

bulletin

La rivista del Credit Suisse | www.credit-suisse.com/bulletin | N. 3 | Giugno/luglio 2003

Mercato del petrolio

**L'OPEC teme il crollo dei
prezzi del greggio**

Crediti

**Un nuovo studio del Credit Suisse
esamina il rapporto tra banche e imprese**

Savoir-vivre

**Auto d'epoca: viaggiare è più
importante che arrivare**



Seduzione

Non solo caviale e champagne



SCHERER KLEBER CO. / FOTO UNICEF / R. LENOYNE

L'UNICEF si impegna **DA OLTRE CINQUANT'ANNI** per il bene dell'infanzia ovunque nel mondo. Alla base degli interventi volti a garantire a ogni bambino il diritto di incominciare una vita degna di questo nome, vi sono l'istruzione, la salute e la pace. I **PROBLEMI** che la comunità internazionale deve risolvere sono **GRANDI E DIFFICILI**: hiv/aids, estensione dei conflitti, ostacoli frapposti all'istruzione, discriminazione delle ragazze, povertà dilagante. L'UNICEF è alla testa di un vasto movimento attivo a favore del bene dell'infanzia. Per costruire un mondo a misura di bambino occorre l'impegno di tutti. **IL VOSTRO SOSTEGNO È PARTE DI QUESTO IMPEGNO.**

www.unicef.ch, conto postale donazioni: 80-7211-9

unicef 
Dalla parte dei bambini.



Parole magiche, feromoni e calzini bolliti

Probabilmente sono venuta al mondo qualche secolo troppo tardi.

Quelli sì che erano tempi, quando lui si recava sotto la finestra dell'amata e cercava di sedurla con dolci parole ricercate! «L'anima mia giammai non vi lasciò un secondo/ed io sono e sarò, fino all'altro mondo,/colui che sopra tutti vi amò senza misura, colui...». Non c'è da meravigliarsi se la bella Rossana, nel «Cyrano de Bergerac» di Edmond Rostand, si lasciò convincere da tanta eloquenza a concedere il proprio cuore. Purtroppo alla persona sbagliata, ossia al bello ma stupidotto Cristiano. Il vero seduttore nell'ombra della notte era Cyrano de Bergerac.

Ma come fanno i volenterosi seduttori che non vantano il talento di Cyrano? Semplice: ricorrono a un incantesimo d'amore. Da sempre l'essere umano ha cercato di magnetizzare l'oggetto del desiderio. Una ricetta francese, ad esempio, consiglia di scrivere la parola magica «schva» con il sangue su un pezzetto di carta, di legarlo utilizzando tre capelli dell'amata e tre dei propri assieme a un altro foglietto che porti il nome di lei e di

porre l'incantesimo, nascosto in una mela, sotto il cuscino dell'amata. Chi non sopporta la vista del sangue o non ha una mela a portata di mano può provare con un altro espediente già utilizzato ai tempi di Lutero: per conquistare la persona amata bisogna far bollire pezzi del suo abbigliamento, ad esempio i calzini, che vanno poi portati sul cuore; in alternativa si può bere il decotto.

L'ultimo grido sul mercato degli incantesimi d'amore sono tuttavia i feromoni. L'offerta di questi attrattivi sessuali abbraccia intere linee di prodotti, dall'eau de toilette al deodorante alla candela profumata. Un pizzico di pozione magica al feromone dietro l'orecchio e l'oggetto amato cade infatuato fra le braccia del o della pretendente, assicura la pubblicità. Tuttavia, siccome la maggior parte di questi prodotti contiene feromoni animali come l'androsterone, che è una sostanza chimica emessa dal cinghiale, l'incantesimo d'amore potrebbe avere indesiderati effetti collaterali. Forse è ancora meglio far bollire i calzini o provare con un verso poetico.

Ruth Hafen, redazione Bulletin



Primo piano: seduzione

- 08 Incantesimi d'amore** La seduzione comincia in cucina
- 10 Biancheria intima** Di pizzi seducenti e uomini sedotti
- 14 Opinioni illustri** Fellini e Simenon smitizzano Casanova
- 17 Pubblicità** I paladini della lealtà combattono con lance corte
- 20 Parole** La demagogia fa leva sulla paura
- 23 Denaro** Quando la forza seduttiva fa deviare dalla retta via

ICH LASSE MICH NICHT ABZOCKEN.



ICH ABONNIERE DIE

Alle Hintergründe und Analysen zu den Löhnen, immer aktuell: Das ist nur ein Grund, der für die BILANZ spricht. Lernen Sie jetzt auch alle anderen kennen.

- ☐ Ich bestelle die BILANZ für 4 Ausgaben zur Probe für CHF 22.– statt CHF 48.– im Einzelverkauf SF001 F13 003 001
- ☐ Ich bestelle die BILANZ im Jahres-Abo für CHF 132.– statt CHF 144.– FF001 F13 003 001
- ☐ Ich bestelle die BILANZ im 2-Jahres-Abo für CHF 240.– statt CHF 288.– FF003 F13 003 001

Name/Vorname _____

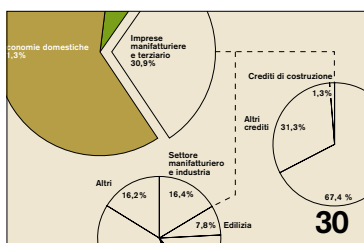
Telefon _____

Strasse/Nr. _____

Datum _____

PLZ/Ort _____

Unterschrift _____



Attualità

- 26 Notizie stringate** Prosegue la collaborazione con l'ASF
- 27 Investimenti** Seconda tranche per il Man Performance Bond
- 28 @propos** Le troppe finestre disorientano gli internauti
- 28 Credit Suisse Prix Bolero** Lela Scherrer ama i dettagli
- 29 In vetrina** Segnalazioni editoriali per gli uomini d'affari
- 30 Mercato dei crediti** Il nuovo studio del Credit Suisse
- 32 Carta ec/Maestro** Utile compagna di viaggio in tutto il mondo
- 33 emagazine** Una fotocamera digitale in cambio di un'opinione



44



53

Wealth management

Strategy

- 35 Editoriale finanziario** Calo dei rendimenti fra luci e ombre
- 36 Previsioni** Le prospettive per i prossimi dodici mesi
- 37 Congiuntura** I segnali della ripresa sono discordanti
- 38 Azioni** Il punto di svolta è forse stato superato
- 40 Obbligazioni** Singole posizioni invitano a prendere profitto
- 41 Monete** Tutti vogliono una moneta debole
- 42 Investimenti alternativi** Stabilità anziché utili brillanti
- 43 Consiglio d'investimento** Il GIP batte l'SMI

Topics

- 44 Allargamento UE** Anche la Svizzera vuole essere della partita
- 48 Tabacco** Le foglie fumanti offrono opportunità d'investimento
- 50 Riciclaggio** Riutilizzare è bene, evitare è ancora meglio
- 53 Prezzo del petrolio** L'OPEC teme una marea nera



56



64

Savoir-vivre

- 56 Auto d'epoca** La via è la meta

Sponsoring

- 60 Anniversario** La Fondazione Gianadda compie 25 anni
- 62 Corsa d'orientamento** Simone Luder mira a una medaglia
- 63 Agenda** Panoramica degli appuntamenti culturali e sportivi
- 63 Cultura in breve** Magie musicali per miti notti d'estate

Leader

- 64 Claude Nicollier** L'Universo non prende decisioni



Casanova

Parole

Seduzione



Pubblicità

Lingerie

Denaro

Cibo

«Figli di ostriche e peperoncini»

Gli esseri umani hanno sempre cercato nuovi stratagemmi per aumentare il piacere, incuranti, a volte, anche delle loro papille gustative: fiele di maiale, pene di foca e testicoli di volpe non si annoverano certo tra gli alimenti più richiesti dai comuni mortali. **Marcus Balogh, redazione Bulletin**

► Si dice che il sesso sia il dettaglio più importante della vita. Niente di più probabile, visto che ogni essere vivente ha per natura un unico obiettivo: tramandare il proprio patrimonio genetico. Un dato di fatto che, detto così, può forse disilludere i più romantici, ma che permette di comprendere perché gli impulsi ormonali abbiano tanto potere su di noi. Si capisce anche perché nessun ostacolo sia troppo grande per soddisfarli. Non si contano rituali, pozioni magiche e scongiuri volti a conquistare la persona amata o ad aumentare il proprio desiderio sessuale. Tempo, fatica e denaro sono sempre passati in secondo piano. E non solo, anche i più schizzinosi mettevano inevitabilmente da parte le proprie remore. Oggi, gli ingredienti dei filtri d'amore fanno accapponare la pelle ai più: sangue e cuore di pipistrello, ghiandole di pavoncella, organi sessuali di coniglio, ossa di tartaruga rosicchiate da formiche, fiele di maiale e testicoli di volpe.

Usanze d'altri tempi? Non esattamente. In molti paesi di Africa, Asia e America Latina è consuetudine ancora oggi tentare di ammalare l'oggetto del desiderio con la «magia». E per rinvigorire la potenza amorosa si fa ricorso a presunti afrodisiaci come il pene di foca o la pinna di pescecane, le ossa di tigre in polvere o il corno di rinoceronte. Una prassi che fa rizzare i capelli a medici



Il successo non è sempre garantito: con qualche bocconcino prelibato, Walter Matthau cerca – inutilmente – di far deviare Elaine Devry dalla via della virtù.

guaritori e medici hanno sempre fatto ricorso a sostanze rinvigorenti conosciutissime e assolutamente innocue. Pepe e paprica, ostriche e albicocche, porro e sedano di montagna avrebbero tutti poteri afrodisiaci. Si racconta che il Re Sole Luigi XIV si sia preparato alla notte di nozze con la figlia del Re di Spagna Maria Teresa pasteggiando 400 ostriche.

e zoologi. Interpellato in merito ai leggendari effetti afrodisiaci del corno di rinoceronte, l'ex direttore dello zoo di Francoforte Richard Faust ribatte: «Tanto vale mangiarsi le unghie e sperare in un risultato...»

Niente affatto controversa è invece l'efficacia della mitica «mosca spagnola» – anche se forse non proprio nei termini intesi da chi ne fa uso. Innanzitutto, la mosca spagnola in realtà altro non è che un coleottero. Un insetto verde brillante, utilizzato già nell'Antica Roma per esaltare le virtù amorose, anche se a quei tempi l'impiego era solo esterno. Più tardi si passò a ingerire le parti del maggiolino polverizzate, con risultati talvolta mortali. La misteriosa sostanza apparentemente tanto stimolante è la cantaridina. Qualche milligrammo di troppo, ed ecco che invece di esaltare i sensi si passa all'altro mondo.

Ovviamente i metodi non si fermano qui. Streghe e sciamani,

Anche alla Chiesa sta a cuore la riproduzione delle proprie pecorelle. L'archiatra pontificio di Gregorio XIII raccomandava ai suoi pupilli, per la «moltiplicazione degli innocenti con maggior diletto», una «minestra di pane fresco e di chiari d'ovi malcotti, ridotta a forma di latte da prendersi ogni mattina e sera innanzi pasti per tre o quattro giorni».

In generale, la Chiesa non lesinava su suggerimenti dietetici. Nell'undicesimo secolo, la badessa Ildegarda di Bingen sconsigliava l'ingestione di alcuni alimenti capaci di rendere «vogliosi e sfrenati», come ad esempio il sedano. Il botanico Hieronymus Bock, contemporaneo di Alessandro Petronio, consigliava invece a monaci e suore il consumo di lattuga «per allontanare la lascivia e i sogni vergognosi».

Insomma, possiamo credere all'efficacia degli afrodisiaci o si tratta di semplici effetti placebo? «Nessuna di queste sostanze stimolanti ha proprietà afrodisiache comprovate scientificamente», sottolinea Klaus Schalkhäuser, ex presidente dell'Associazione Urologi Tedeschi in un'intervista al quotidiano «Die Welt»: «Fondamentale, perché questi rimedi abbiano effetto, è crederci». E se la fede può spostare le montagne...

In conclusione, si deduce che è il cervello il principale «organo sessuale» di entrambi i sessi. Stimolarlo, mettendo le ali alla fantasia, è una ricetta di sicuro successo. Dosati con dovizia, gli afrodisiaci sapranno eccitare lo spirito ed elettrizzare il fisico. Gli «esperti» raccomandano una minestra di sedano con limone e zenzero, seguita da filetto di rombo in salsa ai peperoni rossi e, per concludere, un semifreddo di papavero accompagnato da fichi alla grappa. Il tutto condito con la giusta atmosfera, annaffiato da una o due coppe di champagne, e il successo è garantito. **I**

Troverete maggiori informazioni sull'arte culinaria afrodisiaca nel libro di cucina «Eros a tavola» di Paola Balducchi e Paola Celli, Ed. Olimpia, 144 pagine, circa 30 franchi.

Il Viagra ha la meglio su Brigitte Bardot

Da anni, importanti nomi dello spettacolo come Brigitte Bardot lottano ad alta voce e a suon di lobby per un maggior rispetto della natura. Generalmente, senza ottenere grandi risultati. Ora, però, ricevono un importante sostegno da ambienti del tutto inaspettati. È stato rilevato che il Viagra, grazie a un suo «effetto collaterale», ottiene in poco tempo molto più di quanto non siano riusciti a fare ecologisti e animalisti sull'arco di decenni: da quando questo medicamento è apparso sul mercato, la domanda di «afrodisiaci organici» è diminuita drasticamente. Il pene di foca, ad esempio – per molto tempo ambitissimo in Oriente – attira molto meno delle piccole pillole dell'amore blu. Frattanto, nelle regioni della Terranova e del Quebec vengono macellate «solo» 90 000 foche al posto delle usuali 300 000. La storia si ripete anche per la vendita di pene di cervo e ossa di tigre. Facendo uso del Viagra non si pensa più soltanto all'amor proprio, ma si compie anche un atto di amore verso gli animali.

Afrodisiaco 1



La melanzana

Questo grosso frutto violaceo appartiene alle solanacee, una famiglia di piante importantissima per la cucina afrodisiaca.


Oltre agli afrodisiaci «innocui», come il peperoncino, la paprica, il pomodoro e la patata, le solanacee hanno parenti più o meno tossici: mandragola, giusquiamo, belladonna e stramonio. L'inoffensiva melanzana è costituita per la maggior parte di acqua ed è fonte di calcio e ferro, nonché delle vitamine A, B da 1 a 12 e C. Originaria dell'Africa e dell'Asia, la melanzana avrebbe – oltre agli effetti afrodisiaci – anche proprietà terapeutiche, ad esempio contro i reumatismi, la sciatica e le malattie renali.

Afrodisiaco 2



Il peperoncino

Il peperoncino era già ai tempi degli Incas, dei Maya e degli Aztechi la sostanza dopante per antonomasia. Chi ama condire le proprie pietanze con questo frutto focoso dovrebbe però stare attento a non esagerare, per non rischiare di surriscaldare troppo presto l'oggetto del desiderio! Gli Aztechi, in Messico, impiegavano tra l'altro il peperoncino anche per insaporire la cioccolata calda. Una ricetta europeizzata della bibita luculliana richiede: 1 peperoncino rosso, 250 g di cioccolato amaro, $\frac{3}{4}$ litri di latte, 1 cucchiaino di cannella, 3 cucchiaini di miele, 1 presa di sale, 1 stecca di vaniglia; sorseggiare piano per sentirsi come Tlaloc, il dio della fertilità degli Aztechi.



Le calze a rete
hanno una grande
forza seduttiva.
Madonna ne approfitta e
fa dell'intimo un capo
d'abbigliamento esterno.

La seduzione è donna

Spetta alle donne sedurre gli uomini. Ecco perché le donne indossano lingerie e gli uomini semplici mutande. **Ruth Hafen, redazione Bulletin**

► A suo tempo Eva ebbe ancora vita facile: per sedurre Adamo le bastò un'unica mela. E non fu necessario selezionare varietà, sapore, colore o confezione: per avere il frutto le bastò allungare la mano verso l'albero più vicino. Ai nostri giorni Eva dovrebbe dar prova di maggiore intraprendenza: quando s'è visto un Adamo che si rispetti indotto al peccato con una mela striminzita? Specie quando la scelta spazia da calze, giarrettiere, reggiseni e mutandine di ogni colore, forma e materiale con cui una miriade di produttori incalzano la donna e, in ultima analisi, pure l'uomo. Al pari del repertorio dei peccati, l'arsenale delle tecniche di seduzione si è andato raffinando. Solo la divisione dei ruoli è immutabile: spetta alla donna civettare per adescare l'uomo sfoderando le sue armi migliori, e non viceversa. E che non si parli di pari opportunità...

Goethe e la giarrettiera della voluttà

Gli indumenti intimi femminili sembrano ancora la ricetta di seduzione più sicura. Un imballaggio intelligente stuzzica la curiosità per quanto riguarda il contenuto. L'artista Christo, celebre per i suoi progetti di impacchettamento, lo ha dimostrato fasciando il Pont Neuf di Parigi: solo quanto rimane nascosto genera attrazione. La «Maja vestita» di Francisco Goya batte di parecchie lunghezze per doti seduttive la «Maja desnuda», che esibendosi senza pudore non lascia spazio alla fantasia. La vista di soppiatto di pochi centimetri di pelle ha ispirato più d'un poeta. Lo scrittore tedesco Joachim Ringelnatz declamava senza tema di ridicolo: «Ovunque c'è paese delle meraviglie/ovunque c'è vita/che sia nella giarrettiera di mia zia/o da qualche altra parte». Goethe scopriva il feticismo del suo Faust che supplicava: «Procurami qualcosa di quell'angelo!/Conducimi dove si riposa!./Alla mia voluttà procura un fazzoletto/che portò in seno, una giarrettiera!» Nel romanzo «Al Paradiso delle signore», Emile Zola smaniava per il «velluto dei fianchi» e la «morbida seta delle cosce».



Esperta incontrastata in tema di seduzione, la regina del pop Madonna, nella tournée «Blond Ambition World Tour» del 1993, entrava in scena indossando calze a rete nonché inguainata in un corsetto d'oro di Jean-Paul Gautier, trasformando di botto l'intimo in capo esterno. Il suo segreto? «Tutti gli uomini si eccitano alla vista di una giarrettiera. Dunque: infili un vestito, calze e reggicalze, non permetti a lui di toccarti, ma a un certo punto ti assicuri di fargli vedere che indossi le giarrettiere. E il gioco è fatto». La giarrettiera è sinonimo di arte della seduzione femminile, eppure a portarla per primi furono gli uomini: i pantaloni, prerogativa maschile fino al XX secolo, sin dal Quattrocento sono andati accorciandosi fino ad assomigliare a moderni costumi da bagno; così resero necessario l'uso di nastri di tela o di cuoio per sostenere le calze. L'uso delle mutande fu precluso alle donne fino al XVIII secolo: in fin dei conti erano gli uomini a portare i calzoni. Sebbene Caterina de' Medici avesse introdotto i calzoni già nel XVI secolo, l'iniziativa non ebbe un'accoglienza troppo favorevole: biancheria indecorosa riservata alle prostitute. Attorno al 1730 riapparvero a Parigi, stavolta indossati dalle ballerine dell'Opéra. Ormai erano diventati un'esigenza poiché la moda dettava un orlo della gonna vieppiù

corto; l'uso venne in seguito reso obbligatorio per disposizione della polizia. Un manifesto per il ballo di Solferino dell'11 agosto 1866 invitava le signore che non indossassero pantaloni ad astenersi dal sollevare le gambe oltre l'altezza della vita.

Donna-oggetto per colpa della lingerie?

La lingerie non stuzzica soltanto la fantasia erotica, ma anche la curiosità intellettuale. La sociologa tedesca Melanie Haumann ha cercato, in un trattato pubblicato nel 2001, di illustrare lo status delle donne alla luce di questo «piccolissimo dettaglio». E formula la domanda: indossare lingerie non significa forse degradare la donna



a semplice di oggetto? Capi come il corsetto sono mezzi a uso del patriarcato per conservare il potere: «Indumenti scomodi e costrittivi sono strumenti al tempo stesso di oppressione e controllo».

«Il faut souffrir pour être belle» è una massima che non ha perso validità. Nel suo «Kleine Philosophie der Passionen» (breve trattato di filosofia delle passioni), Eva Gesine Baur enuncia la tesi, a metà tra il serio e il faceto, secondo cui le calze autoreggenti sono un'invenzione degli uomini d'affari per spiazzare la concorrenza femminile. E con le calze autoreggenti centrano l'obiettivo, perché fanno dubitare le donne del loro sex appeal, ergo di se stesse tout court. L'elastico infatti fa apparire come saliscioiotti le cosce delle signore che possono indossare queste calze poiché non scivolano giù; l'elastico sta bene soltanto alle donne con un fisico asciutto, dall'aspetto fanciullesco, quasi anoressico. Il problema, come ben si sa, è che su quei corpi non regge. Ecco come spingere le donne sull'orlo della crisi di nervi».

Le donne suppongono che gli uomini considerino sexy giarrettiere, calze e corsetteria. Eppure non tutte le indossano volentieri. Per palliare tale inconveniente, già nel 1974 la rivista Cosmopolitan consigliava alle lettrici, per il piacere degli occhi di lui, di appendere

1 L'attrice statunitense Gene Tiern di Goya. 2 Cancan: tra acrobazia e Loren) distoglie il seminarista (Ma al piacere dei sensi.

ben in vista su una gruccia di velluto rosa un ensemble che non avrebbero mai indossato, composto di slip, reggicalze e reggiseno con le stecche, «meglio se nero con inserti di pizzo color pelle, nastri e volant», e di indossare per contro biancheria intima semplice e confortevole.

Intimo con la grazia di Apollo

Per molto tempo la corsetteria fu un capo d'abbigliamento alquanto scomodo. Attorno al 1900 scomparve la crinolina, ma la donna continuò a doversi portar dietro circa cinque libbre di sottane e affini. La biancheria maschile non era oggetto di tante attenzioni, sebbene il manuale britannico «Men's Wear» prescriveva già nel 1935 l'esigenza, per i capi intimi maschili, di possedere «la grazia di Apollo, il romanticismo di Lord Byron, il riserbo di Lord Chesterfield e la leggerezza del Mahatma Ghandi». E pensare che quasi tutte le donne si accontenterebbero di trovare un modello di reggiseno che tenesse davvero conto della loro morfologia...



Una ricerca svolta nel 2001 dall'Istituto tedesco di fisiologia dell'abbigliamento di Hohenstein ha evidenziato che appena la metà delle donne è soddisfatta della vestibilità dell'abbigliamento intimo femminile e che oltre il 52 per cento ha difficoltà a trovare vestiti adatti alla propria taglia. Peraltro sono in buona compagnia: Marlene Dietrich comprava ogni marca e ogni modello di reggiseno disponibile. «Appena credeva di aver trovato quello giusto, ne ordinava parecchie dozzine, che andavano immancabilmente a finire in qualche vecchia scatola quando si rendeva conto che non la soddisfacevano», ricorda Maria Riva, figlia dell'attrice.

In Svizzera, l'intimo realizza ogni anno un fatturato di circa un miliardo di franchi; si vendono capi di biancheria intima maschile e per bambini per un valore di all'incirca 350 milioni, cifra che ascende a 650 milioni per l'intimo femminile. I reggiseni costituiscono quasi la quarta parte del mercato. Ci si può legittimamente chiedere perché ricerca e sviluppo siano

1

ey assume la seducente posa della «Maja vestita» d erotismo. 3 Lo striptease della callgirl Mara (Sophia rcello Mastroianni) dal cammino della virtù e lo vota

tanto restii a puntare all'indossabilità. In tema di abbigliamento intimo, infatti, l'attività in ambito ricerca e innovazione è molto intensa. Ogni anno vengono messi a punto nuovi filati, sempre più leggeri e confortevoli. A metà dello scorso anno, il marchio elvetico Hanro ha lanciato una nuova linea di lingerie in fibra di cellulosa «SeaCell», estratta da alghe marine, contenente sali minerali e che vanterebbe proprietà curative della pelle. Il sito Web di Triumph, leader nel comparto dei reggiseni, pubblicizza il «Weftloc» e la formula «Autosoft». Il profano si crederebbe dal meccanico, senonché viene immediatamente illuminato riguardo a questo «tessuto moderno e di gran pregio per la corsetteria» e a quella «più avanzata tecnologia di applicazione di raffinatissima microfibra elastica».

La concorrenza nel commercio dell'intimo è grande. Chi non vuole soccombere deve catturare quanto fa tendenza, anche in tema di nomi delle collezioni. I capi si chiamano suggestivamente «Basic Lola», «Laser Curves» o «Short Messages». Suggestiva è anche la pubblicità, che accosta innocenza e purezza di linee a sfrontatezza e sex appeal. La seduzione, un automatismo. ■

Afrodisiaco 3



Il miele

Il miele è un alimento importantissimo in pressoché tutte le culture del mondo. Gli antichi Germani lo utilizzavano per produrre il met, bevanda ottenuta dalla sua fermentazione, mentre nell'America del Nord e del Sud è parte integrante dell'alimentazione dei lattanti. Il miele può essere mischiato con ogni sorta di erba aromatica e di condimento e trova impiego anche nella preparazione di filtri magici ed elisir d'amore. In molte parti dell'Asia è ancora radicata la credenza secondo cui il miele accrescerebbe la fecondità della donna e riaccenderebbe il piacere dell'uomo.

Afrodisiaco 4



L'aglio

Temuto dai vampiri, l'aglio possiede proprietà apprezzatissime dal resto degli esseri viventi. Nell'antico Egitto veniva somministrato ai costruttori di piramidi quale ricostituente, in Cina è considerato una panacea da oltre 5000 anni e in Occidente viene raccomandato per i benefici che apporta al cuore e alla circolazione: gustato regolarmente, l'aglio abbassa la pressione arteriosa e migliora la vascolarizzazione delle coronarie. Unica controindicazione: gli effetti sull'alito! Paradossalmente, nell'antica Grecia, chiunque avesse consumato dell'aglio era bandito dal tempio di Afrodite, la dea dell'amore, a cui gli afrodisiaci devono il nome. È possibile rendere meno penetrante il fatidico odore levando il germoglio dal centro dello spicchio. In ogni caso, l'ideale è che entrambi i partner ne assaporino l'aroma insieme.

«Casanova è sempre e soltanto un piccolo avventuriero»

Lo scrittore Simenon intervista il cineasta Fellini. Bulletin pubblica alcuni passaggi del colloquio apparso nel 1977. Una riflessione sui film, sull'arte, sulla vita, nonché sul (presunto) più grande seduttore di tutti i tempi: Giacomo Girolamo Casanova. **Marcus Balogh, redazione Bulletin**

Georges Simenon Allora, se non le dispiace, vorrei cercare di mettermi nei panni di un giornalista e intervistarla. Perché da quando lei ha cominciato a girare Casanova io mi faccio moltissime domande. Sono due anni, credo, che ho perso la nozione del tempo.

Federico Fellini I miei produttori dicono quattro anni!

È consapevole di aver creato un capolavoro?

Difficile rispondere a questa domanda. Quando finisco un film, ho una gran furia di lasciarlo. Voglio staccarmene, non averci più niente a che fare. Perciò mi è quasi impossibile dare un giudizio critico, obiettivo. Sono molto colpito da quello che lei mi dice, ma, sul serio, non riesco ad avere nessuna opinione sul mio film. (...)

Come è nato Casanova? Aveva in mente fin dal principio di fare un'opera così?

No. (...) Per ottenere il denaro necessario a «Giulietta degli Spiriti» avevo promesso al produttore un «Satyricon». La lettura – tardiva – di Petronio mi aveva toccato nel profondo, e la cosa era andata in porto. Perché non tentare la stessa operazione con Casanova? Allora ho girato «Amarcord», e poi è arrivato il momento di mettermi finalmente a leggere i «Mémoires» di Casanova. Che disastro! Cosa mai potevo avere in comune con un tipo così? Non è un artista, non parla mai della natura, dei bambini, dei cani, niente. Ha soltanto scritto una specie di elenco telefonico. È un ragioniere, un contabile, un playboy di provincia che crede di avere vissuto ma non è nemmeno nato, che ha girato il mondo senza mai esistere, che ha attraversato



«Per lui le donne non sono un fine, ma un mezzo.»

Georges Simenon, scrittore

«Mi rifiutavo di avere a che fare con un simile imbecille.»

Federico Fellini, cineasta



la sua vita come un fantasma errante. Lei lo ha letto?

Sì, sì, a sedici anni. E volevo appunto farle un regalo. La prima edizione originale, i sei volumi dei «Mémoires» di Casanova, in francese...

Ero disperato. Ho desiderato con tutte le mie forze che il film non si facesse. Ho rotto i ponti con De Laurentiis (N. d. R.: il produttore Dino De Laurentiis). Voleva Robert Redford per la parte di Casanova. Sa com'è, Fellini-Casanova, una «Dolce vita» ambientata nel Settecento, insomma faceva gola... ai produttori. (...) Ho cominciato a girare in luglio. Con Donald Sutherland. Le difficoltà hanno continuato ad accumularsi. Scioperi, malattie, e a Natale Grimaldi (N. d. R.: il produttore Alberto Grimaldi) ha fermato tutto senza avvertirmi. Ha licenziato la mia troupe al completo. Pensava che avessi già speso troppo, che «ero peggio di Attila»...

