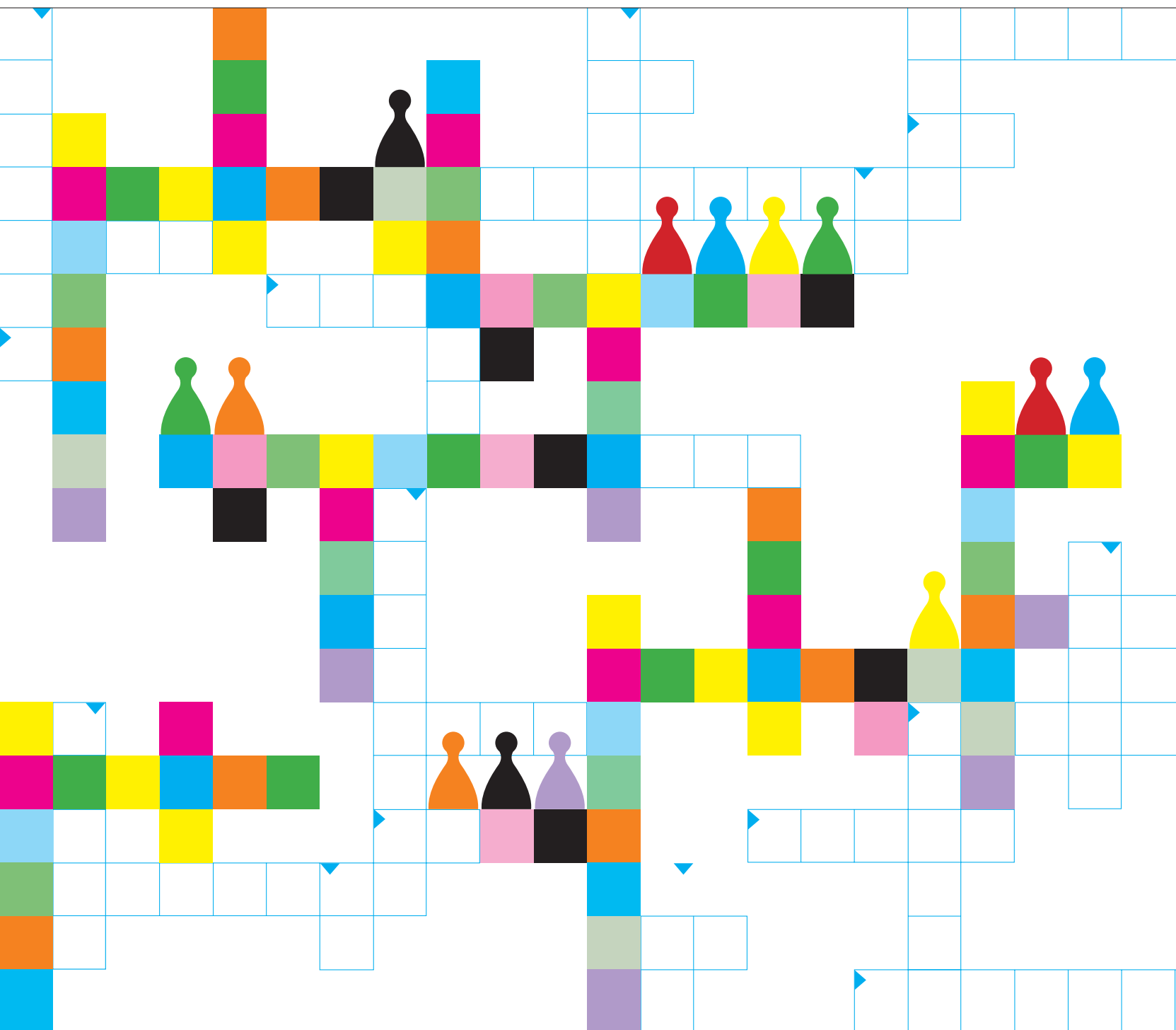


bulletin

La rivista del Credit Suisse · Numero 3 · Agosto 2005 · Anno 111

Giochi: industria del giocattolo sotto pressione; lo scacchista col turbante

Intervista: Peter Weibel, membro del CdA del Credit Suisse Group. Unione monetaria: l'euro guarda a est



Salvaguardia dei valori.

