

bulletin

Fuoco: variazioni roventi; in principio era il fuoco; l'arte del bruciato

Intervista: la globalizzazione nell'opinione del CEO Oswald Grübel. Hedge fund: crescita senza freni





Ricchezza di sfaccettature.

Per quanto specifiche e differenziate siano le aspettative e le esigenze dei clienti, tutti pongono la medesima domanda: come si può salvaguardare il patrimonio e al tempo stesso beneficiare delle oscillazioni positive del mercato?

Ecco la nostra risposta: con prodotti finanziari innovativi quali Total Return e Core-Plus che, per categoria d'investimento, settore, regione o valuta presentano tante sfaccettature quanti sono gli obiettivi dei nostri clienti.



In natura si possono ammirare strutture uniche formatesi in seguito all'enorme pressione esercitata nel corso di milioni di anni. Le molteplici esigenze dei nostri clienti e le trasformazioni dei mercati finanziari ci inducono a sviluppare continuamente prodotti d'investimento innovativi e orientati al lungo termine.



Il potere del fiammifero

Nella mia famiglia accendere il fuoco è un compito prettamente femminile. Raggiunto il posto prescelto e alleggeritomi del sacco, io mi lancio con entusiasmo - fugacemente condiviso anche dalla figliolanza - alla ricerca della legna. Nel frattempo mia moglie si consacra con dedizione alla cernita e alla preparazione del materiale necessario. Con minuzia ammucchia la stipa e i rami raccattati di media e di grossa pezzatura. I bambini sono ormai spariti chissà dove nella boscaglia, e così mi ritrovo da solo a spezzare la legna con i miei ginocchi scorticati. Intanto mia moglie è tutta presa nella nobile arte di accatastare la pila. Al centro adagia alcuni fogli di giornale accartocciati, facilmente infiammabili, e tutto attorno assesta un girotondo di rami e rametti, dal più minuto al più tozzo. Quelli molto grossi, e spesso ancora troppo lunghi - anche le mie virili ossa hanno un limite - sono conservati per più tardi.

A questo punto arriva il grande momento. Con lo sguardo gioioso di una sacerdotessa dell'antico Egitto, mia moglie afferra la scatola dei fiammiferi. Come d'incanto, anche i bambini sono riapparsi, sbucati dal nulla. Con la massima concentrazione accende la catasta, e piegando saputamente il palmo della mano, protegge l'esile fiammella da una possibile vampata d'aria. Molto lentamente sospinge il fuoco verso l'interno, che come da manuale attizza la carta e i rami secchi. Ora più nulla può andare storto. In pochi istanti le fiamme si estendono a tutto il mucchio con scoppiettanti fiammate, tanto da indurmi ad alimentarle un

po' a casaccio con i rami più spessi. E proprio in questo istante, con aria di sufficienza, mia moglie mi guarda e commenta: «Un solo fiammifero!»

Noi, umili raccoglitori di legna, annuiamo con rispetto e siamo grati... Nessuno invero ricorda con piacere i pomeriggi – pochi per la verità, ma fortemente turbati a livello emotivo – in cui al primo si succedeva un secondo, o addirittura un terzo o quarto fiammifero.

A pagina 14, il professore di sociologia olandese Johan Goudsblom rievoca invece i tempi in cui di fiammiferi non ne esistevano. A suo parere, proprio gli sforzi intrapresi per domare e utilizzare il fuoco hanno contribuito in misura decisiva alla nostra evoluzione. Agli uomini preistorici il fuoco ha illuminato la notte, facilitato l'insediamento in lande gelide e permesso di conservare più a lungo il cibo. In epoche meno remote ha dato il via all'industrializzazione e generato l'energia propulsiva dell'automobile.

In quest'ottica, il piccolo fiammifero assurge così a una delle maggiori conquiste dell'umanità: ha conferito all'uomo il potere di accendere il fuoco sempre e in ogni dove. Quali conseguenze evolutive ne debba trarre il sottoscritto, per se stesso e per il suo ruolo all'interno della famiglia, è ancora tutto da vedere. Di ben maggior rilevanza è invece la risposta alla domanda su come l'uomo del XXI secolo vorrà sostituire il fuoco come fonte d'energia, una volta prosciugati i giacimenti di petrolio. Daniel Huber, caporedattore del Bulletin





05

Sommario	l

Primo piano: fuoco	06	<u>Varianti</u> Itinerario di fuoco
	14	Civilizzazione Senza il fuoco l'uomo non sarebbe tale
	17	Investimenti L'energia solare genera prospettive luminose
	18	Creatività Barbara Baumann gioca con il fuoco
	20	Occupazione Da «hire and fire» a «flexicurity»
	23	Coraggio A mente fredda sui carboni ardenti
Credit Suisse Business	25	Buono a sapersi Tre voci del lessico finanziario
	26	Globalizzazione Intervista con Oswald Grübel
	28	Notizie stringate Novità da Singapore, Londra e Saas Fee
Credit Suisse Sostegno	32	Fondazioni Un impegno basato su tre pilastri
	34	Formula 1 Peter Sauber dice addio alla corsia dei box
	35	<u>Calcio</u> Rush finale per la qualificazione ai Mondiali
	36	<u>Pittura</u> Grande mostra su Füssli al Kunsthaus di Zurigo
	39	<u>Cultura in breve</u> L'orchestra della Tonhalle in tournée
Research Monthly	>	L'inserto finanziario con analisi e proposte d'investimento
Economia	40	Germania Studio sul rapporto con i nostri vicini del nord
	44	Politica familiare Non tutto ciò che è valido deve essere caro
	46	Hedge fund Forte crescita malgrado le scalfitture alla reputazione
	50	Portafoglio I rendimenti accrescono l'appeal delle materie prime
	53	Appunti di lettura Segnalazioni editoriali in tema di economia
Leader	54	Rosmarie Michel La «grande signora» della microfinanza
In punta di mouse	58	@ proposito Quando le scommesse viaggiano in rete
	58	emagazine Forum online sugli investimenti monetari
Sigla editoriale	53	Come contattare gli autori del Bulletin



<u>Sole</u>

La stella centrale del nostro

sistema planetario è all'origine di ogni forma di vita sulla Terra. Il Sole è scaturito 4,6 miliardi di anni fa da un'immensa nube di gas e polvere che si è contratta sotto la spinta della propria forza di gravità. Al centro della nube la materia si è addensata in concentrazioni sempre più massicce che hanno provocato il continuo innalzamento della pressione e della temperatura. Oggi nel nucleo del Sole, che ha una temperatura di circa 15 milioni di gradi, le reazioni di fusione nucleare convertono ogni secondo 700 milioni di tonnellate di idrogeno in 695 milioni di tonnellate di elio. L'enorme quantità di energia generata, pari a 4 x 1026 watt/ secondo, ovvero 26 quadrilioni di watt al secondo, arriva alla superficie del Sole, detta fotosfera, rendendone visibile la luce. La «sfera di luce» del Sole ha uno spessore che varia fra i 300 e i 400 chilometri e una temperatura di circa 5700 gradi centigradi. Per quanto spettacolare, il fenomeno naturale non è destinato a durare in eterno: si prevede infatti che fra circa otto miliardi di anni il Sole avrà esaurito tutta la sua riserva di combustibile. ba

(Fonte: www.wikipedia.org)

Peperoncino



es

WER

N

EL

STRA

AN

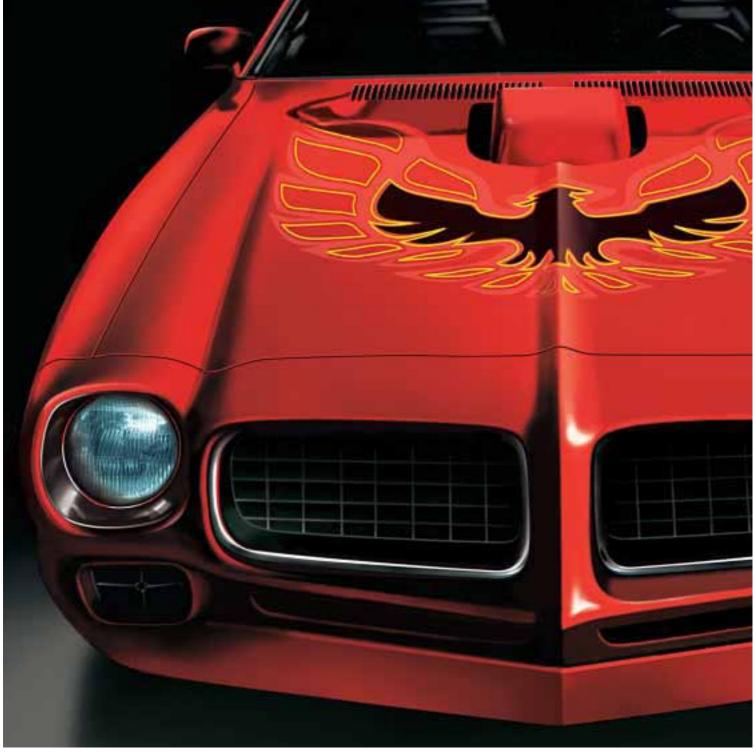
H22TU

HZIJD



SELECT AFTER DEPOSITING 6 7 8 9 10 11 PRESS LETTER AND NI

Canzoni di fuoco: scoprite l'errore Il jukebox contiene 26 brani di 13 interpreti diversi, tutti incentrati sul tema del fuoco, tuttavia nasconde un piccolo errore: uno dei pezzi, infatti, è attribuito al cantante sbagliato. Vi sembra difficile? In effetti lo è. In compenso, però, il premio in palio è decisamente «fiammeggiante». Per saperne di più date un'occhiata al modulo allegato.



Firebird

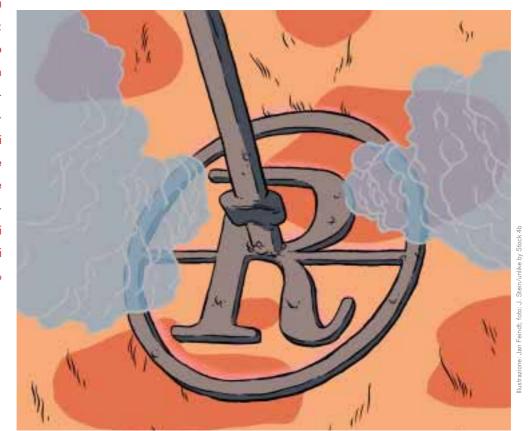
Nel 1967 il primo uccello di fuoco usciva dallo stabilimento della Pontiac. La potente vettura rappresentò per qualche tempo il punto d'arrivo della sfida senza quartiere fra case produttrici di auto sportive americane, lanciata dalla Chevrolet nel 1963 con la Corvette Stingray e raccolta già un anno dopo dalla Ford con la Mustang. Come le sue agguerrite rivali, anche la Pontiac Firebird conquistò rapidamente le autostrade di mezzo mondo, aggiudicandosi pure diverse apparizioni cinematografiche, come nel celebre «Il bandito e la «madama» del 1977 con Burt Reynolds. L'ultimo esemplare usciva dalla fabbrica di Oakland nel 2002. L'uccello volerà tuttavia ancora per molto, grazie alla nutrita schiera di ammiratori che la vettura vanta un po' in tutti i paesi del mondo, fra cui anche la Svizzera, dove ogni primo venerdì del mese i soci del «Swiss Firebird Club», fondato nel 1978, si incontrano al ristorante Kreuz di Küttingen nel canton Argovia. Maggiori informazioni al sito www.swiss-firebird.ch. ath

Barbecue

Un regno ancora dominato dall'uomo, che tuttavia ha dovuto abbandonare lo scettro per la ben più modesta pinza da grill.

Branding

La marchiatura dei vitelli non è un'invenzione dei cowboy americani, ma una pratica utilizzata da oltre 4000 anni presso diverse civiltà allo scopo di rendere inconfondibili i capi di bestiame. Nel Nord America quest'usanza fu introdotta in seguito all'importazione di mucche spagnole durante il secondo viaggio di Cristoforo Colombo (1493 -1496). Il primo marchio registrato in Nord America fu quello dell'esploratore Hernán Cortés. Con il tempo, tuttavia, il brand cambiò significato, passando da semplice elemento distintivo a stemma di famiglia, strettamente legato alla storia e alla fama di un proprietario terriero. Finì quindi per assurgere a simbolo di tradizione e conferire ai cowboy una sorta di identità: ecco perché non di rado affermavano di lavorare per un marchio e non per un particolare proprietario. Non diversamente da quanto avviene oggi in molte imprese moderne, che fanno leva su un marchio forte e quindi assolutamente inconfondibile per suscitare in clienti e collaboratori un senso di appartenenza e di fedeltà. mb







Caminetto finto

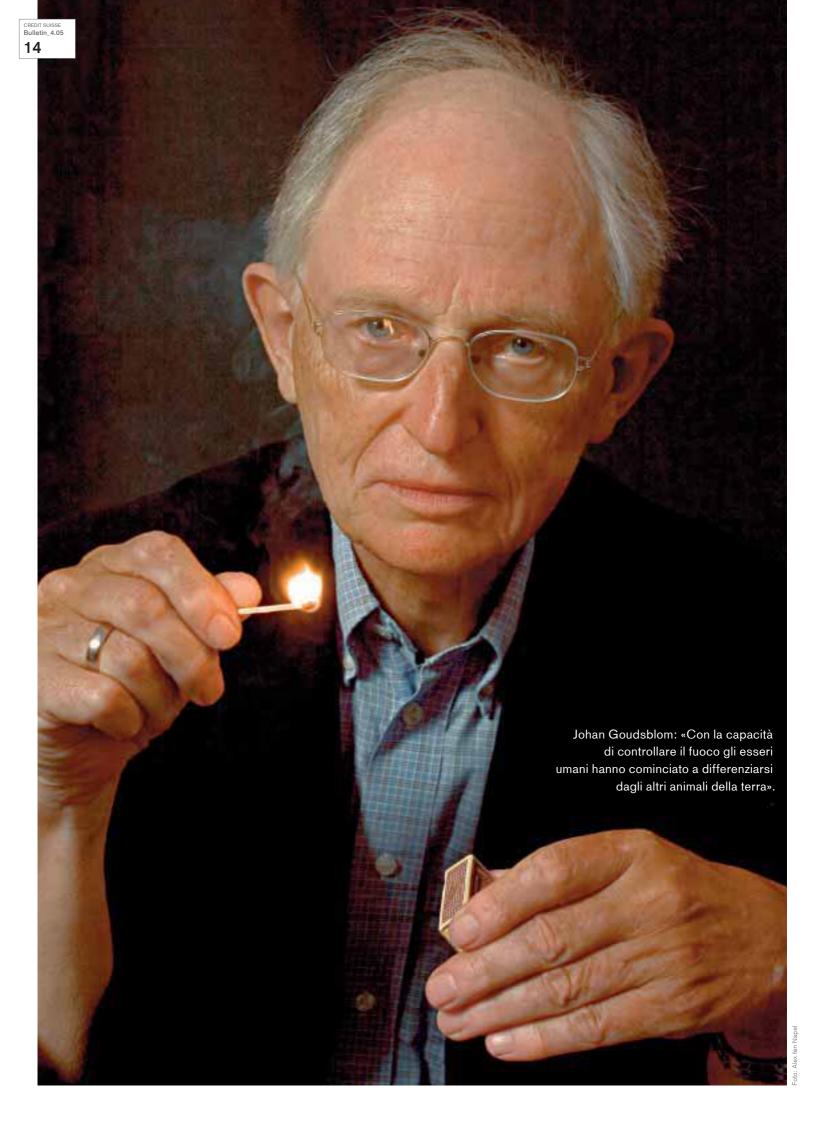
Nella sala d'aspetto della Scandinavian Airlines all'aereoporto di Stoccolma ce n'è uno. Ma anche nei bar e nelle case private sta riscuotendo grande successo. Stiamo parlando del caminetto finto, un prodotto più che mai in voga. Sono Iontani i tempi in cui il focolare era fondamentale per la sopravvivenza della famiglia e spegnerlo era considerato un reato. I primi camini elettrici sono nati in Inghilterra, anche se all'inizio ci voleva parecchia fantasia per individuare la forma delle fiamme, il che non ne ha certo favorito la diffusione. Da allora però si è assistito a un rapido perfezionamento tecnologico e oggi è molto difficile distinguere le fiamme artificiali da quelle autentiche. Inglesi, olandesi, belgi e tedeschi amano i camini elettrici in grado di riprodurre fedelmente l'originale. Gli svizzeri per il momento sono più scettici: del resto, il trend è appena nato. Tuttavia, i camini elettrici sono assolutamente al passo coi tempi in quanto ecologici, pratici e mobili. Intensità delle fiamme e propagazione del calore sono regolabili. Alla versione tecnologica manca solo il pendant acustico e olfattivo del piacevole scoppiettio e del classico odore di fumo. Per accendere un camino elettrico sono sufficienti una collocazione adeguata e una presa della corrente. rs

Crematorio

Con l'avvento del Cristianesimo scomparve in Svizzera l'usanza di cremare i cadaveri. Nel XVIII secolo, però, quando ebbe inizio la rivoluzione industriale, le città cominciarono ad ampliarsi e gli spazi per i cimiteri a ridursi. L'idea di un inceneritore di tipo industriale incontrò inizialmente una vivace resistenza, soprattutto nelle cerchie più religiose. Nel 1889, comunque, entrò in funzione nel cimitero zurighese di Sihlfeld il primo crematorio della Svizzera. Oggi il numero dei crematori in Svizzera è salito a 26, per un totale di 59 forni, e la percentuale di cremazioni in rapporto alle inumazioni è in costante aumento. A oggi, oltre due terzi dei 60 000 defunti all'anno vengono cremati. dhu



Foto: Martin Parr/Magnum; Oberhaeuser/Caro



Civilizzazione Fuoco Crepti Suisse Bulletin_4.05

Intervista: Marcus Balogh

La scintilla dell'evoluzione

Gli uomini hanno domato il fuoco. E il fuoco ha plasmato la civilizzazione dell'umanità. Johan Goudsblom, professore emerito di sociologia dell'Università di Amsterdam, parla delle scottanti origini e dell'infuocato futuro della civiltà.

Bulletin: <u>Possiamo affermare che il fuoco ha fornito all'umanità la scintilla che ne ha determinato lo sviluppo?</u>

Johan Goudsblom: A far evolvere gli uomini non è stato il fuoco, bensì la capacità di controllarlo. So che è difficile, e non potrebbe essere altrimenti, guardare a ritroso di due milioni di anni e raccontare con precisione cosa sia successo realmente. Sono però convinto che il controllo del fuoco sia stato un importantissimo catalizzatore ai fini dello sviluppo dell'umanità. È stato il ponte attraverso il quale gli uomini si sono allontanati dagli altri animali. L'utilizzo del fuoco ha creato nuovi rapporti di potere sulla terra.

Può essere più preciso?

Ho avuto modo di constatarlo molto bene nel film «La Guerra del Fuoco» di Jean-Jacques Annaud, realizzato nel 1981. Nella scena iniziale, un nostro antenato induce alla fuga un branco di lupi utilizzando dei rami infuocati. Con il fuoco è aumentato il potere degli uomini sugli altri animali, e naturalmente anche quello sugli altri uomini che non lo possedevano o che non erano in grado di controllarlo.

Per quale motivo la possibilità di scaldare le caverne o cuocere la carne è stato così importante per lo sviluppo dell'umanità?

A far progredire l'umanità non sono stati il calore e la luce, bensì il tentativo di ottenerli. Molti animali approfittano del fuoco in modo passivo. Ne sono un esempio alcuni uccelli e primati, che dopo un incendio raccolgono i frutti arrostiti fra la cenere ancora calda. Gli uomini, invece, sono stati i primi a interessarsi al fuoco in modo attivo.

Cosa intende per «attivo» in questo contesto?

In natura il fuoco si sviluppa solo molto raramente. Gli incendi degli ultimi mesi, ad esempio, salvo rare eccezioni sono stati originati dall'uomo. È probabile che i nostri antenati, come l'homo erectus vissuto nell'Africa orientale 1,8 milioni di anni fa, nella loro vita abbiano visto il fuoco in circostanze naturali al massimo una o due volte. Ottenere il

fuoco non era per nulla facile, e chi ci riusciva doveva darsi da fare per tenerlo acceso.

E questo «darsi da fare» ci ha resi intelligenti?

L'evoluzione non «rende» intelligenti, poiché non mira a creare qualcosa di nuovo. Chi dispone di un vantaggio, ottenuto casualmente, ha le maggiori chance di riprodursi. Per quanto riguarda il fuoco ciò significa che una certa dose di «intelligenza» doveva già essere presente prima; infatti non è facile accendere un fuoco e tenerlo vivo per giorni, forse per settimane o mesi. Ma non appena una parte dei nostri antenati cominciò a controllare il fuoco aumentò la pressione evolutiva su coloro che non avevano questa capacità e che quindi avevano chance di sopravvivenza meno ottimali.

Personalmente ho sempre pensato che lo sviluppo dell'uomo fosse stato determinato in primo luogo dal linguaggio, quindi dalla capacità di comunicare, e dall'uso di utensili.

Naturalmente la nostra civiltà non si sarebbe sviluppata senza il linguaggio o l'uso di utensili. Dobbiamo però riconoscere che la capacità di controllare il fuoco è una prerogativa dell'uomo, mentre quella di comunicare o di usare degli arnesi si riscontra anche negli animali. D'altronde, la storia degli uomini è facilmente associabile allo sviluppo osservato nell'utilizzo del fuoco.

Fa riferimento alle tre fasi evolutive menzionate nel suo libro?

Esattamente. La prima fase si è svolta nel primo paleolitico, quando gli uomini cominciarono a servirsi del fuoco in maniera controllata. La seconda grande fase è iniziata con il passaggio da una civiltà di cacciatori e raccoglitori a una società contadina, che ha caratterizzato gli ultimi 10 000 anni.

Qual è stato il ruolo del fuoco in questa fase?

Penso ad esempio ai disboscamenti o alla specializzazione nell'utilizzo del fuoco da parte di vasai, fabbri o guerrieri. La rivoluzione indu-

striale costituisce infine la terza fase, in cui l'umanità ha cominciato a sfruttare su vasta scala il petrolio, il carbone e il gas come combustibili. Senza il fuoco, quindi, il processo di civilizzazione sarebbe stato impensabile.

Sarà così anche in futuro?

La nostra esistenza dipende in grande misura da un sufficiente rifornimento di energia a basso costo. Se vogliamo mantenere il nostro stile di vita dobbiamo trovare forme di energia alternative.

A cosa pensa in particolare?

Ad esempio all'impiego su vasta scala di collettori solari, ciò che proietterebbe il Sahara al centro del mondo. Ma se prima dovessimo riuscire a mettere sotto controllo la fusione nucleare rimarremmo direttamente dipendenti dal fuoco. Per la prima volta non avremmo alcun problema con il rifornimento di materiale combustibile.

Perché «per la prima volta»? Fino a poco tempo fa, per avere del combustibile bastava semplicemente tagliare un albero...

Le circostanze non erano però idilliache: l'approvvigionamento di materiale combustibile di qualità ha ripetutamente portato a scontri bellici. Uno sguardo al Medio Oriente mostra che nel corso della storia la situazione non è cambiata di molto.