Sapevo di queste difficoltà, per tenermi al corrente mi facevo arrivare i ritagli stampa dall'Italia...

Agli inizi, riluttante com'ero, gli ostacoli non mi avvilivano. Anzi, giustificavano la mia resistenza. Odiavo il personaggio, mi rifiutavo di avere a che fare con un simile imbecille. Ma nonostante tutto avevo deciso di farne un film. Un film sul vuoto esistenziale, su un tizio che non smette mai di recitare e dimentica di vivere sul serio. (...) Perché in realtà è un film sull'inutilità della creazione, sul deserto arido in cui il creatore fatalmente si ritrova dopo essersi ingegnato a vivere soltanto con le sue marnette, o con le sue parole. Dimenticando di lasciare esprimere il lato animale che è



In un'altra intervista, Fellini definisce Casanova «un losco Pinocchio che si rifiuta di diventare un bravo ragazzo». Casanova lascia che a pagarne le conseguenze siano le donne.

parte integrante del suo essere. Non è questo il pericolo? Casanova, alla fine, divenuto lui stesso una marionetta, si fissa meccanicamente nella contemplazione senza speranza del suo universo femminile... È anche il simbolo dell'artista bloccato nella dimensione nevrotica dell'illusione creatrice. (...)

Quando ho saputo che lei avrebbe adattato i «Mémoires» di Casanova mi sono detto: «Ma cosa potrà mai farne?» Perché questo Casanova io lo so a memoria... La prima

Casanova non si tiene addosso solo le mutande, ma anche un bizzarro corpetto...

Questo indumento esisteva veramente nel Settecento?

No, ne portavo uno identico quando facevo l'amore da bambino... E anche adesso (risate). A dire la verità, ho voluto inventare un piccolo indumento che accentuasse l'aspetto infantile di Casanova.

Con quel corpetto, è più nudo che se fosse completamente svestito. Strano, perché ritrovare «l'uomo nudo» è sempre stata la mia

cinematografica... Soprattutto romana. A Roma gli operai del cinema sono i discendenti diretti degli uomini che andavano al circo a vedere i cristiani sbranati dai leoni... Bene, quando ho girato questa scena, i tipi più coriacei si sono fatti di colpo silenziosi, terribilmente partecipi, commossi! Credo che questa scena da un lato concretizzasse il loro sogno di possedere una donna così, e dall'altro risvegliasse una specie di rimorso tipicamente italiano. Il rimorso di considerare la donna una cosa morta, una cosa per farci l'amore o da mettere in bella vista sul caminetto. Era molto strano.

Sa, Fellini, nella mia vita credo di essere stato più Casanova di lei! Un anno o due fa ho tirato le somme. Dall'età di tredici anni e mezzo ho avuto 10 000 donne. Il mio non era assolutamente un vizio. Non ho perversioni sessuali, avevo solo bisogno di comunicare. E anche le 8000 prostitute che vanno annoverate fra le 10 000 erano degli esseri umani, esseri umani femmina. Avrei voluto conoscere tutte le femmine. Purtroppo, per via dei miei matrimoni, non potevo concedermi delle vere avventure. È incredibile quante volte in vita mia sono riuscito a fare l'amore alla svelta! Ma non è facile trovare un contatto umano, nemmeno se lo si cerca. Si trova soprattutto il vuoto, non crede?



«Questa straordinaria donna di cera è la sola, dopo tutte le donne in carne e ossa, a dargli un po' di calore, un po' di tenerezza.» Georges Simenon

volta che l'ho letto mi è sembrato piuttosto affascinante. Poi... Per lui le donne non sono un fine, ma un mezzo, è sempre e soltanto un piccolo avventuriero. Oggi sarebbe un gangster. O un palazzinaro.

Non era questo il lato che mi interessava, naturalmente. Ho voluto evitare la trappola del pittoresco e ricreare una vita artificiale, soffocante: per questo ho girato tutto in studio. (...)

ossessione. E anche la sua, mi pare. Non è questo che lei ha cercato attraverso tutti i suoi film, dal primo all'ultimo? (...) La scena in cui Casanova è davvero nudo è quella dove balla e fa l'amore con la bambola meccanica. Questa straordinaria donna di cera è la sola, dopo tutte le donne in carne e ossa, a dargli un po' di calore, un po' di tenerezza. Effettivamente girando questa scena ho fatto una scoperta. Lei sa cos'è una troupe

L'intervista integrale è riportata nel libro: Carissimo Simenon – Mon cher Fellini, Carteggio di Federico Fellini e Georges Simenon, edito da Adelphi Edizioni, 142 pagine, Fr. 14.50, ISBN 88-459-1406-2

La pubblicità può essere plateale, ma non sleale

Dal 1966 la Commissione per la lealtà vigila sulla pubblicità svizzera. Sleale è tutto quello che risulta fallace, di cattivo gusto, discriminante, offensivo o sessista. Ma nessuna regola indica ancora quale sia il confine del buon gusto. **Daniel Huber, redazione Bulletin**

► In Svizzera vengono investiti ogni anno più di sette miliardi di franchi nella pubblicità, la quale diventa così uno dei principali rami dell'economia. Ma se consideriamo la definizione dello Zingarelli, che la descrive come «l'attività aziendale diretta a far conoscere l'esistenza di un bene o servizio e a incrementarne il consumo e l'uso», i clienti a cui la pubblicità si rivolge in un'economia di libero mercato hanno una posizione ambigua. A nessuno di noi piace immaginarsi come un essere privo di volontà, che si lascia spingere all'acquisto di un determinato prodotto e si fa spillare il denaro di tasca. Ci consideriamo piuttosto dei consumatori critici, che acquistano in base a criteri puramente oggettivi. Il pubblicitario americano Vance Packard, all'inizio degli anni Sessanta, ha descritto la pubblicità come «l'arte di mirare alla testa colpendo il portafoglio».

Nonostante tutto la pubblicità è affascinante, e senza di essa l'attuale mondo dei consumi non potrebbe esistere. Matthias Nast, della Fondazione per la tutela dei consumatori, ammette apertamente: «Nemmeno io sono immune dall'influenza della pubblicità. Nell'acquistare un prodotto, ad esempio un dopobarba, sicuramente mi lascio guidare, seppur a livello inconscio, dalle immagini pubblicitarie. Noi della tutela dei consumatori non siamo contrari per principio alla pubblicità, chiediamo solo che siano rispettate determinate condizioni».

Per Nast, impegnato a difendere i consumatori, la pubblicità non deve trasmettere messaggi illusori o risvegliare bisogni che il prodotto non può soddisfare. Per contrastare tali abusi, già nel 1966 l'organizzazione mantello «Pubblicità svizzera» ha creato un organo di controllo autoregolamentato, chiamato a mettere al bando ogni forma di pubblicità sleale. La Commissione per la lealtà, in perfetta linea con il sistema svizzero della concordanza, è composta in ugual



Undici anni fa l'industria svizzera del tabacco si è impegnata spontaneamente a rinunciare alla pubblicità rivolta in modo mirato ai giovani.

numero da rappresentanti della pubblicità, dei media e dei consumatori, e si occupa dei ricorsi inoltrati per iscritto da privati e imprese concorrenti. Nel 2002 sono stati 265.

Fondamentalmente tutte le forme di comunicazione commerciale, pubblicità, marketing diretto, sponsoring, promozione delle vendite o relazioni pubbliche sono disciplinate nel diritto privato e nella Legge federale contro la concorrenza sleale (LCSI), dove non mancano neppure chiare disposizioni in materia di pubblicità a superalcolici. Le industrie produttrici di tabacco e alcolici, inoltre, si sono spontaneamente impegnate a rispettare ulteriori limitazioni, che vietano fra l'altro la pubblicità rivolta in modo mirato ai giovani. Se si verificano controversie relative a questo accordo, la Commissione per la lealtà interviene come tribunale arbitrale.

Se non un'accusa, almeno un ricorso

Affinché gli organi statali si attivino deve essere presentata un'accusa. Siccome essa comporta generalmente lunghe procedure burocratiche e notevoli costi, la disponibilità dei privati e anche delle imprese a presentare un'accusa si riduce drasticamente. Un ricorso alla Commissione per la lealtà invece non costa nulla, tuttavia anche le possibili sanzioni in caso di «condanna» sono limitate. «In realtà la misura più temuta è che venga resa nota una violazione del principio di lealtà», sostiene Piero Schäfer, addetto alla comunicazione della Commissione. «I nostri comunicati stampa hanno di solito una grande risonanza nei media. Di conseguen-

za, la maggior parte delle aziende preferisce non arrivare fino a quel punto e decide di ritirare la propria campagna entro il termine di ricorso». In questo caso anche la Commissione rinuncia a rendere pubblico l'accaduto. In una fase successiva, un'ulteriore sanzione sarebbe il boicottaggio della campagna da parte dei media. Un



«Prima suo marito si vergognava di lei, ma oggi ne è così orgoglioso!»
 «Si parla di pubblicità sessista in particolare quando una persona dell'uno o dell'altro sesso viene presentata come oggetto di sottomissione, subordinazione, sfruttamento, ecc.» (Principio di lealtà n. 3.11)



L'industria degli alcolici si è impegnata a rinunciare alle pubblicità che suggeriscono un aumento del sex appeal dovuto al consumo di alcol.



«Chiunque faccia pubblicità deve poter dimostrare la veracità delle sue affermazioni.» (Principio di lealtà n. 1.8).
 Secondo le conoscenze attuali, la bevanda dolce non è affatto «così pura e ... così sana» (wholesome).

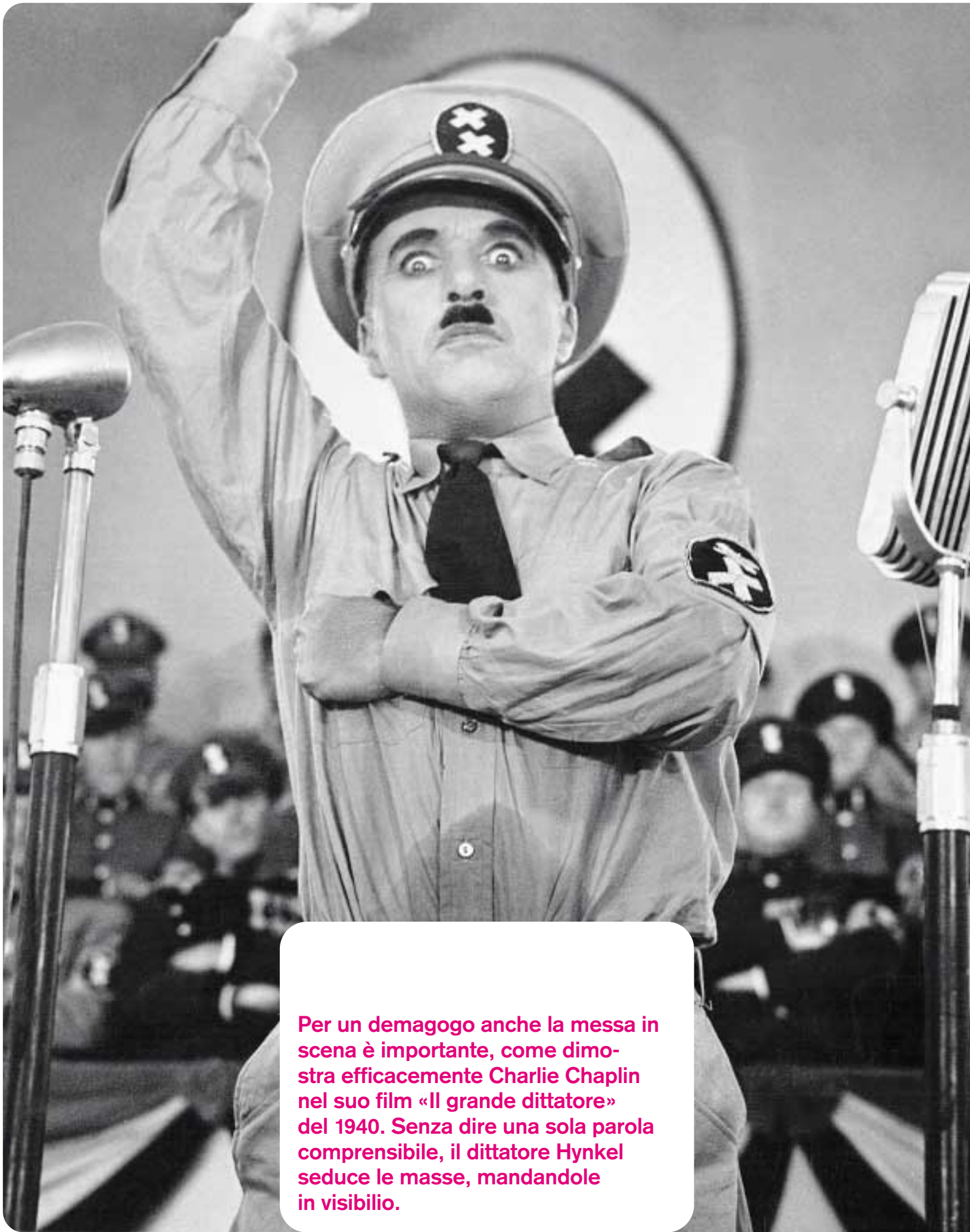
giornale, ad esempio, può rifiutarsi di pubblicare un annuncio.

D'altra parte esistono numerose imprese che snobbano sia la Commissione che le sue sanzioni. In questo caso resta sempre la possibilità di ricorrere a una denuncia o un'accusa penale. Tra le due alternative c'è una piccola differenza: una denuncia non comporta alcuna spesa. Trattandosi di una violazione della legge, è il pubblico ministero a doversi occupare del caso. Molto più onerosa è invece l'accusa, che necessita di un preciso fondamento giuridico. Alla Commissione mancano i mezzi per portare avanti questi lunghi processi. Il suo compito, del resto, non è tanto quello di punire le violazioni, quanto piuttosto di integrare l'attività dei tribunali statali. L'obiettivo della Commissione per la lealtà consiste nell'arrivare quanto prima, con una procedura semplice, alla formulazione di chiare raccomandazioni.

Una ditta di spedizioni accusa la Commissione

Lo scorso anno una ditta di spedizioni, chiamata in causa, ha addirittura ritorto le accuse, citando la Commissione al tribunale circondariale di Zurigo per violazione della protezione della personalità e depositando presso le autorità federali un ricorso ai sensi del diritto delle fondazioni. Alla fine la ditta ha ritirato l'accusa, e anche le autorità hanno rinunciato a procedere. I tentativi della Commissione di contrastare l'attività di ambigue ditte di spedizione, che dichiarano

come propria sede una casella postale svizzera e che operano con mittenti svizzeri soprattutto in Francia e Inghilterra, sono quasi una lotta contro i mulini a vento. Dato che, in casi del genere, i paesi europei si attengono al principio dell'origine, i loro reclami giungono all'autorità svizzera competente, ovvero alla Commissione per la lealtà. Si tratta in realtà di ditte fantasma, che non rispondono alle richieste. L'organo di controllo è confrontato a dei limiti anche quando si rendono necessarie costose perizie. Nel 2002, ad esempio, è rimasto in sospeso un ricorso che metteva in dubbio una decantata leadership nel settore Internet e ADSL. Senza risposta è rimasta pure la domanda se una «garanzia sulla carne in 7 punti» rappresenti davvero un'attestazione di qualità. Un argomento fisso nelle tre camere arbitrali della Commissione resta l'accusa di pubblicità sessista, che riguarda circa il sette per cento di tutte le richieste. «Fondamentalmente non siamo custodi della morale», commenta il portavoce della Commissione Piero Schäfer. «E il nostro compito non è nemmeno quello di dare giudizi in materia di cattivo gusto. Ci limitiamo a intervenire in presenza di una chiara violazione». Ad esempio non sono giudicati sleali gli slogan chiaramente ostili al sesso femminile di una marca di orologi, in quanto sono parte di un'intera campagna che comprende altrettante frasi pubblicitarie ostili al sesso maschile. La par condicio è per così dire garantita dal fatto che la campagna «maltratta» in uguale misura sia uomini che donne.



Per un demagogo anche la messa in scena è importante, come dimostra efficacemente Charlie Chaplin nel suo film «Il grande dittatore» del 1940. Senza dire una sola parola comprensibile, il dittatore Hynkel seduce le masse, mandandole in visibilio.

«L'intellettualità non mette al riparo dal pensiero demagogico»

Nel suo libro «Haider Light: Handbuch für Demagogie» («Haider Light: manuale di demagogia»), Walter Ötsch, professore di economia politica ed esperto di comunicazione, si immerge nel mondo della retorica a tinte forti del leader dell'FPÖ (partito austriaco della Libertà), per scoprire i meccanismi del suo potere di seduzione. **Intervista a cura di Daniel Huber, redazione Bulletin**

Daniel Huber Ha una parola preferita?

Walter Ötsch Non ci ho ancora veramente riflettuto, comunque penso sia «profondità».

A causa del suono? No, soltanto per via del contenuto. Penso che si dovrebbe sempre cercare di penetrare dentro le cose e spingersi in profondità. Là, spesso, si apre un mondo completamente diverso, che vale la pena di conoscere.

Quanto va in profondità il suo manuale sulla demagogia? Volevo scrivere un libro educativo. E perciò ho deciso di utilizzare un linguaggio molto semplice, comprensibile a tutti. La mia idea era di immedesimarmi con un modo di pensare che mi è assolutamente estraneo, un modo che io rifiuto, per poterlo comprendere dall'interno. Aspetti che erano rimasti praticamente oscuri possono così acquistare sistematicamente un senso. Ciò dovrebbe consentire al lettore di farsi un'idea più chiara del fenomeno e delle sue peculiarità.

Di quali immagini si serve un demagogo?

Un demagogo vive in un mondo assolutamente polarizzato, dove non esistono altro che il buono e il cattivo. Di questa concezione non fa però solo un uso tattico per i suoi obiettivi: ad essa crede anche fermamente.

E nel suo libro lei descrive questa visione del mondo?

Solo alcuni aspetti di essa. Alla base del mio approccio c'è una finzione: scrivo come se fossi il consigliere di Haider e gli suggerisco 100 regole pratiche per utilizzare efficacemente la demagogia.

Quali sono queste regole? Sono un catalogo abbastanza disorganico di modelli e principi che riguardano aspetti linguistici, tattici, personali e organizzativi. Con questa impostazione si riescono a mettere

in luce e spiegare sistematicamente parecchie cose.

Su cosa si regge principalmente la demagogia?

È molto importante la netta bipartizione del mondo: noi, i buoni, contro gli altri, i cattivi. In un contesto democratico, gli avversari politici riconoscono sempre un qualche spazio di mediazione come base comune. Basti ricordare il diritto a una propria opinione o un certo grado di rispetto della dignità altrui. Tutto ciò non vale per il pensiero demagogico, che tratta l'avversario come un assoluto estraneo. Come si riesca a scatenare una guerra seguendo una visione del mondo demagogica, ce l'hanno appena dimostrato gli americani.

Però le doti oratorie del presidente Bush non sono quelle di un grande demagogo.

No, Bush non è un grande oratore. Però anche lui ha creato ad arte un'immagine di nemico contro cui poter fare la guerra. Dietro questa propaganda non c'è un singolo demagogo ma un gigantesco staff di consulenti ed esperti di comunicazione.

Secondo lei qual è la forma di propaganda più pericolosa?

Riferendoci alla nostra realtà austriaca, un uomo carismatico come Haider ha grande influenza ed è quindi più pericoloso. A livello globale, di equilibri planetari, il peso di Haider è invece insignificante. Non può scatenare nessuna guerra come Bush. Anche se in cuor suo lo avrebbe fatto volentieri contro l'UE in risposta alle sanzioni diplomatiche.

Appuratane la connotazione negativa, si può dire che il concetto di demagogia è una prerogativa esclusiva della destra?

La demagogia è una forma di comunicazione che può essere «riempita» con qualunque contenuto. Anche lo stalinismo ha fatto proprio un approccio demagogico. Molto interes-

sante al riguardo è un libro di Hannah Arendt che analizza in modo parallelo il nazionalsocialismo e lo stalinismo, giungendo a risultati sconcertanti. La conclusione del suo studio, infatti, mette in luce come entrambi i sistemi si basino sulla teoria della cospirazione storico-filosofica: degli ebrei nel primo caso, di chi combatte la lotta di classe nel secondo. L'idea dell'esistenza di forze molto potenti che minacciano la società viene sapientemente utilizzata da entrambe le ideologie.

Qual è la molla che fa agire un demagogo?

Un profondo e radicato sentimento di paura. Per meglio analizzare e capire Haider e la sua forma mentis ho cercato di immedesimarmi completamente nel personaggio. Ho passato interi giorni a convincermi di essere lui.

Come un commissario che si mette nei panni di un serial killer?

Esattamente. Durante questo processo di identificazione sono riuscito a provare il suo stesso sentimento di profonda paura, un sentimento che mette in moto un processo di escalation che lo rende particolarmente pericoloso. Infatti, che il demagogo salga più in alto nella gerarchia del comando non serve a nulla, la paura non diminuisce. Aumenta invece il suo potere di cambiare le cose. A ogni livello dell'ascesa, il demagogo gioca nuovamente la carta del «adesso sì che si fa sul serio». Se i nazisti avessero vinto la guerra, quello sarebbe stato il vero inizio. I successivi bersagli per la difesa della razza ariana sarebbero stati i malati di polmoni, poi quelli di cuore e così via. Oggi dobbiamo confrontarci anche al pericolo di una simile escalation.

E su cosa fa leva tale movimento a spirale?

Saddam Hussein è stato sconfitto, il male

invece no. I cattivi sono i terroristi, che però non sono inquadrati in una categoria ben definita. Essa può quindi accogliere tipologie umane sempre nuove. Questa indeterminatezza è tipica di un modello demagogico.

Cosa contraddistingue la lingua di un demagogo? Un demagogo, come Haider nei suoi anni migliori, entra in una sala e trova subito il tono giusto. Usa sempre un linguaggio ben comprensibile e adatto alla platea. Ha un incredibile fiuto e capta immediatamente il tipo di atmosfera nell'aria. Sa immedesimarsi nei sentimenti degli altri. E, cosa molto importante, quando parla usa molte immagini. Io sono un sostenitore della teoria che il linguaggio viene compreso attivando le immagini interiori di una persona. Queste si trovano a un livello più profondo del linguaggio e possono quindi agire anche sulle componenti emotive.

Affinché sia pienamente efficace, basta che una parola sia scritta o deve essere detta? L'espressione orale ha la sua importanza, così come la messa in scena. Durante la campagna elettorale, Haider si è sottoposto a una massacrante maratona di incontri e comizi. In alcuni casi erano addirittura cinque al giorno e ogni volta entrava in scena con l'elicottero. Uno show perfettamente organizzato che mirava a creare uno stato di forte eccitazione emotiva, catalizzando su di sé in maniera diretta ed empatica i sentimenti del pubblico. Per un demagogo il contatto diretto con le persone assume grande importanza. Non per nulla ogni funzionario di spicco dell'FPÖ può raccontare una storia personale e indimenticabile su come ha conosciuto Jörg Haider.

Oggi gli uomini sono più facilmente vittima dei demagoghi? È possibile. In un certo senso questo sviluppo è anche una reazione alla cultura postmoderna, all'incertezza generata dal venire meno di tutti i fondamenti. La gente desidera ritrovare un terreno solido su cui costruire. È una specie di ricerca della verità.

Come ci si può difendere dalle tendenze demagogiche? Personalmente organizzo training di comunicazione all'interno dei quali illustro i modelli e i meccanismi comuni della demagogia. Dopodiché ciò che conta è riconoscerli nella realtà, in azione, e se del caso tematizzarli nell'ambito di



«Un demagogo è mosso da un profondo sentimento di paura.»

Walter Ötsch, professore di economia politica, Linz

una discussione, ossia controbattendo gli «avversari» con le loro stesse armi. E per questo è utile il mio manuale sulla demagogia: contro ognuno dei 100 tipi di discorso demagogico si possono escogitare strategie mirate.

Come si svolge una simile discussione? I seguaci di Haider, ad esempio, sono stati addestrati ad aggredire improvvisamente l'interlocutore, durante un dibattito pubblico, con un insulto immotivato o una falsità, fissandolo negli occhi e sorridendo. Questo comportamento non è naturale ma si può imparare. È anche importante restare di buon umore. Si crea così un'ambigua situazione che avvantaggia il demagogo. Chi viene attaccato cerca di giustificarsi, si dilunga nelle spiegazioni e mostra la sua irritazione. Gli spettatori, che ignorano la veridicità delle affermazioni, spesso credono a chi esercita maggior forza di suggestione e si dimostra più sicuro di sé.

In questi casi qual è il comportamento migliore? Non entrare nel merito delle accuse ma portare la discussione a un meta-livello, per tematizzare l'approccio demagogico dell'altro, ad esempio dicendo: «Ah, ci risiamo con la solita tiritera», oppure inserendo nel colloquio una frase come: «Parla già da venti minuti e non mi ha ancora aggredito personalmente nemmeno una volta. Era forse distratto durante il suo corso di addestramento?»

Ha mai ricevuto minacce per via del suo libro? No, per fortuna non è mai successo. Evidentemente sono riuscito a usare un tono che non suscita odio. D'altra parte non è questo sentimento che mi ha spinto a scrivere il libro.

Bensi? Volevo capire come funziona questo sistema di comunicazione. Di esso mi affascinava anche l'aspetto teorico, razionale. L'intellettualità non mette al riparo dal pensiero demagogico. Come illustra in modo esemplare Hannah Arendt nel suo studio, proprio dopo avere messo in luce la demagogia del nazismo, molti intellettuali vi hanno aderito, dedicandosi poi con sommo piacere alla distruzione del vecchio sistema politico. L'intellettualità ha sempre anche qualcosa di distruttivo. Durante la mia ricerca, arrivato a certi punti, anche a me è capitato di dirmi: ho smascherato tutti i trucchi, adesso vado da Haider e divento il suo ideologo per il quintuplo del mio salario. Occorre accettare questa ambivalenza. Demonizzare queste persone non serve a nulla, anzi equivarrebbe a comportarsi come loro.

Ossia costruirsi demagogicamente un nemico da combattere? Esattamente. Noi siamo i buoni e onesti democratici che devono proteggere il paese dai cattivi che attentano alla democrazia. Non posso esorcizzare il diavolo usando belzebù. Per me era importante uscire dal dualismo buoni-cattivi. Non considero Haider e i suoi sostenitori persone malvagie bensì persone che agiscono mosse da una profonda paura. Il mio libro dovrebbe essere anche una guida su come trattare questa paura e su come affrontare i demagoghi.

Walter Ötsch Il 53enne Walter Ötsch è professore di economia politica all'Università Johannes Kepler di Linz e professore ospite presso l'Università delle Belle Arti di Linz. Da anni si occupa intensamente di programmazione neurolinguistica (PNL) ed è cofondatore della «Linzer Akademie für NLP».

Riferimenti bibliografici

Walter Ötsch: Haider Light – Handbuch für Demagogie. Vienna, Czernin Verlag, 2000.
Hannah Arendt: Le origini del totalitarismo, Milano, Edizioni di Comunità, 1999.

Di scrittori dediti al gioco d'azzardo e falsari buoni

La forza d'attrazione esercitata dal denaro non è paragonabile a nessun'altra. Più d'un cittadino onorato è caduto nella tentazione di coniare o stampare denaro, oppure di moltiplicarlo al tavolo verde. L'eterna seduzione del dio denaro. **Andreas Schiendorfer, redazione Bulletin**

► Un tempo, per diventare milionario occorre falsificare un buon numero di monetine. Oggi è assai più semplice: basta partecipare a un quiz televisivo, farsi suggerire dal pubblico in sala o a casa due risposte «che in realtà avresti sulla punta della lingua» e rispondere posatamente alla domanda da un milione. «Quando e dove vennero falsificate le prime banconote?» Vediamo un po': in Svizzera sono state introdotte solo nel 1825. Le stampò la Deposito-Cassa della città di Berna. Un mormorio di ammirazione percorre il pubblico. Il sudore t'imperla comunque la fronte. La Svezia viene dopo, nel XVII secolo. L'attualità fa venire in mente la terra tra il Tigre e l'Eufrate, la Mesopotamia. La fortuna aiuta gli audaci: ti lanci. Scrosciano gli applausi. Da tempo nessuno aveva fallito a un passo dal milione. «I Cinesi, nel 651, perché», spiega una voce ovattata dalla distanza, «furono loro a inventarle attorno al 650».