Con i suoi 3 267 metri di roccia e pietra nel cuore delle Alpi svizzere, il Pizzo Clariden è il simbolo della nostra capacità di salvaguardare e far fruttare il patrimonio dei nostri clienti.

Siamo una banca privata svizzera che accompagna i propri clienti, sia in tempi buoni sia in tempi difficili, prestando la massima attenzione ai loro obiettivi finanziari. Per preservare i valori bisogna agire con avvedutezza; se si colgono le giuste opportunità, essi possono essere incrementati. Questo è rock solid banking.



Questo fossile del massiccio del Pizzo Clariden ha più di 180 milioni di anni. L'orientamento a lungo termine verso gli obiettivi finanziari dei nostri clienti e la salvaguardia del patrimonio sono i principi cardine della nostra gestione patrimoniale. Affidabilità, esperienza e competenza sono i fondamenti delle relazioni di successo con la clientela.



Foto: Pia Zanetti

¡Adios, Pepe!

«Non lo indovinerete mai!». Otto non sta più nella pelle dall'eccitazione, Egon se la ride talmente di gusto che per poco non cade dalla sedia. I due si divertono da matti, alle nostre spalle ovviamente. Anna ed io non ci divertiamo affatto. Vorremmo ascoltare la domanda ancora una volta, se non altro per soffocare le loro risa! Giochiamo a Trivial Pursuit mantenendo sempre la stessa formazione: uomini contro donne, per aumentare il piacere insceniamo anche una piccola lotta fra i sessi. E noi donne stiamo di nuovo per naufragare di fronte alla domanda arancione («hobby e sport»): «L'8 maggio 1982 ha avuto luogo un tragico gran

S A T O R
A R E P O
T E N E T
O P E R A
R O T A S

forma le stesse parole, liberamente tradotte: «Il seminatore Areppo regge con fatica le ruote». Il magico gioco di parole veniva usato anche a Pompei quale rimedio contro la rabbia e il fuoco. Solo una volta non funzionò...

premio: dove?» Non sapevamo la risposta; e come ci si può concentrare se gli avversari si comportano in questo modo? Nel calcio avrebbero già ricevuto da tempo il cartellino giallo! Zolder, la località cercata, s'incide sulla mia personale cartina geografica dei fallimenti. Zolder si trova in Belgio, come Waterloo.

Il gioco, recita il dizionario, è un'attività svolta per divertimento o svago, da soli o in gruppo. Si fa distinzione tra giochi di movimento (con la palla, rincorrersi) e giochi statici (di società, di carte e da tavola). Siccome parteggio per Groucho Marx, che approvava solo le attività che si possono svolgere stando sdraiati, sono piuttosto attratta dalla seconda categoria. Tuttavia, se penso ai tempi della scuola e alle battaglie di Jass nella mensa, mi assalgono legittimi dubbi: di svago nemmeno l'ombra. Anch'io volevo imparare a giocare a Jass, ma mi fecero

passare la voglia. Per questo giocavo solo a Ciao Sepp, o con un'espressione tutta mia: ¡Adios, Pepe!

I miei giochi preferiti sono quelli di parole. Soprattutto il palindromo, una parola o frase che, letta da destra a sinistra o da sinistra a destra, mostra la stessa successione di lettere, come radar, Anna, Otto. Il mio palindromo preferito è il Quadrato del Sator: letto in avanti, indietro, dall'alto in basso e dal basso in alto

