

**Zeitschrift:** Panorama / Raiffeisen  
**Herausgeber:** Raiffeisen Svizzera società cooperativa  
**Band:** - (2016)  
**Heft:** 3

**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 svizzera società e finanza - No. 3/2016

*Quando non  
ci sono più...*

**RAIFFEISEN**



Sempre con voi,  
ovunque ci siano numeri.



Per saperne di più:  
[raiffeisen.ch/esigenze](http://raiffeisen.ch/esigenze)

Per esigenze crescenti  
siamo il giusto partner negli  
investimenti.

Costituire un patrimonio piccolo o più importante?  
Oppure sapere semplicemente che il proprio denaro è  
investito in modo corretto? Noi vi assistiamo con una  
consulenza globale e competente e facciamo dei vostri  
obiettivi una strategia patrimoniale.

**RAIFFEISEN**

Con noi per nuovi orizzonti





*La vita è, in definitiva, una questione di tempo: inutile nascondercelo. Me ne sono reso conto una volta di più poco tempo fa, quando è venuto a mancare un membro della mia famiglia. Questa dolorosa perdita mi ha però anche ricordato che non ho ancora dato disposizioni in merito alle mie ultime volontà. Continuo a rimandare alle calende greche testamento e pianificazione successoria, come peraltro fanno anche tanti miei coetanei.*

*A ben guardare è quasi paradossale che in questo mondo sempre più regolamentato, con un bisogno di sicurezza in costante aumento, non si pensi per tempo a regolare le cose più personali. Dipende forse dal fatto che il morire e la morte rientrano in quegli aspetti della vita che preferiamo non affrontare, perché tabù? Lontano dagli occhi, lontano dal cuore. Eppure la morte è sempre presente in mezzo a noi. Lo dimostrano anche i sei intensi racconti di persone che si occupano dell'epilogo della vita, scritti con grande sensibilità da Erwin Koch e la cui lettura raccomando caldamente.*

*Questi sei toccanti incontri con la morte devono far pensare. Ci rendono consapevoli che tutto può finire da un momento all'altro. E che non è mai troppo presto per redigere le ultime volontà. Questo non ci deve però impedire di gioire delle bellezze della vita. Le statistiche mi danno ancora quasi trent'anni di vita. Un tempo sufficiente per fare e sistemare molte cose.*

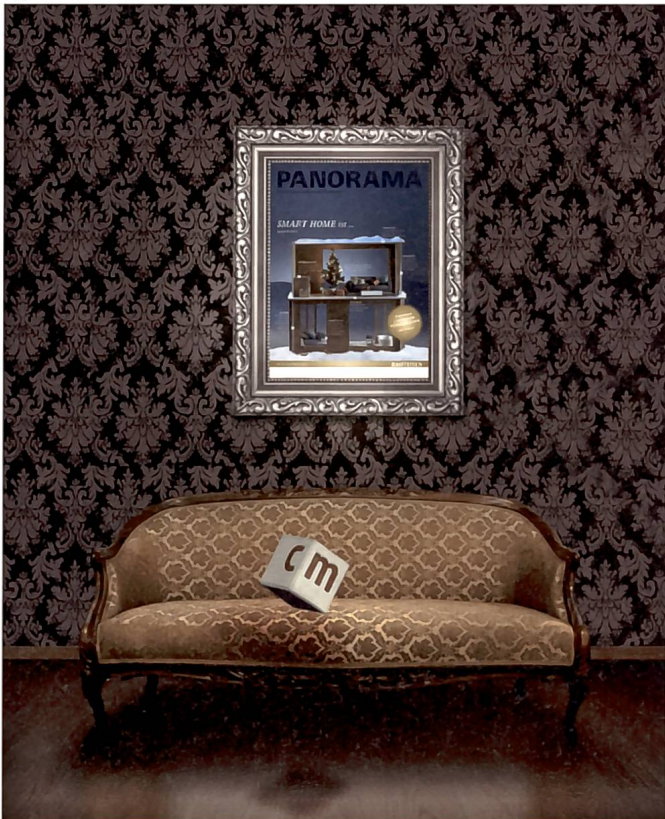
**Dott. Patrik Gisel**  
Presidente della Direzione  
di Raiffeisen Svizzera



#### **IL MIO CONSIGLIO**

Date per tempo disposizioni in merito alle vostre ultime volontà. Al riguardo ci sono molti aspetti da chiarire, come illustrano le nostre liste di controllo alle pagine 43/44 di questo numero.





© Montaggio Sonja Studer

### **Panorama vince dei premi**

Al più importante award europeo  
«Best of Content Marketing»

la nostra rivista ha ottenuto l'oro nella  
categoria «Misurazione dell'impatto»  
e l'argento per il numero  
di dicembre «Smart Home».



© Marcel Kaufmann

#### **AUTORE OSPITE ERWIN KOCH**

In questa rivista Erwin Koch ritrae persone che vivono a contatto con la morte. Il giornalista, laureato in legge e pluripremiato, ha collaborato con diverse note riviste nell'area di lingua tedesca ed è autore di svariati libri. Dal 2007 lavora come reporter indipendente. In Svizzera non c'è praticamente nessun altro che abbia lasciato un'impronta forte quanto la sua nel genere «reportage». In esclusiva per questo numero il celebre scrittore affronta la tematica della «morte». **Da pag. 10**



**Appendice**



**Online**



**Adesione**



**Consiglio**

#### **AIUTI NELLA LETTURA**

Panorama vi offre ancora più servizi e vantaggi. Ovunque troviate queste icone, la redazione vi dà dei consigli, vi indirizza a contenuti più approfonditi o vi informa su concorsi e iniziative per i lettori.



## IN BREVE

- 07 **In digitale** – Gli hacker si danno appuntamento a Zurigo.  
08 **Una domanda, undici risposte** – Sondaggio: «Ha un testamento?»

## FOCUS

- 10 **La vita, una questione di tempo** – Una giardiniera di un cimitero, un impresario di pompe funebri, un medico, una vedova, uno specialista in previdenza e un'accompagnatrice alla morte raccontano le loro esperienze.  
36 **Infografica** – Ecco quanto costa morire.  
38 **E in rete?** – I consigli di Nadine Stutz su come regolare in modo ideale la propria eredità digitale.  
43 **Checklist** – Prima e dopo la morte: cosa prevedere e sistemare.

## BUSINESS

- 45 **Prenotare le vacanze online** – Attenzione ai rischi.  
46 **Psicologia dell'investitore** – Sfruttare le opportunità di rendimento.  
48 **Successione aziendale** – Il destino fortunato dell'orafo Peter Stutz.  
52 **Piazza lavorativa svizzera** – Urs P. Gauch sullo stato di salute delle PMI elvetiche e loro prospettive.  
54 **Asciugacapelli Valera** – da Ligornetto nel mondo intero.  
59 **Economista capo Martin Neff** – Pokétmoney.

## VIVERE

- 62 **Casa mia** – Un'abitazione estiva in Vallemaggia.  
66 **Una volta** – Carte di risparmio per la previdenza.

## MEMBERPLUS

**Art on Ice, Campionati mondiali di sci 2017 o Svizzera, terra di vini?** In qualità di soci Raiffeisen, quest'autunno e quest'inverno avrete più volte occasione di godere del migliore intrattenimento e di spettacoli sportivi a prezzi vantaggiosi. E sino alla fine di ottobre, circa 370 viticoltori in tutta la Svizzera vi attendono ancora per le degustazioni.  
**Da pagina 69**

- 70 **Art on Ice** – 20 anni di spettacoli emozionanti.  
72 **Raiffeisen Super League** – Il ritorno del Lausanne-Sport.  
73 **Mondiali di sci a St.Moritz** – Venite nelle aree di festa!

## INOLTRE

- 67 **Generazione Y** – Rubrica di Cassandra Cappelletti.  
68 **Parole in gioco** – Indovinare e vincere.  
80 **Regionale** – Nuovo direttore per la sede della Svizzera italiana di Raiffeisen Svizzera.  
82 **Volti di Raiffeisen** – Benoît Tacchini



**Ottimista: il capo dipartimento Clientela aziendale Urs Gauch di Raiffeisen Svizzera guarda al futuro delle imprese svizzere in modo positivo. Le PMI locali, infatti, sono già state capaci di superare ben più di una bufera. Intervista a pagina 52.**





# Cosa vi sta a cuore?

Le situazioni della vita cambiano e pongono sempre nuovi interrogativi. Noi troviamo le risposte che cercate. Per farlo occorrono conoscenze, accuratezza e consulenza personale. Per questo vi dedichiamo il nostro tempo.

Parlatene con noi e chiamateci allo 091 912 11 11.  
Ci trovate a Lugano e Locarno.

**[www.notenstein-laroche.ch](http://www.notenstein-laroche.ch)**



**NOTENSTEIN  
LA ROCHE**

BANCA PRIVATA



## CERCASI AIUTANTI



*I progetti su [eroilocali.ch](http://eroilocali.ch) sono di varia natura, come ad esempio l'abbellimento della nuova installazione australiana per i koala nello zoo di Zurigo.*

Sulla piattaforma per donazioni di Raiffeisen si possono ora trovare anche volontari ad ore. Chi cerca braccia volenterose per un'azione di pubblica utilità può inserire un progetto su [eroilocali.ch](http://eroilocali.ch).



Nei video esplicativi si mostra come funziona. [eroilocali.ch](http://eroilocali.ch)



sono stati raccolti sulla piattaforma [eroilocali.ch](http://eroilocali.ch)

**698 persone**  
hanno finora sostenuto 19 progetti ancora in corso.

**11 progetti**  
sono stati finanziati con successo.

**18'000 franchi**  
sono stati raccolti per il progetto più amato di [eroilocali.ch](http://eroilocali.ch): l'ampliamento della palestra per ciclopalla a Mosnang. [eroilocali.ch/rmvmoslig](http://eroilocali.ch/rmvmoslig)

### Aprire un conto online

Da poco i nuovi clienti di Raiffeisen possono aprire il loro conto online, comunicare un cambio di nome o conferire una procura per un conto. Chi ha un computer con webcam può accedere tramite videochat. [raiffeisenident.ch](http://raiffeisenident.ch)

### IPOTECA ONLINE

Avete trovato la vostra abitazione primaria o la vostra futura casa di vacanza? Allora stipulate subito un'ipoteca online nel modo più semplice. Il consulente virtuale vi accompagna attraverso il processo. [raiffeisen.ch/ipoteca-online](http://raiffeisen.ch/ipoteca-online)

### Cari soci, tutti a Lucerna!

Dal 14 al 16 settembre a Lucerna si terrà il 18° convegno scientifico internazionale delle cooperative sul tema «Identità e crescita». Il **convegno specialistico** si rivolge a quadri dirigenti di società cooperative e a studiosi. Raiffeisen è lo sponsor principale dell'evento. [igt2016.ch](http://igt2016.ch)





VERSAND • ONLINE • DIREKTVERKAUF

# LEHNER

**PORTOFREIE LIEFERUNG\***  
**AUF ÜBER 4000 ARTIKEL**  
 Mit Vorteilscode **INB725723**  
 Gültig bis 31.10.2016

**Enrico Rosselli**

100% Cashmere

PREMIUM QUALITY  
 EXCLUSIVE BY LEHNER

camel

rot

offwhite

türkis

lila

hellblau

royal

tintenblau

grau meliert

anthrazit



ab **119.-**  
 statt ~~179.-~~

A

B



ab **129.-**  
 statt ~~189.-~~

C

D

## 100% Cashmere

Cashmere ist eine der wertvollsten und teuersten Naturfasern, sie ist sehr weich, geschmeidig und hat einen seidigen Glanz.

**A ENRICO ROSSELLI** Hochwertiger 2-fädiger Damen-Rollkragenpullover. Aus 100% Cashmere.

Art. 12 507 03 grau mel.	Art. 12 507 37 anthrazit
Art. 12 507 02 rot	Art. 12 507 06 tintenblau
Art. 12 507 23 offwhite	Art. 12 507 41 camel
Art. 12 507 45 royal	Art. 12 507 21 türkis
Art. 12 507 04 hellblau	
Gr.: S, M, L, XL	<del>179.-</del> nur <b>119.-</b>
Gr.: XXL	<del>189.-</del> nur <b>129.-</b>

**B ENRICO ROSSELLI** Hochwertiger 2-fädiger Damen-Rundhalspullover. Aus 100% Cashmere.

Art. 12 432 41 camel	Art. 12 432 37 anthrazit
Art. 12 432 03 grau mel.	Art. 12 432 23 offwhite
Art. 12 432 02 rot	Art. 12 432 06 tintenblau
Art. 12 432 45 royal	Art. 12 432 21 türkis
Art. 12 432 04 hellblau	Art. 12 432 22 lila
Gr.: S, M, L, XL	<del>179.-</del> nur <b>119.-</b>
Gr.: XXL	<del>189.-</del> nur <b>129.-</b>

**C ENRICO ROSSELLI** 2-fädiger Herren-Pullover mit V-Ausschnitt in klassischer Form mit Bündchen an Armen und Hüfte. Aus 100% Cashmere.

Art. 12 430 37 anthrazit	Art. 12 430 03 grau mel.
Art. 12 430 02 rot	Art. 12 430 06 tintenblau
Art. 12 430 41 camel	
Gr.: S, M, L, XL	<del>189.-</del> nur <b>129.-</b>
Gr.: XXL	<del>199.-</del> nur <b>139.-</b>

**D ENRICO ROSSELLI** Hochwertige 2-fädige Damen-Strickjacke mit Perlmutterknöpfen. Aus 100% Cashmere.

Art. 12 834 22 lila	Art. 12 834 03 grau mel.
Art. 12 834 02 rot	Art. 12 834 06 tintenblau
Art. 12 834 23 offwhite	Art. 12 834 41 camel
Art. 12 834 21 türkis	Art. 12 834 45 royal
Art. 12 834 37 anthrazit	Art. 12 834 04 hellblau
Gr.: S, M, L, XL	<del>189.-</del> nur <b>129.-</b>
Gr.: XXL	<del>199.-</del> nur <b>139.-</b>



lehner-versand.ch



0848 840 600



Lehner Versand AG, Postfach, 6210 Sursee

## BESTELLCOUPON

Coupon ausfüllen und einsenden an:  
 Lehner Versand AG, Postfach, 6210 Sursee

Ihr Vorteilscode für portofreie Lieferung: **INB725723**

Artikel-Nummer	Grösse	Menge	Einzelpreis

Name	Telefon
Vorname	E-Mail
Strasse/Nr.	Geburtsdatum
PLZ/Ort	Unterschrift

\*Gültig bis 31.10.2016 auf das gesamte Sortiment. Mindestbestellwert CHF 100.-. Einzulösen online auf lehner-versand.ch, telefonisch unter 0848 840 600 oder in allen Lehner-Direktverkaufsstellen. Pro Person und Bestellung nur ein Gutschein einlösbar. Keine Barauszahlung oder Kombination mit weiteren Aktionen/Gutscheinen. Kommerzielle Weitergabe sowie gewerbliche Nutzung ist untersagt und wird zivil- und wettbewerbsrechtlich verfolgt. Alle Preisangaben in CHF.





DI PERSONE, DI DENARO & DELLA SVIZZERA



**HackZurich**

*In occasione del più grande hackathon europeo, che si terrà dal 16 al 18 settembre a Zurigo, hacker affronteranno difficili compiti nel corso di 40 ore. Ad una velocità di 25 km/h, il Centolino Raiffeisen (un veicolo a tre ruote, ndr) ci porterà a Zurigo, dove racconteremo dal vivo come il team Raiffeisen affronterà la sfida e tutto ciò che scopriremo durante questo evento legato al mondo dei sistemi informatici. [panorama-rivista.ch/hackathon](http://panorama-rivista.ch/hackathon)*

*Il primo premio 2015 è stato assegnato al team #nerdishbynature per un'app che avvisa, mediante smartphone, le persone che si trovano nelle vicinanze di una situazione d'emergenza, anche in assenza di connessione Internet.*

**DOMANDE «D'ORO»**

Che cosa significa effettivamente «24 carati»?  
 Da un marenco d'oro posso ricavare un gioiello?  
 Che cosa significa «oro sostenibile»?  
 Rispondiamo alle domande su questo prezioso metallo.  
[panorama-rivista.ch/domande-doro](http://panorama-rivista.ch/domande-doro)



**QUANDO LE ESIGENZE DIVENTANO PIÙ GRANDI**

*Fare un viaggio intorno al mondo a 62 anni? Ampliare un casale? Fondare un marchio di moda? Nella nuova serie blog scoprite come un arzillo pensionato, una famiglia e tre giovani designer hanno realizzato il sogno della loro vita. [panorama-rivista.ch/esigenze-piugrandi](http://panorama-rivista.ch/esigenze-piugrandi)*

**ORA ANCHE SU INSTAGRAM**

*Ora Raiffeisen è anche su Instagram! Non vediamo l'ora di vedere i vostri scatti e video di concerti, gite nei musei o nelle regioni vinicole svizzere. Su Instagram cercate [raiffeisenschweiz](https://www.instagram.com/raiffeisenschweiz).*

**RAIFFEISEN@SOCIAL MEDIA**

- [panorama-rivista.ch](http://panorama-rivista.ch)
- [facebook.com/raiffeisen.ch](https://facebook.com/raiffeisen.ch)
- [twitter.com/Raiffeisen\\_CH](https://twitter.com/Raiffeisen_CH)
- [youtube.com/RaiffeisenSchweiz](https://youtube.com/RaiffeisenSchweiz)
- [linkedin.com/company/raiffeisen-switzerland](https://linkedin.com/company/raiffeisen-switzerland)
- [xing.com/companies/raiffeisenschweiz](https://xing.com/companies/raiffeisenschweiz)





# UNA DOMANDA, UNDICI RISPOSTE

Autore Patrick Ilg Foto Simon Schwyzer

## Ha un testamento?

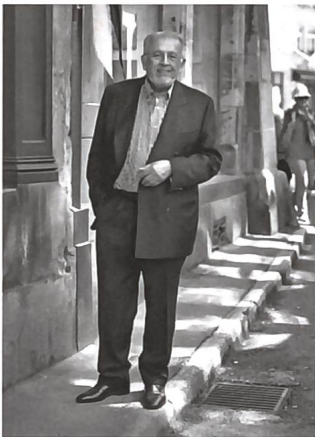
**Emmanuelle Aeby, 38, con Ewan, 3, Friburgo:**

«Un testamento? No. Ma visto che il mio partner ed io non siamo sposati, per la casa abbiamo un contratto autentificato con atto notarile. Il testamento lo faremo solo quando avremo 60 anni».



**Véronique Amey, 55, con «Beagles», Friburgo:**

«Non ho un testamento perché semplicemente non mi sembra necessario».



**José Hurtado Pozo, 74, Marly (FR):** «Non mi sono ancora confrontato con il tema della morte e quindi non ho un testamento. E poi l'eredità è già regolata per legge».



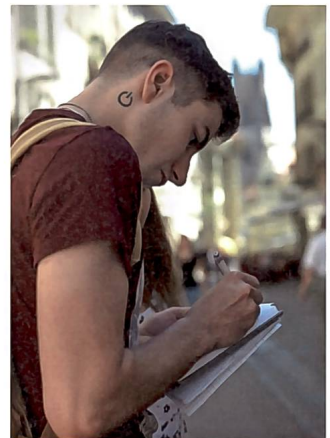
**Nadine Haering, 18, Dürdingen (FR):** «No! Spero proprio di non morire presto. Quando avrò una famiglia penserò a fare testamento. Ma ora non mi serve... a mio fratello non devo per forza lasciare qualcosa».

**Anja Neuenschwander, 20, Zofingen (AG):** «Sì, ce l'ho.

Avevo 4 anni quando ho deciso di fare testamento per il mio computer e i miei risparmi. Volevo dare in beneficenza la maggior parte dei miei averi. Naturalmente era solo un gioco e non è mai stato mostrato a un avvocato».



**Lionel Bertschy, 19, Lentigny (FR):** «No, ma sicuramente un giorno lo farò. Non appena avrò una famiglia, a quel punto ci vuole».





**Yoann Chavaillaz, 20, Estavayer-le-Gibloux (FR):** «Che cos'è un testamento? (Gli viene spiegato dal giornalista che è una disposizione dell'eredità in forma scritta) Certo, è importante, ma non adesso. Lo farò in futuro, quando sarò vecchio».



**Stephanie Schaller, 18, Düdingen (FR):** «Non ancora! Sono una studentessa e non ho proprio niente da lasciare in eredità. Probabilmente continuerò a rimandare la stesura del testamento per tutta la vita e all'età di 80 anni mi accorgerò che non l'ho ancora fatto».

**Baptiste Repond, 25, Friburgo:** «Un giorno o l'altro sì, farò testamento. Quando avrò dei figli vorrei regolare bene le questioni finanziarie. Magari uno dei miei figli sarà un imbroglioncello... e allora dovrà ereditare un po' di meno».



**Antoinette Jakob, 45, Friburgo:** «Sì, io ho un testamento. Dopo il mio divorzio ne ho fatto uno a favore di mio figlio, per regolare tutto in modo chiaro».



**Anna Bucher, 21, Zofingen (AG):** «Scrivere un testamento è sicuramente una cosa triste. Ma d'altra parte vi è anche un aspetto positivo. Ci si rende conto di quante cose si possiedono e si possono lasciare in eredità alle persone che ci stanno a cuore».



Per molti intervistati i figli sono la ragione per fare testamento. Il nostro reporter ha domandato all'esperto se la legge regola davvero troppo poco la successione. Trovate la risposta su questo tema sul nostro blog: [panorama-rivista.ch/testamento](http://panorama-rivista.ch/testamento)







# CONVIVERE CON UN ADDIO

Per esplorare la vita che sta per spegnersi, Erwin Koch ha incontrato alcune persone che hanno un legame stretto con la morte. Può solo intuire che cosa significhi essere seduto al capezzale di un moribondo, adagiare un morto nella bara, perdere la persona più amata. In qualità di giornalista ha posto alcune domande discrete ed ha ascoltato ciò che raccontano coloro che convivono con la morte.

Autore Erwin Koch Foto Marco Zanoni





*Barbara Jurt, giardiniera di cimitero di quarta generazione, è cresciuta a contatto con la morte. E non ne ha paura.*



# «IL MIO CIMITERO È UN'OASI»

Barbara Jurt, 38 anni, giardiniera di cimitero, Hitzkirch

Non posso dire con certezza di conoscere tutte le persone che giacciono qui, ma conosco quasi tutti i defunti che vi sono stati sepolti negli ultimi vent'anni. Qui riposano le spoglie mortali di ben 550 persone, quasi la metà in urne, le altre in bare. O ciò che ne rimane.

Qui riposano alcuni vicini, qui il maestro che mi ha insegnato l'algebra, il medico che mi ha vaccinata, qui ci sono i miei nonni, i miei prozii, le mie prozie, in totale otto persone. Qui giace il mio villaggio.

Ogni volta quando mi incurvo sulla tomba della mamma di mio papà per piantarci qualcosa di nuovo, le parlo sottovoce: Nonna, con che cosa posso servirti oggi? Vuoi qualcosa con un po' di fogliame scuro? O piuttosto delle sanvitalie che vanno molto di moda e assomigliano a dei piccoli girasoli?

E in questi momenti so perfettamente che per lei sarebbe proprio indifferente, la mia cara nonnina, morta sette anni fa, non era mai schizzinosa.

Curo il cimitero di Hitzkirch da tre anni; prima lo faceva mio padre, prima di lui mio nonno e ancora prima mio bisnonno. Sono cresciuta con la morte, non mi spaventa. Se ne parlava a tavola, io con mio fratello che oggi è becchino con diploma federale e mia sorella. La morte era onnipresente, non era una minaccia.

Alla morte, nessuno può sfuggire.

Il cimitero di Hitzkirch, situato tra la scuola e la Coop, lo curo in doppia funzione: da un lato come imprenditrice privata, che su richiesta dei famigliari si occupa della decorazione floreale sulle tombe dei loro cari, dall'altro per incarico del comune. Devo curare, nella sua estensione intera, questo luogo di circa 9'000 metri quadrati, tenerlo in ordine, potare le siepi, tosare l'erba, mantenere i vialetti, rastrellare la ghiaia, strappare le erbacce, pulire. Il cimitero fa parte del mansionario della politica e non della religione. Esiste un regolamento comunale dei cimiteri, approvato dal Dipartimento cantonale della salute pubblica. L'articolo 35 capoverso 2 per esempio esige che le parti degli arbusti che oltrepassano l'altezza e le dimensioni acconsentite dal regolamento e che ingombrano tombe adiacenti e vialetti, siano rimosse.

Se faccio il confronto con il resto del mondo, il mio cimitero mi sembra quasi un'oasi. O un rifugio pieno di quiete, rispetto, decenza.

Per 75 delle tombe qui presenti ho un contratto di manutenzione, visto che sono anche dirigente di un'azienda di orticoltura e giardinaggio. Il contratto prevede che due volte

l'anno, a maggio e a ottobre e per una durata di 25 anni – è quello il periodo di scadenza per una tomba a Hitzkirch – rinnovo la piantagione.

In parole semplici, le piante che metto a maggio devono essere durevoli e resistere al sole e alla siccità, quelle a ottobre invece sopportare neve e gelo. L'estate è l'alta stagione delle begonie, delle Dicotiledoni poco esigenti. Anche l'Ageratum della famiglia delle Composite, con fiorellini blu, ha il suo posto. Come pure la canapicchia, la gazania, la Fuchsia fulgens, la lobelia, l'echeveria, la bacopa, la verbena «Tapien», la salvia farinacea. In autunno poi pianto le viole del pensiero, il nontiscordardimé, l'erica, le margherite pratoline, il brugo. E poi, ci sono sempre più spesso le tombe ricoperte da sassolini. Sono indistruttibili. Invece di piantarci dei fiori vi si collocano dei sassolini assortiti, piacevolmente sistemati e nella tonalità della lapide, calcare alpino nero o calcare giurassico giallo, gneiss grigio del Ticino o granito rosso della Foresta Nera. Una tomba di questo tipo costa al committente 250 franchi.