L'onorabile mestiere di alchimista

I Romani amavano soltanto la moneta. Quando cominciò a scaraggiare inventarono un'imposta sull'urina. «Non olet», asserisce Diocleziano. Il denaro, s'intende, «non ha odore». Parola d'imperatore. L'oro poi, non puzza di sicuro. Inodore, scintillante nella luce dell'alba, ai piedi della mitica montagna della luna, in Africa, dove le pepite crescono come carote. La fama degli alchimisti cresce in misura tale (si pensi all'opera omonima di Paulo Coelho) da chiedersi se davvero non ci sia mai stato qualcuno in grado di produrre oro. Nella loro corporazione non mancano i ciarlatani, come Jacques Cœur, entrato nelle grazie di Carlo VII che lo nomina Ministro delle fi-



«Money makes the world go round, the world go round...»
Nel novembre del 1923, un dollaro valeva 4,2 bilioni di Reichsmark.
«... life is a cabaret...»

nanze e direttore della zecca. In questa veste, Cœur conia monete false, generando una terribile inflazione. Giacomo Casanova tenta dal canto suo di spacciare al duca Carlo di Curlandia una ricetta per la produzione di oro. Una truffa, abilmente aggirata dal duca che si dispone, benevolmente, a farsi procurare «inchiostro simpatico» che, come ben si sa, ha il difetto di scolorire nel giro di poco tempo. Invece di vergare sfrontate, e compromettenti, lettere amorose, come si addice a un casanova, il duca se ne avvale, vilmente, per firmare cambiali. Un impostore dalle infinite risorse è anche il conte di Cagliostro, il cui repertorio spazia dall'«elisir di lunga vita», alla moltiplicazione di diamanti – bisognava pensarci – nonché alla trasmutazione dell'oro. Perché l'alchimista onesto si ostina a tacere? Potrebbe importargliene un tantino dell'opinione pubblica. Alchimista è un mestiere onorabile, al pari di falsario, adatto a uomini di buona lega.

Il Russo e la febbre del gioco

Assai più gradevole è vincere il denaro al gioco. Quando si inaugurò, nel 2002, il casinò di Sciaffusa, Verona Feldbusch in persona accol-

glieva con il suo sorriso chi si apprestava a tentare la sorte. Se questa non è seduzione..., oppure un segno divino del pizzico di fortuna che ivi è in serbo per tutti, indistintamente. Questa forma di moltiplicazione dei propri beni stenta comunque a prendere piede: i 22 casinò della Svizzera sono in parte snobbati. Invece di incamerare, a medio termine, i miliardi di rendimento lordo che si speravano dalle giocate, i casinò danno atto di soli 230 milioni, provenienti essenzialmente da Baden, Mendrisio, Lugano e Montreux. I turisti con le maz-

zette di banconote nel portafoglio, chi li ha visti? Obiettivo, prudente, lo Svizzero non si lascia sedurre dal brivido del gioco d'azzardo. Il Russo invece sì. Ce lo assicura Fëdor Dostoevskij, e con cognizione di causa. Nel decennio susseguente il 1860 si giocò per ben tre volte l'ultima camicia a Saxon-les-Bains, al casinò del sindaco Fama. Ma le somme più grosse le aveva già perse prima, a Roulettenburg, Germania.

Quando le monete erano di buona lega

Battere moneta propria è più sicuro che affidare il destino alla dea bendata. La formula dell'autarchia che ha assicurato floridezza alle città medievali è «mmm»: mura, mercato, moneta. Idem per la Confederazione. La fondazione dello Stato federale nel 1848 segna l'inizio dell'unione monetaria elvetica; fino ad allora avevano corso legale ben 860 monete diverse, in maggioranza coniate all'estero. Come tutelarsi dalle contraffazioni? Il numero di istituti bancari che emettevano moneta propria continuava a salire. Ne sussistono 36 quando nel 1907 entra in funzione la Banca nazionale.

Comunque sia, in forma cartacea o metallica, il denaro è il mezzo di pagamento per eccellenza. Alla tentazione di ridurre la proporzio-



ne di metallo nobile nelle monete soccombono non solo vili falsari, ma anche nobili reggenti. Se ad altre latitudini si può pagare anche con delle conchiglie, perché non ricorrere a metalli meno preziosi? Tale pratica ha fatto sì che le monete genuine e di buona lega, in cui il fino, ovvero il tenore di metallo nobile, corrisponde effettivamente alle specifiche della zecca, siano ricercate per la loro rarità. Da quando nella monetazione del «duit» olandese, il rame sostituisce l'argento, nel 1573, questo non vale più un soldo. Ci asterremo dal pesare il valore di certi uomini politici di altrettanta bassa lega. More is not more. Nel primo dopoguerra, in Germania, si stampano tante banconote che per riscuotere il soldo giornaliero ci vuole uno zaino. Denaro che è poi carta straccia. Al picco dell'iperinflazione, il 20 novembre del 1923, un dollaro equivaleva a 4,2 bilioni di Reichsmark, cifra a

11 zeri. Ad allora risale la banconota dal più elevato valore nominale di tutti i tempi: il biglietto da 100 000 000 000 000 marchi.

Farinet, il Robin Hood delle Alpi

Il piccolo risparmiatore che non suole investire nel mercato immobiliare si sente spaesato, come dentro un film che non è il suo; sensazione non estranea a Dostoevskij, il cui progressivo inabissarsi nel vizio lo aveva portato a indebitarsi fino al collo. Dopo che la fortuna abbandonò «Il giocatore» a Wiesbaden, Baden-Baden e Bad Homburg, leggiamo che questi anelava la Svizzera, per rinnovarsi e risorgere, per dimostrare la prudenza di cui è capace colui a cui è data l'opportunità di ricominciare.

Anno del Signore 1866. In Vallese, l'uomo politico di maggior reputazione è Alexis Allet, conservatore, più volte candidato al Consiglio federale. Ministro delle finanze, onde mantenere a galla la banca cantonale emette a più riprese cambiali a breve con garanzia statale. Quando le obbligazioni del cantone raggiungono i 53 milioni di franchi esplode lo scandalo. Nel gennaio del 1872 il governo rimborsa i pagherò vallesani senza valore. La vox populi sancisce: «Il denaro di Farinet val più di quello del governo». Farinet, chi era costui? Valdostano, Joseph-Samuel Farinet è un innocuo contrabbandiere, condannato, e poi arrestato, per contraffazione di denaro. Il giudice istruttore Gross fa le cose per bene e censisce a Martigny-Bourg 2669 monetine da 20 centesimi genuine e 1555 provenienti dalla fucina di Farinet, di tanto elevata qualità che la Confederazione rinuncia a ritirarle

1 «Faites vos jeux». La procace Cyd Charisse non basta: lo Svizzero, prudente e obiettivo, non ha il profilo del giocatore. 2 «La fortuna aiuta gli audaci», e Jennifer Tilly alleggerisce la mafia di parecchi milioni.



dalla circolazione. Farinet evade, ma il proprietario di casinò Fama finanzia una caccia all'uomo che si protrae per anni. Arresto, evasione, perseguimento, beffardi articoli di giornale a difesa di Farinet. Una taglia, colpi di arma da fuoco, infine un corpo senza vita rinvenuto sul fondo di una profonda gola – era il 17 aprile 1880. Omicidio? Suicidio? Incidente? Fama muore nel 1882; il casinò aveva chiuso i battenti già nel 1877. Vendetta di Farinet o, perlomeno, giusto castigo.

Joseph-Samuel Farinet, contrabbandiere e falsario attivo in Vallese, leggendario Robin Hood delle Alpi. In realtà, altri commisero più danni di lui. (Immagine: Jean-Louis Barrault nel film «Farinet ou L'Or dans la montagne»)



Farinet invece entra nella leggenda: nobile falsario, Robin Hood delle Alpi, immancabilmente ammirato dalle donne, come conviene a un falsario. Lo scrittore Ramuz lo promuove a eroe popolare nel 1932 con il romanzo «Farinet il falsario», intriso di simpatia per il personaggio. Sei anni dopo, il film di Max Haufler ne sancisce definitivamente il mito. Non manca il fan club, «Amis de Farinet», con tanto di sito Web (www.farinet.net) che mette in palio un cospicuo Prix Farinet per ricompensare opere di riconosciuto valore sociale o culturale. Siamo in presenza di un vero e proprio Guglielmo Tell vallesano, soggetto di innumerevoli reportage, oltre a questo. Irresistibile forza di seduzione della fama, del denaro.

Attenti ai falsi euro

Le denunce di contraffazioni di euro sono in aumento. Lo conferma Robert Weibel, del servizio di sicurezza del Credit Suisse: «Non ci ha colto di sorpresa, a differenza di altri, lo scarso volume di contraffazioni rilevato in concomitanza con l'introduzione dell'euro. Nel frattempo però i falsari hanno acquisito dimestichezza con le banconote e gli elementi di sicurezza». Data l'ottima formazione del personale agli sportelli, il denaro falso non costituisce un'eccessiva preoccupazione per il Credit Suisse, che subisce una perdita annua dell'ordine di 10 000 franchi. Lo stesso non si può dire del cliente. Dei circa due milioni di falsi che la banca sequestra ogni anno senza compensazione e che è tenuta a centralizzare a Berna, la quota preponderante è costituita da divise straniere. Ma al privato duole anche una piccola somma, come i falsi euro portati a casa dalle vacanze. Come tutelarsi? Weibel consiglia di evitare di pagare in contanti, cambiare divise presso le banche e dar prova di particolare prudenza con i tagli dai 50 euro in su. Troverete nell'emagazine, al sito www.credit-suisse.com/bulletin, suggerimenti pratici per riconoscere le banconote false, come quello di inclinarle per verificare la presenza di elementi di sicurezza. (schi)

Afrodisiaco 7



Il sedano

Il sedano non può mancare, come il prezzemolo, in nessuna cucina moderna. Ma non è sempre stato così. Per i Greci e i Romani il sedano era sia la pianta della morte sia un afrodisiaco. Secondo il poeta greco Omero, il sedano cresceva sui prati della seducente ninfa Calipso, che usava trasformare in maiali i visitatori pazzi d'amore che si avventuravano sulla sua isola. Nel Medioevo medici e guaritori consigliavano ai mariti stanchi un impacco di sedano schiacciato nel miele. Oggi si otterrebbe probabilmente lo stesso risultato con un'insalata o una minestrina di sedano.

Afrodisiaco 8



La vaniglia

Un altro aroma di cucina adorato dagli Aztechi. Per molto tempo il Messico è stato l'unico fornitore di vaniglia, finché un governatore della Francia non riuscì a coltivare la pianta fuori dai confini messicani, sull'Isola di Bourbon (oggi La Réunion). Il frutto nero della vaniglia di Bourbon è attualmente il più apprezzato al mondo. La vaniglia sviluppa tutto il suo aroma se abbinata a piatti dolci. Trovatosi a tu per tu con una cioccolata calda arricchita con un pizzico di vaniglia, un padre gesuita del 17° secolo mise su carta la sensazione che lo avvolse al primo sorso: «Le mie labbra si avvicinano avido alla tazza schiumosa per sfiorare e risucchiare la bevanda degli dei. Che sapore meraviglioso! Un nuovo risveglio! Un fiore profumato!»



Reithalle: il nuovo gioiello di Bocken

Dall'aprile del 1994 il Credit Suisse gestisce a Bocken, sopra Horgen, il Communication Center, un centro d'incontro e di formazione aperto al pubblico che dispone, oltre ad aule e a sale conferenze, di oltre 40 camere nonché di un'area dedicata a sport e wellness. La ristrutturazione dell'edificio ha creato nuovi spazi. Un accattivante bar con lounge situato vicino alla reception funge da punto d'incontro, così come il ristorante per seminari in stile bistro. Al piano superiore una galleria conduce a sale appositamente concepite per seminari. Il vero gioiello è rappresentato dalla Reithalle, il maneggio coperto rinnovato con fedeltà ai dettagli originali. Elementi storici e tecnologia moderna ne fanno la cornice ideale per ogni tipo di evento, che si tratti di manifestazioni culturali, banchetti o assemblee generali. La sala può ospitare fino a 180 persone. (schi)

Maggiori informazioni all'indirizzo www.credit-suisse.com/csc e nell'emagazine al sito www.credit-suisse.com/bulletin

A Barcellona sulle orme dello zar

Da 20 anni Christoph Bühler, originario di Langenthal e specialista dei 50 metri stile libero, si sente a proprio agio in acqua come sulla terraferma, e dal 1996 partecipa regolarmente alle maggiori competizioni sportive, come i Giochi Olimpici di Sydney del 2000. Con un contratto di lavoro all'80 per cento nel settore della clientela commerciale, il programma Career Start del Credit Suisse di Olten consente a Christoph Bühler di svolgere da otto a dieci sedute di allenamento in acqua e due di potenziamento muscolare alla settimana. I risultati sono quelli sperati: con la conquista del suo nono titolo svizzero si è aggiudicato anche la qualificazione per i campionati del mondo. Grazie all'allenamento con lo «zar» Alexander Popow,

uno dei più grandi nuotatori di tutti i tempi, e con il suo allenatore Gennadi Turetski, Bühler cercherà di conquistare a luglio la qualificazione per i Giochi Olimpici del 2004. Maggiori informazioni all'indirizzo www.mysunrise.ch/users/butzi (schi)



Negoziare divise online

La gestione di posizioni in divise e dei rischi valutari può influire in modo determinante sul successo delle imprese che operano a livello internazionale. Fattori decisivi in tal senso sono la conoscenza della situazione attuale del mercato, l'accesso a posizioni aperte e a dati storici con la possibilità di analisi e monitoraggio, nonché il rapido contatto con un partner competente. Il Credit Suisse mette a disposizione dei suoi clienti, oltre alla consulenza telefonica, una nuova piattaforma di negoziazione online per operazioni su divise. All'indirizzo www.credit-suisse.com/business l'offerta di transazioni della banca è ampliata da Forex Trading, che supporta l'utente nella fase decisionale, nella conclusione dell'operazione e nel controlling. L'applicazione consente, con un semplice clic, di effettuare operazioni spot, a termine e swap con tutti gli abbinamenti monetari correnti, ad



un corso proposto in base a corsi di mercato costantemente aggiornati. Tutte le transazioni ef-

fettuate con la banca, sia online che per telefono, figurano con la valutazione attuale nella panoramica delle posizioni. Questa applicazione online attribuisce grande importanza alla sicurezza: un controllo di accesso a tre livelli e la trasmissione codificata dei dati garantiscono l'inaccessibilità ai non autorizzati. (schi)

Con l'ASF fino al 2008

La Notte del calcio svizzero, manifestazione svoltasi lo scorso 2 giugno a Berna, ha offerto l'occasione per rendere noto il prolungamento fino al 2008 della collaborazione tra l'Associazione Svizzera di Football (ASF) e il Credit Suisse. Il capitano della nazionale Jörg Stiel, portiere del Borussia Mönchengladbach, ha ricevuto il premio Credit Suisse Player of the Year come miglior giocatore svizzero all'estero. Maggiori informazioni nell'emagazine all'indirizzo www.credit-suisse.com/bulletin (schi)

I prodotti strutturati vanno per la maggiore

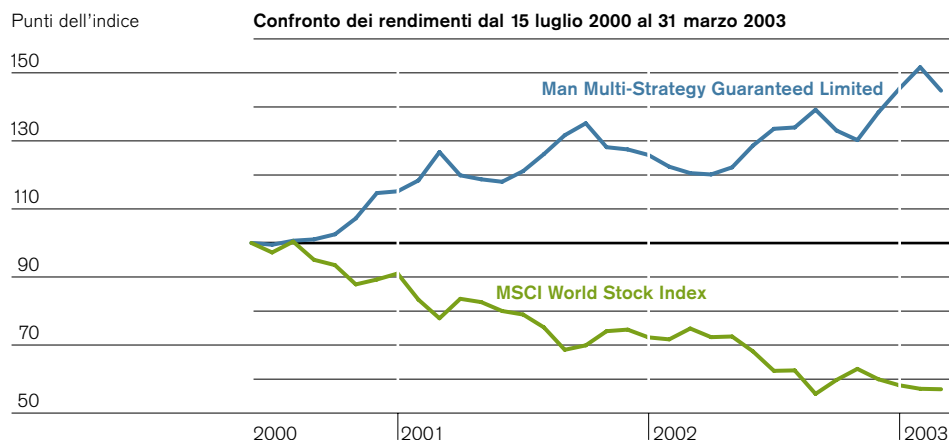
Alla luce della persistente volatilità dei mercati finanziari la domanda di prodotti d'investimento strutturati si mantiene elevata. Per questo motivo il Credit Suisse emette un'ulteriore tranche del Man Performance Bond. **Anke Haux, Structured Investments Group**

➤ A fronte del successo ottenuto dal lancio del Man Performance Bond 12 Years, il Credit Suisse ha deciso di offrire un ulteriore investimento obbligazionario con protezione del capitale e opportunità di rendimento supplementari. Diversamente dalla prima emissione, la durata è stata ridotta a otto anni; gli investitori hanno però la possibilità di riscattare il titolo prima della scadenza, alla fine di ogni mese, al suo valore intrinseco. Considerata l'attuale struttura dei tassi, con una durata di otto anni è possibile garantire la protezione del capitale al 100 per cento, sia per la tranche emessa in euro, sia per quella denominata in dollari americani. La funzione di garante è stata nuovamente affidata alla ING N.V., London Branch, alla quale Standard & Poor's ha assegnato un rating di AA-. Il prodotto è suddiviso in due parti. Il capitale d'investimento maggiore (circa il

75 per cento per le tranche in entrambe le monete) viene collocato in investimenti a tasso fisso per la preservazione del capitale. L'importo rimanente confluisce in un cosiddetto «trading portfolio» con il quale si perseguono strategie d'investimento alternative e che offre all'investitore opportunità di rendimento aggiuntive. Un criterio determinante per il successo di questo genere di prodotti è trovare il perfetto equilibrio tra le due componenti. All'investitore deve essere offerta da un lato la sicurezza, ma dall'altro anche una remunerazione adeguata del capitale investito. Con Man Investments è assicurata la collaborazione di uno dei gestori di maggior spicco del settore, che, grazie alla sua lunga esperienza e alle comprovate prestazioni ottenute, garantisce al contempo l'accesso a una struttura solida e a un portafoglio di strategie alternative di prima scelta. ■

Sfida alle avversità del mercato

Nel luglio 2000 Man Investments lanciò un prodotto dalle caratteristiche base paragonabili a quelle del Man Performance Bond 8 Years. Tale strumento presenta un ottimo rendimento e supera nettamente la performance dell'MSCI. Fonte: Man database and Standard & Poor's Micropal





marcus.balogh@credit-suisse.com

Finestre di cui si può fare a meno

I requisiti informatici messi a disposizione dall'azienda sono davvero strabilianti. Per accedere a Internet non utilizziamo una semplice linea dedicata, no, sull'autostrada elettronica sfrecciamo per così dire con una potente Ferrari. Dunque, mentre a casa, davanti al mio pc preistorico, devo aspettare a lungo girando i pollici prima che una pagina Internet appaia in tutto il suo splendore, in ufficio l'operazione avviene in un batter d'occhio. Come detto, i nostri requisiti sono strabilianti, e fin qui tutto bene. Però... c'è un però: del tutto felici non lo possiamo essere. Come sempre, infatti, il progresso tecnico schiude le porte a nuove possibilità. Per quanto riguarda Internet ciò significa: quante più persone navigano nel mare magnum della Grande rete con un collegamento Hi-Speed o ADSL, tanto maggiore è la tentazione di aumentare i dati da far passare attraverso il cavo. A questa tentazione, purtroppo, sanno resistere solo in pochi. In linea con il motto «più grande è, meglio è», sempre più imprese gonfiano i loro siti facendoli diventare una Las Vegas di immagini. Una configurazione sempre più complessa, più funzioni, animazioni, film, canzoncine e soprattutto finestre a comparsa dovrebbero sostenere il già straripante entusiasmo di noi internauti. Ma straripante è solo l'irritazione. Va bene, forse tutti gli altri saranno felicissimi se vengono salutati con trombe e fanfare, animazioni lampeggianti, link nascosti e filmati divertenti. Io non lo sono. Così agito il mouse in tutte le direzioni cercando disperatamente il pulsante skip, un campo quasi sempre minuscolo che una volta cliccato consente di evitare tutti questi «effetti collaterali». L'apice dell'agonia è però che ora, con ogni comando, tutto ricomincia da capo: le finestre che erano state chiuse si riaprono beffarde. E pensare che non voglio né uno sconto fedeltà di cinque euro, né partecipare a un'asta, né tantomeno aumentare dietro pagamento la capacità di memoria della mia casella di posta elettronica. Ciò che desidero, per contro, sono pagine Web configurate in modo semplice, chiaro e possibilmente logico. Fatti anziché filmati, statistiche anziché suoni. Questa esigenza, peraltro, non è nuova. Già due anni fa il guru di Internet Jakob Nielsen, in un'intervista rilasciata al Bulletin, affermava che le pagine Web devono essere semplici. Visitando il suo sito (www.useit.com) ci si rende conto di ciò che Nielsen vuole dire: facilità d'uso anziché design accattivante. È quanto auspichiamo anche noi. Niente di più, ma anche niente di meno.

Marcus Balogh

«Verità è fuoco»

Il Credit Suisse Prix Bolero 2003 è stato vinto da Lela Scherrer, basilese residente ad Anversa. **Andreas Schiendorfer, redazione Bulletin**

➤ Complice l'ottima qualità delle otto collezioni presentate, la giuria del 12° Credit Suisse Prix Bolero, svoltosi nella stazione centrale di Zurigo, si è trovata ad affrontare un compito più arduo rispetto agli anni precedenti. Mentre il premio del pubblico è andato a Ingo Brack, gli esperti si sono espressi a favore della collezione di Lela Scherrer, preferita a quella della ginevrina Anouk Ferrier. «Sulla passerella la collezione ha avuto un grande impatto, è raffinata e indossabile», ha affermato la presidente della giuria Sithara Atasoy nel motivare l'assegnazione del riconoscimento. Oltre all'impressione generale, a essere determinante è stato l'evidente amore per il dettaglio. Accanto al premio di 25 000 franchi, la vincitrice si è assicurata il diritto a rappresentare una creazione in occasione della prossima edizione.



Per Lela Scherrer (foto a lato), che disegna volentieri costumi per il teatro, le parole sono importanti. Nella sua moda le utilizza quindi volentieri. Ad una lettura attenta, «Verità» diventa improvvisamente «Verità è fuoco»...



Foto: Pia Zanetti

Carriera internazionale partendo dal Belgio

Sebbene le creazioni delle designer Dorothee Vogel e Larissa Kramer abbiano incontrato il favore del pubblico, sembra che Svizzera e moda non formino ancora un binomio particolarmente felice. Ne è convinta anche la simpatica basilese Lela Scherrer, che ha frequentato la Scuola superiore delle arti applicate di Zurigo e che dal suo nuovo domicilio di Anversa, un centro dell'avanguardia della moda, spera di poter intraprendere una carriera internazionale. Per questo motivo da inizio 2002 lavora presso Walter van Beirendonck, attività che alterna disegnando costumi per un gruppo teatrale, come già faceva in passato in Svizzera. Per Lela Scherrer, che parla sei lingue, le parole presenti nelle sue collezioni sono ben più di semplici elementi decorativi. La designer ne fa uso poiché «alla moda spesso manca la profondità». Le interpretazioni sono quindi necessarie quando, ad esempio, su una gonna bianca molto attrattiva scrive a mo' di manifesto la parola «verità», mentre il complemento «è fuoco, e dire la verità significa splendere e bruciare» appare solo a una lettura più attenta. Per maggiori informazioni sulla promettente artista e sulle sue collezioni rimandiamo all'emagazine: www.credit-suisse.com/bulletin



Foto: Photopress/Michele Limina

John D. Rockefeller

Titan: The Life of John D. Rockefeller, Sr.

Di Ron Chernow, 774 pagine, ISBN 0679438084; disponibile anche in tedesco



John D. Rockefeller nasce nel 1839, figlio di un venditore di farmaci miracolosi, bigamo professore, e di una madre timorata. Sembra aver ereditato dal padre l'amore quasi peccaminoso per il denaro; per tutta la vita festeggerà con maggiore sfarzo la ricorrenza del suo primo giorno di lavoro che non quella del suo compleanno. Protervia e durezza di cuore contribuiscono a farlo ascendere a uomo più ricco del mondo. Patriarca della più celebre dinastia americana, il suo nome è l'antonomasia dell'opulenza, eppure la sua vera natura è sfuggita a tre generazioni di storici. Chernow, insignito del National Book Award, ne svela luci e ombre, alzando il sipario su un uomo affascinante e poliedrico e su scandali famigliari, incidenti e tragedie mai trapezati al pubblico prima d'ora. Il «New York Times» ha inserito questa biografia nella lista dei libri più importanti del 2000. L'opera di Chernow è una lettura indicata per chiunque si interessi di economia e finanza, storia, successo e denaro, politica e avvincenti biografie. **Ruth Hafen, redazione Bulletin**

Economia all'idrogeno

La creazione del Worldwide Energy Web e la redistribuzione del potere sulla terra

Di Jeremy Rifkin, cartonato con sovraccoperta, 352 pagine, ISBN 8804509295



Il petrolio, motore della società industriale, è sempre più scarso a causa delle riserve che si vanno rarefacendo e al consumo in espansione. Alcune fonti citate nel libro ipotizzano che la produzione petrolifera raggiungerà il picco attorno al 2020. Siccome le riserve più cospicue sono concentrate in pochi paesi di cultura non occidentale, le nazioni industriali verranno alle

prese, al più tardi entro allora, con l'innalzamento dei costi energetici e forme di repressione. Un'alternativa a questo fosco scenario potrebbe essere costituita da un regime energetico basato sull'idrogeno, vettore inesauribile ed ecologico. Per Rifkin, impiegare idrogeno significa assai più di una mera sostituzione di vettore energetico: per la prima volta nella storia, analogamente a quanto avvenuto con il flusso d'informazione attraverso Internet, è data l'opportunità di condividere in modo paritario nel mondo anche l'energia. Le tesi dell'insigne futurologo statunitense seducono per precisione e freschezza; purtroppo l'opera è eccessivamente incentrata sugli Stati Uniti e trascura i numerosi progressi registrati in Europa. **Damian Sigrist, Credit Suisse Equity Research**

► Altre recensioni sono reperibili nel Financial Bookshelf del Credit Suisse Private Banking al sito www.credit-suisse.com

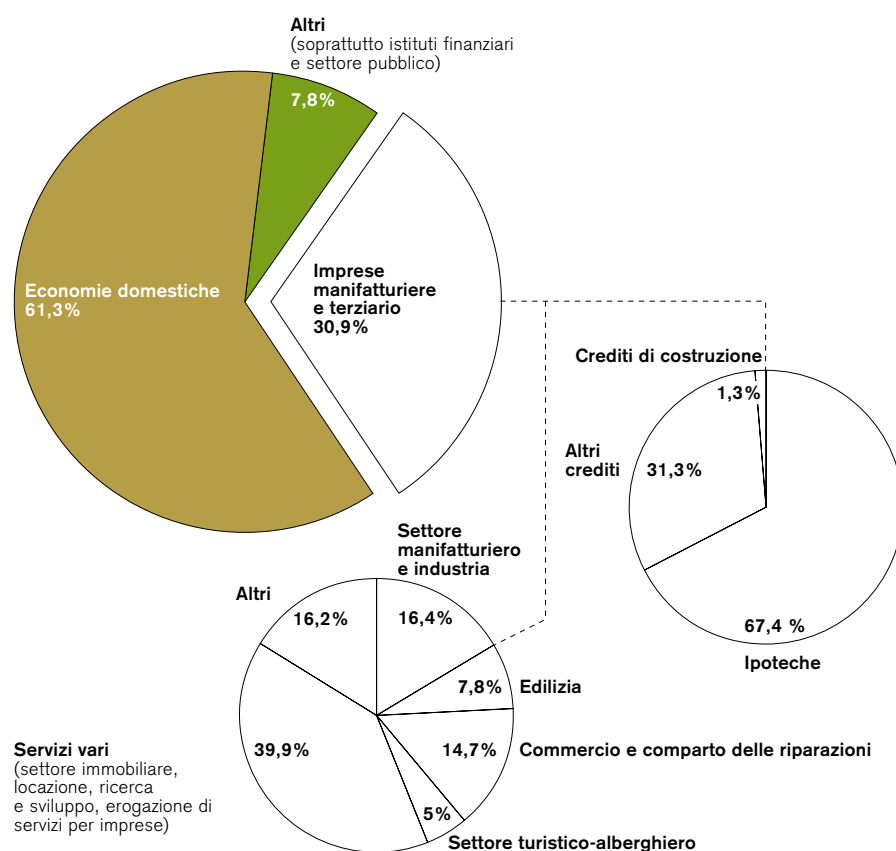
Le grandi banche sono i principali partner delle PMI

L'ultimo Economic Briefing intitolato «Mercato svizzero dei crediti – un'analisi dei settori economici e delle PMI» analizza e approfondisce il rapporto che unisce le banche svizzere e le imprese. Il Bulletin ne anticipa brevemente il contenuto e per aprirvi lo sguardo su questa realtà ha intervistato il responsabile degli affari con la clientela commerciale del Credit Suisse. **Cesare Ravara e Thomas Enz, Economic & Policy Consulting**