E la fusione nucleare sarebbe la soluzione ai nostri problemi? Perlomeno il materiale di base, ossia l'idrogeno, sarebbe disponibile in quantità sufficiente. Ma non sono un esperto in materia di fusione nucleare e quindi non posso raccomandarla incondizionatamente. A essere sincero ritengo che anche la fusione nucleare ci metterà di

fronte a difficoltà imprevedibili. Se penso alla risoluzione dei problemi più imminenti, allora le mie fantasie utopiche sono piuttosto di natura sociologica e implicano il riorientamento del processo di civilizzazione. Ma guesto sarebbe il tema di un'altra e più lunga intervista... <

Johan Goudsblom

Il sociologo Johan Goudsblom, 73 anni, inizia la sua carriera accademica alla Wesleyan University del Connecticut (USA). Dopo il dottorato all'Università di Amsterdam e altri studi negli Stati Uniti, a 36 anni ottiene una cattedra universitaria presso lo stesso istituto accademico olandese. Tra le sue opere ricordiamo «Fuoco e civiltà» (uscito in italiano nel 1996), «Sociology in the Balance» (1977), «The Course of Human History: Economic Growth, Social Process, and Civilization» (con Eric Jones e Stephen Mendell, 2001) e, in qualità di editore, «Mappae Mundi: Humans and Their Habitats in a Long-Term Socio-Ecological Perspective: Myths, Maps and Models» (2002). Johan Goudsblom è inoltre un profondo conoscitore delle opere di Norbert Elias.

Miti, riti, religioni

Un gran numero di miti universali e riti religiosi è testimone del singolare rapporto tra l'uomo e il fuoco.

Secondo l'antropologo Claude Lévi-Strauss, in quasi tutti i miti antichi solo la padronanza del fuoco rende l'uomo veramente «umano». Il fatto che il fuoco svolga un ruolo importante anche nella maggior parte delle religioni è pertanto una conseguenza logica.

Di particolare rilevanza in tale contesto è la dottrina dei seguaci di Zarathustra, che oltre a essere la più antica religione monoteista concede al fuoco uno spazio del tutto specifico.

Zarathustra (in greco Zoroastro) era un profeta della Persia, l'odierno Iran, che a seconda del punto di vista ideologico e storico sarebbe vissuto tra il 1800 e il 600 avanti Cristo. La dottrina è caratterizzata dalla lotta tra il Bene e il Male e sottolinea la responsabilità personale dei credenti, che devono «pensare bene», «dire bene» e «fare bene». Molti ricercatori ritengono che abbia avuto un grande impatto sullo sviluppo della religione giudaica e cristiana. Di sicuro ha ispirato Friedrich Nietzsche a scrivere «Così parlò Zarathustra», che a sua volta ha portato Johann Strauss a comporre l'ominima sinfonia.

Nell'insegnamento zoroastriano il fuoco assume una particolare valenza in quanto esso non è raffigurazione, bensì simbolo di Dio. Questa importante collocazione data al fuoco ha erroneamente portato a ritenere che i seguaci di Zarathustra fossero adoratori del funco

La dottrina di Zarathustra conta a tutt'oggi circa 200000 adepti, la maggior parte dei quali è composta da discendenti di seguaci persiani (i cosiddetti Parsi). Le comunità zoroastriane più grandi si trovano in India, soprattutto a Bombay, in Gran Bretagna (Londra) e in Nordamerica, dove vantano un crescente numero di fedeli. Tra gli adepti più celebri figurerebbero il defunto cantante dei Queen, Freddy Mercury, e il direttore d'orchestra indiano Zubin Mehta. ba



Investimenti Fuoco 17

Gli esperti prevedono che entro il 2010 l'industria dell'energia solare incrementerà il proprio fatturato a 30 miliardi di dollari.

Testo: Cédric Spahr, Equity Strategy

Guadagnare con il sole

L'energia solare è uscita dall'eclissi che la penalizzava sulle borse internazionali e ha imboccato la strada verso un futuro redditizio, non da ultimo grazie alla costante ascesa dei prezzi petroliferi.

Il raddoppio del prezzo del greggio verificatosi dall'inizio del 2004 a questa parte ha intensificato la ricerca di energie alternative e provocato un autentico rimbalzo delle azioni legate all'energia solare. Il settore avverte un nuovo e crescente dinamismo: grazie agli incentivi sul piano politico, promossi specialmente in Germania e Giappone, numerose aziende operanti con questo vettore energetico hanno imboccato la strada della redditività. Tale tendenza, che si è innescata solo negli ultimi tre-quattro anni, sta osservando una netta accelerazione. Quanto maggiore sarà l'aumento della produzione nei prossimi anni, tanto più marcata sarà la flessione dei costi unitari per gli impianti solari. In cifre: l'attuale volume di mercato pari a sette miliardi di dollari dovrebbe lievitare nei prossimi dieci anni di almeno il 20-25 per cento all'anno e raggiungere entro il 2010 i 30 miliardi di dollari circa. Con il contestuale rialzo dei margini di utile lieviterà anche il valore di borsa di molte imprese, rendendo interessante la luce del sole anche agli occhi degli investitori. Chi osserva da vicino le offerte di acquisto può notare, oltre al gran numero di giovani imprese ad alto rischio, anche titoli per i quali un impegno di medio-lungo termine si prospetta pagante. Un motivo sufficiente per presentare una breve panoramica del mercato. Silicio: Il silicio è la principale materia prima per la produzione di celle e moduli solari. Il mercato mondiale è dominato da sette imprese, per lo più non quotate in borsa. La migliore opportunità d'investimento è data dal produttore giapponese Tokuyama, che controlla oltre il 20 per cento dell'offerta mondiale.

Celle solari: I wafer di silicio vengono tagliati in una successiva fase produttiva e trasformati in celle solari. La giapponese Sharp, nota soprattutto per la sua presenza nell'industria dell'intrattenimento, domina questo mercato con una quota del 26 per cento, seguita da fornitori nipponici di media dimensione come Kyocera, Sanyo e Mitsubishi Electric nonché dai loro concorrenti europei Q-Cells, BP Solar e Shell Solar. Un interessante player di nicchia è la tedesca Sunways.

Installazioni solari: Gli impianti solari privati sono installati da imprese specializzate nei settori costruzione e impianti di corrente. Sebbene non rappresentino un segmento high-tech, gli installatori di impianti solari sono il comparto più redditizio all'interno della catena di creazione di valore nell'ambito dell'energia solare. La ditta Conergy è leader incontrastato in Germania e ha ambiziosi piani di espansione all'estero. Altri fornitori minori tedeschi sono la SAG Solarstrom e la Phoenix Sonnenstrom. In Giappone sono presenti anche alcuni grandi fornitori come Sekisui Chemical, Panahome, Fujipream, Kandenko e Kubota. Fornitori integrati: La tedesca Solarworld è la più grande ditta al mondo che si occupa esclusivamente di energia solare. L'impresa concentra tutte le fasi di produzione di impianti solari. Grazie alle sue dimensioni,

tutte le fasi di produzione di impianti solari. Grazie alle sue dimensioni, Solarworld vanta una solida posizione che sarà confermata soprattutto nei prossimi anni, quanto il settore dovrà affrontare problemi di capacità a vari livelli.

Candidati IPO: Numerosi ingressi in borsa previsti in Germania sono

Candidati IPO: Numerosi ingressi in borsa previsti in Germania sono stati sospesi a causa delle elezioni anticipate; fra le ditte coinvolte figurano Wacker-Chemie e Q-Cells (entrambe tedesche), E-Ton (Taiwan), Thai Solartron (Thailandia) e PV Crystalox (Gran Bretagna / Germania). La maggior parte di questi collocamenti sono attesi solo per il 2006. <

Maggiori informazioni: www.credit-suisse.com/emagazine (Rubrica Finanza: «Guida: investimenti sostenibili»)

Testo: Rebecca Schraner Foto: Thomas Eugster

Un'ardente passione

In principio fu la parola. E subito dopo venne il fuoco. Per lo meno per l'artista Barbara Baumann, le cui opere sono il frutto di esperienze personali e riflessioni linguistiche.

Tutto iniziò dalla fine, facendo di necessità virtù... artistica. Dopo essersi diplomata alla Scuola superiore di arti applicate di Lucerna, Barbara Baumann fu assunta da un'impresa tessile. Un colpo di fortuna, pensò all'inizio. Ma presto la giovane artista cominciò a soffrire del pessimo ambiente lavorativo e dell'impossibilità di esprimere la propria creatività. Dalla padella nella brace, Barbara finì per essere licenziata.

Dopo la perdita del lavoro si innescò in lei un processo di elaborazione, prima a livello mentale, poi pratico. La sua testa era un incessante turbinio di parole: cacciata, licenziata, lasciata a casa... e il passo fu breve per rendersi conto dell'analogia tra il termine licenziare e il concetto di fuoco (in tedesco «feuern» significa sia licenziare che accendere un fuoco, e nel dialetto di Uri anche festeggiare). Questa ambivalenza lasciò in lei un segno indelebile.

Lo scoppio della scintilla

Un'ambivalenza, capì ben presto, applicabile anche al fuoco stesso, trattandosi di un elemento che affascina e incute timore, scalda e distrugge.

Il fuoco ha svolto un ruolo importante nella vita dell'artista sin dall'infanzia. Uno dei suoi ricordi più vividi è la festa giapponese Obon. Fino all'età di nove anni, infatti, Barbara aveva vissuto a Kyoto, dove il padre, teologo e operatore sociale, lavorava come docente. L'Obon è una festa buddista celebrata annualmente sull'arco di più giorni in commemorazione dei defunti. Per festeggiare questo grande evento vengono accesi fuochi a forma di caratteri giapponesi sulle colline che circondano Kyoto allo scopo di indicare ai morti il cammino per ricongiungersi ai loro parenti e, successivamente, tornare nell'aldilà.

L'artista conosce però anche le festività della tradizione cristiana. Seppur lontana dalla patria, la famiglia Baumann celebrava il Natale e la Pasqua. Barbara è dunque sempre stata consapevole della forte presenza del fuoco nella religione. «Mia nonna ha creduto alle fiamme dell'inferno fino al giorno della sua morte e, per tutta la sua esistenza, ha cercato di scamparvi conducendo una vita pia. A noi nipoti ha raccontato moltissimo in proposito e questo ha sicuramente lasciato una

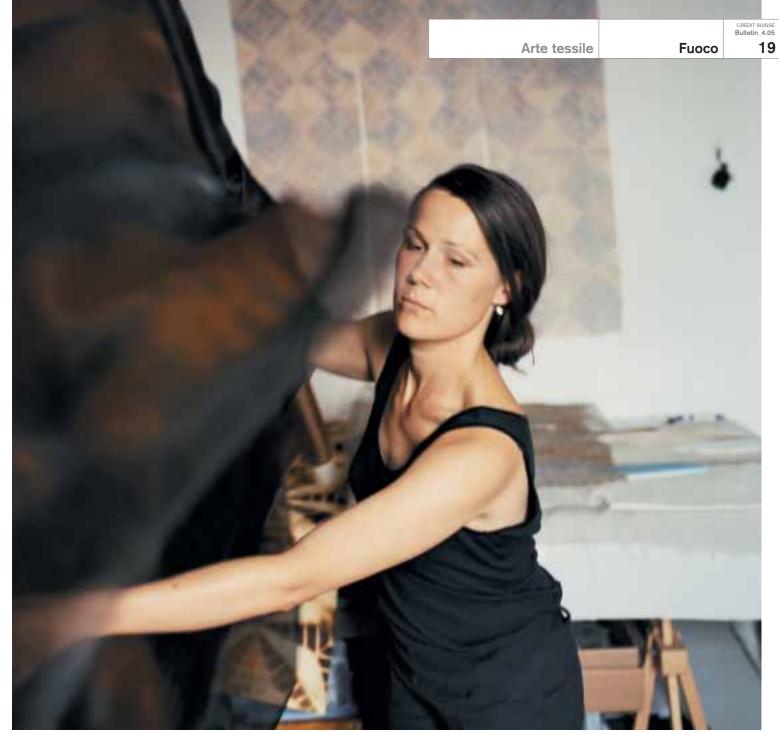
traccia in noi». Ciononostante, nelle sue opere l'aspetto religioso passa in secondo piano rispetto al fuoco.

I primi esperimenti

Affascinata dall'ambivalenza di questo elemento, Barbara decide di passare alla sperimentazione pratica. Come prodotto di base sceglie la seta, cominciando a lavorarne i tessuti con la fiamma di una candela per creare dei fori. Con quanto ottenuto cuce cuscini, paraventi o tende che, se appesi a una finestra, sembrano assumere vita propria, creando un gioco di luci e ombre. L'artista raccoglie inoltre le ceneri dei tessuti bruciati e le lavora in una pasta che utilizza come colore per dipingere.

«L'obiettivo di questi esperimenti è anche vedere fino a che punto posso arrivare. Se mi spingo troppo oltre rischio di distruggere i tessuti». A lasciare tracce sulla seta non è solo il fuoco, ma anche il semplice calore. Il forno è quindi un altro degli strumenti utilizzati dall'artista: una volta piegata la stoffa, la «arrostisce» per dieci-undici secondi. Questo processo conferisce al tessuto diverse sfumature di marrone, lasciando invece chiare le zone di contatto con la griglia. Una volta tolta dal forno, la stoffa deve subito essere aperta e fatta raffreddare, altrimenti potrebbe incendiarsi. «Prima di riuscire a mettere a punto la tecnica giusta, una qualche scottatura me la sono procurata». Senza contare i gas emanati durante questi esperimenti, che impongono un'aerazione continua dell'appartamento. Dato che le sue opere sono a elevato rischio d'incendio, Barbara lavora sempre nella cucina del suo appartamento lucernese. «Se lo facessi nel mio atelier sarei un'irresponsabile: si trova infatti all'ultimo piano di una casa vecchia più di cent'anni», spiega.

Nel suo impeto sperimentale, l'artista ha pure appeso una stoffa nell'affumicatoio di un macellaio. Il tessuto è diventato appiccicoso e ancora oggi, circa due anni dopo, conserva l'odore di carne affumicata. Il risultato non è quindi solo visibile, ma percepibile anche al tatto e all'odorato. «Mi piace quando vengono stimolati diversi sensi». Per questo motivo la vincitrice di un contributo alla carriera conferito dal canton Uri è una grande ammiratrice delle opere del suo ex professore Roman Signer, autore di azioni con materiale esplosivo.



«L'obiettivo del mio lavoro è anche vedere fin dove posso arrivare. Se mi spingo troppo oltre rischio di distruggere i tessuti.»

Anche il caso può svolgere un ruolo. Una sera, nel cucinare patatine fritte, Barbara osservò le tracce rimaste sulla carta da forno, tracce persino riconoscibili in quanto bastoncini di patate. Galeotta fu l'idea, e oggi le pareti del suo atelier sono ricoperte di collage fatti con carta da forno.

Malgrado finora abbia effettuato esperimenti solo su stoffa non colorata, la lucernese non intende fermarsi qui, come trapela dai numerosi campioncini di spezie visibili sugli scaffali della sua cucina. Impacchettati in sacchetti trasparenti, proprio come quelli in vendita nei mercati, alcuni sono etichettati in francese, altri in giapponese. Accanto ai lapislazzuli blu scuro si trovano zafferano, ghiande, cartamo e gusci di noce. Mentre con il benibana, un colorante utilizzato in Giappone, si ottiene un intenso rosso scarlatto. «Naturalmente dal punto di vista finanziario non conviene tingere la stoffa da sé, ma mi piace fare

tutto dall'inizio alla fine e a volte intesso addirittura la stoffa», afferma l'artista.

Barbara Baumann ha quindi tratto l'idea di sperimentare con il fuoco dalle sue riflessioni linguistiche e dalle sue esperienze personali,
fattori che costituiscono la sua costante fonte d'ispirazione. Oltretutto
la parola «testo» deriva dal latino e significa «tessuto»: entrambe le
parole indicano dunque la stessa cosa. Basti pensare a tutti i modi di
dire che contengono riferimenti al mondo tessile: «perdere il filo del
discorso», «tessere lodi», «avere la stoffa». «Ne ho un'intera collezione», afferma. In Giappone vi è l'usanza di ritagliare fogli di carta su cui
figura un testo e di intrecciarli di modo che ne risulti una sorta di testo
intessuto. Il suo sogno sarebbe un progetto che coniughi lingua e tessili. E fino a quel momento continuerà ad alimentare la sua ardente
passione per il fuoco. <



Hire and fire Fuoco

21

Testo: Andreas Thomann

Non sparate sul dipendente

Dove è meno complicato licenziare si assume anche con più facilità, sostengono gli economisti, soprattutto quelli di stampo liberale. Lo dimostrerebbe il mercato del lavoro americano. C'è del vero, anche se non è tutto oro quel che luccica.

«You are fired!»: per sentire il magnate dell'edilizia Donald Trump rivolgersi con queste parole al malcapitato di turno, in media 21 milioni di telespettatori sono rimasti letteralmente incollati al video nell'ora di maggior ascolto. «The Apprentice», lo show lanciato dalla NBC due anni fa, ha guidato la classifica degli ascolti ed è diventato il format più richiesto dalle reti straniere, tanto da essere adattato in 30 altri paesi, tra cui la Svizzera. Nella versione elvetica di Donald Trump, andata in onda la scorsa primavera, l'editore Jürg Marquard ha offerto un posto di lavoro remunerativo nella propria ditta. A contenderselo davanti alle telecamere dodici candidati, in competizione fino alla vittoria finale di uno solo di loro. Come? Avete indovinato: dopo ogni trasmissione uno degli aspiranti veniva licenziato. Anche se con toni in po' meno bruschi: infatti l'edizione svizzera, almeno nella scelta delle parole, era leggermente diversa dall'originale. Mentre Trump proferiva un secco «Lei è licenziato!», il multimilionario Marquard si limitava al più umano «Lei è fuori!».

Donald Trump può alzare la voce solo in TV

La formulazione più mite utilizzata nella versione svizzera è dovuta in parte al carattere più morbido di Jürg Marquard, ma la differenza nella comunicazione del licenziamento potrebbe essere interpretata anche come espressione delle diverse filosofie economiche dei due paesi. Quale altra frase, meglio delle tre famigerate parole, potrebbe infatti esprimere l'immagine della via americana al capitalismo, spregiudicata e brutale come spesso viene dipinta in Europa? Il capitalismo «hire and fire» è ormai diventato una clava verbale con la quale vengono colpiti, di solito da sinistra, i rappresentanti di quel mondo economico ritenuti colpevoli per lo meno di indifferenza. E gli autori di queste accuse hanno numerosi sostenitori, anche perché onestamente nessuno si augura di vedere mai, da noi, un caporeparto che sfoghi il proprio malumore irrompendo in un grande ufficio e spedendo in disoccupazione tre o quattro dipendenti a caso. A meno che la scena non si svolga in TV.

I cliché sono duri a morire, soprattutto quando servono interessi politici. Per fortuna, la realtà è un po' diversa. Donald Trump e i suoi epigoni possono ormai tuonare solo nell'etere la frase incriminata, che non fa più parte del repertorio reale del capo-ufficio americano. Ne è convinto Richard Freeman, professore di diritto del lavoro alla Harvard University: «È raro che qualcuno negli USA venga cacciato per prestazioni insufficienti». E sicuramente non licenziato in tronco: «Prima di tutto si occupano del problema i collaboratori dell'«Employee Assi-

stance Program». Secondo Freeman, questo tipo di dipartimento è presente in quasi tutte le grandi aziende e affianca il dipendente con consigli e aiuto concreto. Se ciononostante non vi sono schiarite in vista, ancora non significa che il datore di lavoro possa passare ai fatti senza ulteriori problemi: potrebbe accollarsi una denuncia per discriminazione. «Negli Stati Uniti circa il 70 per cento dei lavoratori è tutelato dalle leggi antidiscriminazione, ad esempio per il fatto di essere donne, persone di colore o di oltre cinquant'anni» aggiunge Freeman.

Quindi è tutta un'invenzione europea che i piani alti delle aziende a stelle e strisce siano dominati da cow-boy dal grilletto facile? Non proprio. Se è vero che il licenziamento in tronco di singoli dipendenti è privo di problemi solo nella finzione televisiva, è anche vero che se l'azienda, per questioni di costi, deve tagliare posti di lavoro, negli Stati Uniti la pratica è più facile che in qualunque altro paese del mondo industrializzato. In realtà, nessuno viene «colpito» nel senso stretto del termine, tanto che il troppo crudo verbo «to fire» è ormai sostituito dal meno imbarazzante «to lay off». Per il lavoratore, purtroppo, si tratta di una sottigliezza che non cambia le cose: dopo un periodo di disdetta che di solito è pari a due settimane, deve liberare il proprio posto di lavoro. Tempi brevissimi e ammortizzatori sociali carenti: l'indennità di disoccupazione, negli States, è prerogativa di non più del 52 per cento dei senza lavoro, consiste in media nel 37 per cento del reddito precedentemente percepito e di solito dopo sei mesi è comunque azzerata. David Autor, professore di economia al Massachussetts Institute of Technology, è lapidario: «Negli USA, la migliore assicurazione contro la disoccupazione è trovarsi il prima possibile un altro lavoro».

La capacità dell'America di creare lavoro fa riflettere l'Europa

Ma questa assicurazione non è a disposizione di tutti. Attualmente il tasso di disoccupazione negli Stati Uniti è al 4,5 per cento, in effetti notevolmente al di sotto di quello francese o tedesco (circa il 10 per cento), ma maggiore ad esempio del 3,5 per cento della Svizzera. D'altro canto, nessun'altra economia al mondo è in grado di creare tanti nuovi posti di lavoro: dal 1970, gli USA ne hanno creati 55 milioni, soprattutto in aziende private nel settore dei servizi. E lo stesso tasso di disoccupazione è stato ridotto della metà in poco più di vent'anni: nel 1982 era infatti del 9,7 per cento.

Il «miracolo americano» nella creazione di nuovi posti di lavoro spinge gli economisti europei alla ricerca di spiegazioni. Alcuni sono convinti che il vantaggio decisivo del mercato occupazionale ameri- >

«Se il Texas prospera e il Massachusetts è in crisi, gli americani vanno semplicemente in Texas. Gli europei invece sono più legati al territorio.» Richard Freeman, professore alla Harvard University

cano sia semplicemente la facilità con cui si può ricorrere ai licenziamenti. Un'argomentazione che, se a prima vista sembra paradossale, possiede invece una logica innegabile: agli occhi dell'azienda, la protezione dal licenziamento è fonte di possibili costi futuri nel caso in cui un lavoratore debba essere licenziato, per esempio a causa dei risultati negativi degli affari. Se i costi sono alti, un'azienda ci pensa due volte prima di assumere un nuovo collaboratore. In altre parole: più è costoso licenziare, meno probabili saranno le assunzioni. L'effetto finale sarà un tasso di disoccupazione maggiore.

Una teoria che in sé non fa una grinza. Peccato che tutti i tentativi di dimostrarla in base a dati empirici siano finora falliti, come conclude l'OCSE nel suo «Employment Outlook» dell'anno scorso. Richard Freeman non ne è affatto sorpreso. «Quindici anni fa gli Stati Uniti lamentavano un alto tasso di disoccupazione, mentre l'Europa stava relativamente meglio. E le leggi erano le stesse di oggi». Secondo Freeman, il dinamismo statunitense è merito non tanto delle leggi quanto degli stessi lavoratori. «Gli americani accettano più di ogni altro popolo la mobilità, anche geografica. Se c'è crisi in Massachusetts e boom in Texas, la gente si sposta dalla costa orientale verso sudovest». Freeman quindi preferisce definire quella americana un'economia «hire and guit». In guesto ambito la mentalità europea, nonostante la libera circolazione, sarebbe ancora lontana da quella americana, come sostiene anche Giles Keating, responsabile del servizio Global Research del Credit Suisse. «Il mercato del lavoro statunitense è molto più vasto di quello europeo, e un imprenditore impiega meno tempo a reperire le persone più adatte per il posto offerto», spiega Keating.

