

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (2015)
Heft: 4

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

Download PDF: 22.02.2025

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

PANORAMA

LA RIVISTA DELLE BANCHE RAIFFEISEN

SMART HOME è...

Speciale da pagina 6

INTERCONNESSA

Nella smart home riscaldamento, lampade e lavatrice si scambiano i dati.

EFFICIENTE

La smart home consuma energia solo quando i suoi abitanti ne hanno veramente bisogno.

SEMPLICE

La smart home viene controllata attraverso un unico dispositivo.

CONFORTEVOLE

La smart home è confortevole poiché l'interconnessione digitale avviene in background.

INTELLIGENTE

La smart home si accorge quando il frigorifero è vuoto e ordina automaticamente quanto serve.

La smart home e Raiffeisen augurano a tutti voi buone feste e felice anno nuovo.

SICURA

La smart home percepisce quando c'è qualcosa che non va e dà l'allarme.

In palio
2 CASE DESIGN
DELLE
BAMBOLE
Dettagli nel retro di
copertina



Laube è ... costruire in modo sostenibile ed ecologico

MINERGIE®
MEMBER



Abitazioni con soluzioni architettoniche innovative e personalizzate richiedono partner preparati.

Realizziamo case modulari con struttura in legno, per una migliore qualità di vita, in perfetta sintonia con la natura.

LAUBE sa Biasca - Losone - Melano
Tel. 091 873 95 95
www.laube-sa.ch

LAUBE

Un tetto... è tutto

- Carpenteria
- Copertura tetti
- Lattneria
- Impermeabilizzazioni
- Facciate ventilate
- Fotovoltaico
- Case modulari

CHI NON SI PREPARA PER BENE...



... sarà travolto dalla digitalizzazione. I ricercatori e gli esperti di tecnologia e di informatica prevedono che fra 10-15 anni le stampanti 3D costruiranno case e automobili, che in farmacia saremo serviti da robot e che indosseremo abiti collegati a Internet. Oltre a ciò io sono convinto che l'abitazione rappresenti uno dei prossimi settori ad essere inglobato nella digitalizzazione.

Nella smart home, impianti domestici, elettrodomestici e elettronica di intrattenimento saranno automaticamente in rete senza che gli abitanti se ne accorgano. Questa evoluzione per alcuni è un sogno del futuro, per altri uno scenario dell'orrore. Io ammetto di essere affascinato dal pensiero che gli apparecchi domestici siano interconnessi, mi alleggeriscano il lavoro e mi permettano di fare così qualcosa di buono per l'ambiente.

Le PMI nel settore immobiliare e delle costruzioni dovranno a loro volta adattarsi alle nuove esigenze dei clienti. Architetti, elettricisti, installatori di sanitari, imprese edili o amministratori immobiliari possono scegliere: mantenersi aggiornati e collegarsi alla rete oppure lasciarsi scappare l'occasione. Il settore delle PMI svizzere si dimostra innovativo e adattabile anche in questo ambito. Stanno già nascendo start-up che contribuiscono a modellare il cambiamento o che almeno sperano di essere gli autori della prossima invenzione rivoluzionaria.

Con lo Studio GDI «Smart Home 2030» che presentiamo in questo numero, esploriamo l'avvenire dell'abitare. Lo studio è solo l'inizio. In futuro intendiamo contribuire sempre più affinché proprietari di abitazioni e PMI riconoscano i cambiamenti in tempo utile e sfruttino le opportunità. Immergetevi con questo numero nel mondo affascinante della smart home.

Con l'augurio di trascorrere giorni di festa sereni e un felice anno nuovo.

Dott. Patrik Gisel
Presidente della Direzione
di Raiffeisen Svizzera



NOTENSTEIN LA ROCHE

BANCA PRIVATA

Solidità senza tempo.

Notenstein La Roche – competenza congiunta costruita su un'esperienza secolare. La fusione di Notenstein e La Roche è l'unione di due banche private svizzere di grande tradizione che affondano le loro radici nel lontano XVIII secolo. Teniamo fede a valori e principi affermati e guardiamo con lungimiranza al futuro per proteggere il vostro patrimonio.

www.notenstein-laroche.ch



Lo shooting non ha fatto divertire solo Sonja Studer, Katja Rey e Dominic Büttner (da sin.), ma la messa in scena di «smart home» ha visto anche la partecipazione di Pius Schärli e Anina Torrado Lara. Su panorama-rivista.ch/shooting potete curiosare dietro le quinte.

COSA SI VINCE

Un filetto di salmone «LE FILET» da 500 grammi, il salmone più buono in assoluto. I salmoni del Pacifico sono più magri dei loro «colleghi» dell'Atlantico e pertanto sono anche più leggeri.

Inviatemi una cartolina postale (Raiffeisen Svizzera, PANORAMA, «Salmone», Casella postale, 9001 San Gallo)

o una e-mail (salmon@raiffeisen.ch), termine ultimo di invio: 31 dicembre 2015.



FOCUS

6 SMART HOME 2030: VISIONI E REALTÀ

Nelle nostre case, luce, aerazione, riscaldamento e sorveglianza sono già oggi gestibili automaticamente. Lo sviluppo della digitalizzazione e del collegamento in rete ci apre numerose possibilità di abitare in maniera intelligente. L'abitare in modo connesso è però solo agli albori: la smart home resta, per ora, una visione. In un dossier di 24 pagine vi mostriamo le tendenze del futuro e ciò che è realizzabile già oggi.

DENARO

- 33 **FOLLIA ONLINE** – L'economista capo Martin Neff parla dell'eccesso d'informazioni e del venir meno del dialogo quotidiano.
- 34 **PSICOLOGIA DEGLI INVESTIMENTI** – Le emozioni sono pessime consigliere nell'attività d'investimento. Ma esiste il modo di evitare possibili errori.
- 36 **MERCATO IMMOBILIARE** – Il boom del mercato delle abitazioni di proprietà continua da ormai un ventennio. Le conseguenze sono l'aumento del prezzo degli immobili e la crescita del volume delle ipoteche. Crollo o atterraggio morbido?

SWISSNESS

- 44 **UNA PARTNERSHIP DI SUCCESSO** – Raiffeisen si impegna per Swiss-Ski da oltre un decennio. Patrik Gisel e Urs Lehmann ricordano, in un'intervista, gli inizi della collaborazione.
- 46 **OSPITI DI ...** – La più antica azienda svizzera per l'affumicatura del salmone punta sull'esclusività e la qualità. Da Dhyrberg il raffinato prodotto ittico viene lavorato secondo la tradizione del passato.

REGIONALE

- 52 **APP E SVILUPPATORI** – Curiosità, incontri e storie dal mondo ticinese delle applicazioni per smartphone.
- 62 **PREMIO RAIFFEISEN 2015** – All'Associazione malattie genetiche rare Svizzera italiana. Intervista al suo presidente.

*Via sulla neve
Sciare a metà prezzo*



MEMBERPLUS

- 67 **DIVERTIMENTO SULLA NEVE** – Anche quest'inverno, grazie a Raiffeisen, potete godervi le piste da sci a metà prezzo. Vi presentiamo i 19 comprensori sciistici convenzionati di quest'anno.

CI PENSERÀ ANCHE LA NOSTRA CASA

Ho spento i fornelli e la luce, chiuso tutte le finestre e la porta d'ingresso? Gli abitanti di una smart home non dovranno più porsi queste e altre simili domande. La casa intelligente verrà in vostro aiuto e penserà lei a gestire tutto quanto potreste dimenticare nella fretta della vita quotidiana. L'abitazione del futuro sarà anche controllabile a distanza con lo smartphone e provvederà a rialzare la temperatura ambiente quando rientrerete dopo le vacanze invernali.

Le possibilità di maggiore comfort, sicurezza ed efficienza energetica saranno quasi illimitate. «La casa di domani potrà sentire, vedere e pensare». A questa conclusione è giunto lo studio «Smart Home 2030» dell'Istituto Gottlieb Duttweiler (GDI). Nello speciale che segue potete leggere in che modo la digitalizzazione stia prendendo piede tra le pareti domestiche e come sia ormai un processo inarrestabile.

Autrici Karin Frick, Daniela Tenger, Iris Kuhn-Spogat, Mathias Binswanger, Anina Torrado Lara
Concetto grafico Sonja Studer **Foto** Dominic Büttner **Messa in scena** Katja Rey





ABITARE NEL 2030 LA SVOLTA DIGITALE

La digitalizzazione ha già rivoluzionato numerosi settori della vita. Dopo l'industria della musica, del cinema e dell'editoria, è ora la volta della costruzione e dell'abitazione. Uno studio stima lo sviluppo della smart home.

Autrici Karin Frick, Daniela Tenger (GDI)

La messa in rete consente di organizzare, gestire e controllare la nostra casa in modo completamente nuovo. La parola chiave è «smart home», con la quale già numerosi fornitori tentano di guadagnare soldi. Anche attori estranei al settore, come Samsung, Google o Apple vengono a dinamizzare il mercato edilizio e dell'abitazione.

PMI svizzere disorientate

Gli operatori svizzeri sono pronti per questo cambiamento? In che modo concretamente la digitalizzazione cambia l'industria edile e abitativa? Uno studio di Raiffeisen e del Gottlieb Duttweiler Institut (GDI) si è occupato di queste domande. 400 architetti e ingegneri edili, pianificatori elettricisti e installatori elettricisti, agenti immobiliari nonché tecnici della costruzione hanno fornito una stima sullo sviluppo della smart home. Il risultato dello studio indica che l'attuale mercato della smart home è disorientato di fronte all'ampia digitalizzazione del settore. Ciononostante: la svolta ci sarà. Invece di diventarne vittime passive, gli operatori locali hanno la possibilità di partecipare in modo attivo a darle forma. Per farlo è necessario disporre di conoscenze di base sugli sviluppi più rilevanti e sulle relative conseguenze per utenti e fornitori. Come sarà abitare nel 2030? Osiamo gettare uno sguardo al futuro e affermiamo:

- 1. Il software prevale sull'hardware.** I programmi informatici definiscono il modo in cui gestiamo, controlliamo e organizziamo le abitazioni nonché come i fornitori le progettano, costruiscono ed equipaggiano. È il software a determinare le modalità di funzionamento di questi processi e di questi servizi. Alle infrastrutture automatizzate che già esistono da tempo per gli impianti di illuminazione, ventilazione e riscaldamento, si aggiungono ora sempre più servizi digitali.
- 2. La tradizione incontra la comodità – abitare digitale diventa gradevole.** Nel 2030 la nostra abitazione funzionerà come uno smartphone, ma non sarà per questo una casa da fantascienza. Perché quanto più digitale si fa il nostro mondo; tanto più forte emerge, in controtendenza, la nostalgia per il «reale» e l'«autentico». Per questo molte innovazioni tecnologiche avvengono in modo discreto e «dietro le quinte». La casa resterà accogliente, nonostante il collegamento in rete.
- 3. Maggiore trasparenza significa più sicurezza e nuove dipendenze.** La casa digitale genera enormi quantità di dati. Gli abitanti diventano trasparenti e quindi vulnerabili. L'ecosistema digitale crea nuove dipendenze, quasi impercettibili, ma nel contempo anche una maggiore sicurezza: gli abitanti possono controllare la propria casa in ogni momento e ovunque siano. La casa intelligente si accorge quando c'è qualcosa che non va con i suoi abitanti: un valore aggiunto di grande importanza, in particolare nella nostra società che invecchia.
- 4. Abitare diventa più sostenibile e conveniente.** Nella smart home di domani la gestione delle infrastrutture, dei dispositivi e del consumo delle risorse sarà più efficiente. Per questo i politici (parola d'ordine: svolta energetica) e i consumatori (sostenibilità) richiedono la gestione intelligente della casa.
- 5. La massima comodità diventa più importante dell'immobile.** In futuro la gestione degli immobili sarà più intelligente di quanto avviene nel presente, a vantaggio di locatario e locatore. Anche l'acquisto viene sempre più automatizzato e semplificato. Le macchine da caffè intelligenti ad esempio, all'occorrenza, sostituiscono esse stesse le capsule. Quanti più servizi inerenti alla casa vengono gestiti attraverso la rete, tanto più interessante diventa la casa intelligente per gli utenti.
- 6. Rete come chiave del successo.** Sia che si tratti di fornitori di energia elettrica, comunicazione o arredamenti interni: gli operatori, insieme, possono offrire servizi e prodotti più intelligenti, di quanto non possano fare da soli. L'innovazione nasce dal collegamento in rete dei diversi settori e con i produttori di software.

Certo, per il momento, della svolta delineata si percepisce ancora poco. Ma ben presto essa interesserà tutti gli operatori. La digitalizzazione cambia le regole del gioco dei settori, ma offre anche nuove possibilità: chi vuole approfittarne, dovrebbe iniziare sin da ora a prepararsi alla svolta.



LO STUDIO

L'Istituto Gottlieb Duttweiler (GDI) ha elaborato lo studio «Smart Home 2030: come la digitalizzazione cambia il nostro modo di costruire e di abitare». Lo studio completo è disponibile su panorama-rivista.ch/smarthome.

IN CASA ANZIANI? *NO, GRAZIE.*



Smart home non è un termine magico solo per i freaks di gadget tecnologici, ma anche per tutti coloro che si occupano del futuro dell'abitare durante la vecchiaia. Se le proprie quattro mura diverranno davvero smart, per molti anziani presto non sussisterà più alcun motivo per trasferirsi in una casa anziani o di cura.

Autore Iris Kuhn-Spogat

Paul porta le notizie e avvisa se una finestra è aperta. Chiude le tapparelle, accende la luce e il televisore oppure, a seconda di ciò che si preferisce, anche la radio. Fissa gli appuntamenti con il parrucchiere e con il medico ed è sempre pronto anche a giocare una partita a scacchi. Se qualcosa non va come dovrebbe, Paul dà l'allarme ai familiari o al servizio d'emergenza.

Paul non è una persona, bensì un computer touchscreen e il suo nome completo è «Persönlicher Assistent für Unterstütztes Leben» (Assistente personale per il sostegno quotidiano). È stato sviluppato da ricercatori dell'Università tecnica di Kaiserslautern in collaborazione con Cibek, una PMI tedesca specializzata nell'integrazione di sistema. Fantascienza? Niente affatto: Cibek vende Paul già da qualche tempo come «supporto per le persone anziane che desiderano vivere a casa propria in modo autonomo e il più a lungo possibile». In Svizzera il sistema è disponibile in Appenzello presso Nestor (nestor-schweiz.com).

Gli anziani si fidano di «Paul»

Paul riscuote successo. Chi inserisce il suo nome completo nella riga di ricerca di YouTube trova numerosi video di persone anziane che raccontano come Paul infonda loro una sensazione di sicurezza, come si sentano aiutati dal sistema nella loro quotidianità e come lo considerino un coinquilino invisibile ma onnipresente. Cosa manca? Paul non emana calore umano, non ha sentimenti né il senso dell'umorismo e non è in grado di sostituire il contatto diretto con le persone. D'altronde ciò non era nelle intenzioni degli inventori: Paul non sostituisce le persone, ma rende loro le cose più facili, tanto agli anziani quanto ai loro parenti.

La domanda su come potrebbe essere la vita autogestita durante la vecchiaia si fa incalzante: la società diventa sempre più anziana. Nel 2050 un terzo della popolazione svizzera avrà più di 60 anni. Mancheranno personale infermieristico e posti in case anziani e di cura. Non c'è quindi da stupirsi che non solo aziende con interessi principalmente commerciali ma anche lo Stato si interessino al settore degli anziani e della smart home.

La casa che vigila sui suoi abitanti

Anche nell'iHome Lab della Scuola professionale di Lucerna si studiano soluzioni per strutturare le abitazioni per anziani in modo sufficientemente intelligente da permettere loro di rimanere a casa propria anche quando forze e memoria si affievoliscono. Alcuni ricercatori hanno sviluppato il maggiordomo virtuale, Butler James, il fratello svizzero di Paul. In questo caso si utilizzano sensori d'urto usati per gli airbag per rilevare una caduta. I sensori di movimento delle console sono inoltre in grado di regolare la luce con un semplice cenno della mano. Finora si tratta solo di prototipi: i ricercatori di Lucerna cercano investitori per la produzione in serie.

A fine settembre gli Archimede Pitagorico dell'iHome Lab hanno ricevuto il premio europeo per la ricerca AAL Award, per «Relaxed Care», un gadget digitale delle dimensioni di una scatola di scarpe. AAL è l'acronimo di Assisted Ambient Living, abitare assistiti dall'ambiente, ed è un programma di ricerca dell'UE cofinanziato anche dalla Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione (SEFRI) della Confederazione. Il

prodotto di Horw premiato, consente il costante contatto tra le persone anziane e i loro parenti «in modo discreto», come riporta la descrizione dell'innovazione.

Smart home e abitare durante la vecchiaia: entrambi i temi sono una felice combinazione e un serio legame con belle prospettive per il futuro. Gli sviluppi nel settore smart home, però, non avanzano spediti solo in questo contesto, ma in generale anche nello sforzo di ottenere maggiore comfort e maggiore efficienza energetica. Innumerevoli aziende si concentrano sul settore dell'abitare intelligente e lavorano a idee smart per il sistema di separazione dei rifiuti, passando per il frigorifero fino ad arrivare all'irrigazione delle piante da interno. Questa ricerca coinvolge aziende consolidate e nascono costantemente nuove con idee altamente innovative. Anche in Svizzera. Eccone una piccola selezione:

Digitalstrom, Schlieren Zurigo

Digitalstrom è sul mercato dalla metà del 2011. L'idea: inventare qualcosa che consenta di collegare apparecchi tradizionali, non smart, con apparecchi smart. La soluzione: morsetti che sembrano mattoncini lego, ma in realtà sono piccoli computer. Vengono integrati negli apparecchi elettrici esistenti, dalle lampade alle tende da sole, dagli impianti stereo fino al riscaldamento e alla porta del garage. Le impostazioni desiderate, ad esempio che la macchina del caffè si accenda quando la mattina si alzano le tapparelle oppure che la lampada in soggiorno lampeggi quando qualcuno suona alla porta, possono essere richiamate tramite l'interruttore della luce tradizionale. Ma possono essere regolate anche ovunque e in qualsiasi momento usando l'app corrispondente via smartphone o tablet. Trasformare un appartamento di 4 stanze e mezzo in una smart home con il micro-computer Digitalstrom costa tra i 5000 e i 6000 franchi. digitalstrom.ch

Qipp.com, Basilea

Semplificare la comunicazione tra locatore e locatario: a tale scopo la start-up Qipp ha sviluppato l'app «Allthings Home». Sulla piattaforma vengono salvati tutti i piani digitali e le istruzioni d'uso di tutti gli apparecchi in un appartamento, vengono organizzati i lavori di manutenzione e i locatari vengono aiutati a risparmiare energia. I proprietari di immobili che si avvalgono dell'app di Qipp per la gestione delle loro abitazioni offrono ai propri locatari anche la possibilità di interagire e interconnettersi virtualmente con i vicini. L'app di Qipp è già usata nel quartiere Erlennmatt-West di Basilea, che si è posto l'obiettivo della sostenibilità e dell'eterogeneità sociale e con questa app sta cercando di raggiungere questo traguardo. qipp.com

Smart-me, Rickenbach SZ

A fine ottobre l'azienda a conduzione familiare ha ricevuto il primo premio allo Swiss Startups Award: Noldy e David Eberle, padre e figlio, sono stati premiati per il loro smart-meter, un adattatore di corrente intelligente che consente di collegare anche la presa di corrente a Internet. L'apparecchio costa 150 franchi e, in base a calcoli approssimativi interni, si ammortizza dopo due anni grazie al risparmio sulle spese della corrente. In tal modo Smart Metering dovrebbe diventare ben più conveniente e accessibile. Il contatore di corrente analizza in tempo reale il consumo degli apparecchi elettrici, misura la temperatura, è dotato di telecomando e timer. Il consumo è regolabile via computer, smartphone o tablet. Il prodotto mira ad aiutare a risparmiare sui costi dell'energia. Attualmente la produzione a Rickenbach richiede ancora molto lavoro manuale. smart-me.com

Neoo, Soletta SO e Cupertino CA (USA)

La start-up svizzera di Soletta si è prefissa di ideare un telecomando che renda inutili tutti gli altri telecomandi in casa e che inoltre consenta di regolare luce e riscaldamento. L'idea riscuote successo: sulla piattaforma di crowdfunding Kickstarter, Neoo ha trovato 6081 sostenitori che hanno investito 1,56 milioni di dollari nel progetto. Fondata a Soletta nel 2014, ora esiste un'affiliata Neoo nella Silicon Valley. A Soletta lavorano 16 ingegneri mentre in California sono operative le divisioni Design, Vendite e Marketing. Quest'estate la start-up ha vinto il premio aziendale Vigier e il rinomato premio di design Reddot Award. Sono già arrivati migliaia di ordini per i due componenti di Neoo «Brain» e «Remote», che costeranno 329 dollari. Un termine di consegna non è ancora conosciuto. neoo.com

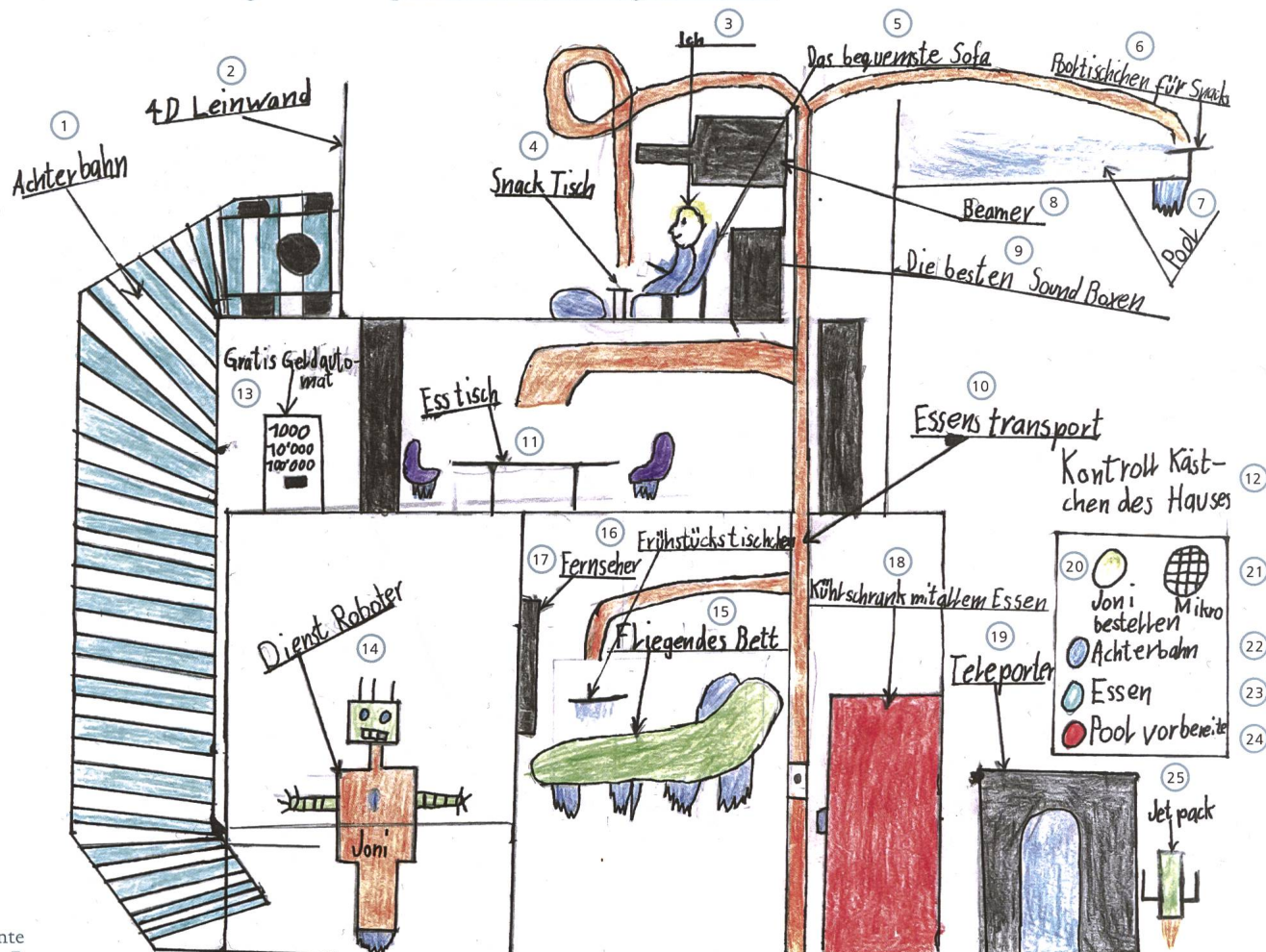


LA MIA CASA DEL FUTURO

Illustrazione Finn

Il tema della casa intelligente anima scienziati, inventori e imprenditori, tutti adulti. L'idea di un'abitazione che si prenda cura dei propri abitanti, però, affascina anche i bambini. Come pensate che sarà, concretamente, la vostra casa nel 2030? Come si vivrà fra le quattro pareti domestiche? Una classe di quarta elementare di Winterthur si è immaginata la casa del futuro e l'ha disegnata, giungendo a risultati molto diversi: alcuni alunni sognano robot che eseguano tutti i lavori domestici e soddisfino ogni desiderio (come mostra il disegno su questa pagina), altri disegnano tutto ciò che è «smart», desiderando vivere in campagna, come in un libro illustrato.

Potete trovare tutti i lavori collegandovi al sito panorama-rivista.ch/disegnideibambini.