Sono anche responsabile per lo scavo delle fosse. Non me ne occupo personalmente, ma lo fa un mio collaboratore. I miei antenati, per ore e ore si sono affaticati negli scavi a mano. Oggi utilizziamo una piccola escavatrice. Per un'inumazione dobbiamo attenerci ad 1 metro e 50 di profondità. Se la salma è un bambino di meno di 12 anni, la profondità è solo di 1 metro. Le urne vengono sepolte a 80 centimetri. Le tombe ad urna sono, naturalmente, più piccole delle tombe d'inumazione. Il regolamento stabilisce che una tomba ad urna a schiera sia lunga 1 metro e 80 e larga 80 centimetri, una tomba d'inumazione a schiera invece lunga 2 metri e 40 e larga 1 metro.

La tendenza va decisamente a favore della sepoltura in urna e del campo comune: sempre più persone redigono delle direttive in merito a cosa vorrebbero che si facesse con la loro salma. Può magari sembrare strano, ma nella nostra famiglia, che svolge un lavoro vicino alla morte già da quattro generazioni, tutte le persone tranne mia sorella vogliono essere inumate. Non c'è niente di scritto, ma lo sappiamo l'uno dall'altra. E vale. Perché l'inumazione, la lenta e visibile scomparsa della persona deceduta in mezzo alla terra, ha un alto significato simbolico. Terra ritorna alla terra. In più, almeno qui a Hitzkirch, gli uomini che calano la bara nella fossa con l'ausilio di due grosse funi sono dei vicini o parenti della persona defunta. Io, giardiniera di cimitero di quarta generazione, insisto ad essere inumata.





*I becchini provengono spesso da altri settori...*



# «MI OCCUPO MENO DEI MORTI CHE DEI VIVI»

**Urs Gyger**, 57 anni, direttore dell'impresa di pompe funebri  
Rudolf Egli AG Bestattungen, Berna

Quando arriviamo in una casa di cura, la persona deceduta è spesso già vestita. Lui o lei porta magari il suo completo migliore, la sua gonna più bella. Quando invece arriviamo in un ospedale, il morto indossa ancora la camicia da notte dell'ospedale. Gliela togliamo e la sostituiamo, se non è previsto diversamente, con una camicia mortuaria bianca di cotone, con ruche alla scollatura se la salma è una donna, con un farfallino se è un uomo.

Spesso i famigliari, già di per sé in uno stato di sconforto, sono smarriti e chiedono: Quale vestito dobbiamo mettergli? Allora noi rispondiamo: Ciò che gli piaceva indossare.

Magari loro poi dicono: Nostro padre, quando poteva ancora camminare, non si è mai perso una singola partita degli Young Boys bernesi.

Allora, se siete d'accordo, portateci la sua maglietta degli YB, gliela mettiamo volentieri.

Abbiamo già sepolto delle persone che indossavano una camicia degli alpigiani, l'abito da sposa, la veste di cacciatore, tutto è permesso fuorché il nudo. Da noi, nessuno intraprende il suo ultimo viaggio senza abiti: è una questione di dignità e di rispetto per il deceduto.

Sono becchino perché mi piace stare con le persone. Può sembrare strano, ma in fin dei conti mi occupo meno dei morti e più dei vivi.

Da quando sono becchino, sono più equilibrato che mai, più contento, più felice. Prima, ho lavorato per 20 anni presso una banca, nel commercio di valuta e nel commercio dell'oro, e ai tempi della Swissair sono stato assistente di volo per sei anni.

Chi diventa becchino spesso proviene da un settore di formazione professionale diverso.

Becchini o becchine devono avere la schiena robusta e in buona salute, questo è molto importante, perché ogni tanto devono portare dei pesi considerevoli; poi devono essere dotati della capacità di intuire cosa fa bene alle persone in lutto. In questa saletta ho già accolto dei famigliari che si sono in continuazione scusati per le loro lacrime.

In quel caso dico: Per l'amor del cielo, nessuno si deve vergognare delle proprie lacrime, al contrario: è molto importante che lei esteriorizzi questo lutto, pianga, dia spazio al suo dolore.

Mi capita anche di avere al telefono delle persone che non riescono quasi più ad esprimersi per via del panico e della paura. In momenti come quelli, comincio quasi automaticamente a parlare più lento del solito, cerco di tranquillizzare l'interlocutore e dico: Non si preoccupi, Signor X, si prenda tutto il tempo necessario, si sieda un'altra volta accanto al letto di sua moglie e si accomiati da lei in tutta calma. Ci può richiamare dopo. Noi siamo qui per lei.

È questa la ragione per la quale sono diventato becchino.

Finora non me ne sono mai pentito.

La morte l'ho incontrata per la prima volta da giovane, avevo 23 anni e stavo intraprendendo un viaggio nel nord delle Filippine, fu un periodo meraviglioso. Avevo un amico, un indigeno, che viveva lì e che, quando venne a sapere che la sua fidanzata era rimasta incinta – di lui – non resse al colpo e si tolse la vita. Poi chiesero a me, al forestiero, di cantare accanto alla sua bara. Tentai di intonare il canto dei vaccai:





*... come Urs Gyger, il quale, per 20 anni, ha operato in banca nell'ambito del commercio di valuta ed oro.*



*«A volte mi sembra che un corpo non abbia ancora completato il suo ciclo di vita. Non trovo altre parole per descrivere questo stato. In momenti come quelli penso che il corpo non sia ancora pronto a lasciare andare la vita. Allora preferisco aspettare per concedergli la requie di cui ha bisogno»*

*Urs Gyger, direttore pompe funebri*

*Gang rüef de Bruune, gang rüef de Gäüle, sie sölled aalsam, sie sölled aalsam. Gang rüef de Gäüle, gang rüef de Bruune, sie sölled aalsam in Stall iecho.*

Ma la voce mi mancò, cominciai a singhiozzare, a piangere. Anni più tardi sposai una bernese e il nostro viaggio di nozze mi ricondusse a quel luogo. La gente ci accolse con una canzone: *Gang rüef de Bruune*.

È grazie a mia moglie che adesso sono becchino, è stata lei a scoprire l'annuncio sul giornale: Ürsu (Urs), guarda, potrebbe essere qualcosa per te, corrisponde proprio alla tua indole.

Può svolgere il mestiere di becchino solo chi ha una moglie che non si oppone al lavoro che fa suo marito. Se invece la moglie ha sempre la sensazione che il marito, al rientro dal lavoro, emani un odore di morte, anche se non si sente proprio nulla, allora, prima o poi, il matrimonio andrà in frantumi. Ovviamente possono esserci delle volte che, dopo un intervento della polizia o un appuntamento presso la medicina legale, al mio rientro a casa mi tolga il camice già nell'ascensore e mentre apro la porta, dico magari: saluto dopo. Poi mi reco subito in bagno, ripongo tutti gli indumenti in un sacco, lo chiudo e faccio la doccia con tanto sapone.

Finora non mi è mai capitato di sognare un morto.

Quando di sera vado via dal nostro istituto al Breitenrain, mi lascio tutto alle spalle. Chi non ci riesce, ha sbagliato mestiere. I becchini non arrivano solo con la bara, non vestono solo i morti e li adagiano nella bara, li rasano, li pettinano, li truccano e alla fine li trasferiscono al crematorio o nella camera mortuaria. I becchini sono soprattutto dei consulenti, danno consigli in situazioni che nessuno cerca e che nessuno conosce.

Situazioni che per quel motivo sono spiacevoli e difficili.

La morte genera parecchio lavoro.

C'è da scegliere come prima cosa la bara.

Tanti mi chiedono: Di norma, cosa si sceglie?

Di norma significa ciò che è giusto per lei, dico in quei momenti.

Qui disponiamo di diverse dozzine di bare, il modello più richiesto attualmente è la bara ecologica, un contenitore semplice e chiaro, legno d'abete, massello. Abbiamo anche delle bare di quercia o faggio e, visto che siamo a Berna, offriamo anche delle bare costruite con il legno di alberi che sono cresciuti nei boschi del Comune patriziale di Berna, come il pino Weymouth.

Se qualcuno lo desidera, aiutiamo a redigere gli annunci mortuari, li stampiamo e li pieghiamo presso il nostro istituto, il cliente può scegliere fra diversi tipi di carta che sono già muniti di un soggetto: rosa galleggiante, nuvole, montagne, sorgente, bosco, tramonto, soffione, campo di grano, arbusto di nocciolo e così via.

Se qualcuno lo desidera, accompagniamo la cerimonia d'addio e le esequie, organizziamo fiori, corone funebri, chiamiamo i solisti, aiutiamo dove possiamo.

È un bellissimo mestiere che svolgo ormai da quattro anni, di fatti è la mia vocazione.

Ho notato – e ciò può sembrare strano – che a volte un corpo, quando ci chiamano, non ha ancora completato il suo ciclo di vita. Non trovo altre parole per descrivere questo stato. In momenti come quelli ho l'impressione che il corpo non sia ancora pronto a lasciare andare la vita. Allora esito a truccarlo subito, a pettinarlo, a rasarlo. Preferisco aspettare per concedergli la requie di cui ha bisogno.

La mia famiglia sa già da tempo cosa vorrei che facessero con me dopo la mia morte. Fino a qualche anno fa pensavo che sarebbe stato bello galleggiare un'ultima volta nelle acque del Marzili, dunque chiesi ai famigliari che disperdessero le mie ceneri nell'Aare, in un punto qualsiasi tra Thun e Berna. Temperatura dell'acqua: 22 gradi, in nessun caso più fredda. Oggi penso che Lenk, dove andiamo spesso a sciare, sarebbe un luogo più adatto per poter riposare per sempre. I miei figli sanno esattamente dove. Così potranno sedersi vicino a me, con un Kafi Schnaps (corretto grappa) in mano, e brindare al loro Päpu (papà).





*Nonostante gli enormi progressi medici, non è la  
medicina a decidere sulla vita o sulla morte...*



# «L'ESSERE UMANO CI TIENE ALLA SUA VITA, NON CONOSCE ALTRO»

**Franco Cavalli**, 73 anni, direttore scientifico dell'Istituto Oncologico della Svizzera Italiana, Bellinzona

L'altro giorno, qualcuno mi chiese come l'avrei presa io, la notizia e diagnosi di avere un cancro. Avrei reagito in modo diverso? Sarei stato meno sconvolto, più tranquillo rispetto a qualcuno che non si è mai interessato a questo soggetto? Non lo so.

Il cancro è una malattia che può colpire chiunque, così come ci tocca a tutti morire, un giorno. Sono delle certezze che accompagnano l'essere umano da quando ha imparato a ragionare. In qualità di medico so che le cellule del mio corpo continuano a dividersi, giorno dopo giorno. E so anche che, in un caso su un milione o due, può avverarsi un incidente: nel mio corpo si forma una cellula maligna che il mio organismo non è in grado di distruggere. La cellula si prolifera e nasce un tumore, un'escrescenza.

Inoltre so che, con gli anni che passano, questo rischio aumenta. Di anni, adesso ne ho 73 ed è da 40 anni che la ricerca sul cancro costituisce il mio lavoro quotidiano. Mi rendo conto molto bene di questa realtà, eppure...

In base alle mie esperienze so che la maggior parte delle persone alle quali viene diagnosticato un tumore reagisce in modo diverso da quanto presupposto o immaginato. Sono in molti – e non si tratta di persone ignoranti – a dirmi che in un caso del genere non darebbero mai la loro approvazione a sottomettersi a terapie oncologiche come la radio o la chemioterapia. Dicono invece che, all'avvicinarsi della loro fine, si recherebbero piuttosto alle Seychelles per attendere l'ultima ora di vita in compagnia di una cassa di whisky. Ma in

realtà, anche queste persone accettano poi la terapia quando giunge quel momento.

Non so come reagirei io.

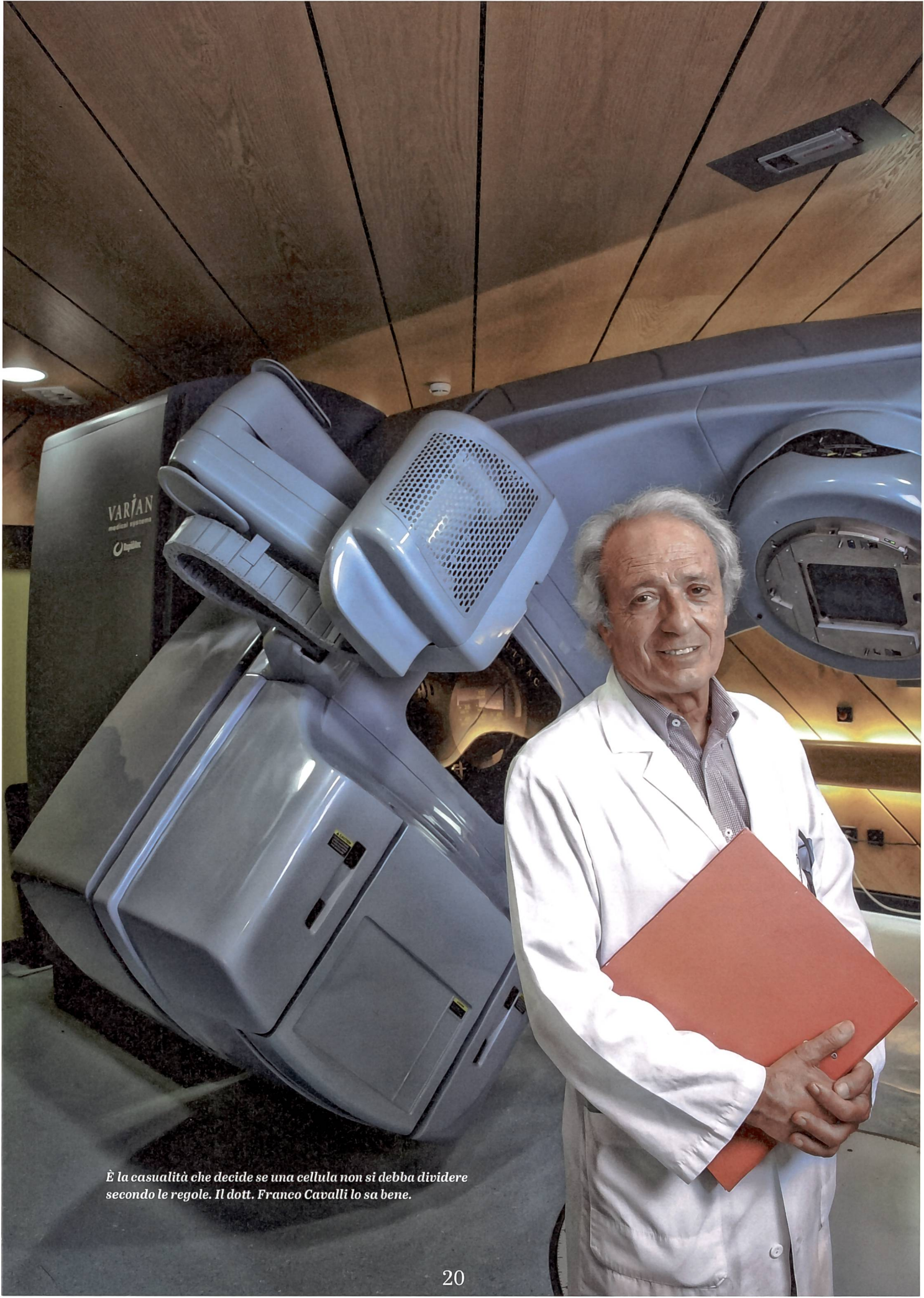
So soltanto che non voglio morire. Sono ancora troppo attaccato e interessato alla vita. Voglio stare con i miei figli, la mia famiglia e voglio sapere cosa succederà in Ticino, in Svizzera, sul nostro pianeta. Il pensiero di non essere più al corrente degli avvenimenti mi perturba molto.

Non ho contato le innumerevoli volte che, nell'arco dei decenni, mi sono trovato di fronte a dei pazienti spiegando loro che la malattia di cui soffrono ha un nome. Non mi ci abituerò mai.

I discorsi di questo tipo mi pesano, oggi quasi di più rispetto al passato. Il trascorrere degli anni ci rende più teneri: un nonno si commuove più facilmente rispetto a un padre, probabilmente perché in base alle sue esperienze sa che, nella maggior parte dei casi, non siamo noi a dettare le regole e a determinare il percorso della vita e tantomeno a scegliere il nostro destino, che si compie senza la nostra regia.

Ieri sera mi sono recato da una famiglia che abita nei paraggi. Il capofamiglia – uno dei miei pazienti – giaceva in una bara. Se ne era andato due giorni prima, durante un mio breve soggiorno all'estero. Sapeva di avere due tipi di cancro diversi e una settimana prima della sua scomparsa mi aveva promesso che dopo il mio rientro mi avrebbe invitato a casa sua per festeggiare e per ringraziarmi del fatto che ora tutto si sarebbe finalmente risolto per il meglio.





*È la casualità che decide se una cellula non si debba dividere secondo le regole. Il dott. Franco Cavalli lo sa bene.*



L'essere umano ci tiene, alla sua vita, non conosce altro. Ma ora, questo uomo – così fiducioso che tutto si sarebbe risolto – giaceva nella bara. Piansi.

Commuoversi più facilmente è una qualità dell'età matura e le nostre lacrime, al cospetto di un defunto, sono l'espressione della nostra consapevolezza di essere mortali, non sono soltanto il segno del nostro dolore per la perdita di una persona a noi cara.

Sono molte le persone a negare l'evidenza quando devono convivere con il cancro e forse, anch'io sarei una di esse.

All'inizio della mia carriera lavorai per un anno presso un ospedale a Londra. Notai per la prima volta che l'essere umano è uno scacciapensieri per eccellenza: tutti i pazienti ricoverati presso quell'ospedale sapevano di trovarsi in una clinica oncologica, ma molti di essi si aggrappavano all'idea fissa che la loro malattia fosse diversa, tutto fuorché un tumore.

Credo che, da medico oncologo, io abbia il dovere di comunicare la verità al mio paziente soltanto quando sarà lui a chiedermela. Devo attendere questo momento e poi dovrò fornirgli delle risposte sincere. Ciò non significa che dovrò rivelargli per forza tutto ciò che, dal mio punto di vista professionale, so in merito alla sua malattia. Dovrò invece dirgli che, molto probabilmente, non potremo guarirlo dal suo male. Ma che potremo guadagnare tempo. Qualità di vita.

E se un paziente dovesse chiedermi: Signor Cavalli, quanto tempo mi resta?

Allora gli rispondo – dando questa risposta anche nei casi in cui sarei in grado di predire all'incirca un arco di tempo concreto – che una prognosi è molto difficile da esprimere nel suo caso, perché l'essere umano non è una macchina e perché il decorso di una malattia è individuale e soggettivo.

Signor Cavalli, voglio sapere.

Si tratta piuttosto di mesi che di anni, gli rispondo infine.

Ma ci saranno sicuramente delle eccezioni, Signor Cavalli.

Ci sono delle eccezioni, gli rispondo.

Un medico oncologo deve essere in grado di ascoltare, di comunicare, di interpretare i segni, sia quelli verbali che non verbali. Ci sono dei pazienti ai quali devo spiegare lo stesso contesto per tre volte di seguito, usando ogni volta delle parole diverse. Di fronte a un manovale non uso lo stesso linguaggio che userei con un laureato e di fronte a un italiano del sud le mie parole non sono quelle che rivolgerei a un islandese. Ma la regola da rispettare comunque è questa: fintanto che un paziente non mi dice che vuole sapere la verità, evito di presentargliela. Prima o poi, tutti i pazienti vogliono però sapere almeno il

nome della loro malattia. 40 anni fa, ciò era diverso, molte persone rifiutavano di accettare anche solo la parola cancro. Cancro, a quei tempi, era una sentenza di morte, oggi giorno non lo è più.

Dopo aver saputo la verità, ci sono dei pazienti che si ammutoliscono. Altri pongono molte domande.

Dovrò sopportare dei dolori?

Morrò asfissiato?

Vale ancora la pena acquistare una Mercedes?

Alcuni pazienti sprofondano nella tristezza, si ritirano dalla vita sociale evitando i contatti con la famiglia, gli amici, il mondo. Sarà la depressione ad accompagnarli fino all'ultima ora. Altri sono capaci di superare questo stadio e di accettare, in un certo senso, che dovranno morire. Oppure si perdono nel ribellarsi a questa idea.

Ho vissuto tutta la mia vita osservando i tuoi comandamenti, Signore, e non ho commesso nessun peccato grave. Cosa ho fatto per indurti a punirmi con questa malattia?

Durante tutta la mia vita, non ho fumato, non ho alzato il gomito, ho praticato dello sport tre volte a settimana per mantenere il mio peso forma, perché tocca a me, che non ho ancora compiuto i 50 anni?

Se non fossi sempre così stressato, sul lavoro o a casa, non mi sarebbe venuto questo cancro.

Di fronte alla casualità, l'essere umano si sente impotente, non è capace di gestirla e di accettarla. Perciò vuole avere delle spiegazioni, dei motivi per ciò che gli sta succedendo, pur sapendo che la casualità non si avvera soltanto nella vita umana, ma riguarda tutta la biologia: una cellula non si divide secondo le regole... e allora diventa maligna, dopodiché si forma un'escrescenza. Il cancro non risparmia nessuno, secondo il principio della casualità.

Il cancro non ha nessun senso.

Compare e si annida.

E in molti casi, grazie alla medicina, se ne va di nuovo.

Come reagirei io?

Davvero non lo so. So però che vorrei morire a casa, accompagnato dai miei familiari. Senza dolori.

E se morire dovesse essere un processo atroce, insopportabile, vorrei che qualcuno mi aiutasse. Voglio andarmene in tutta dignità.

Ho già scelto i canti per il giorno dei miei funerali: l'Internazionale, seguita da un canto popolare cubano, ed infine La Montanara, l'inno dei sostenitori dell'HC Ambri-Piotta: L'assu per le montagne, fra boschi e valli d'or, tra l'aspre rupi echeggia un cantico d'amor.





*Quando si perde un proprio caro,  
si prova un grande vuoto.*



# «QUANDO, FINALMENTE, MI VIENI A PRENDERE?»

**Anna Eggermann-Borner**, 86 anni, vedova, Emmenbrücke

Il medico disse: subito all'ospedale.

Non posso, rispose il mio Alois, domenica festeggiamo le nozze d'oro in famiglia.

In seguito Alois dormì nel mio letto, più vicino alla porta, sopra al letto un quadro a olio, un vicolo di Gandria, l'avevamo comprato 50 anni fa, durante l'ultimo giorno del nostro viaggio di nozze, con i nostri ultimi soldi.

La mattina del giorno di Pasqua infilai un bel paio di pantaloni ad Alois, gli ballavano addosso, tant'era diventato magro mio marito. E Alois, esausto dal stare in piedi, si sdraiò di nuovo e sonnecchiò fin all'arrivo di nostro figlio. Ci recammo in macchina alla chiesa del convento Wesemlin, dove ci eravamo sposati tempo fa, un frate cappuccino lodò l'amore che sopravvive tutto, poi ci spostammo giù alla riva della Reuss, tutta la famiglia, 30 persone, e ci sedemmo presso la Pizzeria Da Salvatore – Alois si mangiò un piatto intero di spaghetti. E disse ciò che diceva spesso: non mi manca niente.

La mattina dell'indomani, a Pasquetta, lo portai all'ospedale. Non ti preoccupare, andrà tutto bene, disse Alois.

Andrà tutto bene.

Poi un professore ci chiese di venire nel suo ufficio e ci disse che finalmente avevano scoperto la causa della sofferenza di Alois, la sua malattia è molto rara, un plasmocitoma, solo tre su centomila persone ne soffrono.

Un tumore del midollo osseo.

Il professore disse che avrebbero cercato di fare tutto il possibile, dapprima una dialisi, un'emodialisi, perché un rene

già non lavorava più, poi una chemioterapia, non ricordo più tutto quello che ci promise il medico.

Cancro!

Rientrando accesi una candela nella chiesa di Santa Maria. E quando l'indomani stetti seduta accanto al letto di Alois, egli mi chiese a bassa voce: Annely, posso venire a casa?

Signor Eggermann, in questo modo non le resterebbero che dieci giorni da vivere, disse il professore.

Devo mettere ordine, nel comodino, per esempio.

Potrebbe soffocare, disse il professore.

Voglio andarmene a casa.

Signora Eggermann, non sa a cosa va incontro.

Prima che Alois rientrasse a casa a bordo della macchina di nostro figlio, mi chiamò e mi pregò di ordinargli una pizza, ma una senza carne. Da quando si era ammalato, il mio Alois che adorava tanto la carne, non riusciva più a mangiarla. Poi, al chiosco dell'ospedale comprò una tavoletta di Tobler-orum, la mia cioccolata preferita.

Della pizza Alois non lasciò neanche una briciola. Fece ordine nel comodino, vi lasciò solamente le cose utili o ufficiali, il libretto di servizio, il libretto della protezione civile, il libretto di servizio dei pompieri, la patente, la carta d'identità, Eggermann Alois, statura: 176 cm, occhi: verdi, capelli: castani, la pistola per conigli, modello Rekord, no. 5862, calibro 6 mm, tutte quelle cose sono ancora qui.