Un po' più di flessibilità non guasterebbe

Cosa significa tutto ciò per la difesa del posto di lavoro in Europa? Le condizioni applicate in America potrebbero migliorare la situazione? No, sostiene Serge Gaillard, segretario dell'Unione Sindacale Svizzera: delle norme a difesa del posto di lavoro beneficiano non solo i lavoratori ma anche i datori di lavoro. «Soprattutto in un paese come la Svizzera, che affida buona parte della sua economia a prodotti di fascia elevata, le imprese hanno tutto l'interesse ad assicurarsi i dipendenti, con il loro know-how, in rapporti di lavoro a più lungo termine». Per la Svizzera, in effetti, l'argomentazione sembra centrare l'obiettivo, anche perché il mercato del lavoro elvetico, come indica una classifica stilata dall'OCSE, è già quello più flessibile d'Europa. Le cose sono diverse in Germania: «Se un'azienda tedesca decide di effettuare una ristrutturazione per motivi economici, sa che si esporrà alla pubblica gogna» sostiene Petra Huth del servizio Economic Research del Credit Suisse. In particolare a causa della cosiddetta «Sozialauswahl», un vero e proprio catalogo di criteri a protezione del dipendente, come ad esempio la durata del rapporto di lavoro con l'azienda, l'età, un handicap grave o eventuali obblighi di mantenimento a carico del collaboratore, che consente di impugnare le decisioni di licenziamento. «Attualmente un quarto degli esoneri finisce in tribunale. Solo tra il 1999 e il 2002 vi sono stati in media 265 000 casi all'anno. Un record fra i paesi dell'OCSE».

«Hire and fire»? Per i danesi è normale

Le conseguenze non si fanno attendere: un sondaggio dell'Istituto per l'economia tedesca ha svelato che in Germania il 57 per cento delle aziende ha già rinunciato, almeno una volta, ad assumere un nuovo collaboratore. Per questa ragione l'economista Huth è convinta che al «paziente» Germania andrebbe somministrata una dose di flessibilità del mercato del lavoro, vista oltretutto la rigidità che blocca anche il sistema dei salari. Ma il gigante malato non sembra avere intenzione di ingoiare l'amara pillola, questo sebbene vi siano già esempi di come si possa trapiantare in Europa una versione dell'«american way of firing» senza provocare rigetti patologici da parte dei sindacati. La difficile operazione è riuscita, ad esempio, in Danimarca. Il paese a nord della Germania si è trasformato nel corso degli ultimi 12 anni in una vera e propria economia «hire and fire», abbattendo il tasso di disoccupazione dal 9,6 per cento del 1993 all'attuale 4,5 per cento. «La Danimarca ha uno dei mercati occupazionali più liberali del Vecchio continente. In alcuni settori si possono licenziare le persone da un giorno all'altro», spiega Kim Knudsen, della LO, l'associazione mantello dei sindacati danesi. Inaspettatamente, Knudsen ha solo parole positive per questa regolamentazione, apparentemente sfavorevole ai lavoratori. Il paradosso ha un nome: «flexicurity». Diversamente dagli Stati Uniti, chi perde il lavoro in Danimarca non cade nel vuoto, ma in una rete ben tessuta ed elastica a sufficienza da permettere un immediato nuovo salto nella vita lavorativa. Una serie di misure volte a favorire la formazione continua trasforma i disoccupati in risorse per nuovi compiti, se possibile direttamente «on the job». «L'azienda, in questi casi, paga solo metà del salario, coperto per l'altra metà dallo stato. Il 60 per cento di queste persone trova di nuovo un lavoro adeguato». La flexicurity non è comunque una facile cuccagna: «Chi non collabora attivamente alle misure decise perde dopo sei mesi il diritto al sostegno per i disoccupati», spiega Knudsen.

La Danimarca è la prova che il seme americano può germogliare anche in Europa. Non è una sorpresa che la versione danese del programma di Donald Trump, con il titolo «Candidati», sia già alla seconda edizione, mentre in Germania «Big Boss», in onda su RTL con l'ex dirigente di calcio Rainer Calmund, ha faticato ad arrivare alla fine della prima serie. E non solo: sul programma concorrente di Pro Sieben, «Hire or Fire», il pubblico ha espresso all'unisono il proprio giudizio già dopo la prima puntata: «You are fired!». <

Testo: Michèle Bodmer

A qualcuno piace caldo

Perché una persona sana di mente dovrebbe camminare su un tappeto di brace a una temperatura di oltre 1000 gradi senza essere costretta con la forza? Guardando i miei piedi neri come il carbone non ho ancora una risposta a questa domanda.



Una cosa è certa: chi si avventura sulla brace troppo presto o senza la necessaria disposizione mentale si brucia i piedi.

Da Piancabella, la vista sulla Valle di Blenio è davvero splendida, ma Veronica non sembra nemmeno farci caso. Il suo volto teso e l'odore di affumicato che impregna i suoi vestiti sono il risultato della mia «brillante» idea: anche se è colpa mia, non sono in grado di avere la coscienza sporca perché ho lo stomaco annodato tanto quanto lei. No, non si tratta di un'intossicazione alimentare, ma della prospettiva di camminare a piedi nudi sui carboni ardenti.

E perché mai abbiamo deciso di sottoporci a questo supplizio? Sin dalla notte dei tempi, sciamani, fachiri e preti hanno camminato sulla brace. Per loro ha sempre rappresentato un atto religioso, un rituale purificatore o una pratica che promette la salvezza dell'anima. E tutti coloro che vi hanno provato negli ultimi vent'anni hanno asserito di averlo fatto a titolo di esperienza personale. Una risposta che convince poco. Dal canto mio, sono venuta qui perché pensavo che sarebbe stato un soggetto interessante per un articolo. E la mia collega Veronica è qui perché non avevo il coraggio di venire da sola.

Il pensiero che qualcuno soffra con me mi fa sentire meglio. Certo, non possiamo aiutarci molto al momento, ma possiamo sempre fare affidamento sugli altri 15 candidati. Dopo un'intera giornata trascorsa con loro in un tepee affumicato, so che qualsiasi persona entusiasta di camminare sui carboni ardenti mi può trasmettere energie positive. E il consiglio che ci ha dato Otto Gerber, uno degli organizzatori, mi tranquillizza: «Nessuno è obbligato a camminare sulla brace. Decidere di non farlo richiede altrettanto coraggio». Lo so, lo so, dovrei invece concentrarmi su quanto imparato oggi. Ad esempio sul fatto che la metà destra del mio cervello, responsabile delle emozioni, dovrebbe prendere il controllo della metà sinistra, sede della razionalità. Per tutto il giorno abbiamo stimolato la parte destra con esercizi, ma la parte sinistra finisce sempre col prendere il sopravvento.

Sono a piedi nudi e stringo forte la mano di Veronica. Siamo ancora lontane dal tappeto di brace, ma già sentiamo il calore che i tizzoni ardenti emanano. Alcuni si avvicinano. Anche se è già buio, il bagliore

del fuoco permette di riconoscere i volti dei partecipanti: molti di loro sono visibilmente elettrizzati, altri sono imperscrutabili e alcuni hanno l'aria di sentirsi come mi sento io. Mi aggrappo al pensiero che Otto Gerber e il suo collega Gérard Moccetti organizzano questi corsi da oltre vent'anni, periodo in cui hanno aiutato più di 3000 persone a superare questa prova. Ma il rischio di ustionarsi in modo serio se si attraversa il tappeto di brace troppo presto o senza la necessaria disposizione mentale è pur sempre in agguato. Gli esperti ci assicurano che il «drago infuocato» è stato domato e camminano per primi sui carboni incandescenti.

Soli o tenendosi per mano, i partecipanti cominciano ad avventurarsi sul tappeto di brace. L'entusiasmo di coloro che ce l'hanno fatta è contagioso. Sono così in preda al fascino del successo di chi mi ha preceduto che non mi accorgo nemmeno che Veronica mi porta sempre più vicina alla linea di partenza. Cerco di guadagnare tempo. «Ancora un secondo, non sono pronta. Non completamente». In quel momento una mano salda afferra la mia mano destra. Ancora titubante, guardo l'uomo al mio fianco. «Andiamo?», mi chiede. Dico di no, ma stiamo già correndo dall'altra parte.

Torniamo in albergo. Siamo esauste, i nostri piedi sono neri come il carbone. Almeno un partecipante ha affermato che questa esperienza gli ha cambiato la vita. E noi? Siamo persone diverse? Veronica riflette un istante e poi risponde: «Diverse no, ma fiere di noi stesse». Proprio quello che penso anch'io. <

Anche voi volete camminare sui carboni ardenti? www.feuerlaufen.ch (anche in italiano)

Per saperne di più sull'argomento consultate la rubrica

Management di emagazine: www.credit-suisse.com/emagazine



CREDIT SUISSE

«Il vostro servizio dovrebbe diventare un modello per tutto il settore.»

Suggerimento di un ospite, nel 1893, a Jacques Tschumi, fondatore della Scuola alberghiera di Losanna.

Un buon consiglio può fare la differenza, specialmente nel mondo degli affari. Con soluzioni individuali diamo alla vostra azienda un vantaggio decisivo. Per verificarlo di persona chiamate lo 0800 88 88 73.

www.credit-suisse.com/clienticommerciali







Indicatore

In ambito economico gli indicatori sono grandezze che consentono di effettuare affermazioni sullo stato dell'economia o sull'andamento della congiuntura. Per le previsioni vengono utilizzati i cosiddetti indicatori anticipatori (o previsionali), grazie ai quali gli economisti possono desumere l'andamento congiunturale (nuovi ordini, indice dei manager d'acquisto, indici sul clima dei consumi o sulla fiducia degli imprenditori). Accanto a questi vi sono gli indicatori contemporanei (tasso di utilizzo degli impianti, produzione indu-

striale) e gli indicatori tardivi (livello dei tassi, tasso d'inflazione, prodotto interno lordo, tasso di disoccupazione). Fra gli indicatori che servono a valutare le azioni di un'impresa figurano il rapporto prezzo/utili e il rendimento da dividendi. Un indicatore del tutto speciale è il cosiddetto «briefcase indicator», ossia il tentativo di individuare le decisioni della commissione della Federal Reserve (in merito al tasso ufficiale) in base allo spessore della valigetta di Alan Greenspan all'inizio della riunione...

Rating

Il rating è una procedura per la valutazione di persone, oggetti e imprese. In ambito finanziario designa la capacità di un debitore di onorare gli impegni assunti, espressa con lettere e cifre. AAA (tripla A) indica la massima solvibilità e pressoché nessun rischio di inadempienza, mentre C e D segnalano rispettivamente una pessima solvibilità e l'insolvibilità. I rating sono allestiti da agenzie specializzate, le più famose delle quali sono Moody's e Standard & Poor's (S&P). Alle lettere Moody's

aggiunge una cifra (A1, Ba1, Caa1), mentre S&P il segno «+» o «-». Un debitore con un buon rating può procurarsi capitale a condizioni più favorevoli (interesse inferiore) rispetto a un prenditore di capitali con un rating basso. Un declassamento può quindi avere conseguenze nefaste per imprese e governi. Molti di essi preferiscono tuttavia un rating basso all'alternativa di nessun «piazzamento», in quanto sarebbero ignorati dalla maggior parte degli investitori.

Deficit gemelli

Si parla di disavanzo corrente quando la bilancia delle partite correnti di un'economia presenta un deficit. Tale situazione subentra quando un paese importa più merci e servizi di quanto ne esporti. Fondamentalmente questo stato di cose non desta grandi preoccupazioni. Il quadro può diventare problematico se nel contempo viene a crearsi un disavanzo pubblico (o di bilancio), ossia se il totale delle uscite di un esercizio finanziario supera quello delle entrate. Il disavanzo pubblico può essere volu-

to o perlomeno autorizzato dal governo per sostenere l'economia se la congiuntura è debole. Quando entrambi i disavanzi sono presenti contestualmente si parla di deficit gemelli, e i paesi che li subiscono «vivono al di sopra delle loro possibilità». In proposito, l'esempio per eccellenza sono gli Stati Uniti, dove, sin dai tempi del Governo Reagan all'inizio degli anni Ottanta, la bilancia delle partite correnti e il bilancio pubblico sono quasi sempre stati negativi. Ruth Hafen

Credit Suisse Group Il CEO Oswald J. Grübel prende posizione

«La globalizzazione è inarrestabile»

Il CEO del Credit Suisse Group, Oswald J. Grübel, è un deciso fautore della globalizzazione. A suo parere, le opportunità che essa schiude sono evidenti. Problemi ne intravede solo dove il processo di globalizzazione avviene con scarsa risolutezza.

Intervista: Daniel Huber

Bulletin: Sul tema della globalizzazione le opinioni divergono. Per gli uni significa soprattutto sfruttamento globale, per gli altri crescente benessere in tutto il mondo. Qual è la sua opinione in merito?

Oswald J. Grübel: Purtroppo tutta la discussione sulla globalizzazione è condotta solo da posizioni fortemente contrastanti. Ne sono evidenziati soprattutto i rischi, mentre le opportunità sono menzionate raramente. Sono decisamente convinto che la globalizzazione crea numerosi nuovi posti di lavoro e che aumenterà il benessere di tutti i paesi partecipanti al libero commercio mondiale.

Nonostante ciò, nemmeno i sostenitori più illustri trovano ascolto presso il pubblico. Cos'è che non funziona?

Devo ammettere che nell'argomentare a favore della globalizzazione abbiamo ancora parecchio da imparare dai suoi oppositori. Ha già guardato su amazon.com quali libri sono stati pubblicati sul tema? Lasci che glielo dica io: nove saggi su dieci vogliono darci a intendere che la globalizzazione è più una maledizione che una benedizione, e che si tratta di uno strumento per sfruttare i più deboli.

Ma la globalizzazione non è già iniziata da tempo?

Effettivamente essa è già in pieno svolgimento ed è inarrestabile. Oggi già circa il 30 per cento dell'intera produzione mondiale è negoziato a livello internazionale. Nel 1990 tale quota corrispondeva al 19 per cento, nel 1970 solo al 12 per cento. È quindi inutile discutere pro o contro la globalizzazione; sarebbe più importante strutturare il processo di globalizzazione in modo che possa trarne vantaggio il maggior numero possibile di partecipanti.

Per gli oppositori è chiaro che in futuro le multinazionali trasferiranno sempre più

spesso le loro attività in paesi dove vige minor controllo e dove trovano condizioni fiscali più favorevoli. Dal punto di vista economico, non sembra per niente strano. I grandi gruppi sono generalmente più legati ai loro paesi d'origine di quanto vogliano ammettere. Devono inoltre poter fare affidamento su norme, standard, garanzie e sicurezza del diritto attendibili. Per quale motivo, altrimenti, imprese tecnologiche di successo resterebbero fedeli alle loro sedi nell'Europa del Nord benché i costi siano molto più elevati? Le imprese necessitano di un contesto che promuova l'attività aziendale, e questo include anche un buon sistema d'istruzione che produca personale altamente qualificato, un'infrastruttura estesa nonché un sistema sociale e sanitario funzionante.

Ma con questo non è ancora confutato l'argomento dei critici secondo cui le multinazionali potrebbero fuggire da regolamentazioni troppo severe per spostarsi all'estero, dove vigono normative

Proprio questo pericolo incombente potrebbe rivelarsi un vantaggio. La globalizzazione esercita in questo modo una specie di effetto disciplinante sui governi: infatti, se le disposizioni nazionali sono troppo in contraddizione con i principi economici, il paese in questione dovrà pagarne il relativo prezzo.

È indubbio però che la globalizzazione cambierà il mondo del lavoro negli attuali paesi industrializzati. Quali saranno le ripercussioni per la Svizzera?

C'è da supporre che determinati settori ad alta intensità di lavoro si sposteranno in paesi con bassi costi di manodopera. Tuttavia ciò non significa che il lavoro scomparirà. Sarà solo diverso: richiederà maggiore flessibilità e iniziativa personale dei singoli. L'espansione nasconde ben più opportunità che rischi, anche per l'occupazione nazionale. L'apertura di nuovi mercati esteri schiude nuovi mercati di sbocco, di cui c'è urgente bisogno: già oggi i paesi in via di sviluppo e i paesi emergenti importano più di quanto esportano, assicurando così posti di lavoro nel mondo sviluppato. Per i paesi sviluppati, la concorrenza dei paesi emergenti



Oswald J. Grübel: «La globalizzazione non determinerà la scomparsa del lavoro in Svizzera; esso avrà solo un aspetto diverso in determinati settori».

significa che devono diventare più innovativi, aumentare la produttività e investire sia nella formazione sia nel campo ricerca e sviluppo.

Nonostante l'entusiasmo intravede anche dei problemi nella globalizzazione? Intravedo dei problemi là dove la globalizzazione avviene in modo esitante. Il protezionismo dilagante nei paesi industrializzati impedisce che tutti i paesi, in particolare quelli del Terzo Mondo, possano cogliere le stesse chance. Il caso più esemplare è quello del settore agrario europeo, che si protegge dai cambiamenti con elevate sovvenzioni nei paesi UE.

In che modo si prepara il Credit Suisse in vista delle nuove sfide dovute alla crescente globalizzazione?

Stiamo adeguando in modo più marcato la nostra organizzazione alle nuove opportunità di crescita. Ad esempio occupiamo 300 impiegati in Brasile. Abbiamo raggruppato la nostra attività bancaria sotto un solo tetto e sotto la denominazione unitaria Credit Suisse. L'integrazione ci permetterà di unire in modo ottimale le capacità disponibili in tutto il Credit Suisse Group e le nostre conoscenze sui mercati finanziari, nonché di combinare in modo ottimale i nostri settori d'affari. Questo è possibile unicamente se sfruttiamo la nostra presenza globale, se creiamo una cultura unitaria e uno spirito di gruppo, e se al contempo manteniamo il carattere regionale di molte nostre relazioni d'affari. Globalizzazione non significa fare tutto allo stesso modo, bensì offrire a tutte le persone, nonostante le differenze culturali, condizioni il più possibile simili. <

Cenni personali

Oswald J. Grübel nasce in Germania nel 1943. Inizia la sua carriera con un apprendistato bancario presso la Deutsche Bank di Mannheim. Già nel 1970 giunge alla White Weld Securities, un'affiliata dell'allora Credito Svizzero. Nel 1991 entra nella direzione generale del Credito Svizzero e nel 1998 è chiamato alla testa del comparto aziendale Credit Suisse Private Banking, che dirige con successo per tre anni. In seguito al raggruppamento di Private Banking e Financial Services rassegna le dimissioni alla fine del 2001. Solo sei mesi più tardi torna in qualità di CEO del Credit Suisse Financial Services. Nel settembre 2002 assume la guida del Credit Suisse Group, prima in veste di co-CEO e poi, dal luglio 2004, in qualità di CEO unico.

Clientela commerciale internazionale Collaborazione strategica

A contatto con i milionari del futuro

Il Credit Suisse avvia una collaborazione strategica con la celebre Business School Insead di Fontainebleau, in Francia. Insieme sosterranno il centro di ricerca InnovAsia.

A fine giugno 2005 il Credit Suisse e la rinomata Business School Insead hanno annunciato una collaborazione strategica nell'ambito della ricerca. Insieme promuoveranno InnovAsia, una delle piattaforme di ricerca fondate dalla Insead. Il progetto sarà ospitato nel campus asiatico dell'Insead e nasce dalla necessità di sondare le aziende di nuova costituzione presenti in Asia.

Infatti, come afferma il professor Philip Anderson, docente di imprenditoria presso la Insead: «Molte, se non addirittura la maggioranza, delle aziende che nei prossimi dieci anni registreranno i livelli di crescita più spettacolari a livello mondiale vedranno la luce in Asia».

Il Credit Suisse finanzierà le ricerche di mercato e l'approvvigionamento di dati di InnovAsia. Tali dati saranno pubblicati ogni ultimo giovedì del mese nell'inserto mensile «Asian Entrepreneur Watch», l'edizione asiatica dell'International Herald Tribune. È inoltre prevista una serie di manuali di una ventina di pagine ciascuno che si concentreranno ad esempio sulle problematiche della raccolta di capitali, del management e delle dinamiche di sviluppo del team come pure dei processi di internazionalizzazione.

«Nessuno, finora, aveva avviato una simile iniziativa e almeno altre due banche private avrebbero preso parte volentieri a questo progetto di ampio respiro, dotato di grande potenziale. Siamo infatti convinti che la combinazione di nuove tecnologie, efficaci strutture dei costi e dipendenti altamente qualificati darà vita a una nuova classe di marchi asiatici di grande qualità», dichiara Didier von Däniken, Managing Director di Credit Suisse Singapore.

Oltre al contatto con imprenditori dalle idee innovative, von Däniken prevede un ulteriore vantaggio per i clienti del Credit Suisse: «Creiamo una rete di contatti che collega sia gli imprenditori del futuro sia i potenziali partner, clienti e investitori. I nostri stessi clienti avranno accesso ad aziende molto promettenti che forse, già in questo momento, stanno gettando le basi per i gruppi industriali del futuro», ba

Mercati emergenti 1 Islamic Banking

Il potenziale del Medio Oriente

Il Credit Suisse First Boston ha creato una nuova unità operativa londinese, specializzata nella risposta alle esigenze del mondo finanziario islamico. La conduzione di questa unità appartenente al settore dei mercati emergenti è affidata ad Ahmad Salam, che afferma: «Abbiamo constatato che alcuni dei nostri investitori islamici sarebbero propensi a puntare non solo sui tradizionali mercati internazionali ma anche sui cosiddetti mercati emergenti».

Nei mesi a venire, Salam e il suo team si dedicheranno allo sviluppo di specifici prodotti per rispondere alle esigenze del mondo islamico. Per fare un esempio, uno dei requisiti impone che il rendimento di un investimento non sia frutto dei tassi d'interesse, poiché contravverrebbe ai principi dell'Islam, bensì della partecipazione a un utile, risultato dell'acquisto o della vendita di un investimento.

E Ahmad Salam aggiunge: «Molti dei prodotti bancari finora a disposizione forniscono compromessi inadeguati, poiché dipendono da strutture convenzionali. Ora che le attività bancarie dedicate al mondo islamico dispongono di una più ampia piattaforma, prevediamo un grande potenziale di sviluppo in questo settore». ba

Mercati emergenti 2 Premio per prestazioni eccellenti

Best EM **Debt House**

Il Credit Suisse First Boston di Londra ha ricevuto un importante riconoscimento nell'ambito della prestigiosa consegna annuale degli «Awards for Excellence 2005» indetta dalla rivista finanziaria britannica Euromoney. Il CSFB è stato insignito del titolo di «Best Emerging Markets Debt House». La giuria ha sottolineato la grande forza innovativa espressa dal Credit Suisse First Boston, che ha assunto brillantemente il ruolo di capofila nell'emissione di numerosi prestiti a favore dei mercati emergenti, riconoscendogli a pieno titolo «la capacità di saper offrire una gamma di opportunità di transazione senza precedenti».