- 1 Ottovolante
- 2 Schermo 4D
- 3 Io
- 4 Tavolo per la merenda
- 5 Il divano più comodo
- 6 Tavolino da piscina per merenda
- 7 Piscina
- 8 Beamer
- 9 I migliori altoparlanti
- 10 Trasporto delle vivande
- 11 Tavolo da pranzo
- 12 Casella di controllo della casa
- 13 Distributore automatico gratuito
- 14 Robot di servizio
- 15 Letto volante
- 16 Tavolino da colazione
- 17 Televisore
- 18 Frigorifero con tutti i cibi
- 19 Apparecchio per il teletrasporto
- 20 Ordinare joni
- 21 Micro
- 22 Ottovolante
- 23 Cibo
- 24 Preparare la piscina
- 25 Jetpack

PANORAMA: Finn, raccontaci, come abiterai quando sarai grande? FINN (10 anni):

In una grande casa rotonda, costruita in legno con più piani. Sul tetto ci sarà una grande vasca idromassaggio e un ampio e morbido divano per poter dormire all'aperto d'estate. Ci sarà anche un grande giardino con un campo da tennis e spazio sufficiente per giocare a calcio come si deve.

E ci vivrai da solo? No, con la mia famiglia e un paio di robot che faranno tutto quello che dico, per esempio pulire e lavare e stare attenti ai bambini quando io non ci sono. E ci sarà anche qualche animale domestico.

E cosa farai quando i robot faranno tutto per te? Qualche volta li spegnerò. E allora cucinerò io per la mia famiglia. Trascorrerò moltissimo tempo con mia moglie e con i miei figli.

COSA DICONO GLI ESPERTI?



KARIN FRICK
HEAD RESEARCH, GDI

www.gdi.ch

Che aspetto avrà la casa intelligente 2030?

Esternamente non sarà molto diversa da quelle di oggi. Ma avrà capacità quasi magiche; sarà in grado di vedere, sentire, percepire coloro che la abitano ed interagire con loro.

E si pulirà da sola?

Certo. Molte cose saranno automatizzate: dalla produzione di energia alla regolazione del clima, dal lavaggio della biancheria alla pulizia della casa, fino al riciclaggio dei rifiuti.

E se si dovesse perdere il tool di gestione?

La smart home è come un computer, quindi la sicurezza e i sistemi di login saranno simili. Vi saranno sistemi di backup, pulsanti di reset, programmi antivirus e servizi di emergenza per i casi di arresto anomalo dei sistemi, quando non dovesse funzionare più nulla.

E riguardo alla protezione dei dati?

In questo ambito vi sono ancora numerose domande aperte. Ma per la maggior parte delle persone la comodità è decisamente più importante della privacy, quindi utilizzeranno grandi sistemi centrali come Google. Tuttavia, vi saranno anche servizi indipendenti, tramite i quali sarà possibile gestire e controllare autonomamente i propri dati.

Cosa desidera dalla sua casa del futuro?

Il mio sogno è avere un sistema di conservazione automatica che mi permetta di riporre e immagazzinare in modo corretto tutte le cose che al momento non mi servono. Quando avrò bisogno di qualcosa, la cercherò nei miei armadi virtuali e una sorta di montacarichi mi porterà le scarpe desiderate o la borsa giusta.



ROLF KISTLER
IHOMELAB

www.ihomelab.ch

Lei si concentra sugli anziani. Perché?

Perché si tratta di un gruppo di persone interessante, vario e in continua crescita con esigenze impegnative.

Cosa renderà più semplice per gli anziani la smart home?

Vivere più comodamente, più sicuri e più a lungo nella propria casa. Una casa che sosterrà l'anziano con discrezione quando ne avrà bisogno, insieme a coloro che si prenderanno cura di lui. Non sarà infatti possibile fare a meno delle persone.

Ha reinventato il deambulatore. Perché?

Il tema della mobilità degli anziani e il deambulatore sono fortemente legati. Abbiamo osservato i modelli esistenti e siamo giunti alla conclusione che con il loro design siano piuttosto stigmatizzanti. Ed è proprio questo che volevamo cambiare.

Quali sono le novità?

È nato un «deambulatore outdoor» che permette di muoversi in modo semplice e in tutta sicurezza su ogni tipo di terreno. Questo grazie a due «motori elettrici» nelle ruote, che aiutano ad andare avanti in salita e frenano in discesa. Vi è inoltre integrato un aiuto alla navigazione.

Quanto costerà il suo deambulatore?

Più o meno quanto una bicicletta elettronica di media categoria.

Presto gli anziani bisognosi di assistenza saranno curati da robot?

Se guardo allo stato attuale della ricerca, nel corso dei prossimi 20-30 anni i robot svolgeranno molti compiti, ma non assisteranno certo gli anziani perché per farlo dovrebbero avere capacità quali la sensibilità e l'empatia.



PETER STAUB
POM+CONSULTING SA

www.pom.ch

Come cambierà il settore immobiliare a causa della digitalizzazione?

La disponibilità di dati in qualsiasi momento e il loro utilizzo con apparecchi mobili via più efficienti diverrà irrinunciabile per i proprietari privati e professionali, per i locatari, i committenti e i gestori immobiliari.

Nasceranno nuovi modelli commerciali?

Absolutamente sì. Piattaforme come homegate hanno reagito molto presto alla digitalizzazione. Le innovazioni come la robotica cambieranno il settore della manutenzione e i droni quello dell'ispezione degli edifici. Le tendenze come la tecnologia dei sensori nel settore abitativo fanno nascere nuovi modelli commerciali.

Chi sono i vincitori di questo sviluppo?

I numerosi – e spesso ancora temuti – cambiamenti creano utilità sia per coloro che utilizzano le tecnologie sia per gli offerenti, rendendoli i vincitori.

Chi sono i perdenti?

Coloro che si chiudono completamente di fronte al progresso. Per esempio chi oggi giorno vuole rigorosamente fare acquisti solo nei negozi di quartiere ha un vero e proprio problema. Le aziende che si rifiutano ad aprirsi alla digitalizzazione scompariranno dalla scena. Poiché tutto ciò che è digitalizzabile verrà digitalizzato.

Come può tenere il passo una PMI nel settore immobiliare?

Per la digitalizzazione dei processi operativi esistono numerose soluzioni che si possono implementare in modo semplice, economico e veloce. Tali soluzioni sono perfette per le PMI. Il mio consiglio: tenere gli occhi sempre aperti e non perdere tempo.



ROLAND ALTWEGG
RESPONSABILE PRODOTTI & COOPERAZIONI, RAIFFEISEN SVIZZERA

www.raiffeisen.ch

Come mai ha predisposto uno studio sulla smart home?

Noi siamo in primo luogo fornitori di servizi finanziari, ma riflettiamo intensamente sui megatrend e sugli sviluppi futuri. Il nostro obiettivo è riconoscere le esigenze il prima possibile per poter sviluppare le nostre offerte in modo mirato.

Esiste già una domanda di smart home?

No, non ancora. Ma spesso ci viene chiesto come costruire o ristrutturare una casa per risparmiare costi ed energia.

Vi sono già offerte di smart home?

Se con il termine «smart» intendiamo efficienza energetica, possiamo sostenere efficacemente i clienti e procurare loro anche gli specialisti adeguati.

Cosa bisogna tenere in considerazione se si è interessati alle smart home?

Le tecnologie cambiano rapidamente e non vi è ancora uno standard in grado di offrire un orientamento in modo affidabile. Chi investe in una soluzione smart home deve sapere che ciò non fa crescere automaticamente il valore degli immobili.

In futuro quanto smart dovrebbe essere la propria casa?

Vorrei che la mia casa mi offrisse più comfort aggiuntivo nella vita quotidiana. Per esempio io sono uno di quelli che, dopo essere usciti di casa, non sono mai sicuri di aver chiuso tutte le porte e le finestre. Quindi sarebbe molto pratico se potessi controllare il meccanismo di chiusura anche online, oppure, ancora meglio, se la mia casa lo facesse direttamente al posto mio.



MARIANNE JANIK
CEO MICROSOFT SVIZZERA

microsoft.com

Che rilevanza ha il tema smart home in Microsoft? Parliamo di «smart buildings».

Il tema smart home è il simbolo della progressiva integrazione delle tecnologie digitali nella nostra vita quotidiana, che ci apre un campo di possibilità sorprendenti.

Cosa dobbiamo aspettarci?

Con l'«Internet delle cose» sarà possibile rendere più confortevoli le esperienze degli utenti e più intelligente la gestione delle risorse. Più sistemi saranno collegati in rete e la smart home imparerà dai propri abitanti, analizzando i dati raccolti dai sensori e facendo proposte sull'ottimizzazione, ad esempio, del consumo elettrico. Sarà in grado di riconoscere chi si trova in casa e si imposterà, nel vero senso della parola, sulle esigenze di questa persona.

Qual è la sfida più grande?

L'«Internet delle cose» è ancora molto giovane, molti operatori stanno lavorando a standard e tecnologie diverse. Trovare uno standard per la smart home, come è oggi l'USB per il PC, sarà una grande sfida. Si tratta di uno standard che deve funzionare secondo il principio «plug and play».

Ora per ogni cosa c'è bisogno di un dispositivo con una sua tecnologia. E in futuro?

Poter controllare luci e televisore tramite un'app è sicuramente fantastico, ma se ogni volta devo prendere in mano lo smartphone, alla fine, diventa presto faticoso. Un comando vocale o sensori che riconoscono le persone saranno una soluzione molto più pratica.

DAL FOCOLARE ALLA SMART HOME

32 000 anni fa L'uomo dell'età della pietra trova il modo di accendere il fuoco sbattendo una pietra focaia su una pietra di pirite.

Inizio del 18° secolo Nell'epoca preindustriale la famiglia è un nucleo di persone che lavora e abita insieme nello stesso edificio.

Fine del 18° secolo Con l'inizio dell'industrializzazione nasce il lavoro salariato fuori casa. Il posto di lavoro non coincide più con l'abitazione. Contemporaneamente cresce la necessità di ritagliarsi degli spazi di privacy nella propria casa. Le camere da letto divengono camere private. Alla fine del 18° secolo compaiono i primi riscaldamenti centralizzati con termostati.

Inizio del 19° secolo Lavorare fuori casa alimenta la necessità per le famiglie di abitare vicino al posto di lavoro. Nasce il mercato immobiliare, che regola le abitazioni dal punto di vista giuridico e burocratico. Una pietra miliare è rappresentata dall'invenzione della corrente elettrica.

1861 Il fisico tedesco Johann Philipp Reis presenta il primo prototipo di telefono.

1870 Il mobile con lavabo viene collegato all'acqua corrente, diventando un mobile con rubinetti. L'approvvigionamento di acqua diviene disponibile in un numero sempre maggiore di città.

1876 Il 19 settembre Melville Bissell riceve il primo brevetto statunitense per un aspirapolvere funzionante per tappeti.

1877 Thomas Edison inventa la lampada a incandescenza, che rivoluziona la vita in casa.

1882 Nascono le prime centrali elettriche. Esse producono corrente per l'illuminazione della città e delle case private.

1885 L'ingegnere tedesco Carl Benz costruisce la prima automobile con motore a benzina.

1893 Alla fiera internazionale di Chicago fanno scalpore i primi fornelli elettrici.

Anni 1930 La radio e la televisione entrano nelle case private e cambiano la vita familiare.

Anni 1950 Elettrodomestici come lavatrici, frigoriferi e fornelli elettrici si diffondono, facilitando la vita delle casalinghe.

Anni 1960 e 1970 I movimenti femministi mettono in discussione il classico modello di famiglia, portando ad una suddivisione dei compiti in famiglia. Aumenta il numero delle donne che lavora e cresce il benessere. Ciò comporta un'«emozionizzazione» dell'abitare: la casa diventa status symbol e luogo in cui ritirarsi. Le famiglie desiderano avere abitazioni di dimensioni maggiori e investono nel mobilio.

1989 Il fisico e informatico britannico Tim Berners-Lee sviluppa al CERN, a Ginevra, le basi del *World Wide Web*. Nel 1990 Internet diviene utilizzabile per scopi commerciali.

2001 Appaiono nei media i primi progetti pilota di case intelligenti. L'Ufficio federale dell'energia analizza le conseguenze dell'abitare intelligente dal punto di vista del consumo energetico.

2007 Il 9 gennaio Steve Jobs presenta a San Francisco il primo *iPhone*. Diviene possibile per la massa della popolazione l'accesso a Internet tramite smartphone.

2008 L'*iHomeLab* dell'Università di Lucerna effettua una dimostrazione di come sia abitare «in modo connesso».



Oggi Abitare e lavorare si fondono nuovamente come conseguenza di nuovi modelli di vita e lavorativi. Ne è un esempio l'home office.

2008 A San Francisco viene fondato Airbnb. Improvvisamente le famiglie mettono – a pagamento – le loro abitazioni a disposizione di ospiti, facendo così concorrenza agli hotel.



NON PIÙ STUPIDE, SEMPRE PIÙ SMART

In origine le case erano «stupide» e non soddisfacevano i desideri dei loro abitanti che dovevano fare tutto da soli. Per riscaldare, ad esempio, si doveva caricare la stufa con legna, carbone o gasolio e poi anche accenderla a mano. Per la maggior parte delle persone questo, ormai, appartiene a un lontano passato. L'accensione del fuoco nel frattempo è stata sostituita da un pulsante su un telecomando. Grazie al progresso della tecnologia le case hanno iniziato a soddisfare, su comando, taluni desideri dei loro abitanti senza però «pensare» veramente.

Ma il progresso non si ferma. Le case diventano intelligenti e sempre più spesso fanno da sé cosa fa bene a loro e ai loro abitanti. Una «smart home» impara velocemente qual è la temperatura ottimale in una determinata ora del giorno e adatta il riscaldamento di conseguenza. Grazie al collegamento con il mio smartphone, la casa, inoltre, sa quando sto tornando e regola di conseguenza il riscaldamento, che durante la mia assenza era impostato sulla modalità di risparmio.

In quanto abitante non noto praticamente nulla di tutti questi processi di ottimizzazione. Le smart home agiscono in modo autonomo e non hanno più bisogno di alcun telecomando. Così come non sono più necessarie le chiavi per entrare in casa. Una smart home sa anche chi ha diritto di entrare in casa, tramite la scansione degli occhi o perché riceve segnali da uno smartwatch abilitato.

Una casa intelligente, dunque, in primo luogo, è comoda, perché non mi devo più preoccupare del riscaldamento, della ventilazione o delle chiavi. D'altra parte diventa, però, sempre più come una black box. Infatti, so sempre meno cosa accade dietro «la facciata» della mia smart home. Ma questo è un aspetto che alla maggior parte delle persone, per ora, interessa poco. Si diffonde invece l'euforia. La smart home offre infatti prospettive per un mercato di crescita completamente nuovo per il settore IT. Quasi 15,2 miliardi di dollari – secondo le previsioni degli analisti di mercato USA di Zpryme Research – verranno realizzati mondialmente nel 2015 con la tecnologia per smart home, mentre nel 2012 era solo un terzo di tale somma.

Ma cosa si nasconde, dal punto di vista tecnologico, dietro a tutto questo sviluppo? In fondo si tratta di un'emancipazione di Internet dagli utenti umani. Nasce una nuova forma di rete,

«Sembra tutto meraviglioso. Tuttavia ben presto si scoprirà che le smart home non rendono solo la vita più comoda, ma anche che ci osservano e ci controllano. Le smart home contengono un potenziale di sorveglianza, manipolazione e controllo di cui George Orwell non osava nemmeno sognare quando scrisse il suo famoso «1984»».

Mathias Binswanger, sociologo

nella quale apparecchi e applicazioni comunicano in modo autonomo tra loro, senza l'intervento dell'uomo. Il mio smartphone contatta ad esempio autonomamente la mia smart home per comunicarle che sto tornando a casa. Oppure il mio frigorifero smart ordina da solo lo yogurt presso lo shop online di Migros perché vi ha scoperto un'offerta speciale della marca da me preferita.

Sembra tutto meraviglioso. Tuttavia ben presto si scoprirà che le smart home non rendono solo la vita più comoda, ma anche che ci osservano e ci controllano. Le smart home contengono un potenziale di sorveglianza, manipolazione e controllo di cui George Orwell non osava nemmeno sognare quando scrisse il suo famoso «1984». Ma diversamente da Orwell, questa sorveglianza non viene ordinata dall'alto, siamo noi stessi a procurarcela. A seguito della sempre più intensa trasmissione dei dati tra tutti i componenti intelligenti della mia casa, io che ci abito, divento sempre più trasparente. La smart home in breve tempo conoscerà le mie abitudini alimentari, il mio modo di fare gli acquisti, i miei contatti sociali e quando dormo. La risposta potrebbe essere: «Non fa nulla». Fintanto che è solo la mia casa a conoscere le mie abitudini, vivo sicuro.

Ma questa è un'illusione. La casa in rete è una potenziale porta d'accesso per chi raccoglie dati, hacker, polizia, ladri o vicini malintenzionati, desiderosi di meglio conoscere le nostre abitudini. I segnali che si inviano senza fili, nonostante password e codifiche, non restano mai veramente anonimi. Tutto ciò che si può sapere di una persona in base ai suoi dati, ben presto lo si saprà e opportuni programmi analizzeranno tali informazioni per ogni genere di scopo. Ad esempio, un criminale che riuscisse a penetrare nel sistema di una smart home, saprà di volta in volta quando un abitante esce di casa. E non appena nessuno è in casa, il ladro potrà staccare l'impianto d'allarme in rete e svuotare indisturbato l'abitazione.

Morale? L'intelligenza della casa può alla fine diventare un rischio per i suoi abitanti.

**MATHIAS BINSWANGER**

L'autore è professore di economia presso la Fachhochschule Nordwestschweiz di Olten e libero docente all'Università di San Gallo. Ha scritto diversi libri, pubblica articoli sulla Weltwoche e mensilmente cura una rubrica su BILANZ.

A marzo è stato pubblicato il suo libro «Geld aus dem Nichts – Wie Banken Wachstum ermöglichen und Krisen verursachen».

Il musicista svizzero Seven è felice del crescente successo, ma non ne è sorpreso. Passione e talento lo accompagnano sin dalla culla. Figlio di un tenore e di una pianista, la musica per lui è sempre stata onnipresente e sarà così anche per suo figlio di cinque anni.



«PAURA? E DI COSA?»

«Tutti parlano dell'«essere verdi» e nel contempo acquistano sempre più apparecchi. Così il consumo di corrente continua ad aumentare. Qui intravedo un enorme potenziale per la smart home».

Seven, musicista

Il musicista svizzero Seven (37 anni) parla della sua debolezza per tutto ciò che viene alimentato da corrente, della sua casa integrata in rete con lavatrice intelligente e del lusso di poter essere «offline».

PANORAMA: Seven, lei in Svizzera ormai è noto non solo come cantante, ma anche come vero esperto in fatto di smart home. **Come mai?** Seven: Io sono un patito di qualsiasi tipo di apparecchio. Mi interessa tutto ciò che funziona a corrente. È così sin da quando ero un ragazzino. E ora che faccio musica e possiedo un mio studio, una certa passione per la tecnologia è necessaria. Insomma sono un freak.

In relazione alla musica? No, io sono un inguaribile «ottimizzatore», non solo nell'ambito della mia professione.

E dove ancora? Anche a casa, dove non solo abito, ma lavoro pure. Da me il televisore e tutti gli altoparlanti distribuiti ovunque in casa sono collegati in rete e posso controllare tutto tramite tablet o smartphone.

Quindi lei potrebbe attivare gli altoparlanti a casa sua mentre stiamo qui al bar? Certo, e posso farlo anche con la casa di mia madre, le ho installato tutto.

Un gadget... Acquistare apparecchi di qualità, configurarli, collegarli in rete in modo ottimale e testare tutto finché funzioni alla perfezione per me è più di un semplice gadget: è un hobby.

Se oggi voglio guardare un film ho intorno a me tre box a 360 gradi e un sound di prima qualità, come al cinema. Nel frattempo in un'altra stanza mia moglie può ascoltare ciò che vuole. Lo so, non è indispensabile per vivere. Ma è fantastico. Anche nel settore smart home esistono magnifiche soluzioni per cose di ogni giorno delle quali non ho un assoluto bisogno, ma che mi affasciano.

Ad esempio? Ho una lavatrice che posso avviare tramite SMS e che mi invia un SMS quanto ha concluso il ciclo di lavaggio. Non è indispensabile, ma trovo che sia formidabile.

Lei comunica con la sua lavatrice? Sì, io metto la biancheria nel tamburo e la lavatrice mi informa quando i prezzi della corrente e dell'acqua sono più convenienti. Poi la avvio tramite smartphone, ovunque mi trovi. Quando il ciclo di lavaggio è concluso, ricevo un relativo SMS.

E la lavatrice comunica anche con altri dispositivi di casa sua? No, solo con il mio smartphone. Per ora la lavatrice è l'unico elettrodomestico smart di casa nostra.

È stato questo il motivo dell'acquisto? No, ce ne serviva una nuova. E se un giorno dovremo sostituire il frigorifero, sicuramente ne prenderemo uno intelligente.

Perché? In primo luogo, proprio perché sono un freak. Secondariamente per risparmiare energia. È un aspetto fondamentale per me.

«Io metto la biancheria nel tamburo e la lavatrice mi informa quando i prezzi della corrente e dell'acqua sono più convenienti. Poi la avvio tramite smartphone, ovunque mi trovi».

Seven

Una sfida per uno che si definisce fan della tecnologia... In effetti. Quando esco di casa, cerco di spegnere tutti gli apparecchi e ogni volta penso che sarebbe fantastico se la nostra casa potesse sapere che non c'è nessuno e fosse in grado di spegnere tutti gli apparecchi ancora in modo stand-by. E che, ad esempio, anche l'impianto di riscaldamento potesse abbassarsi da solo e il frigorifero potesse ridurre la potenza sapendo che prossimamente nessuno apre la porta. Tutti parlano dell'«essere verdi» e nel contempo acquistano sempre più apparecchi e il consumo di corrente continua ad aumentare. Qui intravedo un enorme potenziale per la smart home.

Non ha paura degli hacker o del big brother? Paura? E di cosa? Io faccio comunque un lavoro che mi porta a condividere moltissime cose con il pubblico, attraverso Instagram, Twitter o interviste sui giornali. Abito a Lucerna e lo si sa...

Lei si definisce «ottimizzatore» e fan di apparecchi. E il denominatore comune di tutto questo è la smart home. Perché per di più mi diverte molto allestire questa infrastruttura. C'è molto da fare, ma quando poi tutto funziona, è un grande sollievo. Oggi si salva una grande quantità di dati e per me è importante che vi sia ordine. Ho accuratamente etichettato, archiviato e resa richiamabile con un semplice click ogni piccola annotazione generata in 14 anni, da quando faccio musica. È molto lavoro. Ma io sono anche un collezionista. Uno che non solo vuole possedere delle cose, ma a cui piace anche che siano ordinate.

Collecionista fa pensare a molte cose vecchie, in particolare apparecchi. Come si coniuga questo con il concetto di smart home? Esistono smart hub, che consentono di collegare anche i propri apparecchi analogici e integrarli così nella rete.

Per soli freak? Per una smart home non è necessario essere un freak, perché non si deve certo installare tutto da soli. Basta incaricare qualcuno come me (*ride*). Per configurare queste soluzioni in modo che il loro utilizzo poi sia semplice è necessario disporre di un certo know-how. E alla fine è ciò che conta anche per me: l'utilizzo deve essere assolutamente semplice, a prescindere dalla complessità del sistema che sta dietro.

Perché oggi questo è ancora così complesso? Perché tutto è nuovo e perché ci sono troppi marchi di apparecchi che vogliono vincere questa partita. Non esistono né standard né un linguaggio comune. E dubito che nel breve periodo cambierà qualcosa, dal punto di vista degli offerenti.

Straordinariamente spensierato... Anche perché io sul cloud non ho nulla. Ho tutto a casa sul mio server domestico. E i backup sono nel mio studio. Ho solo un Dropbox di lavoro in Internet e se qualcuno me lo ruba, non è una grande perdita. Non ho nulla da nascondere e quindi non ho paura.

Lei ha un figlio di cinque anni. Come gestisce tutto questo mondo digitale? Con molta moderazione. Quando facciamo un lungo viaggio in auto, gli consento di giocare per un po' sul mio cellulare. Il televisore era già molto dosato quando io ero piccolo, e noi ci atteniamo a questa regola. Quando è malato, può guardarlo un po' di più. Quando siamo in aereo, utilizziamo il nostro tablet al quale colleghiamo tre cuffie e ci guardiamo insieme un film.

Prima o poi suo figlio vorrà di più. Quando riceverà il suo primo cellulare? Quando tutti ne avranno uno, sarà venuto il momento anche per lui. Ma di certo non sarà il primo.

Lei è mai offline? Quando sono in vacanza attivo la modalità aereo e guardo solo ogni due giorni quello che succede nel mondo. È un lusso e devo veramente essere lontano da tutto. Qui per me è impossibile. Ho semplicemente troppi canali da gestire.

E per finire: come sarebbe la sua casa ideale? Sono già molto vicino al mio sogno. Se anche il riscaldamento fosse digitale, ci saremmo quasi, insieme con un frigorifero intelligente.

SEVEN è uno dei musicisti svizzeri di maggior successo. Con il suo terzo disco «Lovejam» è riuscito a entrare nella Top Ten della hitparade svizzera, e con il suo ultimo «BackFunkLoveSoul» è stato catapultato in cima alle classifiche svizzere. Seven è da tempo noto anche fuori dai confini nazionali e vive con la sua famiglia a Lucerna. www.sevenmusic.ch

È ARRIVATA LA SMART HOME!

«Lo smartphone sarà l'elemento centrale nella smart home. Perderlo sarà come perdere tutta la propria vita: la chiave di casa, tutte le informazioni e tutti i propri amici».

