neuen Weinkellerei gehören eine Oenothek, ein Produktionskeller, ein Fasskeller von 3'000 m2 mit 800 Eichenfässern, ein Museum, eine Acetaia für Balsamico-Essig und eine Brennerei aus dem Jahre 1932, wo Grappa und Fruchtdestillate produziert werden. Bebaute Rebberge eigener Produktion: 10 ha.

Informazioni e prenotazioni

Informazioni und Anmeldung

Tel. +41 91 840 29 50 / Fax +41 91 840 29 51
www.amorosa.ch / info@amorosa.ch
 Chiuso il martedì / Der Dienstag ist Ruhetag

Angelo Delea, Via Zandone 11
 6616 Losone / Svizzera
 Tel. +41 91 791 08 17
 Fax +41 91 791 59 08
www.delea.ch / vin@delea.ch

✚✚✚
VINI&DISTILLATI
Delea

«I MIEI DUE MUSEI PRIVATI!»

A Vellano, frazione di S. Antonio in Valle Morobbia e sui Monti Costa dell'Albera abbiamo visitato, insieme al suo ideatore e proprietario, due piccoli musei privati, frutto di tanti anni di lavoro e raccolta. Una storia di passione ed entusiasmo.

Che sorpresa varcare la soglia della ex-stalla di Vellano! All'interno dell'edificio eccoci nel «Museo Maretti Morobbia», come recita un'iscrizione affissa. Il museo non ha certo la pretesa di essere organizzato secondo le competenze culturali e scientifiche di un curatore professionista, ma ciò che conta e sorprende sono la passione e la dedizione del suo ideatore. Da anni, infatti, Giancarlo Maret-

ti, 62 anni – già dipendente dello Stato al Dipartimento economia e finanza, per 16 anni gerente della Raiffeisen di S. Antonio e per 11 membro di direzione della Raiffeisen Valle Morobbia – raccoglie e classifica oggetti, fotografie e documenti. In totale 1913 pezzi – perlopiù testimonianze di un passato rurale – che avevano bisogno di trovare una collocazione.

DA STALLA A MUSEO

Discendente di una delle tante famiglie di contadini della Valle Morobbia, nel 2001 Maretti eredita dal fratello defunto una grande e bella stalla. Ecco allora l'idea di allestire al suo interno una mostra per dare un senso e un ordine

al materiale accumulato in tanti anni, proveniente in gran parte dalla sua famiglia, ma anche scovato tra gli ingombranti, acquistato o donato da privati.

«La mostra – ci spiega Maretti – è suddivisa in dieci settori, uno dei quali è la ricostruzione di un interno di una cascina di un tempo. Vi sono inoltre oggetti legati all'economia domestica, alla casearia, all'attività vitivinicola, alla mazza casalinga, al bosco e alla legna (questo settore comprende «fili a sbalzo e teleferiche»), alla fienagione, al bestiame, all'esercito, ai motori, a cavalli ed animali, foto e documenti». L'inventario di questo museo privato – che volentieri Giancarlo Maretti mostra a chi ne

1913 pezzi sono in mostra nella ex-stalla di Vellano.



Knecht

A R R E D A M E N T I

Arredamenti esclusivi per casa e contract
come la nuova sede della Banca Raiffeisen a Roveredo