I bambini di tutto il mondo si divertono con giochi pressoché uguali come «mondo» o «mosca cieca». Pur non giocando più così spesso a «mosca cieca», una volta l'anno mi rituffo negli anni dell'infanzia e rileggo tutti i fumetti, da Asterix a Gastone fino a Mafalda. Le storie della bambina argentina, che a soli sei anni la sa già lunga in fatto di politica e sofferenze del mondo, sono ambientate negli anni Sessanta, ma sono tuttora attuali. Mafalda e i suoi amici giocano volentieri e a lungo. Ma una volta hanno poco tempo, incombono i compiti a casa. A cosa giocare allora? Alla guerra atomica: un gioco veloce, dove muoiono tutti d'un sol colpo. E a cosa giocheranno i bambini di oggi, la «game generation», come dicono gli specialisti di marketing, quando hanno fretta? Beh, è ovvio: al black-out elettrico! Ruth Hafen

MA LEADER 2 0 0 5

Media-Analyse Führungskräfte
Analyse média des dirigeants

mit/avec Top Leader

Leader: Die 4 Prozent, auf die es ankommt!

Exklusives über Entscheidungskompetenzen, Konsum- und Medien-nutzungsverhalten der Schweizer Führungskräfte finden Sie jetzt in der Media-Analyse MA Leader 2005. Erfahren Sie, wie Sie die Schweizer Leader und Top Leader am effizientesten erreichen: im Reportsband inkl. CD-ROM für Fr. 300.-. Jetzt bestellen unter: Tel. 043 311 76 76 oder www.wemf.ch

Titelinformationen gibt es in der deutschen Sprachgruppe für:

Basler Zeitung – Berner Zeitung BZ GES – Bilanz – Bulletin Credit Suisse d – Cash – Facts – Finanz und Wirtschaft – Full House – Geo – HandelsZeitung – io new management – KMU Manager – KMU-Magazin – Magazin, Das – Metropool – Mittelland Zeitung GES – Neue Luzerner Zeitung GES – Neue Zürcher Zeitung (CH) – NZZ am Sonntag – NZZ BusinessCombi – NZZ Executive Plus (CH) – NZZ Executive Weekend (CH) – NZZ-Folio – Schweizer Bank – Schweizer Versicherung – SonntagsZeitung – St. Galler Tagblatt GES – Stocks – Südostschweiz, Die GES – Tages-Anzeiger – Vinum – Weltwoche, Die

Titelinformationen gibt es in der französischen Sprachgruppe für:

Agefi – Bilan – Bulletin Credit Suisse f – Hebdo, L' – NZZ BusinessCombi – PME-Magazine – Temps, Le

WEMF  REMP

Primo piano: giochi	06	<u>Giochi del mondo</u> Paese che vai, giochi che trovi
	07	<u>Inventori</u> Jürg Gubler guadagna quando gli altri giocano
	10	<u>Industria</u> Anche Barbie deve adeguarsi
	14	<u>Psicologia</u> Le insidie dei videogiochi
	16	<u>Scacchi</u> Un automa dà scacco matto agli ingenui
	20	<u>Teoria</u> Viaggiatori senza biglietto e giocatori di poker
Credit Suisse Business	24	<u>Consiglio di amministrazione</u> Intervista con Peter Weibel
	26	<u>Business School</u> Università aziendale a prova di qualità
	28	<u>Pensione</u> Prevenire è meglio che curare
	29	<u>Buono a sapersi</u> Tre voci del lessico finanziario
	30	<u>Notizie stringate</u> Il Bulletin conquista la medaglia d'argento
	31	<u>Presenza in Cina</u> Il Credit Suisse apre un ufficio a Guangzhou
Credit Suisse Sostegno	32	<u>World Orchestra for Peace</u> In attesa del Credit Suisse Tour 2005
	34	<u>Estate classica</u> Sette colli musicali
	36	<u>Calcio</u> Un altro regalo di compleanno per Köbi Kuhn?
	37	<u>Formula 1</u> Peter Sauber cede la guida
	38	<u>Progetto assistenziale</u> Pozzi e macchine per cucire per lo Yemen
	39	<u>Cultura in breve</u> Una prima assoluta al Davos Festival
Research Monthly	>	L'inserto finanziario con analisi e proposte d'investimento
Economia	40	<u>Obbligazioni</u> Ma perché i rendimenti sono così bassi?
	42	<u>Unione monetaria</u> L'euro si appresta a far rotta verso est
	46	<u>Disoccupazione</u> I settori più colpiti sono quasi sempre gli stessi
	49	<u>Industria automobilistica</u> Ford e General Motors girano in folle
	52	<u>Appunti di lettura</u> Segnalazioni editoriali in tema di economia
Leader	54	<u>Valery Gergiev</u> Con lo spartito contro la povertà culturale
In punta di mouse	58	<u>@ proposito</u> Attenti al verme!
	58	<u>emagazine</u> Forum online sugli investimenti sostenibili
Sigla editoriale	52	Come contattare gli autori del Bulletin