Sascha Lobo, autore e blogger
panorama-rivista.ch/smarthome

LO SMARTPHONE COME CHIAVE DI CASA

«Lo smartphone diventa la chiave di casa e per le stanze», lo ha annunciato di recente Riet Cadonau, CEO di Dorma+Kaba. L'azienda lancerà sul mercato una tecnologia di sicurezza, che consente l'accesso a una casa o alle stanze tramite smartphone, tablet o smartwatch. Cadonau vede un grande potenziale per hotel, navi da crociera e automobili. dormakaba.com

IL TAVOLO DA CUCINA PENSANTE

Anche in futuro si userà l'acqua per cucinare, ma con il fattivo supporto degli utensili da cucina pensanti. Chi ad esempio ha ancora dei resti di cibo, li appoggerà sul tavolo della cucina e riceverà delle idee su come riutilizzarli. Ciò che ora sembra una visione futuristica, sarà lanciato sul mercato da Ikea al più tardi nel 2025. conceptkitchen2025.com

IL GIARDINO AUTOIRRIGANTE

Anche in giardino è arrivata l'internet delle cose. In California i contadini si affidano a un'invenzione di nome Weenat. Quando un campo ha bisogno di acqua, il contadino riceve un messaggio sullo smartphone. Si bagna il campo quindi solo quando questo è veramente secco. weenat.com

SMART LOVE

A Hollywood la vita controllata dai dispositivi è già reale. Nel film di fantascienza «Lei» (2013) Theodore Twombly (Joaquin Phoenix) si innamora di un sistema operativo di nome Samantha, che organizza la sua vita quotidiana. Il protagonista desidera che almeno una volta il suo amore venga veramente contraccambiato. Da vedere!

PER IL GATTO

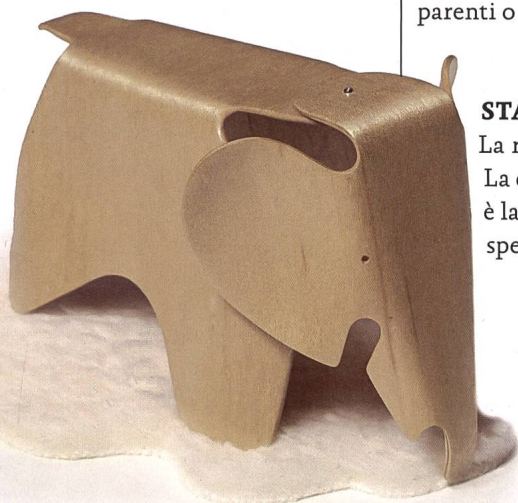
Un'azienda di Bienne ha inventato il collare intelligente per gatti. Quando il «tigrotto» di casa esce dal proprio territorio, il proprietario del gatto riceve un messaggio tramite GPS sul suo cellulare. attracting.com

ABITARE ASSISTITO

La spin-off EPFL Domo Safety ha sviluppato un sistema di monitoraggio per abitazioni basato su sensori, che riconosce quando qualcuno cade e invia un allarme a vicini, parenti o a un medico. Nella regione di Vaud il sistema è già in uso. domo-safety.com

STANZA DA BAGNO 2.0

La ricerca della temperatura perfetta per l'acqua della doccia sarà presto storia. La doccia intelligente riconosce il membro della famiglia che la utilizza, sa qual è la temperatura dell'acqua che ognuno preferisce e la imposta correttamente. Lo specchio ci ricorderà di lavarci i denti o di prendere le medicine.



«SMART HOME NON SIGNIFICA SOLO FRIGORIFERI INTELLIGENTI»



Odilo Schoch, architetto e ricercatore al Politecnico federale di Zurigo, spiega come la smart home metta alla prova gli artigiani e perché il tema va ben oltre i frigoriferi intelligenti e le serrature elettroniche.

PANORAMA: Al termine «smart home» il profano associa meraviglie tecniche, come il frigorifero che ordina da solo il latte. Semplici sogni o prossima realtà?

ODILO SCHOCH: La digitalizzazione delle nostre case è molto più complessa. Sarà interessante poter collegare diverse funzioni, per esempio il riscaldamento con l'aerazione.

Può approfondire questo argomento?

Ad esempio nella smart home si potrà installare un impianto di riscaldamento che decida da solo, in base al meteo e agli appuntamenti dell'inquilino, se sia davvero necessario riscaldare l'abitazione. Oppure attivare lo scenario «bambino a casa da solo» che, premendo un pulsante, blocca tutte le funzioni del fornello e dice al televisore di rendere accessibili solo i programmi per i piccoli.

Se tali applicazioni dovessero diventare uno standard, in che misura ciò inciderebbe sulle PMI? Gli stuccatori e gli imbianchini, gli elettricisti e i tappezzieri dovranno diventare ingegneri elettronici per poter integrare correttamente tutti questi servizi?

Molti installatori elettricisti e di impianti di riscaldamento sanno già oggi come si impostano e collegano i nuovi dispositivi. Il problema è l'interconnessione: in futuro gli artigiani dovranno offrire soluzioni condivise di qualità.

L'artigiano diventerà quindi anche un programmatore?

Ci vorrà del tempo perché il settore immobiliare cambi così radicalmente. Ma per gli artigiani la digitalizzazione sarà tangibile, poiché per esempio i lavori ripetitivi saranno sostituiti da software e robot. Anche la progettazione, l'ordinazione di materiali e le costruzioni cambieranno alla radice. E alla fine a decidere saranno il cliente e il prezzo.

Cosa comporta questo per i progettisti e i committenti?

Già oggi è possibile costruire in modo «digitale». Premendo un pulsante è possibile testare l'efficienza energetica o la combinazione dei materiali già prima dell'effettiva costruzione. È più

«I robot svolgeranno, per esempio, polverosi lavori di levigatura che sono nocivi per la salute»

Odilo Schoch

conveniente costruire la parete in mattoni o in legno? Quanta energia posso risparmiare? Questo metodo di lavoro si chiama «Building Information Modeling», ovvero BIM. Sempre più committenti si avvalgono del BIM, con effetti sull'intero settore.

Vi sono effetti anche in cantiere?

La ricerca studia sia i nuovi modelli commerciali creati dalla digitalizzazione sia l'impiego di robot durante la costruzione. Nel medio termine questi robot svolgeranno, per esempio, polverosi lavori di levigatura che sono nocivi per la salute. Nella fase preparatoria i robot sono già diffusi. E delle misurazioni si occupano già oggi i droni.

Una domanda personale: secondo gli esperti tra breve le nostre serrature potranno essere comandate mediante smartphone, al punto che potremo concedere un accesso alla nostra casa al corriere o all'imbianchino mediante un semplice SMS. Lei che ne pensa?

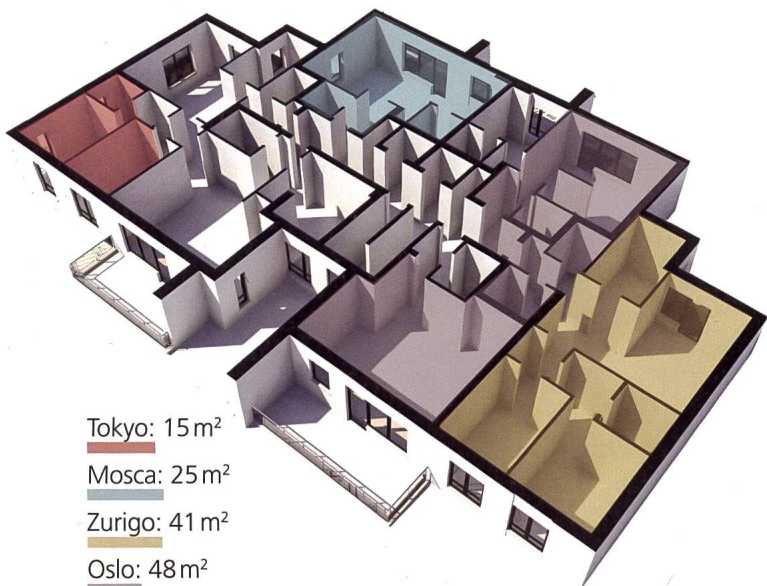
Relativamente a questo sono scettico. La mia sfera privata e l'appartamento appartengono a me. Non voglio dover pensare che qualche software possa prendere il sopravvento. Quindi preferisco rimanere offline. Sarebbe invece più interessante se la mia casa avesse una sorta di cassetta del latte 2.0, nella quale il servizio di consegna potesse sistemare il latte ordinato.

IL DOTT. ING. ODILO SCHOCH

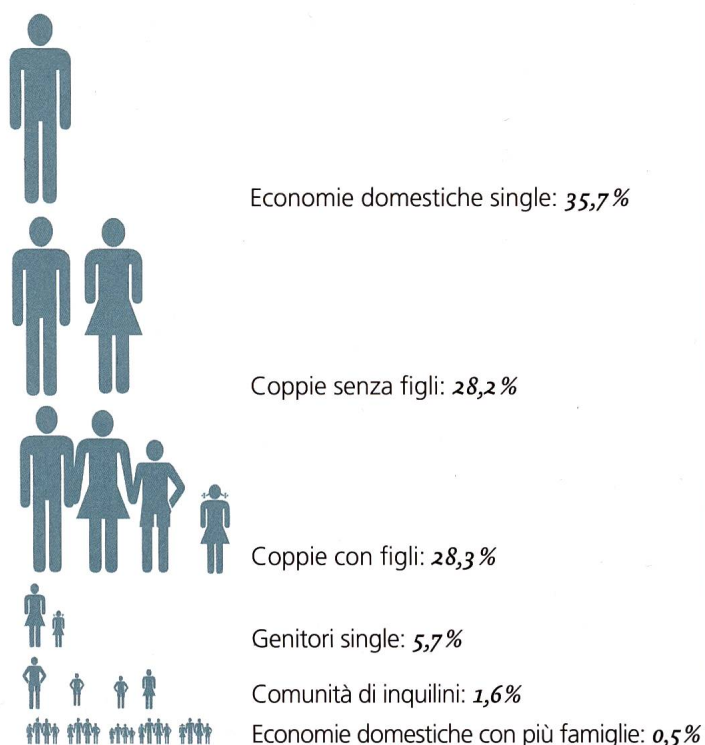
è ricercatore al Politecnico federale di Zurigo nell'ambito del Polo di ricerca nazionale NFS Digital Fabrication. L'elenco dei suoi incarichi spazia da una cattedra per Computer-Aided Architectural Design (CAAD) ad un incarico come architetto in Svizzera e in Cina, fino a una cattedra per BIM a Copenhagen.

COME SI ABITA IN SVIZZERA

Superficie abitativa media per persona
(in metri quadrati)



Così abitano le cittadine e i cittadini svizzeri



**GLI OFFERENTI SVIZZERI SI SENTONO
COMPETENTI NELL'AMBITO
DELL'ABITARE INTELLIGENTE?**

Il **54%** si sente competente

Il **20%** afferma di essere «più o meno» competente

Il **26%** non si sente competente

**Canone di locazione mensile medio
per un appartamento
di 4 locali**

Canton Zurigo	CHF 1768
Svizzera centrale	CHF 1569
Regione del Lago Lemano	CHF 1567
Svizzera nord-occidentale	CHF 1548
Ticino	CHF 1368
Altipiano	CHF 1336
Svizzera orientale	CHF 1336

**Tra dieci anni
le stampanti 3D e i robot
costruiranno le nostre case?**

L'**88%** non ci crede
Il **12%** lo ritiene probabile

NUMERO DI CITTADINI SVIZZERI CHE ...

- ... possiedono un'abitazione di proprietà: **37,5%**
- ... abitano in affitto: **58,6%**
- ... abitano a titolo gratuito (p.es. appartamento messo a disposizione): **3,9%**

Dati Ufficio federale di statistica (UST), brand eins (10/2015), GDI (Smart Home 2030)

Quando sono stati costruiti gli edifici svizzeri?



Prima del 1919

20,0 %

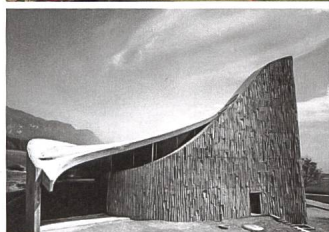
Nella foto:
casa a graticcio ad Allschwil



Tra il 1919 e il 1945

11,8 %

Nella foto:
casa unifamiliare a Münsingen



Tra il 1946 e il 1980

33,2 %

Nella foto:
chiesa a Lommiswil (SO)



Tra il 1981 e il 2000

22,5 %

Nella foto:
terme di Vals, Vals



Tra il 2001 e il 2013

12,5 %

Nella foto:
Banca Raiffeisen Bündner-Rheintal, Coira

La casa in mano:
lo smartphone
controlla l'abitazione del futuro.



NULLA FUNZIONA SENZA IL MIO CELLULARE

- La Svizzera si posiziona ai primi posti al mondo con il **75 %** di utenti di Internet mobile
- Il **70 %** degli svizzeri utilizza uno smartphone in media 85 volte al giorno
- Ogni **13 minuti** uno svizzero riceve un messaggio sul suo cellulare
- Il **10 %** degli svizzeri controlla il proprio cellulare già a letto al mattino e il **60 %** lo fa regolarmente mentre è al lavoro

Ecco come trasformare la vostra abitazione primaria in una smart home

RISANARE

Con una gestione intelligente della propria abitazione primaria si risparmia energia se i materiali della casa sono in buone condizioni. Eseguite il check su www.evalo.ch

1

PIANIFICARE

La gestione e il collegamento di apparecchi alla rete necessitano di una pianificazione attenta. Affidatevi a professionisti.

PROTEGGERE

Prestate attenzione a chi rivelate i vostri dati personali. In caso di dubbio, scegliete un sistema che salvi i dati solo a livello locale.

3

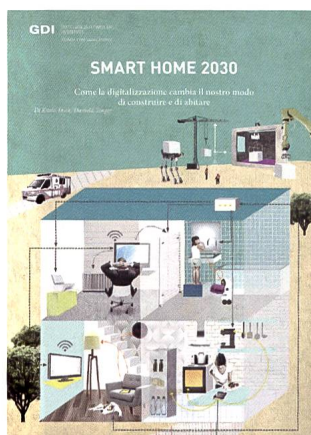


GESTIRE

Per governare la casa tramite smartphone, già al momento dell'acquisto è necessario accertarsi che i componenti permettano la gestione elettronica.

5

RAIFFEISEN SI IMPEGNA PER IL FUTURO



Brutte notizie per chi già oggi si sente sopraffatto dalla digitalizzazione: dal 2020 gli sviluppi in ambito digitale, come l'intelligenza artificiale, le auto che viaggiano da sole e la stampa 3D entreranno nell'uso di massa nell'economia, nella medicina e nella circolazione stradale. È quello che prevedono 800 esperti in tecnologia, intervistati dal World Economic Forum (WEF). Secondo lo studio attuale «Deep Shift» (www.weforum.org/reports), entro

il 2024 circa la metà del traffico internet delle famiglie passerà ad applicazioni e dispositivi smart, e quindi non più attraverso servizi di intrattenimento o di comunicazione dei dimoranti. I vantaggi saranno minori costi energetici e maggiore comfort e sicurezza.

Lo studio «Smart Home 2030»: come la digitalizzazione cambia il nostro modo di costruire e di abitare» di Raiffeisen e GDI (www.gdi.ch/smarthome2030) conferma questo scenario. Ma allo stesso tempo dimostra che solo la metà dei fornitori intervistati ha già in agenda il tema dell'«abitare intelligente».

Raiffeisen segue attentamente gli sviluppi nell'ambito della smart home per individuare le future esigenze della clientela e sviluppare nuove offerte. Temi quali il risparmio energetico, la protezione del clima e l'innovazione sono già oggi all'ordine del giorno. Con l'aiuto di Raiffeisen, le PMI e i proprietari di case, possono portare la propria azienda e la loro abitazione a condizioni energetiche ottimali, risparmiando così su costi ed energia.

Per le PMI: <http://www.raiffeisen.ch/efficienzaenergetica>

Per i proprietari di case: www.raiffeisen.ch/evalo

INVESTIRE CON RAIFFEISEN

In collaborazione con la Banca Vontobel, Raiffeisen lancia un prodotto d'investimento sul tema innovativo della «smart home». Questo prodotto d'investimento strutturato investe in aziende quali OSRAM o Logitech, che si occupano dell'abitare nel futuro e trarranno vantaggio dalla tendenza dell'interconnessione domestica. Per maggiori informazioni rivolgetevi al vostro consulente alla clientela Raiffeisen oppure visitate il sito www.derinet.ch.

COLLEGARE IN RETE

Predisponete collegamenti internet in tutte le stanze e sufficienti prese elettriche per collegare in rete gli apparecchi in un secondo momento.

ALL-IN

FLUMROC COMPACT PRO

Per la coibentazione termica esterna con intonaco

«ALL-IN» Adesso con
BONUS

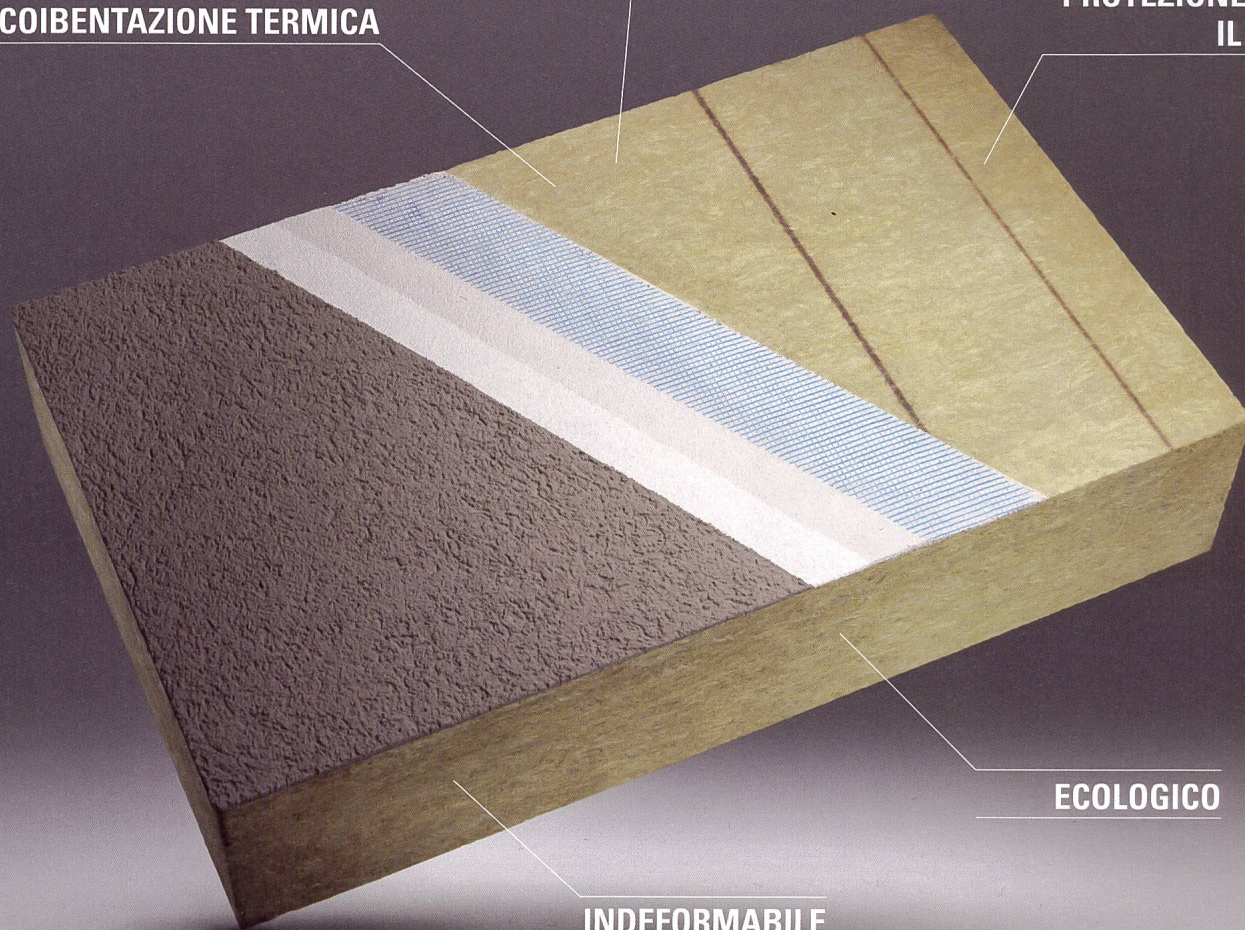
Per il pannello isolante
Flumroc COMPACT PRO.

I proprietari immobiliari e
i committenti possono beneficiarne
immediatamente.

COIBENTAZIONE TERMICA

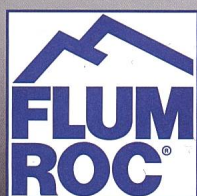
PROTEZIONE
ANTINCENDIO

PROTEZIONE CONTRO
IL RUMORE



ECOLOGICO

INDEFORMABILE

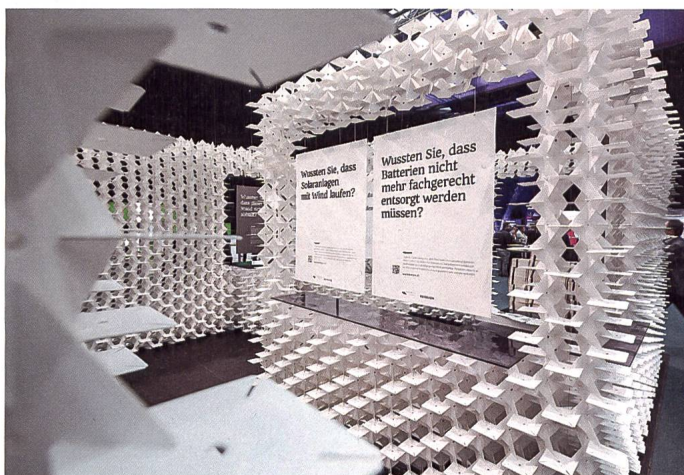


www.flumroc.ch/allin



IN BREVE

PER LE IMPRESE ATTENTE AL CLIMA



La giornata delle PMI in cifre:

1200 imprenditori
75 ospiti al workshop
14 000 cartoncini

Scomparso, come per incanto nel corso della giornata, lo stand che si smonta da solo di Raiffeisen e della Fondazione per il clima.

14 000 cartoncini sono stati regalati ai visitatori e riutilizzati per le loro creazioni. Il filmato: panorama-rivista.ch/papp-art

Le nuove creazioni:

[facebook.com/Raiffeisen.ch](https://www.facebook.com/Raiffeisen.ch)

In qualità di socio fondatore della Fondazione svizzera per il clima, Raiffeisen si impegna per le PMI svizzere e la protezione del clima. Di questo hanno già beneficiato oltre 1000 PMI in Svizzera. Con l'adozione delle relative misure si sono evitate emissioni dirette pari a 400 000 tonnellate di CO₂. In cooperazione con l'Agenzia dell'energia per l'economia (AEnEC), la Fondazione per il clima offre a piccole e medie imprese un check-up energetico in loco e fornisce loro consulenza per il risparmio energetico. Se la PMI decide di stipulare liberamente un accordo generale sugli obiettivi con AEnEC, la Fondazione svizzera per il clima si accolla la metà del contributo annuo destinato all'AEnEC fino a un massimo di 3 anni. La Fondazione svizzera per il clima fornisce anche finanziamenti iniziali per innovazioni relative alla protezione del clima. fondazioneperilclima.ch

NUOVE CONDIZIONI DEI CONTI

Dal 1° gennaio 2016 – a seguito di maggiori requisiti di liquidità – per le banche svizzere entrano in vigore limiti di prelevamento più severi sui conti. Chi supera sul proprio conto il limite di prelevamento stabilito contrattualmente deve corrispondere ora una tassa pari al 2 % sulla somma eccedente, a meno che il rispettivo importo non sia stato disdetto in precedenza. La vostra Banca Raiffeisen vi darà volentieri informazioni più precise su conti senza limiti di prelevamento.

PREVIDENZA E RISPARMIO FISCALE

Non dimenticate: si può versare sul conto pilastro 3a solo fino al 24 dicembre. Gli importi massimi sono di 6768 franchi per gli assicurati tramite cassa pensioni rispettivamente del 20 % del reddito da attività lucrativa netto o al massimo 33 840 franchi per i non assicurati tramite cassa pensioni. Il contributo previdenziale è deducibile dal vostro reddito imponibile: in caso di un reddito imponibile di 60 000 franchi, risparmiate per esempio 1100 franchi di imposte. raiffeisen.ch/previdenza

MONEY-MIX



Diventare adulto non è facile e nemmeno gestire le finanze. Pertanto, proprio nell'età adolescenziale un supporto professionale è utile. Raiffeisen fornisce questo supporto con il nuovo materiale didattico digitale «Money-Mix», che in sette moduli multimediali trasmette conoscenza su temi quali: budget, conto bancario, acquisti, carte di credito, imposte, investimenti e previdenza. Money-Mix è gratuito e si rivolge a giovani, genitori e insegnanti. raiffeisen.ch/i/moneymix

Scoprite il mondo delle idee d'investimento Vontobel



Cyber-security: la digitalizzazione richiede sicurezza

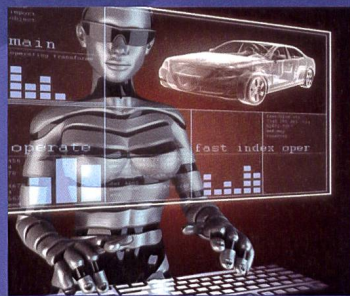


La sicurezza digitale è sempre più importante e anche la domanda di diverse soluzioni tecnologiche del settore della cyber-security è destinata ad aumentare. Questo segmento si è trasformato in uno specifico trend tecnologico con un forte potenziale di crescita. Il «Solactive Cyber Security Performance-Index» consente un accesso efficiente e al contempo trasparente a 12 promettenti aziende di questo settore.

VONCERT su «Solactive Cyber Security Performance-Index»

Valore	Simbolo	Valuta	Scadenza
2925 8471	ZSLAAV	CHF	Open End
2925 8489	ZSLACV	EUR	Open End

Auto intelligenti in un mondo interconnesso



Le auto intelligenti funzionano come terminali mobili di Internet e rinnovano l'esperienza di guida con più sicurezza, comfort e divertimento. Il «Solactive Smart Cars Performance-Index» con orientamento globale è stato creato per gli investitori che desiderano partecipare alla potenziale crescita continuativa della connessione per auto e investire nelle relative aziende. L'indice comprende fino a 20 aziende internazionali dei settori dell'indotto dell'auto e della tecnologia.