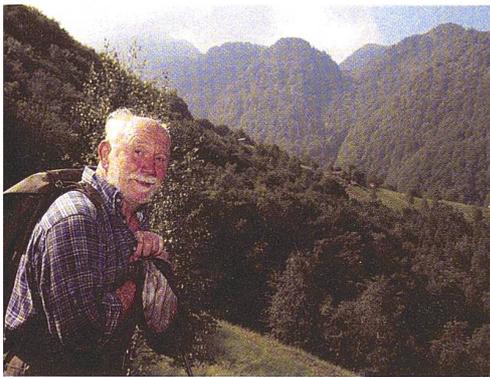
Knecht Arredamenti

Via Vallemaggia 55
6600 Locarno

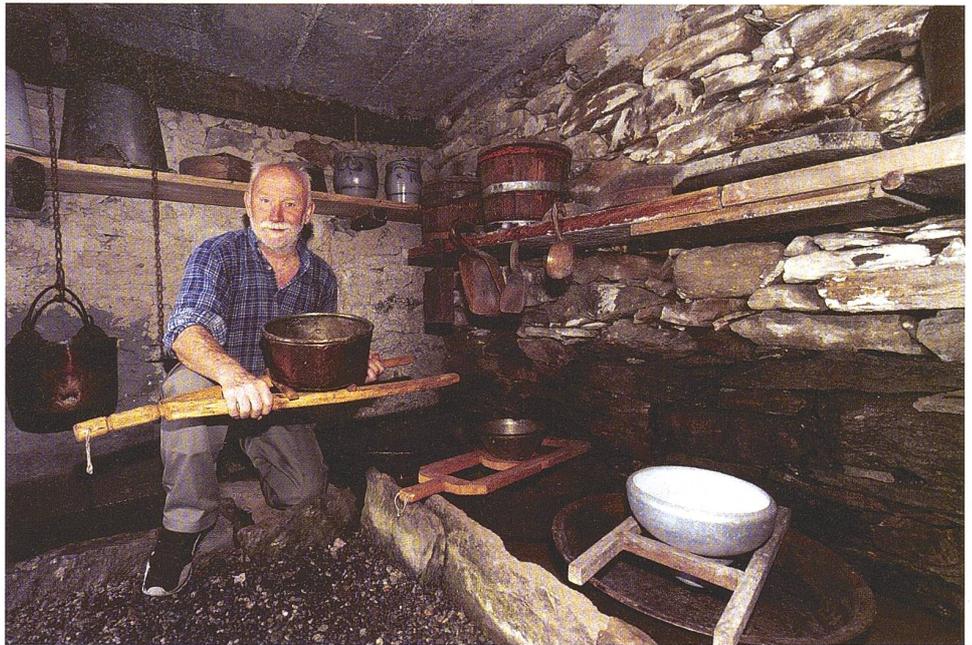
info@knechtarredamenti.ch
www.knechtarredamenti.ch

tel. 091 751 13 55
fax 091 751 81 15





Il Piccolo Museo di Costa dell'Albera è stato benedetto dal vescovo Grampa.



facesse richiesta – è stato ultimato nel marzo di quest'anno.

PEZZI ANTICHI, PREFERITI E CURIOSI

Come ogni esposizione etnografica, anche questa ha i suoi pezzi forti. Ad esempio, l'oggetto più antico è una grande «cicogna» del 1614 che veniva usata per attaccare un calderone. Il pezzo preferito da Maretti è invece una rudimentale tirolese: «Circa 30 anni fa noi ragazzi ne facevamo uso per scendere dai monti. In meno di un minuto eravamo dall'altra parte della valle dopo aver percorso 1100 metri attaccati ad un filo a sbalzo». Appesi ad una parete sono in mostra 158 campanacci usati in gran parte della sua famiglia nei tempi andati: «Mio fratello, che ha fatto il contadino fino alla sua morte, aveva 71 capre, 4 mucche, 5/6 vitelli, un cavallo e due muli». Oltre agli oggetti, Giancarlo Maretti ha collezionato anche poco meno di 800 fotografie e circa 5000 documenti. Curiosando qua e là si scopre di tutto, dal baule degli emigranti alla briccola dei contrabbandieri, dalle forme per fare il burro alle vecchie macchine per scrivere.

SUI MONTI COSTA DELL'ALBERA

Su questi monti, che si trovano a circa 1000 m. s/m sull'altro versante della valle (di fronte a S. Antonio), già i nonni di Maretti venivano con le bestie in transumanza nei mesi estivi. Oggi le cascine sono state ristrutturare e la famiglia Maretti vi trascorre dei periodi di vacanza. «Io, in particolare, vi risiedo molto spesso e da 40 anni tengo un diario dei miei soggiorni e degli



Foto: Rémy Steinegger

avvenimenti principali», ci dice il nostro interlocutore. Nel 2004, dopo due anni di lavoro, anche qui Maretti ha aperto un piccolo museo. «Avevo tanti oggetti legati alla vita contadina di questo luogo e così ho pensato di realizzare un secondo museo. Lo stesso è stato inaugurato l'anno scorso nell'ambito della tradizionale festa che da 16 anni si svolge su questi monti ed è stato benedetto da Monsignor Grampa in persona. Nel piccolo museo – che negli anni settanta era adibito a caseificio – è stato mantenuto al pianterreno il «cascinello» con un pozzo dell'acqua, mentre al primo piano vi è l'esposizione di attrezzi della quotidianità alpestre di un tempo».