Nostro figlio, nostra figlia, i nipoti, la cognata vennero a trovarci, Alois pallido e scarno era seduto sul divano color lilla





*È quello che avverte ogni giorno Anna Eggermann-Borner, rimasta sola 13 anni fa dopo la morte del marito Alois.*



e disse: Mi sento magnificamente bene.  
 Chiese a nostro figlio di vendere la macchina.  
 La sera sfogliamo gli album di fotografie – 33 volte Alois ed io eravamo stati a Gran Canaria.  
 Hai paura? gli chiesi.  
 Ahimè, Annely, disse Alois e tacque.  
 Le sue gambe si erano gonfiate, ogni giorno di più, ora era quasi sempre coricato nel mio letto, quello più vicino alla porta, e dormiva.  
 Alois, dimmi, cosa vuoi mangiare?  
 Il 13 maggio non si alzò, Alois balbettò, andai a prendere un vaso e Alois ci pisciò dentro.  
 Vuoi che chiami il prete?  
 Perché? chiese Alois.  
 Poi i pannolini.  
 La notte ero sdraiata accanto a lui e piangevo in silenzio, non volevo dormire, per essere con Alois quando se ne sarebbe andato.  
 Annely, cos'hai? chiedeva.  
 Ho fatto un brutto sogno, gli mentivo.  
 Ho sete, diceva, andavo a prendere l'acqua e gliela imboccavo cucchiaino dopo cucchiaino come me l'aveva consigliato il medico, affinché non gli andasse di traverso.  
 Sete, balbettò Alois, sete e cercò di acchiappare il bicchiere che gli sottrassi.  
 Buon Dio, lascialo finalmente andare.  
 Alois disse, la notte scorsa me ne volevo andare, ma non ho trovato la via.  
 Vai pure, gli dissi, i nostri genitori ti mostreranno la via.  
 Una notte alle due, Alois chiese ad un tratto con voce forte: quando facciamo colazione? Corsi in cucina e andai a prendere il pane a lievitazione naturale, il suo pane preferito e gli diedi da mangiare piccoli pezzi di mollica.  
 Ma questo pane non ha la crosta? chiese Alois.  
 La mattina dell'indomani si trascinò un'ultima volta in soggiorno, a dieci passi dalla camera da letto, Alois guardò i mobili, il divano color lilla, il buffet, con sopra la martora che gli aveva ucciso 33 porcellini d'India, Hansi, il fagiano dorato, il più bell'animale che avesse mai posseduto, la ghiandaia, i bicchieri di peltro e sussurrò: che bel salotto.  
 Aiutai Alois a tornare nel mio letto, dormiva e sonnecchiava, io rimasi seduta accanto a lui e lo accarezzavo. Alois, vado in fretta alla chiesa di Santa Maria e accendo una candela, se te ne vuoi andare mentre sono via, vai pure.  
 Oggi per pranzo voglio una cotoletta, disse Alois.  
 Le sue ultime parole.  
 Il 19 maggio, alle undici di notte, il mio Alois esalò l'ultimo respiro, aprì gli occhi e li richiuse lentamente.

Allora chiamai il medico ed aspettai.  
 Aspettavo, seduta lì, c'ero e non c'ero, non sapevo cosa pensare.  
 Poi infilai la dentiera nella bocca di Alois, gli legai il mento e gli tolsi la fede dal dito.  
 Verso le due di notte lo portarono via, mi coricai nel mio letto, ancora caldo del suo corpo.  
 Nel suo comodino trovai una piccola agenda sottile che gli avevo regalato decenni fa per il compleanno, c'erano diversi appunti, Annely, sei stata il meglio della mia vita, Annely, ti ringrazio per tutto, Annely, le coincidenze non esistono.  
 Il banchetto funebre si tenne al Ristorante Kreuz, scaloppine alla panna, insalata, fettuccine e patatine fritte, come l'avevamo accordato tempo fa.  
 Ero contenta che la sorella di Alois portò via i suoi vestiti, le sue scarpe, mi tenni solamente la camicia leggera e colorata che aveva indossato a Gran Canaria. Era così larga e vaporosa che stava bene anche a me.  
 I giorni dopo – tutto era diventato di colpo così silenzioso nell'appartamento, tutto vuoto, senza vita, niente.  
 Accesi il televisore, la radio, aprii una bottiglietta di spumante che poi versai nel lavello, perché se nei suoi ultimi giorni, avevo potuto dare solamente pochissima acqua ad Alois, lo spumante ora non mi spettava. Una volta mi ritrovai sul balcone qui al quarto piano, piangendo, ma di sotto c'era solo prato, niente cemento. Il medico mi prescrisse un antidepressivo.  
 Alois cosa direbbe vedendomi così?  
 Annely, la tua vita continua.  
 Annely, fai ciò che ti fa piacere.  
 Presi la bicicletta e andai alla piscina Mooshüsli, giorno dopo giorno, cabina 73 e nuotai fino all'esaurimento, almeno un chilometro, avanti ed indietro, d'estate e d'inverno, anno dopo anno.  
 Alois, che ne dici delle mie scarpe nuove?  
 Alois, la mia assicurazione per la mobilia domestica, mi serve ancora?  
 Il mio Alois è morto 13 anni fa – tuttora è qui nella mia anima, nel mio appartamento, nel quale rimarrò fin quando potrò. La schiena mi duole, anche la gamba, ho oramai 86 anni e cammino con le stampelle.  
 Morfina.  
 Notte dopo notte, al più tardi alle undici e mezza, sono sul balcone e guardo su da Alois. Alois oramai è una stella, la stella più grande nel cielo sopra a Emmenbrücke e a Gran Canaria.  
 E a volte gli chiedo, Alois, quando, finalmente, mi vieni a prendere?





*Rimangono molte cose - sia materiali, sia immateriali - da regolare quando qualcuno muore.*



# «PROBABILMENTE IN NESSUN ALTRO MESTIERE SI PROVA COSÌ TANTA GRATITUDINE COME NEL MIO»

Daniel Manhart, 52 anni, direttore della Steiner Vorsorge AG, Zurigo

Capisco bene che la maggior parte delle persone esiti a regolarsi le cose che hanno a che fare con la propria morte. Chi è giovane e sano, respinge il pensiero d'invecchiare e d'ammalarsi, magari con il buon motivo di potersi godere il presente. La morte è una certezza, lo sappiamo tutti, però non sappiamo quando moriremo. La sola regola che vale per la morte, è che quest'ultima non ha regole.

Da dodici anni conduco un'impresa familiare che si occupa delle ultime volontà dei nostri clienti. Noi, sette collaboratori in tutto, siamo un'impresa che si occupa d'amministrazione funeraria e della gestione di eredità e lasciti. Ci tengo a precisare che non abbiamo niente a che fare con il lavoro di un'impresa di pompe funebri che si occupa del collocamento delle salme nei feretri e della traslazione. Il nostro compito consiste nell'assicurare che la sepoltura venga svolta secondo i desideri che il cliente ci ha confidato da vivo. Le persone che vengono da noi, determinano in diversi documenti che noi chiamiamo previdenza funeraria e previdenza tombale, come e dove vorrebbero essere sepolte un giorno.

Cremazione o sepoltura?

Se è richiesta un'urna cineraria, di che materiale dev'essere?

Terracotta, legno, rame, bronzo?

Con o senza esequie?

Ornamento floreale?

Quali fiori?

Con fiocco o senza?

Musica?

Organo?

Violoncello?

CD?

Normalmente seduti qui a questo tavolo, regoliamo tutto fino nei minimi dettagli con il cliente. Una donna vorrebbe indossare per il suo ultimo viaggio un determinato vestito – quello rosso lungo con le ruche bianche appeso a sinistra nell'armadio – e noi le garantiamo che porterà quel vestito. Altri desiderano che foto o oggetti determinati vengano messi nella loro bara. O che al banchetto funebre venga servito un determinato vino, nel ristorante scelto da vivi. Oppure una torta che piaceva tanto al defunto.

Abbiamo già avuto dei clienti con il desiderio che le loro ceneri fossero immerse nel lago di Zurigo al sorgere del sole. A tale proposito abbiamo utilizzato un'urna idrosolubile. Una donna ci ha chiesto che le sue ceneri fossero messe in un'urna rotonda di ceramica color rosa e interrata nel suo giardino. Un altro cliente ci teneva assolutamente che le sue ceneri fossero disperse al vento sul terreno di un determinato lodge





*L'esecutore testamentario Daniel Manhart  
soddisfa le ultime volontà dei suoi clienti.*



«Chi è cosciente che probabilmente vivrà ancora sei mesi, non parla allo stesso modo di chi non sa quando giungerà la sua ora»

Daniel Manhart, esecutore testamentario

in Kenya, dove era stato molto felice. A spese del cliente, un nostro collaboratore, l'urna sigillata nel bagaglio, intraprese il viaggio in Kenya, partecipò al safari che aveva tanto affascinato il cliente e davanti al lodge disperse le ceneri al vento serale.

Va pubblicato un necrologio sul giornale?

Su quale?

Bisogna inviare degli annunci mortuari?

A chi?

Pietra tombale o lapide commemorativa?

Con iscrizione?

Se sì, con incisione, a rilievo, di metallo?

Sono ogni volta pienamente soddisfatto quando un cliente, dopo la consultazione, si alza e dice: Adesso mi sento molto più leggero.

Probabilmente in nessun altro mestiere si prova così tanta gratitudine come nel mio.

Chi si è deciso per la nostra previdenza, riceve una piccola tessera della grandezza di una carta di credito. C'è il suo nome, un numero e la seguente indicazione in cinque lingue: *Ho preso dei provvedimenti per il caso della mia morte. Vi prego d'informare immediatamente Steiner Vorsorge AG.*

Consigliamo di portare la tessera sempre con sé o di depositarla a casa accanto al telefono.

I colloqui con i nostri clienti sono sempre molto intimi e confidenziali. Chi è cosciente che probabilmente vivrà solo ancora sei mesi, non parla allo stesso modo di qualcuno che non

sa quando giungerà la sua ora. Una persona che sa che la sua fine è vicina, non si sofferma sulle eventualità.

Oltre alla cosiddetta previdenza funeraria che regola quello che succederà dopo la morte del cliente, proponiamo anche l'accompagnamento amministrativo delle persone, spesso molto anziane. Ci occupiamo di ciò che deve essere sbrigato, contattiamo gli enti pubblici, le banche, le assicurazioni e, se necessario, compiliamo le imposte.

Siamo anche d'aiuto per la redazione delle direttive del paziente e, se desiderato, ne informiamo i medici. Consigliamo i nostri clienti nella stipulazione di un testamento o di un contratto successorio e se il cliente lo desidera, fungiamo anche da esecutore testamentario. In possesso di un'attestazione ufficiale, ci occupiamo dell'esecuzione testamentaria, assicuriamo la successione, cerchiamo il posticino ideale per il suo gatto, consegniamo il vaso cinese a suo nipote, il divano Biedermeier a sua nipote, vendiamo il suo bene immobiliare, se necessario ci assumiamo il ruolo d'intermediario tra gli eredi e ci occupiamo della divisione ereditaria.

Ultimamente un collega mi disse: Il tuo lavoro è veramente triste.

Ma cosa c'è di triste nel chiamare qualcuno e chiedergli su quale conto versargli l'eredità?

In fin dei conti vorrei che le mie ceneri fossero sepolte in un cosiddetto cimitero del bosco, in mezzo alla quiete e agli alberi. Ma le mie figlie sono di un altro parere, vogliono una pietra tombale con su scritto il mio nome.



*Morire richiede tempo e calma.  
Molte persone si lasciano andare...*





# «CHI STA SEDUTO AL CAPEZZALE DI UNA PERSONA IN FIN DI VITA, DEVE AGIRE CON UMILTÀ E MODESTIA»

Rita Eugster Mätzler, 60 anni, accompagnatrice di malati gravi e in fin di vita, Servizio Hospice San Gallo / formatrice Cure Palliative CRS

Accompagnare una persona in fin di vita implica, per me, la capacità di concentrarmi tutta su me stessa e, di conseguenza, anche sulla persona moribonda.

Chi sta seduto al capezzale di un moribondo deve essere in grado di amare se stesso e, di conseguenza, anche la persona moribonda.

Certo, queste affermazioni potrebbero sembrare strane, astratte o misteriose, ma non mi resta che ripeterle: chi si reca al capezzale di una persona che sta per intraprendere il suo ultimo viaggio, deve essere umile e modesto. Deve lasciarsi guidare dalla situazione stessa e non deve pensare di poter dare dei consigli al paziente per quanto riguarda le sue necessità, ciò che potrebbe servirgli o ciò che gli manca.

Concentrandosi su se stessa, la persona che accompagna il moribondo deve essere in grado di lasciarsi coinvolgere.

«Accompagnamento alla morte» è un'espressione che non mi piace. Preferisco parlare di un «accompagnamento alla vita», visto che la morte fa parte della nostra vita e nessun essere vivente potrà scampare ad essa.

Persino per il moribondo l'atto di morire potrebbe diventare, a seconda dei casi, un ultimo processo di apprendimento. Pensando al mio ultimo viaggio, al giorno della mia morte, vorrei esprimere un desiderio: che la mia morte, dopotutto, abbia un senso.

Chi sta seduto al capezzale di una persona gravemente malata deve essere in grado di dare tempo al tempo. Sarà il malato stesso a segnalare, a modo suo, alla persona che lo sta accom-

pagnando che vuole essere toccato, accarezzato. Chi non rispetta queste tempistiche e si mette a toccare il viso, il torace o l'addome del malato non appena gli sta seduto accanto, commette un errore, un'infrazione: il viso e la parte frontale del corpo sono delle zone sacre.

A volte, quando percepisco – e in fin dei conti si tratta di pure percezioni che determinano il mio comportamento – che la persona che ho davanti, un malato grave in fin di vita, vuole essere toccato, sfioro con la mia mano la sua spalla, forse anche la sua mano. E osservo le sue reazioni.

Il suo viso, il suo corpo si rilassano?

Il suo respiro è meno affannato?

Acconsente al fatto che lo sto toccando?

Quando le mie mani racchiuderanno la sua mano, la persona assistita dovrà avere la certezza di poter ritirare la sua mano in qualsiasi momento.

Ogni settimana mi ritrovo seduta al capezzale di una persona che sta per intraprendere il suo ultimo viaggio; e ogni volta vivo un'esperienza diversa.

Ho visto delle persone in fin di vita che non volevano essere accompagnate da nessuno. In casi come questi mi ritiro in un angolo, muta, e mi rendo invisibile. In effetti, molte persone preferiscono morire quando sono sole. Soltanto allora, quando non c'è più nessuno seduto accanto a loro, si sentono in grado di arrendersi al proprio destino.

Proprio per questa ragione, ci sono dei momenti in cui esco dalla stanza, attendo, ritorno.



*... solo quando sono sole. Cosa che  
Rita Eugster Mätzler sa bene.*





*«Se qualcuno mi chiedesse di accompagnarlo il giorno in cui ha deciso di lasciare questo mondo affidandosi a Exit, lo farei, se la persona è convinta che questa sia la strada giusta da seguire»*

*Rita Eugster Mätzler, accompagnatrice di morenti*

Sono rari i casi in cui il malato in fin di vita se ne va nel sonno, tranquillo e rilassato. Probabilmente, tutti noi coltiviamo il desiderio di potercene andare così. Ma allo stesso tempo, la morte ci fa paura – e forse è proprio questo che mi induce ad accompagnare delle persone in fin di vita.

Chi assiste una persona moribonda non può fare a meno di riflettere anche sulla fine dei propri giorni. Chi non lo fa, secondo la mia esperienza non è preparato per accompagnare coloro che stanno per lasciarci.

Parecchi decenni or sono, durante la mia formazione professionale infermieristica, entrai nella stanza di un paziente. E mi sentii dire: Lei sta entrando qui con la delicatezza di un elefante!

Come un elefante!

Questa frase ebbe un significato chiave per me. Non mi ero resa conto dell'effetto che avevo sui pazienti – che ero troppo chiacchiosa, energica, veloce, che non riflettevo abbastanza prima di agire.

Non l'ho mai dimenticata, questa frase, e in effetti fu uno dei fattori che mi motivarono a presentarmi come accompagnatrice volontaria presso il Servizio Hospice a San Gallo. Mi occupo pure della formazione di nuovi volontari.

Alcune persone in fin di vita che sono ancora in grado di parlare e che vogliono condividere i propri pensieri si fidano con me. Descrivono la loro paura dell'ignoto che sta per avverarsi e dicono di sentirsi infinitamente sole, abbandonate, nonostante abbiano dei figli e molti amici.

Altre persone moribonde inveiscono contro di me: Non stare lì a fissarmi, vattene!

Un giorno mi ritrovai seduta al capezzale di un uomo che era stato un personaggio ricco e potente, proprietario di molte fabbriche. La sua agonia durò ben quattro settimane. L'uomo, emaciato, aveva delle lesioni lungo la schiena e il fondo-schiena in seguito al decubito. Ma non riusciva a morire, a compiere gli ultimi passi della sua vita. Un giorno accostai un bicchiere d'acqua alla sua bocca per aiutarlo a bere, visto che non era più in grado di farlo da solo. Alcune gocce d'ac-

qua bagnarono la sua bocca asciutta, ma lui mi urlò in faccia: Sei un'oca!

Non si trattò di un'offesa personale. Bisogna imparare a non prendersela. Sono delle manifestazioni di rabbia che non sono indirizzate a chi sta dando da bere al moribondo, ma che sono rivolte alla morte stessa, alla dimensione sconosciuta che si sta avvicinando, giorno dopo giorno, inarrestabilmente, a vista d'occhio.

Quando ho l'impressione che un paziente gradirebbe che pregassi insieme a lui – forse perché scorgo un libro di preghiere accanto al suo letto – gli chiedo se lo desidera. E in caso affermativo recito una preghiera insieme a lui.

Ogni tanto mi metto anche a canticchiare. Se fossi capace di cantare bene e la persona moribonda lo gradirebbe, sarei pronta a cantare canzoni intere.

A volte, quando il momento è quello giusto, tocco le sue braccia e mani oppure massaggio i suoi piedi.

L'altro giorno mi ritrovai seduta al capezzale di una donna molto agitata. C'era qualcosa dentro di lei a spingerla in continuazione ad alzarsi per starsene seduta sulla sponda del suo letto. Continuava a chiedermi di aiutarla a sollevarsi e io lo feci, per 30 o 40 volte nell'arco di un'ora.

Morire può essere molto spossante.

E anche crudele.

Se qualcuno mi chiedesse di accompagnarlo il giorno in cui ha deciso di lasciare questo mondo affidandosi a Exit, lo farei, se la persona è convinta che questa sia la strada giusta da seguire.

Sì, credo che ci sarà una vita dopo la morte.

E credo pure in Qualcuno o Qualcosa che mi accompagnerà. Come me la immagino io, la mia ultima ora?

Non vorrei essere stroncata all'improvviso, ma preavvisata. E non vorrei essere costretta ad avere una persona sconosciuta al mio capezzale, ma che ci fossero i miei figli e mio marito.

E vorrei essere capace di cedere e di abbandonarmi al mio destino ineluttabile, senza opporre resistenza.



# PREVIDENTI IN OGNI SITUAZIONE DELLA VITA

Vivere significa organizzare e godersi il presente. Tuttavia non si devono scacciare i pensieri riguardo al futuro, neppure quelli sulla propria morte. Sono molte le cose che si possono prevenire quando si è in vita. Robert Guthauser, responsabile Centro di competenze per la pianificazione successoria presso Raiffeisen Svizzera, risponde alle domande più diffuse.

A cura di **Robert Wildi**

**Quali sono le questioni nodali che devo assolutamente regolare in vita?** Ogni persona adulta dovrebbe impartire il più presto possibile un mandato precauzionale e direttive del paziente. L'improvvisa incapacità di agire e di discernimento per decisioni mediche (direttive del paziente) oppure per questioni della vita quotidiana (mandato precauzionale) può colpire in modo improvviso anche persone giovani.

**Non basta un testamento?** Un testamento disciplina solo la suddivisione del patrimonio ereditario in caso di decesso. In caso di improvvisa incapacità di discernimento senza conseguenza letale entrano in vigore le regolamentazioni stabilite per iscritto nelle direttive del paziente e nel mandato precauzionale.

**Che cos'è un mandato precauzionale?** Mediante il mandato precauzionale, ogni persona maggiorenne e capace di discernimento può designare una persona di fiducia a occuparsi di lei e del suo patrimonio in caso di propria incapacità di discernimento oltre che a rappresentarla nelle questioni giuridiche. Il mandato precauzionale si profila dunque come strumento idoneo per determinare autonomamente la propria previdenza.

**Io vivo da solo. Devo dare procura sui miei conti a titolo cautelare ad una persona di fiducia?** Le procure conferite a persone di fiducia sono utili nelle questioni finanziarie e facilitano l'accesso al patrimonio nel caso in cui la persona avente diritto economico fosse impedita o incapace di agire.

**Desidero lasciare il mio patrimonio a un'organizzazione di utilità pubblica. Come devo procedere?** Nel suo testamento lei può disporre come legato donazioni di pubblica utilità. Inoltre lei può creare, in vita, una fondazione di pubblica utilità. L'atto di fondazione deve essere certificato pubblicamente da un notaio. È importante che vengano definiti lo scopo della fondazione, l'organizzazione e l'utilizzo del capitale. Gli specialisti di Raiffeisen Svizzera redigono i documenti necessari.

**In che modo i miei figli adulti possono già ora beneficiare della mia eredità: donazione o acconto della quota ereditaria?** Gli acconti della quota ereditaria, le donazioni oppure i prestiti sono una cosa bella, ma spesso scatenano irritazione e contenziosi sull'eredità, soprattutto se non sono stati stipulati patti chiari. Esempio di acconto della quota ereditaria: se un discendente riceve un acconto della quota ereditaria, dopo la morte del testatore dovrà fare computare questo importo sulla sua eredità e compensarlo nei confronti di fratelli e sorelle.

**Il Codice civile (CC) disciplina per legge quali superstiti hanno accesso all'eredità e in che misura. Ho spazio di manovra per gestire la mia successione?** Sì, ne ha. Per quanto concerne figli, coniugi o genitori è possibile limitarsi alla loro porzione legittima. La «porzione libera» rimane a disposizione.

**Convivo con mio figlio, il mio partner e le due figlie di lui. In che modo possiamo tutelarci?** Proprio per le famiglie



patchwork è di fondamentale importanza pianificare accuratamente il patrimonio ereditario. Occorre chiarire le conseguenze dal punto di vista del diritto successorio per entrambi i partner. Spesso in queste circostanze la soluzione migliore è un contratto successorio se tutti gli eredi cui spetta per legge la porzione legittima vengono tenuti in considerazione come parti. Non devono essere trascurate inoltre le conseguenze inerenti l'imposta sulla successione in caso di partner di vita o coniugi con figli avuti da altre relazioni.

**Io sono erede. Chi mi aiuta a ottenere una panoramica della situazione patrimoniale del deceduto?** Ogni erede ha per legge diritto ad avere informazioni su tutti gli attivi e i passivi del testatore. Se nel testamento il testatore nomina un esecutore testamentario, quest'ultimo ha l'obbligo di informare gli eredi sulla situazione patrimoniale del deceduto. Alcuni cantoni hanno uffici di divisione o di successione che offrono supporto agli eredi in tal senso.

**Il mio partner muore inaspettatamente, non c'è un testamento, i figli sono ancora piccoli, io sono completamente preso dal mio lavoro. Chi può aiutarmi?** Oltre al dolore per la perdita, lei deve confrontarsi con numerose formalità fiscali e legali. Gli specialisti di Raiffeisen Svizzera le offrono supporto in questa situazione difficile. Noi ci occupiamo per suo conto di trattare con le autorità come l'Ufficio contribuzioni, l'Ufficio del registro fondiario, l'autorità di protezione, ecc., sollevandola da queste formalità.

**Al verificarsi di un decesso, a titolo cautelare la banca blocca i conti, tuttavia le fatture continuano ad arrivare. Chi paga le spese correnti del defunto?** Alla morte del titolare del conto, gli eredi possono disporre della successione solo collettivamente e a tal fine ricevono un certificato ereditario. Possono incaricare la banca di saldare tutti i costi sostenuti in caso di decesso presentando le ricevute. I pagamenti devono avvenire tramite il conto e non con prelievi in contanti. Solo in questo modo si può garantire la tracciabilità.

**Cosa accade al patrimonio della cassa pensioni del deceduto? Cosa devo fare in quanto erede?** In base al regolamento della cassa pensioni, al decesso di una persona assicurata i diritti passano direttamente ai beneficiari. Se gli aventi diritto alla rendita sono coniugi o partner registrati superstiti oppure orfani, il caso è chiaro: a loro va la rendita per superstiti. In caso contrario, il regolamento della cassa pensioni stabilisce cosa accade al denaro. Le casse pensioni gestiscono questo aspetto in modi diversi. Presso alcune, il capitale risparmiato si estingue e va a beneficio degli altri assicurati. È possibile optare per la copertura del partner in concubinato laddove la cassa pensioni preveda tale beneficio. Di fondamentale importanza è comunicare alla cassa pensioni il nome del partner beneficiario e farsi rilasciare una conferma scritta di tale registrazione.

**La mia compagna di vita ed io abbiamo acquistato una casa insieme. Devo stipulare un'assicurazione in caso di decesso per essere certo che lei possa conservare la casa dopo la mia morte?** Quando si acquista una casa, si devono accertare i rischi come malattia, invalidità o decesso. Noi consigliamo di assicurare la sostenibilità per la partner in modo idoneo mediante un'assicurazione di rendita o in caso di decesso.

**Non so se rinunciare alla successione. Chi può fornirmi consulenza a tal proposito?** Se la situazione patrimoniale del deceduto non è chiara, entro un mese dal decesso lei può richiedere l'avvio di un inventario pubblico. L'inventario viene stilato dalle autorità cantonali competenti e fornisce una panoramica degli attivi e dei passivi del deceduto. Se l'eredità risulta eccessivamente indebitata, oppure se non intende accettare l'eredità per altri motivi, lei ha la possibilità di rinunciare. La dichiarazione di rinuncia all'eredità deve essere presentata alle autorità competenti entro tre mesi dalla presa di conoscenza del decesso.



**Ulteriori domande e risposte:**  
[panorama-rivista.ch/consigli-previdenza](http://panorama-rivista.ch/consigli-previdenza)



Robert Guthauser è Certified Financial Planner (CFP) e titolare del brevetto di notaio di Zurigo. Dirige il Centro di competenze per la pianificazione successoria presso Raiffeisen.