VONCERT su «Solactive Smart Cars Performance-Index»

Valore	Simbolo	Valuta	Scadenza
2417 3656	VZSCC	CHF	Open End
2417 3657	VZSCE	EUR	Open End

Concetto innovativo di dividendo: i titoli iniziano a «dare i primi frutti»



I dividendi sono un'importante fonte di reddito e molti investitori non disdegnano le cospicue entrate. Nel «Solactive European High Dividend Low Volatility Index» trova applicazione una strategia dei dividendi vincente e al contempo sostenibile. L'indice comprende azioni di tutta Europa, per la cui selezione si applicano criteri di qualità intelligenti, come la presenza di una politica dei dividendi stabile e sostenibile e basse oscillazioni dei corsi.

VONCERT su «Solactive European High Dividend Low Volatility-Index»

Valore	Simbolo	Valuta	Scadenza
2417 3007	VZHDC	CHF	Open End
2417 3008	VZHDE	EUR	Open End
2417 3027	VZHDG	GBP	Open End

Trovate tutte le informazioni e ulteriori allestazioni idee d'investimento sotto www.derinet.ch/ideedinvestimento

Emittente: Vontobel Financial Products Ltd
DIFC Dubai
Garante: Vontobel Holding AG, Zurigo
Quotazione: SIX Swiss Exchange

Un investimento nel VONCERT (certificato Tracker [1300] tipo di prodotto ASPS) comporta in linea di massima gli stessi rischi di un investimento diretto nel sottostante, soprattutto i relativi rischi valutari, di mercato e di corso. I VONCERT non generano redditi correnti e non dispongono di garanzia del capitale.

Il termsheet con le condizioni vincolanti per legge e ulteriori informazioni sono disponibili all'indirizzo www.derinet.ch

Vontobel Holding AG (Moody's A3) – Bank Vontobel AG (Moody's Counterparty Risk Assessment A2 (cr))

www.derinet.ch/ideedinvestimento
Telefono 058 283 78 50

Performance creates trust

La presente pubblicazione svolge una funzione puramente informativa ed espressamente non è rivolta alle persone a cui le leggi vigenti vietano l'accesso a tali informazioni in virtù della loro nazionalità o luogo di residenza. Essa non costituisce in nessun modo un'indicazione di quotazione né un prospetto informativo ai sensi degli articoli 652a CO e 1156 CO, né un prospetto semplificato ai sensi dell'art. 5 della legge federale sugli investimenti collettivi di capitale (LICo) e non rappresenta in alcun modo un'offerta o un invito a presentare un'offerta né una raccomandazione all'acquisto di prodotti finanziari. La documentazione giuridicamente determinante dei prodotti (prospetto di quotazione) è costituita dal Termsheet definitivo comprensivo di Final Terms e dal programma di emissione registrato presso la SIX Swiss Exchange. È possibile scaricare tali documenti e l'opuscolo «Rischi particolari nel commercio di valori mobiliari» dal sito www.derinet.ch o richiederli gratuitamente a Bank Vontobel AG, Financial Products, Bleicherweg 21, CH-8022 Zurigo. I prodotti derivati non sono investimenti collettivi di capitale ai sensi della LICo e quindi non sono soggetti all'autorizzazione e al controllo dell'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA). Gli investimenti in prodotti derivati sono soggetti al rischio di inadempimento da parte dell'emittente/garante e ad altri rischi specifici, anche se una possibile perdita è limitata al prezzo di acquisto pagato. Prima di effettuare operazioni sui derivati gli investitori devono leggere la documentazione dei prodotti e inoltre si raccomanda di ricorrere alla consulenza di esperti. Non vi è alcuna garanzia delle informazioni contenute in questo annuncio pubblicitario. Per eventuali domande relative ai nostri prodotti siamo a vostra disposizione al numero +41 (0)58 283 78 50. Vi ricordiamo che le conversazioni su questa linea vengono registrate. © Bank Vontobel AG. Tutti i diritti riservati. Zurigo, 2 dicembre 2015.

LE INFORMAZIONI? SENZA VALORE ECONOMICO



«Nell'era della comunicazione di massa un flusso di informazioni autentico, un tempo così naturale, ristagna: ne fa le spese il dialogo, soprattutto la conversazione di tutti i giorni.»

Martin Neff, economista capo di Raiffeisen Svizzera

Illustrazione Davide Zamberlan

Recentemente ero in montagna con un amico. Mentre camminavamo, smanettava tutto il tempo sul telefonino. Io lo trovavo snervante, lui del tutto normale. Il nostro dialogo era condito dalle perle di saggezza che trovava su Google in merito al tema che stavamo discutendo, oppure dagli insignificanti messaggi dei suoi tanti amici in rete. Non è fantastico, andare in giro con in tasca tutto il sapere del mondo? Ed io pensavo: sarà anche così, ma che ne è dell'effetto rilassante della montagna?

Ora, non fraintendetemi. Non vi è alcun dubbio sull'utilità di smartphone e affini. L'utilità è dimostrabile anche economicamente. Tuttavia, l'era della comunicazione di massa produce anche danni. Infatti, chi non è in grado di gestire adeguatamente le informazioni, prima o poi finisce per esserne travolto. A ciò si aggiunge il fattore tempo. Ogni lettore potrà giudicare personalmente quanto tempo dedica ogni giorno a telefonino & Co., e se non ci sia qualcosa di più utile da fare. Recenti studi hanno rilevato che ogni 20 minuti diamo un'occhiata al cellulare. Come si può ancora essere produttivi tra un clic e l'altro?

Per non parlare della creatività. Che ne è della noia, dalla quale nascono le idee, quando la distrazione è a portata di mano? Chi è sempre connesso, perde la

nozione del tempo. Per essere online, bisogna mettere offline la vita reale. Le strade delle nostre città si sono adeguate all'era dell'informazione: persone che comunicano con altre persone anche molto lontane dalla Svizzera, gli auricolari come ulteriore fattore di inondazione. Sui mezzi di trasporto pubblici i pendolari non parlano tra di loro, ognuno sprofondato nel suo smartphone. Nessun dialogo, ma qualsiasi genere di mezzo di comunicazione moderno.

Nell'era della comunicazione di massa un flusso di informazioni autentico, un tempo così naturale, ristagna: ne fa le spese il dialogo, soprattutto la conversazione di tutti i giorni. E in tal modo langue anche la disputa, il confronto critico con l'attualità quotidiana. Nel dialogo non c'entra la disponibilità delle informazioni, ma la loro elaborazione. Chi pensa che internet ci tenga aggiornati meglio che in passato, sbaglia di grosso.

La mia impressione è che, soprattutto i giovani adulti, usino internet per tutto meno che per informarsi. In solo sei anni, la percentuale dei giovani tra i 16 e i 29 anni che leggono regolarmente un giornale stampato a cui sono abbonati è diminuita dal 44% al 26%. Nell'informazione televisiva la quota è scesa dal 65% al 39%. Perfino la stampa gratuita è

ormai letta «solo» dal 53% (prima 68%). Anche tra gli ultrasessantenni, solo il 42% (56%) è abbonato ad un giornale.

Nell'era dell'informazione le persone non sembrano essere molto informate. L'offerta di informazioni è cresciuta a dismisura, a fronte di una domanda de facto stagnante. Questo eccesso di offerta è il motivo per cui le informazioni non costano niente. E malgrado ciò non sono comunque richieste. Sotto l'aspetto economico non hanno quindi nessun valore. Speriamo che questo non valga anche per l'era.

LA VOSTRA OPINIONE CONTA

Siete d'accordo con Martin Neff? E qual è il vostro atteggiamento nei confronti della marea d'informazioni, disponibile sempre e dappertutto? Scriveteci: panorama@raiffeisen.ch

QUANDO L'INVESTITORE SI METTE I BASTONI TRA LE RUOTE

Un calo dei corsi sui mercati finanziari come quello dell'estate 2015 crea subito incertezza tra gli investitori, che reagiscono spesso emotivamente, adottando decisioni contrarie alla loro strategia d'investimento prevista. Non di rado la conseguenza sono risultati d'investimento deludenti.



Autore Nicolas Samyn

Gli andamenti dei corsi sui mercati finanziari assomigliano spesso a un tortuoso e nervoso saliscendi. Ma quali sono i fattori che li determinano? La teoria classica del mercato dei capitali presuppone che i prezzi si formino sulla base di tutte le informazioni pubbliche rilevanti, che gli operatori dei mercati analizzano con lucidità e obiettività e utilizzano poi per adottare le conseguenti azioni.

Secondo questa teoria nessuna emozione influisce sulla formazione dei prezzi. Ma la pratica è del tutto diversa. Spesso un investitore osserva l'andamento del corso di un'azione e riflette se sia il caso di vendere o meno. Se dopo qualche tempo il corso sale ancora, questa è per lui una conferma che si tratta di un buon investimento. Ma ecco che

improvvisamente il corso inizia a scendere. In un primo momento il calo viene interpretato come un piccolo ribasso, che spesso induce addirittura a un ulteriore acquisto, anche se nella media storica il corso ha forse già realizzato un andamento notevole.

Se il calo continua, l'investitore inizia a innervosirsi, fino a quando il limite della pazienza crolla e il cliente vende l'intera posizione azionaria e non ne vuole più sapere. Con questo comportamento emotivo i clienti acquistano a prezzi troppo alti e rivendono troppo presto (o troppo tardi). Insomma, un risultato di investimento deludente. La particolarità risiede nel fatto che il fattore centrale non sono le informazioni sull'azienda e sull'andamento economico, ma le sensazioni sul possibile

andamento del corso di un'azione. In fatto di investimenti le emozioni sono tuttavia un pessimo consigliere.

La Behavioral Finance spiega il comportamento degli investitori

Perché gli investitori si lasciano guidare così intensamente dalle emozioni e non sono in grado di analizzare la situazione con obiettività e lucidità? La branca della ricerca che tenta di spiegare questo comportamento di investimento sulla base delle conoscenze di psicologia, sociologia, scienze economiche tradizionali e ultimamente di neurologia è detta Behavioral Finance. Quest'ultima si incentra sugli errori commessi dall'uomo quando si tratta di prendere decisioni in un contesto di incertezza. Ma un ruolo importante viene svolto in

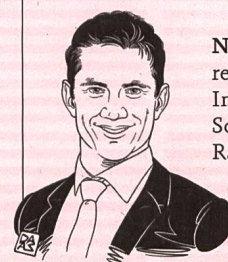


I LETTORI CHIEDONO, L'ESPERTO RISPONDE

Ho visto un'obbligazione decennale in franchi svizzeri con un interesse elevato del due per cento. Devo acquistarla?

Il livello generale degli interessi in franchi svizzeri è molto basso e in parte anche negativo a causa delle misure delle banche centrali e della loro politica monetaria ultra-espansiva a supporto del sistema economico. Nell'attuale contesto un rendimento del due per cento è già molto alto e segnala la possibilità di rischi maggiori. Le obbligazioni nel cosiddetto «settore investment grade», quindi i titoli con buona solvibilità, attualmente, su una durata di dieci anni, hanno un rendimento che spazia da leggermente negativo (obbligazioni della Confederazione svizzera) a poco più dell'uno per cento (società con un rating BBB-).

Le società che si collocano al limite o di poco fuori dal settore investment grade pagano nettamente di più dell'uno per cento d'interesse. Il rendimento di un'obbligazione dipende fortemente dai rischi connessi. Può quindi trattarsi di una società in difficoltà, di un settore o di un ramo in trasformazione oppure di una combinazione di entrambi. Ciò è il motivo dei maggiori premi pagati da queste aziende. Prima di investire in un'obbligazione è importante conoscerla perfettamente, essere coscienti dei rischi ad essa connessi, comprenderli ed esserne consapevoli.



Nicolas Samyn
responsabile
Investment
Solutions di
Raiffeisen Svizzera

questo contesto anche dalla percezione distorta delle informazioni. Mentre la moderna teoria del portafoglio di Harry Markowitz (1952) presuppone che l'investitore sia razionale, dagli anni '80 è maturata la consapevolezza che la razionalità perfetta è un'ipotesi di fondo errata. I due scienziati statunitensi Daniel Kahnemann e Vernon Smith sono due grandi protagonisti di questo orientamento di ricerca e nel 2002 hanno ricevuto il premio Nobel per l'economia.

Le conoscenze della Behavioral Finance non sono solo interessanti. L'obiettivo è quello di aiutare gli investitori a ottenere un migliore risultato. Pur non trattandosi di novità assolute, solo di rado se ne tiene conto nel processo di investimento. In Raiffeisen riteniamo

che oltre alla conoscenza delle condizioni personali e della situazione finanziaria del cliente, anche il comportamento personale sia importante. Solo così si può garantire la migliore consulenza.

Per questo lanciamo una serie di articoli e illustriamo quali sono gli aspetti importanti della teoria della Behavioral Finance con l'obiettivo di fornire un migliore sostegno a voi investitori nelle vostre decisioni, di illustrare e spiegare quali sono i possibili errori di comportamento, affinché possiate ottenere un risultato di investimento più soddisfacente: panorama@raiffeisen.ch.

Fonte: Bloomberg, Raiffeisen Investment Solutions (Andamento dei prezzi indice SPI dal 17.3.2003 al 16.01.2015)

MERCATO IMMOBILIARE SENZA SCOSSONI

Il mercato svizzero dell'abitazione di proprietà sta registrando un boom già da 20 anni. I prezzi degli immobili e i volumi ipotecari sono fortemente aumentati soprattutto negli ultimi anni. Nonostante questo sviluppo sia impressionante, esso è giustificato dai dati fondamentali. Inoltre la domanda e l'offerta segnalano un atterraggio morbido del mercato.

Autore Christoph Vonwiller
Infografici Andrea Klaiber

In seguito al crash immobiliare degli anni '90 una serie di fattori ha contribuito in modo massiccio al boom dell'abitazione di proprietà in corso da 20 anni; la decartellizzazione dell'industria edile ha portato a forti correzioni dei prezzi di costruzione, ma anche i prezzi dei terreni e degli immobili sono considerevolmente diminuiti. Assieme al lancio di un vasto programma per la promozione della costruzione di abitazioni e alla possibilità, a partire dal 1995, di prelevare preventivamente gli averi della cassa pensioni per l'acquisto di un'abitazione propria, quest'ultima per la prima volta nella storia della Svizzera è stata accessibile su larga scala.

Questo anche perché la proprietà per piani, l'alternativa conveniente alla casa unifamiliare, in ragione della ridotta porzione di terreno, per la prima volta si è affermata in tutto il paese. Al contempo, dal punto di vista della domanda, i baby-boomer sono giunti all'età «propensa all'abitazione di proprietà». La grande necessità di recupero strutturale ha iniziato a perdere lentamente d'intensità. Un ulteriore aumento della domanda è stato garantito a livello mondiale dalla tendenza ribassista degli interessi in seguito alla globalizzazione. In particolare la politica dei tassi bassi della Banca nazionale svizzera, dallo scoppio della crisi finanziaria, ha incrementato ulteriormente la dinamica in modo sostanziale. Come conseguenza i costi di finanziamento sono scesi a

minimi record. Ciò ha reso e rende l'abitazione di proprietà non solo interessante rispetto alla locazione, ma anche rispetto ad altre forme d'investimento.

Non paragonabile al crash degli anni '80

I prezzi dell'abitazione di proprietà e il volume ipotecario sono fortemente aumentati durante il boom, chiamando in causa molte voci che mettono in guardia dai rischi di un nuovo crash immobiliare. Ma i motivi di questo sviluppo sono verificabili e non hanno nulla in comune con la speculazione come negli ultimi anni '80. Non sono infatti gli speculatori ad aver spinto al rialzo i prezzi degli immobili, ma il basso livello dei tassi. Infatti per il calcolo del valore venale di un immobile, in linea di principio, vale quanto segue: quanto più bassi sono i tassi d'interesse, tanto maggiore sarà la valutazione. Ne conseguono, logicamente, distorsioni tra l'andamento dei prezzi dell'economia globale e quello degli immobili.

È ragionevole anche l'elevato volume ipotecario, che dall'inizio del nuovo millennio è più che raddoppiato. Innanzitutto la detraibilità fiscale degli interessi ipotecari e gli obblighi di ammortamento assenti per molto tempo hanno favorito un elevato volume ipotecario. Occorre anche sottolineare che ai crediti si contrappone un patrimonio elevato. Solo i patrimoni finanziari superano i debiti ipotecari di più del

quadruplo, come illustrato nel grafico. Inoltre il forte aumento delle ipoteche concesse è chiaramente spiegabile mediante la crescita dei nuclei familiari e dei relativi redditi, oltre che grazie all'accessibilità.

Quest'ultima, cioè il rapporto prezzo/reddito, nonostante i forti aumenti dei prezzi, è ancora al di sotto della media pluriennale. I valori empirici degli anni '90 e quelli provenienti da altri paesi mostrano chiaramente che nel caso di una bolla speculativa dei prezzi degli immobili l'accessibilità si muove in sfere completamente diverse e con un'altra dinamica (*vedi grafico accanto sull'accessibilità*).

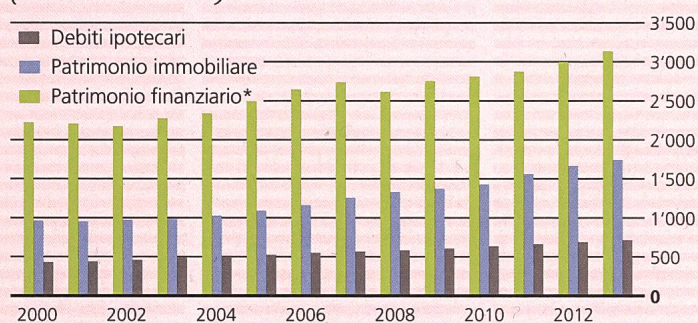
La soglia di sostenibilità è un'assicurazione

Inoltre la sostenibilità, vale a dire il carico di finanziamento immobiliare annuo in rapporto al reddito, negli ultimi anni, nonostante l'aumento dei prezzi, è migliorata soprattutto in seguito alla riduzione degli interessi. La verifica della sostenibilità avviene per mezzo di un tasso d'interesse indicativo del 5%, perciò un eventuale rialzo dei tassi non dovrebbe rappresentare un problema per le famiglie svizzere. Per giungere allo spesso evocato crash immobiliare, gli interessi dovrebbero aumentare in modo massiccio in brevissimo tempo, fatto che in considerazione dei molti problemi irrisolti a livello globale, sia di natura strutturale, sia

congiunturale, pare attualmente molto improbabile. La soglia di sostenibilità fissata al 5% equivale a un'assicurazione con un margine particolarmente ampio.

Non si può parlare quindi di un capillare surriscaldamento del mercato immobiliare. In alcune zone, invece, come la regione del lago Lemano e l'agglomerato zurighese, non si possono negare sviluppi non più motivabili. Pertanto qui si prevedono correzioni, che dovrebbero tuttavia avvenire in seguito a un atterraggio morbido dell'intero mercato. Nonostante gli interessi estremamente bassi riescano, per il momento, a salvaguardare il ciclo immobiliare, tre motivi fanno pensare a un atterraggio morbido: innanzitutto l'elevato livello dei prezzi in combinazione con le misure di autoregolazione delle banche fanno sì che molte famiglie non posseggano più i requisiti finanziari per l'acquisto dell'abitazione di proprietà. Inoltre per ragioni demografiche si prevede una saturazione della domanda. La generazione dei baby-boomer sta invecchiando. Nuove «squadre» di anziani dovrebbero, con l'aiuto della migrazione, poter sostenere la domanda; non si può però contare su ulteriori impulsi. Infine anche l'incremento quantitativo dell'offerta supporta lo scenario di un atterraggio morbido. L'attuale e futura attività edilizia è troppo ridotta per comportare un'eccedenza di offerta. In questo contesto abitazioni vuote o difficili da vendere rimangono fenomeni locali sporadici.

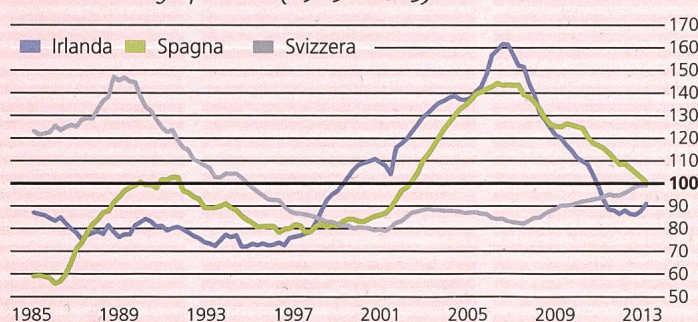
Bilancio patrimoniale delle famiglie svizzere (in milioni di CHF)



Fonte: BNS, Raiffeisen Research

*incl. diritti nei confronti di assicurazioni e casse pensioni

Accessibilità nel confronto internazionale Media di lungo periodo (1985 - 2013) = 100



Fonte: OCSE, Raiffeisen Research

Ulteriori informazioni sul futuro del mercato immobiliare svizzero sono disponibili nel nostro studio «VENT'ANNI DI BOOM NELL'ABITAZIONE DI PROPRIETÀ: E ADESSO?» all'indirizzo www.raiffeisen.ch/studio.

NUMERI E FATTI

Aziende nei paesi emergenti, dal 2007 debiti più che raddoppiati

La crisi finanziaria globale ha avviato un processo di riduzione del debito nelle nazioni industrializzate. L'indebitamento delle imprese dal 2007 è cresciuto meno; recentemente ha addirittura registrato una riduzione. Nei paesi emergenti al contrario i debiti negli ultimi otto anni sono più che raddoppiati. La politica globale dei tassi bassi ha accelerato gli afflussi di capitale e ha garantito condizioni di finanziamento convenienti. Il rapido aumento del debito rende tuttavia esposti alla crisi i paesi emergenti. Lo si vede in particolare nell'attuale contesto di bassa crescita economica e crescenti deflussi di capitali.

Sono le imprese cinesi le più indebitate tra i paesi emergenti

Dal 2007, soprattutto in Cina e in America Latina, il grado di indebitamento delle aziende è cresciuto sensibilmente, di quasi il 20 per cento. In Cina la concessione di crediti è stata facilitata dal massiccio pacchetto congiunturale durante la crisi finanziaria globale. In particolare le imprese edili e le aziende statali hanno visto salire il loro indebitamento. In America Latina, al contrario, il rialzo pluriennale dei prezzi delle materie prime ha sostenuto il ciclo del credito. Attualmente, entrambe le regioni tuttavia stanno affrontando grandi preoccupazioni per la crescita, cosa che, tra l'altro, si ripercuote nell'aumento delle perdite su crediti.

Bolla immobiliare: procede la rettifica dei crediti

L'eccessiva crescita del credito in molti paesi industrializzati prima della crisi finanziaria è stata alimentata dal boom dei mercati immobiliari. La concessione di crediti nell'edilizia e nel settore immobiliare è letteralmente esplosa. Dal 2008 il volume dei crediti è stato tuttavia decisamente ridotto, non da ultimo tramite ammortamenti su crediti in sofferenza. Il processo è stato particolarmente rapido negli USA dove il punto critico è già stato superato. Ma anche in Spagna e Irlanda il processo di rettifica è molto avanzato. Il Portogallo, al contrario, fa fatica a tenere il passo.

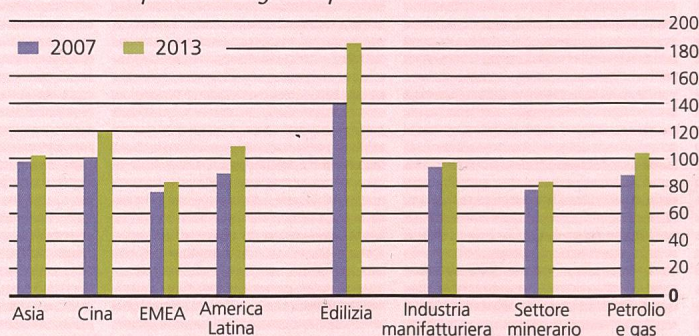
Infografici Andrea Klaiber

Impegni in sospeso di imprese non finanziarie, in bilioni di USD



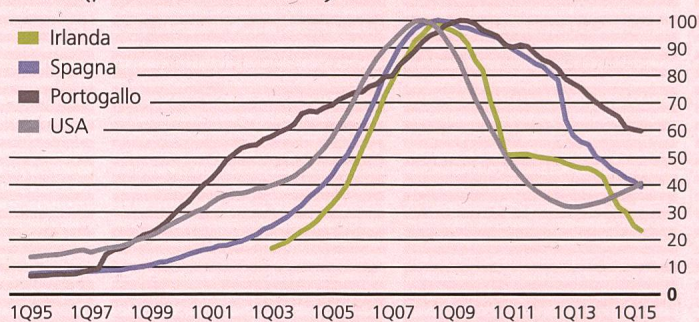
Fonte: BRI, Raiffeisen Research

Capitale di terzi in rapporto al capitale proprio in %, aziende dei paesi emergenti quotate in borsa



Fonte: FMI, Raiffeisen Research

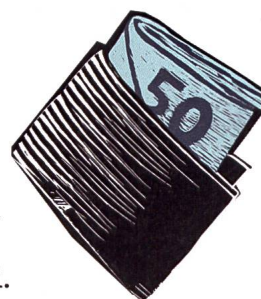
Crediti all'edilizia e al settore immobiliare, indice (punto massimo = 100)



Fonte: Banche centrali nazionali, Raiffeisen Research

PRIMA L'ANTICIPO, POI LA BEFFA

I tentativi di frode con i pagamenti anticipati sono molto diffusi. I truffatori illudono promettendo affari e guadagni lucrativi non appena si è effettuato un versamento. Un espediente che diventa sempre più raffinato e sempre più diffuso su tutti i possibili canali. È necessario fare attenzione.



Testo Robert Wildi Illustrazioni Gabi Kopp

L'utilizzo disinibito del tasto «Canc» fa oggi parte della competenza di base, spesso fastidiosa ma assolutamente necessaria di qualsiasi utente di un computer. Infatti, nel flusso quotidiano di posta elettronica si infiltrano innumerevoli messaggi che possono, ma a volte addirittura devono, finire nel cestino. Spesso infatti il cestinare in modo veloce e abbondante ci preserva da maggiori danni. Ad esempio quando attraverso link non sicuri si diffondono virus aggressivi e malware nocivi.