Oltre al premio «Best Emerging Markets Debt House», il Credit Suisse First Boston ha ricevuto una serie di altri riconoscimenti regionali, per esempio quello di «Best Equity House in Central and Eastern Europe», «Best Debt House and Equity House in Switzerland», e «Best Merger & Acquisition House» in Indonesia, nelle Filippine e a Singapore. ba

Credit Suisse

Clientela privata in Svizzera I tassi ipotecari rimangono bassi Clientela commerciale in Svizzera Nessuna vetta è troppo alta

Acquistare è spesso più vantaggioso che affittare

Il Credit Suisse si propone anche in veste di banca ipotecaria. Il successo del concorso «winahouse.ch», che proseguirà fino al prossimo novembre, conferma che anche il pubblico lo riconosce come tale.

Per decenni la Svizzera è stata descritta come un popolo di inquilini, con una quota di proprietà stazionata attorno al 30 per cento. Oggi, però, sembra vivere un boom dell'edilizia. Che si tratti di un'inversione di tendenza? «La proprietà immobiliare esercita in effetti una certa attrattiva. Sempre più persone desiderano realizzare il sogno di possedere una casa propria», conferma Hanspeter Kurzmeyer, responsabile clientela privata in Svizzera del Credit Suisse. «Il trend è incoraggiato dalla lunga permanenza dei tassi d'interesse ai minimi storici. Questo comporta che oggi acquistare è spesso più vantaggioso che affittare. La percentuale di proprietà si aggira comunque tuttora attorno al 36 per cento, un livello tutto sommato contenuto».

Una quota che pare destinata a crescere, sebbene l'economia pretenda flessibilità dai propri lavoratori, anche in fatto di ubicazione del posto di lavoro. «Altre nazioni con quote di proprietà più alte dimostrano che la necessità di cambiare luogo di lavoro non rappresenta un grande ostacolo», aggiunge Kurzmeyer. «Se l'oggetto è facilmente negoziabile sul mercato immobiliare, la proprietà abitativa presenta maggiori vantaggi».

Secondo gli specialisti non esistono i presupposti affinché nel prossimo futuro i tassi ipotecari tornino a toccare i picchi passati. La crescita debole, il basso livello d'inflazione e il tasso di disoccupazione relativamente alto giocano a sfavore di tale evoluzione. Kurzmeyer conferma: «Nei prossimi dodici mesi prevediamo un aumento moderato dello 0,4 per cento per le ipoteche a tasso fisso e dello 0,25 per cento per le ipoteche rollover per effetto di un adeguamento ai tassi del mercato monetario».

L'attività ipotecaria rappresenta il core business della maggior parte delle banche svizzere. Cosa gioca dunque a favore del Credit Suisse? «Offriamo un ottimo servizio di consulenza, disponiamo di un'ampia gamma di prodotti e comunichiamo in tempi brevi la nostra decisione sulla concessione di un'ipoteca. I clienti percepiscono il nostro profondo interesse verso di loro e verso l'attività ipotecaria, il che fornisce un'ottima base di partenza». Il concorso «winahouse.ch» ha destato grande interesse coinvolgendo centinaia di migliaia di partecipanti. Non solo per gli allettanti premi in palio ma anche per l'opportunità di attingere a informazioni che accorciano le distanze dal sogno della propria casa. L'intervista a Hanspeter Kurzmeyer è disponibile nell'emagazine del Credit Suisse. schi

Come diventare la banca leader per la clientela commerciale in Svizzera



All'inizio del nuovo millennio il Credit Suisse ha investito molto nella riorganizzazione e nel riposizionamento degli affari con la clientela commerciale. Da allora, l'ascesa è stata irrefrenabile. «In un mercato saturo, anche a inizio 2005 abbiamo rafforzato la nostra posizione», ci spiega Hans-Ulrich Müller, responsabile Clientela commerciale Svizzera - PMI. «È importante concentrare tutte le nostre attività sui clienti per rispondere al meglio alle loro esigenze», aggiunge Urs P. Gauch, responsabile Clientela commerciale Svizzera - Grandi clienti.

Gauch e Müller, dopo aver assunto la responsabilità congiunta per le attività con la clientela commerciale in Svizzera, si sono posti un ambizioso obiettivo: quello di assurgere, con l'aiuto della loro squadra, a principale banca svizzera per la clientela commerciale. «Si tratta innanzi tutto di un obiettivo qualitativo», sottolinea Urs P. Gauch. «Il risultato più ambizioso è l'ottenimento della maggiore soddisfazione possibile da parte del cliente. Senza dimenticare l'appagamento dei nostri collaboratori e dei nostri azionisti».

A sostegno di questo obiettivo hanno lanciato il programma strategico «Leader nella vendita». Simbolicamente si ripresenta l'immagine della montagna, della vetta, dell'importanza di affrontare l'ascesa ben equipaggiati ed allenati. «Dopo sei mesi di preparazione, a metà agosto abbiamo concretizzato la metafora affrontando insieme ai quadri dirigenti un quattromila metri, l'Allalinhorn di Saas Fee», ci racconta Hans-Ulrich Müller. Oltre ad agire da collante per il team, questa esperienza ha anche dimostrato come la volontà, una buona preparazione e la giusta determinazione verso l'obiettivo rendano possibile l'impossibile. Ma non sarà solo questo atteggiamento a spingere la banca verso mete più alte. «Le attività con la clientela commerciale sono sempre state l'elemento nevralgico della nostra banca. Nell'ambito di One Bank, il progetto per l'integrazione di tutti i settori, questo importante compito ha acquistato ancor più importanza, influenzando positivamente la collaborazione interna. Anche i clienti ne sentiranno i benefici e il Credit Suisse sarà definitivamente percepito come una banca unitaria».

All'indirizzo www.credit-suisse.com/emagazine (dossier Credit Suisse) è disponibile l'intervista completa con Hans-Ulrich Müller e Urs P. Gauch corredata del reportage fotografico sull'Allalinhorn. schi

Private Banking
Portafoglio su misura

Consulenza di qualità

Il continuo afflusso di informazioni spesso non fa altro che alimentare la confusione. Non deve quindi stupire che, malgrado Internet, la stampa economica e le pubblicazioni specialistiche, adottare decisioni d'investimento giuste non sia sempre facile. Da qui la necessità di ricorrere a uno specialista.

Il Private Banking ha rimodellato il proprio processo di consulenza e lo ha unificato a livello svizzero. In una prima fase il consulente si fa un quadro globale del cliente e registra le sue esigenze nonché gli impegni finanziari. Solo in seguito viene definita una strategia d'investimento ottimizzata tenendo conto del profilo di rischio individuale.

Il processo di consulenza si compone di cinque fasi: analisi delle esigenze, piano finanziario, profilo dell'investitore, strategia d'investimento e attuazione. La soluzione, che beneficia del supporto informatico, riprende tutte le valutazioni standard consentendo al responsabile clientela di dedicare più tempo alle consulenze personali. La procedura prevede inoltre la possibilità di coinvolgere degli specialisti in qualsiasi momento.

Trovate il processo di consulenza ed esempi pratici al sito www.credit-suisse.com/consulenza.rs



Da banca a banca

Focus su un mercato promettente

<u>Istruzione</u> Swiss Science Forum

Gli affari tra le banche prosperano

L'attività commerciale fra le banche si è sviluppata diventando un mercato dinamico che ogni anno frutta proventi nell'ordine dei miliardi. Il Credit Suisse, che a tutt'oggi conta circa 2000 banche fra i suoi clienti, vuole rafforzare la propria posizione in questo mercato in piena evoluzione. A tale scopo lo scorso marzo ha riunito una parte degli affari interbancari nel nuovo dipartimento «Financial Institutions» e recentemente ha attivato un apposito sito Web che informa sull'offerta destinata alle altre banche. La gamma dei prodotti spazia dai finanziamenti di operazioni commerciali alla custodia di titoli e alle operazioni di pagamento internazionali fino alla negoziazione di divise, obbligazioni, azioni, derivati, banconote e metalli preziosi. Oltre a ciò il Credit Suisse rafforza il proprio operato nel settore Business Process Outsourcing (BPO), in quanto sempre più banche, spinte da riflessioni economiche, esternalizzano interi settori di attività.

A queste banche il Credit Suisse offre soluzioni calibrate sulle loro esigenze. Maggiori informazioni al sito www.credit-suisse. com/financialinstitutions. ath

Istruzione trascurata?

In Svizzera il mondo della formazione, ricerca e innovazione è in fermento, come conferma il fatto che nei prossimi mesi il Parlamento si occuperà di un articolo costituzionale sulla formazione e della legge quadro sull'istruzione superiore. I vari responsabili stanno inoltre allestendo la documentazione per la riorganizzazione delle università svizzere e preparando il messaggio FRI 2008 - 2011, che oltre a prevedere la ridefinizione di strutture e compiti precisa gli aspetti legati al finanziamento. Infatti, se è vero che Confederazione e cantoni versano alla formazione terziaria (ETH, università e scuole universitarie professionali) circa otto miliardi di franchi, è altrettanto vero che al netto dell'inflazione gli investimenti in istruzione, ricerca e innovazione sono diminuiti. La Svizzera sta forse trascurando un settore di vitale importanza? Come può un piccolo paese, in un periodo in cui le risorse finanziarie sono scarse, evitare di perdere l'aggancio con le nazioni più avanzate riguardo a ricerca e innovazione?

Il 3° Swiss Science Forum, che si terrà il prossimo 25 ottobre a Berna, cercherà di dare una risposta a queste domande. Circa 250 protagonisti del mondo economico e politico, nonché dell'amministrazione, discuteranno sulle imminenti sfide. Fra i relatori figurano Alain Blancquart, CEO di Esmertec AG, Alexander J.B. Zehnder, presidente del Consiglio dei politecnici federali, e Christoph Koellreuter, direttore di BAK Basel Economics.

Il Credit Suisse è partner della manifestazione. Iscrizioni al sito www.swissscienceforum.ch. ba <u>Esposizione</u> Molte idee e due vincitori



Designer a convegno

Dal 2 al 6 novembre prossimi vari designer svizzeri e stranieri esibiranno per la terza volta le loro creazioni presso la ABB Halle 550 di Zurigo-Oerlikon. Recandosi all'esposizione «Neue Räume 05» (Nuovi spazi 05), sostenuta anche dal Credit Suisse, i visitatori potranno informarsi su come ristrutturare vecchi spazi o costruirne di nuovi in modo che nella loro «casa ideale» si sentano davvero a proprio agio. L'esposizione, la cui visita è peraltro consigliata in ogni momento della sua durata, prevede due appuntamenti di particolare interesse: il primo è la premiazione del concorso di architettura «migliore casa unifamiliare», organizzato in collaborazione con la rivista «Ideales Heim» e che si terrà la sera del vernissage, il 1° novembre; il secondo avrà luogo due giorni dopo, quando verrà determinato il vincitore del grande concorso «winahouse.ch».

Maggiori informazioni agli indirizzi www.neueraeume.ch e www. winahouse.ch. schi





Date ogni anno un prezioso contributo per promuovere le nuove leve dello sport svizzero – 35 franchi sono una piccola somma, ma il risultato è enorme. Grazie al vostro sostegno, i giovani talenti avranno la loro opportunità! Diventate soci adesso!

Quale soci dell'aiuto sport vi premiamo con:



Quest offerta è valida dal 31.12.2005 e fino ad esaurimento scorte! Usate il tagliando 33.

Quest offerta è valida dal 31.12.2005 e fino ad esaurimento scorte! O41 672 90 33. Quest offerta à valida dal 31.12.2005 e fino ad esaurimento scorte! Usate il tar oppure iscrivetevi direttamente presso la nostra segreteria soci tel. 041 672 90 33.

4 numeri della pubblicazione «zoom» all'anno

- offerte esclusive per i soci
- sconti per manifestazioni importanti

Si, desidero diventare socio dell'aiuto sport

Nome cognome NPA/località

Si prega di inviare il tagliando ai. Fondazione Aiuto Sportivo Svizzero,

Fondazioni per i clienti

Credit Suisse: un impegno che fa la differenza

Affinché ogni franco donato giunga a destinazione

Accentus, Symphasis ed Empiris, tre fondazioni di pubblica utilità promosse dal Credit Suisse, consentono di agevolare il sostegno di progetti attivi nei più svariati settori in Svizzera e all'estero.

Testo: Andreas Schiendorfer

Il 18 novembre 2004, la Comunità di Sant'Egidio è stata insignita a Roma del «Premio straordinario per l'umanità, la pace e la fratellanza tra i popoli» della Fondazione Internazionale Balzan, il riconoscimento per la pace che vanta la più alta dotazione di denaro a livello mondiale. I due milioni di franchi ottenuti permettono all'associazione cattolica laica di portare avanti il progetto «Dream» finalizzato alla prevenzione dell'AIDS e alla lotta contro la malnutrizione in Mozambico. Il programma è nato nell'ottobre del 2002 grazie al cospicuo sostegno della Fondazione Accentus. «Quando (Dream) entrò in una fase di precarietà finanziaria, un generoso contributo del Fondo Redyw-Totta ci permise di migliorare significativamente la situazione», spiega Joseph Jung, direttore della Fondazione Accentus. «Siamo molto lieti dell'ambito riconoscimento ottenuto dalla Comunità di Sant'Egidio, per due motivi: da un lato ci conferma di aver scelto un progetto straordinario, dall'altro ci consente di assicurare la prosecuzione del programma. Il problema dell'AIDS in Africa non può purtroppo essere risolto dall'oggi al domani».

La Comunità di Sant'Egidio è sostenuta dalla Fondazione Accentus.



Il fondo proprio: un'alternativa possibile

Le tre fondazioni operano tuttavia anche a favore di progetti svizzeri, come mostra il secondo esempio. Il Conservatorio della Svizzera Italiana di Lugano si è infatti aggiudicato la prima edizione del «Premio Lily Waeckerlin» del valore di 60000 franchi, conferito in riconoscimento di progetti innovativi tesi a promuovere l'insegnamento musicale tradizionale e a integrarlo con nuovi elementi, un aspetto indubbiamente importante al giorno d'oggi. Anche dietro questa iniziativa c'è l'impegno della Fondazione Accentus, ovvero del suo Fondo Lily Waeckerlin.

«La Fondazione Accentus ci permette di coprire un'ampia gamma di attività benefiche in collaborazione con le fondazioni Symphasis ed Empiris», spiega Jung. «I capitali raccolti attraverso queste entità confluiscono nel patrimonio comune della fondazione, il cui consiglio, presieduto dall'ex consigliere federale Flavio Cotti, è libero di scegliere i progetti che intende sostenere, purché risultino compatibili con i fini della fondazione stessa. Ma è anche possibile costituire un fondo con un nome a scelta. Qualora lo desideri, il donatore può inoltre entrare a far parte della commissione di assegnazione del proprio fondo e impegnarsi così in prima per-

Un'esigenza sentita dalla clientela

E qual è il ruolo del Credit Suisse? «L'iniziativa è nata da un'esigenza ripetutamente manifestata dai nostri clienti di lunga data», afferma Kurt Egger, vicedirettore delle citate fondazioni. «Intendevano destinare parte del loro patrimonio a una buona causa e dunque volevano una propria fondazione. Presto si sono però accorti che l'operazione non era così semplice e ci hanno chiesto di aiutarli. Per questo abbiamo cercato un modello che consentisse ai clienti di evitare gli oneri legati alla costituzione e all'amministrazione di una fondazione e di focalizzarsi unicamente sulla realizzazione delle opere sostenute».

Una fondazione non può infatti esistere senza un consiglio, una sede e un organo di revisione proprio. Non bisogna inoltre trascurare l'aspetto amministrativo, che richiede un impegno non indifferente in termini di denaro ed energia. Pertanto, la costituzione di una propria fondazione appare una soluzione ragionevole solo a partire da un patrimonio di diversi milioni di franchi. «Chiaramente, da noi l'importo minimo è molto più basso. Oltretutto garantiamo un'amministrazione professionale, che comprende anche una gestione specifica dei patrimoni affidati. Ai clienti offriamo inoltre tutta la consulenza giuridica necessaria alla formulazione della convenzione di donazione e del testamento nell'eventualità di un'istituzione d'erede o dell'assegnazione di un legato», continua Egger. «Naturalmente i donatori beneficiano anche dell'esenzione

33

Credit Suisse

Sostegno

fiscale concessa alle fondazioni di pubblica utilità».

Altro importante argomento a favore delle tre fondazioni: l'elevato grado di efficacia delle donazioni. Infatti, affinché il capitale donato venga devoluto integralmente allo scopo previsto, ovvero senza alcuna deduzione per spese, il Credit Suisse si fa carico di tutti gli oneri amministrativi. Un'ulteriore garanzia è rappresentata dalle rigorose procedure di monitoraggio dei progetti applicate dalla banca. Attraverso questo impegno, il Credit Suisse quale fornitore di servizi finanziari attivo a livello globale si assume la propria responsabilità sociale.

Natura, bambini, scacchi

Il Fondo Margrit Hediger-Reinhard della Fondazione Accentus, ad esempio, sostiene la realizzazione di un nuovo recinto per il giardino zoologico Lange Erlen di Basilea, il Fondo Alpi/Prealpi collabora a un progetto forestale integrale della durata di cinque anni nella Valle di Safien, promosso dal Patronato svizzero per i comuni di montagna, o partecipa al ripristino dei danni causati dal maltempo a Schluein/GR, mentre il Fondo Scacchi Svizzera svolge diverse attività a favore dello sport scacchistico, tra cui la promozione di un prestigioso torneo femminile al Festival internazionale di scacchi di Bienne. Il Fondo Bambini bisognosi della Fondazione Symphasis, dal canto suo, finanzia un progetto formativo destinato a donne e bambine di Nova Descoberta, quartiere povero di Recife (Brasile).

Questo elenco, che potrebbe proseguire con molti altri esempi, vuole semplicemente illustrare che i progetti coprono un'ampia gamma di tematiche e sono attivi sia in Svizzera che all'estero ma, soprattutto, che le fondazioni di pubblica utilità possono contare sulla collaborazione di partner competenti e affidabili. <

Informazioni

Maggiori ragguagli sulle fondazioni sono contenute in apposite cartelle informative che possono essere richieste a:

Fondazione di pubblica utilità Accentus Casella postale 610, CH-8039 Zurigo Telefono +41 (0)44 333 03 33 Telefax +41 (0)44 333 03 99 www.accentus.ch

Fondazione di pubblica utilità Empiris Casella postale 657, CH-8039 Zurigo Telefono +41 (0)44 332 05 01 Telefax +41 (0)44 332 05 02 www.empiris.ch

Fondazione di pubblica utilità Symphasis Casella postale 614, CH-8039 Zurigo Telefono +41 (0)44 332 14 45 Telefax +41 (0)44 332 14 46 www.symphasis.ch

«Spesso svolgiamo un ruolo di first mover»

L'ex consigliere federale Flavio Cotti spiega come funzionano le fondazioni di pubblica utilità del Credit Suisse e quali sono gli aspetti che lo hanno convinto maggiormente.



Flavio Cotti presiede il consiglio di fondazione di Accentus, Empiris e Symphasis.

Bulletin: Nella sua qualità di ex consigliere federale non le mancheranno certo le opportunità per impegnarsi a favore di iniziative benefiche. Come mai ha scelto proprio queste tre fondazioni? Flavio Cotti: Il fatto stesso che il progetto «Dream» della Comunità di Sant'Egidio abbia ottenuto il premio Balzan evidenzia un importante tratto distintivo di queste fondazioni: come first mover è possibile, sin dalle primissime fasi, sostenere finanziariamente e quindi imprimere un deciso impulso a un determinato programma. Oltretutto, il sostegno può estendersi anche alla fase progettuale.

È ben vero che le tre fondazioni sono sostenute dal Credit Suisse, ma quali garanzie hanno i donatori?

A prescindere dal fatto che tutti i patrimoni vengono gestiti e amministrati da esperti professionisti del Credit Suisse o di una sua banca privata indipendente, le «nostre» fondazioni hanno voluto andare oltre. Abbiamo infatti istituito un Investment Review Committee in grado di assicurare un'allocazione ottimale dei fondi e di monitorare periodicamente tutti gli aspetti finanziari. Questo provvedimento, probabilmente unico nel suo genere, ci permette di soddisfare le elevate esigenze dei nostri donatori e di

garantire la massima sicurezza. Inoltre, facendosi carico delle spese amministrative, il Credit Suisse consente un impiego ottimale delle donazioni.

Molti parlano di beneficenza e ogni giorno spuntano nuove fondazioni. Accentus, Empiris e Symphasis non sono semplicemente altri tre nomi nella folta schiera di iniziative?

Queste fondazioni sono nate precisamente tenendo conto di queste nuove tendenze. La loro struttura è tale da permettere di creare una sorta di fondazione propria sotto forma di fondo, evitando però gli svantaggi e gli oneri di solito connessi con tale operazione. Rimane invece invariato il vantaggio per il donatore di potersi impegnare personalmente a favore di una buona causa. Per non parlare dell'amministrazione collaudata ed efficiente su cui può sempre contare. schi

Commiato dalla corsia dei box

Dopo oltre 35 anni dedicati allo sport dei motori Peter Sauber lascia il posto di comando: a fine anno la sua scuderia passerà nelle mani della BMW. Tempo per un nostalgico sguardo al futuro.

Testo: Andreas Thomann

Quando nel marzo del prossimo anno prenderà avvio la nuova stagione di Formula 1, lei sarà assente dalla corsia dei box per la prima volta dopo 13 anni. Non teme di sentirne la mancanza? Potrà senz'altro succedere, anch'io sono curioso di vedere come reagirò.

Cosa le mancherà maggiormente? La carica di adrenalina, forse?

È senz'altro qualcosa di cui sentirò la mancanza, soprattutto all'inizio. A mancarmi maggiormente saranno però le persone. Penso in particolare ai miei collaboratori, ma anche a tutti gli altri protagonisti del paddock, compresi quelli con cui mi è capitato di avere delle discussioni.

Tuttavia non lascerà completamente il mondo delle corse, in quanto sarà al fianco del nuovo team in veste di consulente. Cosa significa concretamente? In primo luogo sarò a disposizione degli sponsor, in particolare del Credit Suisse e, se il contratto sarà prolungato, anche della Petronas.

Nessun ruolo operativo, quindi?

No, è importante che non abbia più nulla a che fare con gli aspetti operativi. Questa decisione rispecchia non solo il desiderio della BMW, ma anche il mio.

Il matrimonio fra la tedesca BMW e la britannica Williams è stato sciolto anche a causa delle differenze culturali. Il nuovo asse Monaco-Hinwil presenta forse meno pericoli?

Sul piano culturale non vi è alcun motivo di preoccuparsi, in fondo da noi lavorano già molti tedeschi, che qui si sentono perfettamente a loro agio. Eventuali frizioni, che però non hanno nulla a che vedere con la BMW. potrebbero nascere dalla sfida di unire un'azienda di medie dimensioni con un grande gruppo. Al riguardo cambia anche la motivazione dei collaboratori: il nuovo team non è più il piccolo David che cerca di fare lo sgambetto alle grandi. La BMW stessa fa parte delle grandi e ha l'inevitabile obiettivo di vincere.