► Le banche esaminano continuamente i rischi di insolvenza che accompagnano i crediti in essere accordati ai debitori e adeguano le condizioni alle mutate prospettive. Se l'esito della verifica è una solvibilità più solida, i tassi d'interesse vengono abbassati e il mutuatario gode di condizioni più interessanti, complici non da ultimo le forze di

mercato che agiscono nel settore bancario. Viceversa, se un inasprimento delle condizioni è ineluttabile, per le aziende che ne sono colpite – fra le quali si annoverano numerose piccole e medie imprese (PMI) – un tasso di credito più elevato, un limite ridotto vuoi persino cancellato o una domanda di credito respinta sono fatalmente un'espe-

rienza dolorosa e costosa. Ci si appella alla responsabilità macroeconomica delle banche soprattutto quando la congiuntura arranca. Allora, in una sorta di movimento corale si levano alte e concitate le voci che le esortano a non chiudere alle PMI il rubinetto del credito e neppure ad accrescere ulteriormente con sovrappremi di rischio l'incidenza degli oneri finanziari di per sé già gravosa. Secondo un rilevamento dell'Ufficio federale di statistica, nel 2002 il costo degli interessi in rapporto alle spese complessive oscillava – nella prevalenza dei comparti di attività – fra l'uno e il due per cento. Dal 2002 il volume di crediti utilizzati in Svizzera è in regressione per la prima volta da oltre dieci anni a questa parte. Da alcuni anni si osserva persino una generale contrazione dei crediti erogati a molti comparti dell'industria manifatturiera e della produzione di beni come pure nel terziario. La flessione non è circoscritta alle sole PMI, giacché anche le grandi aziende lamentano in parte un calo del volume creditizio. Com'è noto, l'evoluzione dei prestiti risulta dall'interazione fra la domanda e l'offerta. La comunità delle piccole e medie imprese rappresenta il 99,7 per cento delle circa 320 000 aziende presenti in Svizzera (figura a sinistra). Di queste, 90 su 100 occupano meno di dieci collaboratori. Il cambiamento dal settore secondario al terziario (servizi) prosegue senza battute d'arresto: oggi già l'80 per cento dei posti di lavoro è insediato nel terziario. La stasi congiunturale e l'adeguamento strutturale colpiscono in misura differenziata le imprese. L'accesso al capitale proprio e di terzi è un percorso disseminato di ostacoli soprattutto per le imprese di più piccole dimensioni e per quelle neocostituite. Spesse volte è l'insufficiente o incerta redditività a spingere



I principali mutuatari sono le economie domestiche

Alle imprese manifatturiere e ai prestatori di servizi del settore privato sono concessi crediti per un ammontare di circa 185 miliardi di franchi. Secondo l'Ufficio federale di statistica, nel 2000 gli oneri d'interesse in rapporto alle spese complessive oscillavano in media – nella prevalenza dei settori – fra l'uno e il due per cento. Fonte: BNS

alla prudenza i finanziatori e a renderli riluttanti a dare credito. Le PMI possono beneficiare di vantaggi dimensionali o economie di scopo in misura minore rispetto alle grandi aziende. In particolare le imprese più giovani evidenziano un maggiore rischio di fallimento, ma l'insolvenza è un'insidia che si annida anche nelle imprese più grandi e affermate da tempo. La prevalenza delle piccole e medie imprese opera tuttavia con successo sul mercato e una su nove realizza parte del suo fatturato all'estero. Le PMI sono protagoniste di rilievo sui mercati del lavoro e nella loro qualità di subappaltatori, fornitori di servizi ed esportatori forniscono un contributo tutt'altro che trascurabile alla creazione generale di valore aggiunto. Questa comunità costituisce di fatto un gruppo oltremodo eterogeneo e un segmento di clientela importante nell'attività di intermediazione creditizia delle banche. Circa la metà delle imprese di piccole e medie dimensioni non ha impegni creditizi nei confronti delle banche, o perché non ha bisogno di crediti oppure perché non ne ottiene. Ne consegue che pressappoco 150.000 aziende coprono parte del loro fabbisogno di finanziamento attraverso il credito. Per molte di loro la banca è spesso la principale fonte di finanziamento passivo. Contrariamente a quanto comunemente ritenuto, sono le grandi banche a soddisfare una parte considerevole della do-

► Altre informazioni sono offerte dall'emagazine all'indirizzo www.credit-suisse.com/bulletin. L'«Economic Briefing» n. 33 può inoltre essere richiesto con il modulo d'ordinazione allegato o visitando il sito www.credit-suisse.com/shop («economics»).

manda di liquidità delle PMI. Va da sé che ogni impresa vorrebbe essere quanto più redditizia possibile ed è altrettanto naturale che nutra interesse per una domanda vivace, per prezzi invitanti e per la conquista di quote di mercato, non però per un aumento del volume a scapito della redditività.

Il nuovo Economic Briefing n. 33 «Mercato svizzero dei crediti – un'analisi dei settori economici e delle PMI» dell'omonima collana del Credit Suisse analizza la dinamica e la demografia come pure l'accesso alle risorse finanziarie della comunità aziendale elvetica, ne illustra l'onere d'interessi e si sofferma sull'andamento dei crediti secondo i rami, le forme di prestito e i gruppi bancari, focalizzandosi soprattutto sulle PMI.



«Puntiamo a una sana distribuzione dei rischi»

Hans-Ulrich Müller, responsabile Clientela commerciale PMI Svizzera

Com'è posizionato il Credit Suisse sul mercato svizzero del credito alle PMI?

Hans-Ulrich Müller Nell'intero comparto della clientela commerciale deteniamo una quota di mercato di circa il 20 per cento. È nostra intenzione curare e intensificare l'attività di intermediazione creditizia con le PMI. Analizzare l'evoluzione espressa dai mercati e le conseguenze che ne derivano per le piccole e medie imprese è un aspetto importante del nostro lavoro.

Il Credit Suisse persegue una specifica politica in tema di clientela aziendale?

Sì, naturalmente. Da un lato essa verte su punti strategici come la rete di distribuzione con le succursali e il Business Center, dall'altro su elementi organizzativi e specifici ai rischi. Per quanto attiene a questi ultimi, puntiamo a una loro sana distribuzione. L'interesse prioritario è focalizzato sui clienti con buone prospettive future. Peraltro anche Basilea 2 forma parte integrante della strategia perseguita dal Credit Suisse. Siccome disponiamo da parecchio tempo di un sistema di rating professionale e abbiamo introdotto relativamente presto il pricing commisurato al rischio, siamo – insieme ai nostri clienti – bene equipaggiati per assecondare questo processo. Al riguardo va tuttavia rammentato un principio tanto attuale quanto lontano dal tramonto: la comu-

nica aperta e sincera da entrambe le parti accresce la fiducia reciproca e agevola in misura sostanziale l'identificazione e la risoluzione dei problemi.

Da che cosa muovono le lagnanze, rivolte alle grandi banche, di volersi ritirare dall'attività di intermediazione creditizia con le PMI?

Le cifre parlano chiaro. Le grandi banche sono i principali datori di credito delle PMI. La creazione del dipartimento «Clientela commerciale PMI Svizzera» è un altro segnale inquivocabile a conferma del nostro fattivo impegno in questo comparto. Ritengo che dovremmo segnalarlo ancora meglio e precisare contestualmente i nostri limiti. Mi accade spesso di osservare clienti commerciali che si rivolgono a noi esponendoci desideri e progetti che non possiamo assecondare in alcun modo sin dall'inizio. Non siamo in grado di compensare l'insufficiente base patrimoniale denunciata da numerose aziende e altrettanto poco possiamo sostenere il rischio imprenditoriale di una ditta. In ultima analisi, più del 90 per cento dei prestiti e crediti erogati sono attinti dai fondi affidati dai clienti che occorre tutelare. Sotto il profilo economico, è giusto concedere crediti a condizioni calibrate al rischio alle imprese con prospettive future. Ma un'allocazione efficiente delle risorse impone un'attenta ponderazione delle varie opportunità. (red.)

Carta ec/Maestro: una preziosa compagna per le vacanze estive

Pagare un nuovo vestito in una boutique alle Barbados? Prelevare contanti a un distributore automatico in Norvegia? Saldare la fattura dell'albergo in Sudafrica? Le possibilità di utilizzare la carta ec/Maestro all'estero non mancano davvero. **Intervista a cura di Andreas Schiendorfer, redazione Bulletin**



Cécile Leutenegger,
responsabile del
settore Debit,
Ret & Cash Services
del Credit Suisse

Andreas Schiendorfer Il Credit Suisse ha lanciato un concorso sulla carta ec/Maestro che consente di vincere fantastici viaggi per un valore di 40 000 franchi. I premi sono allettanti. Qual è, signora Leutenegger, lo scopo di questa promozione estiva?

Cécile Leutenegger In Svizzera ci sono 3,8 milioni di persone che utilizzano la carta ec/Maestro, nel mondo intero ve ne sono addirittura 500 milioni. I nostri clienti si servono di questa carta in Svizzera per prelevare contanti ai distributori automatici o pagare i loro acquisti, ben sapendo che è uno strumento affidabile e pratico. Abbiamo però notato che gli svizzeri non conoscono tutti i suoi vantaggi. Con l'iniziativa menzionata desideriamo informare i clienti che la tessera può essere impiegata anche all'estero con la stessa semplicità e sicurezza che ne caratterizzano l'uso in Svizzera.

Perché l'utilizzo della carta ec/Maestro è conveniente anche oltrefrontiera? I nostri clienti possono godersi il soggiorno all'estero fin dal momento dell'arrivo. Grazie alla carta ec/Maestro non è più necessario cambiare denaro e fare la fila davanti agli sportelli bancari. Infatti è possibile prelevare

contanti in tutta semplicità ai distributori automatici, direttamente nella moneta locale. Inoltre gli acquisti e i prelievi effettuati con questa tessera vengono addebitati direttamente al conto bancario. In tal modo il cliente ha sempre sott'occhio il budget previsto per le ferie.

A quali fattori riconduce la ritrosia nell'impiegare la carta ec/Maestro all'estero? Forse la gente pensa che non sia utilizzabile ovunque? È senz'altro un'ipotesi plausibile.

Ma la carta ec/Maestro è accettata in 112 paesi, ovunque sia visibile il logo ec, Maestro o Cirrus. In tutto il mondo sono disponibili 820 000 distributori automatici. Nei quattro angoli del pianeta, oltre 7,3 milioni di punti di accettazione in alberghi, ristoranti e negozi consentono di saldare le fatture con la carta ec/Maestro del Credit Suisse. E il loro numero è destinato ad aumentare...

Molti clienti si chiederanno come sia protetto il loro denaro in caso di perdita della carta.

Può rassicurarli? La sicurezza dei nostri clienti ha per noi un ruolo centrale. L'impiego della carta ec/Maestro al di fuori dei confini nazionali è sicuro e affidabile come lo è in Svizzera. Il titolare della carta si identifica anche all'estero utilizzando il suo NIP ec/Maestro (Numero d'Identificazione Personale), noto solo a lui. Se la carta viene smarrita o rubata basta rivolgersi alla HELP-Line del Credit Suisse al numero 0041 800 800 488, dove collaboratori competenti sono a disposizione dei clienti a tutte le ore del giorno e della notte.

Quali sono le spese e tariffe applicate dal Credit Suisse? I costi per le transazioni ec/Maestro all'estero sono molto modici. Gli acquisti fuori dalla Svizzera prevedono l'addebito di CHF 1,50 per transazione. Per il prelievo di contanti all'estero viene trattenuto lo 0,25 per cento dell'importo nonché un forfait di CHF 4,75. Inoltre, l'importo del prelievamento viene sempre convertito al tasso di cambio attuale e più conveniente.



Concorso: partire è un po' come... scoprire
Il Credit Suisse sorteggia fantastici viaggi alla scoperta del Sudafrica, della Scandinavia o dei Caraibi per un valore di 40 000 franchi. Termine d'invio è il 29 agosto 2003. Gli opuscoli del concorso sono esposti in tutte le succursali del Credit Suisse. Gli internauti possono servirsi della modalità elettronica tramite l'emagazine all'indirizzo www.credit-suisse.com/bulletin.

emagazine

Il nostro know-how a portata di clic: <http://www.credit-suisse.com/bulletin>

Sondaggio fra i lettori

In palio una macchina digitale Sony

Lo scorso 15 giugno la pubblicazione telematica emagazine ha spento la sua prima candela. Un anno or sono, infatti, la rivista online del Credit Suisse sostituiva il Bulletin Online, che dopo tre anni aveva bisogno di cambiare veste. Con il nuovo nome sono arrivati anche nuovi contenuti: un maggiore focus sul mondo della borsa, analisi di vari settori e regioni, prospettive congiunturali e naturalmente reportage e sorteggi regolari sull'offerta del Credit Suisse in ambito sponsoring, dal calcio alla Formula 1, dalla moda al jazz. Grazie alla newsletter settimanale e all'edizione in inglese è stato possibile conquistare altri lettori: oggi si registrano oltre 40 000 utenti al mese.

In occasione di questo anniversario l'emagazine lancia un grande sondaggio fra i lettori.

Chi ci farà pervenire la propria opinione parteciperà all'estrazione di una macchina fotografica digitale Sony da 5 megapixel, del valore di fr. 1998.-. L'obiettivo Carl Zeiss e lo zoom ottico 5x garantiscono in ogni momento la giusta lungimiranza digitale.

Termine di partecipazione: 15 luglio 2003

P.S. I nuovi abbonati alla newsletter partecipano, ancora fino al 30 giugno, all'estrazione di un portatile Apple con schermo da 17".



Video su questioni economiche

Adeguare le durate all'andamento dei tassi

Nel dopo Iraq la propensione al rischio degli investitori è salita e le azioni sono ritornate in auge. Le obbligazioni non sono però fuori moda, afferma Anja Hochberg, responsabile Analisi tassi e divise del Credit Suisse. Gli investitori in bond, tuttavia, in un contesto tuttora volatile devono indirizzare ancora di più la loro strategia alle oscillazioni a breve termine e adeguare le durate al ritmo del rialzo dei tassi.



I media e la guerra in Iraq

Il conflitto iracheno ha cambiato il mondo?

Con una tiratura giornaliera media di 1,1 milioni di copie il «Daily Telegraph», fondato nel 1855, è chiaramente il più grande fra i giornali di qualità britannici. Durante la crisi irachena il «Daily Telegraph» faceva parte dei più accesi fautori dell'intervento armato. La British-Swiss Chamber of Commerce ha invitato l'editore Charles Moore a Zurigo per parlare del conflitto e del suo impatto sullo scacchiere internazionale.



Sport ed economia

«La mia passione ha due lettere: GC»

Il calcio svizzero è dominato da due club: il FC Basilea, che ha ottimamente figurato nell'ultima Champions League, e il Grasshopper-Club di Zurigo, neocampione svizzero nonché squadra che vanta il maggior numero di trofei in bacheca. Mentre il Basilea ha cambiato presidente nell'ottobre 2002, il GC lo ha fatto pochi giorni fa: Thomas Gulich, responsabile Leasing al Credit Suisse, è subentrato a Peter Widmer. emagazine propone un ritratto.



A photograph of a middle-aged man with white hair and a mustache, wearing a blue denim shirt and light-colored cargo pants. He is sitting in a wooden chair on the deck of a boat, leaning back with his eyes closed and his right arm raised behind his head. The background shows the blue sea and the white railing of the boat.

Fate chiarezza. Siamo al vostro fianco.
Consulenza globale. Un servizio gratuito della Winterthur.

Per riconoscere, con un colpo d'occhio, le possibilità di ottimizzazione.
Non vincolante e neutrale.

Telefono 0800 809 809, www.winterthur.com/ch oppure direttamente dal vostro consulente.

winterthur

Calo dei rendimenti: croce o delizia?

La ragione principale alla base di ogni investimento – sia esso in azioni, immobili od obbligazioni – è l'attesa di futuri flussi di pagamento superiori al capitale impiegato. Non importa se in primo piano ci sono flussi di pagamento regolari o un utile di capitale: il valore dell'investimento dipende sempre e in larga misura dal rendimento assicurato dal mercato, con il quale gli investitori scontano i futuri flussi monetari. Oggi la ricerca di rendimenti sicuri da parte di molti investitori ha ridotto questi flussi in modo tale da provocare importanti conseguenze. Al primo sguardo i cali dei rendimenti generano utili di corso bene accettati, poiché i prezzi delle obbligazioni a reddito fisso e i rapporti corso/utile delle azioni salgono automaticamente. Dal 1982 il rendimento dei titoli governativi USA a 30 anni è sceso dal 16 all'attuale 4,8 per cento! Questo arretramento ha favorito le performance di azioni e obbligazioni:

	Performance annua 1982–2003
S&P 500	13,1%
US Treasury Bonds	12,3%

Purtroppo, questo calo dei rendimenti riduce le prospettive relativamente alle performance future. Alcuni esempi:

Rendimento del mercato monetario (CHF a 3 mesi)	0,2%
Dividend yield NASDAQ	0,4%
Titoli di Stato giapponesi a 10 anni	0,6%
Titoli di Stato svizzeri a 5 anni	1,2%
Dividend yield indice S&P 500	1,8%
Titoli di Stato svizzeri a 10 anni	2,2%
Inflazione CH	1%
Inflazione USA	3%

In questo scenario sono più che mai richiesti investimenti che fruttano buoni rendimenti. Di seguito tre idee orientative:

1. Elevati dividend yield fanno privilegiare le azioni europee
2. Le obbligazioni ad alto reddito offrono ancora delle opportunità
3. Un dollaro USA a basso rendimento può ancora scendere



Burkhard Varnholt Head Financial Products

Strategy

37 Congiuntura
L'andamento negativo del mercato del lavoro deprime il consumo privato sia negli Stati Uniti sia in Europa.

38 Mercati azionari
Malgrado i rischi congiunturali rimasti elevati, il punto minimo sui mercati azionari potrebbe essere stato superato.

Topics

44 Ampliamento a Est dell'UE
L'allargamento dell'UE schiude nuove opportunità per le ditte svizzere. Rimane però controversa la libera circolazione delle persone.

48 Azioni del tabacco
L'opinione pubblica è piuttosto scettica nei confronti delle imprese del tabacco. All'investitore si propone un quadro differenziato.

50 Settore del riciclaggio
Riciclaggio: sinonimo di riguardo per materie prime e natura nonché «tranquillante» della coscienza. Ma ciò non basta come stimolo.

53 Prezzo del greggio
La fine del conflitto iracheno influenzerà il mercato del petrolio. Tuttavia, alcune importanti questioni politiche e istituzionali sono ancora irrisolte.

► www.credit-suisse.com/bulletin
Il nostro know-how a portata di clic

Previsioni

Eurotassi (3 mesi)

	Fine 2002	19.5.2003	3 mesi ¹	12 mesi ¹
USA	1,4	1,3	1,3	1,8
UEM	2,9	2,4	2,0	2,2
GB	4,0	3,7	3,4	3,7
Giappone	0,1	0,1	0,1	0,1
Svizzera	0,6	0,3	0,2	0,7

Rendimenti dei titoli di Stato (10 anni)

USA	3,8	3,5	3,9	4,5
UEM	4,2	3,9	4,0	4,3
GB	4,4	4,2	4,3	4,7
Giappone	0,9	0,6	0,7	0,9
Svizzera	2,2	2,2	2,3	2,6

Tassi di cambio

USD/EUR	1,05	1,14	1,15	1,18
JPY/USD	119	116	117	126
CHF/EUR	1,45	1,51	1,51	1,51
CHF/USD	1,38	1,32	1,31	1,28
CHF/GBP	2,23	2,14	2,13	2,04

Crescita economica

(Variazione del PIL rispetto all'anno precedente)

	2001	attuale	2003 ¹	2004 ¹
USA	2,4	2,1 (T1/03)	2,4	3,0
UEM	0,8	0,8 (T1/03)	0,9	1,8
GB	1,8	2,3 (T1/03)	2,0	2,5
Giappone	0,2	2,7 (T1/03)	0,3	0,8
Svizzera	0,1	0,8 (T4/02)	0,5	1,8

Indici azionari

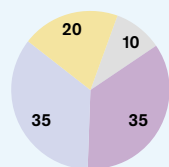
		Fine 2002	15.5.2003	12 mesi ²
USA	S&P 500	879,82	946,67	0
Giappone	TOPIX	843,29	820,08	-
Hong Kong	Hangseng	9321,29	9126,07	0
Germania	DAX	2892,63	2989,38	0
Francia	CAC 40	3063,91	2995,98	0
Gran Bretagna	FTSE 100	3940,40	4011,10	0
Italia	BCI	1091,89	1127,78	0
Spagna	IBEX	6036,90	6413,80	+
Paesi Bassi	AEX	322,73	284,15	0
Svizzera	SMI	4630,80	4560,60	0

¹ Previsioni

² Rispetto all'indice MSCI World: + Outperformer 0 Market performer - Underperformer

Asset allocation strategica in CHF

Bilanciata



	Mercato monetario	Obbligazioni	Azioni	Investimenti alternativi	Totale
Svizzera	10,0	35,0	16,0		61,0
Europa (Euro)			2,5		2,5
Europa (senza UEM)			1,0		1,0
America del Nord			14,0		14,0
Asia			1,5		1,5
Misto				20,0	20,0
Totale	10,0	35,0	35,0	20,0	

Nella rivista elettronica emagazine del Credit Suisse trovate una nutrita serie di dati e informazioni su temi economici: www.credit-suisse.com/emagazine

Congiuntura

La strada della ripresa è accidentata



Beat Schumacher

- L'andamento del mercato del lavoro penalizza il consumo privato.
- Il pericolo di una deflazione è abbastanza remoto.

A inizio maggio la Fed ha provocato qualche sussulto. Non a causa di una decisione sui tassi (i saggi guida sono rimasti invariati), ma per aver affermato che il rischio di una marcata e sgradita flessione dei tassi d'inflazione, quindi in ultima analisi di una deflazione, sia più elevato rispetto al pericolo di un'imminente spinta inflazionistica. I rischi sul fronte della crescita, per contro, sarebbero simmetrici. In realtà ci troviamo di fronte sia ad argomenti che ipotizzano il rientro sui binari della ripresa sia a fattori che lo escludono. Ad alimentare un certo scetticismo riguardo alla crescita sono i persistenti squilibri economici negli Stati Uniti, come il basso utilizzo della capacità produttiva, l'indebitamento dei consumatori o l'ampliamento dei deficit gemelli (commerciale e di bilancio). A ciò si aggiunge l'andamento del mercato del lavoro sulle due sponde dell'Atlantico, che continua a deprimere il consumo delle famiglie. Sul versante

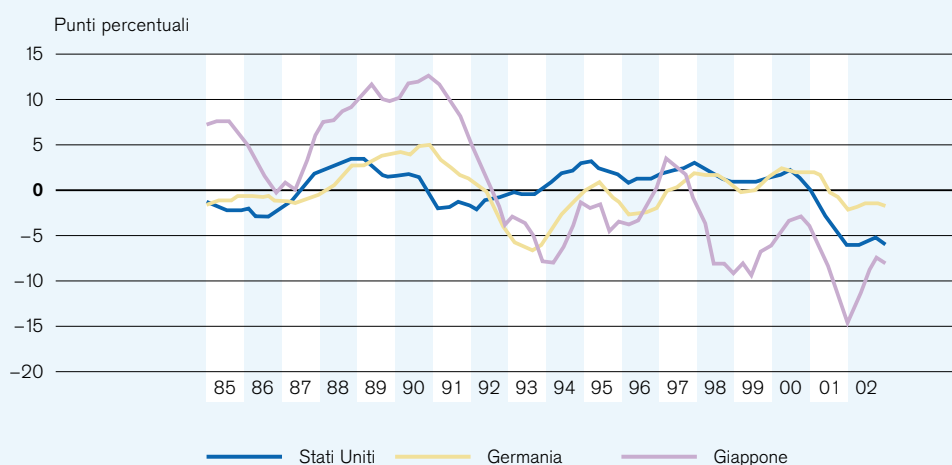
positivo figurano il calo dei prezzi energetici e i tagli fiscali negli Stati Uniti, che aumenteranno il reddito reale a disposizione dei consumatori. In presenza di un'intonazione leggermente migliore, con il tempo anche i tassi a basso livello non mancheranno di avere risvolti positivi. Le previsioni parlano tuttora di una ripresa dell'economia mondiale trainata dagli Stati Uniti nel secondo semestre, anche se timida e su una strada accidentata.

Nonostante l'affermazione iniziale riguardo al rischio inflattivo, il pericolo di una deflazione è abbastanza remoto. Tuttavia, nei prossimi mesi, il prolungato processo deflazionistico e il calo dei prezzi energetici comporteranno una flessione dei tassi d'inflazione negli Stati Uniti e in Eurolandia. Per prevenire il pericolo di deflazione, anche all'emergere di segnali di ripresa la Fed e altre banche centrali rinunceranno ad aumentare preventivamente i tassi guida.

Utilizzo della capacità produttiva negli Stati Uniti, in Giappone e in Germania

Scostamenti dalla media a lungo termine

Dopo i sovrainvestimenti effettuati alla fine degli anni Novanta, l'utilizzo della capacità produttiva rimane basso. Di conseguenza si prevede che la ripresa dell'attività d'investimento sarà solo moderata. Inoltre ne consegue una tendenza disinflazionistica.



Fonte: Datastream

Le azioni mostrano chiari segni di vita



Bernhard Tschanz

Nonostante il persistere di elevati rischi congiunturali è possibile che i mercati azionari abbiano toccato il fondo.

Dato che le borse rimangono volatili, per nuovi impegni occorre attendere che il mercato mostri un consolidamento.

Gli spiragli di luce che si sono aperti sulla borsa a partire da metà marzo sono rimasti pressoché invariati anche in maggio, smentendo per una volta la vecchia regola borsistica «sell in May and go away» («vendi in maggio e parti in viaggio»). Inoltre, diversamente dagli ultimi rally borsistici, la ripresa poggia su fondamenta molto più ampie. A giocare un ruolo non indifferente sono verosimilmente stati gli utili aziendali statunitensi relativi al 1° trimestre, che hanno nettamente superato le modeste aspettative. Da parte loro anche i mercati dei bond hanno contribuito al miglioramento del trend sui listini azionari: per la prima volta da molto tempo a questa parte le azioni e le obbligazioni si sono di nuovo mosse all'unisono realizzando nel contempo utili di corso. Tale circostanza ha favorito la valutazione delle azioni, che grazie al calo dei tassi a lungo termine sono leggermente aumentate di prezzo rispetto ai bond. Occorre

tuttavia osservare che la moderata accelerazione della crescita dell'economia mondiale ipotizzata per il secondo semestre è tutt'altro che certa, e che l'agenda geopolitica globale tiene tuttora in serbo molti temi caldi.

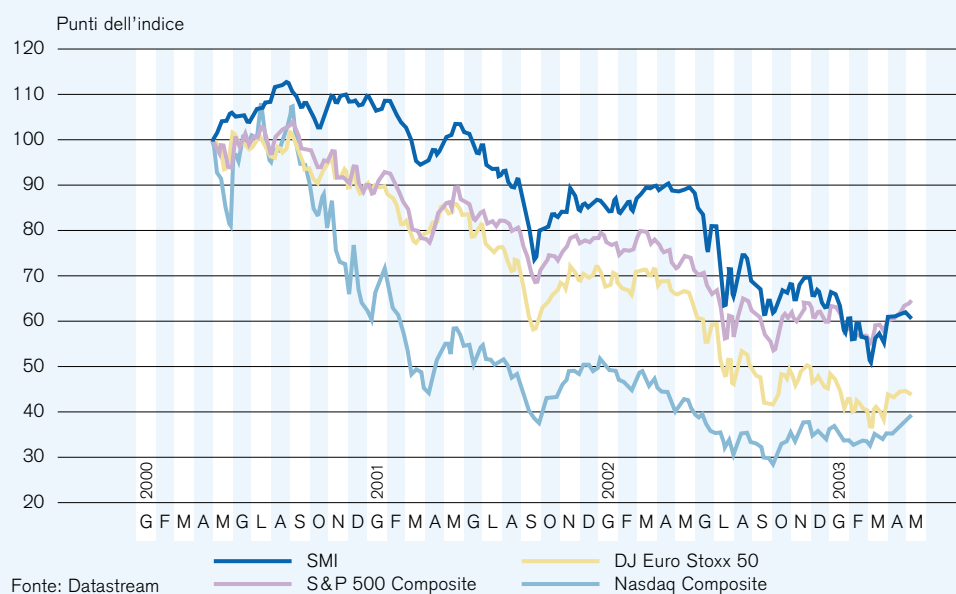
Ciononostante, per i listini azionari il Credit Suisse conferma nel complesso le proprie previsioni di un 2003 in territorio positivo. Ulteriori rialzi, anche se interrotti da temporanee fasi correttive, sono pertanto probabili. Infatti, le attese degli investitori istituzionali e privati riguardo alla crescita economica nonché al futuro andamento degli utili aziendali non sono più così eccezionalmente elevate; anzi, sono addirittura diventate modeste.