LA FESTA DI LUGLIO

Durante la festa, che quest'anno ha avuto luogo il 23 luglio, Maretti che ne è il promotore, organizza attività culturali, la visita al piccolo museo, la messa davanti alla cappelletta dedicata a S. Antonio da Padova, il pranzo in comu-

ne al quale fanno seguito, come consuetudine, i discorsi ufficiali. Negli anni molte personalità di spicco ticinesi hanno accolto l'invito dell'instancabile Maretti e sono salite a piedi (dalla diga di Pianezzo circa un'ora di cammino) o in elicottero sui monti Costa dell'Albera per trascorrere una giornata di festa. Questo incontro tra amici – come ama definirlo – per Giancarlo Maretti, ha un significato speciale: testimoniare il suo attaccamento a questo luogo ameno e riservare un pensiero particolare a chi, prima di lui, ha vissuto faticosamente delle «cose della terra» conducendo un'esistenza tra valli e monti.

■ LORENZA STORNI

INFO

Chi fosse interessato a visitare i due musei privati di Giancarlo Maretti può contattarlo al seguente numero di telefono 091 826 11 15.

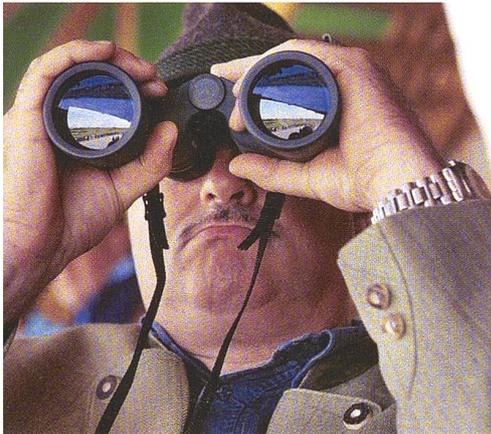


Chi punta sul cavallo giusto,
può anche vincere.



PUNTARE SUL CAVALLO GIUSTO

È bello osservare i cavalli al trotto e al galoppo. Uno spettacolo ricorrente all'ippodromo di Avenches/VD, nei fine settimana tra marzo e novembre. E puntando sul cavallo giusto, si può portare a casa anche un po' di denaro.



Nella corsa del primo pomeriggio non abbiamo che l'imbarazzo della scelta. Quale degli undici trottatori, tra i quattro e gli otto anni di età, taglierà per primo il traguardo, dopo un percorso di 2400 metri? Le signore si lasciano sedurre dai nomi fantasiosi dei destrieri: «Nice to meet you», «Jet d'amour» o «Joker du Niel»? Ma i favoriti sono altri: «L'aventure», «Jason d'Icolos» e «Mao Josselyn». Le probabilità di grosse vincite per coloro che puntano sui favoriti sono tuttavia assai ridotte. Perché nelle scommesse la prudenza non paga!

LA PASSIONE PER LE SCOMMESSE

Come nella vita, anche nelle corse dei cavalli spesso le cose vanno diversamente dai nostri desideri. Il grande favorito sembra essere pa-

recchio ombroso questo pomeriggio. In cambio l'outsider sta superando se stesso, tanto da far dimenticare le sue deludenti prestazioni nelle ultime tre corse. Chi ha puntato dieci franchi sul cavallo numero 5 ora lo rimpiange amaramente.

«Scommettere sui cavalli mi diverte molto», spiega Anne Seydoux del Canton Friburgo, un'attentata habituée dell'ippodromo. Investe 20 franchi in ognuna delle dieci gare della giornata. Punta sul vincente o sul piazzato, talvolta anche con scommessa duplice, tris o quarté. La sera di solito torna a casa con lo stesso quantitativo di denaro che aveva all'inizio. «Non importa. Con pochi soldi mi sono divertita molto e ho provato qualche emozione forte».

«Le scommesse alle corse dei cavalli sono molto popolari», afferma lo studente Frédéric Buerki di Losanna, in procinto di fare la sua puntata. Giovani e anziani, donne e uomini tentano la fortuna in questo luogo. Il tempo per conversare è poco, perché tra cinque minuti ha inizio la prossima corsa. E gli scommettitori navigati attendono fino all'ultimo minuto. Sugli schermi le quotazioni dei cavalli in gara cambiano nello spazio di pochi secondi.