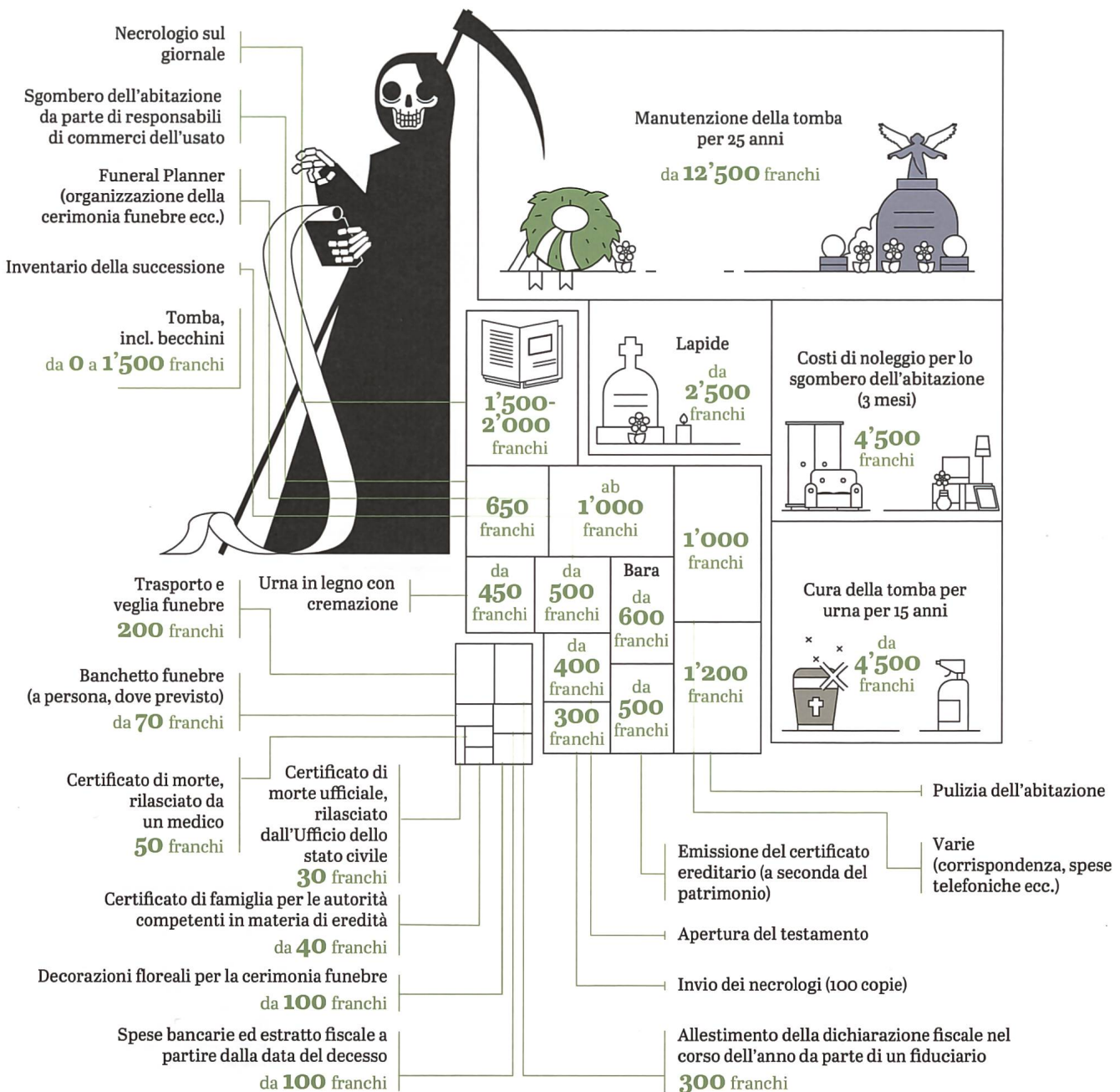
#### CONSULENTE E CENTRO DI COMPETENZE

Ogni Banca Raiffeisen offre consulenza completa in tema di previdenza e pianificazione successoria anche in questioni complesse come i patrimoni diversificati o le famiglie patchwork. A tale proposito le Banche Raiffeisen collaborano con il Centro di competenze Raiffeisen per la pianificazione successoria (Robert Guthauser, Christian Rehefeldt e Rolf Osterwalder) e con partner locali (notai, avvocati, esperti fiscali). Il primo colloquio è gratuito.



# QUANTO COSTA MORIRE?

*A seconda di cosa sia compreso – ovvero il semplice funerale o la cura della tomba per decenni, una cerimonia semplice o solenne – i costi possono aggirarsi tra i 2'000 e i 20'000 franchi. Vi indichiamo qui le spese stimate per un caso di decesso\*.*



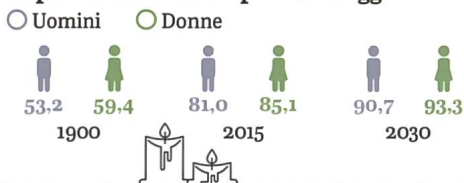
\*Tutti i dati sono valori empirici non vincolanti. Vi sono forti differenze regionali. \*\*Poco prima, durante e poco dopo il parto  
 Fonti: Ufficio di mediazione della SVB, Raiffeisen, statista



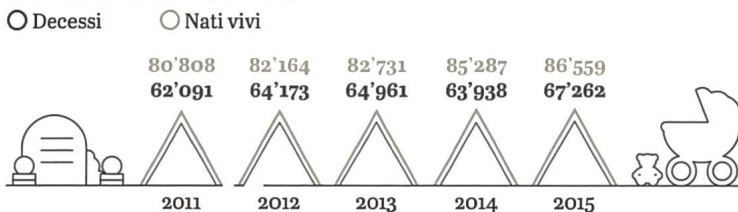
# DI COSA SI MUORE IN SVIZZERA?

In quasi nessun'altra parte dell'Europa l'aspettativa di vita è tanto elevata quanto in Svizzera. A livello mondiale la Confederazione si piazza tra le prime 10. Nel 2030, secondo le previsioni, gli uomini raggiungeranno in media i 90,7 anni e le donne addirittura i 93,3.

## Aspettativa di vita in passato e oggi

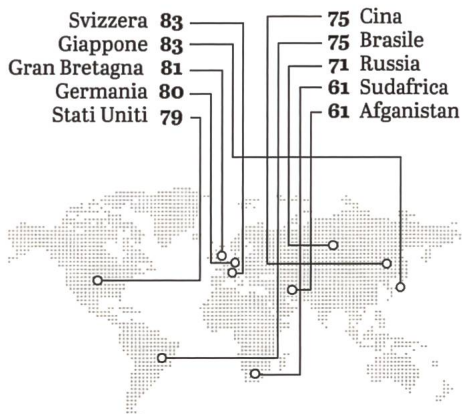


## Decessi e nascite in Svizzera



## Aspettativa di vita a confronto

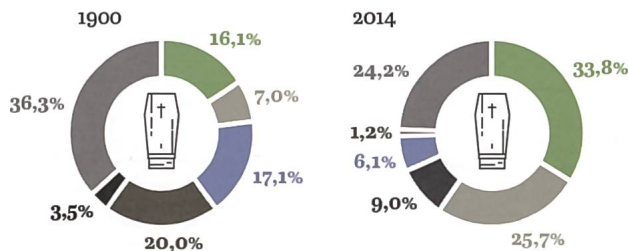
In anni, situazione: 2015



## Cause di decesso in passato e oggi

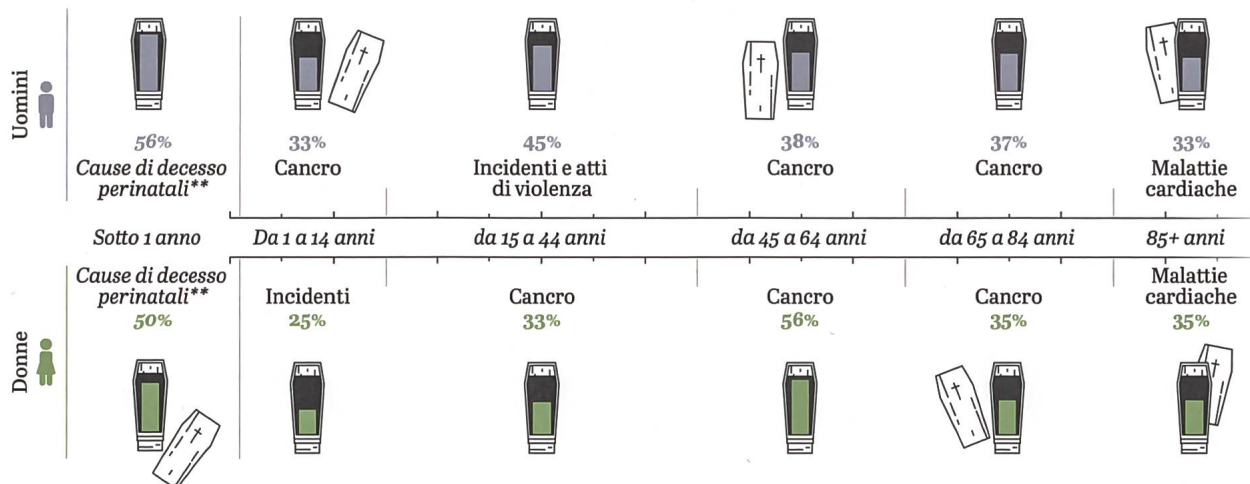
Quota in %

- Cuore e sistema circolatorio
- Cancro in generale
- Demenza
- Sistema respiratorio in generale
- Malattie infettive
- Senilità
- Cause di decesso non dovute a malattia



## Le cause di decesso variano a seconda della fascia d'età

Quota delle cause di decesso più frequenti in %





# COME MORIRE NELLA REALTÀ DIGITALE?



*Quando qualcuno muore, il suo «io digitale» continua a vivere. Cosa a cui nessuno oggi pensa. Lo sa bene l'esperta di comunicazione digitale Nadine Stutz.*



Nadine Stutz – responsabile Comunicazione digitale presso Raiffeisen – spiega in questa intervista che oggi, oltre a quella terrena, esiste anche un’eredità virtuale da regolamentare. E dà alcuni consigli.

Autrice **Iris Kuhn-Spogat** Foto **Dominic Büttner**

**Recentemente Facebook mi ha invitata a fare gli auguri di compleanno a qualcuno morto da un paio di mesi. È piuttosto inquietante!** Nadine Stutz: Purtroppo accade spesso. Lo scorso anno solo in Svizzera sono morti circa 4'000 utenti di Facebook. Molti di loro continuano a vivere su Internet. E per i superstiti è spesso molto difficile intervenire.

**In che senso?** Senza le informazioni di login, il computer di una persona defunta rimane inaccessibile. Lo stesso vale per gli account e-mail, i blog, i profili sui social network, le fotografie o i servizi a pagamento come Netflix o Spotify. Senza i dati di accesso, per i parenti è difficile, se non impossibile, entrare in questi account, gestirli o farli cancellare.

**Tutto ciò può diventare costoso...** Questo è solo uno dei tanti aspetti. I contratti stipulati online sono reali, generano costi, hanno clausole, termini di disdetta, ecc. E anche conseguenze reali sotto l'aspetto legale. Chi svolge numerose attività tramite e-mail, dovrebbe assolutamente essere consapevole dell'importanza di garantire l'accesso ai discendenti. Infatti, se gli eredi non sono al corrente delle relazioni d'affari online del defunto, spesso scoprono l'esistenza di crediti esigibili solo quando ricevono una lettera dall'ufficio di esecuzione.

**Il suo consiglio?** Designare per tempo una persona di fiducia che si occuperà dei dati personali. Occorre passarle anche tutti gli accessi a Internet e i relativi contratti, con i relativi diritti e i doveri. In sintesi: bisogna regolamentare per tempo l'eredità digitale.

**Che cosa rientra nell'eredità digitale?** Tutto ciò che una persona possiede online. Fotografie, video amatoriali, ac-

count sulle piattaforme dei social media, anche monete digitali e nomi di domini riservati.

**Anche i download da iTunes e gli e-book?** Finora la musica e i libri acquistati su Internet non sono trasferibili, essendo venduti con una licenza d'uso che scade alla morte dell'utente. Se gli eredi non conoscono i dati di login, tutto questo va semplicemente perduto. È tuttavia sorprendente: da sempre stabiliamo per testamento che cosa accade ai nostri beni quando moriamo. Così vuole la tradizione ed è un fatto scontato. Ma i dati personali? Manca la consapevolezza che i dati digitali oggi ci appartengono come l'automobile o il conto bancario.

**Per l'automobile e il conto bancario c'è il diritto di successione. Come è giuridicamente regolamentata l'eredità digitale?** Non c'è unanimità. La maggioranza dei giuristi sostiene che l'eredità digitale va disciplinata dal diritto di successione: i dati sono assimilabili ai documenti e rientrano pertanto nella massa ereditaria. Mentre i gestori delle piattaforme affermano spesso e volentieri che i dati sono dell'utente e decadono con la morte di quest'ultimo.

**In altre parole, non esistono norme uniformi.** Non ancora. Si stanno però cercando soluzioni. Ad esempio negli USA qualcuno ha proposto di concedere semplicemente agli eredi l'accesso a tutti gli account del defunto, a meno che quest'ultimo abbia redatto un testamento che prevede altrimenti. Ma i provider sono insorti, in nome della tutela della privacy e di altre clausole contrattuali. Dall'idea originaria è poi scaturita l'attuale prassi: i provider decidono autonomamente se e come rendere noti i dati o negare l'accesso.



***I titolari degli account non possono imporre nulla ai provider?*** La decisione di mettere a disposizione dei parenti i dati di accesso a un account spetta agli operatori. Un diritto generale non esiste. Ovviamente l'informazione sui decessi non riguarda i gestori delle piattaforme. Nell'attuale discussione sui dati, quasi tutto verte sulla sicurezza, la protezione e l'utilizzo dei dati degli utenti, ma degli utenti in vita. Ci si concentra su questioni come quale azienda detiene quali dati e come li utilizza. Che cosa succede alla morte dell'utente è un argomento quasi del tutto trascurato.

*«Nell'industria finanziaria ci si sta adoperando per riuscire a mettere a disposizione della clientela una sorta di cassaforte per i dati»*

***Per quale motivo?*** Per mancanza di consapevolezza da parte degli utenti, ma anche di numerosi gestori di piattaforme. Va detto che grandi aziende come Facebook e Google hanno ormai installato funzionalità che permettono agli utenti di dare disposizioni in caso di morte. Facebook dà la possibilità di designare una persona autorizzata a richiedere la cancellazione del profilo del defunto. Oppure di mantenerlo, ma senza funzioni attive, ovvero di impostare lo stato di «account commemorativo». Per i suoi servizi Google offre invece la cosiddetta «gestione account inattivo», che permette di stabilire nelle impostazioni di riservatezza come procedere se la piattaforma non viene utilizzata per un determinato periodo di tempo.

***Qual è la situazione giuridica in Svizzera?*** Nel 2014 il parlamento ha approvato il postulato «Regole per la morte digitale», finalizzato a trasferire il diritto di successione nel mondo

virtuale, in modo che i profili su piattaforme come Twitter e Instagram possano essere ereditati come avviene per i gioielli e il denaro. La macchina della burocrazia procede però lentamente e dunque possono passare anni prima che si trovi una soluzione. Per il momento ognuno deve pertanto ancora occuparsi personalmente del proprio lascito digitale. A questo

scopo è in primo luogo necessario allestire un inventario digitale con i dettagli della propria esistenza online. In secondo luogo, occorre dare disposizioni in caso di morte e in terzo luogo nominare un amministratore dell'eredità digitale.

***L'eredità delle caselle postali e degli account e-mail andrebbe assolutamente regolata quando si è in vita.*** Sì, dando disposizioni nel testamento. Oppure con uno scritto autenticato da un notaio e depositato in cassaforte o presso una banca. Ma esistono anche soluzioni più semplici.

***Ad esempio?*** Gestire le password in maniera sicura su un cloud personale, depositando in un luogo sicuro la relativa password di accesso, a disposizione della persona cui si desidera affidare la propria eredità digitale. In caso di decesso del titolare, questa persona riceve la password per venire a conoscenza di tutte le altre e ha in tal modo accesso all'eredità digitale del defunto.

***Ancora più semplice sarebbe annotare tutte le password su un libretto e conservarlo con cura.*** Semplice sì, ma con il



*«Per regolare la nostra eredità digitale, si può nominare una persona di fiducia che, alla nostra morte, riceverà una password. Con questa verrà a conoscenza di tutte le altre ed avrà così accesso a tutti i nostri dati online»*



rischio che la lista non sia sempre perfettamente aggiornata. Personalmente cambio ad esempio determinate password fino a due volte al mese e dubito che ogni volta mi ricorderei di aggiornare la lista cartacea. Nel mio cloud ciò avviene automaticamente e tutte le password sono attuali.

**Il cloud non piace a tutti, una lista manuale è troppo poco sicura. Ci sono altre possibilità?** Nell'industria finanziaria ci si sta adoperando per riuscire a mettere a disposizione della clientela una sorta di cassaforte per i dati. Al riguardo, le banche e le assicurazioni sono gli enti predestinati, essendo la sicurezza la loro essenza e ragione d'essere. Gestiscono già oggi una buona parte della nostra vita, dal testamento, ai gioielli fino al nostro denaro. E allora perché non i nostri dati? Anche di questo bisognerebbe parlare con il proprio consulente bancario.

**E se il defunto ha trascurato di farlo?** Allora, con un lavoro da certosini i già provati superstiti devono passare al vaglio tutti gli estratti bancari e i conteggi delle carte di credito del defunto per comporre, tessera dopo tessera, il puzzle della sua vita online. E poi, con il certificato di morte o quello di successione, andare dai singoli fornitori di servizi e partner contrattuali, sperando nella loro collaborazione.

**Sperando?** In mancanza di regole unitarie, i gestori delle piattaforme si comportano in maniera molto diversa. Dietro presentazione dei suddetti certificati, alcuni comunicano i dati di accesso, altri cancellano l'account senza tuttavia rendere noto niente. E una minoranza prima di cancellare l'account masterizza i dati del defunto su un cd o li carica su una chiavetta USB.

**Riassumendo, come si comporta l'homo digitalis modello?**

Regola la sua eredità digitale come quella terrena. Conferisce una procura, autenticata da un notaio, a un familiare, un amico o al consulente patrimoniale, in cui è espressamente menzionato che tale persona ha accesso all'eredità digitale e che è autorizzata a gestirla. Ciò permette di disciplinare i rapporti contrattuali online, di chiudere gli account e – last but not least – di tutelarsi da eventuali truffe o abusi.

**Lei corrisponde a questo modello?** Abbastanza: gestisco le mie password in un cloud personale. Due persone di fiducia conoscono la password per il cloud. Sulle piattaforme in cui sono attiva, sto attualmente filtrando le informazioni concernenti i miei dati in caso di morte. Ho intenzione di regolamentare tutto quanto è possibile. Non voglio assolutamente che i miei cari si imbattano nei miei tweet quando non ci sarò più.

*La dr. Nadine Stutz è responsabile della Comunicazione digitale presso Raiffeisen Svizzera. È laureata in scienze della comunicazione con una tesi sui social media.*



# BENTORNATI A CASA.

MOBILI  
BAGNI  
CUCINE  
LUCI  
COMPLEMENTI

PROGETTIAMO E ORGANIZZIAMO  
IL VOSTRO SPAZIO ABITATIVO

**GARANZIA SVIZZERA, LISTINI IN EURO.** Vi offriamo tutta la qualità e l'affidabilità di un servizio svizzero, abbinato ai listini prezzi in euro. **NON SOLO MOBILI.** Siamo in grado di accompagnarvi nella scelta di tutti gli elementi d'arredo: mobili, bagni, cucine, luci, complementi, armadi su misura e porte. **PROGETTAZIONE.** Il componente fondamentale del team è il cliente: è confrontando le sue esigenze con il nostro team di progettisti che gli ambienti prendono forma.

Sant'Antonino [delcomobili.ch](http://delcomobili.ch)

DELCO<sup>®</sup>  
125 ANNI



# PRIMA DEL DECESSO

*A cosa devo pensare?*

- **TESTAMENTO:** in un testamento potete stabilire chi deve ricevere quali oggetti e quale parte di patrimonio della vostra eredità. Nel far ciò occorre tener presente le porzioni legittime. Perché il vostro testamento sia valido dovete scriverlo a mano e completarlo di data e firma.
- **ASSICURARE LA FAMIGLIA:** nessuno ne parla volentieri, ma i contratti matrimoniali e successori aiutano a evitare i conflitti. Soprattutto quando la situazione familiare è complicata o se si vuole garantire ai superstiti la sicurezza finanziaria. Nel contratto successorio potete stabilire in modo vincolante insieme ai vostri eredi la futura divisione dell'eredità. Gli eredi con diritto alla porzione legittima, possono rinunciare in parte o del tutto alla loro porzione legittima.
- **ASSICURAZIONE CAPITALE IN CASO DI DECESSO:** per evitare ristrettezze economiche si può stipulare un'assicurazione capitale in caso di decesso. La somma spettante non rientra nell'eredità e quindi non deve essere condivisa con gli altri eredi.
- **ASSISTENZA AI MINORI:** la decisione su chi si occupa dei minori in caso di decesso spetta all'autorità di protezione dei minori e degli adulti del domicilio dei minori. Potete proporre per iscritto tempestivamente un tutore di vostra fiducia. Allegate una copia dello scritto al libretto di famiglia/certificato di famiglia o al certificato di domicilio e una seconda copia consegnatela al tutore da voi scelto. L'autorità terrà conto della vostra volontà se non ci saranno importanti motivi in contrario.
- **VOLONTÀ RELATIVA AL PROPRIO FUNERALE:** se avete idee ben precise su come vorreste il vostro funerale, potete indicare la vostra volontà e nominare un esecutore testamentario. Ancora più dettagliato è il mandato precauzionale, con il quale prendete accordi con un'impresa di pompe funebri e acquistate in anticipo dei servizi. È bene depositare i documenti presso il comune di residenza e versare su un conto l'importo necessario.
- **DOCUMENTI E PASSWORD:** per i familiari è utile che mettiate i documenti importanti, i contratti, le informazioni relative ai conti bancari, le chiavi e le password in un luogo accessibile. Fate però attenzione che siano protetti dall'accesso di terzi.
- **PROCURA:** se avete un'impresa potete dare una procura a una persona di fiducia che può rappresentarvi in caso di morte o di incapacità di discernimento e che può effettuare operazioni. La procura può essere revocata dagli eredi.
- **ACCONTO DELLA QUOTA EREDITARIA:** in vita potete disporre liberamente del vostro patrimonio con donazioni o acconti della quota ereditaria. Parlatene apertamente con i vostri figli. L'ideale è che tutti i figli ricevano la stessa somma o che siano informati se uno di loro riceve di più e se dopo la vostra morte si avrà una compensazione. Fissate per iscritto tutte le donazioni e gli acconti della quota ereditaria.
- **CONSEGNA DI IMMOBILI IN VITA:** spesso quando si raggiunge una certa età non rimane altro da fare che andare in una casa di cura. I costi sono alti e spesso per pagarli si è costretti a vendere la vecchia casa. Al fine di evitarlo si può legare in anticipo la casa ai discendenti, continuando però ad abitarla.
- **LEGATO:** potete istituire un legato a favore di singole persone. Si possono legare determinati beni come gioielli, una somma di denaro o anche diritti, ad es. di abitazione.
- **DIRETTIVE DEL PAZIENTE:** in esse indicate trattamenti medici, misure di prolungamento della vita, donazione di organi o l'esonero dal segreto professionale medico, nel caso in cui non siate più in condizione di esprimere la vostra volontà, ad es. se siete in coma.



# DOPO IL DECESSO

## Cosa bisogna regolare

- ❑ **ATTO DI MORTE:** chiamate il medico di famiglia. Se non è raggiungibile, chiamate la guardia medica al numero 117. Dopo un incidente, se si sospetta un atto di violenza o in caso di suicidio occorre informare subito la polizia.
- ❑ **INFORMARE I FAMILIARI:** chiamate i parenti ed eventualmente gli amici stretti. Inoltre dovrete informare il datore di lavoro del deceduto e chiarire con il vostro datore di lavoro di quanti giorni liberi potete disporre.
- ❑ **ULTIME VOLONTÀ:** cercate tra i documenti del deceduto la tessera di donazione organi, le disposizioni per il funerale e l'eventuale mandato precauzionale stipulato con un'impresa di pompe funebri. Confrontatevi anche con altri familiari sulle rispettive aspettative.
- ❑ **INFORMARE LE AUTORITÀ:** comunicate il decesso entro due giorni all'Ufficio di stato civile del luogo in cui è avvenuto e, se diverso, anche presso il domicilio del deceduto. Portate con voi l'atto di morte e, se disponibili, libretto di famiglia o atto di famiglia, certificato di domicilio, passaporto o carta d'identità e per i cittadini stranieri il libretto per stranieri.
- ❑ **FUNERALE:** con l'ufficiale di stato civile organizzate il trasferimento, il funerale, le esequie e l'annuncio di morte. Alcuni comuni sostengono una parte delle spese. Potete incaricare un'impresa di pompe funebri di svolgere i compiti che non volete assumervi direttamente.
- ❑ **ASSICURAZIONI:** telefonate all'assicurazione contro gli infortuni e sulla vita del deceduto e comunicate il decesso anche per iscritto. Se il deceduto ha stipulato un mandato precauzionale, occorre informare l'organizzazione in questione.
- ❑ **PROTEGGERE LA SUCCESSIONE:** se temete che qualcuno intenda arricchirsi appropriandosi in modo illecito di parte dell'eredità, prendete misure di sicurezza: in quanto coeredi potete revocare le procure conferite dal testatore e richiedere presso il comune che si rediga un inventario di sicurezza, o addirittura che venga sigillata l'abitazione.
- ❑ **NECROLOGIO E BIGLIETTI DI CONDOGLIANZE:** potete pubblicare in diversi giornali un necrologio privato che può essere utilizzato come modello per i biglietti di condoglianze.
- ❑ **EREDITÀ:** consegnate i testamenti e i contratti successori o matrimoniali presso gli uffici competenti. Se volete avere la certezza di non ereditare debiti, dovete chiarire se con la successione vi accollate anche dei debiti. Se non siete sicuri avete un mese di tempo per richiedere un inventario pubblico. Potete anche rinunciare subito all'eredità, al più tardi entro tre mesi dal decesso.
- ❑ **CONTRATTI:** verificate i contratti del deceduto e date la disdetta (cassa malattia, contratto di locazione, telefono, abbonamenti, ecc.). Chiarite con i coeredi come sgomberare l'abitazione e chi può tenere che cosa.
- ❑ **RENDITA:** vedove, vedovi e orfani si informino sui loro diritti alla rendita presso la cassa di compensazione AVS, la cassa pensioni e l'assicurazione contro gli infortuni.
- ❑ **SEPOLTURA:** dopo le tante pratiche burocratiche, gli ultimi passi sono dedicati completamente al ricordo del deceduto: si ordina una lapide adatta e si predispongono la tomba o il loculo desiderati.