Nonostante il dollaro anemico non bisogna ritenere che puntare sulle azioni statunitensi sia sinonimo di rendimenti migliori rispetto ai titoli europei. Se la divisa americana continuerà la sua discesa, per gli investitori europei un'eventuale outperformance delle

SMI, Euro Stoxx, S&P 500, Nasdaq

Il trend ribassista si è esaurito?

Dallo scoppio della guerra in Iraq, avvenuto a metà marzo, i mercati azionari si muovono di nuovo verso l'alto con promettente fermezza. Inoltre, diversamente dai rally precedenti, questa ripresa poggia su fondamenta più ampie.



azioni USA sarà probabilmente azzerata da perdite sulla valuta. Per la borsa svizzera si ipotizza un andamento in sintonia con i listini europei.

Per quanto riguarda le azioni giapponesi il Credit Suisse mantiene il proprio atteggiamento negativo, in quanto le transazioni delle casse pensioni potrebbero deprimere i corsi fino a estate inoltrata. Se nella seconda metà dell'anno l'economia inizierà a mostrare gli attesi segnali di ripresa, l'elevata avver-

sione al rischio degli investitori diminuirà gradualmente. Ai risparmiatori converrà dirottare i capitali dai settori difensivi ai segmenti di mercato ciclici, ad esempio da approvvigionamento, commercio al dettaglio e settore alimentare e delle bevande verso banche o valori tecnologici scelti e di buona qualità. Ovviamente tale manovra non dovrà infrangere la regola fondamentale di una buona diversificazione del portafoglio. Il Credit Suisse è del parere che i settori ciclici della «vecchia

economia», quindi edilizia, chimica, macchine ed elettrotecnica, abbiano un potenziale di corso ancora esiguo.

Anche il comparto delle materie prime, in particolare i metalli preziosi, dopo la fine della guerra in Iraq dovrebbe perdere parte della sua temporanea lucentezza. I valori farmaceutici rimangono i favoriti nel segmento di mercato difensivo, anche se il settore non vanta più la dinamica di crescita degli scorsi anni.

Preferenze riguardo a paesi, settori e titoli

La ripresa all'orizzonte suggerisce di puntare sui segmenti ciclici

Se il Toro ricomincerà davvero a scalpitare diminuirà anche l'avversione al rischio degli investitori. Per i risparmiatori s'imporrà un moderato spostamento dai settori difensivi ai segmenti di mercato ciclici.

	Europa	Svizzera	Nordamerica	Giappone	Asia escl. Giappone
Paesi	Spagna				Corea Thailandia
Settori (livello locale)	Attrezzature di tlc Carta e cellulosa	Banche Tecnologia medica Chimica	Salute Beni industriali	Salute Strumenti di precisione Automobili	Approvvigionamento Energia
Settori (livello globale)	¹				
Comp. aeree/Trasporti	(-)				
Automobili	(0)			Nissan Motor	
Banche	(+) HBOS, BNP Paribas	UBS	Wells Fargo & Co.		Kookmin Bank
Materie prime	(0)		Alcoa		
Chimica	(0) DSM	Syngenta			
Edilizia	(-)	Geberit			
Beni di consumo	(0)	The Swatch Group I		Kao, Shiseido	
Energia	(-) Total				Sinopec
Meccanica/ Elettrotecnica	(0)		General Electric		
Bevande (-)/Alimentari	(0) Danone	Nestlé N			
Tabacco	(0)				
Assicurazioni	(0)	Swiss Re	AIG		
Servizi IT/Software	(+) SAP		Microsoft		
Media	(-)		Walt Disney		
Salute	(+) Schering	Synthes-Stratec	Abbot Laboratories	Takeda Chemical	
Carta e cellulosa	(+) Stora Enso				
Immobili	(0)			Mitsui Fudosan Co.	Wharf Holdings Ltd.
Commercio al dettaglio	(-)		Home Depot		
Tecnologia hardware	(0)		IBM	Canon, Sharp	
Semiconduttori	(0)				Samsung Electronics
Attrezzature di tlc	(+) Alcatel				
Fornitori di servizi di tlc	(0) Deutsche Telekom				
Approvvigionamento	(0) National Grid (NGT)				Huaneng Power
Altri	(-)	Adecco		Nomura Holding	

Fondi d'investimento consigliati: Pictet Eastern Europe Fund, Dexia Inv Euro Corp Bonds, Robeco High-Yield Bonds CHF/EUR/USD, CA Fds Global Financials

Ulteriori fondi all'indirizzo www.fundlab.com

¹ Rispetto all'indice MSCI World: + Outperformer 0 Market performer - Underperformer

Fonte: CSPB, situazione al 22.05.03

Approfittare del torpore estivo



Anja Hochberg

- Già una ripresa moderata consente ai tassi di staccarsi dall'attuale basso livello.
- La persistente alta volatilità concede interessanti opportunità di reingresso nell'obbligazionario.

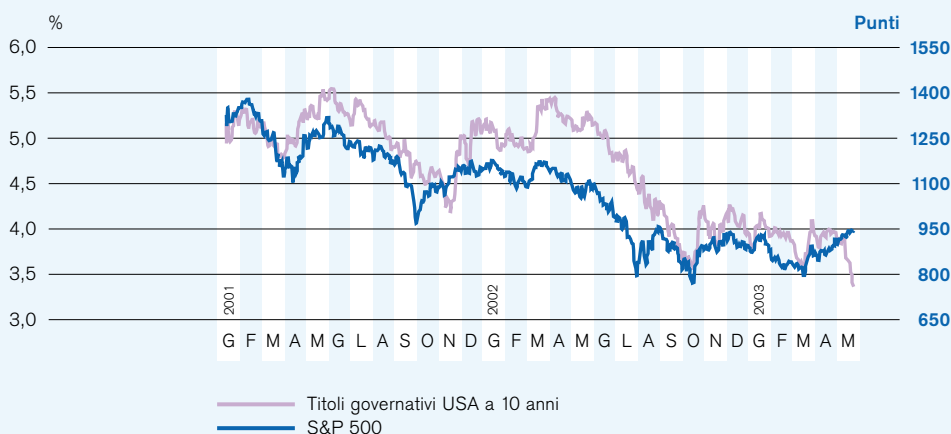
Quale prospettiva sul fronte dei tassi? Considerati i rendimenti obbligazionari a due cifre e il livello dei tassi storicamente basso, per i debitori ipotecari e gli obbligazionisti questa domanda è senz'altro di estrema attualità. La ripresa dell'economia si fa ancora attendere (non inaspettatamente), i segnali d'inflazione sono spenti e le banche centrali verosimilmente non rinunceranno tanto presto al loro atteggiamento espansivo. In compenso, a favorire una traiettoria dei tassi rialzista interviene il marcato aumento del debito pubblico: in Germania, ad esempio, nell'anno in corso questo fattore sta proiettando il deficit ben oltre il livello di Maastricht. Il grande appetito degli investitori, che finora ha permesso alle obbligazioni di conseguire guadagni ragguardevoli, all'emergere di una ripresa congiunturale più incisiva che trascinerebbe con sé anche i listini azionari potrebbe rivelarsi un boomerang. In tale evenienza sarebbe utile alleggerire almeno in parte la quota delle obbligazioni in portafoglio.

Negli Stati Uniti fino all'estate non è previsto alcun rialzo duraturo dei tassi. Tuttavia occorre tener presente che i rendimenti, a causa della recessione, oscillano su livelli bassi. Se i motori della crescita dovessero lentamente ripartire, è possibile che i tassi si staccheranno da questo livello. Di conseguenza, chi per gli Stati Uniti non prevede uno scenario di tipo nipponico ma piuttosto una ripresa moderata, a medio termine dovrebbe prepararsi a un rialzo dei tassi. Anche nell'eurozona e in Svizzera è possibile che i tassi riprendano a salire lievemente. Il Credit Suisse consiglia pertanto di procedere gradualmente a prese di beneficio su singole posizioni obbligazionarie. Con la liquidità disponibile sarà possibile, oltre che investire con profitto in altri prodotti finanziari, anche superare la correzione che coinvolge i prezzi dei bond. In aggiunta, la persistente alta volatilità sui mercati comporta a breve e medio termine interessanti opportunità di reingresso nell'obbligazionario.

Andamento dei mercati finanziari negli Stati Uniti

Come previsto l'euforia rimane limitata

Nuovo scivolone dei tassi USA al di sotto della soglia del 4 per cento: i mercati obbligazionari internazionali per ora prevedono prospettive di crescita modeste.



Fonte: Bloomberg

Monete

Quant'è bella debolezza



Marcus Hettinger

- I differenziali sui tassi sono attualmente il fattore determinante per i movimenti valutarî.
- La debolezza del dollaro è particolarmente marcata nei confronti delle divise europee.

Negli ultimi mesi il dollaro si è indebolito con aumentata velocità. Il barometro congiunturale americano non ha segnato alcun rasserenamento degno di nota, cosicché il livello dei tassi è rimasto basso. Condizionato dall'ulteriore gonfiamento dei deficit gemelli (commerciale e di bilancio), il differenziale negativo dei tassi d'interesse USA, ad esempio nei confronti dell'euro, pone fatalmente il dollaro sotto pressione. Fin quando il Giappone e l'Asia si opporranno all'apprezzamento delle loro monete, il peso principale dell'adeguamento ricadrà sul Vecchio continente. Dovendo ritenere che la linea di supporto critica per il cambio JPY/USD è situata a quota 115, la perdita di vigore del biglietto verde sulle monete asiatiche è rimasta modesta. La principale causa dell'incremento al 5,1 per cento del disavanzo delle partite correnti è il deficit commerciale USA con Giappone e Cina. La forza relativa dell'euro determinata dal differenziale sui tassi positivo come pure la fine della guerra in Iraq hanno

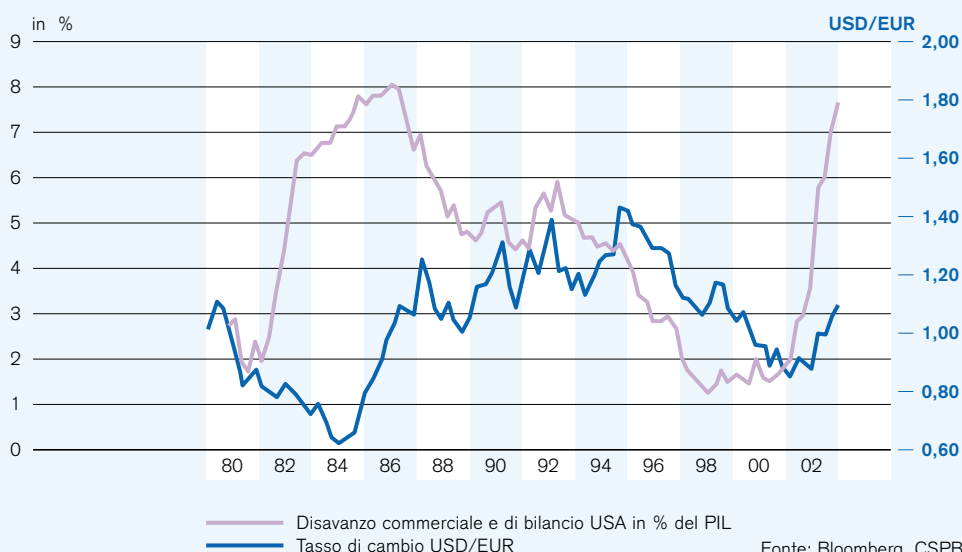
frenato la spinta al rialzo del franco svizzero verso l'euro. Nonostante la generale fragilità del dollaro, nelle ultime settimane l'euro si è rafforzato da sé e ha guadagnato notevole terreno nei confronti delle monete principali come il dollaro USA, la sterlina inglese, lo yen e il franco svizzero.

La forza dell'euro, piuttosto che poggiare su favorevoli prospettive di crescita della zona euro, è essenzialmente determinata dal differenziale dei tassi nell'attuale contesto favorevole alle obbligazioni. Mentre l'euro in passato aveva ceduto terreno poiché la Banca centrale europea non aveva abbassato i tassi, al momento attuale questa circostanza rafforza la moneta unica a causa del differenziale positivo dei tassi d'interesse. Sullo sfondo del ristagno globale della crescita e dello spettro della deflazione, ogni paese si augura di avere una moneta più debole. Ma non tutte le divise possono ridimensionare il loro valore nello stesso tempo.

I deficit gemelli (commerciale e di bilancio) degli Stati Uniti

Gli Stati Uniti devono attrarre capitali stranieri

I deficit riguardano sia le famiglie sia il Governo. A causa del volume di risparmio USA troppo esiguo, per finanziare questi disavanzi occorrono fondi provenienti dall'estero. Tuttavia, il basso livello dei tassi americani riduce l'appeal degli investimenti finanziari negli Stati Uniti e svalorizza il dollaro.



Guerra in Iraq: gli hedge fund hanno tenuto la rotta



Lynn Lee

- Durante il conflitto iracheno la maggior parte delle strategie hedge fund ha realizzato rendimenti stabili.
- Super-rendimento contro stabilità: perché oggi conta di più la seconda.

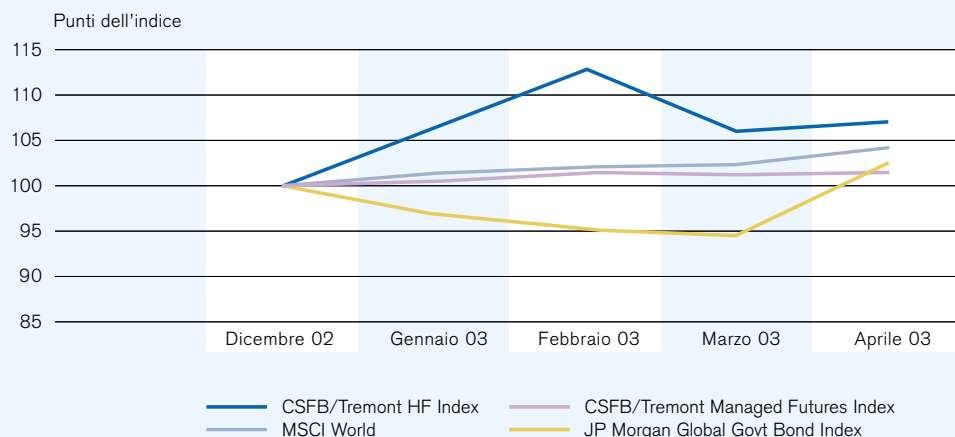
Per gli hedge fund la guerra irachena ha costituito un autentico banco di prova. In marzo, mese in cui sono iniziate le ostilità, la maggior parte delle strategie ha dato prova di fermezza esibendo un rendimento stabile attorno all'1 per cento. Da inizio anno gli hedge fund hanno segnato un progresso medio del 2,2 per cento, cifra che riportata su base annua significa un ragguardevole rendimento di circa l'8,8 per cento. Ad accusare perdite sono stati unicamente gli investitori con strategie hedge fund che cavalcano il trend. I cosiddetti commodity trading advisor (CTA), che attuano strategie di questo tipo, sono stati colpiti in parte duramente dall'improvviso rally dei mercati azionari a inizio marzo. Secondo il CSFB/Tremont Hedge Fund Index, nel mese citato questa strategia ha perso mediamente il 6,1 per cento. Considerato tutto il 2003 fino al momento attuale si osserva però un andamento positivo del 6,0 per

cento, in quanto fino al rally i «trend follower» hanno approfittato a lungo della discesa dei mercati azionari. Può tuttavia stupire il fatto che gli hedge fund abbiano smesso di ottenere i super-rendimenti degli anni Novanta, accontentandosi di «rendimenti stabili». Molti gestori di hedge hanno imparato dalle esperienze trascorse e acquisito una consapevolezza molto maggiore riguardo ai rischi. Mentre in passato operavano con elevati gradi d'indebitamento e spesso conducevano operazioni ad alto rischio, oggi, tramite una rigorosa gestione del rischio, ricercano una maggiore tempestività nell'individuazione dei possibili fattori d'incertezza; inoltre, l'evoluzione del portafoglio è costantemente sotto osservazione. Grazie a queste misure il pericolo di perdite totali è nettamente diminuito. Oggi gli hedge fund sono uno strumento appropriato per la diversificazione dei rischi anche in un contesto difficile.

Andamento positivo per le strategie hedge fund

Hedge fund, mercati azionari e dei bond: andamento da inizio 2003

Da inizio anno gli hedge fund (espressi dal CSFB/Tremont HF Index) hanno osservato in media un andamento leggermente migliore delle obbligazioni, mentre le strategie managed futures o CTA sino a febbraio sono leggermente salite, in marzo hanno ceduto terreno e da aprile disegnano nuovamente una traiettoria rialzista. In marzo i mercati azionari hanno registrato una performance ragguardevole.



Fonte: Bloomberg

Suggerimento su come investire nel 2003

«Il GIP trae vantaggio dall'elevata quota di investimenti alternativi»

Pascal Pernet, esperto in investimenti del Credit Suisse, nutre un cauto ottimismo e ritiene che il suo prodotto favorito, il Global Investment Program (GIP), dalla ripresa di aprile sino a fine 2003 spunterà una performance positiva. **Intervista a cura di Daniel Huber, redazione Bulletin**



«Per quanto riguarda le obbligazioni il potenziale è pressoché esaurito.»

Pascal Pernet, Financial Products

Daniel Huber Dove si situa il GIP ai primi di maggio?

Pascal Pernet Dall'inizio dell'anno le varianti Growth e Income hanno conosciuto un rialzo dello 0,24 per cento. Per caso hanno conseguito entrambe la stessa performance.

Ancora un mese fa languivano in territorio negativo. Com'è avvenuta la svolta? Il mese di aprile per il GIP è stato favorevole. Le due strategie, in particolare il prodotto Growth, hanno beneficiato del generale trend rialzista della borsa.

A determinare l'andamento della performance sono in primo luogo le azioni? All'interno del GIP le azioni sono la forma d'investimento con le più grandi oscillazioni. Sino a fine marzo hanno perso l'11 per cento. Nemmeno il GIP Income, con una componente azionaria limitata al 10 per cento, è riuscito a superare indenne questo cedimento; per il Growth, con quasi il 40 per cento di azioni, l'incidenza è stata ovviamente maggiore. Per fortuna, come ha insegnato il mese di aprile, è possibile imboccare anche la direzione opposta. Oltre a ciò, le obbligazioni e in particolare gli investimenti alternativi hanno evidenziato un andamento molto positivo già nel corso di tutto l'anno. Impressionante è soprattutto il rendimento degli investimenti alternativi nel GIP, che dal 1° gennaio a fine aprile hanno

guadagnato il 2,11 per cento. Tale cifra corrisponde a un rendimento annuo del 6,50 per cento che, considerato il contesto attuale, rappresenta senz'altro un eccellente risultato.

Quali sono le sue previsioni di medio periodo per le varie tipologie d'investimento del GIP?

Per le obbligazioni il potenziale sembra pressoché esaurito. Negli ultimi anni hanno approfittato dei tagli ai tassi operati dalle banche centrali, i quali hanno determinato interessanti utili di capitale. I tempi sono cambiati: ora nel GIP prevale la componente assai elevata di investimenti alternativi, che già nei primi mesi dell'anno hanno battuto le obbligazioni. Ad esempio, un manager di Hong Kong da inizio anno a fine aprile ha messo a segno un guadagno di oltre l'8 per cento, con oscillazioni di valore molto contenute. A convincere è proprio questa peculiarità degli investimenti alternativi: un costante incremento di valore con oscillazioni di valore esigue. In breve: un rapporto rischio/rendimento molto interessante.

Se le obbligazioni sono ormai fuori moda, per quale motivo non vengono completamente tolte dal GIP? Ciò non è possibile, in quanto il GIP è uno strumento che abbraccia tutte le categorie d'investimento. In un prodotto diversificato come il GIP, una quota di obbligazioni è compresa quasi per definizione. Tuttavia le obbligazioni, in rapporto ai prodotti tradizionali, sono fortemente sottopese a favore degli investimenti alternativi. Proprio questo dovrebbe essere il motivo per cui i rendimenti delle strategie GIP finora hanno sempre sfiorato il benchmark o l'hanno addirittura superato.

A quanto ammontano le quote degli investimenti alternativi nei due GIP? Nel Growth equivalgono al 16 per cento, nell'Income addirittura al 24 per cento.

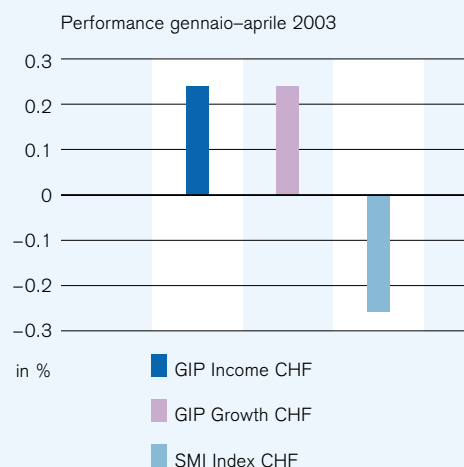
Dove sarà il GIP a fine anno? A mio avviso entrambe le strategie consigliate realizzeranno guadagni. Riteniamo che gli investimenti alternativi e le azioni evidenzieranno andamenti positivi. Fra l'altro, solo poco tempo fa abbiamo sostituito due manager specializzati in azioni che non avevano ottenuto la performance da noi auspicata.

Chi ha preso il loro posto? Gestori che non si orientano al benchmark, ma vogliono e sono in grado di conseguire un rendimento positivo in qualsiasi scenario. Da un lato la Schröder Bank, che dal 1° ottobre 2002, con una selezione mirata di azioni, ha spuntato un guadagno del 10 per cento, mentre il mercato in Svizzera ha perso quasi il cinque per cento; dall'altro la Banca Clariden, che da parte sua negli ultimi mesi ha realizzato una performance molto promettente.

Performance gennaio-aprile 2003

Il GIP batte l'SMI

Nei primi quattro mesi del 2003 sia il GIP Income sia il GIP Growth hanno messo a segno un incremento dello 0,24 per cento. Una performance che ha permesso alle due strategie d'investimento di battere lo Swiss Market Index.



Variazione media 2000-2002



Cresce il commercio svizzero con i nuovi paesi aderenti

Nel commercio estero della Svizzera, la quota dei paesi di prossima adesione all'UE è ancora esigua. La crescita di esportazioni e importazioni è però superiore alla media. Dal 2000, proprio quando la situazione economica mondiale era più difficile, queste nazioni si sono dimostrate partner commerciali solidi. Fonte: AFD, Credit Suisse Economic & Policy Consulting

Prossima fermata: Europa dell'Est

Tra non molto alcuni paesi dell'Est aderiranno all'Unione europea, avvicinandosi così, mediante i trattati bilaterali, anche alla Svizzera. Per le ditte elvetiche si aprono nuove vie verso mercati molto interessanti. Il tema più controverso è la libera circolazione delle persone. **Hans-Peter Wäfler, Economic & Policy Consulting**



L'Unione europea è in trasformazione. L'allargamento previsto nel 2004 sarà il più grande della storia e porterà l'Unione su territori un tempo trincerati dietro la Cortina di Ferro. Per consacrare l'ampliamento verso Est è stato scelto un luogo simbolico: Atene, la patria della democrazia. Il 16 aprile, ai piedi dell'Acropoli, gli attuali e i futuri Stati membro hanno firmato i contratti di adesione.

Il giorno seguente si è recato ad Atene anche il Presidente della Confederazione Pascal Couchepin, che ha rappresentato la Svizzera durante i colloqui svolti dall'UE e dai suoi paesi confinanti sui progetti futuri. A breve termine, l'adesione all'UE non è un'alternativa realistica, ha affermato Couchepin, sottolineando tuttavia che per l'Unione la Svizzera «non è un'isola». Questa constatazione non è una novità né per la Svizzera né per l'UE, ma torna a rivestire un ruolo importante di fronte all'ampliamento. Fino a dieci paesi dovrebbero aderire all'UE il 1° maggio 2004: Malta, Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia e Ungheria. Contestualmente i nuovi membri riprenderanno anche i trattati stipulati tra UE e Svizzera, tra i quali si annoverano i sette accordi bilaterali entrati in vigore nel giugno 2002. Sei di questi accordi saranno estesi automaticamente ai nuovi membri dell'UE. Solamente la libera circolazione delle persone richiede l'approvazione della Svizzera prima di poter essere adottata da altri Stati.

Mercati in pieno sviluppo

L'estensione dei trattati bilaterali verso Est rafforza le relazioni economiche della Svizzera con una regione in espansione. Sul piano economico, pur essendo più poveri rispetto all'attuale UE, i paesi aderenti osservano una



«Per la Svizzera, i nuovi paesi aderenti all'UE sono sempre più importanti.»

Hans-Peter Wäfler, Economic & Policy Consulting

crescita più rapida che li rende attrattivi soprattutto agli occhi degli esportatori. È chiaro sin d'ora che per la Svizzera essi diventano partner economici sempre più importanti. Tra il 2000 e il 2002 le esportazioni elvetiche in queste regioni sono lievitate del 6,6 per cento, una crescita superiore alla media in una fase in cui, sul piano internazionale, il clima economico denotava un forte rallentamento (si veda il grafico a pagina 44).

Nei paesi ormai sulla soglia dell'UE la domanda resterà alta, in quanto occorrono beni d'investimento per migliorare le infrastrutture e per soddisfare i requisiti operativi che l'adesione all'UE comporta, ad esempio in termini di protezione dell'ambiente. Offrono buone possibilità di esportazione anche i beni di consumo, poiché il potere d'acquisto della popolazione è in aumento.

Nonostante il vantaggio in termini di crescita, il processo per risalire la china da parte dei futuri membri dell'UE sarà lento. I salari rimarranno per diverso tempo più bassi che in Occidente, mantenendo elevato l'interesse delle ditte straniere a dislocare la produzione in questi paesi.

I bilaterali migliorano l'accesso

Grazie agli accordi bilaterali aumentano le possibilità per le imprese svizzere di tenere testa ai concorrenti nella corsa al business con i nuovi membri dell'UE. Si prenda ad esempio l'accordo sugli appalti pubblici, che facilita alle ditte svizzere la partecipazione alle commesse pubbliche, ad esempio per l'ampliamento di assi stradali o il rifornimento di energia. Un ulteriore esempio è l'eliminazione di ostacoli tecnici al commercio: per esportare prodotti nell'UE bisogna rispettare determinate regole e sono necessari certificati e collaudi. Grazie al relativo accordo, i prodotti devono essere verificati presso un unico ufficio della zona UE per poter essere introdotti sull'intero mercato europeo, compresa l'Europa centrale e orientale.

Per consolidare il proprio posizionamento sono necessarie un'accurata preparazione e una buona dose di pazienza. Inoltre, non bisogna dimenticare che l'apertura dei mercati correlata agli accordi bilaterali è reciproca. La Svizzera deve pertanto aspettarsi un aumento della concorrenza dall'Est. Già oggi si registra un incremento delle importazioni da queste regioni superiore alle esportazioni. I principali beni che provengono dai paesi aderenti sono macchine e veicoli, prodotti agricoli e tessili nonché mobili.

La libera circolazione è controversa

L'influsso che l'estensione avrà sul rapporto bilaterale tra la Svizzera e l'UE dipende fondamentalmente dalla questione della libera circolazione delle persone. Visto che l'UE accoglierà nuovi membri, questo dossier sarà oggetto di nuove trattative che verteranno su due aspetti principali: tempi di transizione e contingenti. L'UE sottolinea che la sua popolazione crescerà del 20 per cento e che la Svizzera dovrebbe dunque aumentare i contingenti dei lavoratori UE. Un accordo dovrà essere trovato anche sui tempi dell'apertura ai lavoratori provenienti dall'Est: saranno introdotte le stesse tappe previste per gli attuali paesi UE? Se così fosse, la Svizzera potrebbe

Denaro svizzero per il grande mercato europeo?

Essendo collegata al mercato interno dell'UE sulla base di accordi bilaterali, la Svizzera potrà beneficiare dell'allargamento a Est. Ne è convinta anche l'UE, secondo cui la Svizzera dovrebbe versare un contributo per promuovere la coesione socio-economica dell'UE allargata. Aiuti di questo tipo vengono già versati dagli Stati SEE Norvegia, Islanda e Liechtenstein; l'UE sta attualmente negoziando un aumento dei versamenti a complessivamente 233 milioni di euro all'anno. Per quanto riguarda la Svizzera non sono ancora state formulate cifre concrete. Compensare l'accesso al mercato europeo con contributi finanziari all'UE sarebbe una novità discutibile in quanto il mercato sarà aperto in entrambe le direzioni. Sinora la Svizzera ha sempre fornito di propria iniziativa aiuti di transizione all'Europa dell'Est e determinato in modo autonomo ammontare e impiego del denaro versato. Questa prassi dovrebbe restare la regola per un impegno finanziario della Svizzera nei paesi aderenti.

richiamarsi a un contingentamento fino al 2007 e applicare clausole di salvaguardia fino al 2014. Oppure per i nuovi membri le scadenze verranno calcolate a decorrere dal momento della loro adesione all'UE? Sul piano della politica interna, in Svizzera si aprirà un'animata discussione. L'ultima parola spetterebbe al popolo, qualora partiti e associazioni optassero per un referendum. Una possibilità ventilata apertamente dai rappresentanti dell'UDC e dei sindacati, i quali fanno presente che i paesi prossimi all'adesione sono nazioni con salari bassi e disoccupazione elevata e che in Svizzera si potrebbe riversare un'ondata di stranieri in cerca di lavoro. L'UDC rifiuta di trattare con l'UE l'estensione della libera circolazione delle persone ai paesi di prossima integrazione; i rappresentanti dei sindacati vogliono inasprire le misure di accompagnamento ai bilaterali in Svizzera.