Foto: Michael S. Yamashita/CORBIS

Giochi del mondo 1/7 | Mahjong, Cina

Le vere origini di questo gioco sono tuttora avvolte nel mistero. L'esperto di Mahjong A.D. Millington affermò che «non si sono mai dette e scritte tante assurdità sulla storia di un gioco come su quella del Mahjong». Certe fonti suggeriscono che già nel 500 a. C. il filosofo Confucio utilizzasse questo gioco per diffondere i suoi insegnamenti. Il Mahjong non può negare le sue affinità con alcuni antichi giochi di carte e di domino, ma non vi sono prove concrete della sua esistenza prima del 1880: un'incertezza che ha spinto ad arricchire di leggende la storia delle sue origini, contribuendo così non poco al boom che questo gioco conobbe nel mondo occidentale negli anni Venti. In un an-

nuncio pubblicato in un giornale americano nel 1923 si legge che già gli imperatori del mondo antico erano assidui giocatori di Mahjong. L'idea che anche i nobili trascorressero il loro tempo libero giocando a Mahjong piacque molto agli occidentali, tant'è vero che quello stesso anno si registrarono vendite per 1,5 milioni di dollari. Da allora questo gioco ha perso un po' della sua forza d'attrazione in Occidente, mentre in Cina è tuttora parte integrante della cultura quotidiana. Basti pensare che neanche il divieto imposto dalla Repubblica Popolare per combattere il gioco d'azzardo è riuscito a scalfinare la popolarità. ml Prossimo gioco: Monopoli, pagina 9

Testo: Marcus Balogh

Giocando s'impara

Jürg Gubler chiede ai suoi clienti di imparare giocando. E di giocare imparando. Ritratto di chi ha trasformato la passione per il gioco in professione.

A dire il vero Jürg Gubler ha trascorso la propria infanzia come ogni altro bambino svizzero, senza particolari sussulti. E, come ogni altro bambino svizzero, ha trascorso gran parte del suo tempo giocando, anche se forse con una dedizione particolare. Comunque sia, a chi oggi gli chiede da dove attinga il coraggio per guadagnarsi la vita con il gioco, risponde: «Ho sempre amato molto giocare, giochi di carte come da tavola. In particolare ricordo con grande piacere le partite a Pachisi con i miei nonni».

La sua carriera professionale ha seguito un cammino assai tradizionale: formazione commerciale, diploma superiore di economista aziendale e poi 15 anni di attività presso l'UBS, dove fra l'altro ha sviluppato soluzioni per la formazione delle risorse umane, che Gubler ha messo in atto con i dipendenti ma anche personalmente. In tutti quegli anni ha coltivato la passione per il gioco essenzialmente entro la sfera privata. O quasi. «Per un periodo mi sono occupato intensamente di giochi e simulazioni al computer. E pensavo: sarebbe eccezionale poter illustrare con una simulazione informatica i nessi dell'economia aziendale!». Una volta realizzata, l'idea si è in effetti rivelata eccezionale, anche se presentava dei limiti. «Le simulazioni consentivano di apprendere in modo stimolante e ludico. Il successo è stato strepitoso e ha messo in luce l'esistenza di un enorme potenziale. Tuttavia al modello mancava ancora qualcosa: il programma infatti non illustrava in maniera trasparente la relazione di causa-effetto tra le azioni del giocatore e il loro risultato».