GLI SVIZZERI AMANO SCOMMETTERE

Le scommesse alle corse dei cavalli sono regolate dallo stesso sistema in tutti gli ippodromi svizzeri. E gli spettatori partecipano con entusiasmo. Ma qui non circolano grandi somme di denaro (2,5 milioni di franchi lo scorso anno). In Svizzera si puntano molti più soldi (112,4 milioni di franchi) nelle corse che avvengono nei grandi ippodromi internazionali (cfr. intervista). Questa possibilità, offerta solo nella Svizzera occidentale, incide parecchio sulle finanze degli scommettitori occasionali o incalliti.

Tra la vittoria e la sconfitta il passo è breve. Ma raramente si tratta di una vera e propria lotteria. Durante la stagione delle corse, sulla stampa specializzata è possibile seguire da vicino le competizioni a livello internazionale, facendosi un'idea dei pregi e dei difetti dei singoli purosangue. «È come nell'atletica leggera», osserva un esperto scommettitore al bar dell'ippodromo. «Alle olimpiadi, il fuoriclasse keniota ha più probabilità di uno svizzero di vincere la gara dei 5000 metri».

Il nostro interlocutore dà un tiro alla sua sigaretta, getta un ultimo sguardo allo schermo e si reca allo sportello per fare la sua scommessa, qualche minuto prima dell'inizio della corsa. Che però non ha luogo sul prato verde

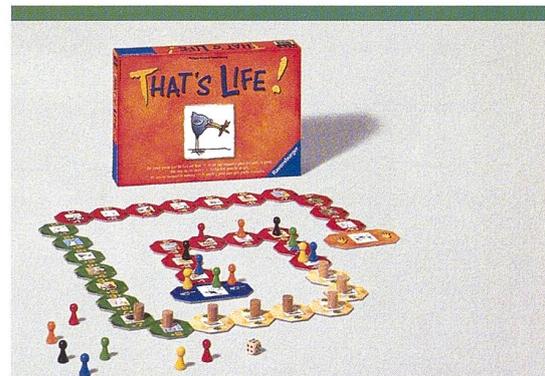
di Avenches, ma a Lyon in Francia. Viene trasmessa in diretta televisiva a circuito chiuso in 140 ristoranti e bar della Svizzera occidentale. «Quella delle scommesse è diventata una vera e propria industria in Francia», afferma Jean-Pierre Kratzer, presidente della SPV, la società svizzera delle corse dei cavalli. Lo scorso anno in Francia sono stati puntati circa otto miliardi nelle scommesse sulle corse dei cavalli.

I britannici sono ancora più sconsiderati a questo riguardo: ogni anno puntano oltre 100 miliardi di franchi in scommesse nelle corse dei cavalli e dei levrieri, nel calcio e nelle lotterie. In Gran Bretagna i botteghini sono parte integrante dell'economia nazionale. Ma come ovunque, dove si scommette, alla fine il vincitore è quasi sempre lo stesso: il banco.