I rappresentanti dell'economia sono sostanzialmente a favore dell'estensione della libera circolazione all'Europa centrale e orientale. La Svizzera ha bisogno di forza lavoro straniera, perché la popolazione è sempre più vecchia e la quota di lavoratori è in diminuzione. Inoltre, per alcune attività non ci sono sufficienti lavoratori nemmeno nei momenti di crisi economica. Si cercano soprattutto lavoratori qualificati ma, entro certi limiti, anche meno qualificati, ad esempio nell'agricoltura o nel turismo. Il mercato del lavoro degli attuali paesi dell'UE difficilmente riesce a coprire questa esigenza; in tale contesto i futuri membri potrebbero sopperire a questa carenza.

Non incombe dunque sulla Svizzera la minaccia di un'immigrazione di massa. Ricerche scientifiche e l'esperienza accumulata dopo la caduta della Cortina di Ferro lo confermano. Se l'Europa centrale e orientale continuerà a fare progressi dal profilo eco-

nomico, anche i flussi migratori tenderanno a diminuire. Dal punto di vista della Svizzera, si adotteranno periodi di transizione paragonabili a quelli esistenti nell'UE. All'interno del Paese, inoltre, le misure d'accompagnamento attualmente in vigore offrono una protezione sufficiente dall'abuso in ambito di salari e condizioni di lavoro.

Un «no» sarebbe rischioso

Sarà la Svizzera a decidere sulla libera circolazione delle persone con i paesi aderenti all'UE. Una cosa però è certa: un no da parte elvetica comporterebbe dei rischi. È infatti difficile prevedere come potrebbe reagire l'UE. Nella peggiore delle ipotesi potrebbe denunciare l'accordo sulla libera circolazione delle persone, annullando così tutti e sette gli accordi bilaterali, validi unicamente in toto. In questa evenienza la Svizzera perderebbe i più importanti trattati stipulati con il suo principale partner economico. Finirebbe in un vicolo cieco anche la via dei bilaterali, a favore della quale si era espresso il popolo svizzero.

L'ampliamento rappresenta una pietra miliare per l'UE, che sta ancora elaborando riforme istituzionali affinché l'Unione possa funzionare anche dopo aver quasi raddoppiato i propri membri. Quanto sia arduo questo compito lo hanno mostrato le differenze manifestatesi tra gli Stati dell'UE durante il conflitto iracheno. Il successo dell'allargamento deve essere anche nell'interesse della Svizzera. Troppo forti sono i legami con l'UE, sia economici che culturali. Questo allargamento sarà una pietra miliare anche per la Confederazione. Perché in Europa la Svizzera non è un'isola. E diventare tale non sarebbe di buon auspicio per il futuro.

Hans-Peter Wäfler

Tel. 01 333 28 08, hans-peter.waefler@credit-suisse.com

L'allargamento dell'Unione europea dalla prospettiva svizzera

Dopo l'allargamento, l'UE abbraccerà un territorio grande quasi cento volte la Svizzera.

I paesi aderenti vantano un'elevata crescita economica, ma il loro prodotto interno lordo pro capite si attesta nettamente al di sotto dell'attuale PIL dell'Unione europea.

Fonti: Commissione UE, Eurostat, Ufficio federale di statistica

	Superficie in km ²	Popolazione in mio. (2001)	Crescita economica media 1997-2002 in percentuale	PIL pro capite UE 15=100 (2001)
Svizzera	41 285	7	1,6	121
UE 15	3 234 568	378	2,4	100
10 paesi aderenti	738 572	75	3,4	45



«L'Est europeo è in trasformazione»

Dieter H. Benz, CFO & Investor
Relations Hügli Nahrungsmittel AG

Perché la ditta Hügli vuole espandersi a Est?

Nell'Europa occidentale i mercati sono saturi e i tassi di crescita bassi. L'unica via per aumentare il fatturato è una faticosa e costosa lotta per scalzare i concorrenti. Nell'Europa dell'Est, invece, la situazione è paragonabile a quella della Germania negli anni Cinquanta. Tutto è in trasformazione, i mercati crescono e vengono ridistribuiti. Contiamo su un livellamento dello standard di vita a quello del resto dell'Europa. Noi vogliamo partecipare a questa crescita.

Ci sono state difficoltà?

La mentalità è molto diversa, anche se nella Repubblica Ceca, il paese che abbiamo scelto per la nostra produzione, le differenze non sono così marcate. Il nostro scadenziario iniziale era troppo ottimistico e i costi sono superiori al previsto.

Come giudica il risultato?

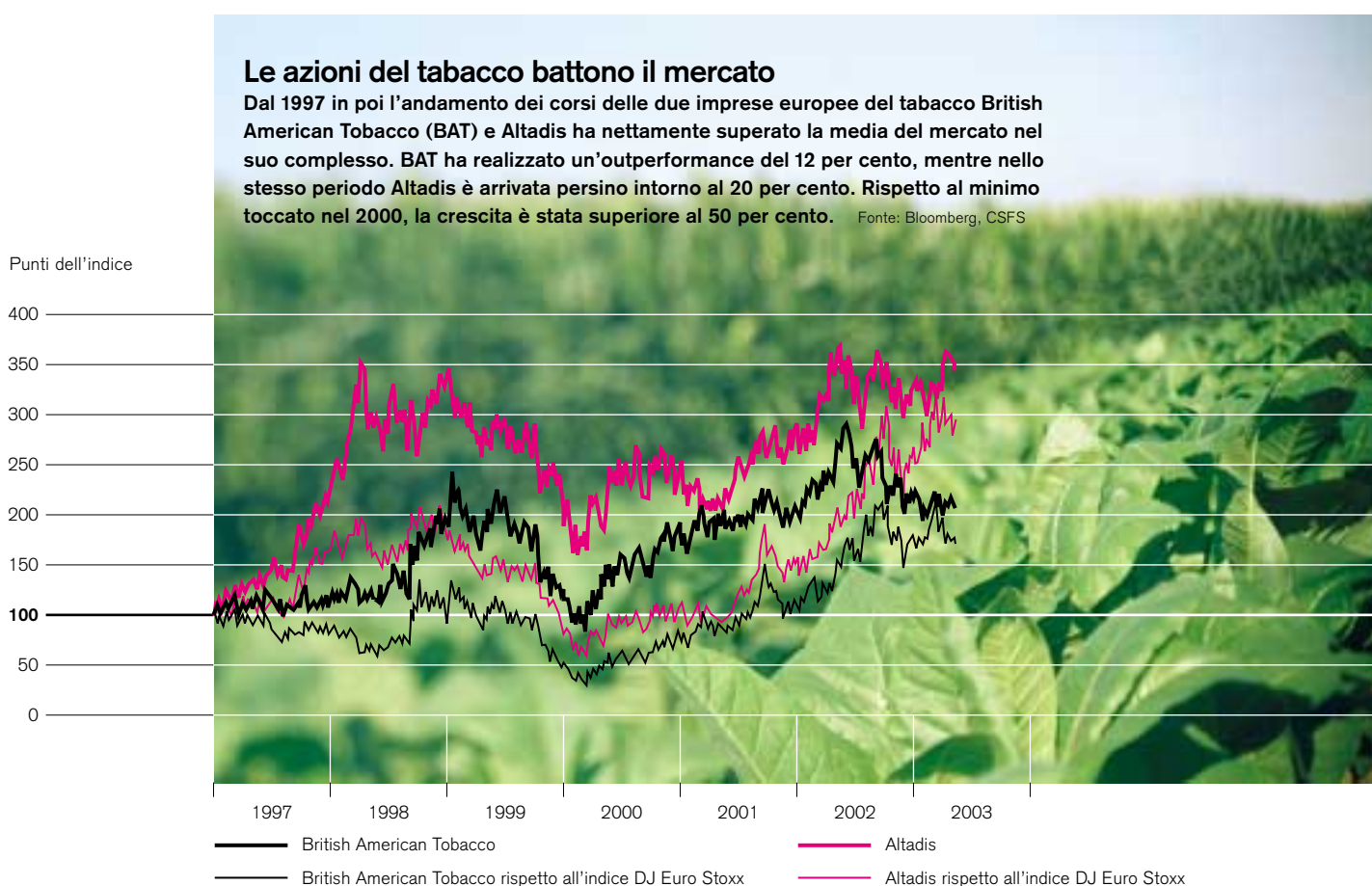
È senz'altro positivo. Abbiamo conseguito rapidamente quote di mercato superiori al dieci per cento e, dopo alcune difficoltà iniziali, ora abbiamo una struttura manageriale affidabile. I risultati dei primi mesi del 2003 corrispondono al budget.

Quale sarà la prossima mossa?

Vogliamo portare a termine il nostro programma d'investimento e penetrare i mercati vicini partendo dalla Repubblica Ceca. (rh)

I titoli del tabacco fruttano utili e dividendi

Nei confronti dell'industria del tabacco l'opinione pubblica mantiene un atteggiamento critico, sostenuto dalle continue notizie su richieste di risarcimento miliardarie. Per gli investitori la realtà è però diversa: negli ultimi anni le aziende del tabacco hanno messo a segno un'outperformance annua tra il 12 e il 20 per cento. **Harald Zahnd, Equity Research**



A partire dal 1997 l'andamento dei corsi di British American Tobacco (BAT) e Altadis – le due imprese europee del tabacco sulla Masterlist del Credit Suisse – ha nettamente superato la media del mercato nel suo complesso (si veda il grafico sopra). Da quell'anno, infatti, le azioni di BAT hanno esibito un'outperformance di circa il 12 per cento, mentre quella realizzata da Altadis si è aggirata attorno al 20 per cento. Se si considera il minimo toccato nel 2000, l'evoluzione relativa dei corsi rispetto al mercato è stata ad-

dirittura notevolmente superiore (oltre il 50 per cento). In questo periodo il Credit Suisse ha raccomandato una sovrapponderazione del settore del tabacco. Tuttavia, al momento di puntare su questi titoli occorre tener conto di alcuni fattori.

Determinanti per un investimento di questo tipo, oltre alla performance dei corsi, sono l'elevato dividend yield e la relativa affidabilità delle previsioni in merito ai tassi di crescita degli utili e dei dividendi, una peculiarità dei beni di consumo difensivi.

Considerata l'ampia regolamentazione del settore, la crescita degli utili nell'industria del tabacco è facilmente pronosticabile. Mantenendo un atteggiamento piuttosto cauto, il Credit Suisse prevede per i prossimi anni una crescita annua degli utili pari all'otto per cento e una crescita annua dei dividendi del dieci per cento. Tale previsione corrisponde all'opinione di consenso ed è, per prudenza, nettamente inferiore ai tassi di crescita fatti registrare negli ultimi cinque anni. Il fatto che il tasso di crescita dei divi-

dendi sia superiore a quello degli utili pre-suppone che le quote di distribuzione continueranno a salire. Sono inoltre previsti ulteriori programmi di riacquisto delle azioni. Per l'azionista ciò significa partecipare, oltre che a un dividendo talvolta nettamente superiore al cinque per cento, a una crescita degli utili relativamente elevata e facilmente pronosticabile. Questa partecipazione dovrebbe ripagarlo ampiamente dal rischio aggiuntivo che si è assunto, che peraltro, attualmente, nel settore del tabacco dovrebbe essere relativamente basso (si veda la tabella in calce).

I rischi giuridici influenzano le quotazioni

Il rischio di corso per le azioni del tabacco può essere considerato da diversi punti di vista. Prima di tutto gli investitori dovrebbero prendere in esame i rischi legati alle richieste di risarcimento negli Stati Uniti. Il crollo dei corsi del 1999 viene di solito spiegato, a ragione, con l'allora rapido aumento dei rischi giuridici. Il Credit Suisse è dell'opinione che i rischi giuridici a cui sono esposte le multinazionali del tabacco andranno a diminuire, come del resto suggeriscono alcuni indicatori:

- Negli ultimi tre anni il numero delle azioni giuridiche in corso contro produttori di tabacco negli USA (circa il 90 per cento del rischio mondiale) è sceso del 50 per cento.
- Finora tutte le denunce collettive sono state respinte all'unanimità da 16 tribunali dei singoli stati e da due corti d'appello.
- Tutte le denunce individuali, ad eccezione di una (costo: un milione di dollari per l'affiliata di BAT), sono state o respinte o passate



«La crescita degli utili nel settore del tabacco è facilmente pronosticabile.»

Harald Zahnd, Equity Research

al successivo grado di istanza. I 28 miliardi di dollari del caso Bullock, ad esempio, sono stati ridotti a 28 milioni di dollari dalla prima istanza di appello. Anche contro questa decisione Altria (Philip Morris) ha presentato ricorso.

- Le spese legali delle imprese del tabacco diminuiscono (BAT: da 150 milioni di dollari l'anno alla fine degli anni Novanta a circa 100 milioni di dollari del 2001).
- Con l'MSA (Master Settlement Agreement) e i circa 250 miliardi di dollari che l'industria del tabacco verserà nell'arco di 25 anni agli stati americani, questi hanno tutto l'interesse a far sì che l'industria mantenga

la propria solvibilità. «Don't kill the golden goose». Chi tirerebbe il collo alla gallina dalle uova d'oro?

Il Credit Suisse ritiene quindi che, nonostante continui la pioggia di sensazionali notizie circa enormi somme di risarcimento, i rischi giuridici a cui sono esposte le imprese del tabacco andranno progressivamente diminuendo. È stato dimostrato che la mancanza di prove scientifiche, la consapevolezza del rischio da parte dei consumatori e una base di dati relativamente esigua ostacolano considerevolmente il buon esito di una controversia. È ormai un dato acquisito che fumare faccia male alla salute e possa creare dipendenza. Ma in una società liberale spetta al singolo individuo decidere se rinunciare o meno al fumo.

Tutta una serie di altri fattori determinano l'andamento dei corsi nel settore del tabacco. Negli Stati Uniti i produttori ormai affermati sembrano perdere quote di mercato a favore di nuove imprese che propongono prezzi bassi. Questa tendenza, tuttavia, dovrebbe attenuarsi non appena anche questi nuovi produttori saranno chiamati a versare indennizzi nel quadro dell'MSA (previsti nel corso del 2003). Se da una parte la proposta di abolire la tassazione dei dividendi negli USA favorirebbe l'andamento dei titoli del tabacco, dall'altra si sa che, se la congiuntura dovesse migliorare, i corsi dell'industria del tabacco resterebbero comunque inferiori alla media del mercato. Per questo motivo il Credit Suisse consiglia al momento una ponderazione neutra del settore del tabacco.

Harald Zahnd

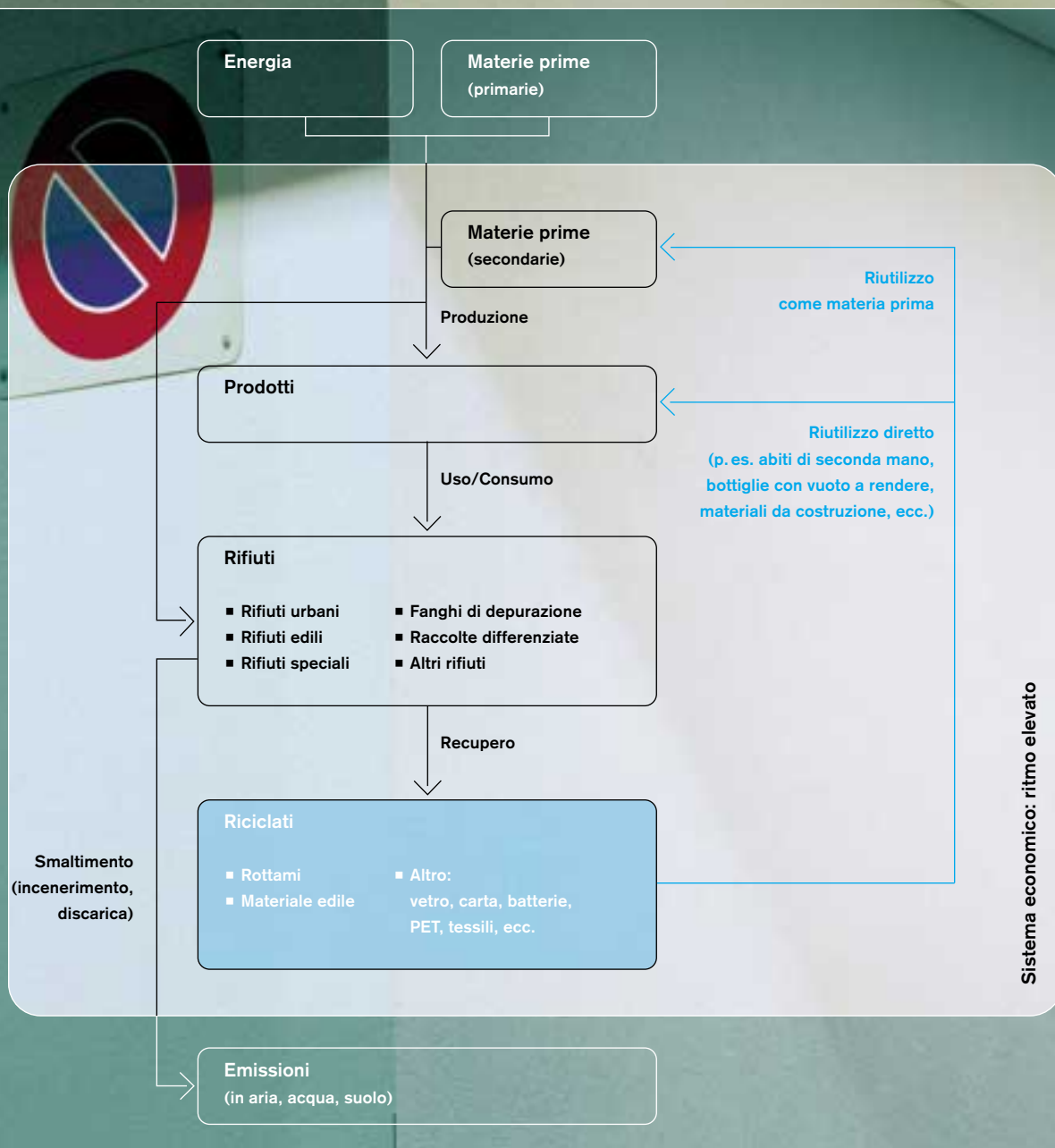
Telefono 01 334 88 53, harald.zahnd@credit-suisse.com

Rendimenti elevati e forte crescita

Il tasso di crescita dei dividendi delle azioni del tabacco è superiore al tasso di crescita degli utili; le quote di distribuzione possono salire. Il dividend yield può raggiungere il cinque e più per cento. Fonte: Bloomberg, CSFS

Titolo	Valuta/ corso 9.5.03	Rating	Dividend yield %	Quota di utile distribuito %	Crescita dividendi ultimi 5 anni %	⁴ Crescita EPS 2003E/2004E	Rating di credito S&P
BAT ²	GBP 594	Buy	6,30	52	10,742	7,3/7,9	A
Altadis	EUR 23,47	Buy	2,79	38	19,24	10,1/9	N.R. ⁵
Imperial Tobacco	GBP 1018	Neutral	3,75	48	14,35	26/13,9	BBB
Gallaher ¹	GBP 585	Underperform	5,03	54	22,08	9,8/10	BBB
Altria ³	USD 31,70	Neutral	7,73	55	8,81	4,3/10,74	A
Settore		Neutral	5,12	N.M.	15,04	11,5/10,3	N.M.

¹ Coverage e rating CSFB, ²BAT: ultimi 3 anni, ³Il 27.1.2003 cambiamento di nome da Philip Morris ad «Altria», rating SASI New York, ⁴EPS MO 2004 IBES, ⁵Nessuna obbligazione in circolazione (tasso di copertura degli interessi: interessi/EBITDA circa 27x, indebitamento: L.-t. debt/Tot. cap. Ca. 11% nel 2002A)



Il riciclaggio prolunga la permanenza nel sistema

L'economia attinge energia e materie prime dall'ambiente per produrre beni e servizi. Nelle fasi di produzione e consumo vengono generati rifiuti che riconfluiscono nell'ecosistema. La maggiore lentezza dei cicli della natura rispetto ai processi economici fa però nascere uno squilibrio. Il riciclaggio prolunga la permanenza delle materie nel sistema economico contribuendo a mitigare la problematica dello smaltimento.



Riciclare i rifiuti è bene, evitarli è ancora meglio

La Svizzera è uno dei paesi più ricchi al mondo e consente di soddisfare esigenze che vanno al di là della mera preservazione dell'esistenza. Il lato spiacevole dell'elevato livello della produzione e dei consumi è costituito da immense montagne di rifiuti. Il riciclaggio contribuisce ad alleviare il problema del loro smaltimento. **Leonie Risch, Economic & Policy Consulting**



Foto: Gee Ly, Martin Stollenwerk

Le esigenze degli uomini sono pressoché sconfinite, mentre le risorse disponibili sono limitate e devono essere impiegate in modo efficiente. L'economia preleva materie prime ed energia dall'ambiente per produrre merci e servizi, generando rifiuti che rientrano nell'ecosistema, ad esempio come banale buccia di banana o scorie provenienti dagli inceneritori. La natura si basa sulla produzione, l'eliminazione e la trasformazione di materie. Ciononostante siamo confrontati a problemi di smaltimento che comportano ripercussioni nocive e intaccano l'equilibrio fra sistema ecologico ed economico: mentre i cicli della natura richiedono moltissimo tempo, la velocità e le dimensioni della produzione e del consumo sono in continuo aumento. La natura non è più in grado di produrre materie prime così rapidamente come noi le consumiamo e di eliminare i materiali residui alla velocità con cui noi li produciamo.

È possibile superare questo squilibrio? Le scarsità sul piano ecologico sono state individuate da tempo, l'attenzione nei loro confronti è tuttora insufficiente. Questo atteggiamento continua a prevalere nonostante la competenza chiave dell'economia sia proprio quella di gestire le risorse in modo efficiente. Tuttavia, per far ciò le imprese e i consumatori devono poter contare su un meccanismo dei prezzi funzionante. E proprio questo aspetto nel settore ambientale presenta spesso delle lacune: se nei prezzi non sono comprese le ricadute ecologiche a breve e lungo termine, nascono incentivi comportamentali sbagliati. Ne consegue uno sfruttamento eccessivo della natura quale fornitrice di materie prime e destinataria di materiale residuo. Siccome il mercato svolge un ruolo insufficiente, è necessario l'intervento dello Stato. La Svizzera ha ancorato lo sviluppo sosteni-



«Chi rispetta l'ambiente deve essere premiato anche a livello finanziario.»

Leonie Risch, Economic & Policy Consulting

bile nella propria Costituzione. Anche i nostri figli devono poter vivere in un ambiente possibilmente intatto; per raggiungere questo obiettivo, la legge sulla protezione dell'ambiente richiede l'applicazione del principio di causalità. Per i rifiuti il precetto è «evitare e recuperare». Il riciclaggio permette di prolungare la permanenza delle materie nel sistema economico. I riciclati sono riutilizzati direttamente o impiegati quali materie prime secondarie per la fabbricazione di nuovi prodotti (si veda il grafico). Oltre a differire il momento della generazione dei rifiuti, questa procedura consente di risparmiare materie prime.

Gli svizzeri raccolgono per risparmiare

In Svizzera, negli ultimi anni si è constatata una diminuzione dei rifiuti urbani. La ragione principale di questo positivo sviluppo va ricercata nella crescente diffusione della raccolta differenziata. Per carta usata, vetro,

PET nonché barattoli di latta e lattine di alluminio le quote di restituzione sono aumentate notevolmente e oggi si situano spesso al di sopra dell'80 per cento (si veda la tabella). Sul piano internazionale la Svizzera occupa una posizione di vertice. Quali sono le ragioni di questo successo? Un importante contributo è senz'altro fornito dalle campagne informative ad ampio raggio. Ma un ruolo centrale è assunto anche dagli incentivi economici: da un lato il ricorso alla raccolta differenziata non è collegato a costi diretti e, grazie a un'infrastruttura capillare, richiede un onere di tempo esiguo; dall'altro i rifiuti domestici, con l'introduzione delle tasse sui rifiuti, hanno un prezzo fissato dallo Stato. Chi non getta i materiali recuperabili nel bidone delle immondizie ha la possibilità di risparmiare. Questo vale in particolare per i prodotti di un certo volume. In senso inverso è spiegabile la quota di restituzione relativamente modesta delle batterie scariche: nonostante la loro nocività, essendo piccole finiscono facilmente nel sacco dei rifiuti.

Le raccolte differenziate sono generalmente finanziate tramite le tasse di smaltimento anticipate (TSA). L'addebito diretto, infatti, avrebbe ripercussioni troppo negative sulle quote di restituzione. In parte si tratta di soluzioni ancorate nella legge, in parte di interventi facoltativi. Già da molto tempo la TSA è contenuta nel prezzo d'acquisto per lattine di alluminio, bottiglie in PET, pneumatici per vetture, autoveicoli, latta bianca, batterie e vari apparecchi elettrici. Nel 2002 una tassa simile è stata introdotta per le bottiglie di vetro, mentre quest'anno ne è prevista l'introduzione per gli apparecchi domestici. È inoltre oggetto di discussione una

TSA per la carta usata, la cui raccolta pesa attualmente sulle casse dei comuni. Inoltre, il finanziamento tramite gli introiti fiscali è in conflitto con il principio di causalità.

Il riciclaggio ha i suoi limiti

Il riciclaggio risolve il nodo dei rifiuti? Non completamente. Il recupero dei materiali non è infatti sempre opportuno: l'impatto che ne deriva per l'ambiente deve essere inferiore rispetto a quello provocato dallo smaltimento e dalla nuova fabbricazione del prodotto. Un ulteriore aspetto è la sostenibilità economica: accanto ai costi per la raccolta, la pulizia e la separazione occorre valutare se esiste un mercato di sbocco per i riciclati, che spesso devono affrontare la concorrenza di materie prime primarie a basso costo e che rispetto a quest'ultime presentano quasi sempre una qualità inferiore. Per assicurare le basi vitali naturali delle generazioni future non possiamo fare a meno di affrontare il problema alla radice: più importante di smaltire i rifiuti è fare in modo che non vengano generati. In un paese industrializzato come la Svizzera, l'elevato livello di benessere e produzione fa nascere montagne di scarti. D'altro canto ci sono i mezzi per investire in metodi di smaltimento innovativi, nel riciclaggio e soprattutto nello sviluppo di prodotti e procedure che limitano la generazione di rifiuti. Affinché ciò avvenga con maggiore incisività occorre migliorare le condizioni generali sul piano legislativo: chi rispetta l'ambiente non deve essere premiato solo con una coscienza tranquilla, bensì anche a livello finanziario.

Leonie Risch

Telefono 01 333 56 61, leonie.risch@credit-suisse.com

Un popolo di diligenti raccoglitori

In Svizzera, nel 2001 per ogni abitante sono stati recuperati con la raccolta differenziata 303 kg di materiali usati. Le quote di riciclaggio sono notevolmente aumentate. Rimane problematico lo smaltimento delle batterie nei rifiuti domestici.

Quote di riciclaggio	1990*	2001	1990-2001
Carta usata	49%	69%	+20%
Vetro	65%	92%	+27%
Bottiglie in PET	13%	82%	+69%
Lattine di alluminio	40%	91%	+51%
Barattoli di latta	19%	70%	+51%
Batterie	58%	67%	+9%
Rifiuti urbani pro capite senza riciclaggio (kg)	431	352	-18%

*PET: valori del 1991. Batterie: valori del 1993. Fonte: UFAFP



«I collaboratori hanno un ruolo centrale»

Patrik Burri, Management ambientale del Credit Suisse Group

Quali sono le principali categorie di rifiuti per un grande istituto finanziario come il CSG?

In primo luogo la carta (3400 tonnellate), seguita da spazzatura e merce ingombrante con 2330 tonnellate. Altre importanti categorie sono il cartone, «altri materiali commercializzabili» (metallo, vetro, PET, ecc.) nonché rifiuti speciali e rottami informatici. Nel 2002 sono state generate 6700 tonnellate di rifiuti e materiali commercializzabili, cifra equivalente a 290 kg per collaboratore.

Cosa fa il CSG per garantire che i rifiuti vengano smaltiti nel rispetto dell'ambiente?

La gestione dei rifiuti è parte integrante del nostro management ambientale, che è certificato secondo la norma ISO 14001. A livello operativo, la MIB AG garantisce su nostro incarico che i rifiuti siano presi in consegna solo da ditte di smaltimento provviste dell'apposita licenza. Ciò comprende il rispetto esplicito delle leggi e norme ambientali rilevanti.

Qual è il contributo fornito dai dipendenti?