Qual è il modello preferito della sua grande collezione di auto da corsa che un giorno vorrà mostrare ai suoi nipotini? A dire il vero non ho un rapporto così stretto con le mie vetture. E non sono nemmeno un tipico collezionista. Se dovessi davvero indicarne una, la scelta cadrebbe probabilmente sulla C9 o la C11. Con la C9 abbiamo vinto Le Mans, mentre con la C11 abbiamo conquistato per la seconda volta il titolo mondiale nella categoria degli sport prototipi.

Il suo team è stato spesso un trampolino di lancio per giovani talenti. La prossima stagione Felipe Massa passerà alla Ferrari. Saprà imporsi nella scuderia di Maranello? Penso di sì. La velocità di Felipe non si discosta molto da quella di Michael Schumacher. E arrivare anche solo vicino a Michael è già una grande impresa.

Verosimilmente non le sarà concesso di festeggiare la vittoria di un gran premio al timone di una scuderia. Quando prospetta la prima vittoria del nuovo team BMW?

Preferisco non formulare pronostici. La concorrenza in seno alla Formula 1 è così grande che non è facile inserirsi nel gruppo di testa. Ne è una conferma il team Williams, che fa fatica a ritrovare l'aggancio con i primi.

Ammettiamo che una monoposto BMW vinca una corsa: proverebbe le stesse sensazioni di una vittoria targata Sauber? La gioia sarebbe senz'altro grande. Ma devo essere sincero: vivere una vittoria in prima persona sul ponte di comando è tutt'altra cosa che essere a casa davanti al televisore.

I suoi tifosi non la pensano molto diversamente e sono dispiaciuti che l'unica scuderia svizzera di Formula 1 lascerà la scena. Cosa dice loro?

Svizzera, in quanto la sede di Hinwil resterà operativa e anche la maggior parte dei collaboratori rimarranno nel team. I vantaggi prevarranno nettamente. Al resto ci si abituerà in fretta. <



L'epoca delle sconfitte onorevoli appartiene al passato

Rossocrociati in dirittura d'arrivo

Nelle due imminenti partite contro la Francia (in casa) e l'Eire (a Dublino) la Svizzera ha la possibilità di staccare il biglietto per i prossimi Mondiali di calcio. Il Credit Suisse crede nelle chance dei rossocrociati.

La Svizzera disputò la sua prima partita internazionale ufficiale 100 anni fa. La sconfitta per 0-1 subita a Parigi contro la Francia il 12 febbraio 1905 fu forse determinata anche dalla stanchezza accumulata nel viaggio in treno, durato ben 18 ore... Ai protagonisti di allora, fra cui citiamo Billeter, Kämpfer, Kratz e Dütschler, i vari club di appartenenza (Cantonal, Old Boys, Young Fellows, Montriond e altri) rimborsarono il biglietto del viaggio nonché fr. 12.60 per spese varie. Da notare che il Grasshopper permise al suo giocatore Garrone di accettare solo il rimborso delle spese di viaggio...

Dopo il passo falso di Parigi la Svizzera non scese più in campo per tre anni. Nel 1924 conquistò l'argento alle Olimpiadi di Parigi alle spalle dell'Uruguay, un'impresa che le valse il titolo non ufficiale di campione d'Europa (il primo vero Europeo fu organizzato nel 1960). In seguito i rossocrociati si qualificarono per sette edizioni dei Mondiali, accedendo in tre occasioni ai quarti di finale: nel 1934



in Italia (vittoria contro l'Olanda), nel 1938 in Francia (vittoria contro la Grande Germania) e nel 1954 in Svizzera (vittoria contro l'Italia). Nel 1966, in Inghilterra, i giocatori fecero parlare di sé, oltre che sul campo, anche sulla pista da ballo. Dopo lo scandalo di Sheffield tre giocatori vennero provvisoriamente sospesi a vita... In seguito la Svizzera attraversò alcuni decenni all'insegna delle cosiddette sconfitte onorevoli.

Le porte di un Mondiale si riaprirono nel 1994, quando i rossocrociati erano guidati da Roy Hodgson. Negli Stati Uniti il nuovo sponsor principale Credit Suisse poté ammirare il valore di giocatori come Alain Sutter, Ciriaco Sforza, Georges Bregy, Alain Geiger, Stéphane Chapuisat e Adrian Knup, e prese una decisione saggia: la metà delle risorse assegnate sarebbe dovuta confluire nella promozione professionale delle giovani leve. Che iniziò nel 1996 e che ora sta dando i suoi frutti con nomi ormai famosi come Alex Frei, Ricardo Cabanas, Philippe Senderos o Tranquillo Barnetta.

Passato agli archivi l'Europeo 2004, fra pochi giorni sapremo se la Svizzera avrà staccato il biglietto per i Mondiali di Germania del 2006. Nel contempo vi sono buone chance che la U21 si qualifichi per la terza volta consecutiva per un Europeo. Ricordiamo inoltre che in estate la U20 ha partecipato per la prima volta a un Mondiale e che la nazionale U19 femminile si è qualificata, pure per la prima volta, per un Mondiale di categoria.

Da sei mesi l'Associazione Svizzera di Football pubblica una rivista propria in tedesco e francese («rotweiss» e «hop suisse!»). La redazione analizza quanto succede nel mondo del calcio in piena autonomia e dedica la dovuta attenzione non solo alle stelle del pallone, ma anche al calcio delle leghe inferiori e al movimento giovanile. Proprio come il Credit Suisse. Andreas Schiendorfer



Design, qualità, competenza e servizio del leader del mercato



Sauna/sanarium



Bagno di vapore



Vasca idromassaggio

Per ulteriori informazioni richiedete il nostro catalogo sinottico gratuito di 120 pagine incl. CD-Rom.

Nome		
Cognome		
Via		
CAP/Località		
Telefono		



Oberneuhofstrasse 11, CH-6342 Baar Telefono 041 760 22 42 Telefax 041 760 25 35 baar@klafs.ch, www.klafs.ch

Altre succursali a Berna, Brig VS, Chur GR, Clarens VD, Dietlikon ZH.

<u>Pittura</u> Mostra su Füssli al Kunsthaus di Zurigo

Oscure passioni

Johann Heinrich Füssli (1741–1825) è il più celebre pittore al quale ha dato i natali la città di Zurigo. Dal 14 ottobre 2005 all'8 gennaio 2006 il Kunsthaus di Zurigo ospiterà la sua opera omnia in una mostra sostenuta dal Credit Suisse.

Testo: Olivia Schiffmann

Un profeta che sinora ha raccolto gloria e riconoscimenti soprattutto all'estero fa ritorno in patria. In vita, il «wild Swiss», come veniva apostrofato in Inghilterra, era considerato uno dei maggiori e più eccentrici artisti del suo tempo. Le sue opere, sin dagli esordi, hanno sempre fatto scalpore. La sua particolare e anomala maniera di raffigurare le passioni umane sconvolge gli osservatori e li invita alla riflessione. La sua biografia ricalca le orme anticonformiste del suo lavoro. Il padre, scrittore e pittore zurighese, lo aveva indirizzato alla carriera ecclesiastica, ma il destino avrebbe deciso altrimenti. Il biografo di Füssli, John Knowles, scrive di come il giovane disegnasse già da piccolo all'insaputa del padre mentre questi era intento a leggere testi sacri. Al Collegium Carolinum, la scuola di più antica tradizione della città di Zurigo, sotto la guida di Johann Jacob Bodmer Füssli scopre le opere di Omero, Milton e Shakespeare. Una passione che lo avrebbe accompagnato per il resto della vita. Il Collegium favorisce anche un secondo importante incontro, che sfocia in uno stretto rapporto di amicizia con il futuro teologo e fisiognomo Johann Kaspar Lavater, pastore della chiesa di San Pietro a Zurigo. Nel 1761 Füssli è ordinato ministro zwingliano.

«L'artista a colloquio con Johann Jacob Bodmer» (particolare), 1779–1780.



Grande ammirazione da parte di Goethe

Come si spiega la partenza di Füssli dalla Svizzera? In perfetta sintonia con lo spirito del tempo, i giovani Füssli e Lavater si adoperano per nobilitare il genere umano. In seguito alla pubblicazione e distribuzione su larga scala di un pamphlet contro la cattiva amministrazione e corruzione del balivo, sono però invitati a lasciare la città e trovano accoglienza presso un pastore protestante nel Nord della Germania. Ben presto Füssli rifugge quel mondo sin troppo pio e si reca a Londra. La separazione dal-

l'amico trova ripercussione in una rapsodia in prosa, che spinge Lavater a osannare le doti di Füssli al cospetto del pastore della città di Weimar: «Goethe e Füssli, un connubio perfetto». Tali esternazioni di lode incuriosiscono lo stesso Goethe, che rivolgendosi a Lavater, rientrato a Zurigo, scrive: «Ciò che mi hai mostrato su Füssli rapisce il mio animo». E ancora molti anni dopo, sempre a proposito di Füssli: «Quale manifestazione di grandezza e di straordinaria personalità a venire l».

Prima di stabilirsi a Londra, nel 1770 Füssli parte per l'Italia, dove rimane otto anni per completare la propria formazione artistica. In quegli anni aveva infatti deciso di dedicare incondizionatamente la propria esistenza all'arte. Studia Michelangelo, rimanendo particolarmente colpito dagli affreschi della Cappella Sistina, e ammira le opere dell'antichità classica. Di rientro dall'Italia si reca nuovamente a Zurigo, dove un influente cittadino gli commissiona il «Giuramento dei tre confederati sul Rütli». A 38 anni lascia definitivamente il paese natio: una rottura che si riflette anche nel nome, modificato in seguito in Henry Fuseli.

Un successo da... incubo

In occasione dell'esposizione annuale della Royal Academy di Londra del 1782, Füssli espone un dipinto che attira l'attenzione del pubblico per la dominante espressività della figura femminile rappresentatavi: «L'incubo» (pagina 37 in alto). La raffigurazione pittorica di una sensazione di tipo psicologico, ossia esclusivamente interiore, come motivo centrale unico di un quadro, costituisce una novità assoluta. Il demone-incubo siede raggomitolato sul corpo di una giovane ragazza addormentata, il cui capo, e la bella chioma, sono reclinati sul bordo del letto come privi di vita. Una giumenta spettrale dagli occhi bianchi si affaccia dalla parte posteriore del quadro. Nella credenza popolare inglese era il simbolo della bramosia sessuale. L'attillato negligé della fanciulla e il modo in cui abbandona le membra sul letto richiamano a un'interpretazione che travalica quella di un mero incubo.

Füssli riesce a sfondare e negli anni successivi produce una serie di opere di straordinario valore artistico. Frattanto sposato con Sophia Rawlins, ma senza prole, nel 1790 diventa membro della Royal Academy e nel

. Vereiniaung Zürcher Kunstfreunde









Dall'alto in senso orario: «L'incubo» (1781); «La follia di Kate» (1806/07); «Titania sveglia, circondata dalle fate del suo seguito, si stringe affettuosamente a Bottom con la testa d'asino» (1793/94).

Mostra su Füssli al Kunsthaus di Zurigo

All'insegna del motto «Füssli - The Wild Swiss», dal 14 ottobre 2005 all'8 gennaio 2006 il Kunsthaus di Zurigo espone l'opera omnia dell'artista. La mostra, di cui il Credit Suisse è sponsor principale, si apre con i disegni degli anni giovanili e le opere ispirate allo studio di Michelangelo e della Roma antica. Seguono i monumentali dipinti di natura storica prodotti durante il periodo londinese. Non mancano le famose illustrazioni di Milton e Shakespeare o le raffigurazioni di creature immaginarie in preda alla passione. Infine, il Kunsthaus presenta uno scorcio dell'intrigante mondo erotico dell'artista. La Fondazione del Giubileo del Credit Suisse Group ha sostenuto la Biblioteca Centrale di Zurigo nell'acquisto di 17 carteggi di Johann Heinrich Füssli, come pure nella pubblicazione di una monografia del pittore. Le lettere arricchiranno l'attuale collezione Füssli della Biblioteca Centrale di Zurigo e saranno esposte nella «Schatzkammer» della stessa a partire dal 17 ottobre.

Il 12 novembre è prevista la «notte del Kunsthaus», all'insegna del motto: «Mystery -Spettri davanti e dietro le quinte». Il Bulletin mette in palio tre coppie di biglietti (incluso il catalogo della mostra) per questa manifestazione nonché sette coppie di biglietti per la mostra su Füssli. Per ulteriori dettagli si rimanda al modulo allegato.

1804 è addirittura eletto «keeper», il secondo rango per importanza dell'istituzione, dove il «wild Swiss» eserciterà il suo influsso per decenni. I soggetti romantico-letterari costituiscono il fulcro della sua attività; pathos eroico ed espressività appassionata, spesso intrisi di un pizzico di ironia, caratterizzano le sue opere. Con la sua arte Johann Heinrich Füssli vuole lambire e scuotere l'animo umano, e siccome in questo intento è meglio assecondato dalle passioni tristi che da quelle gioiose, nelle sue opere l'Amore si unisce indissolubilmente al dolore, alla speranza, all'angoscia, alla disperazione e alla morte. «Wolfram osserva la consorte nella cella dove l'ha imprigionata accanto alle spoglie dell'amante»: qui troviamo riuniti l'adorazione dei defunti e il soggetto romantico dell'Amore che sconfigge la Morte. Le opere di Füssli si ispirano spesso al sogno, al dramma, alla pazzia, infondendo nell'osservatore sensazioni di particolare intensità emotiva.

L'apertura di due importanti gallerie consolida ulteriormente la sua posizione tra le personalità di maggior caratura del Regno Unito: la Shakespeare Gallery, che riunisce tutta una serie di opere significative, ad esempio i dipinti per il «Sogno di una notte di mezza estate» (pagina 37 in basso), e la Milton Gallery, che riunisce 47 quadri, in parte di grandi dimensioni. Fedele al proprio credo, secondo cui le passioni dell'oscuro sono le più impressionanti, nell'interpretazione de «Il Paradiso perduto» di Milton pone al centro il diavolo anziché il Padre eterno. Nella spettacolarità di questo progetto artistico in bilico tra Illuminismo e Romanticismo, Füssli riesce a strappare all'osservatore ammirazione e compassione per la figura di Satana, rappresentato come ribelle tragicamente sconfitto, eppur sorprendente.

L'inclinazione di Füssli per il lato oscuro si snoda come il filo conduttore di tutta la sua opera, e si manifesta anche nelle figure femminili, dipinte sia con le fattezze di dolci fate che di crudeli ed erotiche «femmes fatales», o ancora come vittime innocenti di sadici eroi. Füssli predilige le scene storiche in cui un uomo soccombe o è addirittura ucciso da una donna, spesso dipinte con l'aiuto della moglie che gli fa da modello. Con il passare degli anni, il carattere raccapricciante e amorale del suo lavoro si esaspera, in particolare nella produzione privata, che tuttavia dopo la sua morte viene ampiamente distrutta dalla moglie.

Il 16 aprile 1825 Johann Heinrich Füssli muore come uno degli artisti più ammirati del suo tempo a Putney Hill, nei pressi di Londra, e trova sepoltura nella Cattedrale di St. Paul. Dopo la morte la sua opera cade lentamente nel dimenticatoio, per poi essere riscoperta agli inizi del Novecento dagli espressionisti e dai surrealisti, che nei suoi quadri trovano molte affinità. Oggi Johann Heinrich Füssli è considerato uno dei maggiori pittori della storia. <



investire in valori

Investire nella qualità svizzera ripaga sempre. Per questo scegliendo una lavatrice automatica o un'asciugatrice Schulthess si guadagna in sicurezza nel tempo.

Sia in case monofamiliari sia plurifamiliari, la lunga durata e l'efficienza energetica dei nostri apparecchi vanno a vantaggio di tutti. Rispettosi dell'ambiente e attenti ai consumi energetici, sono apprezzati da chi li conosce per l'estrema facilità d'uso.



Pittura Gertsch al Kunstmuseum di Berna Musica classica Orchestra della Tonhalle in tournée Opera Katerina Ismailova

Sostegno

Berna 12.6 - 16.10 «Mahjong - Arte contemporanea cinese della Collezione Sigg»

Kunstmuseum

Berna 8.10 Partita di qualificazione ai Mondiali di calcio: Svizzera -Francia Stade de Suisse

Berna 17.12 Credit Suisse Sports Awards BEA

Dublino 12.10 Partita di qualificazione ai Mondiali di calcio: Eire - Svizzera Lansdowne Road

Martigny 17.6 - 13.11 «La pittura francese del Museo Puskin di Mosca» Fondazione Pierre Gianadda

São Paulo 25.9 Gran Premio del Brasile, F1

Shanghai 16.10 Gran Premio della Cina, F1

Suzuka 9.10 Gran Premio del Giappone, F1



In mostra

Gli onori museali tributati agli artisti sono spesso postumi. Spesso, ma non sempre. E ad alcuni è addirittura concesso l'onore di assistere alla creazione del proprio museo. Franz Gertsch, uno dei più significativi artisti svizzeri contemporanei, è uno di questi. Con la sua pittura iperrealistica, che a volte inganna la percezione visiva, e le sue straordinarie incisioni su legno, Gertsch ha acquistato notorietà internazionale, fra l'altro partecipando a diverse edizioni della Biennale di Venezia. Il Museum Franz Gertsch, aperto nel 2002 a Burgdorf nel canton Berna, raccoglie nella sua collezione le opere della Fondazione Willy Michel, costituita dalla cospicua donazione del fondatore del museo Willy Michel nonché da alcune opere donate dal pittore stesso. In occasione del 75° compleanno dell'artista, il Kunstmuseum di Berna e il Museum Franz Gertsch organizzano un'ampia retrospettiva. Una delle opere di maggior interesse sarà il ritratto «Silvia III», che Gertsch ha realizzato appositamente per l'occasione e che sarà esposta per la prima volta al Kunstmuseum di Berna. rh

Franz Gertsch: la retrospettiva. Dal 13.11.05 al 12.3.06. Kunstmuseum di Berna. www.kunstmuseumbern.ch

In viaggio

L'orchestra della Tonhalle di Zurigo, fondata nel 1868, è l'orchestra sinfonica più antica della Svizzera. Non per questo però riposa sugli allori. Il direttore David Zinman non cessa di sorprendere pubblico e stampa con produzioni innovative e numerose tournée all'estero. Degna di nota è anche l'incisione completa di tutte le sinfonie di Ludwig van Beethoven, che ha venduto oltre un milione di dischi e che nel 1999 ha ricevuto il premio della critica discografica tedesca. Nell'autunno 2005 l'orchestra andrà in tournée in Svizzera facendo tappa a Berna, Losanna e Basilea. A Berna e a Losanna il programma prevede opere di Dvorák e Schumann (solista: Truls Mørk, violoncello), mentre a Basilea sarà interamente dedicato a Beethoven, con Yefim Bronfman al pianoforte. rh

Orchestra della Tonhalle di Zurigo, concerti del Credit Suisse.

26.10 Kultur-Casino, Berna; 28.10 Théâtre de Beaulieu, Losanna;

6.11 Stadtcasino, Basilea. www.tonhalle.ch



In scena

A Stalin non era piaciuta affatto. Troppa violenza, troppo sesso. Su ordine del dittatore, l'opera di Dmitrij Sostakovic «Lady Macbeth di Mzensk» fu rimossa dal programma dopo la prima al Teatro Mariinskij di San Pietroburgo nel 1934. La cruda rappresentazione di violenza e sesso portò Stalin a vedere nel compositore dei tratti patologici. La trama: Katerina Ismailova, moglie di un ricco commerciante del XIX secolo, spinta dalla passione e dal bisogno diventa un'assassina; viene quindi condannata ai lavori forzati e deportata in Siberia, dove si toglie la vita. Questa storia non rientrava nell'idea socialista di Stalin della persona e della società. Nel 1963. Sostakovic realizzò una versione rivista dal titolo «Katerina Ismailova»; quest'opera è per la prima volta approdata anche all'Opernhaus di Zurigo, in una produzione di Klaus Michael Grüber. Direttore d'orchestra è Vladimir Fedosejev, ospite regolare dell'Opera di Zurigo. Il soprano norvegese Solveig Kringelborn (foto) interpreta la protagonista. rh

«Katerina Ismailova»,

Prima il 25.9.05, Opernhaus di Zurigo. Per ulteriori date si veda www.opernhaus.ch

Testo: Sara Carnazzi Weber, Economic Research

Scambi tra buoni vicini

La Germania è il principale partner commerciale della Svizzera. Un nuovo studio del Credit Suisse illustra i numerosi legami economici, sociali e culturali nella regione di frontiera.

Sara Carnazzi Weber sara.carnazzi@credit-suisse.com

«Non si può ancora parlare di un mercato unico con la Germania.»



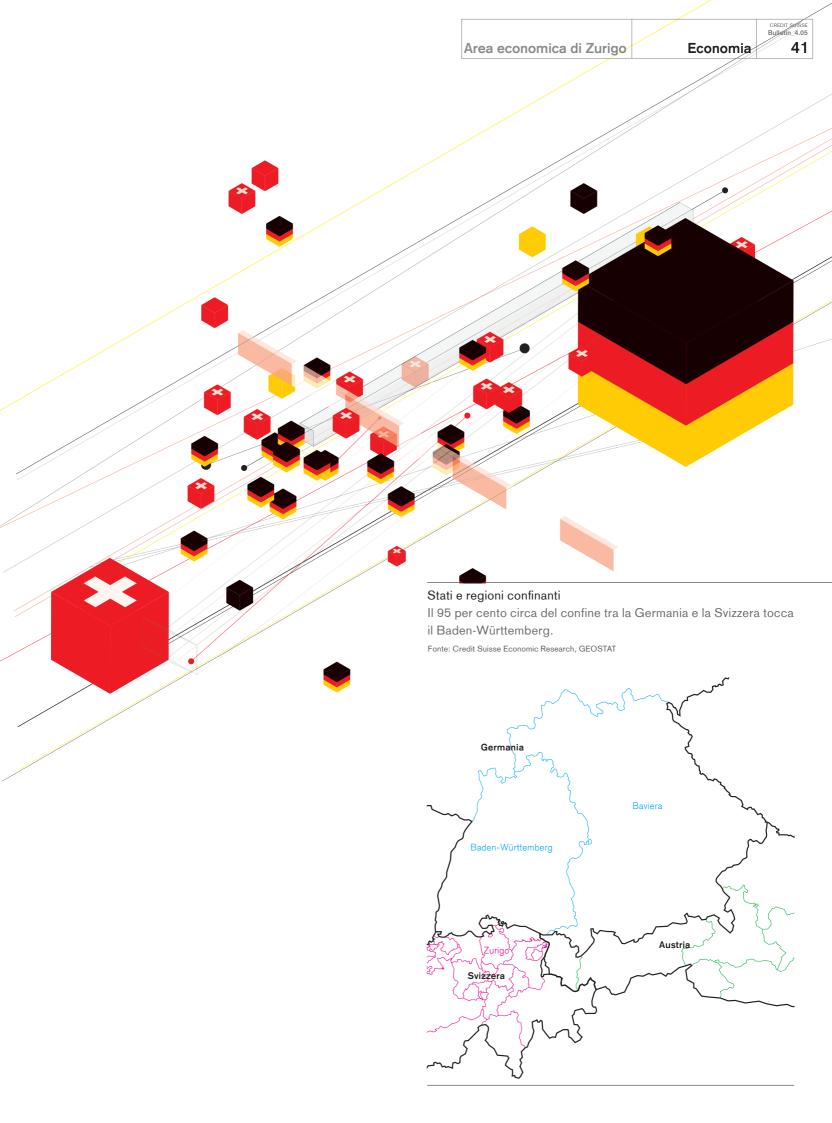
Un tempo i pellegrini dello shopping facevano un giro in battello per acquistare merci a prezzi scontati, oggi si riversano nelle grandi catene tipo Aldi & co.: gli svizzeri fanno volentieri acquisti oltrefrontiera. Waldshut, Singen o Hohentengen sono località ben note agli svizzeri tedeschi che, in base alle stime, spendono ogni anno quasi 700 milioni di franchi in Germania. Allontanandosi dalla frontiera, tuttavia, il livello dell'informazione precipita. Cittadine quali Blumberg o Schopfheim, che contano più di 10000 abitanti e distano dal confine meno di dieci chilometri, spariscono dalla portata degli svizzeri. Con il Land tedesco del Baden-Württemberg abbiamo in comune un confine di 316 chilometri. Il 60 per cento circa del confine esterno con i vicini germanofoni e addirittura il 95 per cento di quello con la Germania appartengono a questo Land (grafico a pagina 41).