Nel frattempo, quasi quotidianamente nella casella di posta riceviamo messaggi personali che annunciano vincite eccezionali. Risale a poco tempo fa: «Lei ha sbancato il jackpot della lotteria californiana. Per poterle versare la somma della vincita di sei milioni di dollari, la preghiamo di effettuare un bonifico di 770 dollari sul conto indicato». In questi casi e senza indugio bisognerebbe premere subito il tasto «Canc».

Dal punto di vista giuridico il messaggio rientra nella specie dei tentativi di truffa dell'anticipo (ingl.: scam). In molti casi l'autore agisce in modo molto goffo. Righe dell'oggetto fin troppo appariscenti come «Congratulations, you have been chosen» o un italiano sgrammaticato svelano subito il malfattore. Anche la truffa del falso nipote, comunemente nota e comparsa per la prima volta da noi molti anni fa con la cosiddetta «Nigeria Connection» rientra nella tipologia del «già sentito e visto 100 volte, ma ci sono cascato». Soprattutto gli anziani erano e sono vittime di richieste di pagamenti a sostegno di simulate situazioni di emergenza di supposti parenti che si trovano all'estero.

Il fenomeno del pagamento anticipato è noto già dagli anni '80. All'epoca il tutto avveniva ancora in forma epistolare e le promesse di grandi guadagni o partecipazioni a eredità prive di eredi giungevano per fax sulle scrivanie delle potenziali vittime, sempre con il vincolo del versamento su un conto di un determinato importo. Oggi l'attività fraudolenta sfrutta la credulità umana soprattutto attraverso i canali elettronici. Anche per telefono.

Truffe con promesse di matrimonio in rete

Nulla disturba la speranza dei truffatori di ottenere una rapida somma di denaro il che spesso va a buon fine. Altrimenti non sarebbe spiegabile come mai questi tentativi continuino negli anni ad aumentare a dismisura. Non c'è limite alla varietà di espedienti e metodi criminali. I truffatori si inventano temi sempre nuovi per indurre le sprovvedute vittime ad effettuare un versamento di denaro.

Oggi sono ad esempio molto diffuse le offerte di lucrative operazioni di credito o prestito, prospettando interessi che una banca non potrebbe sostenere. Si può scegliere tra prestiti a una remunerazione record dell'1,5 per cento o, nel caso inverso, la richiesta ai destinatari di concedere un prestito con interessi che creerebbero emozione addirittura sul mercato azionario.

I truffatori particolarmente scaltri propongono ai loro clienti contratti a fronte dei quali questi si impegnano al pagamento di provvigioni di intermediazione per consulenze finanziarie apparentemente interessanti. Spesso le vittime scoprono solo



dopo il versamento di non aver alcun diritto al finanziamento descritto. Vale il seguente principio: se nell'ambito di una proposta il possibile cliente viene invitato a versare una determinata somma, deve suonare un campanello di allarme.

Si può fare denaro anche con la prevendita giocando sui sentimenti. Sulle piattaforme di dating, bande di truffatori negoziano promesse di matrimonio. Attraenti donne e uomini stranieri in dolcissimi annunci fanno intendere di voler realizzare il sogno di sposare una o uno svizzero. Il fortunato prescelto deve solo anticipare le spese del viaggio. Anche qui, la professionalità dei truffatori è aumentata. Si gioca con i sentimenti delle vittime, si costruisce con cura un rapporto di fiducia, ad esempio con dialoghi e-mail personali, foto e addirittura con flirt telefonici.

Poi, una volta versato qualche migliaio di franchi per il presunto biglietto aereo, la donna del cuore o il principe azzurro si volatilizzano come per magia. Ma anche gli annunci per la ricerca di partner dalla Svizzera si dovrebbero affrontare con una certa cautela. Non appena viene presentata una richiesta o si premette l'esecuzione di un pagamento per la presa di contatto, è naturale sospettare una falsificazione o un tentativo di frode.

Il principio del pagamento anticipato si può moltiplicare a piacere. Altro amato campo di battaglia per questi approcci a dir poco dubbiosi è il mercato immobiliare. Nel più recente passato i portali immobiliari sono stati tempestati da diversi annunci falsi. Il principio è perlopiù lo stesso: interessanti

immobili in posizioni ambite vengono offerti a canoni di affitto estremamente convenienti. Per imporsi sulla concorrenza, indicata come molto numerosa, si garantisce al soggetto interessato l'aggiudicazione a fronte del versamento immediato di provvigioni di intermediazione. Solo dopo il pagamento si scopre che l'aggiudicazione era destinata ad un «castello in aria». E il denaro è ormai perduto.

Naturalmente i gestori dei portali immobiliari sostengono di cancellare immediatamente annunci di questo tipo. Ma i truffatori accedono sempre con nomi e indirizzi nuovi e modificano costantemente i loro espedienti per restare sconosciuti. Ecco ad esempio come funziona uno dei trucchi più diffusi: con un interessante annuncio per un appartamento si genera il maggior numero possibile di contatti ai quali viene comunicato che l'immobile purtroppo è già stato assegnato. Nel contempo viene offerta la possibilità di iscriversi, previo pagamento di una tassa di 150 o 200 franchi, a una lista con accesso preferenziale per «appartamenti speciali». Chi paga, entra solo nella lista dei truffati.

Un sospetto dovrebbe inoltre sorgere subito quando il locatore scrive o comunica telefonicamente di trovarsi all'estero. Per questo una visita in loco non è al momento possibile. Sarebbe invece possibile inviare le chiavi a fronte di un rimborso. Sui portali, annunci di questo tipo sono costantemente all'ordine del giorno, anche se vi rimangono per poco tempo. Spesso però è sufficiente per indurre alcuni utenti a pagare.

Una volta eseguito il bonifico, in genere il danno è fatto. Infatti i pagamenti tramite e-banking purtroppo non sono protetti da questi tentativi di frode. Ecco cosa afferma al riguardo Thomas Etter, responsabile E-banking presso Raiffeisen Svizzera: «I bonifici vengono eseguiti autonomamente dai clienti dell'e-banking e spesso a destinatari insospettabili». Per la Banca è quasi impossibile riconoscere questi pagamenti. Soprattutto quando il bonifico è vero e autorizzato dal cliente. «Ovviamente blocchiamo i pagamenti a destinatari che si trovano su una cosiddetta black list».

Anche la richiesta a posteriori di rimborso è praticamente impossibile. «In genere è difficile individuare e condannare gli autori della truffa, in quanto operano per lo più dall'estero e sotto falso nome», si precisa sul sito web dell'Ufficio federale di polizia (fedpol). Una domanda di assistenza giuridica si rivela spesso un affare lungo e con poche speranze di successo. In breve: in quasi tutti i casi i danneggiati perdono definitivamente i soldi appena investiti. Prevenire è pertanto definitivamente più conveniente e promettente. Sia nello shopping online, sia nella ricerca di un appartamento o di un partner, come anche nella prenotazione di artigiani, nella valutazione di operazioni di credito o anche al casinò: se già la sola prospettiva di fare il «grande colpo» costa del denaro, allora la cosa è molto sospetta. Nella maggior parte dei casi il tasto «Canc» risulta essere la migliore protezione da profonde delusioni.

ECCO COME NON DIVENTARE VITTIME DI TRUFFE

- Se un'offerta per un'«occasione» suona troppo bella per essere vera, probabilmente è effettivamente così. Procedete quindi con cautela quando vi viene proposto un affare con un guadagno straordinariamente elevato. Ci vuole prudenza anche quando qualcuno vi vuole dare del denaro che deve essere investito per presunti scopi benefici. Lo stesso vale per offerte di crediti a interessi non consueti per gli standard bancari.
- Non inviate mai un anticipo spese o una provvigione a sconosciuti. Informatevi sempre preventivamente presso un ufficio competente del settore sulla serietà e sulla fama delle persone e delle istituzioni, prima di versare il denaro.
- Assicuratevi anche di comprendere completamente tutti gli accordi commerciali ai quali aderite. Se le condizioni sono complesse, fatele verificare da un avvocato competente.
- Non rispondete a messaggi connessi a lotterie, alle quali non avete partecipato. Non rispondete a messaggi o solleciti per articoli o servizi non ordinati.
- Non fornite mai dati sulla vostra persona o sul vostro conto bancario, che potrebbero venir utilizzati a vostro svantaggio.
- Agite con prudenza quando per errore vi viene versato del denaro con la richiesta di versarlo a terzi sconosciuti attraverso un istituto di money transfer.
- Fate attenzione alle aziende che operano con caselle postali o alle «società bucalettere», che non hanno un indirizzo postale. Dovreste nutrire un certo scetticismo anche per le persone che non hanno un numero di telefono o che non sono mai raggiungibili quando le chiamate, ma che vi richiamano in un secondo momento.
- Sospettate qualche macchinazione fraudolenta? Rivolgetevi alla polizia criminale del vostro cantone o al Servizio di coordinazione per la lotta contro la criminalità su Internet (SCOI) presso l'Ufficio federale di polizia: www.cybercrime.admin.ch

«DENUNCIA PRIVA DI EFFETTO»

Intervista Robert Wildi

PANORAMA: Perché le persone continuano a cadere in questi semplici tranelli?

Martin Boess: Innanzitutto ci sono molte persone che non hanno mai sentito parlare di queste truffe e non hanno praticamente esperienza nella gestione di e-mail di dubbia origine. I tranelli dei truffatori, inoltre, spesso non sono poi più così «semplici» come in passato. Le e-mail, infatti, sono spesso prive di errori, hanno un layout convincente e nomi e mittenti sono apparentemente credibili.

Con quale truffa hanno maggior successo i truffatori?

I loro tentativi si fanno sempre più vari e creativi. Non vi sono limiti alla fantasia. Ottengono maggior successo quando le potenziali vittime sono ingenui o avidi o si trovano in situazioni in cui è facile ingannarle. Per esempio quando qualcuno soffre per amore o per mancanza di denaro. E naturalmente la frode deve essere ben camuffata, ad esempio con false pagine web, che sembrano vere.

Come consiglia di procedere a chi è rimasto vittima di una frode del pagamento anticipato?

I truffatori agiscono spesso dall'estero, per questo è improbabile che le vittime possano essere rimborsate del denaro pagato. Una denuncia alla polizia in genere non sortisce alcun effetto. Per questo noi consigliamo di interrompere subito il contatto con i criminali e di avvertire parenti e conoscenti.



Martin Boess
direttore della
Prevenzione Svizzera
della Criminalità (PSC)

LIBERTÀ E INDIPENDENZA! MUOVETEVI CON NOI.

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

Seggiolino Stannah.
Piattaforma.
Piattaforma Elevatrice Verticale.

Stannah



HERAG AG, Montascale
6963 Pregassona: 091 972 36 28
ticino@herag.ch, www.herag.ch

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

Invio informazioni gratuite:

Nome

Cognome

Via

CAP/località

Telefono



La sicurezza di essere ben consigliati.

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

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

Una società del Gruppo Securitas Svizzera

 **SECURITON**

Per la vostra sicurezza



BENTORNATO
NATALE.

UN COMPLEMENTO D'ARREDO,
PIÙ DI UN SEMPLICE REGALO.

Ogni oggetto donato al vostro spazio domestico è più di un semplice accessorio. È un regalo che racchiude la magia di un momento speciale. Dal respiro di una candela profumata alle forme ricercate di un vaso di design, dalla carezza delicata di un cuscino alla luce soffusa di una lampada, i complementi d'arredo accendono di festa, anche quest'anno, la vostra casa.

GARANZIA SVIZZERA, LISTINI IN EURO.

Vi offriamo tutta la qualità e l'affidabilità di un servizio svizzero, abbinato ai listini prezzi in euro.

Sant'Antonino delcomobili.ch

DELCO[®]
125 ANNI

SQUADRA VINCENTE DA DIECI ANNI



«Noi non siamo presenti solo per gli atleti di punta ma siamo anche i più grandi promotori delle nuove leve».

Patrik Gisel

«Swiss-Ski è una delle federazioni sportive di maggiore successo in Svizzera e quindi si sposa bene con una delle Banche più importanti del territorio».

Urs Lehmann

La collaborazione di Raiffeisen con Swiss-Ski e gli sport invernali va avanti già da dieci anni. Con un'intensa attività di sponsorizzazione, Raiffeisen promuove non solo gli atleti di punta di Swiss-Ski, ma anche le nuove leve. E i soci Raiffeisen ne traggono a loro volta benefici (ski-pass giornalieri a metà prezzo).

Intervista Pius Schärli/Gerold Schneider **Foto** Dominic Büttner

«Gala il buio sulla squadra femminile di Maite...», così recitava dieci anni fa un titolo del «Blick», presentando con una prima pagina nera il fiasco elvetico ai Campionati Mondiali di Bormio. Proprio mentre lo sport alpino svizzero attraversava un momento buio, Raiffeisen sottoscriveva per la prima volta un contratto di sponsorizzazione di portata nazionale. Patrik Gisel, presidente della Direzione di Raiffeisen Svizzera, e Urs Lehmann, presidente di Swiss-Ski, ricordano quel memorabile evento del febbraio del 2005 a Bormio come se fosse ieri.

PANORAMA: Se ripensate alla firma del contratto ai Campionati Mondiali del 2005 a Bormio, cosa vi è rimasto particolarmente impresso? **PATRIK GISEL:** Il tempo era bruttissimo e lo stato d'animo triste per via del fallimento. Ricordo ancora molto bene che l'allora CEO Pierin Vincenz mi chiamò prima della sottoscrizione del contratto chiedendomi: «Sei davvero sicuro?». Io risposi: «Lo sci svizzero non può che migliorare», previsione che si rivelò fondata in tempi relativamente brevi.

URS LEHMANN: All'epoca lavoravo spesso come co-commentatore per Eurosport. Quanto accadde a Bormio ferì molto il mio cuore di sportivo. Un ricordo di quei giorni è ancora vivo. Durante un sopralluogo sul percorso mi imbattei nell'allora

capo-coach austriaco Toni Giger, che mi disse: «Per me è assolutamente incomprensibile come non si riesca ad ottenere di più da così tanti talenti e da un potenziale così grande». Aveva ragione: a Bormio siamo stati sconfitti a causa di prestazioni al di sotto delle nostre potenzialità.

Impegnandosi con Swiss-Ski, Raiffeisen si è interessata per la prima volta ad una sponsorizzazione su tutto il territorio nazionale. Quali sono state le motivazioni di questa scelta? PATRIK GISEL: Come principale Banca retail in Svizzera, profondamente legata al territorio, ci mancava un tema di interesse nazionale. All'epoca Swissair aveva risolto il contratto con Swiss-Ski. Quest'ultima stava verificando la possibilità di adottare una nuova struttura di marketing per tutti gli sport e così ci siamo detti: «Questa è una buona occasione per posizionarci in uno sport nazionale svizzero». Inoltre, con Audi e Swisscom, il contesto di mercato era molto professionale. E infine abbiamo potuto dare anche alle Banche la possibilità di sfruttare un'attività avvincente a livello locale e regionale e di offrire ai soci vantaggi interessanti.

Cosa riuscitissima grazie al supporto delle federazioni regionali... Esatto. Noi non siamo presenti solo per gli atleti di punta ma siamo anche i più grandi promotori delle nuove leve.

La cooperazione con Swiss-Ski va avanti da oltre 10 anni. Ha mai rimpianto di avere firmato? PATRIK GISEL: Assolutamente no. Abbiamo solo dovuto stringere i denti e sopportare un po' di frustrazione fino al ritorno al successo.

Qual è il suo bilancio sulla collaborazione con Raiffeisen? URS LEHMANN: In tutti questi anni abbiamo portato avanti una stretta collaborazione dalla quale sono nate delle amicizie. Abbiamo potuto festeggiare insieme tantissimi successi, forse più di qualunque altra federazione sportiva della Svizzera. Estremamente importante è anche l'impegno di Raiffeisen per la base e per le nuove leve: se in basso non cresce niente, non si ottengono successi ai livelli più alti. Negli ultimi anni sono nate anche tante attività creative, come la geniale iniziativa dei berretti per i fan.

Guardando indietro cosa ricordate ancora? PATRIK GISEL: Siamo riusciti non solo a convincere le Banche Raiffeisen allo sponsoring ma anche ad entusiasmarle. E poi ci incontriamo periodicamente alle gare, ci scambiamo idee e ne sviluppiamo di nuove. Indimenticabili sono le due medaglie olimpiche di Simon Ammann a Vancouver 2010. O la gara trionfale di Beat Feuz sul Lauberhorn nel 2012, dopo aver riportato una ferita grave. Particolare è stata anche la discesa libera dei campionati mondiali 2015 a Vail, dove siamo apparsi come sponsor sui pettorali senza volerlo.

URS LEHMANN: Vancouver con cinque vittorie olimpiche (*due volte Simon Ammann, Dario Cologna, Didier Defago, Mike Schmid, ndr*): una cosa così non capita tutti i giorni.

Come reagisce agli attacchi dei media quando le cose non vanno nel modo giusto? URS LEHMANN: Fa parte dello sport, anche se non è piacevole. L'unica cosa che mi fa arrabbiare è che non era menzionato nella descrizione del posto di lavoro (*ride*). Un esperto di media una volta ha detto: «In caso di successo si parla solo degli atleti e in caso di insuccesso finiscono nel mirino gli allenatori, la federazione e chi la rappresenta».

Raiffeisen investe nello sponsoring; cosa ritorna in cassa? PATRIK GISEL: Il valore pubblicitario dell'impegno è straordinario e le cifre lo dimostrano. Gli sport invernali godono di grande popolarità in Svizzera e noi ne approfittiamo. Inoltre siamo riusciti a fare in modo che anche i soci ne traggano profitto con la nostra iniziativa «Skipass giornalieri a metà prezzo». E le Banche hanno potuto invitare migliaia di clienti alle gare.

Il contratto scade nel 2017. Perché Raiffeisen dovrebbe prolungare il proprio impegno per la quinta volta?

URS LEHMANN: Ogni azienda è alla ricerca di temi emozionali e gli sport invernali si prestano molto bene a questo scopo. Swiss-Ski è una delle federazioni sportive di maggiore successo in Svizzera e quindi si sposa bene con una delle banche più importanti del territorio.

PATRIK GISEL: Anche per me i segni premonitori sono positivi. Al momento non vedo alcun motivo per non portare avanti l'impegno. Prima della proroga valuteremo sicuramente in modo attento la situazione; lo dobbiamo ai nostri finanziatori e alle Banche che gestiscono il denaro in loco.

Con i campionati mondiali di sci 2017 a St. Moritz il prossimo evento è alle porte. Cosa vi augurate per questa occasione?

PATRIK GISEL: Un tempo bellissimo, come ai mondiali 2003 a St. Moritz: aiuta molto. E poi una squadra eccezionale incoraggiata da 30 000/40 000 soci Raiffeisen.

URS LEHMANN: Ci auguriamo di vincere tante medaglie e lotteremo per averle. Ma prima di tutto mi auguro ardentemente che non vi siano infortuni.

FESTEGGIATE CON NOI A ST. MORITZ!

I lettori di PANORAMA possono approfittare dell'anniversario e con un po' di fortuna festeggiare con noi: partecipate al concorso e vincete 2 biglietti VIP esclusivi per la finale della Coppa del mondo 2016 a St. Moritz.

Inviateci una cartolina postale (Raiffeisen Svizzera, PANORAMA, «Swiss-Ski», Casella postale, 9001 San Gallo) o un'e-mail (swiss-ski@panorama.ch).

TANTO FUMO PER DEL BUON PESCE





Il salmone, un tempo una rarità sulle tavole svizzere, oggi è diventato un prodotto di massa. In controtendenza, l'azienda affumicatrice di salmoni Dyhrberg di Klus nel Canton Soletta trasforma pesci di ottima qualità in vere e proprie prelibatezze.

Testo Markus Rohner **Foto** Daniel Ammann

Un taglio con un coltello affilato sull'estremità della testa, un altro sulla pinna caudale e in un battibaleno la lisca viene estratta dalla pregiata carne di questo pesce. Tutto quello che al consumatore del pesce non piace finisce, con due o tre mosse, in un secchio e viene utilizzato per la produzione di biogas. A Fredy Porras basta meno di un minuto per ridurre il salmone selvaggio del Pacifico che gli sta davanti in ciò che lo rende così prezioso per gli amanti del pesce. Il responsabile vendite Ralf Weidkuhn racconta che quando Porras è in forma, riesce a filettare fino a 90 salmoni in un'ora.

Nell'azienda a conduzione familiare Dyhrberg AG (www.dyhrberg.ch) di Klus, comune di Balsthal, nelle settimane prima di Natale regna la frenesia. Tutti i collaboratori della più vecchia azienda affumicatrice di salmoni della Svizzera sono presenti e fanno straordinari, tentando di far fronte al grande volume di ordinativi. «Nel mese di dicembre generiamo fino al 20 per cento del nostro fatturato annuo», afferma Peter Hirschi, amministratore di Dyhrberg. Negli ultimi venti o trent'anni il consumo del salmone è diventato quotidiano e molto diffuso, per non dire quasi banale, e per i gourmet i periodi come Natale e capodanno rappresentano ancora il motivo più frequente per celebrare come si deve la degustazione di questa prelibatezza.

I polli all'ingrasso del mare

Agli svizzeri il salmone piace. Lo scorso anno sono state importate 3000 tonnellate di salmone selvaggio e di allevamento. Questo pesce viene visto come sano e considerato una buona alternativa alla carne, anche se la maggior parte dei salmoni che arrivano oggi sulla nostra tavola proviene da allevamenti industriali. Gli ambientalisti e gli animalisti hanno già definito i salmoni provenienti dagli allevamenti di massa come i «polli all'ingrasso del mare». In parte questi vengono ancora

alimentati con antibiotici per arginare l'insorgere di malattie in cattività. Non di rado questi salmoni di allevamento nuotano nei loro escrementi, circondati da centinaia di migliaia di loro simili che si contendono lo spazio in una stretta gabbia.

Queste sono storie di terrore che periodicamente fanno il giro del mondo e creano incertezza tra i consumatori. Peter Hirschi conosce il problema. Occasionalmente deve confrontarsi con le domande critiche dei consumatori alle quali risponde sempre con lo stesso tono: «I salmoni non sono tutti uguali». È indubbio che negli ultimi anni anche in Svizzera siano arrivati sul mercato pesci di allevamento che non sempre erano conformi alle nostre norme in fatto di tutela dell'ambiente e protezione degli animali, ammette. «Ma il consumatore può decidere quale salmone acquistare», afferma Hirschi.

Presso la Dyhrberg oggi si affumicano per il 60 per cento salmoni selvaggi del Pacifico e per il 40 per cento salmoni di allevamenti controllati dell'Atlantico. «Noi sappiamo esattamente qual è la provenienza dei nostri salmoni». Questo è possibile solo controllando il salmone selvaggio nelle regioni di pesca, e applicando rigidi criteri nella scelta delle aziende in Norvegia, Scozia o Islanda, per esempio eseguendo delle ispezioni periodiche. Gli allevamenti di salmone devono rispettare le norme vigenti in materia di protezione degli animali, ma devono anche soddisfare i requisiti imposti in fatto di alimentazione naturale e igiene.

Un'azienda tradizionale

«Altrimenti non riusciremmo assolutamente a imporci sul mercato svizzero», afferma Ralf Weidkuhn che da undici anni lavora come responsabile vendite e marketing presso la Dyhrberg AG. Fondata nel 1965 in un momento di totale entusiasmo dai due danesi Ove Hansen e Bredo Petersen, insieme a Leo Belser,



IL MIRACOLO DI BASILEA

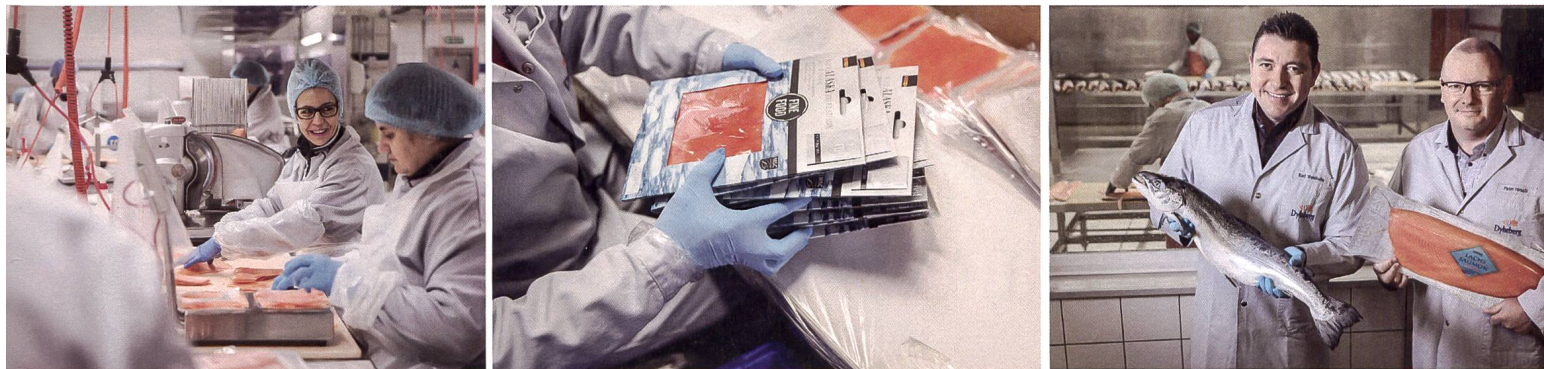
Sono diventati rari i ristoranti con il nome «Salmen». Tuttavia si possono trovare ancora in località sui fiumi, come Olten, Rheinau, Aarau o Pratteln. E a Rheinfelden, fino all'inizio degli anni '70, c'era una birreria con il nome «Salmenbräu».

Il «Salmen», altro termine tedesco per «salmone», era un tempo un pesce molto richiesto sulla nostra tavola. Dalla Svizzera nuotava lungo il corso del Reno fino all'Atlantico per andare alla ricerca dei suoi territori di caccia in Groenlandia. Quando dopo due o tre anni aveva raggiunto le sue dimensioni di pesce adulto, l'istinto della riproduzione lo richiamava nel luogo natio. Ben tornito della sua carne raffinata, con una lunghezza fino a 1.5 metri, nuotava risalendo il fiume restando impigliato in tutte le trappole che l'uomo gli aveva preparato lungo il suo viaggio di ritorno verso le aree di riproduzione. Anche se un tempo veniva occasionalmente pescato in grandi quantità, il salmone è sempre stato un alimento richiesto e costoso. Sembra che nel 1473 al mercato di Basilea il salmone costasse quanto 15 sacchi di segale.