**SUGGERIMENTO:  
DOCUPASS DI PRO SENECTUTE**

*Il dossier previdenziale di Pro Senectute è una soluzione globale riconosciuta nell'ambito di tutte le questioni regolamentabili in un documento con finalità precauzionale. Il Docupass costa 19 franchi e può essere ordinato in internet: [prosenectute.ch/it/shop](http://prosenectute.ch/it/shop)*





RISCHI  
IN RETE

## ACQUISTARE VACANZE ONLINE: OCCHIO!

Tre svizzeri su quattro prenotano le proprie vacanze in Internet. Spesso però, offerte economicamente vantaggiose celano rischi a cui si espongono inutilmente consumatori alquanto ingenui. Secondo le raccomandazioni della Federazione Svizzera di Viaggi ([srv.ch](http://srv.ch)) è consigliabile accertarsi se l'offerta di viaggio in rete disponga di un fondo di garanzia per i clienti (come una garanzia di viaggio). In caso negativo, se per un motivo qualsiasi il viaggio già pagato non potesse aver luogo, si rischia una perdita totale. È infatti prassi abituale nelle prenotazioni di vacanze in Internet che l'intero importo debba essere versato direttamente alla prenotazione. La rete purtroppo è piena di «venditori di vacanze» poco seri, che si arricchiscono ad esempio con bancarotte fraudolente. Secondo la FSV, chi non conosce già un portale di viaggi serio, prima di concludere una prenotazione dovrebbe quindi informarsi bene su quali poter affidare con serenità i più bei giorni dell'anno.

**Consigli per viaggiare e prenotare sicuri in Internet:**  
[garantiefonds.ch](http://garantiefonds.ch) e [ombudsman-touristik.ch](http://ombudsman-touristik.ch)



## GLI AUTORI DI TRUFFE CON CARTE DI CREDITO NON VANNO IN VACANZA

Da anni i portali alberghieri stanno vivendo un boom e oggi fatturano miliardi a livello mondiale. Laddove viene trasferito molto denaro online, tentano la propria fortuna anche operatori disonesti.

Un metodo molto apprezzato è il furto dei dati della carta di credito per utilizzarli poi in modo illecito. Si invita quindi i consumatori a visitare solo piattaforme alberghiere serie. Anche qui vale la regola: cautela di fronte a operatori sconosciuti.

**Diffidare sempre dalla richiesta di comunicare i dati della carta di credito per e-mail o persino per fax. Cosa da non fare in nessun caso.**

Avete domande di carattere generale sull'abuso di carte di credito? Scoprite di più qui:  
[raiffeisen.ch/carte](http://raiffeisen.ch/carte)

## L'AGENZIA DI VIAGGI OFFRE DEI VANTAGGI

Una consulenza turistica professionale comprende consigli medici, la spiegazione delle disposizioni su visti d'ingresso e informazioni utili sul paese e i suoi abitanti. Chi desidera avvalersi dei servizi di un partner – che sia prima, durante o alla fine delle vacanze – prenoterà vantaggiosamente in un'agenzia di viaggio. In caso di eventi straordinari, come scioperi, interruzione anticipata del viaggio o annullamento totale di un volo – come successe nel 2010 dopo l'eruzione del vulcano in Islanda – avrete a disposizione un interlocutore che potrà aiutarvi.

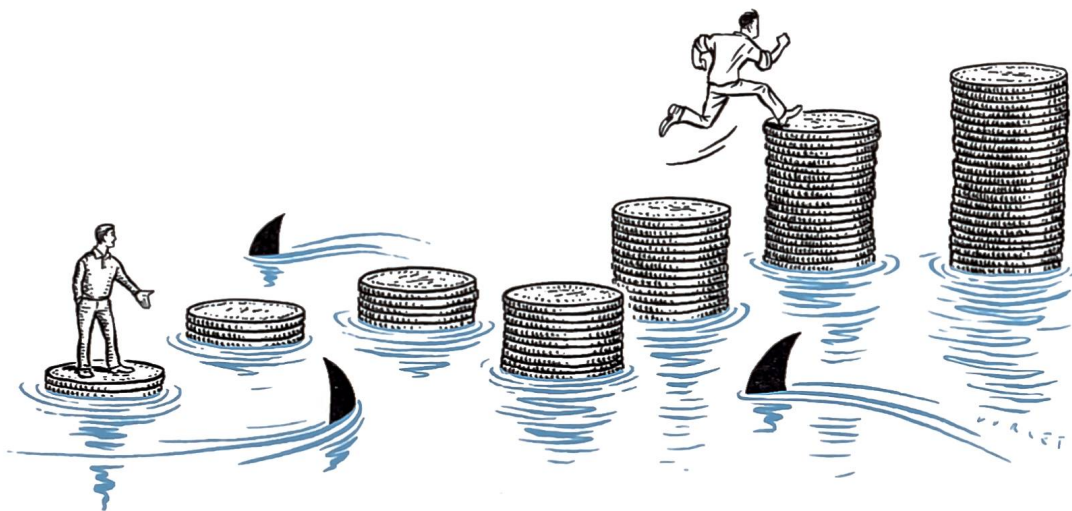
Nella maggior parte dei casi anche l'agenzia può far capo agli stessi prezzi scontati del consumatore a casa. Spesso riesce addirittura a ottenere risparmi supplementari sui costi, verificando e confrontando varianti di viaggio alternative. L'onorario di consulenza da pagare è piuttosto marginale considerando il valore aggiunto (come il risparmio di tempo e fastidi). Un vantaggio notevole delle agenzie di viaggio serie è infine la tutela dei fondi versati dai clienti tramite un fondo di garanzia per i clienti. L'elenco di tutte le agenzie che hanno un fondo di garanzia è consultabile su [srv.ch](http://srv.ch).

Un'intervista a Walter Kunz, direttore della Federazione Svizzera di Viaggi, è disponibile sul blog:  
[panorama-rivista.ch/kunz](http://panorama-rivista.ch/kunz)





# PERCHÈ SI PERDONO OPPORTUNITÀ DI RENDIMENTO



Autore Nicolas Samyn Illustrazione Christophe Vorlet

**«100 franchi valgono molto di più per un mendicante che per un milionario». Questa affermazione, per quanto provocatoria, è comprensibile per la maggior parte delle persone.**

Tuttavia il paragone non è del tutto corretto. Se ci si riflette sopra più attentamente, l'affermazione è addirittura irrazionale. Perché per definizione 100 franchi hanno lo stesso valore (nominale), nel senso di «cosa posso avere per 100 franchi», indipendentemente da chi li possiede o li spende. Per 100 franchi il milionario può acquistare esattamente la stessa quantità di pane, latte o carne che può acquistare il mendicante.

Perché allora questa affermazione è comunque sensata? È una conseguenza di ciò che in gergo si chiama «utilità marginale in calo». Con «utilità» si intende il plusvalore percepito da una persona, il quale rappresenta una valutazione puramente personale. Detta utilità in effetti può variare considerevolmente dal valore effettivo. In fin dei conti nessuno di noi può cibarsi del denaro, pertanto è normale che nel denaro vediamo in primo luogo l'utilità che ne possiamo derivare (generalmente attraverso il consumo).

## PIÙ DENARO, MENO UTILITÀ

100 franchi hanno sì lo stesso controvalore per un mendicante e per un milionario, ma non lo stesso significato. A dif-

ferenza del mendicante, con 100 franchi il milionario non può permettersi niente che già non possieda. Più denaro una persona ha, meno percepisce il plusvalore dato da ogni franco aggiuntivo. Questo modo diverso di valutare la stessa quantità di denaro spiega un altro interessante (anche se altrettanto irrazionale) comportamento.

Questo comportamento particolare si osserva quando occorre prendere delle decisioni in situazioni nelle quali gli utili o le perdite non sono sicuri. Presumiamo che lanciando una moneta (probabilità 50:50) possiate vincere o 20 o 980 franchi, oppure decidere una somma X fissa (ovvero senza rischio). Quanto dovrebbe essere alto tale importo affinché vi decidiate a favore di esso invece di provare a lanciare la moneta?

Il calcolatore razionale direbbe «almeno 500 franchi» ( $0.5 \times 20 + 0.5 \times 980$ ), ma in realtà la maggior parte delle persone accetta somme molto inferiori (per es. 450 franchi). Questa è esattamente la conseguenza della valutazione del denaro precedentemente descritta: l'utilità sicura di 450 franchi ha per noi un valore maggiore rispetto a una probabilità del 50 per cento di ottenere un'utilità di 1'000 franchi. Questo fenomeno si può osservare molto bene nel quiz televisivo «Chi vuol essere milionario?».

La gran parte delle persone preferisce dunque avere un uovo oggi che una gallina domani, o meglio maggior sicurez-





## **I LETTORI CHIEDONO, L'ESPERTO RISPONDE**

***Da quando possiedo delle azioni seguo l'andamento delle borse con molta più attenzione. Ogni minimo sussulto mi innervosisce. Che cosa mi consigliate?***

*In tempi di incertezza sui mercati finanziari la psicologia degli investitori ha un ruolo fondamentale. I sentimenti, però, sono cattivi consiglieri quando si tratta di investimenti.*

*Gli investitori che perseguono la strategia scelta a lungo termine, senza lasciarsi intimorire dalle oscillazioni di breve durata, hanno più successo. Per questo, ancora una volta, occorre consigliare di chiarire accuratamente la propensione al rischio e la capacità di sostenere rischi.*

*Potete tollerare possibili oscillazioni e sopportare una perdita finanziaria? Noi consigliamo ai nostri clienti di diversificare i loro investimenti, proprio come ammonisce il detto: «Non puntare tutto su una carta sola». Possono esimersi dal diversificare solo gli investitori che prendono sempre decisioni d'investimento corrette al 100%. Ma chi ci riesce? E in questo caso non si rischia di cadere nella trappola psicologica della troppa convinzione?*

za piuttosto che il rischio di subire una perdita (o un guadagno inferiore). Questo fenomeno si chiama «avversione al rischio». Sta di fatto che l'investitore razionale nel medio periodo è quello di maggiore successo, poiché l'investitore prudente rinuncia volta per volta a possibili rendimenti, «pagando così la sua avversione al rischio».

Bisognerebbe dunque considerare il rischio degli investimenti in modo obiettivo, poiché generalmente l'investitore tende a rimetterci a livello di rendimento proprio a causa del rischio. Gli investimenti rischiosi in un portafoglio possono potenzialmente addirittura ridurre il rischio. Il motivo di tutto ciò è l'effetto della diversificazione. Gli investimenti privi di rischio (conto di risparmio) non hanno questa caratteristica.

In qualità di investitori dovrete tenere in considerazione il fatto che i vantaggi statistici di un buon portafoglio sono sempre presenti nel medio e lungo termine (proprio come nel caso del nostro gioco di prima, con il quale si possono vincere in media più di 450 franchi solo dopo aver giocato più volte). Inoltre non bisogna dimenticare che una flessione ogni tanto rimane comunque possibile. Anche con una valutazione del rischio razionale corretta, dovrete comunque sempre pensare prima al vostro orizzonte d'investimento e alla vostra capacità di rischio (qual è la perdita che nel breve periodo posso sostenere?).



**Nicolas Samyn**  
responsabile Investment Solutions  
di Raiffeisen Svizzera



# LA FORZA DELLE SCELTE

L'orafo lucernese Peter Stutz ha trovato una soluzione per la successione del suo fiorente laboratorio artigianale. Soluzione che non osava neppure sognare. L'anno prossimo cederà la sua attività e i preparativi procedono a pieno regime.

Autrice Iris Kuhn-Spogat Foto Sava Hlavacek

Quei sentimenti di tristezza e malinconia gli hanno spesso tenuto compagnia al pensiero che un giorno avrebbe dovuto liquidare o vendere la sua attività. «Non era in vista nessun successore, neppure lontanamente», racconta Peter Stutz all'inizio di una breve guida nell'azienda: è proprietario di un negozio e di un atelier di orafo in posizione privilegiata nel cuore di Lucerna. Non è stato lui a fondare l'azienda, ma l'ha ripresa dal proprio maestro, che fu felice di consegnare il lavoro di una vita in mani talentuose. E Stutz a sua volta era fermamente intenzionato a dare all'attività la sua impronta. Da allora sono passati 40 anni. Oggi, nella città delle luci, «Goldschmied Stutz» è considerato uno dei migliori indirizzi cui rivolgersi per gioielli unici fatti a mano.

Frattanto la malinconia nel cuore del 67enne si è del tutto dissolta. Ora vi alberga solo il senso di un nuovo inizio. Infatti Peter Stutz ha finalmente trovato una soluzione per la continuazione della sua attività che impiega quattro collaboratori. Una soluzione sorprendente e che lo rende anche felice: felice perché sarà suo genero ad assumere la successione. Sorprendente perché questi ha preso la decisione spontaneamente, senza avere mai avuto finora niente a che fare con l'arte orafa o con l'imprenditoria. Philippe Kaufmann, di professione meccanico, aveva un posto fisso presso il più grande istituto di ricerca per le scienze naturali e l'ingegneria della Svizzera, il Paul Scherrer Institut, ed era fidanzato con Jasmin, la figlia di Stutz. Nel corso di un viaggio in auto, Peter Stutz gli aveva confidato che l'inevitabile destino del lavoro di una vita lo tormentava.

## FORTUNA NELLA SFORTUNA

Il cruccio dell'anziano ha messo le ali al giovane: «Ho capito subito che avrei voluto diventare il suo successore». Ha parlato molto a lungo, prima con se stesso, poi con Jasmin e infine con Peter Stutz e sua moglie Irene. Tre settimane dopo il menzionato viaggio in macchina, Philippe Kaufmann ha cambiato le sorti della propria vita. Si è licenziato dal proprio lavoro, che amava molto – «avrei potuto immaginare in quel posto il mio futuro senza alcun problema» – per tornare apprendista, a 32 anni. Da allora sono trascorsi quattro anni e mezzo. Nel 2012 ha sposato Jasmin ed è diventato Philippe Stutz: «Ho preso il cognome di mia moglie per chiarire subito che l'azienda rimane in famiglia». Nel giugno di quest'anno ha completato la sua formazione come orafo. La prima metà l'ha svolta presso «Goldschmied Stutz», l'altra presso un orafo di Soletta che «lavora in modo totalmente tradizionale»: «Si è trattato di una scelta consapevole», dice, «volevo sfruttare il tempo per raccogliere la maggiore quantità possibile di esperienze diverse».

## UN GRANDE OSTACOLO FINANZIARIO

Ora *junior* e *senior* preparano la successione, che hanno fissato per il giugno del 2017. Impresa non semplice: «Ci troviamo di fronte ad un grande ostacolo tecnico-finanziario», dice Peter Stutz. Philippe Stutz non ha il denaro per acquistare l'attività dal proprio suocero. E Peter Stutz non può permettersi di passare semplicemente l'azienda al proprio genero: «Qui c'è la maggior parte del nostro patrimonio, mia moglie





*In modo spontaneo e senza sapere assolutamente nulla sull'arte orafa, il genero Philippe ha deciso di assumere la successione dell'azienda di famiglia di Peter Stutz. Prima, però, è stato necessario concludere un tirocinio come orafista...*



*Junior e senior preparano la successione e si trovano davanti ad un grande ostacolo tecnico-finanziario. Perché a Philippe Stutz manca il denaro per comprare l'attività dal proprio suocero, e Peter Stutz non può semplicemente permettersi di lasciargli l'azienda.*

e io abbiamo reinvestito costantemente nell'attività tutto ciò che abbiamo guadagnato». Non avrebbe potuto attuare il proprio modello di business in altro modo: contrariamente a numerose gioiellerie da cui è addirittura circondato sulla Schwanenplatz, Peter Stutz non commercia in gioielli, ma produce personalmente ogni singolo pezzo. I desideri della sua clientela si traducono prima in schizzi, poi in due o tre varianti reali, una delle quali viene venduta e il resto viene immagazzinato e messo in cassaforte. Negli anni si è quindi venuto a creare un grande tesoro di pregevoli gioielli. Philippe Stutz non può acquisire i preziosi, e per la gran parte non lo desidera neppure: «Tengo ciò che mi piace, così avrò una gamma di base, ma naturalmente vorrei creare e vendere soprattutto i miei gioielli», afferma. Peter Stutz annuisce in segno di approvazione. Il suo sguardo dice: chi meglio di me potrebbe comprenderlo? Al riguardo afferma: «Quando all'epoca ho acquistato l'attività, anch'io ho rifatto tutto dall'inizio». Bene. Ma questo non risolve il problema del denaro.

#### QUANDO LO SI VUOLE...

Peter Stutz allora è riuscito a rendersi indipendente grazie ad un prestito di genitori e suoceri: «Dalla banca non ho ricevuto alcun denaro». Questi debiti, interessi compresi, sono stati ripagati già da tempo, così come i crediti bancari richiesti anni fa per la ristrutturazione del locale del negozio. L'azienda è interamente sua. Solo la casa in cui ha sede non appartiene a lui, ma a un'assicurazione. L'edificio è vecchio, il futuro incerto. I due Stutz attualmente stanno negoziando un contratto di locazione fino al 2024. «Sarebbe una buona base di partenza per me», afferma Philippe Stutz. Sarebbe. E poi all'azienda appartiene anche un piccolo negozio di articoli in argento ad appena due passi dal negozio principale.

«Quello lo cederemo», afferma Philippe Stutz, «perciò inizierò a lavorare là il prossimo giugno fino a quando verrà conclusa la svendita».

Svendita? «Liquidieremo il magazzino dei gioielli», dice Peter Stutz, «al momento è l'unica via praticabile». Con la liquidazione l'ostacolo finanziario per Stutz junior dovrebbe venire ridotto a un minimo. «Ci saranno già abbastanza motivi per indebitarsi», afferma il senior, «anche il cambio generazionale dovrà essere visibile, magari con la ristrutturazione del negozio».

#### ... C'È SEMPRE UNA VIA

Con la liquidazione Peter Stutz toglierà del peso dalle spalle del suo successore. Un atto di coraggio: liberarsi con una svendita da 40 anni di creazioni fatte con passione. «Non pensarci e andare avanti», dice Peter Stutz. È l'unica volta nel corso di tutto il colloquio in cui la malinconia traspare oltre le parole. Philippe Stutz: «Quando ho detto che qui avrei continuato io, ti sei liberato da una grande preoccupazione». Peter Stutz: «È vero. Ma se ne è aggiunta un'altra: voglio passarti un'attività sana».

Philippe Stutz ha il tempo per la transizione: con in tasca il suo diploma di orafo fresco di stampa ha quindi preso in affitto una parte di negozio presso un orafo. Qui, durante la settimana, lavora alla creazione di gioielli di sua concezione. I sabati li passerà nel negozio di suo suocero. Per imparare da lui – «qui ci sono tante di quelle conoscenze preziose» – e per aiutarlo ora che ha iniziato a separarsi dal lavoro di una vita e a regolare la sua successione. La percorreranno insieme, l'«unica via possibile».

[goldschmied-stutz.ch](http://goldschmied-stutz.ch)



## INTERVISTA

### **Panorama: Cosa consiglia a chi desidera cedere la propria attività?**

Alex Meyer: Il cedente deve affrontare il tema della successione, possibilmente entro i 50 anni di età. Raiffeisen ha sviluppato un modello di successione a questo scopo.

**Quali garanzie richiede la Banca perché autorizzi un credito ad un successore?** Il successore deve presentare un buon business plan autentico e convincere la Banca che dispone dei requisiti imprenditoriali e della capacità di continuare a gestire con successo l'azienda. Di norma è necessario coprire con fondi propri dal 30 al 50 per cento del fabbisogno finanziario.

### **Quando bisogna rimborsare il credito?**

In generale, il credito va rimborsato nell'arco di cinque-sette anni.

**Quali sono le trappole più frequenti nelle regolamentazioni della successione?** C'è un grande divario tra venditore e acquirente sul prezzo da pagare. Spesso il cedente ha messo il proprio intero patrimonio nell'attività e desidera almeno recuperare questo denaro. La situazione diventa critica nel caso in cui il titolare non disponga di una cassa pensioni o di una previdenza volontaria, perché in quel caso non può fare a meno del provento della vendita.

**Alex Meyer** è consulente Clientela aziendale per la Svizzera centrale ed esperto di soluzioni in materia di successione.



**Importante:** se state pensando alle varie soluzioni di successione aziendale consultate [raiffeisen.ch/successione](http://raiffeisen.ch/successione)







*Dal 2015 Urs P. Gauch è responsabile del Dipartimento Clientela aziendale di Raiffeisen Svizzera ed è membro della Direzione.*



# «LE PMI SVIZZERE SONO IL TOP»

Intervista Anina Torrado Lara Foto Simon Schwyzer

**La piazza lavorativa svizzera è in forma, le imprese svizzere sono sinonimo di qualità, precisione e affidabilità. Urs P. Gauch, responsabile Clientela aziendale, mette però in guardia, invitando a non adagiarsi sugli allori. Solo chi continua incessantemente a svilupparsi può affermarsi nell'odierno contesto di mercato.**

**Panorama: Come valuta lo stato della piazza economica svizzera, signor Gauch?** Urs P. Gauch: L'anno scorso l'economia svizzera è cresciuta, nonostante il franco forte e la situazione difficile in Europa. Le nostre piccole e medie imprese (PMI) sono il top. Ho grande rispetto per gli imprenditori, pieni di coraggio, che hanno investito e creato nuovi posti di lavoro. Ancora una volta si è avuta la prova che le oltre 500'000 PMI, che offrono oltre i due terzi dei posti di lavoro in Svizzera, sono innovative e concorrenziali.

**Alcune nostre PMI riescono a raggiungere il top mondiale. Come fanno?** Una ricetta di successo di molte PMI consiste nello specializzarsi occupando una nicchia e continuando a sviluppare i propri prodotti. Prendiamo ad esempio la Lantal Textiles: si concentra su materiali tessili per mezzi di trasporto pubblici e sviluppa soluzioni globali specifiche per i propri clienti. Così ha inventato un sedile per aerei con imbottitura ad aria che è molto più leggero e che riduce il consumo di carburante.

**Molte PMI devono affrontare la digitalizzazione del loro settore.** Sì, la digitalizzazione è una sfida per tutti. Io penso però che dovrebbe essere vista anche come un'opportunità. Se un ristorante digitalizza l'intero processo, dagli acquisti alle ordinazioni, al conteggio dei salari, alla lunga risparmia tempo e denaro. Grazie alla digitalizzazione vi sono offerte per la semplificazione di molti processi che sono innovative e convenienti.

**Come possono promuovere, le PMI, la propria capacità innovativa?** Gli imprenditori possono spronare i loro collaboratori a provare qualcosa di nuovo, aiutandoli a liberarsi dalla

paura di fallire. Arriverei perfino ad affermare che gli insuccessi sono la base del successo. Secondo Severin Schwan, CEO di Roche, gli insuccessi non solo si devono permettere, ma perfino festeggiare! I collaboratori dispongono di molto sapere che deve essere semplicemente utilizzato bene, ad esempio quando si tratta di ottimizzare una macchina. Sarebbe anche importante che le PMI collaborassero ancora più strettamente con le università e con le scuole universitarie professionali o che usufruissero dei programmi di incentivazione della Confederazione (ad es. CTI). Così acquisiscono un sapere che non hanno in azienda. Oppure possono acquistare con un'azione mirata una start-up innovativa. Mi auguro che le PMI svizzere mostrino più coraggio nel promuovere la crescita e l'innovazione in modo finalizzato tramite acquisizioni, anche al di fuori dei confini nazionali.

**Qual è la sua visione per quanto riguarda la piazza lavorativa svizzera?** Le prestazioni imprenditoriali devono essere promosse e riconosciute. Dalla politica mi aspetto che non proceda a regolamentare ulteriormente il mercato, ma che trovi una risposta adeguata alla mancanza di manodopera specializzata. Molti possessori di know-how sono ingegneri, studiosi e informatici provenienti dall'UE e da stati terzi. Inoltre dobbiamo rafforzare ulteriormente il nostro sistema di formazione professionale duale e investire adeguatamente nell'istruzione, nelle nostre università e scuole universitarie professionali. Vedo un'opportunità anche nell'automatizzazione della produzione, insomma nell'industria 4.0. Da un lato siamo all'avanguardia per quanto riguarda le applicazioni della robotica e dall'altro possiamo automatizzare e rendere più convenienti i processi. La produzione e i posti di lavoro altamente qualificati collegati alla produzione rimangono così in Svizzera.



Lo studio sulla situazione delle PMI viene realizzato ogni anno dall'Istituto di gestione aziendale della FHS San Gallo in collaborazione con Raiffeisen, Helvetia e PwC. [raiffeisen.ch/web/studio](http://raiffeisen.ch/web/studio)





# IDEE PER LA TESTA

La Ligo Electric di Ligornetto esporta oggi in tutto il mondo il proprio marchio Valera grazie ad una produzione altamente tecnologica di asciugacapelli ed altri apparecchi per la cura della chioma.