Volgendo lo sguardo da Sciaffusa verso la Germania, il nostro occhio non percepisce alcun confine; ma chi vuole commercializzare un prodotto o addirittura insediarsi qualche chilometro più a nord ne avverte chiaramente l'esistenza. In Svizzera si fanno sentire già i confini tra i cantoni, quando entra in gioco il

fisco o l'esercizio di libere professioni, e il confine nazionale è un ostacolo ancora maggiore. La Svizzera e il Baden-Württemberg costituiscono sulla carta una zona di libero scambio, conformemente al relativo trattato concluso tra la Svizzera e l'ex Comunità europea nel 1972. Tuttavia non si può (ancora) parlare di un «mercato unico». Non esiste un dazio esterno comune e per alcune merci non c'è libero scambio (soprattutto per i prodotti agricoli). Al commercio si frappongono inoltre diversi ostacoli tecnici, e la libera circolazione delle persone sta solo muovendo i primi pas-

Il Sud tedesco non è poi così estraneo

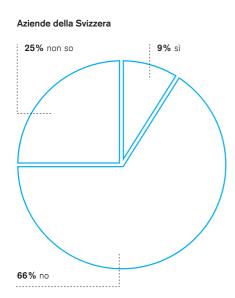
A nord e a nord-est la Svizzera confina con regioni che si annoverano tra quelle economicamente più forti nel loro paese. Sia il Baden-Württemberg sia la Baviera e, in Austria, il Tirolo e il Vorarlberg fanno da battistrada per i principali indicatori dei loro paesi. La più importante regione confinante, il Land del Baden-Württemberg, conta 10,6 milioni di abitanti ed è notevolmente più grande della Svizzera. Rappresenta il 13 per cento della popolazione e il 15 per cento della creazio- > 2

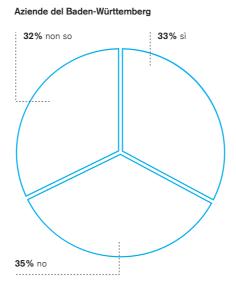


Le aziende svizzere sono più caute di quelle tedesche

Alla domanda se nel prossimo futuro sia previsto l'avvio di attività transfrontaliere con il Baden-Württemberg, soltanto il nove per cento delle aziende svizzere ha risposto positivamente, mentre si è toccato il 33 per cento da parte tedesca.

Fonte: Credit Suisse Economic Research, Sondaggio tra le aziende 2005





Sondaggio tra le aziende

I dati sulla rete di relazioni economiche oltrefrontiera sono assai scarsi. Alcune statistiche permettono un rilevamento approssimativo dei flussi di merci, persone o denaro, tuttavia non consentono di valutare le relazioni commerciali transfrontaliere. Nel maggio 2005 è stato inviato un questionario elettronico alle aziende ubicate da una parte e dall'altra del confine. Sono stati valutati oltre 1000 questionari provenienti dal Baden-Württemberg e 1500 dalla Svizzera. In Germania i partecipanti al sondaggio si concentrano nei due distretti di confine di Friburgo e Tubinga. Il 16 per cento delle risposte riguarda le aree di Stoccarda e Karlsruhe. In Svizzera sono state interpellate aziende di Zurigo, Zugo, Svitto, Argovia, San Gallo, Turgovia, Sciaffusa, Lucerna, Soletta, Glarona e Grigioni, cantoni che appartengono interamente o almeno in parte all'area economica di Zurigo nel senso più lato. Il sondaggio era rivolto a imprese di dimensioni e settori diversi. Si trattava di accertare se le aziende hanno attività transfrontaliere, addirittura con una succursale al di là del confine, quale forma queste attività assumono e quanto importanti sono rispetto alle relazioni d'affari all'interno del paese. Inoltre sono state consultate sui loro piani di espansione all'estero e sugli ostacoli che si trovano a dover superare.

ne di valore in Germania. Per molti aspetti questo Land della Germania meridionale è più vicino alle peculiarità della Svizzera che a quelle tedesche, per esempio in termini di disoccupazione. Oltre alle affinità in alcuni ambiti emerge anche un rapporto complementare. Il Baden-Württemberg, che ospita impianti ad alta tecnologia, è fortemente caratterizzato dall'industria dei metalli e delle macchine, dalla produzione di strumenti di precisione e, non da ultimo, dalla costruzione di automobili. In Svizzera, e soprattutto nella regione di Zurigo, sono invece più rappresentati i settori dei servizi, in primo luogo quelli alle aziende e finanziari.

Negli scambi con l'estero è particolarmente interessante osservare non solo le strutture sorte da una parte e dall'altra del confine, ma soprattutto la fitta rete di relazioni venutasi a creare tra i due paesi confinanti. Le cifre degli scambi con l'estero dimostrano lo stretto rapporto tra la Svizzera e il Baden-Württemberg. La Germania è tuttora il principale partner commerciale della Svizzera. Da lì proviene circa un terzo delle merci importate e un buon quinto delle esportazioni tedesche, di cui il 38 per cento del solo Baden-Württemberg, sono destinate al mercato svizzero. A differenza di una bilancia commerciale in forte passivo con la Germania, con questo Bundesland il saldo è quasi in equilibrio. Soprattutto per la produzione industriale a valore più elevato c'è uno scambio reciproco. Per la Germania, la Svizzera è il nono partner commerciale sia per l'import sia per l'export. La forza della Svizzera come paese esportatore è confermata dal fatto che l'Austria, il cui confine con la Germania è lungo quasi il doppio, fornisce solo il 13 per cento di merci in più.

La Svizzera forte negli investimenti diretti

Le solide relazioni esterne della Svizzera si riflettono anche negli investimenti diretti. Con il 111 per cento del prodotto interno lordo nominale la Svizzera è il maggiore investitore diretto all'estero dopo Hong Kong in termini di forza economica. La Germania assorbe circa l'otto per cento degli investimenti diretti svizzeri, di cui la metà sono destinati al solo Baden-Württemberg. Viceversa gli investimenti diretti del Baden-Württemberg rappresentano circa un terzo degli investimenti tedeschi in

Svizzera e sono quasi tre volte inferiori al flusso di investimenti dalla Svizzera.

Da un sondaggio condotto tra le aziende svizzere e tedesche emerge che le aziende senza alcuna relazione commerciale oltre confine sono la netta minoranza (riquadro a pagina 42). Delle aziende svizzere intervistate i due terzi hanno dichiarato di operare oltrefrontiera, di quelle tedesche addirittura l'85 per cento. Le aziende tedesche intrattengono più intense relazioni esterne non solo in generale, ma anche con i vicini svizzeri. Nel Baden-Württemberg le imprese attive con il paese confinante sono il doppio rispetto a quelle svizzere. Questo stretto collegamento non trova tuttavia una corrispondenza nella percentuale di aziende attive nel paese confinante con una propria succursale. Si sono insediate con una propria succursale soltanto il nove per cento delle aziende del Baden-Württemberg che hanno relazioni con la Svizzera, il dieci per cento sul fronte svizzero.

Alla domanda se hanno l'intenzione di potenziare le attività oltrefrontiera con i diretti vicini, sia le imprese svizzere sia quelle tedesche si dichiarano fondamentalmente ottimiste; almeno due terzi nutrono progetti di espansione. Tra le società tedesche emerge tuttavia una maggiore disponibilità. Le aziende svizzere rivelano una certa cautela, che risulta addirittura più marcata se vengono consultate soltanto le società che non svolgono ancora questo tipo di attività (grafico a pagina 42). Solo il nove per cento delle aziende svizzere che hanno risposto nutrono progetti in tal senso e un buon 66 per cento non è interessato ad avviare relazioni. Il 33 per cento delle aziende tedesche, invece, si immagina di compiere questo passo in futuro e solo il 35 per cento lo rifiuta. La nota spaccatura dell'economia svizzera tra un export altamente competitivo e un'economia nazionale rivolta verso l'interno e talora protetta potrebbe spiegare perché le aziende tedesche sono più avanzate nel processo di apertura.

La Svizzera extra-UE non piace ai tedeschi

Tra i principali ostacoli alle relazioni d'affari oltrefrontiera vengono indicati la mancanza di informazioni e i costi elevati per acquisirle, i dazi, le formalità doganali e gli oneri burocratici. Per le aziende tedesche la mancata adesione della Svizzera all'UE è inoltre un problema. L'importanza di guesti ostacoli risulta tuttavia minore del previsto.

Anche la cultura fa la sua parte

Le relazioni oltrefrontiera riguardano non solo i flussi di merci, di persone o di capitali, ma anche i settori del turismo, della cultura e della formazione. Per la Svizzera in generale e per l'area economica di Zurigo in particolare i visitatori tedeschi sono molto importanti. Dalla Germania provengono tanti turisti quanti da tutti gli altri paesi europei messi insieme e il trend è in aumento. Lo scorso anno la città sulla Limmat ha registrato un incremento dei turisti tedeschi del 13,5 per cento, cifra che corrisponde a una crescita doppia rispetto alla media di tutti i pernottamenti.

Meno nota della provenienza dei turisti è la questione dell'importanza degli enti culturali locali. Il raggio d'influenza delle istituzioni culturali di Zurigo e Lucerna va ben oltre i cantoni di appartenenza e si riflette addirittura oltre i confini del paese. Le navi ammiraglie della scena culturale, che fungono da vessillo per il paese, offrono un contributo importante al marketing e alla notorietà dell'area economica di Zurigo all'estero, dato che la fama delle sue istituzioni culturali supera quella di tante grandi metropoli. In base ai sondaggi, dal 5 al 20 per cento circa dei visitatori dei tre principali enti culturali di Zurigo - Opernhaus, Schauspielhaus e Kunsthaus - provengono dall'estero. Di guesti 80000 visitatori annui circa 40000 affluiscono dalla Germania, in particolare dalla regione vicina alla frontiera. Le istituzioni culturali zurighesi sono ben conosciute fino nelle province di Costanza, Waldshut, Lörrach e Schwarzwald-Baar nonché nei distretti urbani di Monaco. Stoccarda e Karlsruhe. <

Lo studio «Standortmonitoring Wirtschaftsraum Zürich 2005» può essere richiesto al Credit Suisse Economic Research, Casella postale 1, 8070 Zurigo, o essere consultato su Internet (https://entry4.credit-suisse.ch/ csfs/research/p/d/de/publikationen/pub_ regionalstudien.jsp?cchck=1).

Thomas Gossner

Direttore della Internationale Bodenseekonferenz (IBK)

«La IBK manterrà a lungo la sua importanza»



Di quali tematiche transfrontaliere si sta occupando in particolare la Internationale Bodenseekonferenz?

La questione ambientale è un fattore molto importante della collaborazione. In questo ambito sono state affrontate nuove tematiche: la qualità dell'aria e le più recenti tecnologie ambientali. Ma anche i trasporti sono un'esigenza permanente e abbiamo posto in primo piano lo sviluppo sostenibile, creando numerosi punti di contatto lungo il lago.

Secondo lei qual è il valore della IBK? La IBK è una rete organica, istituzionale e informale con una collaborazione consolidata e interessi congruenti dei suoi membri, ossia i cantoni di Zurigo, Sciaffusa, Turgovia, San Gallo, i due semicantoni di Appenzello e il Liechtenstein, lo stato austriaco del Vorarlberg e i vicini Länder tedeschi del Baden-Württemberg e della Baviera. Gli scambi sono contrassegnati da una notevole apertura e la collaborazione è spontanea. Emergono indiscutibilmente la base e gli interessi comuni.

In quali settori vuole incentivare la collaborazione?

La crescita comune dei paesi è uno sviluppo positivo, che favorisce gli obiettivi della IBK, senza tuttavia renderla superflua. Nell'ambito del turismo e dell'assetto del territorio emerge per esempio una lacuna, che non viene colmata dalla IBK. Sul turismo si sta attualmente costituendo un gruppo di lavoro, mentre l'assetto del territorio è parzialmente integrato nella IBK. Come vede, c'è ancora molto da fare! cw

Intervista: Christian Wüthrich

«La politica familiare è una politica di crescita»

Come creare più strutture di assistenza per l'infanzia senza appesantire i bilanci pubblici? Brigitte Dostert e Monika Engler, del servizio Economic Research del Credit Suisse, mostrano in un nuovo studio che una buona politica della famiglia non è giocoforza costosa.

> Bulletin: In Svizzera conviene ancora mettere su famiglia?

Monika Engler: La risposta è certamente negativa se si guarda il problema nella sola ottica del budget. I figli costano, e non solo in termini pecuniari. Impongono rinunce anche sul piano professionale perché devono essere accuditi e seguiti. Ma naturalmente la cosa cambia se nel bilancio si includono anche i valori immateriali: i figli rappresentano un grande patrimonio sul piano degli affetti e delle gratificazioni personali. In questa prospettiva creare una famiglia «conviene».

La flessione dei tassi di natalità in Svizzera indica tuttavia che sempre più coppie rinunciano ai figli. Che fare?

Engler: Lavoro e famiglia devono essere meglio conciliabili. Da un lato, molte donne non sono più disposte a sacrificare la carriera professionale per i figli, specialmente se questa scelta implica il dover «gettare alle ortiche» enormi risorse e fatiche investite nella formazione. Dall'altro, il doppio reddito è una soluzione pressoché obbligata per le famiglie poco facoltose e che non sono nella condizione di sbarcare il lunario con un solo stipendio.

Le statistiche dicono che in Svizzera lavorano 72 donne su cento. Sembra un valore apprezzabile a prima vista...

Brigitte Dostert: È persino uno dei migliori nel confronto internazionale. Ma uno squardo più clinico rivela un forte affollamento nelle occupazioni a tempo parziale. Ciò significa che moltissime donne sono integrate nel mondo professionale, ma che parecchie di esse vorrebbero lavorare di più. È un fenomeno legato anche allo stato attuale delle strutture di assistenza per l'infanzia.

La Confederazione sembra aver capito il problema e intende stanziare più mezzi per queste strutture. La giusta strada?

Dostert: I finanziamenti federali destinati a incoraggiare la nascita delle strutture sono senz'altro da applaudire, mentre lo sono assai meno le garanzie di copertura dei deficit o altre sovvenzioni dirette: queste formule non incentivano certamente la redditività; anzi, favoriscono la lievitazione dei costi e uno scarso orientamento degli istituti alle esigenze del pubblico.

Quali sono le leve da manovrare?

Dostert: Sarebbe opportuno far confluire direttamente i mezzi a coloro che hanno necessità di fruire dei servizi, ossia i genitori. È ad esempio ipotizzabile il versamento di accrediti assistenziali solo a genitori che insieme lavorano più del 100 per cento. Essi sarebbero quindi legati all'esercizio di un'attività professionale da parte di entrambi i genitori (o di quello affidatario nelle famiglie monoparentali). Inoltre, i finanziamenti dovrebbero concentrarsi sull'età prescolastica, la fase nella quale il bisogno di servizi di assistenza è più acuto e che maggiormente costringe le donne ad abbandonare il lavoro.

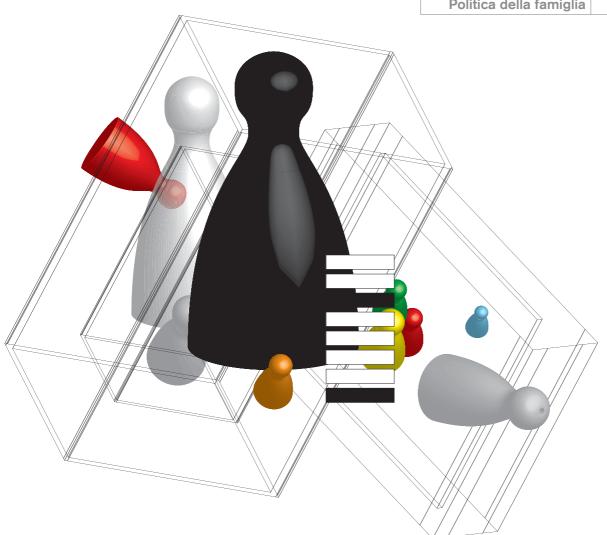
Quali effetti concreti avrebbero le vostre proposte?

Dostert: Con il nostro modello i genitori avrebbero più spazio di manovra per conciliare lavoro e famiglia. Il maggiore potere della domanda si rifletterebbe in un più spiccato orientamento dell'offerta di servizi alle esigenze degli utenti. I genitori potrebbero scegliere liberamente se affidare i figli a un asilo o a persone di fiducia, magari alla vicina di casa che si occupa già dei suoi due figli. Crediamo che in 🗈 questo ambito lo Stato dovrebbe minimizzare i suoi interventi normativi.

Monika Engler (a sin.) e Brigitte Dostert monika.engler@credit-suisse.com brigitte.dostert@credit-suisse.com

«In Svizzera lavoro e famiglia sono ancora troppo poco conciliabili.»





Gli accrediti dovrebbero essere legati al reddito?

Engler: No, dovrebbero dipendere dall'onerosità dei servizi utilizzati e non dal reddito percepito. In questo modo si potrebbero incentivare a riprendere l'attività lavorativa anche coloro che dispongono di una buona formazione.

Come verrebbero finanziati gli accrediti?

Dostert: Siamo coscienti che lo scenario economico attuale non offre alcuno spazio a nuove spese statali. Infatti la nostra soluzione prevede una ridistribuzione dei mezzi disponibili, ossia degli assegni familiari. Oggi questi ultimi non sono né un rimedio alla povertà, né un incentivo al lavoro né tanto meno un fattore rilevante nella decisione di avere (o meno) un figlio. Noi proponiamo un impiego più mirato di questi circa 4,7 miliardi di franchi, che oggi vengono gestiti secondo la logica degli interventi a pioggia.

In questo modo le famiglie in cui un solo genitore lavora perderebbero gli assegni di famiglia. Sarebbero le perdenti nel vostro modello?

Engler: È chiaro che neppure le riforme da noi proposte potrebbero avvantaggiare tutte le famiglie. In effetti, quelle in cui un solo genitore lavora dovrebbero rinunciare agli assegni familiari e, al contempo, non potrebbero beneficiare dei nuovi accrediti per compiti assistenziali. In compenso verrebbe loro offerta l'opportunità di generare un maggiore reddito attraverso una seconda attività lavorativa, cosa che nell'ottica dell'evoluzione demografica sarebbe auspicabile per la salute dell'economia pubblica.

Come valutate le possibilità di successo delle proposte sul piano politico?

Engler: In generale, le forze politiche nazionali sono sostanzialmente concordi sulla necessità di migliorare le strutture assistenziali per l'infanzia. I pareri divergono solo in tema di finanziamento. La neutralità sul piano dei costi della nostra proposta è quindi un grande vantaggio: il nostro modello si contrappone decisamente all'attuale iniziativa di Travail Suisse, che intende aumentare a 450 franchi al mese gli assegni per i figli in tutta la Svizzera, causando quindi costi supplementari per quasi sette miliardi di franchi l'anno. <

Piano in tre punti per una nuova politica della famiglia

Lo studio «Familienpolitik unter neuen Vorzeichen» (Nuovi auspici per la politica familiare) del Credit Suisse Economic Research illustra un pacchetto di misure che possono contribuire a una crescita stabile e duratura. In primo luogo, la fine della discriminazione fiscale per le coppie sposate con il passaggio alla tassazione individuale in tutta la Svizzera e il lancio di incentivi al lavoro. Secondo, il miglioramento delle strutture di assistenza per i bambini in ogni fascia di età. E terzo, il riorientamento del sistema di aiuti sociali per contrastare le situazioni di povertà e di indigenza delle famiglie. Una riforma imperniata su incentivi concreti al lavoro e sulla promozione dell'iniziativa personale.

Download: www.credit-suisse.com/emagazine (Pubblicazioni/Economic Briefing)

Testo: Christine Schmid, Credit Suisse Research

Hedge fund: i rendimenti sconfiggono le critiche

Gli hedge fund, dalla loro nascita a metà del secolo scorso, sono sempre stati bersaglio di critiche. Eppure, negli ultimi anni, si sono guadagnati la palma di top performer dei mercati finanziari. Oggi i circa 8000 hedge fund presenti a livello mondiale gestiscono patrimoni per circa un bilione di USD.

Il primo hedge fund come lo intendiamo oggigiorno fu costituito nel 1949 da Alfred Winslow Jones (1901-1989), giornalista finanziario del magazine newyorkese Fortune. Due elementi della sua società d'investimento erano innovativi: le vendite allo scoperto (short selling) e la leva finanziaria mediante il ricorso al credito (leverage). Le vendite allo scoperto consentirono per la prima volta di speculare non solo al rialzo: questa tecnica consiste infatti nella vendita di titoli che ancora non si possiedono e sui quali l'investitore scommette quindi al ribasso. Essa segnò l'inizio della copertura dei rischi di mercato: non si trattava più di andare solo alla ricerca di azioni sottovalutate, ma anche di quelle sopravvalutate.

La strategia di Alfred Winslow Jones, malgrado i suoi brillanti risultati, non sembrò trovare molto seguito a Wall Street. L'interesse degli operatori si destò solo dopo la pubblicazione di un articolo che riportava le outperformance di questi strumenti nel periodo 1956-1965. Nei due anni successivi furono lanciati più di 100 hedge fund, di cui tuttavia solo due sopravvissero ai crack del 1969-1970 e del 1973-1974: il Quantum Fund di George Soros e lo Steinhardt Partners di Michael Steinhardt. Soros, che speculava principalmente su valute, raggiunse una potenza tale che il suo fondo fu ritenuto corresponsabile sia della marcata correzione della sterlina britannica nel 1992 (-15 per cento circa contro il marco tedesco in pochi giorni) sia del collasso del ringitt malese nel 1997 (crisi asiatica).