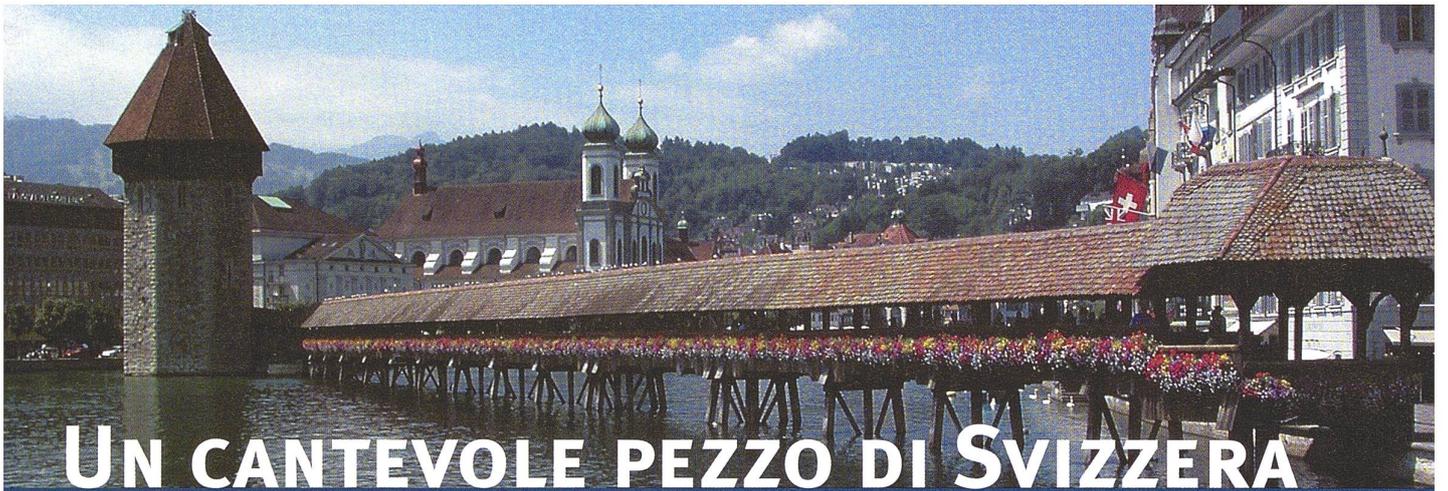
A BRIGLIA SCIOLTA

In questo pomeriggio d'inizio estate, tutto procede regolarmente ad Avenches. Il pubblico affolla l'ippodromo non solo per godersi lo spettacolo delle corse, ma anche per le scommesse. Scommettendo sul vincente, si punta sulla vittoria del cavallo. Puntando sul piazzato, si prevede invece che il cavallo prescelto si classifichi nei primi tre posti. Mediante una scommessa duplice, tris o quarté si punta su

Concorso



La domanda del concorso è la seguente: quanti milioni di franchi si scommettono nella Svizzera occidentale nelle corse internazionali dei cavalli? Scrivete la risposta su una cartolina postale e inviatela, indicando il mittente, a: Panorama «Denaro e gioco», casella postale, 9001 San Gallo. Oppure mandate una e-mail a concorso@raiffeisen.ch. Ultimo termine 31 agosto (data del timbro postale). Tra le risposte esatte, saranno estratti tre giochi Ravensburger «That's Life» per giocatori dagli 8 ai 99. Divertimento e suspense assicurati!



UN CANTEVOLE PEZZO DI SVIZZERA

LE MONETE COMMEMORATIVE SVIZZERE UFFICIALI 2005



Salone dell'automobile di Ginevra 20 franchi, argento



Salone dell'automobile di Ginevra 50 franchi, oro



Jungfrau 10 franchi, bimetallica



Ponte della Cappella di Lucerna 20 franchi, argento



Serie di monete 2005



www.swissmint.ch

Potete ordinare online all'indirizzo www.swissmint.ch, oppure utilizzando il presente tagliando: Ordino con fattura anticipata più fr. 10.- per spese di spedizione:

Quantità	Qualità	Prezzo/cad.
	<i>Salone dell'automobile Ginevra 20 franchi (argento)</i>	
<input type="checkbox"/>	Conio normale	fr. 20.- esente da IVA
<input type="checkbox"/>	Fondo specchio in astuccio	fr. 50.- IVA compresa
	<i>Salone dell'automobile Ginevra 50 franchi (oro)</i>	
<input type="checkbox"/>	Fondo specchio in astuccio	fr. 260.- esente da IVA
	<i>Jungfrau 10 franchi (bimetallica)</i>	
<input type="checkbox"/>	Conio normale	fr. 10.- esente da IVA
<input type="checkbox"/>	Fondo specchio in astuccio	fr. 30.- IVA compresa
	<i>Ponte della Cappella di Lucerna 20 franchi (argento)</i>	
<input type="checkbox"/>	Conio normale	fr. 20.- IVA compresa
<input type="checkbox"/>	Fondo specchio in astuccio	fr. 50.- IVA compresa
	<i>Serie di monete 2005</i>	
<input type="checkbox"/>	Fior di conio in astuccio	fr. 35.- IVA compresa
<input type="checkbox"/>	Fondo specchio in astuccio	fr. 85.- IVA compresa

Cognome:

Nome:

Via:

NPA/località:

Data: Firma:

Da ritagliare ed inviare a: swissmint, Zecca federale, Marketing, Bernastrasse 28, 3003 Bern

Panorama



Le corse dei cavalli hanno molte sfaccettature: nervosismo, emozione e velocità.



due, tre o quattro cavalli. Tranne che per il quarté, l'importo minimo è di due franchi. L'importo massimo è illimitato.