I salmoni svizzeri, che un tempo popolavano il Lago di Walen, il Lago dei Quattro Cantoni, il Lago di Brienz e il Lago di Neuchâtel, risalendo i ruscelli fino a 1000 metri sopra il livello del mare, dagli anni '50 sono scomparsi dalle nostre acque. La costruzione di centrali idroelettriche e il crescente inquinamento hanno allontanato questo nobile pesce. Oggi l'acqua del Reno è di nuovo pulita, tuttavia più di dieci dighe – dalle Cascate del Reno fino a Strasburgo – impediscono la risalita dei salmoni. Nel 2008 è successo però un piccolo miracolo: un unico esemplare è riuscito a tornare a Basilea. Si suppone che questo salmone abbia trovato un percorso per risalire il Reno attraverso le chiuse per le navi.

Fredy Porras (sopra) è un maestro nel filettare e salare il salmone che, più tardi, verrà tagliato in tranci e impacchettato. Tutto questo per la soddisfazione dell'amministratore Peter Hirschi e del responsabile vendite Ralf Weidkuhn (ultima foto a destra).





originario di Basilea Campagna, la prima azienda con sede in una vecchia macelleria a Muttenz, che contava quattro collaboratori e preparava 40 chilogrammi di salmone affumicato, è diventata oggi il produttore di salmone più innovativo del paese. L'inizio dell'avventura del trio nel mondo del salmone ha rappresentato quasi una piccola rivoluzione: si trattava infatti di un pesce ritenuto esclusivo e costoso, una prelibatezza alla portata di pochi.

In seguito la concorrenza si è adeguata. E improvvisamente agli amanti del pesce si sono aperti mondi del gusto nuovi e fino a quel momento sconosciuti. Prima di essere vendute ai consumatori, le circa 800 tonnellate all'anno di salmone dell'atlantico «Salmo Salar» o delle altre sei specie di salmone vengono raffinate in un complesso processo che dura più giorni. Il salmone appena pescato viene trasportato direttamente in Svizzera senza interrompere la catena del freddo, viene elaborato, affumicato in forni a legna a 30 o a 80 gradi e in genere consegnato immediatamente ai clienti. «Se un anello della catena si rompe, i nostri requisiti di qualità non sono più rispettati», afferma il responsabile vendite.

Molta precisione e lavoro manuale

Anche stamattina sono arrivati nelle sale di elaborazione della Dyhrberg solo selezionati salmoni pregiati. Insieme a un paio di colleghi, Fredy Porras sta filettando e cospargendo di sale marino grosso il salmone messo a bagno in acqua durante la notte. Un po' meno sale sulla sottile estremità della coda e un po' di più sul più spesso pezzo centrale. Nessun punto deve avere troppo o troppo poco sale. Per le specialità a Balsthal si ricorre a volte anche al sale himalayano. La salatura omogenea è il segreto del successo della Dyhrberg. Il salmone resta poi da uno a due giorni nel sale fino a quando ha perso la quantità ottimale di liquido.

Successivamente viene messo per qualche ora in un forno di affumicatura in pietra, alimentato con legno di faggio e quercia. L'azienda affumicatrice di salmoni nella piccola Klus a Balsthal, lontano dal mare, viene gestita in modo arcaico e secondo le vecchie tradizioni, analogamente alla secolare consuetudine del nord della Scandinavia o della Russia. Durante

questo raffinamento il pesce non deve perdere il suo aroma originale, motivo per cui si rinuncia all'utilizzo di qualsiasi colorante o esaltatore del sapore.

«Contrariamente a quanto avviene nell'affumicatura meccanica breve nei forni in acciaio cromato e con l'ancor più economico metodo dell'affumicatura liquida, noi puntiamo in modo coerente sulla tradizionale affumicatura a freddo e a caldo nel forno a legna», racconta Hirschi, responsabile della società. E il lavoro manuale continua anche a ciclo di affumicatura concluso. In questa fase è richiesta assoluta precisione. Con sottili pinze chirurgiche le operaie rimuovono le lisce ed eliminano gli anti-estetici pezzi

di pelle e le riserve di grasso. Le uniche macchine presenti nell'intero processo vengono utilizzate per creare i tranci e per la messa sotto vuoto. E pertanto la durata del processo di raffinamento è conseguentemente lunga. Ciò che nell'industria si ottiene in poche ore, ricorrendo a controllo computerizzato, forni in acciaio cromato, nastri trasportatori e impianti di spruzzatura, richiede in questa piccola azienda fino a cinque giorni di lavoro.

La gente fa la fila

Chi elabora pesci – oltre ai salmoni vengono qui trattati anche anguille, sgombri, gamberi, coregoni e trote locali – in modo così impegnativo e con tanto personale non può competere a livello di prezzo con la concorrenza dall'estero. «Noi però in fondo abbiamo solo questa strada», afferma il capo della Dyhrberg. La manifattura di salmoni dell'Altipiano si inserisce pertanto nel lungo elenco di altre piccole e piccolissime aziende locali che riescono ad affermarsi sul mercato con prodotti di lusso solo grazie alla massima qualità e affidabilità.

Fredy Porras e gli altri 84 collaboratori della Dyhrberg in questi giorni possono vedere la prova del loro buon lavoro con i loro occhi. Non solo per l'aumento degli ordinativi da tutta la Svizzera in dicembre, ma anche per l'enorme afflusso di clienti che, prima di Natale, prende letteralmente d'assalto lo shop della Dyhrberg. «Quando davanti al nostro negozio c'è la fila fino in strada abbiamo la conferma di aver fatto tutto nel modo giusto», afferma il responsabile delle vendite Weidkuhn, sorridendo.

«Contrariamente a quanto avviene nell'affumicatura meccanica breve nei forni in acciaio cromato e con l'ancor più economico metodo dell'affumicatura liquida, noi puntiamo in modo coerente sulla tradizionale affumicatura a freddo e a caldo nel forno a legna»

Peter Hirschi, direttore di Dyhrberg

PAGARE NEI NEGOZI ONLINE CON POCHI CLIC, IN TUTTA SEMPLICITÀ E SICUREZZA

Viseca Card Services offre ai titolari delle sue carte il nuovo servizio digitale «VisecaOne», una procedura semplice e dinamica per la conferma di pagamenti online. Allo stesso tempo possono usufruire del sistema di pagamento online «Viseca MasterPass™», un wallet, ossia un portafoglio digitale, sviluppato da MasterCard®.

Sono sempre più numerosi in Svizzera coloro che fanno acquisti in Internet. Lo shopping «a colpi di clic» è in pieno boom e amplia sempre più anche l'offerta di negozi online. Attualmente la quota del fatturato online ammonta al 6,8 per cento¹ dell'intero volume delle vendite al dettaglio in Svizzera. In costante crescita è anche il «mobile commerce», ossia gli acquisti effettuati in negozi online tramite dispositivi come smartphone e tablet. In Svizzera, già il 15,3 per cento² di tutti gli acquisti online avviene attraverso questi device mobili. Lo shopping in Internet implica generalmente un maggior grado di attenzione e prudenza nel trattamento di dati personali e mezzi di pagamento. Non a caso, quindi, in Svizzera l'uso della carta di credito è, dopo l'acquisto su fattura, la modalità di pagamento più apprezzata dai consumatori in Internet. A favore della carta di credito parlano anche altri vantaggi, come l'accettazione in tutto il mondo, gli elevati standard di sicurezza e la semplicità d'uso. Grazie alle nuove



tecnologie integrate negli smartphone, con cui già ben l'80 per cento³ degli utenti accede a Internet, il consumatore dispone peraltro di nuove possibilità per proteggersi efficacemente dai tentativi di frode sempre in agguato nello shopping online. Già da molti anni, ad esempio, per le carte di credito MasterCard e Visa è in uso il sistema 3-D Secure con password statica che rappresenta uno scudo protettivo in più. Il ricorso a una password 3-D Secure statica, ossia definita una volta per tutte, comporta tuttavia che i titolari di carta debbano memorizzarla per poterla immettere quando procedono a un acquisto. Se la dimenticano, devono richiederne una nuova.

Sicurezza grazie a un sistema di autenticazione dinamico

Con «VisecaOne», Viseca Card Services, emittente di carte di credito per conto di Raiffeisen, delle Banche Cantionali e di altre banche, offre ai suoi titolari di carta un sistema semplice e dinamico per la conferma di pagamenti online tramite app mobile. Nell'ambito di questa procedura di autenticazione dinamica i titolari confermano i loro pagamenti con la app VisecaOne installata sul loro smartphone. I clienti senza smartphone ricevono

¹ © GfK 2015 | Mercato della vendita per corrispondenza e online 2014

² © GfK 2015 | Mercato della vendita per corrispondenza e online 2014

³ Media Use Index 2014, Y&R Group Switzerland

invece un codice via SMS sul cellulare. Questa procedura dinamica, la cosiddetta autenticazione a due fattori, risponde allo standard industriale nel settore finanziario e ottimizza la sicurezza e la prevenzione degli abusi.

Basta con l'inserimento dei dati della carta

Grazie a «VisecaOne» l'immissione della password 3-D Secure non è più necessaria, e in più gli utenti possono beneficiare del nuovo sistema di pagamento online «Viseca MasterPass™», un portafoglio digitale sviluppato da MasterCard®. Nei negozi online che supportano MasterPass™, i clienti possono effettuare acquisti e pagarli semplicemente inserendo il loro indirizzo e-mail e una password: i dati della loro carta di credito di Viseca sono infatti già registrati nel wallet MasterPass™. In virtù di questa soluzione innovativa, quindi, nello shopping online viene meno la laboriosa immissione sia di tali dati che dell'indirizzo di spedizione per gli articoli acquistati. I titolari di una carta Viseca che vogliono approfittare di questo nuovo servizio devono registrarsi sul portale online di «VisecaOne». La registrazione avviene tramite un codice di attivazione personale che viene recapitato al cliente per posta.

La app VisecaOne sull'Apple Watch

Altra novità: la app VisecaOne è utilizzabile anche con l'Apple Watch. VisecaOne è l'unico servizio in Svizzera che consente di effettuare acquisti online tramite l'orologio con la mela. A questo scopo è stata sviluppata un'apposita app che viene installata automaticamente sull'Apple Watch di chi si registra a VisecaOne. Un passo che contribuirà a semplificare ulteriormente lo shopping in Internet.



MARTIN HULDI, CEO DEL GRUPPO ADUNO:

«Con il nostro prodotto, la carta di credito, siamo già oggi di casa nel mondo digitale: si può infatti usarla per pagare elettronicamente senza contatto, in mobilità, al di là di ogni frontiera, in tutto il mondo.

Il pagamento digitale in futuro diventerà sempre più importante. Se noi del Gruppo Aduno sapremo offrire a clienti e partner soluzioni innovative, idonee per un impiego su vasta scala nonché pratiche e sicure per acquirenti e rivenditori, ci si apriranno enormi opportunità».

GRUPPO ADUNO - THE SMART WAY TO PAY

Il Gruppo Aduno offre sotto un solo tetto tutti i prodotti e servizi dedicati al pagamento senza contanti, dall'emissione (Viseca Card Services SA) e accettazione di carte ai terminali di pagamento (Aduno SA) fino alle attività di credito privato e leasing (cashgate AG) nonché fidejussione bancaria (AdunoKautio AG). Leader nei suoi vari settori di attività, il Gruppo Aduno è un partner equo e trasparente di numerosi clienti privati e commerciali. Il Gruppo appartiene alle principali banche retail svizzere (Gruppo Raiffeisen, tutte le Banche Cantionali, Banca Migros, Banca Coop, banche regionali nonché banche private e commerciali).

«... perché non usare gli smartphone presenti nelle nostre tasche come audio guide?» *Alessandro D'Amato*



APP...ASSIONATI

Le applicazioni ci hanno cambiato la vita. Noi le scarichiamo e le usiamo, ma c'è chi le progetta. Anche in Ticino. Chiacchierata con il noto giornalista informatico Paolo Attivissimo e ritratto di due sviluppatori ticinesi: il primo per mestiere, l'altro per hobby.

Autrice Lorenza Storni **Foto** Rémy Steinegger

Era il 2008 quando Steve Jobs aprì il primo App Store, il negozio delle applicazioni. Ben presto quelle strane creature a metà tra un programma per computer e un videogioco dilagarono, stravolgendo la nostra quotidianità. Perché la loro funzione è proprio quella di semplificare la vita delle persone, renderla più divertente, comoda o pratica. Si tratta infatti di soluzioni che gli sviluppatori hanno pensato per una quantità infinita di scopi, da quelli più «leggeri» a quelli più seri. Grazie alle app si è amici nei social network, si gioca, si fotografa, si cucina, si viaggia, si leggono libri, si ascolta la radio, si consulta una cartina, si telefona gratis, si impara una lingua, ci si tiene in forma... Insomma, il mondo delle app è così vasto, sorprendente ed in continua espansione che è impossibile conoscerlo a fondo. «Secondo i dati di Statista.com le app attualmente disponibili sono oltre tre milioni se sommiamo quelle dei principali distributori come App Store, Google Play, ecc. Soltanto su App Store vengono pubblicate circa 12 000 app nuove ogni mese. Molte però sono app «zombi» (che non usa praticamente nessuno). Possiamo stimare che ogni giorno, vengano rese disponibili circa mille app nuove nei vari siti di scaricamento. Considerato che sono state scaricate 15 milioni di app negli ultimi 8 mesi (stato: metà ottobre, ndr) solo sull'App Store di Apple, possiamo stimare che siano circa 120 000 o più le app scaricate quotidianamente», rileva il giornalista informatico Paolo Attivissimo. Numeri pazzeschi, se si pensa che il giorno dell'apertura, il negozio virtuale di Apple conteneva solo 500 applicazioni.

App utili e inutili

Appurato che il mondo delle app è vastissimo e suddiviso in settori di interesse – il più popolare dei quali è sicuramente quello dei giochi – le app più scaricate sono quelle per i social network. App Annie, un'azienda leader di analisi di applicazioni mobili,

ha recentemente stilato la classifica delle dieci app più scaricate di sempre: al primo posto troviamo Facebook seguito da Messenger, Youtube, Instagram, Skype, WhatsApp, Trova il mio I-phone, Google Maps e Twitter. «Le app per i social hanno un numero altissimo di utenti, vengono aggiornate spesso e quindi ogni utente le scarica ripetutamente. Anche se ci sono molte app estremamente utili e pratiche per qualunque necessità, trionfano quelle superflue: c'è per esempio The Most Useless App Ever, l'app più inutile di sempre, che mostra un pulsante da premere, ma premendolo non succede niente. Questo capolavoro è stato scaricato oltre 100 000 volte. C'è Ghost Radar, che dice di rilevare fantasmi e attività paranormali nelle vicinanze o iBeer, che trasforma il telefonino in un bicchiere di birra virtuale che si vuota quando incliniamo il dispositivo», commenta Attivissimo.

E il «made in Ticino» delle applicazioni mobili? Tante app interessanti e sviluppatori con buone idee stanno avendo successo anche oltre i nostri confini cantonali o elvetici. «Vi sono molti creativi anche nella Svizzera italiana, c'è un grande mercato – i clienti sono banche, enti pubblici, negozi, aziende, giornali... – e c'è spazio per tutti», afferma convinto Attivissimo e prosegue: «Io, ad esempio, uso spesso Local.ch (che mi dice chi mi sta chiamando e trova luoghi e indirizzi), Lugano c'entro (situazione parcheggi liberi a Lugano) e le app per ascoltare la RSI. Ma ce ne sono moltissime altre, specializzate nei vari settori, come per esempio l'app *Ticinocuore* per aiutare i servizi di soccorso e localizzare il defibrillatore più vicino». E alcune stanno avendo molto successo: come Tisale, l'app ticinese che ha conquistato l'America e sta facendo il giro del mondo. L'idea è di cinque giovani cresciuti tra Lugano e Bellinzona. Obiettivo: creare una community virtuale cui inviare offerte commerciali mirate per riportare la gente nei negozi.

smARTravel, dal Ticino per i musei

Risonanza ed interesse sta suscitando smARTravel, un app ideata da tre ticinesi e che ha recentemente vinto il premio Grand Prix Moebius Suisse 2015. I tre sviluppatori sono anche arrivati secondi classificati allo Swiss StartUp Award 2014 (premio per le migliori StartUp a livello svizzero). Il team Alsaro Sagl è ufficialmente incubato dal CP StartUp (incubatore delle università di Lugano) e dalla fondazione Agire del Cantone. Adesso il progetto sta proseguendo a livello federale (CTI StartUp).

smARTravel è una guida multimediale per smartphone ideata appositamente per valorizzare il patrimonio artistico culturale dei musei e delle città.

L'idea è nata ad Alessandro D'Amato verso la fine dell'anno scorso mentre visitava il Kunsthaus a Zurigo: «Era dicembre, erano gli ultimi giorni della mostra di Edvard Munch. Noleggiata la prima audio guida per iniziare la visita, purtroppo l'audio era solo in tedesco. Dopo esser sceso a prendere un altro apparecchio, mi sono accorto che questa volta erano le cuffie a gracchiare. Sceso per la terza volta è giunta l'idea: perché non usare gli smartphone presenti nelle nostre tasche come audio guide? Da qui la nascita del progetto smARTravel». Progetto che è già stato adottato dal Museo cantonale d'Arte di Lugano, da Villa Carlotta sul Lago di Como, dalla Galleria Artrust di Milano – che ha recentemente allestito la bella mostra di Niki de Saint Phalle e Jean Tinguely – dal festival Perform Now di Winterthur, dal Landesmuseum di Zurigo... E sembra che la lista degli interessati sia piuttosto lunga!

A 12 anni sviluppa la sua prima app

Ognuno di noi, teoricamente, potrebbe sviluppare un app. «Basta imparare a usare i linguaggi e gli strumenti appositi, che sono gratuiti o a buon mercato», spiega Paolo Attivissimo. Detto così, sembra un gioco da ragazzi. Eppure ciò che fa da tre anni il giovane Noah Canonica è sicuramente fuori dal comune. Studente alla scuola media di Tesserete, a soli 15 anni ha già sviluppato una dozzina di applicazioni. «Ho iniziato ad

ideare app perché fin da piccolo il mondo dell'informatica mi ha sempre interessato, mi attirava l'idea di riuscire a creare qualcosa per un computer o un cellulare e permettere ad altre persone di poterle utilizzare. Le magiche avventure di Mr Muffin è stata la mia prima creazione. Avevo 12 anni. Ci ho messo diversi mesi a sviluppare questo divertente gioco. Essendo la mia prima applicazione, non è molto elaborata e purtroppo, se viene attualmente scaricata non funzionerà molto bene, perché nonostante Apple abbia mandato diversi aggiornamenti di iOS, io non ho potuto continuare ad aggiornarla per questioni tecniche». Noah Canonica, che non sa ancora cosa farà da grande, vuole però proseguire a sviluppare app: «Nel futuro desidero specializzarmi soprattutto in quelle a scopo informativo/formativo».

Rivoluzione positiva

È indubbio che le app abbiano rivoluzionato la nostra vita. Come valuta Paolo Attivissimo questa rivoluzione? «Nel complesso la valuto positivamente. Ha permesso a molte persone di talento di trovare lavoro creando app su misura per le aziende o direttamente per gli utenti; ha aumentato la sicurezza, perché con l'app non occorre digitare ogni volta la password per entrare ad esempio in Facebook e non si finisce per errore su un sito che finge di essere Facebook, come capita invece spesso sui computer tradizionali; ha semplificato e reso più personalizzabile l'uso dei telefonini, avvicinando all'informatica milioni di persone che altrimenti non vi si sarebbero mai interessate. Ma ci ha anche reso un po' automi che cliccano su icone senza pensare alle implicazioni di privacy, di sicurezza o di costi».



Futuro orwelliano?

Rivoluzione positiva che potrebbe però condurci verso quali scenari? Ancora Paolo Attivissimo: «Vedo un rischio fondamentale: la possibilità che pochi grandi operatori commerciali (Google e Apple, principalmente) possano decidere quali app consentirci di usare e abusino di questo potere per motivi economici o politici. Apple, per esempio, ha già un controllo ferreo su quali app è permesso mettere in vendita e scaricare (per superarlo bisogna «craccare» il telefonino o tablet, con gravi rischi di sicurezza e affidabilità) e ha già usato questo controllo per vietare app controverse. Un esempio pratico recente: l'app che fa fare i peti ai panda è ammessa senza problemi, ma

poche settimane fa quella che rendeva pubblici su una mappa gli attacchi dei droni militari americani è stata respinta perché dai «contenuti che molti utenti troverebbero discutibili». Censura politica, insomma. L'app, intesa nella sua accezione corrente, è insomma l'antitesi dei valori che hanno ispirato la rivoluzione del personal computer: invece di offrire un ambiente nel quale l'utente è libero di creare e di scegliere cosa fare, offre un mercato nel quale qualcuno decide tutto per conto dell'utente. Non in base alle leggi, ma in base a criteri scelti arbitrariamente da un'azienda. Sta a noi decidere se questo è il futuro un po' troppo orwelliano che vogliamo regalare ai nostri figli».

Nome e cognome

**Alessandro D'Amato,
Sascha Donati, Roland Henkel**

Professione

*Ing. Informatico Politecnico di Milano
(Alessandro D'Amato), informatico di gestione
SSIG (Sascha Donati), master in Hotel and
Tourism Management (Roland Henkel)*

Nome e sede dell'azienda

*Alsaro Sagl, Tecnopolo Fondazione Agire,
Corso S. Gottardo 14, Chiasso*

Nome e funzione dell'app ideata

*smARTravel, una guida multimediale per
smartphone ideata appositamente per valorizzare
il patrimonio artistico culturale dei musei e
delle città.*

Dove scaricare smARTravel

*L'app è presente nell'Apple store per iPhone e nel
Google Play store per Android.*

Nome e cognome

Noah Canonica, 15 anni

Professione

Studiante e Apple Developer, www.nc-team.ch

Numero app ideate e loro funzione

*11 applicazioni, le cui descrizioni sono disponibili
sul sito web: www.nc-team.ch*

App di maggior successo

*Wall Tasks, un nuovo social network che
permette di creare bacheche per gruppi di
persone (studenti, uffici, società sportive, ecc.)
con attività condivise. Ad esempio gli studenti
di una stessa classe possono inserire compiti,
date delle verifiche, richiedere aiuti su argomenti
incompresi, ecc. Le più scaricate sono le app
«scolastiche» (iGeometria, Formulario
Matematica...) con una media annuale globale
di circa 10 000 download.*

Dove scaricare le app di Noah

Nell'Apple store



**«Nel futuro desidero specializzarmi soprattutto
in app a scopo informativo/formativo»**

Noah Canonica



VESTIGIA DEL PASSATO

– Serie fotografica «Infanzia in Svizzera» –

Testo Peter Pfrunder **Foto** Yvan Dalain, stazione di Berna, 1953 ca.

Una scena che di primo acchito non colpisce granché: scattata alla stazione di Berna attorno al 1953, assomiglia alle innumerevoli immagini viste di sfuggita ogni giorno andando al lavoro o a fare la spesa e subito dimenticate. A uno sguardo più attento la foto è invece intrigante. Cosa rappresenta? Gli occhi indugiano sul bambino chiuso dietro i vetri di una cabina telefonica, il braccio proteso verso l'alto. Una situazione apparentemente comune diventa un piccolo enigma che invita a fare speculazioni.

Il bambino è da solo nella cabina? È insieme alle due ragazze immerse nella lettura del cartellone cinematografico? Sono due sorelle che hanno «parcheggiato» per qualche istante il fratellino per scegliere in pace il film da vedere quella sera? Oppure il bambino non c'entra niente con le due ragazze? Sono forse due amiche che parlano fitto fitto con un atteggiamento vagamente circospetto, come se avessero in mente qualcosa di proibito? E le tre persone sono state fotografate insieme solo per caso, considerato che questo piccolo frammento della realtà non ci permette di coglierne il nesso più ampio?

Qualunque sia la risposta, il fotografo svizzero Yvan Dalain (1927–2007) ha immortalato questa scena proprio perché dà adito a congetture e fantasie. La sua fotografia vive di una tensione interna suscettibile di mettere in moto un complesso processo di causa-effetto, come la prima inquadratura di un film di Hitchcock. Dalain aveva un particolare fiuto per scene come questa. Non si considerava un semplice reporter, ma anche un narratore. E in effetti negli anni Settanta intraprese una seconda carriera come scrittore, diventando sceneggiatore di trasmissioni televisive.

Di certo, a prescindere da ogni speculazione, la sua fotografia è anche un documento del tempo. La rivoluzione digitale ha modificato profondamente e molto in fretta la comunicazione tra le giovani generazioni. Smartphone e tablet fanno sembrare preistorica questa foto sotto molti aspetti. Cabine con elenchi telefonici? Francobolli per affrancare le lettere? Cartelloni cinematografici affissi nei luoghi pubblici? Sono, per così dire, vestigia di un altro secolo.

LETTURE CONSIGLIATE «INFANZIA IN SVIZZERA»

La fotografia di Yvan Dalain, le tre già pubblicate su «Panorama» della stessa serie e altri 160 scatti di oltre 60 fotografi, sono stati riuniti in una raccolta dedicata al tema «Infanzia dal 1870», in cui i classici della storia della fotografia figurano accanto alle opere di sconosciuti trovate negli archivi della fondazione «Fotostiftung Schweiz». In questa selezione si incontrano bambini di epoche, regioni e ceti sociali diversi. Un affascinante sguardo sull'infanzia in Svizzera, che prescinde dalle comuni trasfigurazioni della realtà.