Autrice **Lorenza Storni** Foto **Claudio Bader**

C'è chi sostiene, e sono in tanti, che elettrodomestici e apparecchi casalinghi in genere non durino più come una volta. Provate a dirlo a Flavio e Claudio Soresina! I due fratelli, nonché titolari e direttori dell'azienda di famiglia Ligo Electric, l'anno scorso si sono portati a casa il premio «Plus X Award» grazie alle performance dello «SwissPower4ever», un asciugacapelli altamente tecnologico e munito di un motore «che dura in eterno», precisa con orgoglio Flavio Soresina.

Ne è passata di acqua nel Lavaggio – il torrente che scorre accanto alla fabbrica di Ligornetto – dal lontano 1955, anno in cui Gustavo Soresina, presidente aziendale e padre degli attuali direttori, aprì la sua piccola impresa nel seminterrato di una casa di cortile di Milano ed iniziò a produrre asciugacapelli e altri piccoli elettrodomestici. Ben presto cominciò pure a collaborare con marchi famosi. Nel 1979 la famiglia Soresina decise di trasferire la società in Svizzera. Ed è a Ligornetto, in zona Valera, che trovò il terreno ideale per costruire la propria fabbrica. Oggi la Ligo Electric ha una superficie totale di 3'600 mq, impiega circa 80 collaboratori, produce annualmente 1,5 milioni di asciugacapelli, esporta

in 80 Paesi del mondo, ha una rappresentanza a Dubai e l'80 per cento del fatturato è produzione svizzera.

## NASCE IL MARCHIO VALERA

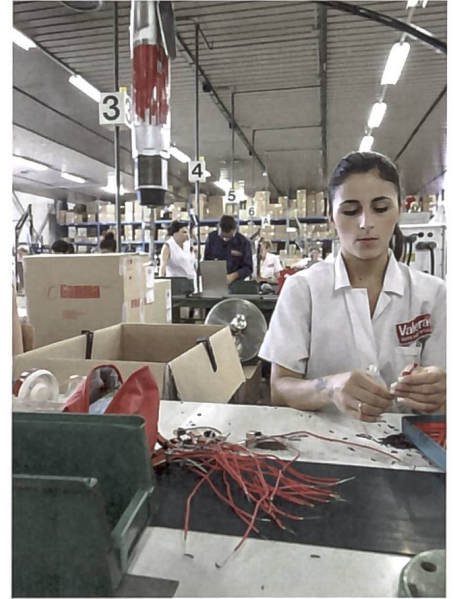
Ma per affermarsi sui mercati internazionali e profilarsi c'è voluto coraggio e determinazione. Negli anni '80 l'azienda, per fronteggiare la concorrenza asiatica sempre più spietata, decise di specializzarsi soprattutto nella produzione di asciugacapelli. In quegli anni viene presa anche un'altra importante decisione: smettere di produrre per terzi e lanciare il proprio brand. «Nel 1990 nasce così il nostro marchio Valera. Eravamo convinti che il «made in Switzerland» fosse l'idea vincente», ricorda Flavio Soresina. E lo è stata.

Oggi Valera è considerato nel mondo intero lo specialista degli apparecchi professionali per la cura dei capelli. Il marchio è sinonimo di qualità, affidabilità, esclusività, competenza, rispetto per l'ambiente e la salute. Il 90 per cento della produzione è riservata agli asciugacapelli, ma la Ligo Electric produce anche piastre, ferri, spazzole, tagliacapelli, apparecchi per manicure e pedicure, specchi ingranditori. In-



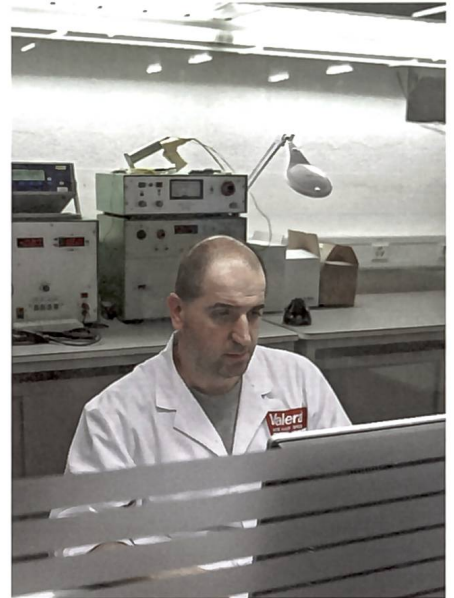






*«Nonostante la gestione digitale e l'alta tecnologia applicata, non possiamo rinunciare all'importante forza lavoro. Vi sono collaboratrici che sono con noi da oltre 30 anni»*

*Flavio e Claudio Soresina  
(foto sotto)*





somma il catalogo Valera offre prodotti per tutti i gusti e per diversi ambiti: dal settore professional (50 percento della produzione) a quello consumer (30 percento) all'hospitality (20 percento). «Per dare una cifra – sottolinea Claudio Soresina – possiamo affermare che negli alberghi del mondo intero si trovano circa 3 milioni di asciugacapelli Valera». E ogni anno sono oltre 250'000 le camere d'hotel che vengono attrezzate con i phon di Ligornetto. Dalle Mauritius a Dubai, da Abu Dhabi a Pechino, il brand Valera con la bandiera svizzera è ospite gradito.

### MANI SAPIENTI E PROTOTIPI

L'azienda di Ligornetto – che raccoglie sotto lo stesso tetto produzione, laboratorio tecnico e i reparti commerciale-vendite, marketing, ricerca e sviluppo e amministrazione-contabilità – nonostante la gestione interamente digitale della produzione e l'alta tecnologia applicata, non può rinunciare all'importante forza lavoro. Nell'area produttiva dell'azienda, si trovano ancora le classiche catene di montaggio. Qui le mani sapienti, agili, veloci ed allenate di tante donne assemblano i vari componenti. «Abbiamo collaboratrici molto fedeli, alcune lavorano con noi da oltre 30 anni», precisa Flavio Soresina. A titolo di esempio il giorno della nostra visita, su una sola linea di produzione dalle 11.38 alle 17.03 sono stati assemblati 630 pezzi. Quotidianamente e con tutte le linee di produzione in attività, si raggiungono i 6'500 pezzi finiti. Perché queste operaie sono garanzia di precisione e affidabilità che, unitamente alla tecnologia avanzata e all'esclusività della produzione, rendono gli apparecchi Valera altamente performanti. «La tecnologia che noi applichiamo definisce le prestazioni di un asciugacapelli. Questi ultimi sono studiati per un flusso di aria ottimizzato (quindi un tempo di asciugatura ridotto), per valori bassi di rumore e peso. Utilizziamo solo componenti di altissima qualità (per esempio resistenze ad onda) che assicurano affidabilità e durevolezza», spiega Claudio Soresina. E aggiunge: «Da 2 anni abbiamo una stampante 3D per realizzare internamente i prototipi. Oltre ai risparmi significativi di tempo e costi nel processo della prototipazione, la stampante 3D ci permette il controllo completo e l'ottimizzazione dello sviluppo dei prodotti». E pensare che ancora fino alla fine degli anni '70, nella zona di Milano e Ivrea, bravi artigiani producevano per la Ligo Electric i prototipi in legno. «Sembra preistoria», commenta Flavio Soresina.

### INNOVAZIONE, DESIGN E SUCCESSO

Oggi Valera propone continuamente soluzioni innovative per il mercato professionale: ad esempio Rotocord (un dispositivo anti-attorcigliamento del filo) e Touch me (la bocchetta dell'asciugacapelli che non si surriscalda) sono componenti brevettate, nate dalla cooperazione dell'azienda con parrucchieri e stilisti: «Sentiamo le loro esigenze e cerchiamo di trovare le migliori soluzioni per rendere il lavoro degli specialisti più ergonomico e professionale. Queste soluzioni vengono poi applicate anche agli apparecchi destinati al settore consumer. Infatti, ciò che caratterizza i prodotti del marchio

Valera anche per il settore dei beni di largo consumo è proprio la professionalità. Un altro aspetto molto importante per la nostra azienda è il design. Perciò l'ergonomia e la maneggevolezza, oltre alla bellezza e alla conformità con «lo stile Valera» sono elementi fondamentali quando si definisce il design di un apparecchio», puntualizza Claudio Soresina. Un'occhiata all'esposizione nello showroom dell'azienda, chiarisce bene il concetto. Qui predomina il colore rosso, che è anche quello aziendale e che ricorda, ovviamente, la tinta della bandiera svizzera. Ma anche apparecchi, bianchi, neri e grigi, sono in bella mostra sugli scaffali. Uno su tutti, rosso ovviamente, ha il privilegio di stare in bacheca: l'asciugacapelli «Swiss Power4ever», colui che si è conquistato il più importante premio al mondo per l'innovazione (settore tecnologia, sport e lifestyle) e fiore all'occhiello della Ligo. Ma cosa sta dietro al suo successo? Risponde Flavio Soresina: «Ci stanno tre anni di ricerca e sviluppo qui in azienda. Grazie al suo motore brevettato e all'esclusiva tecnologia, questo asciugacapelli è estremamente potente (il tempo di asciugatura si riduce fino al 50 percento), ha una durata praticamente infinita (10'000 ore) ed è estremamente silenzioso. In più, il motore brushless impedisce le emissioni di polvere di carbone. A convincere la giuria del Plus X Award, oltre a queste qualità, hanno contribuito l'elegante design e la grande praticità d'uso: ergonomia e accessori esclusivi, quali Rotocord e Touch me». Tutto questo, ovviamente, ha un prezzo! 249 franchi se si desidera acquistare il top della gamma, ma gli asciugacapelli Valera si trovano già a partire da 49 franchi.

### SOSTENIBILITÀ AZIENDALE

Per Valera offrire apparecchi per la cura dei capelli di alta qualità, dedicati alla bellezza, significa anche rispettare al massimo un'altra bellezza, quella della natura. Per questo motivo l'azienda produce i suoi apparecchi impegnandosi per dare un contributo positivo allo sviluppo sostenibile nel rispetto ambientale. Al centro dell'impegno ecologico Valera pone l'ottimizzazione degli asciugacapelli in termini di risparmio energetico e di durata. «Per quanto riguarda il risparmio energetico, tutti i nostri prodotti sono conformi alla direttiva per la progettazione ecocompatibile. Per quanto riguarda invece la durata, Valera segue la strategia contraria alla cosiddetta «obsolescenza programmata», eseguendo costanti life test sui componenti più soggetti all'usura. Grazie alla sofisticata dotazione tecnica e alla qualità comprovata, i nostri asciugacapelli vantano dunque un'esistenza particolarmente lunga. Tutti i prodotti «swiss made» di Valera sono inoltre realizzati con il 95 percento di materiali riciclabili e non contengono sostanze nocive», afferma ancora Claudio Soresina.

Insomma i titolari della Ligo Electric guardano al futuro con ottimismo convinti che il marchio «made in Switzerland» sia la carta migliore per garantire alla sessantenne azienda una lunga vita. Del resto, sembra proprio che i fatti diano loro ragione!



## PACCHETTO COMPLETO PER ASSOCIAZIONI



Società ginnica del 1897. © Archivio fotografico online ETH

**Raiffeisen offre alle associazioni una soluzione semplice e conveniente per svolgere le proprie operazioni.**

Essa comprende un conto per associazioni, un conto di risparmio, una carta di conto e l'e-banking. Raiffeisen concede uno sconto del 25% sul software per associazioni ClubDesk. Esso permette di gestire indirizzi dei membri, appuntamenti e documenti, emettere fatture, tenere la contabilità o curare il sito web. [raiffeisen.ch/pacchettoassociazioni](http://raiffeisen.ch/pacchettoassociazioni)

### APERTURA DEL CIR AARAU OVEST

È arrivata la nuova piattaforma sulla quale imprenditrici e imprenditori potranno scambiarsi informazioni da pari a pari. Il 17 agosto è stata aperta la terza sede CIR a Oberentfelden (Argovia). Il Centro Imprenditoriale Raiffeisen CIR Aarau Ovest è diretto da Daniel Gloor. Su [ruz.ch](http://ruz.ch) potete trovare alcune impressioni dell'inaugurazione.



### IMPEGNO CULTURALE DI NOTENSTEIN LA ROCHE BANCA PRIVATA

Notenstein La Roche Banca Privata sarà lo sponsor principale del Baloise Session di Basilea, il piccolo ma raffinato festival musicale che si svolgerà dal 21 ottobre al 10 novembre in un'atmosfera da club unica. Sul palcoscenico si esibiscono tradizionalmente i big del mondo musicale, come è già stato il caso per Elton John, Grace Jones, Iggy Pop e Jamiroquai. Informazioni e biglietti su [baloisesession.ch](http://baloisesession.ch).

## LA BANCA VIRTUALE



**In una società mobile aumentano le esigenze nei confronti di una banca. Per le Banche Raiffeisen Mischabel-Matterhorn, Lungern e Burgdorf il contatto virtuale con i clienti è all'ordine del giorno.**

Presso la Banca Raiffeisen Mischabel-Matterhorn (vedi la foto) chi ha bisogno di consulenza al di fuori degli orari di apertura della Banca comunica con un consulente tramite videoconferenza. Il direttore Karlheinz Fux afferma che l'offerta attira soprattutto la clientela maschile giovane e i proprietari di case di vacanza. «Abbiamo constatato che i nostri clienti apprezzano molto la teleconsulenza al di fuori degli orari di apertura. Per questo utilizziamo i canali digitali, senza perdere il contatto personale con i clienti.»

### AGENZIA DIGITALE

Per rispondere alle nuove esigenze della clientela le Banche Raiffeisen offrono molte possibilità per entrare in contatto con loro. L'esempio più recente: a Lungern per i clienti c'è una zona 24 h con un terminale di consulenza. Tramite video-chat negli orari di ufficio si conduce un colloquio personale di consulenza da una delle altre cinque agenzie. Per i temi riservati c'è una saletta separata con monitor, scanner e stampante, nella quale si stipulano perfino contratti giuridicamente validi. Oliver Britschgi, direttore della Banca Raiffeisen Obvaldo, crede nell'agenzia digitale: «Con questa soluzione rafforziamo la nostra presenza rispetto al passato e anche l'offerta di servizi a Lungern». In passato, infatti, l'agenzia era aperta solo il venerdì. Un progetto simile è in corso da parecchio tempo presso la Banca Raiffeisen Burgdorf, dove all'accoglienza c'è un'addetta virtuale che saluta i clienti. (sb)



*Chi ha bisogno di consulenza al di fuori degli orari di apertura della Banca comunica con un consulente tramite videoconferenza.*



# POKÉTMONEY

Nell'estate 2016 alla nuova specie che vive con lo sguardo fisso sul cellulare e per la quale in alcuni luoghi vengono già installati semafori a terra\*, è stato regalato un ulteriore campo d'azione: la ricerca di Pokémon. Il gioco ha un evidente potenziale di dipendenza.

Autore **Martin Neff** Illustrazioni **Sonja Studer**

Sul mercato finanziario l'hype riguardo al gioco Pokémon è sfumato con relativa rapidità. All'andamento esplosivo dell'azione Nintendo dopo il lancio di Pokémon Go ha fatto seguito il crollo repentino. Tipico del mercato finanziario che solo in un secondo momento si è chiesto se con questo gioco Nintendo guadagnasse denaro e quanto. Ora sembra piuttosto che si tratti di paghetta («Pokétmoney»), niente di più. L'hype riguardo a Pokémon nel resto del mondo sembra tuttavia volatilizzarsi meno velocemente.

Sfortunatamente proprio vicino alla finestra della mia camera da letto si trova un covo Pokémon. Probabilmente questa non è la definizione corretta, comunque un numero infinito di giovani e meno giovani si aggira qui ad ogni ora del giorno e della notte a caccia di piccole creature virtuali. Non che ciò mi disturbi più di tanto, tuttavia, evidentemente, dei vicini si sono lamentati perché il tutto non sempre si svolge in modo silenzioso. Anche la polizia è già arrivata sul posto. Dietro mia domanda, gli ufficiali di servizio mi hanno confermato che non si tratta di un caso unico. Resta solo da sperare che di tutto questo «delirio Pokémon» non ne risenta la sicurezza della popolazione.

Stando alle notizie in merito sui media, questo hype sembra effettivamente mettere in ombra tutto quello che fino ad ora ci era giunto dal mondo virtuale. Ed esso ha senza dubbio dimensioni economiche. Molti, dietro a questo hype, fiutano un grande affare. Intanto schiere di cacciatrici e cacciatori di Pokémon mentalmente assenti sono vittime di incidenti. Ciò aumenta la produzione economica, poiché qualcuno dovrà pur rimettere in sesto le vittime. Nel frattempo ci sono addirittura assicurazioni contro gli infortuni per giocatori di Pokémon.

I più astuti allenano i Pokémon di altri giocatori, poiché l'allenamento, così mi è stato detto, richiede alcuni chilometri di marcia a piedi. Mettono quindi i loro cellulari nello zaino e via. Proprio così, ci sono persone che pagano per questo

e quindi ciò non è una reale creazione di valore economico solo di nome, ma anche di fatto, poiché alla fine l'allenatore di Pokémon guadagna denaro vero non virtuale.

Chi volesse entrare nel gioco da subito a un livello più alto, può acquistarlo su Ebay. Certo ciò non è del tutto legale, ma è il cliente a dirigere il commercio e, evidentemente, esiste una domanda. Il Museo dell'Olocausto di New York ha dovuto proibire il gioco, nei cimiteri le anime non trovano più pace poiché dappertutto luccicano display di forsennati alla ricerca di mostri virtuali, in Indonesia il ministro di gabinetto trova diversi Pokémon nel Palazzo presidenziale, il che forse metterà presto in allerta i servizi segreti. Volete altri esempi?

Per il momento può bastare e lascio al lettore trarre le conclusioni. Ancora solo questo: secondo mio figlio maggiore, Pokémon Go è una cosa sana. Prima, infatti, avrebbe per lo più giocato con i propri amici tra le quattro mura, con aria viziata e al buio. Oggi invece stanno molto più all'aperto di prima e hanno anche scoperto una piccola parte del mondo reale (?).

E siccome il tema di questo Panorama è «regolare le ultime volontà», non c'è modo migliore di chiudere questa rubrica, se non con le parole del cantante tedesco Tim Bendzko: «Presto, non mi resta che salvare il mondo».

\* vedi edizione di giugno



**Martin Neff**, economista capo di Raiffeisen Svizzera



# MAISON GILLIARD, UN'AZIENDA VINICOLA AUTENTICA

Se dovessimo scegliere una sola parola per esprimere l'essenza della Maison Gilliard, la più appropriata sarebbe «tradizione».

Nel 1885, Edmond Gilliard, padre fondatore della celebre casa vinicola, lasciò il canton Vaud, di cui era originario, per creare a Sion, nel cuore del Vallese, una cantina vinicola. Molto presto furono prodotti i primi *cru* che avrebbero conferito notorietà alla Maison Gilliard. La «Dôle des Monts» nacque nel 1885, seguita nel 1921 dal noto «Fendant Les Murrettes». Più tardi, altri vini rinomati si sono aggiunti, arricchendo queste pregiate selezioni.

Varie generazioni si sono successe, continuando a valorizzare questo patrimonio che coniuga qualità ed esclusività. Dal 2016, la Maison Gilliard si è dotata di una nuova identità, in perfetta armonia con la sua illustre tradizione. Il nuovo logo – sobrio, elegante e contemporaneo – è accompagnato da immagini suggestive che traggono la loro forza dal cuore della natura. Questo cambiamento permette di affermare i valori di autenticità, qualità e trasparenza che incarnano lo spirito della Maison.

## POSSEDIMENTI ECCEZIONALI

I vigneti della Maison Gilliard, immersi nella maestosa valle del Rodano, arroccati a mezza costa e orientati verso sud, si estendono su una superficie di oltre 50 ettari, costituendo un mosaico di terrazze ai lati delle colline e delle montagne di Sion. Tale posizione situata tra i 550 e i 680 metri di altitudine, favorisce la perfetta maturazione delle uve.

Queste aree coltivate e privilegiate hanno nomi ricchi di storia, quali «Clos du Brûle-Fer» o «Clos du Mont», senza ovviamente dimenticare il famoso «Clos de Cochetta». Quest'ultimo arroccato su muri a secco che possono raggiungere la ragguardevole altezza di 20 metri è raggiungibile attraverso un tunnel segreto di oltre 60 metri di lunghezza, che ne costituisce la porta d'ingresso: al visitatore, dopo averlo attraversato a capo chino per la sua limitata altezza, viene regalata una vista panoramica mozzafiato sulla città di Sion e sulle cime circostanti.

## CONTROLLO COMPLETO DELLA CATENA DEL VALORE

Hansueli Pfenninger, enologo d'eccezione è circondato, sia nelle vigne che in cantina, da un team di professionisti

appassionati. La tracciabilità e la qualità di ciascun vino, presso la Maison Gilliard, sono la conseguenza di continui e rigorosi controlli nel ciclo produttivo: non c'è spazio per il compromesso! La prova, ne sono le numerose medaglie vinte ai concorsi nazionali ed internazionali, nonché la fedeltà di un'esigente clientela.

## UN'AMPIA VARIETÀ

Suddivisi in cinque gamme differenti, la Maison Gilliard offre un assortimento di oltre 50 etichette, che sapranno deliziare il palato e rispondere alle aspettative di ciascun cliente.

**1. Les Classiques:** i vini storici della Maison Gilliard. Marchi leggendari dal 1885.

**2. Les Perlines:** dimostrano chiaramente la loro unicità, dando risalto ai semi dell'uva e all'aroma dominante che pervade ogni gamma.

**3. Les Sélections:** queste specialità esprimono tutta la diversità dei vitigni del Vallese. La loro vinificazione tradizionale in vasca di acciaio inox esalta il gusto del frutto.

**4. Les Tonneliers:** questi vini vantano i pregi di una lenta vinificazione in botti di rovere.

**5. Les Grands Murs:** come indica il loro nome, i vini «Grands Murs» riflettono l'eccezionale paesaggio viticolo che contraddistingue la Maison Gilliard. Con il loro gusto inconfondibile, rendono omaggio all'autenticità del loro *terroir* originario.







Nel cuore del Vallese



Dal 1885



Clos de Cochetta



Completa padronanza della catena dei valori

### UN'ACCOGLIENZA SU MISURA

Un'enoteca aperta dal lunedì al sabato offre la possibilità a tutti i visitatori di conoscere i vini della Maison Gilliard. Per chi volesse scoprire l'universo della Maison Gilliard, è possibile prenotare una visita con degustazione e pasto. Nella bella stagione, i visitatori sono accolti sulla terrazza del «Clos de Cochetta» nel cuore di uno straordinario possedimento, dove è possibile degustare i vini in una cornice intima e raffinata. I sotterranei della Maison Gilliard celano inoltre veri e propri gioielli. La barricaia, il *carnotzet* (wine bar) e la sala delle botti... tutto è pensato per accogliere i visitatori in gruppi da 8 a 80 persone.

## OFFERTA SPECIALE

### DÔLE DES MONTS FENDANT LES MURETTES



SCONTO DEL  
**20%**  
SPEDIZIONE  
GRATUITA

Ordinazioni per telefono al numero 027 329 89 29 o sul sito [www.gilliard.ch](http://www.gilliard.ch) con il codice promozionale "panorama16"



**MAISON  
GILLIARD**

**MAISON GILLIARD**  
Rue de Loèche 70, 1950 Sion  
[maion@gilliard.ch](mailto:maion@gilliard.ch)  
027 329 89 29



Una zona barbecue, un piccolo spazio per cucinare e acqua corrente: una casa estiva di vacanza in Vallemaggia non ha bisogno di altro. Le mura di pietra vecchie di 200 anni nascondono una modernissima architettura in cemento armato e un arredamento purista.

Autore Patrick Ilg Foto Claudio Bader, Kin Artos

#### IL COSTRUTTORE

«Questa casa mi sta molto a cuore, anche se la costruzione è stata veramente molto difficile: durante la gettata del cemento abbiamo dovuto fare quasi l'impossibile, ogni dettaglio contava. Anche il trasporto dei materiali con l'elicottero è stato avventuroso. Una volta ho addirittura dovuto dare istruzioni al pilota senza radio».



David Geyer  
muratore del cliente, Burg

#### IL FINANZIATORE

«Da un progetto comune risalente a 13 anni fa continuo a seguire la carriera di Daniel Buchner. È stato fantastico che si sia rivolto a noi con una nuova iniziativa. Per il finanziamento della sua casa di vacanza in Ticino abbiamo collaborato con la Raiffeisen Vallemaggia, poiché essendo una Banca locale poteva fare una valutazione migliore».