Le basi erano però gettate. Nei corsi di Gubler i partecipanti assimilavano funzioni e interdipendenze non solo in maniera ludica, bensì anche più prontamente e con una migliore percentuale di memorizzazione rispetto ai corsi convenzionali. Inoltre rimanevano concentrati più a lungo. «Un buon gioco attrae appassionatamente l'attenzione dei partecipanti. Per sbadigliare annoiati non c'è tempo».

Il concetto di apprendimento ludico è andato sviluppandosi nella mente di Jürg Gubler finché, gradualmente e quasi da sé, ha preso corpo l'ultimo elemento della catena di apprendimento: «Certo, il computer offre favolose opportunità che continuo a sfruttare pienamente. Ma a volte è utile vedere illustrate, il più graficamente possibile, le conseguenze delle proprie azioni e decisioni; vivere esperienze del tutto afferrabili. E un giorno sono giunto alla conclusione che i classici, ovvero le carte e i giochi da tavola, rimangono metodi insuperabili».

È indubbio che la questione sta a cuore a Jürg Gubler. «Il nostro approccio ha bisogno di essere spiegato. Quando presento i nostri corsi agli imprenditori mi dicono immancabilmente che la loro impresa non è fatta per giocare ma per far soldi. Fino alla conclusione del primo seminario devo fare i conti con un elevato scetticismo».

Ha successo chi sa cambiare prospettiva

Lo strumento più importante di Game Solution AG, la ditta di cui Gubler è titolare, è la linea di giochi da tavola «Ökonomikus»: non un gioco d'azzardo, come fa rilevare il nostro interlocutore, bensì un gioco il cui decorso è determinato dalle abilità strategiche dei giocatori. Nel frattempo è disponibile in tre versioni: Basics, Strategy e Service. La versione più semplice richiede un paio d'ore, mentre quella più complessa anche fino a due giorni. «Giochiamo a Ökonomikus nella sua forma più difficile con i consulenti bancari e assicurativi di grandi clienti. Naturalmente non pretendiamo di sostituire una formazione in economia aziendale o economia politica. Ma i partecipanti si cimentano con la gestione aziendale da una prospettiva a loro ignota: quella dell'imprenditore. E poiché, al di là dell'intrattenimento, vivranno anche esperienze amare, acquisteranno maggiore sensibilità per le insidie che fanno parte della gestione imprenditoriale».



Prospettiva insolita: Jürg Gubler (davanti), Matthias Schuppisser (centro), Franco Cavallini (dietro) sul tavoliere del gioco di economia Ökonomikus Basics da loro sviluppato.

Il gioco spiana la via nella vita

Fino al sesto anno di età un bambino gioca in media 15 000 ore, ossia da sei a otto ore al giorno. Sull'arco dei dieci anni successivi si aggiungono da 7 000 a 10 000 ore: asilo e scuola elementare esigono il loro tributo. Complessivamente fanno comunque ben oltre 20 000 ore.

Secondo gli studi sul gioco, i bambini che giocano molto e sono profondamente immersi nell'attività ludica dimostrano un migliore ragionamento logico e più elevate capacità di concentrazione, migliore memoria, maggiore apertura di spirito, un vocabolario e doti linguistiche più differenziati; intuiscono meglio i concetti di quantità, numero, colore e forma, sono più inventivi e smascherano più rapidamente ed efficacemente tentativi di manipolazione rispetto ai loro compagni meno dediti al gioco.

Perché, quando acquistiamo la consapevolezza della «serietà della vita», questi criteri dovrebbero perdere validità? Perché agli adulti dovrebbero essere precluse tali opportunità? Non si smette mai di imparare ed è ormai comprovato che la mente umana può essere allenata fino a tarda età. Istituti quali la Memory Clinic di Basilea si avvalgono di questa conoscenza. E, chi lo sa, forse persone come Jürg Gubler sono proprio gli antesignani di un nuovo corso.