II crack dell'LTCM

La storia degli hedge fund è strettamente legata alle correzioni di mercato. Il caso più noto, oltre ai due sopra citati, è certamente il quasi collasso del Long Term Capital Management Fund (LTCM) nel quadro della crisi russa del 1998. Questo fondo, costituito nel 1994 da John Meriwether, poteva valersi nello staff di gestione anche di due premi Nobel, Myron Scholes e Robert Merton. Le buone performance dei primi anni e i contatti con molte banche internazionali gli aprirono facilmente l'accesso ai crediti: all'inizio del 1998, infatti, l'LTCM controllava un portafoglio di circa 100 miliardi di USD a fronte di un valore >

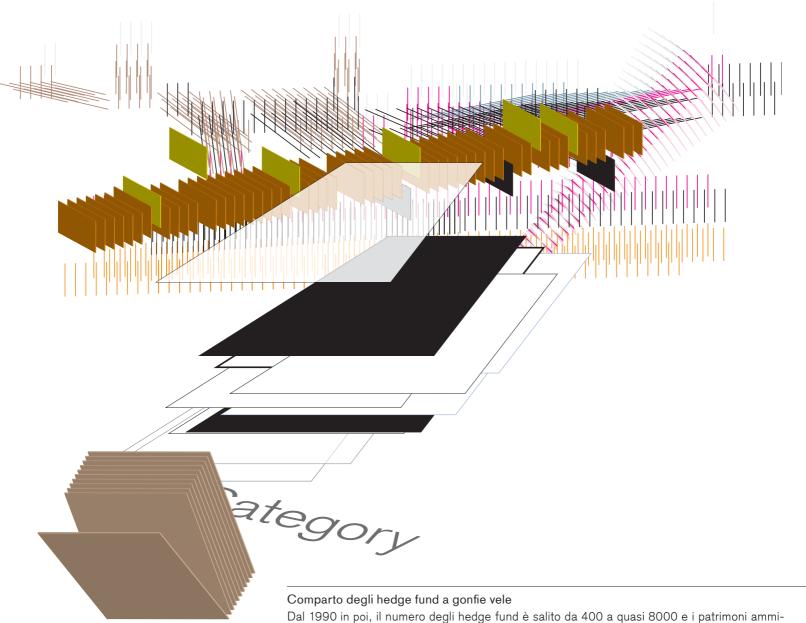
Che cos'è un hedge fund?

Gli hedge fund sono veicoli d'investimento sottoposti a una regolamentazione scarsa o nulla. Si tratta di patrimoni collettivi, di regola raccolti mediante collocamenti privati presso una cerchia ristretta di investitori. Spesso prevedono un elevato investimento minimo nonché periodi di blocco e di disdetta per i riscatti. Il commercio delle quote è sovente illiquido perché raramente esiste un mercato secondario. Gli hedge fund, a seguito della scarsità o della mancanza di restrizioni d'investimento, possono effettuare vendite allo scoperto (short selling), assumere crediti (leveraging) e utilizzare strumenti finanziari derivati e prodotti strutturati.

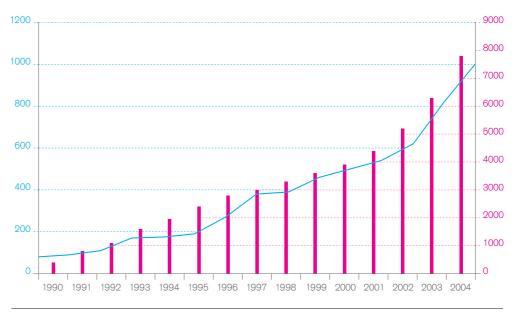
Christine Schmid christine.schmid@credit-suisse.com

«La storia degli hedge fund è strettamente legata alle correzioni di mercato.»





Dal 1990 in poi, il numero degli hedge fund è salito da 400 a quasi 8000 e i patrimoni amministrati sono cresciuti di pari passo da 80 miliardi a oltre 1 bilione di USD. Il settore impiega attualmente circa 15 000 collaboratori. Fonte: HFRI



Tipiche strategie d'investimento

L'hedge fund di per sé non è un tipo di investimento: esistono hedge fund diversi che applicano differenti strategie.

Long/Short: sfruttamento mirato di inefficienze di mercato e valutazioni scorrette (soprattutto sui mercati azionari).

Global Macro: sfruttamento di trend macroeconomici globali in relazione a tassi,

Event Driven: investimenti in aziende interessate da ristrutturazioni (fusioni, acquisizioni, spin-off o buyout).

monete, obbligazioni o azioni.

Fixed Income Arbitrage: sfruttamento di differenze di valutazione di titoli a reddito fisso.

Convertible Arbitrage: sfruttamento di differenze di valutazione tra obbligazioni convertibili e relative azioni.

reale di soli 4 miliardi, con una leva finanziaria pari a 25 volte il capitale investito. Il fondo era focalizzato su tre ambiti: volatilità degli indici, prestiti su pegno e mercati emergenti. Quando nell'agosto dello stesso anno la Russia svalutò il rublo e richiese una moratoria per i suoi debiti, i mercati si diressero in massa verso investimenti di qualità scatenando una crisi di liquidità. In due settimane, il valore reale dell'LTCM scese a 2,3 miliardi di USD (-42,5 per cento) e il fondo introdusse ulteriori restrizioni sui riscatti. Il 1° settembre 1998 il valore reale si era ridotto a soli 0,6 miliardi di dollari. Per colmare la voragine creata dall'immenso leverage, la Fed organizzò un salvataggio con 14 banche (naturalmente creditrici), che rilevarono il 90 per cento delle quote versando complessivamente 3,6 miliardi di USD. Dopo il crack LTCM furono molte le teste a cadere tra i massimi dirigenti e gli specialisti di risk management nel gotha della finanza mondiale.

Malgrado il naufragio dell'LTCM, negli ultimi anni il comparto degli hedge fund ha registrato una crescita senza pari: se nel 1990 erano circa 400 i fondi di questo tipo – con patrimoni gestiti per circa 80 miliardi di USD (senza considerare la leva) – a metà 2005 le stime parlano di 8000 hedge fund con 1,1 bilioni di USD e 15000 addetti al loro attivo. Un'espansione che non conosce tregua: nel 2005, stando ai dati di Eurohedge, nel solo Vecchio continente sono nati 150 nuovi hedge fund, con AuM complessivi pari a oltre 13 miliardi.

Un'espansione così esplosiva è da ricondurre non solo alla crescente domanda delle casse pensioni e di altri investitori istituzionali, ma anche al moltiplicarsi dell'offerta di fund of fund. L'argomento più convincente a favore di questi strumenti alternativi è sempre stato l'alto rendimento: il CSFB/Tremont Index, ad esempio, negli ultimi dieci anni ha ottenuto una performance lorda dell'11 per cento, nonostante la marcata correzione dei mercati e lo scoppio della bolla speculativa high-tech.

Concorrenza agli istituti finanziari

Nel frattempo, gli hedge fund sono diventati clienti importanti delle banche d'investimento. Secondo il Boston Consulting Group, nel 2004 queste ultime hanno ricavato profitti per 15 miliardi di USD proprio dagli affari con gli hedge fund (sia come clienti che come strategie d'investimento proprie). Per lo stesso periodo le stime di McKinsey si aggirano persino intorno ai 18 miliardi di USD. Non è tanto l'ammontare dei patrimoni gestiti, ma il volume delle transazioni ad accrescere la redditività e quindi l'appetibilità degli hedge fund per le banche d'investimento. Molto attivi e dinamici, essi sono diventati una potenza nella gestione patrimoniale, e gli esempi seguenti lo dimostrano chiaramente:

> secondo le stime di diversi broker, gli hedge fund muovono il 40-50 per cento dei volumi giornalieri di scambi alle borse di New York e Londra;

> secondo la Banca dei Regolamenti Internazionali (BRI), la crescita dei volumi giornalieri delle operazioni su divise è da ascrivere all'attività degli hedge fund (+57 per cento in tre anni);

> gli hedge fund sono presenti anche sul mercato dei derivati di credito: uno studio dell'agenzia di rating Fitch attribuisce agli hedge fund una quota del 20–30 per cento dei credit default swap (derivati per la gestione dei rischi di insolvenza);

> gli hedge fund sono sempre più attivi nel settore dei prestiti obbligazionari a rischio: secondo Greenwich Associates essi effettuano infatti circa un terzo delle operazioni su junk bond stunitensi e oltre l'80 per cento delle transazioni su «US distressed debt».

Nella loro costante ricerca di performance, gli hedge fund puntano sempre più su settori poco liquidi – come il private equity (strategia merger arbitrage) o i leveraged buyout (si veda anche il riquadro) – entrando così sempre più in competizione con le banche. Sono due i motivi che spingono gli hedge fund, veicoli finanziari ancora poco regolamentati, a scegliere questi ambiti: innanzitutto essi sono in genere più flessibili e reattivi degli istituti tradizionali e, in secondo luogo, possono sfruttare la loro posizione di clienti redditizi delle banche d'investimento

Sean Manns

COO della società di hedge fund Concordia Advisors LLC, New York

«Scoprire in anticipo opportunità e rischi»



Da quando opera nel settore degli hedge fund e che cosa l'affascina di più? Sono entrato nel mondo degli hedge fund nel 1998 perché volevo apprendere nuove tecniche d'investimento. È molto appassionante svolgere quasi un ruolo di pionieri nel settore finanziario.

Che cosa occorre per affermarsi in questo campo dove la competizione è sempre più accesa?

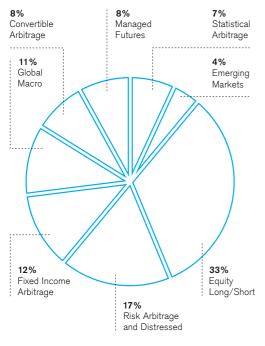
Per avere successo ci vogliono soprattutto processi analitici efficienti, in grado di rilevare precocemente sia la nascita di nuove fonti di profitti, sia l'esaurimento delle vecchie. In più bisogna lavorare sodo, ma chi non lo fa al giorno d'oggi?

Spesso c'è un alone di mistero intorno ai gestori di hedge fund. È un effetto voluto?

In effetti, qualcuno crea deliberatamente quest'aura per rendersi più interessante agli occhi degli investitori. Ma la realtà è che in molte giurisdizioni, pubblicando informazioni su un fondo, si infrange la legge. Recentemente un giornale ha dato la falsa notizia di una grossa perdita di un fondo e la società interessata ha diramato un comunicato stampa sui principali mercati per smentire l'informazione. Ebbene, questa rettifica potrebbe già essere considerata come una violazione delle norme finanziarie, perché fornisce anche se indirettamente - informazioni su un fondo. Le infrazioni di questo tipo sono punite molto severamente e possono portare persino alla chiusura del fondo. Per una società di hedge fund la trasparenza è una vera sfida, mb

Strategie d'investimento

Gli hedge fund praticano diverse strategie d'investimento. La più diffusa è la Long/ Short. Fonte: TASS



per metterle fuori gioco. Questo trend è solo agli inizi, ma i banchieri di Wall Street lo considerano già una minaccia per le loro fonti di guadagno: gli hedge fund, sempre più attraenti grazie a un portafoglio di attività più ampio, alla bassa regolamentazione e alle invitanti opportunità di guadagno, esercitano un forte richiamo sul personale qualificato delle banche. Per non perdere il know-how dei loro specialisti e beneficiare delle performance che questi strumenti promettono, gli istituti bancari tradizionali partecipano in misura crescente a questo business.

Il successo degli hedge fund non solo dà filo da torcere al management delle banche, ma chiama in causa anche le autorità di vigilanza. Bisogna tuttavia sottolineare che gli hedge fund soggiacciono già a una sorta di regolamentazione indiretta: infatti, oltre a operare su mercati ufficiali, essi trattano con istituzioni finanziarie normate e dotate di collaudati sistemi di risk management. Inoltre, per trattare con investitori istituzionali come le casse pensioni devono soddisfare requisiti ben precisi come ad esempio l'informazione in merito al profilo di rischio o al leverage. Ciò nonostante, il potere di mercato di cui gli hedge fund dispongono rende più che opportuno un rafforzamento delle loro proprie strutture interne in tema di risk management, struttura amministrativa e unità giuridiche.

Il Credit Suisse ha integrato gli investimenti alternativi in una nuova asset class. A seconda della strategia e dell'evoluzione del mercato, essi possono offrire un notevole potenziale di diversificazione nel contesto del portafoglio, fermo restando che la selezione del fondo giusto resta fondamentale. La diversificazione è tuttavia possibile anche con altre asset class come azioni e obbligazioni. Che gli hedge fund si siano ormai guadagnati una posizione stabile sul mercato è dimostrato dall'espansione di questo comparto, dove le forze più innovative stanno già esplorando nuove frontiere. Il gruppo degli «alternatives of alternatives», detti anche «A.I.2», è già in rampa di lancio!

Testo: Tobias Merath, Global Economics and Foreign Exchange

Materie prime, rendimento, rischio: la trilogia del portafoglio ottimizzato

Gli alti rendimenti sono il magnete che attira gli investitori verso le materie prime. Ma a renderle così appetibili non è solo la performance: già una loro piccola quota in portafoglio aiuta a ottimizzare il profilo di rischio.

Le materie prime sono in grande spolvero, merito soprattutto dei massicci rialzi dei prezzi registrati negli ultimi anni. In effetti, nello scorso lustro la loro performance ponderata del rischio ha surclassato quella di azioni e obbligazioni. Basti guardare alle impennate del petrolio (+160 per cento dal 2000 a oggi) o del rame (+50 per cento nel solo 2004).

Un potenziale molto promettente

Complice di questa evoluzione è certamente l'inarrestabile industrializzazione in atto in Cina e India, che negli scorsi anni ha letteralmente fatto decollare il consumo mondiale di materie prime e soprattutto di energia e metalli (si veda il grafico a pagina 51). Le scorte si sono fortemente assottigliate e i prezzi sono chiaramente lieviati su molti mercati. A dispetto di questo rally essi conservano tuttora margini di crescita. E pensare che l'industrializzazione in Estremo Oriente non è che agli inizi: nei prossimi anni, specialmente in Cina, serviranno enormi quantità di metalli per le opere infrastrutturali. Inoltre, dopo un decennio di letargo degli investimenti, i produttori di materie prime palesano notevole affanno a fronteggiare la domanda: mentre dagli anni Ottanta a oggi il volume di investimenti privati negli Stati Uniti è più che raddoppiato, gli investimenti infrastrutturali nel settore delle commodity sono diminuiti di circa un quarto e solo negli ultimi cinque anni sono tornati ad aumentare; ciò malgrado restano decisamente sotto il livello del 1980. Va altresì ricordato che progetti come la realizzazione di miniere o raffinerie possono richiedere anche dieci anni di lavori preparatori: probabilmente dovremo quindi attendere ancora qualche tempo per assistere a una significativa reazione dell'offerta all'attuale aumento della domanda. Ne consegue che

le commodity sembrano possedere eccellenti

credenziali per offrire anche nel prossimo avvenire buone opportunità d'investimento. Peraltro, i prezzi delle materie prime richiedono tradizionalmente periodi piuttosto lunghi, anche di 10–15 anni, per compiere i loro cicli. Siccome l'ultima fase di ribasso ha toccato il fondo nel 1999, il rialzo da allora osservabile dovrebbe avere ancora parecchia strada da compiere prima di giungere al capolinea.

Ottimizzazione del rischio

Le materie prime vantano ottime proprietà non solo in tema di rendimento, ma almeno in uguale misura sul piano dell'ottimizzazione del portafoglio. Come è noto, un investitore che intende attuare a regola d'arte la diversificazione deve considerare, oltre al profilo di rischio-rendimento dei singoli titoli, anche le loro correlazioni. Proprio questo è un ulteriore punto di forza delle commodity, perché presentano una correlazione estremamente ridotta nei

Piccolo abc delle materie prime

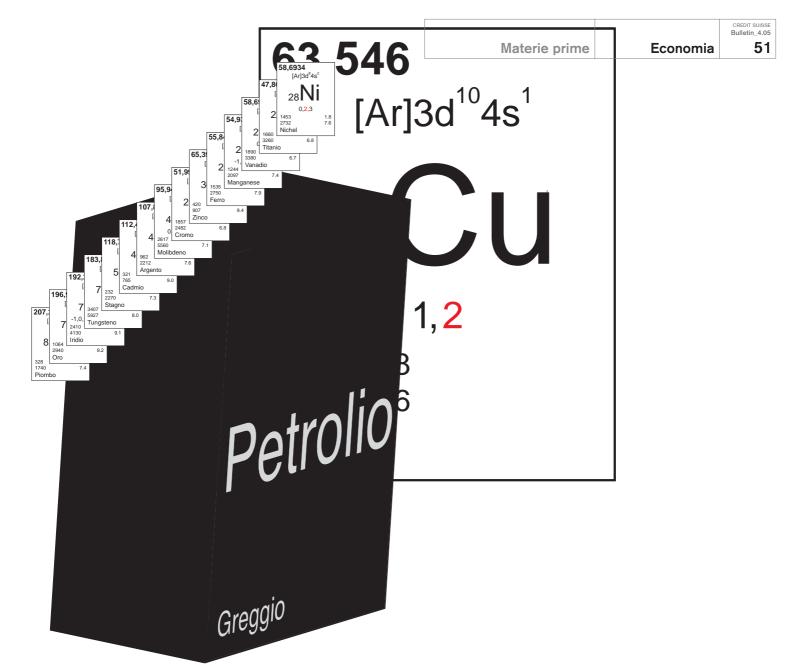
Le materie prime, alias commodity, sono per eccellenza i materiali che non hanno ancora subito lavorazioni. Vi appartengono ad esempio petrolio, gas naturale, uranio, rame e alluminio oppure materiali «coltivabili» come legno, cotone, sisal e canapa. Sono considerate commodity anche i materiali di base per la produzione di manufatti, ad esempio l'acciaio e le plastiche per l'industria dell'automobile oppure il succo d'arancia concentrato o la pancetta di maiale per l'industria alimentare.

Tobias Merath

tobias.merath@credit-suisse.com

«Un portafoglio di commodity può essere confezionato a esatta misura di ogni profilo di rischio.»







Consumo mondiale di quattro materie prime

Consumi in aumento: dal 1992 il consumo di petrolio è aumentato di oltre il 18 per cento e quello di nichel persino del 77 per cento.

Fonte: Datastream, Credit Suisse



confronti sia delle azioni sia delle obbligazioni. In altre parole: quando i corsi azionari e obbligazionari scendono, quelli delle materie prime tendono spesso a salire. Aggiungere le commodity in un portafoglio di azioni e obbligazioni significa dunque ridurne decisamente il tenore di rischio. Ad esempio basta già una quota del 5 per cento per abbassare dell'1 per cento la volatilità senza alcun sacrificio in termini di rendimento.

Le commodity seguono l'inflazione

La bassa correlazione delle commodity con azioni e obbligazioni è dovuta soprattutto a due fattori. Da un lato, le materie prime reagiscono in modo differente alle variazioni inattese dell'inflazione: mentre azioni e bond battono generalmente in ritirata di fronte alle fiammate del rincaro, le commodity sono solite mettere a segno guadagni, anche e soprattutto perché loro stesse rappresentano una componente di inflazione. Pertanto, un investimento ben diversificato in commodity offre anche una certa difesa contro il rincaro.

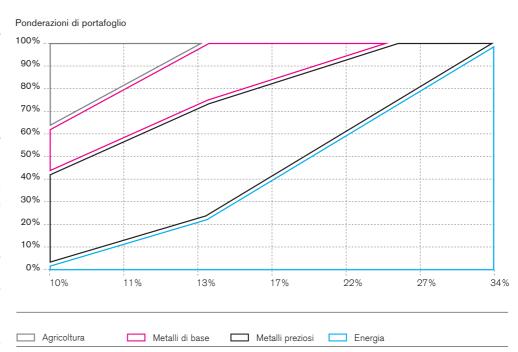
D'altro canto, i prezzi delle materie prime sono piuttosto legati al gioco momentaneo della domanda e dell'offerta sui mercati, mentre i rendimenti azionari e obbligazionari dipendono fortemente dalle previsioni relative agli utili societari: lo testimonia il fatto che sovente essi denotano già una sintomatica flessione verso la fine di una fase di boom e prima ancora che si manifesti il pronosticato rallentamento dell'economia. Al contrario, in questa stessa fase congiunturale i prezzi delle commodity continuano a esprimere forti rialzi. La somma di questi fattori spiega la bassa correlazione tra commodity e investimenti tradizionali, e quindi anche la loro capacità di mitigare il rischio di portafogli classici formati da azioni e obbligazioni.

La tolleranza al rischio è determinante

Le diverse classi di commodity presentano differenze non trascurabili, tanto che è d'obbligo chiedersi quale sia veramente il «migliore» mix di materie prime da inserire in un portafoglio classico. Nel segmento dell'energia troviamo le migliori potenzialità di rendimento, ma naturalmente anche i maggiori rischi. Al contrario, in fatto di performance il comparto dei prodotti agrari è il meno fertile tra tutti, ma al contempo anche il più riparato dalla volatilità. Ogni investitore può dunque comporre il suo portafoglio ottimale in funzione della propria tolleranza al rischio. <

Il portafoglio ottimale di commodity

Maggiore è il rischio, maggiore è il potenziale di rendimento di un portafoglio di materie prime. E maggiore deve essere in tal caso il peso dell'energia. Il grafico illustra la ponderazione ottimale delle singole classi in un portafoglio di commodity a seconda del rischio: più alto è il rischio e maggiore sarà la deviazione standard. Fonte: Datastream, Credit Suisse



Consigli per l'investitore privato

L'investitore privato può accedere in diversi modi al mercato delle commodity. In primo luogo mediante l'acquisto di un fondo con un portafoglio ben assortito o di un certificato su indice. Questi strumenti sono particolarmente indicati per la diversificazione perché offrono una selezione rappresentativa del mercato. Una seconda soluzione è l'acquisto di azioni, ma ha lo svantaggio di offrire una partecipazione solo indiretta alle materie prime: con questi titoli, infatti, non si investe nelle commodity vere e proprie, ma nelle società che in un modo o nell'altro operano nel settore. Inoltre, i corsi di queste azioni non sono legati solo ai prezzi delle commodity e denotano una certa correlazione con i mercati azionari. Infine è possibile optare anche per i prodotti strutturati, che consentono di partecipare all'evoluzione di determinati prezzi di materie prime e, in molti casi, offrono anche una protezione del capitale.

Kinder, der Tod ist gar nicht so schlimm! -Über die Zukunft der Musik- und Medienindustrie



Di Tim Renner, edizione rilegata, 303 pagine, ISBN 3-593-37636-9; disponibile solo in tedesco

Voleva essere colui che avrebbe denunciato l'industria della musica dall'interno, e il suo lavoro di talent scout doveva servirgli unicamente da copertura. Ma alla fine Tim Renner, giovane giornalista musicale, è rimasto diciassette anni in questo settore di cui intendeva stanare gli scheletri negli armadi. Nel 2004 ha concluso la sua carriera, iniziata alla PolyGram, alla testa di Universal Music Deutschland. Nell'introduzione precisa subito che le rivelazioni non sono lo scopo del suo libro. «Contrariamente a quanto pensavo, l'industria della musica non è spietata; nella migliore delle ipotesi è stolta».

Nella prima parte dell'opera, l'autore ripercorre le grandi tappe della storia dell'industria musicale, dall'invenzione del disco alla creazione del primo marchio, fino ai deliranti anni Novanta con l'ingresso in borsa, le fusioni e lo shopping sfrenato. Descrive gli ostacoli tra americani ed europei in materia di prassi manageriale e conclude che talvolta i mercati finanziari sono irrazionali tanto quanto l'arte stessa. Denunciando la tendenza a gestire la musica con gli stessi strumenti utilizzati per gli altri prodotti - come utilizzare una mietitrebbiatrice per raccogliere le fragole - enumera le cause dei problemi ai quali il settore è attualmente confrontato. E per quanto riguarda l'atteggiamento delle major nei confronti dei nuovi formati musicali come gli MP3, Tim Renner ritiene che sia «idiota, nel migliore dei casi». La seconda parte del libro è una riflessione sull'interazione tra contenuto, capitale e responsabilità, e getta uno sguardo, anche se rapido, al futuro dell'industria musicale e dei media.