A cura di
«Fotostiftung Schweiz»
con un'introduzione di
Peter Pfrunder,
in 4 lingue, 240 pagine,
168 fotografie duplex
a colori, rilegato
ISBN 978-3-85791-782-0
In uscita a dicembre

Prezzo speciale per i clienti Raiffeisen:
CHF 45.-, costi di spedizione esclusi.
Ordinazioni all'indirizzo:
hc@limmatverlag.ch
con la parola chiave «Swissness»



LA PROVA DEL FUOCO DELLA FAMIGLIA URBANO

Autore Richard Reich **Illustrazioni** Anna Sommer

È l'Avvento, il periodo più tranquillo dell'anno. Almeno così è stasera per il signor Urbano. È a casa da solo, sua moglie e i gemelli sono a scuola a fare le candele, e con loro il cagnolino Ronaldo. Ecco che suonano alla porta. «Chi è che disturba?», brontola il signor Urbano e posa sul tavolo della cucina il suo solito bicchiere serale di birra. Davanti alla porta di casa c'è un estraneo: in giacca, cravatta e valigetta.

«Piacere! Pira, della Phönix», dice l'uomo, «permette una domanda, signor... (dà un'occhiata alla targhetta sulla porta)... Urbano: ha già un regalo di Natale per sua moglie?». Il signor Urbano diventa tutto rosso. È solo il 3 dicembre, ma l'anno scorso il profumo comprato all'ultimo minuto alla Coop non è stato molto gradito.

«Ma il Natale lo festeggiate, vero?», domanda preoccupato il visitatore.

«Sì, certo», mormora il signor Urbano.

«Con l'albero?».

«Certo, sa, per i bambini...».

«E con candele vere?».

«Trenta!», annuncia il signor Urbano, «tutte fatte a mano!».

«Riassumo», dice il signor Pira soddisfatto. «In casa vostra accendete su un abete secco trenta fuochi non protetti. Di certo ha installato anche un impianto d'allarme antincendio? Voglio dire, in quanto padre di famiglia, no?!».

Il signor Urbano impallidisce. «Noi mettiamo sempre, ehm, un secchio...».

«...d'acqua sotto l'albero», completa l'ospite, sospirando, «e così oltre all'incendio avete danni dovuti all'acqua... Coraggio, signor Urbano, ho quello che fa per lei!».

Tre settimane dopo la famiglia Urbano è riunita davanti all'albero di Natale. È tutto pronto. Il signor Urbano mette il CD di Natale. «Posso accendere?», chiede Anna emozionata. «No, io!», protesta Alberto, «tu l'hai fatto l'anno scorso!».

«Non si scherza col fuoco, bambini!», interviene la signora Urbano e comincia ad accendere, sistematica, la candela più in alto, a sinistra della punta dell'abete. Ma che succede? Improvvisamente squilla una sirena in casa!

«Sorpresa!», grida il signor Urbano, fiero come Babbo Natale, «vi presento il nostro nuovo impianto d'allarme antincendio!».

«Cosa ha detto?», chiede Anna a suo fratello. Alberto scuote la testa e continua a turarsi le orecchie.

«E adesso?», strilla la signora Urbano.

«Seguitemi tutti!», ordina suo marito precipitandosi verso il ripostiglio. Lì apre il pannello di controllo nel quale c'è un piccolo display che fa bip e lampeggia. Il signor Urbano spiega: «Primo passo: fermare l'allarme! Bisogna premere questo pulsante rosso».

«Posso farlo, posso farlo?», si agitano i gemelli.

«Fatelo insieme», sentenzia il signor Urbano, «ma presto! Abbiamo solo tre minuti!». «E se ci vuole di più?», chiede Anna maliziosa tenendo fermo il gesticolante fratello.

«Niente stupidaggini!», inveisce il signor Urbano, arrestando lui stesso la sirena.

«Finalmente!», sospira sollevata la signora Urbano, «Adesso possiamo...».

«...localizzare il focolaio!», completa il signor Urbano. «Secondo il display si trova, vediamo un po', nella stanza 5. Che è, ehm, un momento, dov'è il manuale...?».

«...in soggiorno?!», propone Alberto.

«Bravo!», lo loda il padre, «seguitemi!».

Tornati in soggiorno i membri della famiglia osservano con riverenza la candelina con la sua fiammella.

«E adesso?» La signora Urbano è ormai preparata al peggio.

«Spegnerlo l'incendio!», strombetta il capitano dei vigili del fuoco di famiglia e subito i gemelli si mettono a soffiare forte tra i rami dell'abete finché l'indifesa candelina si spegne.

«E adesso?», ripete la signora Urbano. Poco a poco comincia ad arrabbiarsi.

«Confermare lo spegnimento dell'incendio!», spiega suo marito con aria importante.

«E poi?».

«Festeggiamo il Natale».

«E l'allarme antincendio?».

«Lo spegniamo».

«Ma non è...», senza senso, sta per aggiungere la signora Urbano, ma in quel momento riparte la sirena...

Pochi secondi dopo la famiglia è di nuovo davanti al piccolo schermo: allarme nella stanza 2!

«L'arrosto!», geme la signora Urbano e tutti trottono in cucina. Per un pelo si riesce a salvare l'agnello natalizio, in mezzo a nuvole di fumo.

«Beh, è ancora andata...» bene, sta per dire il signor Urbano, quando lontano si sentono squillare diverse sirene contemporaneamente.

«Oh mamma, confermare!», grida disperato, ma è troppo tardi: fuori si ode già il rumore di pneumatici. Fra tre diversi toni di sirene si sente suonare alla porta...

«Bau», fa doverosamente il cagnolino Ronaldo. E da qualche parte, in mezzo al chiasso generale, partono le prime note di «Astro del Ciel».

Richard Reich svolge la sua attività di scrittore ed editorialista a Zurigo. I suoi lavori hanno ricevuto numerosi riconoscimenti.

AD ASCONA E IN TUTTO IL MONDO SIAMO IL NUMERO UNO!



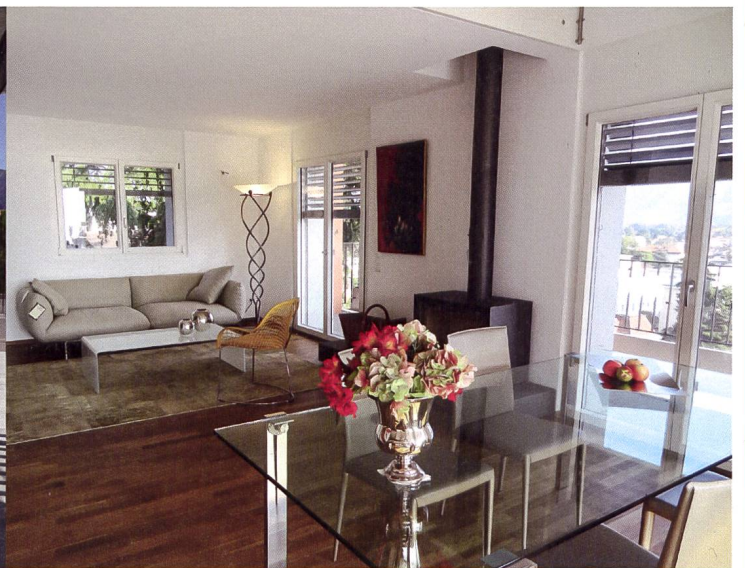
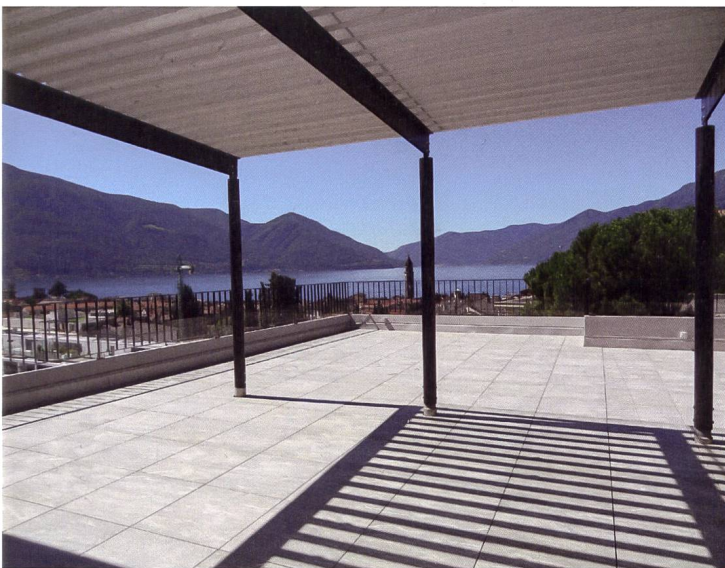
Secondo recenti indagini, la regione nei dintorni di Ascona è stata votata tra le zone più belle e vivibili in Svizzera. Innumerevoli persone optano per stabilirsi qui o per l'acquisto di una residenza secondaria, in special modo nel Locarnese (Ascona, Ronco sopra Ascona, Muralto, Brione, Minusio, Orselina, Locarno, Brissago come pure Gambarogno e Bellinzonese) che, con le sue ca. 2300 ore di sole all'anno e un clima molto mite, rendono la zona molto attrattiva. Claudia Tresch, Managing Partner di Engel & Völkers Ascona, e il suo team sono volentieri a disposizione per aiutarla nel trovare la casa dei suoi sogni. Ci chiami senza impegno o passi semplicemente a trovarci nei nostri uffici sulla piazza di Ascona. La sua visita ci farà molto piacere. Non vediamo l'ora di incontrarla presto.

*Engel & Völkers · Ufficio Ascona · Piazza G. Motta 57 · 6612 Ascona
Telefono +41 91 785 14 80 · Fax +41 91 785 14 85 · Ascona@engelvoelkers.com · www.engelvoelkers.ch/ascona*



Lusso unico – Residenza Paradiso al Sole Sup. abitabile ca. 110–303 m²

Sup. terrazza ca. 31–65 m², Prezzi di vendita da CHF 955 00.–



Rarità! Attico con grande terrazza Sup. abitabile ca. 126 m²

Sup. terrazza ca. 80 m², Prezzo di vendita CHF 1 990 000.–



Central Park – your place to be Sup. abitabile ca. 74–180 m²

Sup. terrazza ca. 22–43 m², Prezzi di vendita CHF da CHF 690 000.–

MALATTIE RARE MA NON «ORFANE»

– Svizzera italiana –

La Federazione delle Banche Raiffeisen Ticino e Moesano ha riconosciuto il 19.mo Premio Raiffeisen all'Associazione malattie genetiche rare Svizzera italiana (MGR) con la consegna di un assegno di 15 000 franchi da parte del presidente avv. Mario Verga. La cerimonia ha avuto luogo qualche giorno fa nella sede della BR Bellinzonese e Visagno a Bellinzona. Per conoscere la MGR abbiamo posto alcune domande al suo presidente Claudio Del Don.

Quando e perché nasce la MGR? L'idea è scaturita dal convincimento che malattia genetica rara non debba significare per forza malattia «orfana», come pure dal desiderio di offrire ai malati residenti nella Svizzera italiana un sostegno concreto e in loco, seguendoli nel tempo, ma anche facendo fronte in modo efficace e rapido alle situazioni di bisogno immediato. Nata nella seconda metà del 2013, l'Associazione è attiva sul territorio della Svizzera italiana dal primo gennaio 2015 anche grazie al sostegno della Fondazione Telethon Azione Svizzera.

Quanti, nella nostra regione, i pazienti affetti da malattie genetiche rare? Da una

stima risulta che nella Svizzera italiana vi siano oltre 400 persone affette da malattie neuromuscolari genetiche rare o solo rare e oltre 200 persone colpite da altre malattie genetiche rare.

Cosa fa la vostra Associazione per questi pazienti? Sono molti i problemi che incontrano pazienti e familiari: difficoltà ad ottenere una diagnosi corretta, ad accedere ad informazioni sulla patologia e a cure adeguate, alti costi delle cure, opzioni terapeutiche limitate, riduzione o perdita dell'autonomia e della capacità lucrativa con conseguenti difficoltà economiche, ecc. Sovente, inoltre, la scarsa conoscenza delle malattie genetiche rare e delle loro conseguenze da parte delle assicurazioni sociali e degli operatori del settore socio-sanitario accentua la situazione d'isolamento e di disagio dei malati e dei loro familiari. Qui entra in scena la MGR, la quale ha come scopo principale quello di fornire consulenza e sostegno, anche finanziario, alle persone colpite da



malattie neuromuscolari genetiche rare (o solo rare) o da altre malattie genetiche rare e ai loro familiari, specie a coloro che non hanno un'organizzazione di aiuto sociale di riferimento, come pure di difendere i loro diritti e i loro interessi nonché di promuovere e tutelare la loro qualità di vita.

Come sostenere la vostra Associazione e a chi rivolgersi in caso di bisogno? Tutti gli interessati possono prendere contatto con la MGR attraverso la sua assistente sociale e coordinatrice Beatrice Reimann (tel. 079 129 90 59 da ma a gio dalle 9 alle 12 o beatrice.reimann@malattierare.ch). Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito www.malattierare.ch. Per chi volesse aiutare con una donazione: conto IBAN CH77 8038 7000 0044 8972 2 presso la Banca Raiffeisen Bellinzonese e Visagno a Bellinzona.



PUBBLICITÀ

Satelco
automation integration communication

Il team Satelco sarà lieto di aiutarvi e consigli

Seestrasse 241, 8804 Au / Wädenswil, Tel. 044 787 06 07
www.satelco.ch

Satelco Automazione domestica - la soluzione intelligente

Tutto da un unico fornitore: è la filosofia di Satelco già da oltre 25 anni! Produciamo sistemi di automazione domestica funzionanti, intuitivi, intelligenti e, ovviamente, di alta qualità svizzera!

Potete così comandare facilmente luci, tapparelle, condizionatore, riscaldamento, apparecchi multimediali e di comunicazione e perfino il sistema di allarme della vostra casa in tutta comodità. Ciò è reso possibile dal fatto che la nostra linea di punta «Sallegra» è stata concepita per fornire una soluzione completa e offrire un ampio spettro di servizi da un unico fornitore, dalla concezione del sistema attraverso i componenti fino alla messa in funzione degli impianti.

Il vantaggio fondamentale: ogni cliente può configurare la propria abitazione in modo personalizzato secondo le sue esigenze, senza software complicati e ad un prezzo particolarmente conveniente! Anche il nostro hardware ha solo caratteristiche positive da offrire: l'elegante HomePad eelectron KNX passa pressoché inosservato grazie alla struttura sottile e, dal punto di vista estetico, si adatta perfettamente alla vostra abitazione e al vostro stile personale. Con il nuovo pannello Multitouch Sallegra, è possibile comandare il sistema in tutta comodità attraverso il touch screen. Esso colpisce per il look di alta qualità e la visualizzazione completamente dinamica: l'automazione domestica non è mai stata così facile! Scegliete la soluzione intelligente: con «Sallegra» di Satelco.



IN COMPAGNIA DI FINZI PASCA

- Lugano -



Matteo Pelli ricorda così, l'evento esclusivo dedicato a soci e clienti Raiffeisen: «La serata con Daniele Finzi Pasca dello scorso settembre al Conservatorio di Lugano fa parte di quei momenti che fatichi a raccontare. Sì, perché ti sembra di dimenticare qualcosa. Con Daniele è sempre così. Arriva con la sua Vespa, perfettamente spettinato, toglie il casco sorride e ti abbraccia per poi buttare la un: «Allora partiamo»? Detto fatto eccoci seduti sul divano, con una platea subito attratta dal suo vissuto e dalle sue storie. Dai teatri vuoti, anzi vuotissimi e poi (poco per volta) ai pieni, anzi pienissimi. Dalle interviste in Brasile alle Olimpiadi, al LAC, alla rappresentazione del suo spettacolo «Icaro», messo in scena così tante volte da dimenticarne esattamente il numero. L'incontro vola, poi si ferma, poi riparte per poi fermarsi ancora. Quando ci si ritrova fuori è uno slalom di sorrisi, uno stringersi di mani, tra un selfie e una domanda, tra un brindisi e un timido saluto. Il tutto per una serata Raiffeisen difficilmente dimenticabile, magica, unica. Ma con Daniele Finzi Pasca... è sempre così».

TUTTI IN PISTA FINO AL 6 GENNAIO

- Locarno -



«Splendida idea», «Piazza Grande viva anche d'inverno», «Un cuore che batte per noi abitanti», «Speriamo diventi una tradizione», «Grazie»: sono questi alcuni dei numerosissimi messaggi lasciati dai visitatori della prima edizione di *Locarno On Ice* nel libro degli ospiti. L'auspicio che la manifestazione potesse diventare una tradizione si è avverato e *Locarno On Ice* è arrivata oramai alla sua 11.ma edizione. E questo anche grazie alle Banche Raiffeisen del Locarnese che s'impegnano sin dai primi anni per la riuscita della manifestazione nella veste di sponsor principale e proponendo la giornata Raiffeisen On Ice. L'idea di mettere una pista in centro città era nata nelle teste di tre locarnesi: un regista, un designer e una specialista di marketing, che si erano proposti di «riscaldare» la Piazza Grande di Locarno nelle fredde e buie serate invernali.

All'ombra del suo festoso albero di Natale, *Locarno On Ice* propone anche quest'anno un fitto programma di concerti e di attività per tutta la famiglia. Perché oggi la manifestazione – capace di richiamare oltre 150 000 visitatori – è una vera e propria piattaforma multipla, in grado di ospitare chi ha voglia di ascoltarsi un concerto, di prendere un aperitivo o di gustare un delizioso pasto, di calzare i pattini e volteggiare sul ghiaccio oppure semplicemente di passare alcune ore in compagnia.

BBLICITÀ

THOMSON

Connected Home Dare alla vostra casa intelligenza!

Scoprite i prodotti Thomson per una casa a portata di un clic!
La vostra vita quotidiana è più facile e più conveniente.

Il cuore operativo del sistema è rappresentato dalla Thombox che per comunicare con i vari dispositivi utilizza una frequenza di 868,3 MHz. Sia in casa che fuori, l'abitazione si può gestire comodamente tramite diversi dispositivi: smartphone, tablet o computer.



36 60215 107009



sicurezza

Proteggete la vostra casa con un sistema di controllo e di sicurezza.



battenti

Grazie al sistema di motorizzazione, potete aprire e chiudere cancelli, porte di garage e tapparelle.



comfort

Potete gestire comodamente quanto collegato alla centralina come apparecchi elettrici ecc.



energia

Potete gestire il consumo energetico e quindi contribuire a proteggere il pianeta.



Tutti i prodotti sono compatibili fra loro, quindi potete ampliare semplicemente la gamma di apparecchi in base alle vostre esigenze.



FSSI 2021

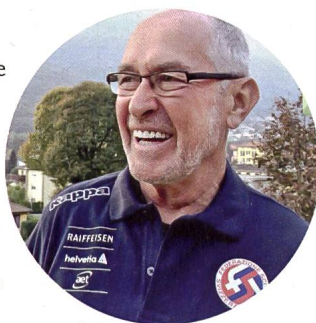
– Svizzera italiana –

Al via la nuova stagione della Federazione Sci Svizzera Italiana sostenuta da Raiffeisen. Tre domande al presidente Enzo Filippini.

Qual è oggi il ruolo principale della FSSI? Portare il maggior numero di atleti nei quadri di Swiss-Ski. Ma per poter raggiungere questo obiettivo è necessario essere un partner e un tramite per/tra tutte le parti coinvolte con gli sport di scivolamento (atleti, genitori, sci club, stazioni sciistiche, allenatori, collaboratori, ecc.), un compito sicuramente non facile, ma che cerchiamo – grazie anche alla professionalizzazione degli allenatori e del nostro segretariato – di svolgere al meglio.

Quali sono gli appuntamenti e le novità per la stagione 2015-2016? Il 9 gennaio a Campo Blenio e il 26 marzo ad Airolo si svolgeranno due giornate patrocinate da Raiffeisen per promuovere il nostro sport tra i giovanissimi (0-12 anni). La scorsa stagione è partito il progetto «FSSI 2021»: uno studio, fatto in collaborazione con una ditta specializzata, che ha come obiettivo di rendere la FSSI il punto di riferimento per gli sport di scivolamento a livello cantonale. Grazie ai dati emersi dall'inchiesta iniziale il comitato direttivo si è lanciato in alcuni progetti che verranno sviluppati nei prossimi anni. Da subito abbiamo un nuovo sito internet (fssi.ch) e siamo presenti in facebook, youtube e instagram.

Chi sono, al momento attuale, le speranze ticinesi degli sport di scivolamento sulla neve? Per la stagione 2015/16 sono 9 gli atleti (Lara Gut e Beatrice Scalvedi per lo sci alpino, Giacomo Bassetti per lo sci di fondo, Katrin Mueller, Nicole Gasparini, Nicolò Manna, Giacomo Papa, Deborah Scanzio e Marco Tadé per il freestyle) ticinesi in seno a Swiss-Ski... un mix tra speranze e atleti già affermati che rappresentano egregiamente il nostro cantone nel «circo bianco internazionale».



SEMPRE DI PIÙ PER UNA MOBILITÀ SOSTENIBILE

– Svizzera italiana –

Una Banca amica della sostenibilità. Questa è Raiffeisen, che tramite il partenariato con Arcobaleno, nel corso del 2015 ha permesso a oltre 300 persone di beneficiare di buoni Rail Check sorteggiati nell'ambito del concorso lanciato la scorsa primavera in tutte le Banche e promosso inoltre in tutti i principali eventi firmati Raiffeisen, per un totale di oltre 30000 franchi. Matteo Pelli con il suo Zac, testimonial degli spot andati in onda sulle reti televisive e declinato su molti altri media, sugli Autopostali, sui treni Tilo, nonché su ben 470 distributori di biglietti in tutto il Ticino, ci ha invitato a tentare la sorte per aggiudicarci i buoni spendibili sui mezzi pubblici della Svizzera italiana. Fortunatamente, ad esempio, Veronica Quadri e Gianfranca Bizioli, premiate presso la Banca Raiffeisen della Magliasina, che hanno subito approfittato del premio salendo a bordo del trenino Lugano-Ponte Tresa. Il concorso è stato promosso durante tutto l'anno, a partire dal Walking di Lugano e Mendrisio, alla tournée estiva di cinema all'aperto, a Castellinaria e a Locarno On Ice, come pure alle promozioni Arcobaleno sul territorio. Sono state migliaia le cartoline raccolte dalle 21 Banche della nostra Federazione, senza contare la partecipazione online. Moltissimi quelli già utenti di Arcobaleno, ulteriormente fruitori dei mezzi pubblici grazie a Raiffeisen. Il 2016 è alle porte e ancora molte persone opereranno per una mobilità più sostenibile grazie a Raiffeisen. Per conoscere il dettaglio delle attività legate ad Arcobaleno il prossimo anno vi invitiamo a seguire con attenzione le proposte della vostra Banca.

PUBBLICITÀ

Carpentieri per natura

Con avanguardia tecnologica e decenni d'esperienza, produciamo strutture di ogni tipo e forma in legno naturale.

LAUBE

Un tetto... è tutto

Carpenteria
Copertura tetti
Lattoneria
Impermeabilizzazioni
Facciate ventilate
Fotovoltaico
Case modulari

LAUBE sa Biasca - Losone - Melano
Tel. 091 873 95 95
www.laube-sa.ch

IL TICINO ARTISTICO A DIALOGPLUS

– Basilea –



Erano 16 le Federazioni regionali a presentarsi ai colleghi di tutta la Svizzera in occasione della parte serale dell'indimenticabile giornata DialogPlus del 26 settembre alla Fiera di Basilea. Una sorta di piccola Expo, dove ogni regione si è presentata con le proprie caratteristiche culturali, paesaggistiche e culinarie ai 10 000 collaboratori Raiffeisen di tutta la Svizzera che hanno preso parte alla giornata. Secondo per grandezza dopo quello di San Gallo e allestito su una superficie di 1000 metri quadrati, lo stand del Ticino è stato concepito come un'esposizione tematica di una galleria d'arte temporanea da scoprire attraverso un percorso di immagini in grandi dimensioni esposte su voile bianchi trasparenti appesi al soffitto. Un effetto davvero scenografico per la trentina di opere fotografiche realizzate da fotografi ticinesi, che hanno proposto un Ticino fatto di angoli, paesaggi suggestivi, natura incontaminata e scorci d'altri tempi. Pezzo forte dello stand è però stata l'opera – acrilici, bombolette spray e stencil su tela – portata a termine in diretta, durante la serata che seguiva la parte ufficiale, dalla Nevercrew, il duo di street artists ticinesi ormai famosi nel mondo formato da Christian Rebecchi e Pablo Togni: «Ci siamo ispirati ai colori dei centri storici ticinesi ed al caratteristico alternarsi di zone verdi e zone abitate ricreando una variante del classico ciclo dell'acqua, dove il colore diventa il collegamento che sottolinea il continuo scambio tra i luoghi del Ticino e la natura».

Nei diversi punti lounge concepiti da Stefano Ferretti nello stand rosso-blu, non poteva mancare una degustazione di prodotti del territorio, con un salame dei Castelli di Bellinzona annaffiato da un Merlot Tenuta Montalbano classico proposti da Saporì Ticino.

PANORAMA può essere ottenuta gratuitamente in ogni Banca Raiffeisen.

IMPRESSUM

Editore: Dr. Hilmar Gernet,
Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Responsabilità generale: Anina Torrado Lara
Capo redattore: Pius Schärli
Edizione italiana: Lorenza Storni (ls)
Edizione francese: Philippe Thévoz (pt)
Collaboratori redazionali: Nicoletta Hermann (nh),
Autori esterni: Karin Frick, Daniela Tenger,
Iris Kuhn-Spogat, Mathias Binswanger, Markus
Rohner, Robert Wildi (row), Sandra Biraghi (sb)
Concetto e grafica: Sonja Studer, Zurigo
Layout: Sonja Studer e
sofie's Kommunikationsdesign, Zurigo
Blog Raiffeisen: panorama-rivista.ch
Nadine Stutz, Comunicazione digitale
Indirizzo della redazione: Panorama Raiffeisen,
Redazione Ticino, Biolda, 6950 Tesserete
panorama@raiffeisen.ch
**Per cambiamenti di indirizzo o cancellazioni
rivolgersi alla propria Banca.**
Stampa e spedizione: Vogt-Schild Druck AG,
Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen,
www.vsdruk.ch
Periodicità: Panorama esce 4 volte l'anno; 103.ma
annata; tiratura (REMP 2014) 142 770 es. in tedesco;
44 346 es. in francese, 39 021 es. in italiano.
Inserzioni: Axel Springer Schweiz AG,
Fachmedien, casella postale, 8021 Zurigo,
telefono 043 444 51 07, fax 043 444 51 01,
panorama@fachmedien.ch, www.fachmedien.ch

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

stampato in
svizzera

myclimate
neutral
Stampato

PERFORMANCE
01-15-573311
myclimate.org

A photograph of three red motorcycles parked in a garage. On the left is a classic-style motorcycle with a black seat and a fur-like accessory hanging from the handlebars. In the center is a Vespa scooter with a white circular decal on the front panel containing the number '8'. On the right is a modern, large touring motorcycle with a wind deflector and dual headlights. The background shows shelves with various items and a concrete floor.