I collaboratori hanno un ruolo centrale. Senza la separazione sistematica e corretta dei rifiuti sul posto di lavoro non è possibile ottenere risultati convincenti.

► Rapporto sulla sostenibilità 2002 del Credit Suisse Group al sito:

www.credit-suisse.com/sustainability

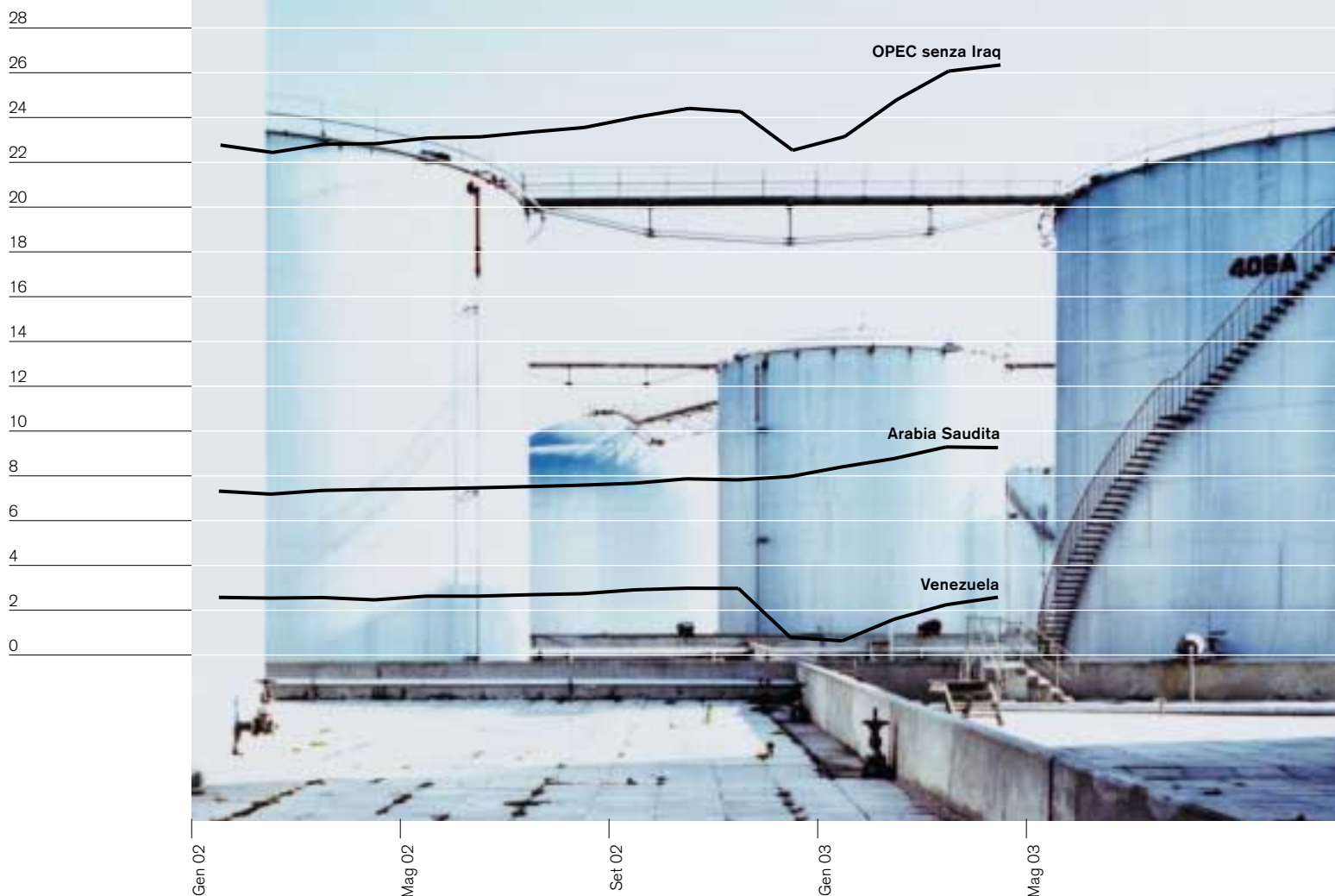
Finita la guerra l'OPEC rimescola le carte

Dopo l'Arabia Saudita l'Iraq dispone dei più grandi giacimenti di greggio del mondo. Archiviata la guerra, il petrolio arriverà ora sul mercato come un fiume in piena? **Beat Schumacher ed Ernesto Turnes, Investment Research**

L'offerta di petrolio attualmente supera la domanda

All'inizio dell'anno i paesi dell'OPEC hanno incrementato la produzione di greggio; questa misura ha fatto sì che al momento l'offerta superi la domanda. Tuttavia, considerato che nella prospettiva storica le scorte sono molto esigue, l'attuale sovrapproduzione è più che benvenuta. Fonte: Bloomberg

Produzione di
barili al giorno
(in mio.)



La prospettiva di una guerra in Iraq, lo sciopero in Venezuela con il conseguente crollo della produzione e un inverno insolitamente freddo hanno fatto salire il prezzo del petrolio a 35 dollari al barile, con un aumento di circa il 50 per cento da novembre 2002 a metà marzo 2003. Gli ultimi due fattori hanno provocato una drastica riduzione delle scorte, che in prospettiva storica hanno toccato un livello molto basso. Ma dopo il picco raggiunto a marzo, il prezzo del greggio è tornato nuovamente a scendere in modo considerevole (grafico a pagina 55), dato che, con il delinearsi della fine della guerra in Iraq, è venuto meno il premio per il rischio di guerra. Il Venezuela, inoltre, ha ricominciato a incrementare la produzione.

Una sovrapproduzione necessaria

Per compensare il notevole calo della produzione venezuelana e affrontare l'interruzione della fornitura irachena dovuta alla guerra, gli altri paesi dell'OPEC, primo fra tutti l'Arabia Saudita, all'inizio dell'anno hanno allentato i rubinetti (grafico a pagina 53). Di conseguenza, sebbene manchi ancora la quota dell'Iraq, l'offerta mondiale di petrolio supera nettamente la domanda, frenata al momento non solo da fattori congiunturali, ma anche dalla debolezza stagionale propria del secondo trimestre. L'eccesso di offerta ha comunque anche un sua utilità, in quanto serve a rimpinguare le scorte ormai assottigliate.

L'OPEC ha già espresso i propri timori circa una possibile inondazione di greggio dovuta a una ripresa della produzione irachena, che farebbe crollare i prezzi. Sebbene in occasione del suo ultimo meeting, ad aprile, l'OPEC abbia aumentato di 0,9 milioni di ba-



«Nei prossimi mesi il prezzo del greggio dovrebbe aggirarsi intorno ai 25 dollari al barile.»

Beat Schumacher (a sinistra) ed Ernesto Turnes, Investment Research

ri la quota di produzione, portandola a 25,4 milioni di barili al giorno, un avvicinamento della quantità effettivamente estratta (27 milioni di barili al giorno) a questa quota comporta in realtà un significativo calo della produzione. L'OPEC, inoltre, ha già annunciato ulteriori tagli in un futuro non troppo lontano.

Quando riprenderà la fornitura irachena?

La domanda principale è questa: quando e con quale quantità di greggio l'Iraq tornerà sul mercato? Sappiamo che, durante il conflitto, i pozzi di petrolio iracheni non sono stati danneggiati in modo significativo. Dal punto di vista tecnico, quindi, la produzione

potrebbe salire nel giro di poche settimane di un milione e più di barili al giorno (prima della guerra erano circa 2,5 milioni). Esistono tuttavia questioni politiche e istituzionali, la cui soluzione – e quindi il ritorno ai livelli di produzione precedenti la guerra – potrebbe richiedere tempi piuttosto lunghi. In uno scenario del genere si prevede che, nei prossimi mesi, il prezzo del petrolio dovrebbe aggirarsi intorno ai 25 dollari al barile, con forti oscillazioni verso l'alto e verso il basso, dato che c'è ancora una grande incertezza su quando e come il greggio iracheno tornerà sul mercato.

Se il prezzo aumenta, aumenta anche l'utile

Tra le imprese petrolifere europee troviamo, in ordine di capitalizzazione di mercato, l'anglo-olandese Royal Dutch/Shell, l'inglese BP, la francese TOTAL, l'italiana ENI, l'ispano-argentina Repsol YPF e l'austriaca OMV. Queste compagnie vengono definite «imprese integrate», in quanto il loro campo di attività comprende diversi settori della produzione petrolifera («upstream» e «downstream»). Con il termine «upstream» si indicano la ricerca e l'estrazione di petrolio e gas naturale. Per distinguersi dalla concorrenza, in questo comparto è necessaria una rigorosa riduzione dei costi. Le spese di estrazione, tuttavia, dipendono in larga misura dalle condizioni stabilite dai diversi paesi produttori. Il Medio Oriente, ad esempio, vanta i costi più bassi in tutto il mondo per l'estrazione dell'oro nero. Le imprese sono quindi impegnate in una lotta costante per aggiudicarsi le migliori fonti di estrazione, in quanto il prezzo del greggio svolge un ruolo decisivo nel determinare l'utile del settore upstream. Tutte le imprese che operano nel comparto estrattivo, ad esempio BP, RD/Shell, TOTAL ed ENI, sono riuscite a trarre profitto dallo straordinario aumento dei prezzi del petrolio nel primo trimestre 2003.

Se il prezzo cala, l'utile aumenta comunque

Un altro settore è quello «downstream», che comprende la raffinazione e il marketing. Con la raffinazione il greggio viene trasformato in combustibile, diesel, benzina e carburante per aerei. Con il termine di marketing, invece, ci si riferisce alla vendita presso i distributori. Anche nel settore downstream il prezzo del greggio influisce sul calcolo e rappresenta un fattore determinante per i

OPEC: responsabile del 40 per cento della produzione globale

L'OPEC, fondata nel 1960, comprende undici stati: Algeria, Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Indonesia, Iran, Iraq, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar e Venezuela. Per ovvi motivi la quota di produzione dell'Iraq è tuttavia sospesa ormai da tempo. L'OPEC produce quasi il 40 per cento di tutto il petrolio mondiale. La sua importanza consiste soprattutto nel fatto che i paesi che ne fanno parte detengono non meno del 79 per cento di tutte le riserve mondiali attualmente conosciute. Un momento cruciale arriverà per l'OPEC quando si tratterà di decidere se l'Iraq resterà o meno nell'organizzazione e – in caso affermativo – quale sarà la sua quota di produzione. L'Iraq, infatti, possiede le maggiori riserve di greggio dopo l'Arabia Saudita.

costi. Per questo motivo un calo del prezzo del petrolio può essere valutato positivamente in relazione ai margini del comparto downstream. La redditività viene inoltre influenzata in modo significativo dai prezzi di benzina e combustibile. Questi dipendono a loro volta dalla domanda di prodotti petroliferi, legata a fattori congiunturali e stagionali, e dall'ammontare delle varie riserve. Di un calo del prezzo del greggio beneficiano quindi le compagnie che operano nel settore downstream, quali TOTAL, RD/SHELL, BP e OMV. Nel fare i propri calcoli, gli investitori

dovrebbero tener presente che variazioni del prezzo del petrolio possono avere effetti diversi sulla situazione reddituale delle ditte, a seconda che esse operino nel settore upstream o in quello downstream.

Beat Schumacher

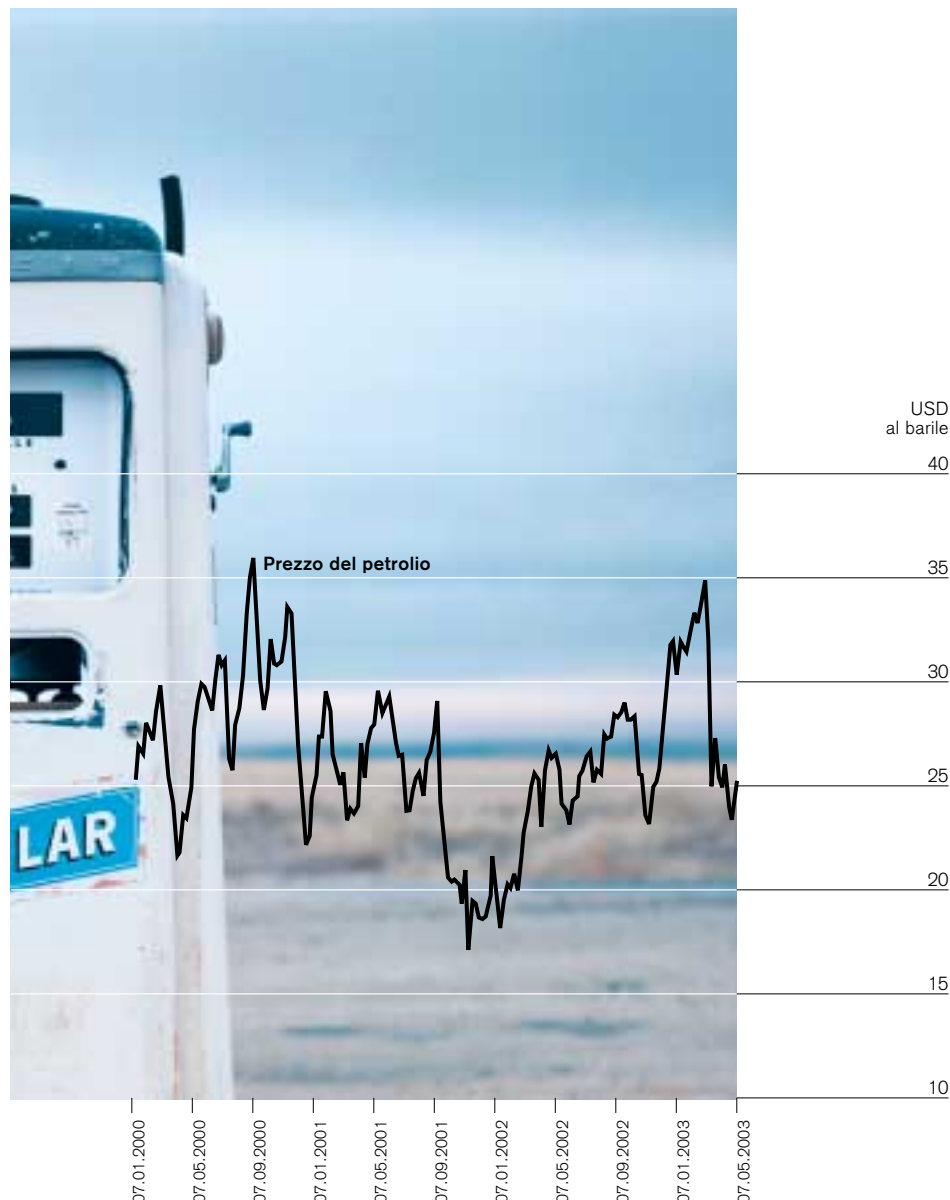
Tel. 01 334 56 91, beat.schumacher@credit-suisse.com

Ernesto Turnes

Tel. 01 334 56 24, ernesto.turnes@credit-suisse.com

Il caro-greggio non è dovuto unicamente alla guerra

Fra novembre 2002 e marzo 2003 l'inverno freddo, lo sciopero in Venezuela e la minaccia di una guerra in Iraq hanno fatto impennare i prezzi del petrolio. I circa 35 dollari USA al barile sono un valore eccezionalmente elevato anche nella prospettiva storica. Fonte: Bloomberg



«Cresce l'importanza del Medio Oriente»

Rolf Hartl,

Direttore dell'Unione petrolifera

Da cosa dipendono i prezzi dei prodotti petroliferi in Svizzera?

Per un piccolo «cliente» come la Svizzera non esistono regole precise. La domanda locale non si ripercuote sulle quotazioni internazionali. I prezzi al consumo per benzina, diesel e combustibile dipendono da tre fattori: le quotazioni internazionali dei prodotti («mercato spot di Rotterdam»), il cambio franco-dollaro e i costi del trasporto del greggio sul Reno. Tutto questo determina il prezzo.

Come si evolverà il prezzo del greggio nell'immediato?

Già all'inizio del conflitto in Iraq il cosiddetto «premio di guerra» si è dissolto rapidamente. A condizione che la situazione politica nei principali paesi produttori si mantenga relativamente stabile, molti segnali lasciano presagire che, nel prossimo futuro, i prezzi oscilleranno tra i 22 e i 28 dollari al barile. È piuttosto improbabile che il mercato venga inondato di greggio iracheno.

Esistono alternative ai fornitori mediorientali?

Le principali aree di produzione per tutta l'Europa occidentale sono: il Mare del Nord, la Russia, l'Africa e il Medio Oriente. Quest'ultima zona, che assicura oggi il 30 per cento della produzione mondiale di greggio, diventerà ancora più importante. Ma si prevede che anche l'Africa e la Russia incrementeranno la loro produzione. (ba)



Per guidare su un circuito un'auto capricciosa come la Fiat 501 Corsa del 1925 servono un portafoglio ben gonfio e nervi saldi.

«Chi ama la propria auto la cura con le sue mani»

La monotonia del design automobilistico moderno risveglia il desiderio di veicoli d'epoca. E non è solo questione di forme opulente. **Marcus Balogh, redazione Bulletin**

«Noi affermiamo che la magnificenza del mondo si è arricchita di una bellezza nuova: la bellezza della velocità. Un'automobile da corsa col suo cofano adorno di grossi tubi simili a serpenti dall'alito esplosivo... un'automobile ruggente, che sembra correre sulla mitraglia, è più bella della Vittoria di Samotracia». Di quando in quando è senz'altro lecito assaporare il «Manifesto del futurismo», scritto nel 1909 da Filippo Tommaso Marinetti. Certo non lo si potrà definire «politically correct», ma probabilmente rispecchia ciò che sembra provare un numero sempre maggiore di automobilisti: un entusiasmo irrazionale per tutto ciò che è meccanico, rumoroso, non filtrato. Personalità al posto dell'elettronica? L'idea non è da escludere. Venti anni or sono in un'auto agivano una manciata di motori elettrici, e persino le limousine più lussuose se la cavavano con una dozzina di metri di cavi elettrici. Nell'ultima generazione della Mercedes SL il solo seggiolino dispone di 16 motori, e complessivamente vengono utilizzati 2,1 chilometri di cavi elettrici. Tra pochi anni persino il volante si limiterà a trasmettere impulsi elettronici a servomotori. L'automobilista si troverà così non più a domare cavalli, ma a gestire bit e byte.

Veicoli d'epoca: una festa per i sensi

«Naturalmente, maggiore è la responsabilità che l'industria automobilistica delega agli innumerevoli congegni elettronici, minore è

l'importanza del conducente, che diventa più distante da ciò che accade a lui e alla sua auto», afferma Beat Walti della Lukas Hüni AG. E spiega così anche l'interesse per i veicoli d'epoca. «Guidare un'auto d'epoca ha qualcosa di avventuroso, di immediato. Non voglio creare un falso alone intorno alla comunità degli oldtimer, ma è proprio questo il motivo dell'interesse che la maggior parte dei nostri clienti abituali nutre per le auto: vogliono guidarle, e non trarne un possibile profitto».

I collezionisti pagano milioni

Piacere e profitto: una distinzione necessaria. Dalla fine degli anni Ottanta il settore sta vivendo un vero e proprio boom, a cui molti estimatori degli oldtimer guardano però con grande disappunto. Negli anni d'oro i collezionisti più agiati erano disposti a pagare addirittura diversi milioni per l'oggetto delle loro brame, e il loro desiderio era risvegliato da tutto ciò che era raro e aveva quattro ruote. Il record è tuttora rappresentato dal prezzo raggiunto nel 1990 da una Ferrari 250 GTO degli anni Sessanta: un collezionista giapponese pagò allora 20,5 milioni di dollari per il raro bolide di Maranello.

Nel frattempo le acque si sono un po' calmate, anche se per modelli rari e marche esclusive vengono ancora sborsate cifre a sette zeri, come i 3,3 milioni di dollari spesi di recente per una Mercedes SSK del 1937.



1

2

Oggetti del desiderio, non investimenti

Ma per la maggior parte dei proprietari di veicoli d'epoca l'auto rappresenta più un oggetto del piacere che un investimento di capitale. Questo spiega anche il loro comportamento, che dall'esterno potrebbe essere giudicato masochistico. A loro non importa, infatti, che il prezioso gioiello li trasporti in modo efficiente dal punto A al punto B. Per loro, come per i buddisti, la vera meta è la via. E questa via può anche essere irta di ostacoli: stretti in angusti abitacoli, si fanno arrostiti i piedi da tubi di scarico posti direttamente sotto il pianale in lamiera, e si affannano manovrando volanti di legno, grossi come polsi. Per non parlare poi delle migliaia di ore di lavoro che i loro capricciosi gioielli richiedono. «Ricostruire il cofano in alluminio mi è costato un anno del mio tempo libero. In cambio adesso so tutto sul comportamento quasi imprevedibile dell'alluminio durante la saldatura», afferma l'orgoglioso proprietario di una Aston Martin DB 2/4 del 1954.

Questo rapporto con le auto storiche non dipende dal reddito o dal patrimonio, sostiene il britannico Simon Rochford, avvocato e proprietario di una Bentley: «Naturalmente ci sono proprietari di Bentley con il portafoglio

gonfio che non toccano una vite della loro auto e che non la conoscono affatto. Un vero Bentley-boy, invece, mostra con orgoglio le unghie sporche di nero. Chi ama la propria auto la cura con le sue mani».

Guidare senza temere eventuali perdite

Da questo attaccamento emotivo vogliono trarre profitto i produttori di automobili, che sempre di più cercano uno stretto contatto con il mondo degli oldtimer. Producono pezzi di ricambio in piccole serie, allestiscono musei dell'automobile o sponsorizzano rinomate manifestazioni di veicoli d'epoca, come fa ad esempio la BMW con il Concorso d'Eleganza Villa D'Este. L'evento, che si svolge nei favolosi giardini dell'hotel Villa D'Este e della Villa D'Erba, richiama, oltre a pezzi rari tirati a lucido, anche un pubblico sempre più vasto.

Accanto a queste manifestazioni incentrate sull'aspetto estetico troviamo numerosi incontri di altra natura. Si va dalla scampagnata tranquilla alla corsa mozzafiato, come quella che si svolge a Laguna Seca, in California, dove si danno appuntamento ardimentosi amatori, piloti semiprofessionisti ed ex assi del volante. Quasi senza badare a eventuali perdite, lanciano vecchi bolidi sul-

lo spettacolare tracciato, scavato in una montagna, anche se ogni tanto succede che un prezioso esemplare finisca la propria corsa nel verde. Per descrivere un disastro del genere gli iniziati parlano di forgiatura a freddo della lamiera, e ne ricavano aneddoti che conservano negli anni il loro fascino.

10 tranelli sulla via della felicità

La strada verso la propria auto d'epoca è irta di ostacoli. Ecco alcuni suggerimenti affinché il sogno non si trasformi in incubo.

Sapere è potere | La qualità di un oldtimer è proporzionale alla sua «originalità». In effetti, differenze anche piccole comportano spesso un grande divario di prezzo. Consultate quindi libri, club di amatori e riviste specializzate.

Caro amico ti... ascolto | Non essere mai soli: è una regola che non vale soltanto per l'alpinismo e per le immersioni. Un amico assennato o un'amica dotata di spirito critico servono a evitare spontanei e per lo più costosi peccati di gola.

Non è tutto lamiera ciò che luccica | Spesso si tratta solo di ruggine ben mascherata. Per le auto d'epoca, infatti, il tempo è particolarmente tiranno. Spesso alla ruggine si accom-



3

1 Culto: la BMW 507 (1957) – qui con il designer Conte Albrecht Goertz – è tra le auto d'epoca più ricercate.

2 Rarità: dal proprio museo la BMW ha portato al Concorso d'Eleganza Villa D'Este alcune leggendarie BMW 328 Mille Miglia degli anni Quaranta.

3 Impegno: guidare «a regola d'arte» un'auto d'epoca come la Mercedes Benz GP del 1908 è un compito alquanto arduo.

Per la maggior parte dei concorrenti, tuttavia, quello che conta è muoversi in formazione a ritmo tranquillo in una cornice pittoresca. Da Basilea a Parigi, attraversando la foresta dell'Eifel in Germania o le Highlands scozzesi. Le possibilità non mancano. «Sicuramente oggi gli eventi del genere sono ven-

ti volte più frequenti di quanto lo fossero dieci anni fa», constata Beat Walti. Olio bruciato, lamiera scricchiolante, pelle sguallita, charme e patina: è questo il volto del fascino senza ombre? Beat Walti sorride soddisfatto: «I veicoli d'epoca richiedono maggiore pazienza e tolleranza delle auto moderne.

Spesso anche un impegno finanziario più consistente, e una certa capacità di soffrire. Ma chi cade vittima di questa passione deve rassegnarsi, perché le auto d'epoca sono una malattia da cui non si può guarire».

pagnano riparazioni fatte o tentate, che diminuiscono il valore del veicolo. Esaminate quindi ogni singolo centimetro quadro della carrozzeria, anche sotto i tappetini dell'abitacolo o del bagagliaio.

Al buio tutti i gatti sono bigi | Date un'occhiata anche dove nessuno guarda volentieri. Mettete quindi l'auto sul banco elevatore. Rugine? Tracce rivelatrici d'olio? Il tubo di scappamento minaccia di avere i buchi di un formaggio Emmentaler?

Quando motore fa rima con dolore... | La revisione o la sostituzione di un motore d'epoca può costare quanto una moderna utilitaria. Anche in questo caso conviene reperire quante più informazioni possibili sui punti critici, e poi girare la chiave. Il motore si accende subito? Funziona bene? Perde colpi mentre si scalda? Dal tubo di scappamento esce fumo denso? Di che colore? Bianco, blu o nero?

Occhio ai dettagli | La disponibilità di pezzi di ricambio può variare da vettura a vettura. Mentre per una MG B è già possibile ordinare carrozzerie grezze di nuova produzione, per una Maserati 3500 GT la ricerca di una griglia cromata può rivelarsi un'impresa piena di insidie. Procuratevi quindi della letteratura specializzata, memorizzate le immagini, fatevi degli elenchi. L'attrezzatura di bordo è presente? È completa? Ci sono ancora tutti i fregi? I cerchioni sono quelli originali?

Less is more | Per gli oldtimer questa massima è davvero pertinente. Perché ciò che manca non può nemmeno rompersi. Anche in questo caso, quindi, provate tutto, ma davvero tutto: alzacristalli, serrature, riscaldamento, condizionatore, areazione, fari, clacson, illuminazione del cruscotto, ecc.

La parola è d'argento, la carta è d'oro | Più carta c'è, meglio è. Vecchi contratti d'acquisto, fatture di ogni genere, foto, prospetti origina-

li dell'epoca. Per i veicoli più recenti dovrebbe esserci in ogni caso un libretto di servizio debitamente compilato.

Chi più spende meno spende | L'offerta più economica non sempre è la migliore. Vale la pena di investire molta pazienza e un po' di denaro per la ricerca della vettura adeguata. Più automobili si sono viste più è facile separare il grano dalla pula. In linea generale vale la regola: meglio pagare di più per una vettura ben tenuta che risparmiare acquistando però un esemplare in cattive condizioni.

La pratica val più della grammatica | Non rinunciate mai a mettervi al volante per un giro di prova. Molte lacune emergono solo mentre si guida. Può darsi che l'oggetto delle vostre brame si riveli troppo ingombrante, scomodo e rumoroso oppure che – nel caso di un oldtimer può senz'altro succedere – non sia commisurato alla vostra altezza.

Pittore del Mediterraneo

Con una grande retrospettiva sull'opera del pittore neoimpressionista Paul Signac, la Fondazione Pierre Gianadda festeggia quest'anno i 25 anni di vita. Il Credit Suisse, in qualità di sponsor, sostiene questa mostra che si terrà dal 18 giugno fino al 23 novembre. **Ruth Hafen, redazione Bulletin**



Sainte-Anne, 1905. Olio su tela. Triton Foundation, Paesi Bassi.

Negli ultimi 25 anni la cittadina vallesana di Martigny si è trasformata da importante nodo stradale e patria dell'acquavite di pere «Williamine» a mecca degli appassionati d'arte. Responsabile di questo fenomeno: la Fondazione Gianadda. A dir il vero la Fondazione è il risultato del caso e della tragedia: Léonard Gianadda, iniziatore di questa istituzione e imprenditore edile locale, nel 1976, durante i lavori di preparazione di un nuovo progetto, scoprì i resti di un tempio gallo-romano. Nonostante da parte del cantone avesse già ottenuto il permesso per continuare i lavori, ebbe degli scrupoli a costruire sulle antiche rovine. Poco tempo dopo suo fratello Pierre, più giovane di tre anni, perse la vita in un incidente aereo. Léonard, appassionato d'arte già dai primi anni della giovinezza, decise di creare su quel terreno ricco di storia una fondazione che portasse il nome del fratello scomparso.