Il pomeriggio volge al termine ed è il momento di tentare un'ultima volta la fortuna. Nel trotto sui 2150 metri, «Kelly James» – appartenente a Kratzer, il presidente della SVP – è tra i grandi favoriti. Puntiamo su di lui? No, piuttosto

su «Grand Jeune», che vanta un palmarès di tutto rispetto ed ha vinto l'ultima corsa cui ha partecipato. Ma... oh no! Già alla partenza «Grand Jeune» e «Hermondo» rovesciano il sulky, perdono il guidatore e corrono a briglia sciolta, come morsi dalla tarantola.

Nessuno riesce a fermarli. Solo dopo un quarto d'ora i due cavalli impazziti si calma-

no e gli inservienti riescono a portarli ai box, dai loro proprietari. La squalifica è assicurata. E chi, come noi, ha puntato su uno di loro, rimane a bocca asciutta. Jean-Pierre Kratzer ha invece tutti i motivi per essere soddisfatto: questo pomeriggio il suo «Kelly James» ha conseguito un'ulteriore vittoria.

■ MARKUS ROHNER

Intervista a Jean-Pierre Kratzer (56), presidente della SPV, la società svizzera delle corse dei cavalli, e co-fondatore dell'ippodromo IENA di Avenches/VD



«Panorama»: cosa significa per lei l'ippodromo di Avenches?

Jean-Pierre Kratzer: l'Institut Equestre National d'Avenches (IENA) è l'ippodromo più grande (e a mio parere più bello) della Svizzera. Nell'arco di una stagione, qui organizziamo tra 22 e 24 giornate di gare in tre diverse categorie

(galoppo, trotto e ostacoli). Si tratta di oltre la metà delle competizioni equestri che si tengono nel nostro paese.

Qual è l'importanza delle gare di equitazione in Svizzera?

Oltre alla struttura di Avenches – l'unica nella Svizzera occidentale – in vari luoghi della Svizzera tedesca (Aarau, Basilea, Dielsdorf, Fehraltorf, Lucerna, Maienfeld) esistono ippodromi di diverso genere. Tra marzo e novembre, si tengono 44 giornate di gare con circa 1300 cavalli. Ad Arosa e St. Moritz si organizzano inoltre cinque giornate di gare sulla neve.

E le scommesse contano molto?

Le scommesse fanno parte degli sport equestri. Per ogni gara, c'è la possibilità di fare scommesse in base allo stesso sistema. Lo scorso anno, le puntate effettuate in tutte le località del nostro paese sono state complessivamente circa 2,5 milioni. Gran parte di questa somma è stata riversata ai giocatori.

Una particolarità sono le scommesse sui cavalli della Loterie Romande.

È vero. Il giro d'affari di PMU Romand (Pari Mutuel Urbain) nella Svizzera occidentale ha raggiunto un nuovo record nel 2004. Lo scorso anno, le puntate nei 140 punti vendita (ristoranti) hanno totalizzato i 112,4 milioni di franchi. Sette giorni la settimana è possibile scommettere soprattutto sui cavalli che corrono in un ippodromo francese. Il «Prix du President», che si tiene in settembre ad Avenches, è l'unica competizione svizzera che partecipa a questo concorso.

E gli svizzeri-tedeschi, quando avranno la possibilità di scommette sulle corse del circuito internazionale?

Lo scorso anno Swisslos ha avviato la procedura di autorizzazione per la gestione del PMU nella Svizzera tedesca. Basilea-Città ha ricevuto dagli altri cantoni l'incarico di esaminare il dossier. Una decisione è attesa per i prossimi mesi.

Intervista: Markus Rohner

SERVIZI ALLA CLIENTELA



Il tempo stringe. Il labbro superiore di Gino è imperlato di sudore. Ancora una volta sbraita nella cornetta affermando di non conoscere il suo numero di cliente. E di voler solo ordinare un 635. Ma per favore, alle condizioni concesse alla clientela abituale. In definitiva si tratta di vincere una scommessa. La voce all'altro capo della linea telefonica rimane sorprendentemente rilassata e spiega pazientemente che cercherà di trovare nel computer il numero del cliente Gino Bianchi.

Gino trae un profondo respiro, sbuffando rumorosamente. Approfitta del tempo d'attesa per intimare ai figli che giocano in giardino di lasciar stare la pompa dell'acqua. Poi la voce al telefono gli annuncia che la ricerca non ha prodotto nessun risultato. Gino Bianchi non è registrato come cliente e non ha pertanto diritto allo sconto. Nessuna condizione di favore viene applicata.