Sempre con voi,
ovunque ci siano numeri.

Piano di
previdenza 3:
versate entro il
24 dicembre

Previdenza:
sguardo fiducioso al futuro.

Con un terzo pilastro ottenete di più dalla vostra previdenza e risparmiate anche sulle imposte. Fissate oggi stesso un appuntamento di consulenza.

raiffeisen.ch/piano3

RAIFFEISEN

Con noi per nuovi orizzonti



OFFERTE PER I SOCI RAIFFEISEN

Divertimento
in pista
a metà
prezzo

*Finalmente l'inverno.
Ora diventa uno spasso!*



DIVERTIMENTO SULLA NEVE PER TUTTI

Non tutti sono dei campioni sulla pista, ma ognuno può divertirsi sulla neve, anche senza sci e snowboard. Con Raiffeisen, in settimana, scierete lungo le piste per un giorno intero a metà prezzo in 19 comprensori sciistici svizzeri selezionati. Il coronamento dell'inverno avverrà a marzo in occasione della finale di Coppa del Mondo di St. Moritz, dove avrà luogo anche la prova generale dei Mondiali di sci 2017, che Raiffeisen supporta in qualità di sponsor principale. Le gare promettono grande spettacolo per il pubblico. Solo sfrecciare di persona è meglio.



**50%
di sconto**
per i soci
Raiffeisen

Airolo-Pesciùm

DIVERTIMENTO PER YETI E YUKI

I soci Raiffeisen hanno l'opportunità di scoprire i comprensori sciistici più belli della Svizzera a metà prezzo. Per la stagione 2015/2016, in 19 stazioni di sci, durante la settimana si ha a disposizione una giornaliera scontata.

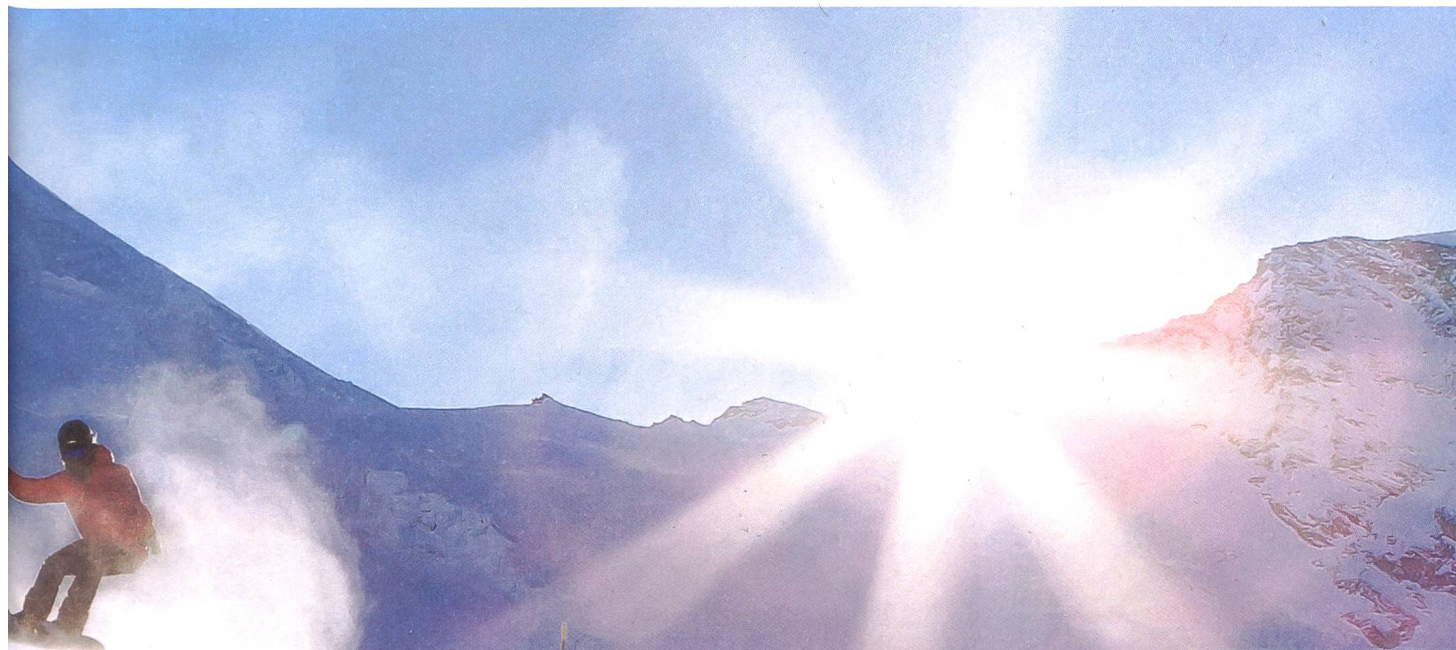
Il comprensorio sciistico di Airolo-Pesciùm è il più grande del Ticino. Due funivie, tre skilift e una seggiovia conducono gli sciatori dalla stazione a valle di Airolo, a 1175 m, alle piste da sci. Sulle montagne Sasso della Boggia (2065 m), Comaschnè (2081 m) e Varozzei (2256 m) li attendono oltre 30 chilometri di piste per tutti i gusti. Dal centro del comprensorio di Pesciùm (1745 m) ad Airolo gli escursionisti della neve trovano vie sicure attraverso innevati paesaggi incontaminati. Con le racchette si sentiranno quasi come lo Yeti... con vista su mezza valle Leventina.

Divertimento invernale a metà prezzo: ecco come funziona!

➤ Sciare durante la settimana è più divertente. Skipass giornaliero a metà prezzo per i soci Raiffeisen. Per la stagione invernale 2015/2016 è possibile scegliere tra 19 regioni sciistiche svizzere (vedi panoramica alle pag. 4-5). Meglio stampare il proprio buono Raiffeisen a casa con *print@home*. I buoni sono reperibili gratuitamente in internet all'indirizzo www.raiffeisen.ch/inverno: login, selezionare il comprensorio sciistico, prenotare la giornata.

➤ Ora è possibile anche salvare i buoni su smartphone. Gli skipass sono da ritirare alla cassa presentando i buoni e pagando con una carta Maestro, una carta V PAY o una carta di credito, mediante la quale dovrete dimostrare di essere soci Raiffeisen. I buoni sono generalmente validi dal lunedì al venerdì e in alcuni fine settimana.

Il comprensorio sciistico offre diverse novità. C'è un'app per lo skipass, la «Airolo Experience», scaricabile sullo smartphone per avere sempre a portata di mano tutte le info sulla stazione di sci. Lo Yukipark per snowboarder sul Comaschnè è stato rinnovato. Come negli snowpark americani, ora c'è un unico tracciato con numerose possibilità per i trick e per rider fun. E chi non ha fretta di tornare a casa, faccia una capatina in Piazza Motta: sulla pista di ghiaccio si può pattinare, nel centro di Airolo.



comprensorio sciistico Jungfrau Saas-Fee

IL LAUBERHORN, PER UNA VOLTA LENTAMENTE

Alla scuola di sci si impara a stare sugli sci. E per fare progressi davvero veloci, ci vogliono delle sfide. E allora perché non far provare ai futuri campioncini la pista di discesa originale del Lauberhorn? Ma niente paura. Certo, la pista è nera. E sì, la Hundschopf («testa di cane») è molto ripida. Ma in scivolata è fattibile, anche per principianti e famiglie. Dal salto Russi al traguardo si va a velocità adeguata. Con il vantaggio che si ha il tempo di meravigliarsi. Sarebbe infatti un peccato sfrecciare accanto allo scenario alpino più famoso senza guardarsi attorno. L'Eiger, il Mönch e la Jungfrau non sono così vicini da nessun'altra postazione. Si accede al comprensorio sciistico dai luoghi di villeggiatura di Grindelwald, Wengen, Lauterbrunnen e Mürren. Tutte le informazioni per sciatori nella regione sciistica della Jungfrau sono disponibili anche su cellulare, compreso il biglietto giornaliero di sci di Raiffeisen, che può essere salvato sullo smartphone (cfr. pagina a sinistra).

La gara vera e propria del Lauberhorn avrà luogo dal 15 al 17 gennaio. Ricordiamo che in questo fine settimana di competizioni i buoni Raiffeisen non saranno validi.

IN LIBERTÀ SUL GHIACCIAIO

Saas-Fee è chiamata anche la «libera repubblica delle vacanze». Sul ghiacciaio si può sciare persino in estate. Saas-Fee ha saputo attirare gli amanti della velocità: l'Adrenalin Cup è un divertimento per tutti. Chiunque si iscriva può andare a tutta velocità. Chi riesce a sprigionare più adrenalina? I più veloci possono raccogliere punti. L'elenco dei vincitori e le foto della gara sono pubblicati su internet.

Ovviamente anche a Saas-Fee ce la si può prendere con più calma o visitare il Freestyle Park. Il sito è davvero superbo. Tutto intorno, in fila, le cime da quattromila metri, il Monte Rosa, lo Strahlhorn, l'Allalin, il Täschhorn, il Lenzspitze, ecc. fanno da magnifica corona al comprensorio sciistico: non si riesce nemmeno a contarle, tante sono le vette da 4000 metri che si possono ammirare da qui con un solo sguardo. Chi desidera esplorare l'intera valle ha anche a disposizione gli impianti di Saas-Grund e Saas-Almagell, dove anni fa Pirmin Zurbriggen ha mosso i primi passi sugli sci.

4 Vallées

FREESTYLE SENZA FINE

Si chiama le 4 Vallées ed è il più grande comprensorio sciistico della Svizzera. Impossibile da visitare in un giorno solo, lo si può però conquistare pezzo per pezzo. Le località di Verbier, La Tzoumaz, Bruson, Nendaz, Veysonnaz e Thyon hanno collegato le proprie montagne in un mega comprensorio. La cima di Mont Fort è a 3330 m s.l.m. Gli intenditori apprezzano l'ambiente rilassato e le famiglie trovano numerose piste facili e diverse scuole di sci.

Le 4 Vallées sono interessanti per i freestyler più coraggiosi ed esperti a caccia di adrenalina sulla neve. «Non per anime delicate» recita il prospetto relativo ai tre parchi di freestyle nel comprensorio. Il Centralpark di Thyon è quello più grande, con attrezzi sia per i principianti di acrobatica che per i professionisti. La rivista «Whiteout» lo ha eletto migliore snowpark della Svizzera Occidentale. Il Woodpark di Nendaz, invece, è un percorso artificiale nel bosco, dove si possono fare slalom e capriole tra tronchi d'albero e rami di abete. Vale la pena provare anche lo snowpark di La Chaux se si ha un debole per avventure aeree: un airbag gigante garantisce un atterraggio sicuro.

I PIÙ BEI COMPRENSORI SCIISTICI A METÀ PREZZO

Altre informazioni: www.raiffeisen.ch/inverno



4 Vallées

400 km di piste – 92 impianti di risalita – punto più alto del comprensorio sciistico: 3330 m s.l.m. Il comprensorio sciistico più grande ubicato interamente in Svizzera.
Skipass giornaliero adulti CHF 36.– invece di 71.–



Airolo

30 km di piste – 2 funivie – 3 skilift, una seggiovia – stazione a valle: 1175 m s.l.m. Il punto più alto del comprensorio sciistico: 2250 m s.l.m.
Skipass giornaliero adulti CHF 22.50 invece di 45.–



Alpes vaudoises

Intense giornate di sport sulla neve a Leysin, Villars/Gryon, Les Mosses/La Léchère e a Les Diablerets/Glacier 3000, uno dei ghiacciai più belli della Svizzera.
Skipass giornaliero adulti CHF 31.– invece di 62.–



Braunwald 60 km di piste – una nuova cabinovia a 8 posti da Blatten – una seggiovia a 6 posti – 2 seggiovie a quattro posti – 4 skilift – 1 tunnel per sciatori – 2 impianti di risalita per bambini – stazione a valle: 1322 m s.l.m. Il punto più alto del comprensorio sciistico: 3112 m s.l.m.
Skipass giornaliero adulti CHF 28.– invece di 56.–



Breil-Brigels 32 km di piste – piste battute da «facili» a «impegnative» – una pista da cross-snowpark – pista per slittino – sentieri per escursioni – luogo ideale per lo sport per tutta la famiglia con hotel, strutture, backpacker e appartamenti di vacanza.
Skipass giornaliero adulti CHF 24.– invece di 48.–



Bürchen – Unterbäch – Eischoll

45 km di piste – 35 km di sentieri per escursioni – 7 itinerari segnalati per amanti delle racchette da neve. I bambini fino a 9 anni hanno accesso gratuito a tutti gli impianti.

Skipass giornaliero adulti CHF 21.50 invece di 43.–



Bosco Gurin

Nel villaggio più alto del Ticino l'inverno è dedicato agli sport invernali. 30 chilometri di piste – 5 impianti – pista per slittino – scuola di sci – snowpark – gite

Skipass giornaliero adulti CHF 22.50 invece di 45.–



Prenotare ora i biglietti per gli eventi della Coppa del Mondo e vivere grandi emozioni!

Domenica 10 gennaio 2016
Slalom maschile a Adelboden
Domenica 17 gennaio 2016
Slalom maschile a Wengen
Sa/do 13/14 febbraio 2016
Discesa e supercombinata femminile a Crans-Montana
16–20 marzo 2016
Finale di Coppa del Mondo a St. Moritz

Quale sponsor principale della Coppa del Mondo di sci 2017 a St. Moritz, invitiamo i soci Raiffeisen a seguire dal vivo tutte le gare con uno sconto del 50%. Biglietti disponibili dalla primavera 2016.

50% di sconto per i soci Raiffeisen





Davos-Klosters

Oltre 269 km di piste – 80 piste diverse – halfpipe – pista da carving – area per freeride – percorso per bambini. Davos è la città più alta d'Europa: 1560 m s.l.m. Klosters: 1200 m s.l.m.

Skipass giornaliero adulti CHF 36.– invece di 72.–



Disentis

Oltre 60 km di piste – punto più alto del comprensorio sciistico: circa 3000 m s.l.m. Parte superiore della Surselva per gli amanti della neve fresca. Disentis: punto di partenza per escursioni avventurose con gli sci e le racchette da neve.

Skipass giornaliero adulti CHF 27.– invece di 54.–



Grächen – Märchen 42 km di piste – 38 km di sentieri per escursioni – 23 km di itinerari per racchette da neve. Gli ospiti – adulti e bambini – entrano in questo regno fiabesco con la cabinovia delle favole. In dieci delle 55 cabine viene narrata una favola dei fratelli Grimm.

Skipass giornaliero adulti CHF 28.– invece di 55.–



Jungfrau Ski-Region

214 km di piste sullo sfondo di Eiger, Mönch e Jungfrau. Regione della Jungfrau: qui si trovano le piste per slittino più belle del mondo.

Skipass giornaliero adulti CHF 32.– invece di 63.–



Klewenalp-Stockhütte

40 km di piste – 1600 m s.l.m. – 9 km di piste per slittino e sentieri per escursioni. Incastonato nel panorama della Svizzera centrale.

Skipass giornaliero adulti CHF 25.50 invece di 51.–



Meiringen-Hasliberg

60 km di piste – 13 sistemi di trasporto – Skihäsiland e giochi per i figli degli amanti dello sci. Disponibili vari sentieri invernali e percorsi per lo slittino.

Skipass giornaliero adulti CHF 28.50 invece di 57.–



Saas-Fee

145 km di piste – freestyle park area per principianti con tappeto delle meraviglie e giostra. Comprensorio sciistico premiato lo scorso inverno da «Mountain Management».

Skipass giornaliero adulti CHF 36.– invece di 72.–



Savognin

Vacanze sugli sci con 80 chilometri di piste extra larghe – ampia zona riservata al freeride – 9 impianti di risalita e 3 per bambini – pista per slittini Schlittada-Run. Punto più alto: 2713 m s.l.m.

Skipass giornaliero adulti CHF 28.50 invece di 57.–



Sedrun – Andermatt

120 km di piste – ampia offerta per gli amanti delle passeggiate con le ciaspole – sentieri invernali ricchi di fascino – 39 km di piste per lo sci di fondo – discese per lo slittino.

Skipass giornaliero adulti CHF 30.– invece di 59.–



St-Luc – Chandolin

Incorniciato nel grandioso panorama dei massicci circostanti, il comprensorio sciistico con un'altitudine compresa tra i 1650 e i 3000 metri, ha qualcosa da offrire a tutti gli appassionati di sport invernali.

Skipass giornaliero adulti CHF 27.– invece di 54.–



St. Moritz

La famosa e sfavillante località sciistica offre 350 km di piste per lo sci alpino e 200 km di piste per lo sci di fondo. Il punto più alto della località: la stazione alpina del Corvatsch a 3303 m s.l.m.

Skipass giornaliero adulti CHF 37.50 invece di 75.–



Toggenburg – Wildhaus, Unterwasser Alt St. Johann

Il comprensorio sciistico più alto di Toggenburg, situato tra il gruppo del Churfisten e il Säntis, è rapidamente raggiungibile e offre una varietà di appassionanti divertimenti invernali.

Skipass giornaliero adulti CHF 29.50 invece di 59.–

REGALARE TEMPO DA CONDIVIDERE



Cosa regalare? Un'esperienza insieme ai propri cari è spesso una buona idea. Lasciatevi ispirare dal calendario degli eventi del 2016. L'impagabile gioia dell'attesa non costa niente.

Autore Claudio Zemp **Illustrazione** Sonja Studer

Anche l'anno prossimo il tempo sarà un bene prezioso. Questa previsione per il 2016 non è granché. Ma si può facilmente osare anche una seconda previsione: saranno in molti, fino a dicembre, a rompersi il capo con i regali di Natale. Per questo l'idea di regalare ai propri cari del tempo da trascorrere insieme non è per niente cattiva. Prima si inizia, meglio è. Il valore del tempo è in costante aumento. E dato che il tempo diventa sempre più caro, il dono si ripaga con piacevoli interessi da condividere. Chi prenota in anticipo può scegliere i posti migliori. Chi agisce presto, riceve un doppio premio: sul portale MemberPlus sono disponibili biglietti con uno sconto fino al 50 per cento.

Pianificare bene

Quando si fa un regalo ci vuole l'idea giusta al momento giusto. Ma non è facile come dirlo. Alcuni ci pensano già mesi prima, si procurano i regali con molto anticipo e li tengono ben nascosti. E sono a buon punto. Altri, invece, ogni anno attendono fino all'ultimo per poi correre ad acquistare qualcosa nella confusione totale. A volte anche questo funziona. Infatti, i destinatari dei nostri regali per fortuna non sono tutti uguali: alcuni guardano alle cose pratiche, per altri conta di più il valore simbolico.

Tra i doni, i buoni regalo godono, a torto, di una cattiva fama. Questo perché spesso vengono dimenticati o scadono perché non si trova il tempo per riscuoterli. Una cosa che non può succedere quando il buono è vincolato a una data fissa. Un evento, infatti, promette un'esperienza memorabile nel prossimo futuro. È in programma il concerto della band preferita in Svizzera? Oppure lo show che si voleva tanto vedere ci sarà ancora nel 2016?

Pratico e prezioso

Uno sguardo al calendario degli eventi spesso fa miracoli. Con un biglietto per un evento da condividere si risolvono, e in una sola volta, diversi grattacapi sui regali. Anzitutto si fa un regalo personale. Si possono così affrontare con tranquillità le giornate di festa mostrando alla persona amata la sicurezza del proprio stile. In fondo ci si conosce ormai così bene da non sbagliare più sul genere di regalo. Con un biglietto per un evento il primo programma insieme per il prossimo anno è già bell'è fatto. E si può partire da qui.

L'impagabile gioia dell'attesa è gratuita. Per entrambi, perché anche la gioia dell'attesa condivisa vale il doppio. E nulla vieta di programmare subito la gita futura. Adesso c'è tutto il tempo per occuparsi dei dettagli. C'è infatti ancora qualcosa da organizzare. Guardaroba, babysitter, vitto, viaggio, ecc. Gli intenditori assaporano il piacere dell'evento già prima che questo avvenga. Tra l'altro: se l'aspetto organizzativo è un punto di forza del donatario, è utile condividere questo lavoro.

La giusta presentazione

Resta quindi solo un problema: c'è ancora un po' di margine nel budget. E c'è ancora del tempo prezioso per dedicarsi anima e corpo alla confezione. È facile indorare la busta riempita con il «buono tempo». Lasciando per una volta spazio alla fantasia, questa non ha più freni. Si può ad esempio inserire il buono in una gigantesca scatola e moltiplicare così l'effetto sorpresa!

Con una dose di humor si riduce la pressione creata dalla solennità delle giornate di festa.

Quanta ironia tollera il destinatario del vostro regalo? Se condivide con voi il senso dello humor, fate sì che la confezione lo porti su una falsa pista. Se è un fan del calcio, confezionate il buono con una carta regalo romantica. Se invece è un appassionato dei musical, usate una scatola di scarpe. D'altronde, lo stile shabby chic va di moda. E il valore del regalo risiede nei momenti che passerete insieme.



HIGHLIGHTS

BIGLIETTI E INFORMAZIONI: RAIFFEISEN.CH/CONCERTI

Coppa del mondo di sci St. Moritz

La finalissima di tutte le discipline alpine, 16 – 20 marzo 2016
50 % di sconto



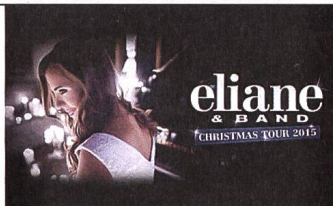
Janet Jackson

11 aprile 2016
Hallenstadion, Zurigo
25 % di sconto



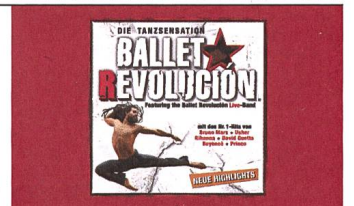
Eliane & Band Christmas Tour

4 – 20 dicembre 2015
diverse località
25 % di sconto



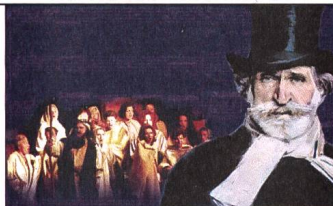
Ballet Revolución

19 – 31 gennaio 2016
Basilea, Zurigo
25 % di sconto



Giuseppe Verdi Gala

30 dicembre 2015
Palazzo dei Congressi, Lugano
25 % di sconto



Sinatra & Friends

21 gennaio – 4 febbraio 2016
diverse località
25 % di sconto



FC Lugano, Stadio Cornaredo
50 % di sconto sull'acquisto di biglietti per le partite domenicali della Raiffeisen Super League



Rondo Veneziano

26 e 27 febbraio 2016
Saint-Maurice e Ginevra
25 % di sconto





FAN SHOP



Anche i soci mostrano il loro sostegno. Acquistate ora un berretto a 10 franchi e sostenete le giovani leve degli sport invernali.

Grazie al vostro aiuto, nelle scorse cinque stagioni invernali, sono stati cofinanziati oltre 100 progetti nel settore delle giovani leve. Più di 20'000 giovani in tutta la Svizzera beneficiano dell'impegno di Raiffeisen per le giovani leve.

Il berretto per i fan è disponibile sul sito raiffeisen.ch/sci o presso la Banca Raiffeisen a voi più vicina.

Grazie per il vostro supporto!

Un berretto per voi
5 franchi
per le giovani leve.

RAIFFEISEN

Con noi per nuovi orizzonti

STÖCKLI
outdoor sports

NEL CUORE,
CAMPIONE DEL MONDO.

IL NUOVO LASER SL.

ORA IN UNA DELLE NOSTRE 14 FILIALI STÖCKLI.

STOECKLI.CH/SKI



OFFERTA MEMBER PLUS
2x SERVIZIO GRATUITO PER UN VALORE
DI CHF 130.- ALL'ACQUISTO DI NUOVI SCI.

Con l'acquisto di sci per adulto in **qualsiasi filiale Stöckli** (stoekli.ch/stores),
presentando la tessera MemberPlus. Offerta valida fino al 29 febbraio 2016.
Non cumulabile con altre offerte o sconti.

CONCORSO SMART HOME

Il 2030 è ancora molto lontano e la casa intelligente resta una visione futuristica. Probabilmente la smart home non sarà molto diversa da una casa tradizionale, ma a uno sguardo più attento si noteranno delle differenze. Abbiamo dato libero sfogo alla nostra fantasia e illustrato questo tema utilizzando due case delle bambole.

Vincete le due case giocattolo rappresentate su questa edizione, arredamento incluso, per un valore di 500 o 1000 franchi. Partecipate al concorso attraverso il sito web rivista-panorama.ch/smarthome oppure inviando una cartolina postale a: Raiffeisen Svizzera, PANORAMA, «Casa delle bambole», casella postale, 9001 San Gallo. Indicate il vostro indirizzo postale completo e la vostra casa preferita (casa con tetto spiovente «Boomini» o bungalow «Miniio»). Termine ultimo di partecipazione: 31 dicembre 2015.

Non siete tra i vincitori? Le case delle bambole sono disponibili su www.boomini.com o www.miniio.com. Volete costruire la vostra casa delle bambole in due ore? Su rivista-panorama.ch/smarthome vi mostriamo come fare.