Nel 1980 ha avuto luogo la prima mostra con le opere di Paul Klee al quale sono seguiti Picasso, Rodin, Giacometti, Chagall, Modigliani. In breve, molto di quello che nell'arte ha nome e prestigio. Nel 2000, la mostra di Van Gogh con quasi 450 000 visitatori è stata finora quella che ha riscosso il maggior successo di pubblico. Oltre a quelle temporanee, la Fondazione offre anche alcune esposizioni permanenti: il Musée de l'automobile espone diversi gioielli; il museo gallo-romano presenta dei reperti archeologici, tra i quali un'imponente testa bronzea di toro a tre corna.

L'ampio parco delle sculture ospita opere di Moore, Arp, Rodin e Chillida. In-

fine, la collezione Louis e Evelyn Franck presenta quadri di Cézanne, Van Gogh, Toulouse-Lautrec e Picasso.

Da talento a precursore

Con la mostra dedicata a Signac, la Fondazione propone le opere di un pittore che ha indicato la strada al Neoimpressionismo. Nel corso della sua vita Paul Signac visse sempre all'ombra del grande puntinista Georges Seurat. «È stato sempre apprezzato più per l'importanza storica che per la sua opera», scrive John Leighton, direttore del Museo Van Gogh di Amsterdam, nel catalogo della mostra «Signac, 1863–1935», tenutasi nel 2001 nelle Galeries Nationales du Grand Palais a Parigi, al Museo Van Gogh di Amsterdam e al Metropolitan Museum of Art di New York. In effetti con «Da Eugène Delacroix al Neoimpressionismo» Signac nel 1899 scrisse un libro rivoluzionario. In questo saggio formula diversi concetti dell'espressione artistica e del trattamento dei colori sviluppati da pittori francesi del tardo Ottocento, trasmettendo così le loro teorie alle generazioni future.

La sua idea dell'esperienza artistica come forma di conoscenza, impiegata per aumentare la percezione, sarà poi ripresa da fauisti come Henri Matisse e André Derain.

Avanguardia invece che architettura

La carriera di pittore di Signac inizia con un atto di ribellione. Nel 1880, appena 17enne, abbandona la scuola per addentrarsi nel mondo dell'avanguardia parigina.

«La mia famiglia voleva che diventassi architetto, ma io preferii disegnare lungo le rive della Senna invece di perder tempo in un'aula della Scuola delle Belle Arti», ricorda nelle proprie memorie. Colui che più tardi, con il suo saggio, sarebbe stato l'antesignano delle teorie sulla pittura, non aveva una formazione formale di pittore. Visitava mostre ed aste, emulava le opere di Edouard Manet e Claude Monet. Dei suoi primi tentativi nell'ambito dell'Impressionismo dirà più tardi: «Consistevano nel sovrapporre rosso, verde, blu e giallo, senza grande preoccupazione, ma con un grande entusiasmo». Nel 1884 incontrò il suo grande modello e futuro maestro Georges Seurat, che con la sua teoria dei colori e il suo metodo di lavoro sistematico lo impressionò profondamente. Dopo la morte di Seurat, avvenuta nel 1891, che

lo fece assurgere a rappresentante principale ed erede del Neoimpressionismo, Signac si recò sempre più spesso nel sud della Francia. Il villaggio di Collioure e St. Tropez, dove acquistò anche una casa, divennero i luoghi preferiti per i suoi soggiorni estivi. Dal 1892 con una piccola barca a vela toccò quasi tutti i porti della costa francese, più tardi seguirono viaggi in Olanda e nel Mediterraneo, fino ad Istanbul. Al parigino si aprì il Mediterraneo e con la scoperta del sud si verificò anche una svolta artistica. Con il tempo la rigidità teorica e la precisione ottica del Neoimpressionismo fecero posto ad un'arte soggettiva. Da questo momento la sua opera fu costituita per lo più da acquerelli dai colori luminosi e raffiguranti motivi della costa francese. Paul Signac era diventato un pittore del Mediterraneo.

Paul Signac nella Fondazione Pierre Gianadda

Dal 18 giugno fino al 23 novembre 2003 la Fondazione Pierre Gianadda di Martigny allestisce una retrospettiva dell'opera del pittore neoimpressionista Paul Signac, un avvenimento che costituisce una prima a livello svizzero. Vengono presentati circa 100 lavori, dai disegni a china ai quadri ad olio, fino agli acquerelli che caratterizzano l'ultima fase del suo percorso artistico. La mostra è aperta tutti i giorni dalle 09.00 alle 19.00. [Bulletin sorteggia cinque volte due biglietti \(compreso il catalogo della mostra\)](#). Per maggiori informazioni si veda il modulo allegato. www.gianadda.ch

«Ogni gara costituisce una sfida nuova»

A dieci anni disputava la sua prima corsa d'orientamento. Oggi è campionessa europea e mondiale in questa disciplina. La Svizzera punta ancora una volta su Simone Luder per ottenere – quest'anno in casa – una medaglia ai Mondiali. **Eliane Ritler, redazione emagazine**

Eliane Ritler Simone Luder, da 15 anni pratica attivamente la corsa d'orientamento. Che cosa l'attrae di questa disciplina?

Simone Luder Innanzitutto la complessità di uno sport in cui occorre abbinare velocità e resistenza a capacità di ragionamento. Senza contare che ogni gara costituisce una sfida nuova. Ogni volta, i boschi sono sconosciuti, le mappe nuove e la morfologia del terreno diversificata, caratteristiche che fanno della corsa d'orientamento uno sport a sé.

Lo scorso anno ha conquistato il titolo mondiale. Dove risiede il suo punto forte? Ritengo che giochi a mio favore l'ottima combinazione di abilità atletiche e rapidità di lettura delle carte topografiche. Sono inoltre assai flessibile, il che si riflette in prestazioni che si mantengono sistematicamente elevate, a prescindere dal terreno o dal paese in cui si svolge la prova. Devo tuttavia sviluppare la concentrazione in situazione agonistica: non lasciarmi distrarre dall'incontro con un avversario nel bosco. In condizioni tecniche difficili, come in Svezia, ho ancora molto da imparare.

I Mondiali di quest'anno si terranno dal 4 al 9 agosto nella regione di Rapperswil-Jona.

Qual è il vantaggio di gareggiare in casa? È difficile da giudicare, poiché anche le squadre degli altri paesi vengono ad allenarsi in loco. Un indubbio vantaggio costituisce l'essere cresciuti qui e aver sviluppato un certo istinto per la topografia della zona. Il materiale cartografico è quello cui siamo avvezzi: sebbene i simboli abbiano valenza internazionale, le mappe presentano sempre differenze regionali, come ad esempio nelle gradazioni di verde. Gareggiare in casa ci offre senz'altro una lun-



«Accanto a velocità e resistenza, conta assai la capacità di ragionamento.»

Simone Luder, orientista

ghezza di vantaggio sul piano psicologico rispetto alle nostre rivali.

Cosa promette ai suoi sostenitori per i Mondiali? Le aspettative nei nostri confronti sono effettivamente molto elevate, giustificate dai notevoli risultati fatti segnare dalla squadra femminile. A Rapperswil mi sono riproposta di entrare in zona medaglie, sia nelle prove individuali che nella staffetta. Numerosi fattori contribuiranno a determinare, accanto alla fortuna, se la medaglia sarà d'oro, d'argento o di bronzo.

Le ottime prestazioni della squadra femminile elvetica sono un fatto accertato. Come spiega tale successo? I risultati ottenuti sono in primo luogo il frutto di intensi allenamenti. Molti dei nostri atleti di entrambi i sessi sono membri di un club scandinavo, dove si imparano davvero i segreti del mestiere. In

seno alla nostra squadra regna un clima di sana concorrenza. E chi in Svizzera è in grado di distinguersi dalla concorrenza, ha quasi la certezza di farcela anche sul piano internazionale.

Nella corsa d'orientamento sceglie il suo percorso con l'ausilio di carta e bussola. E nella vita, come si orienta?

Ammetto che, per carattere, mi piace pianificare le mie mosse anche in ambito extra-sportivo. In sede di preparazione di esami, ad esempio, avevo predisposto un piano di studi. Ciò non significa che non apprezzi l'improvvisazione, ma, in linea di massima, gestisco la mia vita in modo funzionalmente ordinato.

Per rimanere in tema di esami: ha da poco portato a termine gli studi di biologia, svolti a un ritmo «normale». Come si è destreggiata tanto abilmente tra allenamenti e università? Durante gli studi dovevo gestire il mio tempo con rigorosa diligenza: se pianificavo due ore sui libri, niente mi doveva distogliere dallo studio. Certo, in alcune circostanze le mie doti di resistenza sono state messe a dura prova. Fortunatamente ho sempre potuto contare sull'appoggio e la compiacenza di chi mi circondava. Mi è addirittura stato concesso di rimandare una sessione d'esami che coincideva con i campionati europei.

Quali sono i suoi progetti sul piano professionale? Mi attrae l'ecologia, ma non ho ancora fatto una scelta definitiva.

► www.simattu.ch ► www.olwm2003.ch
► **Prevendita:** www.ticketcorner.ch

Agenda 3/03

Principali appuntamenti dell'impegno culturale e sportivo del Credit Suisse

BUDAPEST

24.8 Gran Premio di Ungheria, F1

HOCKENHEIM

3.8 Gran Premio di Germania, F1

LUGANO

3-12.7 Festival Jazz

MACOLIN

6.7 Giornata sportiva per disabili

MAGNY-COURS

6.7 Gran Premio di Francia, F1

NÜRBURG

29.6 Gran Premio d'Europa, F1

SILVERSTONE

20.7 Gran Premio di Gran Bretagna, F1

ZURIGO

16-27.7 Live at Sunset



Chick fa scintille

Il pianista Chick Corea vanta un'impressionante carriera ricca di successi sull'arco di oltre quarant'anni. Statunitense nato nel 1941, non si lascia imprigionare in alcun schema musicale e afferma di sé: «I miei interessi evolvono costantemente; mi piace, di tanto in tanto, rifocalizzare la mia attenzione su qualcosa di nuovo». Una carrellata attraverso la sua produzione musicale incredibilmente

fertile lo conferma: ha suonato nella band di Miles Davis, e grazie a Mongo Santamaria ha scoperto la sua passione per la musica latina (ne è testimone il suo pezzo certamente più celebre «Spain»). Musicista irrequieto, non ha soggezione né di Beethoven o Mozart, né tantomeno del jazz acustico o elettronico. A metà degli anni Ottanta fonda la Elektric Band, la cui fama è ormai leggendaria. Dopo una prolungata fase dedicata alla musica acustica, ora ritorna all'elettronica in concomitanza con il varo della tournée con John Patitucci (basso), Dave Weckl (batteria), Frank Gambale (chitarra), Eric Marienthal (sassofono). Faranno scintille. (rh)

Chick Corea Elektric Band. 10.7, Volkshaus di Zurigo.

Ulteriori informazioni al sito www.allblues.ch

Magia sotto le stelle

Un'alternativa a Verona: dal 1995, anno della prima rappresentazione di un'opera a cielo aperto (l'Aida), il successo del Festival operistico estivo dell'Arena di Avenches non è mai venuto meno. Il programma di quest'anno prevede un altro beniamino del pubblico: Il flauto magico di Mozart. Non vi è opera che superi questo ibrido tra opera seria, opera buffa e Singspiel per numero di rappresentazioni nel mondo intero. Il flauto magico è un successo di cassetta fin dai tempi del suo geniale compositore. Racconta la magica avventura del Principe Tamino, che si mette in cammino verso il Regno di Sarastro per liberare Pamina, la figlia della Regina della Notte. Scortato dall'uccellatore Papageno, il giovane principe deve superare numerose prove prima di poter essere felice con Pamina. Cosa può mai superare l'ascolto dell'aria della Regina della Notte (che forse abbiamo cantato di nascosto sotto la doccia) sotto un manto di stelle in una tiepida notte estiva? Magari accompagnare sottovoce Papageno quando entra in scena e intona: «Mi conoscono come l'uccellatore giovani e vecchi in tutto il paese». (rh)

Il flauto magico. 4, 5, 9, 11, 12, 16, 18 e 19.7. Festival d'Opéra, Arena di Avenches. Ulteriori informazioni al sito www.avenches.ch



Evita, una tragedia sul lago di Thun

Dopo i trionfi mietuti in migliaia di rappresentazioni a Londra e New York, il musical Evita di Andrew Lloyd Webber approda nell'Ober-



land bernese. Il palcoscenico a cielo aperto si staglia contro la cornice del lago. Lo stile delle composizioni di Lloyd Webber si inserisce tra rock e tango argentino. La musica è interpretata da 10 cantanti professionisti, un'orchestra di 30 elementi e un coro di 70 cantanti semiprofessionisti. Il pubblico è calato nella Buenos Aires degli anni Quaranta e Cinquanta. La storia dell'attricetta di provincia che ascende a First Lady commuove gli animi oggi come allora. Eva Perón, radiosa bellezza gelidamente tesa al potere e regina a vocazione sociale, assurge, dopo una prematura morte a trentatré anni, a santa dei meno abbienti. Anche quest'estate, la celeberrima melodia di «Don't cry for me, Argentina» non mancherà di toccare gli animi. (rh)

Evita. Thuner Seespiele.

Prima 23.7. Rappresentazioni dal 25.7 al 30.8. Ulteriori informazioni al sito www.thunerseespiele.ch

Sigla editoriale

Editore Credit Suisse, Casella postale 2, 8070 Zurigo, telefono 01 333 11 11, fax 01 332 55 55 **Redazione** Daniel Huber (dhu) (direzione), Marcus Balogh (ba) (Wealth Management), Ruth Hafen (rh) (Sponsoring), Andreas Schiendorfer (schi) (Attualità), emagazine: Andreas Thomann (ath), Martina Bosshard (mb), Michèle Luderer (ml), Michael Schmid (ms), e-mail redaktion.bulletin@credit-suisse.com, Internet: www.credit-suisse.com/bulletin **Progetto grafico** www.arnolddesign.ch: Karin Bolliger, Adrian Goepel, Urs Arnold, Alice Kälin, Maja Davé, Benno Delvai, Renata Hanselmann, Michael Suter, Saroeun Dan, Monika Isler (pianificazione ed esecuzione) **Traduzione** Servizio linguistico di Credit Suisse Financial Services, Zurigo: Francesco Di Lena, Benedetto Baldini, Michele Bruno, Anna Disoteo, Alessandra Maiocchi, Antonella Montesi **Inserzioni** Yvonne Philipp, Strasshus, 8820 Wädenswil, telefono 01 683 15 90, fax 01 683 15 91, e-mail yvonne.philipp@bluewin.ch **Tiratura certificata REMP 2003** 136 172 **Stampa** NZZ Fretz AG/Zollikofer AG **Commissione di redazione** Bruno Bischoff (Public Affairs Credit Suisse Group), Othmar Cueni (Head Corporate & Retail Banking Northern Switzerland, Private Clients), Claudia Kraaz (Head Public Relations Credit Suisse), Eva-Maria Jonen (Customer Relation Services, Marketing Winterthur Life & Pensions), Karin Rhomberg (Chief Communications Officer Credit Suisse Group), Fritz Stahel (Credit Suisse Economic & Policy Consulting), Burkhard Varnholt (Head Financial Products), Christian Vonesch (responsabile area di mercato clientela privata Zurigo), Claudia Grüter (Head Private Clients Offers, e-Solutions) **Anno 109** (esce 6 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, KISF 14, Casella postale 600, 8070 Zurigo.

La presente pubblicazione ha come unico scopo quello di informare. Essa non va interpretata né come un'offerta né come un invito del Credit Suisse ad acquistare o vendere titoli. I riferimenti alle performance passate non sono in nessun caso una garanzia per un futuro andamento positivo. Le analisi e le conclusioni riportate nella pubblicazione sono state elaborate dal Credit Suisse; è possibile che, prima della loro comunicazione ai clienti del Credit Suisse, esse siano già state utilizzate per transazioni di società del CREDIT SUISSE GROUP. Le opinioni riportate in questo documento sono quelle elaborate dal CREDIT SUISSE GROUP al momento della stesura e sono suscettibili di modifiche. Credit Suisse è una banca svizzera.



Immagine insolita solo agli occhi dei profani: l'astronauta Claude Nicollier ha infatti un trascorso da appassionato pilota militare. La fotografia è stata scattata nel nuovo museo dell'aviazione militare Clin d'Ailes di Payerne, cofinanziato dal Credit Suisse.

«La Terra è piccola, isolata e fragile, eppure così bella»

Claude Nicollier è tuttora l'unico svizzero ad aver soggiornato nello Spazio. Tra il 1992 e il 1999 ha partecipato a quattro missioni. Ora ha annunciato il proprio ritiro. In un'intervista rilasciata alla nostra rivista, il noto astronauta traccia un primo bilancio della propria attività. **Intervista a cura di Andreas Schiendorfer, redazione Bulletin**

Andreas Schiendorfer Signor Nicollier, lei è già stato quattro volte nello Spazio. Di recente la reimpostazione dei progetti dell'Agenzia Spaziale Europea (ESA) ha vanificato la speranza di un quinto lancio. È molto deluso?

Claude Nicollier Durante le mie missioni ho vissuto esperienze molto toccanti che avrei ovviamente desiderato ripetere. In ogni occasione ho avuto l'opportunità di avvicinarmi alle meraviglie dell'Universo, ma anche se so di non aver sfruttato sino in fondo il mio potenziale ho la massima comprensione per la decisione dell'ESA. Ora siamo sedici astronauti europei, bisogna saper cedere il turno.

Dopo questa decisione ha annunciato di voler abbandonare il suo posto di lavoro negli Stati Uniti al termine del prossimo anno. Intende ritornare in Svizzera o è ormai diventato un americano d'adozione? Ho sempre lavorato molto volentieri al fianco degli americani e a livello sociale sono profondamente legato alla NASA. Durante la mia oltre ventennale permanenza a Houston ho avuto modo di conoscere a fondo – e da un'angolatura relativamente privilegiata – questo particolare aspetto della società statunitense. Ma nonostante ciò non sono diventato un americano. In effetti ho come l'impressione di non aver mai lasciato definitivamente la Svizzera. Ci sono infatti ritornato quasi ogni mese per un paio di giorni. Tuttavia non ho ancora progetti concreti. L'unica cosa certa è che lavorerò ancora attivamente come astronauta alla NASA di Houston sino alla fine del 2004.

E dopo? Come si prospetta il suo futuro professionale? Dubito che voglia già andare in pensione... Effettivamente non riesco ancora a familiarizzarmi con quest'idea. Prima della pensione vorrei condividere la

mia avventura con i giovani, rendendoli partecipi delle mie esperienze. Nell'estate del 2004 terrò quindi delle lezioni di tecnica e operazioni spaziali al Politecnico federale di Losanna, nel quadro del ciclo di base per ingegneri e fisici, presentando agli studenti le particolarità tecnico-operative di una missione nello Spazio. Dopodiché non escludo di trovare uno sbocco come docente di astrofisica elementare.

Uno dei suoi obiettivi sarebbe di assistere, un giorno, al volo su Marte da parte di un suo studente? (Sorridente) Nei prossimi 10–15 anni nessun uomo potrà posare il proprio piede sul suolo di Marte. Le conquiste della cosmonautica sono state rapide e strabilianti, ma ora assistiamo a un periodo di stallo, dovuto tra l'altro alle disgrazie dello Space Shuttle Challenger nel 1986 e del Columbia lo scorso 1° febbraio. L'incidente del Columbia mi ha particolarmente colpito perché ho perso colleghi a cui ero molto legato. È stato uno shock per tutti, anche perché ritenevamo che il rientro nell'atmosfera fosse assai meno pericoloso della fase di lancio. Ma torniamo alla sua domanda: ovviamente sarebbe il massimo se un mio studente venisse inviato su Marte, ma diciamo che mi accontenterei anche di una «missione minore», come un volo sulla Luna o sul telescopio orbitale Hubble. In fondo quello a cui tengo è infondere il coraggio di osare, in cosmonautica come in qualsiasi altro settore. Per questo non voglio limitarmi all'attività universitaria, vorrei insegnare anche all'università popolare o al liceo, magari addirittura nella Svizzera tedesca.

Il coraggio di rischiare: è questo il messaggio che vuole trasmettere una delle figure svizzere di maggior caratura dell'ultimo seco-

lo? Sì, senza dubbio. I giovani devono credere ai propri sogni, anche se sembrano irraggiungibili. E dovrebbero imparare a rischiare per realizzarli, rifuggendo la legge del minimo sforzo. Io stesso l'ho imparato da mio padre, che mi ha sempre esortato a scegliere la via più difficile. Toujours l'effort. È così che si impara di più. Mio padre adesso ha 93 anni e va ancora al mercato in bicicletta, proprio perché è meno comodo che in automobile. Così facendo mantiene in forma sia il fisico che lo spirito.

Lei ha potuto realizzare il suo sogno d'infanzia. Immagino tuttavia che il desiderio di diventare astrofisico e astronauta non sia germogliato già nella culla, o sbaglio? Certo che no. Eppure già da ragazzino scrutavo il cielo a occhio nudo e più tardi con un telescopio. A otto o nove anni volevo diventare pilota e astrofisico, cosa che ho poi potuto realizzare grazie al nostro sistema di milizia. È ovvio che da adolescente sognavo di diventare astronauta, ma come svizzero sapevo di non avere grosse possibilità... sino a quando, nel 1975, l'ESA mise a concorso tre posti di astronauta. Ricordo di aver inviato subito la mia candidatura a Parigi.

Aveva dei modelli cui ispirarsi nella realizzazione del suo sogno? Il mio primo eroe è stato mio padre. Poi menzionerei anche l'astrofisico Edwin Powell Hubble, scomparso esattamente 50 anni fa, famoso tra l'altro per aver scoperto la continua espansione dell'Universo. Tra gli astronauti citerò John Young, comandante della missione Gemini 10 nel 1966, del primo volo dello Shuttle, e che nel 1972 posò pure il proprio piede sulla Luna. All'età di 73 anni è tuttora attivo come astronauta.

Come è possibile? L'ESA ha fissato un limite massimo a 60 anni, mentre alla NASA un astronauta può rimanere in servizio sino a quando supera i test medici e psicofisici.

Tracciamo ora un breve bilancio della sua carriera. Sul piano personale, ma pure per la cosmonautica in genere, i quasi 25 anni di attività sono stati ben spesi? Ho avuto l'opportunità di partecipare a due missioni scientifiche con un satellite al guinzaglio e a due lanci sullo Hubble. Per quanto riguarda le ambiziose missioni scientifiche del 1992 e 1996, conclusesi con un successo solo parziale, mi sento di affermare che sono state promosse anzitempo, pur avendoci permesso di imparare molto sia a livello scientifico che operativo. I miei migliori ricordi sono tuttavia legati alle missioni sullo Hubble, alla cui riuscita penso di aver potuto contribuire in ampia misura.

Che cosa si nasconde esattamente dietro il nome Hubble? Da dieci anni Hubble è il più importante occhio dell'umanità, che ci permette di scrutare l'immensità dell'Universo. Questo telescopio, la cui lente principale ha un diametro di 2,4 metri, è stato messo in orbita nell'aprile del 1990 e da allora circumnaviga la Terra in 97 minuti a un'altezza di 600 chilometri. È in grado di fornire immagini estremamente nitide con un'ottima risoluzione. Hubble ha talmente esteso le nostre conoscenze dell'Universo che ogni astrofisico spera di poter fornire il proprio contributo alla riuscita del progetto.

Lei concretamente come vi ha partecipato? Nel dicembre del 1993 era previsto il primo intervento di manutenzione e riparazione del telescopio mediante una serie di passeggiate nello Spazio e un sistema robotico. Ci siamo preparati per un anno intero prima di lanciarci in una missione di per sé pionieristica. Sei anni più tardi ho partecipato anche al terzo intervento, ma questa volta non più ai comandi del sistema robotico, bensì come astronauta addetto alle riparazioni esterne. Sono queste due missioni che illuminano gli occhi di Claude Nicollier.

Possiamo ridurre questo barlume a un unico istante? Ci sono così tanti momenti indimenticabili per un astronauta. Durante il primo volo, una volta raggiunta l'orbita dopo otto minuti e mezzo dal lancio, ho guardato dal finestrino e ho visto un nero così come è introvabile sulla Terra. Tutta



«Sulla via più difficile si celano i maggiori insegnamenti.»

Claude Nicollier, astrofisico e astronauta svizzero

l'immensità dell'Universo! Il momento più intenso della mia carriera risale tuttavia al 23 dicembre del 1999, quando per la prima volta ho potuto toccare – con i guanti, s'intende – la superficie dello Hubble. Un contatto che ha significato molto per me.

Lo scorso mese di aprile, a Payerne, è stato inaugurato un museo di aviazione militare.

Lei ricopre la carica di Presidente del Consiglio di fondazione e si ha come l'impressione che il tutto rifletta la sua evoluzione persona-

le, dal ragazzino che osserva le stelle e gli aerei, all'astronauta... Può darsi, soprattutto se si considera che ho pilotato personalmente la maggior parte dei velivoli esposti a Payerne. Inoltre, nell'area denominata «Espace Claude Nicollier» si possono ammirare oggetti che avevo con me nello Spazio. In effetti mi identifico molto con questo museo, più che altro perché vivo intensamente lo spirito della «Cinquième Escadrille» (la quinta squadriglia militare). Nel corso degli anni ci siamo infatti impegnati per la conservazione dei vecchi jet e per l'apertura di questo museo con la stessa passione e collegialità con cui avevamo affrontato la nostra missione militare a Raron molto tempo fa. Mi auguro che i visitatori percepiscano questo nostro entusiasmo e chissà che non riusciremo a far breccia nel cuore di qualche giovane, accendendo in lui la passione per l'aviazione.

Un'ultima domanda: la cosmonautica le ha cambiato la vita? Il suo atteggiamento nei confronti del mondo e delle sue creature è cambiato? Dallo Spazio ci si rende conto di quanto sia piccola la Terra. In un solo giorno la si può circumnavigare 16 volte. Si vedono gli altri corpi celesti, si percepisce l'immensità dell'Universo... e ci si sente soli. La Terra è piccola, isolata e fragile, eppure così bella. E per quanto possa essere enorme l'Universo, è pur sempre e solo materia, incapace di decidere e amare. Ed è invece proprio in questo che l'umanità rivela tutta la propria grandezza.

Una carriera «astronomica»

Claude Nicollier, nato il 2 settembre 1944 a Vevey, ha compiuto quattro missioni nello Spazio per la NASA e l'ESA, per un totale di 42 giorni, 12 ore, 4 minuti e 44 secondi: nel 1992 Atlantis (STS-46), nel 1993 Endeavour (STS-61), nel 1996 Columbia (STS-75) e Discovery (STS-103). Ancora oggi ricorda volentieri le congratulazioni rivoltegli nello Spazio via Huston dal Consigliere federale Adolf Ogi, il 7 agosto 1992: «Bonjour, Claude Nicollier, c'est Adolf Ogi. Grüessech Gott, Freude herrscht!» Il sistema svizzero di milizia gli ha permesso di realizzare i suoi due sogni d'infanzia: diventare pilota e astrofisico. Nel 1970 ha ottenuto la laurea in fisica all'Università di Losanna, e nel 1975 ha conseguito il diploma postlaurea in astrofisica a Ginevra. Nel 1966 è diventato pilota militare (Hunter, Tiger), nel 1974 pilota di linea e nel 1988 – vive a Houston dal 1980 – pilota incaricato di testare i nuovi apparecchi. Nell'estate del 2004 Nicollier parlerà della propria esperienza spaziale al Politecnico di Losanna. In aggiunta è Presidente del Consiglio di fondazione del museo di aviazione militare inaugurato lo scorso aprile a Payerne. Ulteriori informazioni nell'emagazine all'indirizzo www.credit-suisse.com/bulletin.



**CREDIT
SUISSE**

Non limitatevi a sognare l'auto dei vostri sogni.

Siate onesti: quando è stata l'ultima volta che avete guardato un'auto con aria sognante? Magari una cabrio scattante o una spaziosa vettura per la famiglia? Il CREDIT SUISSE vi aiuta a realizzare i vostri sogni. E in più potete scegliere tra due interessanti forme di finanziamento. Leasing d'automobili allo **0844 000 440** oppure www.credit-suisse.com/autoleasing
Credito privato allo **0800 800 100** oppure www.credit-suisse.com/credito-privato



NUOVA JAGUAR XJ

TECNICA RAFFINATA. STILE PERFETTO.



È la prima berlina di lusso dotata di monoscocca completamente in alluminio, realizzata con evolute tecniche aerospaziali: una struttura più leggera e più rigida del 60%, che migliora la dinamica di guida e riduce i consumi. All'interno la nuova XJ brilla con inserti in legno pregiato, selleria in pelle e una maggiore spaziosità. Con le sospensioni ad aria autolivellanti, il cambio automatico a 6 rapporti e le performanti motorizzazioni – dal 3.5 V8 al 4.2 V8 sovralimentato da 400 CV – il mito XJ rivive alla grande. Dal 9 maggio, presso il vostro concessionario Jaguar, a partire da CHF 98 000. www.jaguar.ch



S-TYPE 2.5 V6 a partire da CHF 59 900.-
X-TYPE 4x4, 2.5 V6 a partire da CHF 55 900.-
XK-Series 4.2 V8 a partire da CHF 119 000.-


JAGUAR
Born to perform.