Ma lui non si dà per vinto. Un anno e mezzo fa ha acquistato presso la loro ditta. Come mai non risulta? Se si rivolgesse al negozio specializzato all'angolo, riceverebbe il 635 forse ancora in giornata. Ma correbbe il rischio di perdere la scommessa. E perdere contro uno come Ugo è oltremodo spiacevole.

Intanto Gino osserva i bambini che, incuranti del divieto paterno, srotolano la pompa dell'acqua sul prato verde del giardino. Le goccioline di sudore sul suo labbro superiore ormai formano dei rigagnoli.

«In qualità di nuovo cliente, insieme all'ordinazione riceve una penna in omaggio», lo informa la voce flautata all'altro capo della linea. «Che modello di 635 desidera? Il 635TNT o il 635TNX»? E qual è la differenza, sospira Gino esasperato, asciugandosi il viso con il fazzoletto. «Per informazioni tecniche la devo collegare con la nostra hotline a pagamento», taglia corto in tono improvvisamente stridulo la sua interlocutrice telefonica.

I bambini dei vicini accorrono in aiuto dei loro coetanei. Unendo le forze riescono a piegare in due l'estremità della pompa. Nelle situazioni di emergenza, è meglio non avventurarsi in un vicolo cieco. Già vede Ugo festeggiare la vittoria della scommessa al Caffè Felix. Questo pensiero lo inquieta più del figlio del vicino che si sta dirigendo verso il rubinetto.

«Mandatemi ambedue i modelli 635», ansima Gino. Con o senza sconto, ormai gli è indifferente. L'importante è che si faccia alla svelta. «Senz'altro», risponde la voce, «allora mi dica per favore il suo numero di cliente, altrimenti...»

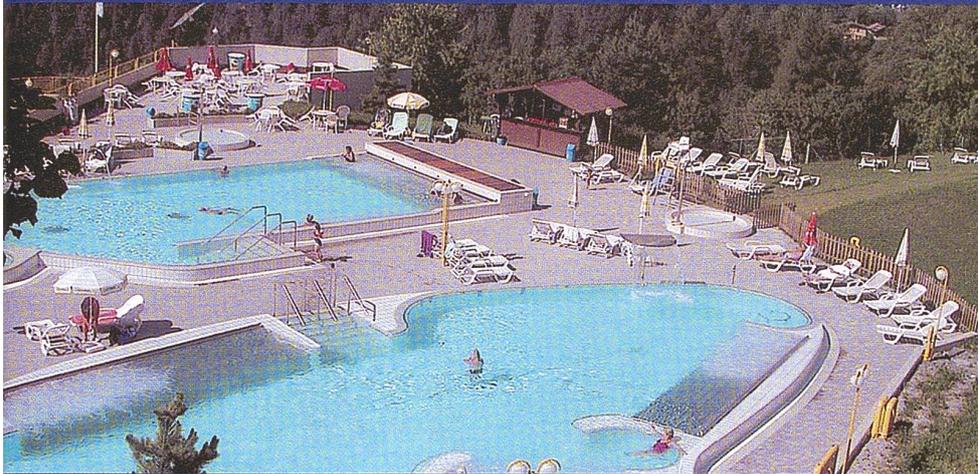
Il dialogo viene bruscamente interrotto. Un potente getto d'acqua colpisce Gino in pieno viso. Boccheggiando in cerca d'aria, vede i bambini darsela a gambe e sua moglie entrare dal cancello del giardino. Ha in mano una busta di plastica e gliela sventola per un attimo sotto il naso: «Tanti saluti dal commerciante qui all'angolo. Mi ha consigliato di farti un sorpresa, portandoti un 635TNX. O avresti magari preferito l'ormai superato 635TNT?»

■ ZANNY ZAUM

Secondo voi, come mai il commerciante sapeva quello che Gino desiderava? Scrivete la risposta via e-mail (panorama@raiffeisen.ch) o su una cartolina postale (Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen, Panorama, «Gino Bianchi», casella postale, 9001 San Gallo), entro il 31 agosto. In palio c'è 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: Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch; Foto di copertina: B&S | 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: 320000 esemplari tedesco, 67000 esemplari francese, 45000 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.