Dominik Waeckerlin  
viceresponsabile Clientela ipotecaria  
Banca Raiffeisen Basilea



## L'ARCHITETTO E PROPRIETARIO

*«Per caso ho scoperto questa casa durante un viaggio d'affari. Era disabitata da 50 anni, il tetto era marcio e bucato. La ristrutturazione ha richiesto molto tempo. Avevamo alcune esigenze, però non volevamo cambiare completamente l'aspetto della casa. Gli abitanti conducevano qui una vita molto modesta e noi volevamo tenerne conto. Abbiamo rinunciato addirittura all'isolamento termico e la utilizziamo solo come casa estiva».*



Daniel Buchner  
Buchner Bründler Architekten, Basilea



## LISTA DI CONTROLLO RAIFFEISEN PER LA CASA DI VACANZA

- Se per l'acquisto di una casa di vacanza è necessario accendere un credito, viene analizzata sempre l'intera situazione finanziaria. Si tiene conto dei crediti in essere, anche se questi vengono gestiti presso un'altra banca.
- Non dimenticate le spese per il mantenimento. Come regola generale, vale che per le spese accessorie e il mantenimento occorre calcolare all'anno l'un per cento del valore venale.
- Le imposte sugli immobili vengono versate sempre a livello locale. Dovete quindi pagare le imposte anche nel cantone nel quale avete il vostro domicilio per le vacanze.
- I requisiti assicurativi per gli immobili in Svizzera variano da cantone a cantone. In certi cantoni vigono assicurazioni obbligatorie, in altri no. Si consiglia tuttavia, anche in questo caso, di coprire complessivamente tutti i rischi.
- Le vecchie case di vacanza, come i rustici o i rifugi alpini spesso sono tutelati e si trovano al di fuori della zona edificabile. Prima dell'acquisto informatevi esattamente sulla situazione giuridica. Nella maggior parte dei casi, non si può abitare per tutto l'anno nelle case al di fuori della zona edificabile.
- Da quando è entrata in vigore l'Ordinanza sulle abitazioni secondarie, il 1° gennaio 2013, un acquirente deve verificare presso il comune se sussistono delle limitazioni in merito all'utilizzo.
- Avete scoperto un immobile vuoto, che vi interessa? Il comune può individuare il proprietario.



Come si arriva ad una casa di vacanza così particolare?  
Scopritelo nell'intervista a Daniel Buchner:  
[panorama-rivista.ch/casa-mia](http://panorama-rivista.ch/casa-mia)

Come sono gli interni della casa?  
Le immagini su [bbarc.ch/linescio.swf](http://bbarc.ch/linescio.swf)



BACKSTAGE

# IL CUORE DELL'FC THUN

*Cordelia Kunz concede a Panorama uno sguardo esclusivo negli spogliatoi della magnifica Stockhorn Arena di Thun. È lei la responsabile del materiale dell'FC Thun, club della Raiffeisen Super League. Acquista e gestisce capi d'abbigliamento e materiale per i training e lava l'equipaggiamento usato per le partite e gli allenamenti. I suoi ragazzi devono pulire personalmente solo le scarpe.*

*Autore Pius Schärli Foto Simon Schwyzer*



Non lo è solo di nome, ma anche di fatto: Cordelia (dal lat.: «che ha cuore») è il cuore dell'FC Thun, squadra di Super League dell'Oberland Bernese. I giocatori adorano questa biondina sempre allegra e lei ama loro, che considera un po' come i suoi figli grandi. Da quattro anni, l'ex direttrice dell'Hotel *Belle Epoque* di Berna, ricopre la carica di responsabile del materiale della prima squadra e delle undici compagini giovanili. Con ben 350 giocatori non è la sola ad essere messa a dura prova, lo sono anche le due grandi lavatrici industriali: ci vogliono fino a otto ore per rimuovere le macchie di erba dalle magliette bianche dei calciatori. Gli indumenti vengono poi sistemati nello spogliatoio, uno sopra all'altro, sempre nello stesso ordine: calzoncini, pantaloncini, biancheria intima, sottogiacca a maniche corte e lunghe, maglietta ufficiale per le partite, maglioni, 2ª maglietta. Il tutto fornito da Nike.

Di regola nulla può rovinare il buonumore di Cordelia Kunz, ad eccezione di una sconfitta dell'FC Thun. Infatti, ciò che più desidera è poter rivedere l'FC Thun partecipare all'Europa League. Se ciò non accadrà non sarà certo per mancanza d'impegno da parte sua. Nell'intervista su [panorama-rivista.ch/superleague](http://panorama-rivista.ch/superleague) scoprite quali progetti insegue con l'FC Thun.



**Venite anche voi nel backstage con noi!**  
In palio un pacchetto VIP per due persone nella VIP Lounge della vostra squadra del cuore della Super League. Scrivete a [backstage@raiffeisen.ch](mailto:backstage@raiffeisen.ch) (termine ultimo di partecipazione: 31 ottobre 2016).



# DA UN SECOLO SI RISPARMIA RACCOGLIENDO PUNTI



*E voi pensavate che Cumulus & Co. fossero una novità? Niente affatto: i punti si collezionano ormai da 100 anni.*

**Autore Pius Schärli**

I programmi di fidelizzazione come MemberPlus di Raiffeisen, Supercard (Coop), Cumulus (Migros) o Miles & More (Swiss) fanno oggi parte del marketing di molte aziende di successo. Tuttavia l'idea della fidelizzazione e della cura del cliente non è così nuova. Infatti le Banche Raiffeisen emettevano carte di risparmio già quasi 100 anni fa.

Per una volta non siamo stati noi svizzeri a inventarle, bensì la britannica «Penny Savings Bank», fondata nel 1890 a Birmingham dal parroco William Reuben Pettiford. La sua idea è poi stata ripresa dalle casse di risparmio in Germania, che hanno creato le «Pfennigsparkassen», amministrare per lo più a titolo onorifico da un insegnante del posto. Singole «Pfennigsparkasse» sono sorte inoltre dalle «Armenkasse» o associazioni di aiuto ai poveri.

L'obiettivo era quello di promuovere il risparmio già nei bambini, di incentivare l'attività di risparmio e il sistema del piccolo risparmio. L'idea era estremamente semplice, come dimostra la carta di risparmio della Banca Raiffeisen Aesch-Pfeffingen: si acquistavano marche di risparmio da dieci centesimi l'una e si incollavano su un foglio. Quando la carta era piena, veniva consegnata al cassiere della cassa di risparmio che confermava il versamento nel libretto.

La morale della storia? Pensa alla previdenza in gioventù, così non avrai pensieri in vecchiaia. Le carte di risparmio

non erano solamente legate al concetto di risparmio; erano anche un contributo alla previdenza personale, nota bene, in un'epoca in cui ancora non esistevano l'AVS e le casse pensioni. Il monito presente sulla carta di risparmio, di non spendere denaro sin dalla gioventù per cose superflue, oggi non trova più spazio in nessuna impresa moderna.

Le carte di risparmio non sono più a disposizione degli adulti nelle banche, ma vengono impiegate coi bambini. Alcune Banche Raiffeisen distribuiscono ancora carte di risparmio «Sumsi» per giovani clienti di età massima di 12 anni. Quindi, questa idea assolutamente lodevole continua a vivere, anche nell'era digitale.



**Avete delle foto storiche su Raiffeisen?** Nella nostra serie «Una volta» raccontiamo momenti del passato dei 117 anni di storia di Raiffeisen. Se anche voi possedete vecchie foto interessanti della vostra Banca Raiffeisen di paese, allora contattateci: [panorama@raiffeisen.ch](mailto:panorama@raiffeisen.ch)



# GENERAZIONE Y

Contanti o carte di credito? Io prediligo i contanti, per il semplice fatto che in questo modo ho sempre sotto controllo le mie finanze, proprio in senso fisico. Tuttavia, il mio salario viene versato su un apposito conto presso la Posta, conto che ho aperto a sedici anni nel momento in cui ho iniziato a lavorare. Diciamo che le carte di credito hanno la prerogativa di «custodire» i tuoi soldi senza farti vedere ed è quello che purtroppo (o per fortuna) mi serve se voglio iniziare a risparmiare qualcosa. Mi piace pensare di avere un gruzzolo da qualche parte (anche se fisicamente non saprei indicare il luogo), che cerco di non far diminuire troppo.

Non è sempre stato così però inizialmente, i «miei» risparmi venivano custoditi in un classico salvadanoio – quello a forma di gufo dell'UBS – in cui regolarmente i miei genitori inserivano qualcosa ogni settimana e a cui si aggiungevano i famosi cinque franchi che mio nonno dava a me e a mio fratello quando andavamo a trovarlo. E qui ci si chiederà dunque quanto l'incentivo economico abbia influito sulla nostra condotta di nipoti modello. Ogni tanto, il gufo veniva svuotato e i soldi versati su un conto in banca, a cui ho potuto accedere soltanto dopo essere diventata maggiorenne. Da quel momento, infatti, ho avuto una carta di credito: una Maestro, che comprendeva tutti i risparmi che i miei familiari mi avevano lasciato per il futuro, per gli studi, per le spese impreviste e per le emergenze... Va da sé, ed ovviamente non sono l'unica, che sono soggetta ad alcune condizioni, come ad esempio un tetto di prelievo massimo mensile e giornaliero. Inizialmente mi ha infastidito che qualcuno, ovvero mio padre, avesse deciso di limitarmi, ma poi ho capito che mi conosce fin troppo bene, sebbene io non sia così senza controllo come sembra. Dopotut-

to, sono i risparmi che lui e mia madre hanno faticosamente messo insieme in quasi un ventennio e immagino che l'idea sia quella di farli durare altrettanto tempo. In ogni caso con il mio salario talvolta non riesco a coprire tutte le spese e sono quindi costretta a dar fondo al «conto emergenze». Per noi ragazzi, infatti, non è sempre facile conciliare gli studi, il lavoro part-time e il tempo libero, facendo quadrare i conti.

In questo periodo di magra ho messo in atto una strategia: la tattica di risparmio è quella del borsello vuoto, in modo da dover per forza prelevare – e dunque riflettere su quello che sto comprando – nel caso non si potesse pagare direttamente con la carta di credito. Ma mi è comunque già capitato di dover chiedere un prestito a chi era con me in quel momento o semplicemente rinunciare al pagamento per mancanza di un terminale per le carte, dunque ho constatato a mie spese – ed è proprio il caso di dirlo – che non è sempre la strategia migliore. Per gli acquisti di tutti i giorni e per comodità, tendo a utilizzare quasi sempre la Postcard, anche perché lì ci sono i soldi che ho guadagnato io, men-

tre all'estero e per i rari pagamenti che faccio online, mi sono procurata un'altra carta (e fanno tre) tramite la Posta. Con questa carta – una Maestro – ho anche la possibilità di spostare il denaro da un conto all'altro, direttamente da casa tramite e-banking.

Mi sembra che il pagamento con carte di credito stia prendendo sempre più piede, ma non penso sostituirà mai del tutto i contanti. Qualche tempo fa mia nonna, ad esempio, ha ricevuto per la prima volta nella sua vita una Postcard su cui «trova» la sua pensione ogni mese, ma ancora adesso non riesce a fidarsi totalmente di questo sistema: lei vorrebbe ricevere fisicamente e avere con sé tutto il denaro, in modo da gestire materialmente le spese. Non è facile per gli anziani di oggi districarsi nella giungla delle carte di plastica e dei pagamenti virtuali. Per molti l'e-banking è ancora un grande mistero, figuriamoci spiegar loro cos'è la moneta bitcoin! A dire il vero sembra una cosa strana anche a me... Sarò all'antica, ma banconote e monete – e i nuovi cinquanta franchi sono davvero belli – a me piacciono più della plastica e del virtuale.

*Tra strategie di risparmio  
e conti da pagare*




L'autrice di questo testo si chiama **Cassandra Cappelletti** (23 anni). Dal numero scorso cura questa rubrica sul tema denaro dal punto di vista della «generazione Y». Cassandra è studentessa all'USI di Lugano, redattrice del giornale studentesco indipendente «Universo» e blogger per AGC Coaching.

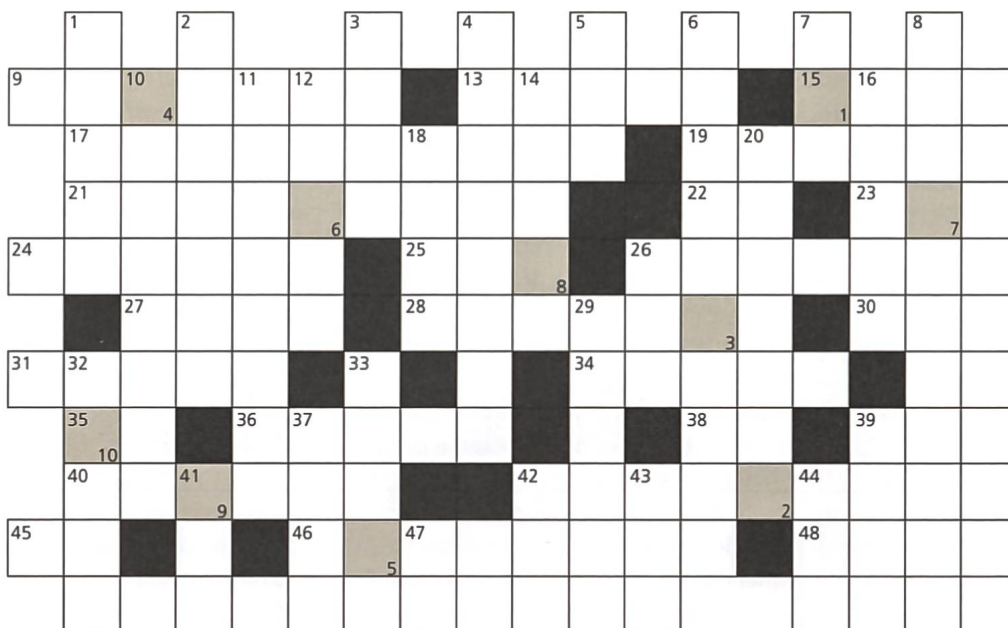
Foto: Rémy Steinegger



## PAROLE IN GIOCO

**ORIZZONTALI:** 9. Calo in Borsa 13. Piogge... tutt'altro che benefiche 15. Separa il dire dal fare 17. Sede della prima banca Raiffeisen in Svizzera 19. Il cantiere dell'archeologo 21. Appartenente alla sfera intima dell'individuo 22. In fin di vita 23. Producono miele 24. Tutt'altro che esagitati 25. L'attore Gibson 26. Frequente causa di decesso in Svizzera 27. Campicello domestico 28. Non firmata, priva di autore 30. Collera incontrollabile 31. Pellegrini verso luoghi sacri 34. Comune rampicante 35. L'attore Accorsi (iniz.) 36. Una preposizione articolata 38. Simbolo del nichel 39. Organizza i Giochi Olimpici (sigla) 40. Schiera, moltitudine 42. Regola, metodo 45. Sei romani 46. Chi per mestiere ha a che fare con i morti 48. Bagna Pisa e Firenze.

**VERTICALI:** 1. Osso della gamba 2. Compiere balzi 3. Si praticano con il trapano 4. Scrisse Lamante di lady Chatterley 5. Il Ventura sassofonista 6. Ultime volontà 7. L'attrice Thurman 8. Si mantengono se i rapporti di misura restano costanti 10. Altra parola per distributore automatico di denaro 11. Porto della Polonia 12. Severo e poco propenso al riso 14. Al settimo... si è felici 16. Tirchi, taccagni 18. Il carico dell'asino 20. Le isole con Tenerife 26. Fu detto il Campeador 29. Ada, poetessa italiana 32. Vale a dire 33. Pianta il cui succo è usato in cosmetica 37. Il fiume di Amburgo 39. Qui Raiffeisen fornisce consulenza agli imprenditori (sigla) 41. Il nome del poeta Foscolo 42. Il nomignolo di Guevara 43. Tecnico laureato (abbr.) 44. Una memoria del computer (sigla) 47. La sigla internazionale della Svizzera.



Inviare la soluzione per e-mail a [cruciverba@raiffeisen.ch](mailto:cruciverba@raiffeisen.ch) o tramite cartolina postale indicando l'indirizzo completo entro il 31 ottobre a Raiffeisen Svizzera, Panorama, casella postale, 9001 San Gallo

**VINCETE UN BUONO DEL VALORE DI 800 FRANCHI PER L'HOTEL RISTORANTE PALÜ A PONTRESINA**

L'hotel ristorante a 3 stelle Palü si trova a Pontresina, nell'alta Engadina, ai piedi di tre ghiacciai e di imponenti montagne di tremila e quattromila metri. Le piste e i sentieri della Diavolezza sono vicini come in nessun'altra località. Gli ospiti possono così ricaricarsi di energia, praticare attività fisica e godersi la natura, l'aria pura e gli oltre 300 giorni di sole all'anno. Il Palü è ben noto a chi vuole trascorrere le vacanze all'insegna dell'attività fisica. L'hotel offre tra l'altro tutti i comfort a chi pratica il mountain biking. Informazioni: [www.palue.ch](http://www.palue.ch)

*Per  
ricaricarsi!*





*Con circa 80'000 visitatori all'anno, Art on Ice è uno degli show di maggior successo in tutto il mondo. Si stenta a credere che sia nato da un'idea improvvisa e stravagante. Nel 1995 Oliver Höner e io abbiamo pensato di unire il pattinaggio artistico su ghiaccio alla musica live con la partecipazione di star dell'opera fino alla diva del soul. Oggi Art on Ice è essenziale per la Svizzera. Ed anche per gli atleti: un'esibizione all'Art on Ice è parte integrante della carriera di un pattinatore artistico su ghiaccio.*



**Reto Caviezel**  
CEO Carré Event AG



Tutto sui vantaggi per i soci Raiffeisen:  
[raiffeisen.ch/memberplus](https://www.raiffeisen.ch/memberplus)



# ART ON ICE, DOVE LE SUPERSTAR SI LIBRANO SUL GHIACCIO

Tutt'altro che un semplice show: dal 1996 Art on Ice offre un incomparabile spettacolo live con star internazionali della musica e i migliori artisti al mondo di pattinaggio su ghiaccio. Impressionante è anche la logistica dietro lo show.



Mentre la diva del pop attacca una ballata, una coppia di danzatori compie piroette sul ghiaccio in tutta leggerezza, seguita da acrobati che si esibiscono in salti mozzafiato e figure artistiche. La combinazione unica di concerto, pattinaggio arti-

stico su ghiaccio, danza, acrobazie aeree e effetti speciali entusiasma gli spettatori di Art on Ice anno dopo anno. Ciò che sembra semplice è da una parte il frutto di anni di allenamento, ma dall'altra anche l'espressione di un entusiasmo vivibile solo in manifestazioni in cui il piacere del movimento e della musica live prevalgono sulla pressione dei risultati e sulla competizione. 80'000 ospiti assistono ogni anno al gala sul ghiaccio a Losanna, Davos e Zurigo.

## SONO PRESENTI I MIGLIORI AL MONDO

Circa 6'000 spettatori acquistano il biglietto addirittura prima che siano noti gli artisti. «Sanno che da noi sono presenti solo i migliori del pattinaggio artistico mondiale su ghiaccio», spiega Marc Lindegger, addetto stampa di Art on Ice. Campioni olimpici come Evgeny Plushenko e Shizuka Arakawa, campioni del mondo come Kurt Browning e Irina Slutskaya e beniamini del pubblico svizzeri come Stéphane Lambiel e Denise Biellmann hanno in passato volteggiato sulla pista del gala sul ghiaccio.

I musicisti non sono da meno dei pattinatori. Nelly Furtao, Hurts, Seal o gli Scorpions, tutti artisti che hanno saputo

entusiasmare il pubblico nei palaghiaccio. «È importante che la musica sia adeguata all'atmosfera e ai movimenti sul ghiaccio e che le star siano consapevoli di non essere sole sulla ribalta», afferma Lindegger.

## UN SELEZIONE PARTICOLARE DEGLI ARTISTI

La scelta delle band è compito del capo. «Oliver Höner ha un fiuto particolare e ogni anno riesce a sorprendere il pubblico con star internazionali della musica», spiega Marc Lindegger. Il CEO e direttore artistico dello show cura un'ampia rete nella scena musicale e del pattinaggio su ghiaccio sin dal 1996.

Appena le band sono note inizia l'armonizzazione con gli artisti sul palco e sul ghiaccio. Quali sono le hit che non possono assolutamente mancare? I pattinatori artistici su ghiaccio come interpretano i pezzi? E, cosa più importante in questo stadio: quali pattinatori sono più adeguati alla performance sul palco in relazione a ritmo, stile e interpretazione?

Anche la selezione delle danzatrici e dei danzatori per il palco è impegnativa. Per trovarli, l'anno scorso, Sean Cheesman, creative director nonché head of choreography, ha organizzato un casting a Los Angeles. La partecipazione è stata grande. «250 artisti hanno fatto un provino, ma solo nove si sono esibiti nello show», ricorda Marc Lindegger.





MEMBER  
PLUS**IL GRANDE MOMENTO SI AVVICINA**

Gli artisti provano da soli e si consultano con i coreografi su Skype. Talvolta Sean Cheesman vola in Giappone o a Mosca per il coaching degli atleti.

Gli artisti arrivano a Zurigo solo la settimana precedente la prima. E a quel momento si vede se tutto combacia. Per gli ultimi ritocchi rimane poco tempo. «Per fortuna sono tutti professionisti, perché adesso sono possibili solo piccoli cambiamenti», dice Marc Lindegger. Anche se egli e molti altri nel team svolgono questa attività da molto «ogni volta che si assembla il puzzle, è un momento magico. Un po' di ansia fa parte del gioco».

**LOGISTICA IMPRESSIONANTE**

Dopo cinque rappresentazioni nell'Hallenstadion, lo show si sposta nella Patinoire de Malley di Losanna e poi nello stadio del ghiaccio di Davos. In entrambe le città gli stadi e le piste su ghiaccio sono diverse rispetto a Zurigo, quindi la costruzione del palco deve essere adattata. Un'enorme performance logistica. Marc Lindegger: «Per spostare palco, tecnica e costumi attraversiamo la Svizzera con diversi camion di materiale». 200 tecnici, artigiani, sarte-costumiste e autisti lavorano per rendere possibile lo show. Poiché per la leggerezza sul palco si sparge molto sudore dietro le quinte. (zs)

**ART ON ICE**

PRESENTA LA SUA  
PRODUZIONE 2017 DAL  
2 AL 5 FEBBRAIO A ZURIGO, IL  
7 / 8 FEBBRAIO A LOSANNA E IL  
10 / 11 FEBBRAIO A DAVOS.

I biglietti possono essere prenotati  
con il 25% di sconto su  
[raiffeisen.ch/memberplus](http://raiffeisen.ch/memberplus)

Highlights

**ART ON ICE**

2 - 11 febbraio 2017  
Zurigo, Losanna, Davos  
25 % di sconto

**CAMPIONATI MONDIALI DI SCI ALPINO FIS 2017**

7 - 19 febbraio 2017  
Salastrains, St. Moritz  
50 % di sconto

**CHICAGO - THE MUSICAL**

9 - 16 novembre 2016  
Theater 11, Zurigo  
25 % di sconto

**BEST OF ROCK THE BALLET**

18 - 22 gennaio 2017  
MAAG Music Hall, Zurigo  
25 % di sconto

**WEST SIDE STORY**

22 novembre 2016 | Musical  
Theater, Basilea  
3 e 5 gennaio 2017 | Theater 11,  
Zurigo  
25 % di sconto

**WORLD BAND FESTIVAL**

24 settembre - 2 ottobre 2016  
KKL, Lucerna  
25 % di sconto

**APASSIONATA**

22 ottobre 2016 -  
26 marzo 2017  
Zurigo, Bienne  
e Basilea  
25 % di sconto

**FC LUGANO**

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



Biglietti ed altre info su concerti ed eventi:  
[raiffeisen.ch/memberplus](http://raiffeisen.ch/memberplus)



# NOSTALGICO RITORNO ALLA SUPER LEAGUE

La svizzera calcistica francofona esulta. Dopo una stagione trionfale l'FC Lausanne-Sport è salito dalla Challenge alla Super League con undici punti di vantaggio, rientrando così nell'élite nazionale.

Autore Robert Wildi

Le gloriose giornate calcistiche della Svizzera romanda, quando quattro squadre (l'ex club Lausanne-Sport con l'FC Sion, l'FC Neuchâtel-Xamax e l'FC Servette) predominavano sulle compagini svizzero-tedesche, appartengono al passato. Ciononostante, grazie al Lausanne-Sport la Svizzera occidentale è di nuovo ben rappresentata nel calcio d'élite assieme all'FC Sion. La Raiffeisen Super League torna a essere ospite sul Lago Lemano. Per gli abitanti di Losanna il dopo stagione è come l'inizio della stagione. Perché la gloria della promozione non lasci il posto alla delusione di un'altra retrocessione bisogna lavorare duramente. Non solo sul campo ma anche in ambito gestionale. Predisporre con accortezza i trasferimenti giusti per la squadra è importante quanto il lavoro con le giovani leve e la pianificazione lungimirante dell'associazione.

In passato sembra che questo aspetto abbia funzionato bene all'interno del club. Per il presidente Alain Joseph la continuità è l'ingrediente fondamentale per un successo duraturo. Grazie all'impegno dell'ex giocatore della nazionale svizzera Fabio Celestini come allenatore, lo scorso anno il presidente ha compiuto un'abile impresa. Celestini, nato a Losanna, imprime un'identità al club, il che si riflette sui giocatori e quindi sugli spettatori. Questa energia positiva è tangibile in città e incoraggia Fabio Celestini a credere che la squadra possa rimanere a lungo nella massima serie. Il suo obiettivo principale per la prima stagione di Super League è chiaro: «Liberarsi il prima possibile dai timori di una retrocessione».

## IN TREPIDANTE ATTESA DEL NUOVO STADIO

Sul Lago Lemano si torna a sognare, anche perché la squadra ha convinto il pubblico durante la fase di preparazione con performance brillanti. È riuscita tra l'altro a battere i pluri-



campioni consecutivi dell'FC Basilea con un risultato di 3 a 2. Nuovi giocatori, quali ad esempio il 24enne Yeltsin Tejada della nazionale del Costa Rica, hanno già dimostrato il loro potenziale e il loro valore futuro per l'FC Lausanne-Sport.

Eppure nel club si continua a essere realistici. Con uno dei budget più ridotti di tutta la Lega, il Lausanne-Sport è con Lugano e Vaduz tra i maggiori candidati alla retrocessione. Ma il denaro non basta per avere successo. Lo dimostrano Celestini e la sua squadra con la promozione raggiunta malgrado il budget limitato.

Con tanta dedizione, ambizione e una buona dose di euforia vogliono vincere anche molte partite nella Raiffeisen Super League. Il Lausanne-Sport si è prefisso un obiettivo ambizioso. Se tutto va secondo i piani nel 2019 la squadra disputerà la prima partita nel nuovo stadio «Stade de la Tuilière» a nord della città. Tutti nell'associazione si augurano che ciò accada nella Super League. La stagione 2016/17 può essere il primo passo in questa direzione. Allez Lausanne!