Di piacevole lettura grazie ai numerosi aneddoti tratti dalla routine quotidiana di un manager musicale, il volume è ben strutturato e scritto con humour e passione. Il divertimento è assicurato! Ruth Hafen

Collapse -How Societies Choose to Fail or Succeed



Di Jared Diamond, edizione rilegata, 575 pagine, ISBN 0-670-03337-5; disponibile anche in tedesco da ottobre 2005, ISBN 3-100-13904-6

Biologo evoluzionista e professore di geografia, Jared Diamond è noto soprattutto per la sua opera «Armi, acciaio e malattie», vincitrice del premio Pulitzer, in cui descrive i fattori geografici, ecologici e culturali che hanno permesso a numerose società occidentali di svilupparsi. Nel suo nuovo libro «Collapse» mostra come questi stessi fattori abbiano determinato il declino di culture precedenti.

Contrariamente a quanto affermano le teorie tradizionali, non sono le epidemie, i bruschi cambiamenti climatici o le catastrofi naturali a essere responsabili di tale declino. Queste civiltà sono scomparse perché hanno sfruttato a oltranza il proprio ecosistema, come accadde ai Vichinghi della Groenlandia o ai primi abitanti dell'Isola di Pasqua, che avevano valutato erroneamente le proprie risorse. Se non vogliono subire la stessa sorte, le società industriali moderne devono passare all'azione e adottare uno stile di vita sostenibile, sottolinea Diamond. La siccità che attanaglia l'Australia e la sovrappopolazione della Cina sono chiari segni di questo sfruttamento ecologico indiscriminato. A supporto della sua tesi l'autore cita l'esempio dello Stato americano del Montana che, da un lato, vive dello sfruttamento delle sue miniere e, dall'altro, deve lottare contro l'inquinamento da esse causato, aggravato da una politica forestale errata.

Ma come evitare il suicidio ecologico? Jared Diamond dà ben poche risposte concrete. Ma invece di lanciare un appello ai governi, mette l'accento sulle responsabilità di ciascuno di noi: dobbiamo esercitare maggiore pressione sul legislatore, sulle imprese e anche su noi stessi affinché la distruzione dell'ambiente non sia più «redditizia». Michèle Bodmer

Sigla editoriale: Editore Credit Suisse, Casella postale 2, 8070 Zurigo, telefono 044 333 11 11, fax 044 332 55 55 Redazione Daniel Huber (dhu) (direzione), Marcus Balogh (ba), Michèle Bodmer (ml), Ruth Hafen (rh), Andreas Schiendorfer (schi), Olivia Schiffmann (os), Andreas Thomann (ath), Rebecca Schraner (rs) e Christian Wüthrich (cw) (praticante) E-mail redaktion.bulletin@credit-suisse.com Internet www.credit-suisse.com/emagazine Marketing Veronica Zimnic, telefono 044 333 35 31 Progetto grafico www.arnolddesign.ch: Simone Torelli, Karin Bolliger, Urs Arnold, Daniel Peterhans, Arno Bandli, Georgina Balint, Renata Hanselmann, Maja Davé, Annegret Jucker, Alice Kälin, Benno Delvai, Monika Isler e Karin Cappellazzo (pianificazione ed esecuzione) Traduzione Servizio linguistico del Credit Suisse: Francesco Di Lena, Luigi Antonini, Benedetto Baldini, Deborah Cometti, Simona Fina, Alessandra Maiocchi, Simona Meucci, Antonella Montesi, Ezio Plozner, Stefania Scandella Inserzioni Yvonne Philipp, Strasshus, 8820 Wädenswil, telefono 044 683 15 90, fax 044 683 15 91, E-mail yvonne.philipp@bluewin.ch Tiratura certificata REMP 2004 129620 Stampa NZZ Fretz AG Commissione di redazione Gaby Bischofberger (Internet Banking Services), René Buholzer (Head of Public Affairs Credit Suisse Group), Othmar Cueni (Head of Corporate & Retail Banking Northern Switzerland, Private Clients), Monika Dunant (Head of Public Relations Credit Suisse) Eva-Maria Jonen (Customer Relation Services, Marketing Winterthur Insurance), Charles Naylor (Chief Communications Officer Credit Suisse Group), Fritz Stahel (Credit Suisse Economic Research), Bernhard Tschanz (Head of Research Switzerland), Burkhard Varnholt (Head of Financial Products), Christian Vonesch (responsabile area di mercato clientela privata Zurigo) Anno 111 (esce 5 volte all'anno in italiano, tedesco e francese). Riproduzione consentita con l'indicazione «Dal Bulletin del Credit Suisse». Cambiamenti di indirizzo vanno comunicati in forma scritta, allegando la busta di consegna originale, alla vostra succursale del Credit Suisse oppure a: Credit Suisse, ULAZ 12, Casella postale 100, 8070 Zurigo

La presente pubblicazione persegue esclusivamente fini informativi. Non costituisce né un'offerta né un invito all'acquisto o alla vendita di valori mobiliari da parte del Credit Suisse. Le indicazioni sulle performance registrate in passato non garantiscono necessariamente un'evoluzione positiva per il futuro. Le analisi e le conclusioni riportate nella presente pubblicazione sono state elaborate dal Credit Suisse e potrebbero essere già state utilizzate per transazioni effettuate da società del CREDIT SUISSE GROUP prima della loro trasmissione ai clienti del Credit Suisse. Le opinioni espresse in questo documento sono quelle del CREDIT SUISSE GROUP al momento di andare in stampa (è fatta riserva di modifiche). Il Credit Suisse è una banca svizzera.



Rosmarie Michel

Testo: Markus Balogh Foto: Thomas Eugster

«Voglio un rapporto da pari a pari»

La zurighese Rosmarie Michel potrebbe essere considerata la «grande signora» del microcredito. Nell'intervista ci spiega perché rendimento economico e sociale vanno perfettamente a braccetto.

Bulletin: Partiamo da un po' più lontano: dove affondano le radici del suo impegno? Rosmarie Michel: Sono nata in una famiglia di artigiani e ho capito molto presto da dove arrivava il denaro con cui i miei genitori compravano il cibo che giungeva in tavola. E altrettanto presto ho acquisito la consapevolezza che non tutti guadagnano allo stesso modo e che ci sono differenti strati sociali, ognuno con differenti problemi.

In genere gli artigiani hanno però un'impronta piuttosto conservatrice che spontaneamente è difficile associare all'impegno sociale.

Non condivido questa idea. L'ambiente in cui sono cresciuta sarà pure stato conservatore in fatto di valori, ma di certo era anche molto liberale. E tipico di guesto spirito liberale era l'idea che il successo comporta sempre anche degli obblighi. Chi riesce a farsi strada nella vita deve preoccuparsi che le cose vadano bene anche alle persone intorno a lui.

È stato questo spirito liberale che l'ha portata a fare una carriera tutt'altro che scontata per una donna?

Nella mia famiglia le donne occupano posizioni importanti da generazioni. I miei modelli di riferimento erano imprenditrici di successo e per me era quindi normale che le donne avessero gli stessi diritti e doveri, ma anche le stesse opportunità, degli uomini. Solo quando ho lasciato il contesto familiare ho realizzato che il mondo gira diversamente.

Allora, negli anni Cinquanta, ha dovuto vincere molte resistenze?

Le donne erano poco rappresentate sia in campo politico che economico. E naturalmente la cosa non mi stava bene. D'altro canto non ero nemmeno una di quelle che scendevano in strada a protestare con un cartello in mano. Ero curiosa e volevo sapere come

mai le cose stavano così. Non ho avuto alcun timore a mettere in questione questo tipo di sistema. I passi successivi sono poi accaduti in modo naturale, quasi da soli.

Quali sono stati?

Avevo ricevuto una buona formazione e avevo una gran voglia di fare. A 25 anni sono diventata presidente di una piccola organizzazione che contava circa 3000 associati. Niente di eclatante, ma avevo una certa responsabilità. Ho avuto successo grazie al mio impegno, ma anche grazie a un pizzico di fortuna e al fatto di avere sempre incontrato persone che mi hanno fortemente incoraggiato. Una combinazione di fattori che ha dato vita a un circolo virtuoso.

Un circolo virtuoso che l'ha portata alla guida della Women's World Banking?

È vero. La WWB è stata fondata nel 1975 a New York da un gruppo di donne che non intendevano accontentarsi di adempiere ai loro doveri sociali con semplici offerte di denaro a organizzazioni umanitarie. Erano convinte che l'aiuto allo sviluppo ha la massima efficacia se favorisce l'autonomia di chi ne beneficia, se ne promuove la capacità di agire in prima persona e quindi di assumersi la relativa responsabilità. Oggi il concetto di aiutare ad aiutarsi è forse un po' desueto ma allora era la parola d'ordine.

Concretamente come avviene questo aiuto?

La Women's World Banking ha sviluppato strumenti che rispondono alle specifiche esigenze dei clienti nei paesi in via di sviluppo. Si tratta, ad esempio, di microcrediti, di supporto nell'attività di marketing e di corsi di imprenditorialità. L'obiettivo è sempre quello di formare cellule locali che sostengono i microimprenditori. Per raggiungerlo si è iniziato a costruire reti di contatti insieme a grandi organizzazioni.

Può fornirci qualche cifra?

Le stime parlano di circa 500 milioni di microimprese in tutto il mondo, la maggioranza delle quali è formata da donne. Solo il dieci per cento di esse può avvalersi di servizi finanziari.

La maggior parte dei microcrediti viene concessa a donne. Perché?

In molti paesi in via di sviluppo le attività artigianali primarie, come la pesca, le piccole riparazioni e la preparazione di alimenti, sono svolte da donne. La maggioranza di esse non dispone però di «mezzi propri» e non ha nemmeno accesso a risorse finanziarie di terzi. Sono i più poveri tra i poveri.

Ma in questi paesi anche gli uomini sono poveri.

È vero, ma le donne lo sono ancora di più. Un uomo ha quasi sempre un reddito, anche se magari di piccola entità, e può accedere più facilmente a istituzioni finanziarie. Piaccia o no, questa è la realtà.

L'intenzione non è quindi di cambiare le strutture politiche?

No, alla base ci sono considerazioni decisamente pragmatiche. Ad esempio le nostre statistiche ci dicono che le donne sono partner più affidabili degli uomini, sono più puntuali nel rimborsare i crediti, investono il denaro in modo socialmente più efficace e sono più legate alla loro terra degli uomi-

Quanti clienti ha la sua organizzazione?

Sono circa 18 milioni. Va anche aggiunto che il solo African Microfinance Network (AFMIN) conta quasi sei milioni di microcreditori in venti paesi africani.

«I poveri sono la soluzione e non il problema», ha affermato il segretario generale dell'ONU, Kofi Annan. È d'accordo?

Rosmarie Michel Imprenditrice



«I microimprenditori sono catalizzatori che generano un duraturo aumento di giustizia.»

Cenni personali

Zurighese doc, Rosemarie Michel è conosciuta come imprenditrice e titolare della pasticceria Schurter am Central, un'azienda familiare nata quasi 140 anni fa, nonché come consigliere di amministrazione di varie imprese, tra le quali il Credit Suisse. Oltre a ciò si è fatta conoscere con varie altre attività secondarie, ad esempio rivestendo la carica di presidente della Business & Professional Women e quella di vicepresidente della Women's World Banking, New York. In gualità di socio dell'organizzazione Women's World Banking, Rosmarie Michel ha iniziato a occuparsi di aiuto ai paesi in via di sviluppo e microcredito già negli anni Settanta. Oggi fa parte tra l'altro del consiglio consultivo della ResponsAbility AG e grazie alla sua rete internazionale di conoscenze, tanto ampia quanto variegata e ricca di personalità importanti, funge da promotrice, relatrice, consulente, organizzatrice di eventi, specialista, mediatrice e molto altro ancora.

Assolutamente! Infatti, se vorremo garantire i nostri posti di lavoro, dovremo fare riferimento ai mercati extraeuropei. Se trascuriamo i paesi in via di sviluppo e quelli emergenti, chi altro può essere nostro partner commerciale? A chi vogliamo vendere ancora i nostri prodotti?

Lei non veste però gli abiti di generosa mecenate bensì di donna d'affari. E chi vuole un credito deve pagare un interesse in linea con il mercato. Perché?

Lei preferisce la parità tra gli uomini o la dipendenza? Se desidera creare condizioni di parità non può andare in un paese in via di sviluppo con le tasche piene di denaro e dire: io sono una brava persona e adesso vi distribuisco un sacco di denaro.

Allora qual è la sua filosofia?

Voglio un rapporto da pari a pari. Bisogna costruire delle partnership, e questo è certamente impossibile con chi vive mendicando. Ecco perché, da quando ho iniziato la mia attività nell'organizzazione Women's World Banking, negli anni Settanta, mi è chiara una cosa: l'aiuto allo sviluppo può avere successo a lungo termine solo se poggia sul libero mercato.

Perché avete dovuto creare un'organizzazione specializzata nella concessione di crediti?

Nei paesi in via di sviluppo il settore bancario è strutturato esattamente come in quelli industrializzati e non è quindi in grado di soddisfare le esigenze della popolazione.

Come mai?

Per una banca normale queste operazioni non sono interessanti. Le somme di denaro in questione sono troppo piccole, spesso non raggiungono i 20 dollari. Che si tratti di risparmio o di crediti, il gioco non vale la candela.

E allora qual è la soluzione?

Da un lato occorre un collettore per la raccolta dei fondi, dall'altro serve un'istituzione che li distribuisca, controlli l'uso che ne viene fatto e con l'aiuto di appositi corsi insegni ai microimprenditori come utilizzare al meglio il denaro ricevuto. Nel bel mezzo di questo processo ci sono le banche.

Facendo parte del consiglio consultivo della ResponsAbility AG, lei sostiene anche il Global Microfinance Fund.

Questo fondo è il collettore di cui parlava prima?

Sì, e riveste una grandissima importanza. Infatti è una specie di ponte che collega chi vuole investire denaro e le microimprese che hanno bisogno di un credito.

Chi investe in un fondo di microfinanza?

Sono persone, sempre più numerose, che non hanno come unico obiettivo rendimenti a due cifre. Investitori che vogliono utilizzare i loro capitali in modo intelligente, senza perdere di vista la sicurezza.

Per loro la conservazione del capitale è più importante del rendimento?

Investire mirando al guadagno non è una scelta riprovevole. È però vero che lavorando per il ResponsAbility Fund ho incontrato spesso e volentieri persone facoltose che mi hanno detto: «Da tempo voglio investire il mio denaro in modo responsabile ma è pressoché impossibile». L'impegno del Credit Suisse risponde quindi alla legge della domanda e dell'offerta. Di questo nessuno fa mistero, anzi è un incoraggiante esempio di sincerità e anche la via più efficace se si vuole cambiare qualcosa.

Quali cambiamenti può indurre il microfinanziamento?

I microimprenditori sono catalizzatori che generano un duraturo aumento di giustizia. Mandano a scuola i loro figli, creano posti di lavoro, inducono una migliore assistenza sanitaria. Inoltre, il miglioramento delle condizioni di vita mitiga anche i flussi migratori dalle campagne verso le città.

Ma i microfinanziamenti non sono anche un elemento socialmente esplosivo?

Esplosivo no, mi sembra un po' esagerato. È evidente che l'accesso al mercato dei capitali a lungo termine cambia una società. L'esperienza insegna però che i miglioramenti materiali, ad esempio più sicurezza e più benessere, rendono i processi di cambiamento più facili e meno dolorosi rispetto agli sforzi di trasformazione che mirano unicamente alla sfera politica.

Le sue parole fanno pensare a uno scenario in cui ci sono solo vincitori. Forse troppo bello per essere vero?

Sì e no. Restiamo con i piedi per terra, e teniamo presente che l'investitore rinuncia già a una parte del rendimento. Io vedo il tutto molto pragmaticamente e riconosco che non ci sono alternative. Dobbiamo capire che questo tipo di impegno è utile a noi. È una politica dei piccoli passi che in dieci o venti anni porterà a meno guerre, meno malattie e meno agitazioni sociali. Il che non è solo auspicabile per la società ma anche indispensabile per l'economia. <

Donne impegnate per un mondo migliore

Ci sono molti modi di difendere la dignità delle donne. L'organizzazione Women's World Banking e l'associazione Business and Professional Women sono attive in luoghi diversi ma perseguono lo stesso obiettivo.

La Women's World Banking (WWB) è una rete di contatti creata nel 1975 in occasione della United Nation's World Conference on Women da dieci donne dotate di un forte spirito pionieristico. L'idea all'origine della WWB: rendere accessibili mezzi finanziari ai più poveri tra i poveri può cambiare il mondo, un'idea che è rimasta intatta nel tempo. Oggi la WWB è un'importante e riconosciuto istituto specializzato in microfinanza, con 33 filiali in 23 paesi. I circa 40 milioni di microcrediti finora concessi rappresentano un volume pari a 16 miliardi di dollari.

La Business and Professional Women è la più importante associazione al mondo di donne professionalmente attive che rivestono funzioni di responsabilità e quest'anno festeggia il 75° compleanno. La BPW Switzerland conta circa 2500 donne che lavorano in vari settori, con professioni e posizioni diverse, organizzate in 38 club presenti in tutte le regioni del paese. Obiettivo e bandiera dell'associazione è la parificazione qualitativa della donna all'uomo, premessa basilare per la libertà di scelta nell'indirizzo da dare alla propria vita.

Merita ricordare che la prima presidente della BPW Switzerland e anche prima presidente internazionale della BPW Europa Continentale è stata l'industriale Elisabeth Feller (1910-1973). Per anni guesta coraggiosa imprenditrice di Horgen ha fatto sua e divulgato la massima «stesso stipendio per lo stesso lavoro». Inoltre è stata una delle prime donne d'affari a sedere nei consigli di amministrazione di grandi banche e assicurazioni, nonché a impegnarsi seriamente per una generosa politica a favore dello sviluppo e dei rifugiati. ba

BlackBerry® presenta un nuovo collega

In esclusiva presso Swisscom Mobile per il Sony Ericsson P910i: con BlackBerry Connect™ potete ricevere automaticamente le vostre e-mail e gli appuntamenti, senza dover effettuare il login o la connessione manuale. E per giunta gratis per i primi 3 mesi! Per maggiori informazioni su BlackBerry Connect™, contattate la Business Hotline gratuita al numero 0800 88 99 11 oppure telefonate al vostro consulente. www.swisscom-mobile.ch/blackberry













@ proposito

Diventare milionari con il FC Thun

andreas.thomann@credit-suisse.com



Vi piacciono gli esercizi di ginnastica mentale? Sì? Allora scegliete, fra i due avvenimenti qui indicati, quello che si verificherà con la probabilità maggiore.

a) II FC Thun vincerà la Champions League.b) Jacques Villeneuve vincerà la prossima gara di Formula 1.

Ammettiamolo pure: a tutta prima entrambi sembrano probabili come il sequestro di un essere umano da parte degli extraterrestri. D'altro canto sappiamo che una partita dura 90 minuti e che una corsa termina solo dopo 305 chilometri. Affidiamoci quindi alla stocastica elementare: alla Champions League partecipano 32 squadre. La possibilità che una di esse vinca il trofeo è pertanto di 1:32. In tale ottica la vittoria di Villeneuve sarebbe un po' meno improbabile, visto che la rosa dei piloti di Formula 1 comprende solo 20 corridori. Ma basta avere qualche no-

zione anche minima di sport d'élite per accorgersi che qui viene... lasciato in panchina un elemento fondamentale della tecnica dei pronostici: il denaro. Il budget annuo del Thun è di appena 7,5 milioni di franchi, una cifra che al Real Madrid non basterebbe nemmeno per riempire la busta paga di David Beckham. Anche nella categoria regina dello sport dei motori esistono monarchie ricche e meno ricche, e la scuderia Sauber Petronas di Hinwil, il team di Jacques Villeneuve, appartiene senza dubbio alle seconde.

Cosa significa tutto questo per il nostro esempio? Che il calcolo diventa alquanto complicato, specialmente se si coinvolgono altri fattori come lo stato di forma, le condizioni meteo o l'indice Nikkei. Il problema esige un aiuto professionale: un caso per Betandwin.com. Il leader dell'effervescente mercato delle scommesse via Internet impiega oltre

100 informatici che si lanciano sulle tracce degli eventi più improbabili. Come l'enigma Villeneuve-Thun. La loro conclusione: il miracolo del Thun è ancora più improbabile (quota di restituzione: 751) di quello di Hinwil (400). Quali siano gli algoritmi utilizzati da questi matematici delle scommesse rimane un segreto gelosamente custodito. Poco importa: ciò che conta è che alla fine le scommesse facciano confluire nelle loro casse più soldi di quanti ne escano. Una piccola consolazione per i tifosi del Thun: un sei al lotto è molto meno probabile. E, con una modestissima puntata di 1332 franchi, il trionfo dei calciatori del Thun frutterebbe un bel milioncino. Solo il FC Artmedia Petrzalka fa ancora più felici: se il campione slovacco in carica dovesse vincere la Champions League, Betandwin premierebbe la puntata moltiplicandola per mille (situazione al 2.9.2005).

emagazine



Forum online: l'abc degli investimenti monetari

Da anni gli investitori sono confrontati con lo stesso dilemma: i tassi si muovono a un livello molto basso, e il denaro parcheggiato sul conto di risparmio frutta una remunerazione a dir poco scarsa. Nel contempo i mercati azionari, dallo scoppio della bolla Internet, hanno perso gran parte del loro dinamismo. Nella ricerca del perfetto compromesso fra rischio e rendimento molti investitori si ritrovano disarmati. A questi risparmiatori emagazine vuole offrire qualche punto di riferimento. In un apposito forum online, gli esperti d'investimento del Credit Suisse rispondono alla vostra sete di curiosità riguardo ad azioni, obbligazioni, fondi eccetera. La regola fondamentale: nessuna domanda è troppo banale per essere posta. Non esitate, quindi, e mettete alla prova le conoscenze del nostro team di esperti. I partecipanti verranno informati via e-mail non appena la risposta sarà attivata nel forum. Saranno pubblicati il nome e il cognome di chi ha inoltrato la domanda, ma non il suo indirizzo di posta elettronica.

Data

Il forum è attivato fino al 21 ottobre 2005.

Partecipazione

Il forum è aperto a tutte le persone residenti in Svizzera; non è necessario essere clienti del Credit Suisse.

Link

www.credit-suisse.com/emagazine (rubrica Finanza)



Forum Genève. Trasformate la vostra prossima conferenza in un'esperienza unica.



Convivialità



Comunicazione



Comfort

FORUM GENEVE

Rue de Lausanne 17 1201 Ginevra

Tel. +41 (0)22 393 45 67 / +41 (0)22 393 56 78

Fax +41 (0)22 393 41 41

E-mail: forum.geneve@credit-suisse.com

http://forum.credit-suisse.com



—Affinché non rimaniate a piedi durante il viaggio.



STRADA. L'assicurazione di veicoli a motore della Winterthur.

Viaggiate più sicuri. Con un'assistenza completa quando capita qualcosa. 24 ore al giorno, 365 giorni all'anno. Telefono 0800 809 809, www.winterthur.com/ch oppure direttamente dal vostro consulente.