Azione lettori Bagni termali e benessere



THERMALP
LES BAINS
D'OVRONNAZ

www.thermalp.ch

1911 Ovronnaz

Tel. 027 305 11 00, Fax 027 305 11 14

Foto: Perrochet

Offerta Scoperta

L'offerta comprende:

- ◆ 6 notti (servizio alberghiero escluso)
- ◆ 6 prime colazioni al buffet
- ◆ Accesso gratuito ai bagni termali, jacuzzi
- ◆ Accesso gratuito al centro fitness durante tutta la settimana senza programma istruttore
- ◆ 5 sedute di aquagym
- ◆ 1 sauna / bagno turco
- ◆ 1 massaggio di 25 minuti
- ◆ 1 drenaggio linfatico con pressoterapia
- ◆ 1 idroterapia KNEIPP
- ◆ 1 cura del viso Paul Scerri 60 min.
- ◆ 1 impacco alle alghe THALATHERM
- ◆ Accappatoio e sandali da bagno

Alloggio (base 2 persone/vista nord):

monolocale:

Bassa e media stagione: **da CHF 790.- p.p.**

In stagione: **da CHF 820.- p.p.**

2 locali:

Bassa e media stagione: **da CHF 845.- p.p.**

In stagione: **da CHF 889.- p.p.**

Date:

Bassa/media stagione:

14.08.05-08.10.05

23.10.05-24.12.05

Stagione:

09.10.05-22.10.05



I bagni termali di Ovronnaz danno un tocco internazionale alla simpatica meta vallesana.

Nuestra offerta vi propone una settimana di benessere e relax a condizioni esclusive. Affacciata sulla Valle del Rodano a circa 1300 metri d'altezza, la stagione termale di Ovronnaz nel Vallese appare come una terrazza soleggiata che, incastonata alle falde della catena montuosa dei Muerens, non manca di colpire il visitatore. Il soggiorno è piacevole in qualsiasi stagione grazie alle molteplici attività sportive - sci alpino, sci di fondo, tennis, percorsi-vita, parapendio, mini-golf ed escursioni - cui si è aggiunto da una quindicina d'anni per completare la gamma di servizi offerti, il centro wellness Thermalp les Bains d'Ovronnaz. Dagli appartamenti e monolocali arredati e dotati di TV, minibar, telefono e cucina, è possibile accedere direttamente agli stabilimenti termali e al ristorante attraverso un passaggio coperto e riscaldato. Si tratta di un complesso ultra moderno che offre una gamma completa di cure termali.



Foto: Duruit

Un'oasi di benessere e bellezza.

Questo centro di prevenzione e lotta allo stress associa in un unico trattamento gli effetti benefici delle acque termali, le virtù delle piante medicinali, e proprietà salutari dei prodotti dell'apicoltura e la competenza di esperti della salute e della bellezza. Piscine termali coperte e all'aperto, bagno turco, massaggi in vasca, sauna, solarium, fitness, idromassaggi, fanghi e trattamenti estetici personalizzati, jacuzzi e una terrazza panoramica sarebbero solo una splendida cornice senza la dedizione del personale altamente qualificato che vi lavora. Per i lettori di Panorama è l'occasione di rimettervi in forma, beneficiando di vantaggi esclusivi!

Ai lettori di «Panorama», offriamo gratuitamente beneficiando inoltre dei seguenti vantaggi:

- ◆ Nessun supplemento per persone singole in bassa e media stagione in monolocale o 2 locali nord/vista montagna
- ◆ 6 piatti del giorno
- ◆ 1 determinazione dell'indice di massa corporea con impedenziometro TANITA
- ◆ 5 sedute di fitball

Tagliando d'iscrizione

Mi iscrivo/ci iscriviamo da domenica

a sabato

monolocale

2 locali

vista montagna/nord

vista sud

numero di persone

1. Nome

Cognome

2. Nome

Cognome

Via

Telefono

CAP/località

Data

Firma

Il tagliando d'iscrizione è da inviare al seguente indirizzo:

Thermalp les Bains d'Ovronnaz, 1911 Ovronnaz, telefono 027 305 11 00, fax 027 305 11 14

Panorama

**Semplice, veloce e sicuro:
e-banking con
RAIFFEISENdirect.**



Con noi per nuovi orizzonti

RAIFFEISENdirect, il servizio e-banking di Raiffeisen, vi consente di effettuare tutte le operazioni bancarie in modo semplice, veloce e sicuro, ovunque vi troviate, 24 ore su 24. Oltre 260'000 clienti Raiffeisen soddisfatti usufruiscono già dei vantaggi di RAIFFEISENdirect. E voi?

www.raiffeisen.ch