Accresciuta consapevolezza dei meccanismi aziendali e cambiamento delle prospettive sono il leitmotiv del colloquio con Gubler. Ci racconta di come i committenti abbiano abbandonato le proprie riserve dopo una prima esperienza con Game Solution. Ci parla di come i partecipanti abbiano modificato la propria visione delle cose. Da ultimo, illustra il radicale cambio di prospettiva che ha sperimentato in prima persona: nel 1990 Gubler si mette in proprio quale organizzatore di seminari per le risorse umane e nel 2002 inizia a collaborare con Franco Cavallini, ex responsabile della formazione bancaria di base presso il Credit Suisse. Assieme fondano Game Solution AG, che offre seminari di formazione e perfezionamento professionale attraverso soluzioni ludiche, come appare dal prospetto della ditta.

La vita di Gubler non è certamente un gioco. «Ma attraverso il gioco viviamo meglio», asserisce compiaciuto. Ovviamente non si tratta di perseguire il mero divertimento per i partecipanti ai seminari. «Imparare attraverso il gioco, questa è la meta. Ma l'attenzione rimane proiettata sull'apprendimento».

Un buon gioco è frutto di centinaia di ore di lavoro

Un approccio ludico all'apprendimento, laddove ha senso e ragion d'essere: una formula che funziona. Nel frattempo si è unito al team di Game Solution AG Matthias Schuppisser, già docente di comunicazione e tecnica di moderazione presso l'Istituto superiore per tecnica ed economia di Coira. La lista dei clienti ha raggiunto una ragguardevole lunghezza, e per alcuni di loro vengono addirittura sviluppati giochi di formazione del personale e di marketing su misura. «Lo sviluppo di un nuovo gioco è un processo assai dispendioso. È impensabile poter fatturare al cliente le ore di tempo investite. Un buon gioco da tavola è infatti il frutto di centinaia di ore di sviluppo e di collaudo. I medesimi «nodi» si presentano e ripresentano a più riprese e possono essere eliminati solo mediante innumerevoli test».

Tutto sommato i tre titolari della ditta irradiano non solo buon umore ma anche convinzione. «È indispensabile che sia così. Solo chi crede in quello che fa può avere successo. So che non dico nulla di nuovo. Ma a differenza di molti altri, che predicano bene e razzolano male, noi cerchiamo davvero di conciliare teoria e pratica lavorativa. Quando i presupposti sono dati il lavoro si trasforma automaticamente in divertimento».

Il successo come prodotto della passione per il proprio lavoro. Forse c'era bisogno che qualcuno ce lo rammentasse. Il biglietto da visita di Game Solution AG recita: «Società per soluzioni ludiche». Il trio ha certamente individuato la soluzione ludica per la propria vita. Tre buffoni con il gioco per missione? «Apprendimento e gioco vanno a braccetto. Il gioco è un linguaggio universale che costituisce la base dell'esperienza. La logica di questo ragionamento dovrebbe essere palese. Nei primi dieci anni della nostra esistenza il gioco è la nostra principale attività: giochiamo per imparare a conoscere il mondo. Crede che la natura avrebbe predisposto le cose in questo modo se fosse esistita davvero un'alternativa migliore?».



Giochi del mondo 2/7 | Monopoli, Stati Uniti

Provate un po' a immaginare: in una serata riducete parenti e amici sul lastrico e il mattino dopo potete guardarli tranquillamente in faccia senza alcun rimorso. È proprio ciò che fanno 500 milioni di persone da 70 anni a questa parte giocando a Monopoli. Le informazioni sul suo inventore sono divergenti. Secondo la Hasbro (ex Parker Brothers), l'attuale casa distributrice del gioco, fu Charles Darrow a inventarlo negli anni della Grande Depressione. In ogni caso, che ne fosse veramente l'autore o no, questo disoccupato americano riuscì a vendere l'idea alla Parker Brothers. Quest'ultima all'inizio si era detta non interessata, adducendo ben 52 errori di concezione, ma Darrow

non si lasciò scoraggiare e a proprie spese ne produsse 5000 esemplari per un grande magazzino. Il gioco andò letteralmente a ruba tanto che la Parker Brothers ne acquistò i diritti da Darrow e gli versò una tassa di licenza per ogni gioco venduto. Per Darrow fu un vero e proprio terno al lotto: divenne milionario e come tale morì nel 1967. A tutt'oggi sono stati venduti oltre 200 milioni di confezioni in 80 paesi. Tuttavia il Monopoli non è stato sempre e ovunque così popolare. Durante la Guerra Fredda, per esempio, l'Unione Sovietica lo definì propaganda capitalista e come tale ne proibì la vendita. E a Cuba è vietato ancora oggi. ml Prossimo gioco: Mancala, pagina 12