**Raiffeisen dà il benvenuto all'FC Lausanne-Sport nella Raiffeisen Super League (RSL) e invita tutti i fan a seguire, dal vivo e allo stadio, le partite domenicali del loro club preferito a metà prezzo.**

[raiffeisen.ch/memberplus](http://raiffeisen.ch/memberplus)



Qui potete saperne di più sulla storia del **Lausanne-Sport**, che è stato campione svizzero l'ultima volta 51 anni fa. Scoprirete anche i giocatori più famosi del club e qualche aneddoto: [panorama-rivista.ch/lausanne-sport](http://panorama-rivista.ch/lausanne-sport)



# VENITE A ST. MORITZ NELLE AREE DI FESTA!

*Forza Svizzera!*



*Dal 9 al 16 febbraio 2017 si svolgeranno a St. Moritz i Campionati mondiali di sci. Alla festa degli sport invernali parteciperà anche Raiffeisen.*

*Mondiali 2003 a St. Moritz: il bottino per la Svizzera fu di due medaglie d'argento (Silvan Zurbriggen e Corinne Rey-Bellet) e di una di bronzo per Bruno Kernen. 2017 a St. Moritz: toccherà ora a Beat Feuz, Carlo Janka, Justin Murisier, Lara Gut, Wendy Holdener e Fabienne Suter far sì che la Svizzera possa esultare ancora e di più.*

*Anche Raiffeisen sarà una presenza attiva alla festa internazionale degli sport invernali; festa che pulserà attorno a tre punti di incontro: il luogo delle cerimonie e dell'annuncio delle classifiche presso il padiglione olimpico, una struttura vecchia di 110 anni del Parco Kulm; la zona pedonale nel centro del villaggio, che si trasformerà in un'area di festa rossa e bianca; ed infine l'area del traguardo di Salastrains, dove sarà posizionato il bar sulla neve di Raiffeisen.*

*Raiffeisen supporta quale sponsor principale l'evento più importante dello sport alpino in Svizzera – e dal 2010, con la vendita di berretti per i fan – sostiene pure le giovani leve svizzere. Negli ultimi sei anni sono stati raccolti oltre 1,3 milioni di franchi. Da dicembre il nuovo berretto sarà disponibile presso le Banche Raiffeisen al costo di 10 franchi.*



**I soci Raiffeisen con una carta di debito o credito possono acquistare i biglietti per i campionati mondiali di sci a metà prezzo.** Anche sulle seguenti prestazioni c'è uno sconto del 50%: berretto per fan SwissSki di Raiffeisen, consumazione di una bibita + una specialità alla griglia nell'area del traguardo al bar sulla neve di Raiffeisen e un vin brulé nell'area del villaggio riservata ai fan. Informazioni e prenotazioni: [welovesnow.ch](http://welovesnow.ch)





## QUANDO SI VA PER VINI...

Anche i collaboratori delle Banche Raiffeisen e di Raiffeisen Svizzera hanno colto quest'anno l'occasione offerta dall'iniziativa per soci: da soli, in coppia, con la famiglia o in gruppo sono andati a visitare le diverse zone vinicole della Svizzera.

Report di viaggio di Pius Schärli



*I collaboratori della Banca Raiffeisen Region Leuk sono montati in sella ad una bicicletta elettrica ed hanno attraversato una delle più belle regioni vinicole della Svizzera facendo una sosta nell'azienda Vins des Chevaliers (nella foto) a Salgesch.*



*Il sontuoso impianto della cooperativa vinicola Döttingen. Grazie alle ottime condizioni meteorologiche, la Banca Raiffeisen Siggenthal-Würenlingen si è goduta assieme ai clienti un'escursione enogastronomica nei vigneti di Würenlingen.*



*Sei colleghi di Raiffeisen Svizzera colgono da anni l'iniziativa Raiffeisen come occasione per fare un'escursione: quest'anno la destinazione è stata il Regitzer Spitz, sopra Fläsch. Dopo la fatica, un magnifico panorama grigionese e tanta sete.*



*Alexandre Pasquier e la sua ragazza Florence sono stati ricevuti in modo cordiale ed amichevole dal viticoltore Ezio De Bernardi nel Mendrisiotto. La visita prevedeva anche la degustazione di eccezionali Merlot, prodotti ormai da sei generazioni da Valsangiacomo Vini.*





*Nell'ambito dell'iniziativa per soci di quest'anno, intitolata «Regioni vinicole», Raiffeisen è partner di oltre 370 viticoltori svizzeri, come dimostra questo adesivo.*



*Un team della Banca Raiffeisen Goldach è salito a bordo di trottinett, si è gustato la splendida vista sul lago di Biene e ha fatto una sosta presso il viticoltore Johannes Louis a Schafis.*



*Dopo una degustazione presso i viticoltori Adrian e Diego Mathier, in linea con il loro status, André Picard e sua moglie hanno pernottato in un'antica botte di vino all'hotel Arkanum a Salgesch.*



**SUGGERIMENTO DELLA REDAZIONE:** ogni fine settimana fino al mese di ottobre un viticoltore di Maienfeld GR apre le porte a partire dalle 11. Gustatevi vini raffinati e cibi deliziosi in un'atmosfera gioviale e pernottate nello Swiss Heidi Hotel: [weekend.ch](http://weekend.ch); [raiffeisen.ch/regionivinicole](http://raiffeisen.ch/regionivinicole)





*Approfittate del societariato Raiffeisen*



#### CONCERTI SCONTATI FINO AL 50%

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



#### BIGLIETTI PER LE PARTITE DOMENICALI A METÀ PREZZO

Assistete dal vivo alla Raiffeisen Super League. In qualità di soci beneficate ogni domenica dello sconto per tutta la stagione 2016/17.



#### PASSAPORTO MUSEI GRATUITO

In qualità di soci Raiffeisen beneficate dell'ingresso gratuito tutti i giorni in oltre 490 musei della Svizzera.



#### ESCURSIONI A METÀ PREZZO

In qualità di soci Raiffeisen scoprite le regioni vinicole svizzere. Oltre 370 viticoltori vi aspettano nei loro vigneti.



Tutte le offerte turistiche e per il tempo libero dedicate ai soci sono disponibili in Internet all'indirizzo [raiffeisen.ch/memberplus](http://raiffeisen.ch/memberplus).

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



#### SKIPASS GIORNALIERI A METÀ PREZZO

In qualità di soci Raiffeisen beneficate dello sconto per tutto l'inverno 2016/17 in 23 comprensori sciistici.





Sempre con voi,  
ovunque ci siano numeri.

50%  
sul viaggio,  
alberghi, treno  
e battello

In qualità di soci, scoprite  
le più belle regioni vinicole svizzere.

E beneficate di oltre 500 offerte esclusive  
direttamente presso i viticoltori.

MEMBER  
PLUS

[raiffeisen.ch/regionivinicole](https://raiffeisen.ch/regionivinicole)

**RAIFFEISEN**

Con noi per nuovi orizzonti





Il vostro club sempre con voi.  
Con la nuova carta V PAY  
Raiffeisen Super League.

10 club. 10 carte. Procuratevi qui  
la vostra carta V-PAY  
con funzione senza contatto )))  
nel design del vostro club:

[welovefootball.ch](http://welovefootball.ch)

**RAIFFEISEN**

Con noi per nuovi orizzonti



La 29.ma edizione di  
Castellinaria  
Festival Internazionale  
del Cinema  
Giovane Bellinzona  
si terrà dal  
12 al 19 novembre  
prossimi.



BELLINZONA

## CASTELLINARIA ANCHE IN UN'APP

*La macchina organizzativa sta girando a pieno regime per allestire il programma, che - come sempre - sarà ricco di qualità e di piacevoli e stimolanti sorprese. Fedele alla sua ormai sperimentata struttura, Castellinaria - festival storicamente sponsorizzato dalle Banche Raiffeisen del Bellinzonese - presenterà due concorsi internazionali di lungometraggi, un concorso internazionale di cortometraggi, una sezione serale fuori concorso, una speciale sezione per gli spettatori più piccoli, una mostra tematica e diversi ateliers. La mostra tematica - tradizionale per Castellinaria - quest'anno sarà dedicata agli effetti speciali del maquillage, come dire, ad esempio, come si crea uno zombie o un vampiro. E sarà una mostra interattiva, che permetterà ai visitatori di manipolare i materiali più diversi.*

*In sostanza e come sempre, sarà un programma ricco e articolato con proposte indirizzate soprattutto ai giovani, che sono il pubblico di riferimento di Castellinaria, ma aperte e vivamente consigliate anche agli adulti, cui è dedicata la sezione serale. Programma che, fino ad oggi, veniva reso noto - insieme alle diverse attività organizzate dal Festival - attraverso svariati canali, quotidiani, mensili, settimanali, radio, televisione, social network e sito web. Ma l'esigenza di potersi informare in tempo reale ha spinto Castellinaria a fare un passo in più sviluppando un'App dove consultare, in qualsiasi momento, il programma e tutto quanto ruoterà attorno al Festival. L'applicazione sarà scaricabile gratuitamente sia da App Store, sia da Android e quindi utilizzabile su svariati dispositivi. È sviluppata da Assolo Network e sarà disponibile all'inizio di novembre 2016.*

*Al momento in cui scriviamo, la direzione artistica guidata da Giancarlo Zappoli ci lascia sul vago per quanto riguarda le scelte che sta operando, ma il direttore mostra un'aria già molto soddisfatta che possiamo interpretare come auspicio di un ottimo livello dei film che gareggeranno per gli ambiti Castelli (oro, argento, bronzo) e il «Tre Castelli» per i più grandi. Insomma, per saperne di più, non resta che attendere il 12 novembre.*

[castellinaria.ch](http://castellinaria.ch)



UN UOMO CERCO  
NON CERCA  
LA VERA: MA  
UNICAMENTE  
LA SUA ABBIANNA\*

\*FRIEDRICH NIETZSCHE

CAPRIASCA

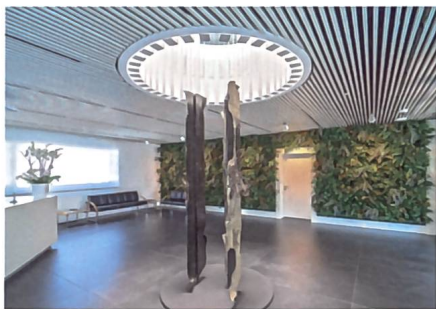
## UN FUMETTO PER RACCONTARE FAMOSI ARTISTI

Sta prendendo forma il progetto promosso dall'Associazione Memoria audiovisiva di Capriasca e Val Colla che si prefigge di stampare un fumetto riguardante gli artisti Luigi Rossi (1853-1923), Alfonsina Storni (1892-1938), Ernest Bloch (1880-1959), Mario Bernasconi (1899-1963) e Gualtiero Colombo (1900-1960). Tutti artisti noti che hanno vissuto parte della loro vita in Capriasca e hanno avuto con questa regione un legame molto stretto. Oltre alla produzione del fumetto - disegnato da Katia Piccinelli, curatrice dell'Archivio audiovisivo Capriasca a Val Colla (ACVC) e laureata in Belle Arti a Bologna - verrà allestita un'esposizione itinerante contenente alcune tavole del fumetto (nella foto una tavola del capitolo dedicato a Mario Bernasconi) e immagini d'epoca riguardanti la regione e gli artisti coinvolti. La Banca Raiffeisen del Cassaratese sostiene questa interessante iniziativa.

L'esposizione sarà inaugurata il 1° ottobre a Tesserete nella mansarda delle scuole elementari e sarà aperta fino al 5 novembre. Si trasferirà poi a Lugano e a Bellinzona per tornare a Tesserete tra maggio e giugno 2017.

[acvc.ch](http://acvc.ch)





MAGGIA

RISORSE LOCALI  
E NATURALI

Risorse locali e naturali sono il fiore all'occhiello della nuova Banca Raiffeisen di Maggia, caratterizzata da una facciata rivestita con pietra della Vallemaggia e pavimenti interni realizzati con marmo di Peccia; il giardino verticale sulla parete dell'atrio clienti, impreziosito dalla scultura dell'artista locale Pierre Casé e il giardino verticale sulla parete dell'ufficio open-space al primo piano; infine un impianto fotovoltaico sul tetto. La Banca offre inoltre una zona 24 ore con la possibilità di eseguire 7/7 giorni operazioni di prelievo e versamento, nonché di accedere alle cassette di sicurezza automatiche.

Il progetto, realizzato dallo Studio Respini Gian-Piero e Valentina Architeti di Minusio, viene così descritto da questi ultimi: «Solida semplicità espressiva, sinteticità lineare e uso della pietra locale costituiscono le basi per la ricerca d'integrazione nella peculiare realtà valmaggese. La concretizzazione esterna massiva e granitica, ben introduce la necessaria volontà di leggerezza e luminosità interne, ricercate nella scelta di spazialità e arredi accoglienti, unitamente a cromie e materiali controllati ed essenziali. Il rapporto costituito dall'integrazione tra ambienti interni di verde naturale e l'architettura stessa intende proporre un riferimento al rapporto esterno tra edificio e contesto paesaggistico in cui si situa; con l'intenzione di armonizzare quanto più possibile l'intervento sotto ogni aspetto».

[raiffeisen.ch/vallemaggia](http://raiffeisen.ch/vallemaggia)



BELLINZONA

CAMBIO AI VERTICI

Il 1° gennaio 2017 la direzione della sede della Svizzera italiana di Raiffeisen Svizzera a Bellinzona passerà in nuove mani. A ricevere il mandato da Romano Massera – che lascia l'incarico dopo 12 anni – sarà Marzio Grassi. 50 anni, originario di Novazzano, Grassi si è laureato in economia nel 1995 alla SUPSI ed ha poi lavorato per tre decenni nel settore bancario, svolgendo stage oltre i confini cantonali ed occupandosi, in particolar modo, di clientela commerciale e della conduzione di team fino ad un massimo di 25 persone.

Con che spirito raccoglie questa nuova sfida professionale? «Ho sempre pensato a Raiffeisen come ad una Banca vicina alla clientela, in grado di soddisfare le aspettative del cliente. Una Banca con caratteristiche particolari che non vanno disperse e che ben la distinguono dalle altre grandi banche. A mio parere il potenziale di crescita è grande e starà a noi, tutti assieme, trovare il modo di sfruttarlo al meglio».

Il nuovo direttore è attivo in diverse associazioni quali la Società commercianti del Mendrisiotto e il Kiwanis Club. Per 4 anni ha presieduto il Gruppo banche di Chiasso ed è stato municipale di Stabio, suo comune di domicilio. Appassionato di sport, ha praticato diverse discipline e la pallacanestro, militando nel Vacallo basket fino a 20 anni nel ruolo di ala. Tra le sue passioni la fotografia, i viaggi, la motocicletta, la meccanica in generale e le auto degli anni 60 – 80, in particolar modo le Alfa Romeo.



LUGANO

CORSA DELLA  
SPERANZA AL VIA

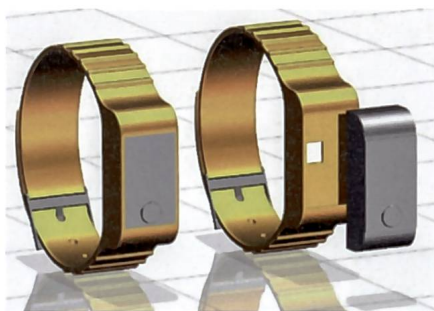
*Il 17 settembre 2016 torna la Corsa della Speranza, alla sua 11esima edizione, con un percorso di 5 km attraverso le vie di Lugano. Una corsa per tutti, sportivi e non, famiglie, scuole, società... Animazioni fin dal primo pomeriggio e cena offerta. Compreso nella quota di iscrizione (25 franchi per gli adulti, 10 per i bambini), un kit di partecipazione, che comprende tra l'altro una maglietta e una sacca sportiva con lo stemma della manifestazione.*

*Gli introiti derivanti dalle quote di iscrizione e da offerte spontanee e donazioni – la corsa è sostenuta anche da Raiffeisen – saranno integralmente devoluti alla Fondazione per la Ricerca sul Cancro, che finanzia progetti internazionali di ricerca in ambito oncologico che si svolgono in Ticino e sostiene pure la borsa di studio Mario Luvini, a favore di giovani ricercatori ticinesi. La Fondazione Ticinese per la Ricerca sul Cancro distribuisce annualmente borse di studio per un importo di 36'000 franchi.*

*La manifestazione è cresciuta di anno in anno, tanto che all'edizione del 2015 hanno preso parte circa 3'000 partecipanti.*

[corsadellasperanza.ch](http://corsadellasperanza.ch)





## LUGANO IL BRACCIALE SALVAVITA

Il premio per il miglior business plan SUPSI-Raiffeisen 2016 di 2'500 franchi è stato assegnato al gruppo che ha ideato «WUP!» composto dagli studenti di ingegneria Marco Serafin, Marco Pelanconi, Mirko Savallo e Stefan Petrovic. «Abbiamo sviluppato un bracciale da indossare alla guida di veicoli a motore per evitare i colpi di sonno», ha spiegato

Marco Serafin, capo del gruppo di lavoro, «perché in prima persona ho vissuto questa esperienza e si tratta di un problema che incide su circa un quinto degli incidenti stradali. Il sistema tecnologico messo a punto rileva il battito cardiaco rallentato del conducente che sta per addormentarsi e lo sveglia attraverso suoni e vibrazioni».

Il premio è stato consegnato dal Gruppo Banche Raiffeisen del Luganese a conclusione di un percorso formativo di due mesi che ha coinvolto 59 studenti all'ultimo anno di Bachelor presso il Dipartimento tecnologie innovative (DTI) della SUPSI.

Il progetto del bracciale WUP! (vedi immagine CAD) sta avendo un seguito, come ci rivela Marco Serafin: «Al momento stiamo cercando di realizzare un prototipo funzionante, importante per cercar finanziamenti. Siamo molto entusiasti e motivati nel proseguire questa nostra avventura».

[supsi.ch/dti/](http://supsi.ch/dti/)

### IMPRESSUM

**Editore:** Dr. Hilmar Gernet, Raiffeisen Svizzera società cooperativa

**Responsabilità generale:** Anina Torrado Lara

**Capo redattore:** Pius Schärli (ps)

**Collaboratori redazionali:** Nicoletta Hermann (nh),

Philippe Thévoz (pt), Lorenza Storni (ls), Patrick Ilg (li)

**Autori esterni:** Iris Kuhn-Spogat, Robert Wildi, Claudio Zemp,

Martin Neff, Nicolas Samyn, Zora Schaad, Cassandra Cappelletti

**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](mailto:panorama@raiffeisen.ch)

**Per cambiamenti di indirizzo o cancellazioni rivolgersi alla propria Banca.**

**Stampa e spedizione:** Vogt-Schild Druck AG, Derendingen,

vsdruck.ch

**Periodicità:** Panorama esce 4 volte l'anno; 104.ma annata;

tiratura (REMP 2015) 142'770 es. in tedesco; 44'346 es. in francese,

39'021 es. in italiano.

**Inserzioni:** Axel Springer Schweiz AG, Fachmedien,

[panorama@fachmedien.ch](mailto:panorama@fachmedien.ch), [fachmedien.ch](http://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 corri-

spondenza 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

No. 01-16-476697 - [www.myclimate.org](http://www.myclimate.org)  
© myclimate - The Climate Protection Partnership

### PUBBLICITÀ

## 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](mailto:ticino@herag.ch), [www.herag.ch](http://www.herag.ch)

8707 Uetikon: 044 920 05 04

[info@herag.ch](mailto:info@herag.ch), [www.herag.ch](http://www.herag.ch)

Invio informazioni gratuite:

Nome

Cognome

Via

CAP/località

Telefono





# BENOÎT TACCHINI

presidente della direzione della Banca Raiffeisen del distretto di *Moudon (VD)*



## I MIEI CONSIGLI FINANZIARI

**Per i proprietari:** approfittate dei tassi bassi per migliorare l'efficienza energetica del vostro alloggio rateizzando le ristrutturazioni. Riuscirete così a risparmiare sulle tasse preservando al contempo il valore della vostra abitazione.

**Per chi guarda al futuro:** se disponete di liquidità sufficiente, versate l'intero importo del 3° pilastro all'inizio dell'anno [1], in tal modo beneficerete del tasso di interesse preferenziale calcolato sull'intero anno.

## COSA FARE NELLA MIA REGIONE

**Visitare:** con tutta la famiglia la fondazione romanda per i cani guida a Brenles, aperta al pubblico ogni primo sabato del mese. [2]

**Scoprire:** il borgo medioevale di Moudon con i suoi tesori architettonici.

**Assaporare:** l'eccellente cucina – che merita una deviazione – del ristorante dell'Hôtel de la Gare [3] a Lucens!

**Passeggiare:** lungo il sentiero avventura di Lucens, con swin golf. [4]



## COME GESTISCO IL MIO DENARO

**I primi soldi guadagnati:** come benzinaio, durante le vacanze estive, presso la stazione di servizio del mio paese. Con le mance riempio due grandi scatole di cacao, triplicando così il mio stipendio!

**Il mio lusso personale:** pranzare ogni giorno con la mia famiglia. E tornare al lavoro senza trovare traffico. [5]

**Per cosa spendo malvolentieri:** per il dentista. Fa male ai denti e al portafoglio.

**Per cosa risparmio:** per correre in pista con la moto. [6]



Ciò che contraddistingue la nostra Banca Raiffeisen è...  
Benoît Tacchini, 40 anni, lo spiega in:  
[panorama-rivista.ch/puntodivista](http://panorama-rivista.ch/puntodivista)



# Scarpe da trekking per ogni esigenza – per uomo e donna

**DACHSTEIN**  
MOUNTAINEERING SINCE 1925

**Ora disponibili anche misure per donna**

Il numero 40 pesa solo circa 377 g. Le nuove scarpe sportive Dachstein sono tra le più leggere sul mercato!

**Come lettori autorizzati all'acquisto riceverete uno sconto sul prezzo fino al 50%!**

Il vostro prezzo vantaggioso al **50%**

Prezzo consigliato 149.-\*  
Prezzo del personalshop 98.-  
**PREZZO MIGLIORE**

**73.50**

Si risparmia CHF 75.50

Scarpe da trekking DACHSTEIN nero/verde N. art. 66118

Misure  
37 38 39 40 41 42 43 44 45 46

Il vostro prezzo vantaggioso al **48%**

Prezzo consigliato 189.-\*  
Prezzo del personalshop 129.-

**PREZZO MIGLIORE**

**96.75**

Si risparmia CHF 92.25

Scarpe da trekking DACHSTEIN alte, nero/verde N. art. 66129

Misure  
37 38 39 40 41 42 43 44 45 46

## Con suola ortho-tec e membrana D-Tex

La "Tecnologia per le soles ortho-tec" sviluppata da Dachstein in collaborazione con gli ortopedici riduce lo shock da impatto ad ogni passo di circa 10 kg. Il peso è minimo e camminare e correre sarà piacevole e rilassante. Inoltre la speciale struttura della suola allevia la pressione sulle articolazioni e protegge la colonna vertebrale.



## Informazioni sul prodotto

- Tomaia: mesh traspirante con elementi di guida e supporto in PU
- Membrana D-Tex idrofuga
- Colonna d'acqua 10.000 mm
- Salvapunta 3-D in TPU
- Interno: fodera in tessuto traspirante
- Plantare: sottopiede ortopedico
- Suola esterna: suola multi-funzione ortho-tec

**PERSONALSHOP**

Scoprite gli altri articoli del nostro shop online: Importante: il codice login per i nuovi clienti è 9140

**www.personalshop.ch**

Siamo personalmente a vostra disposizione 24 ore su 24: numero di telefono: 0848 / 80 77 60 o numero di fax: 0848 / 80 77 90

**Si, ordino: offerta prezzo migliore**

Qtà	N. art.	Misura	Descrizione articolo	Prezzo consigliato*	Prezzo Personalshop	Prezzo migliore
	66118		Scarpe da trekking DACHSTEIN	CHF 149.-	CHF 98.-	CHF 73.50
	66129		Scarpe da trekking DACHSTEIN alte	CHF 189.-	CHF 129.-	CHF 96.75

Per l'offerta del prezzo migliore, al momento dell'ordine elettronico e telefonico inserire assolutamente il codice di quattro cifre della promozione:

Codice promozione: **9140**

\* Si fa riferimento ai prezzi di listino dei produttori o al prezzo consigliato al pubblico dal produttore. I prezzi si intendono IVA inclusa, ed esclusi i costi di spedizione e di assicurazione pari a CHF 7.80.

Nome / Cognome: \_\_\_\_\_

Via / N.: \_\_\_\_\_


CAP / Città : \_\_\_\_\_ N. tel: \_\_\_\_\_

Indirizzo e-mail: \_\_\_\_\_

Data: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

Si prega di compilare in stampatello e inviare a: **PERSONALSHOP AG, Postfach, 4019 Basilea**



A classical painting depicting a group of cherubs (putti) in a soft, ethereal setting. The central figure is a cherub with dark hair and wings, wearing a red garment, who is reaching out to offer a bouquet of flowers. Other cherubs are scattered around, some holding flowers, some looking towards the center, and others in various poses. The background is a light, hazy blue-grey, suggesting a celestial or dreamlike atmosphere. The overall style is characteristic of the Venetian school or similar Baroque/Neoclassical art.

Da sempre l'umanità si interroga su che cosa c'è dopo la morte. Noi, prestatori di servizi finanziari, non siamo in grado di rispondere alle domande filosofiche. Abbiamo però le risposte alle questioni pratiche concernenti la morte e la successione.



*Sui social media viviamo per sempre. Leggendo il nostro blog troverete maggiori informazioni sulle questioni relative alla morte e al cyberspazio: [panorama-rivista.ch/morte-digitale](http://panorama-rivista.ch/morte-digitale)*