Testo: Dorjee Kokasang, Public Affairs

Barbie imbocca nuove vie

Chi credeva che il mondo dei giocattoli fosse un'oasi tranquilla e felice deve rivedere le proprie idee. Il mercato dei giocattoli è un business senza esclusione di colpi e tutta l'industria si trova a un bivio.

Il giocattolo per eccellenza del XX secolo non è una console di Sony o Nintendo, né il Tamagotchi o un capolavoro della tecnica, bensì il sobrio mattoncino della Lego. Questa è la conclusione alla quale sono giunti alla fine del 2000 la rivista statunitense Fortune e l'Associazione britannica dei commercianti di giocattoli.

Mai avrebbe immaginato una simile evoluzione il falegname danese Ole Kirk Christiansen quando, nel 1932, aprì una bottega per la produzione di giocattoli in legno. Oggi i semplici ed eleganti cubetti assicurano 7300 posti di lavoro nel mondo intero. E negli anni più floridi i mattoncini colorati hanno fruttato risultati ante-imposte superiori a 600 milioni di corone danesi. Ma se coniughiamo il verbo al passato è perché gli anni d'oro sembrano tramontati. «Per Lego Company il 2003 è stato un anno decisamente negativo»: questa affermazione di una sincerità stupefacente è dell'allora CEO Kjeld Kirk Kristiansen e costituisce la frase d'esordio del rapporto annuale 2003.

Videogiochi: mercato in espansione

Dopo una perdita pari a 1432 milioni di corone danesi, Kjeld Kirk Kristiansen, pronipote del fondatore dell'azienda e azionista di maggioranza, ha dimissionato dalla carica di direttore operativo dell'azienda ed è oggi vicepresidente del consiglio d'amministrazione del gruppo. I cattivi risultati andavano attribuiti tra le altre cose a nuove linee di prodotti non redditizie e alla diversificazione troppo ampia dell'attività aziendale. Nel frattempo sono stati venduti i parchi di divertimento deficitari, mentre i popolari cubetti Lego per i bambini in età prescolare hanno riassunto il nome di «Duplo» invece che di «Explore».

Le vicissitudini della Lego sono significative della pressione a cui è attualmente soggetta l'industria del giocattolo. I danesi non sono infatti i soli a lottare per guadagnarsi il favore dei più piccoli. Confrontata alla progressiva concorrenza da parte dei giochi elettronici, tutta l'industria sta attraversando un periodo di trasformazione il cui esito è (ancora) imprevedibile.

Contrariamente a quanto si potrebbe pensare, la culla dei videogiochi non è stata un laboratorio di computer nella Silicon Valley, bensì un centro di ricerca nucleare nei pressi di Manhattan. Nel 1958, durante una «giornata delle porte aperte» del Brookhaven National Laboratory, non fu l'energia atomica ad attirare l'interesse del pubblico bensì una semplice simulazione su computer analogico. Sul suo piccolo schermo circolare, l'oscilloscopio, erano visualizzati una linea orizzontale, un tratto verticale e un punto mobile: un campo da tennis visto di lato. Era nato il primo gioco elettronico «Tennis for two». Creatore involontario fu il fisico William Higinbotham che, con quel giochino, desiderava dare un po' di colore alla manifestazione.

Questo settore sbocciato un po' per caso è oggi un mercato in piena crescita. Nel 2004 l'industria dei videogiochi ha realizzato in Svizzera un fatturato di 220 milioni di franchi, con tendenza ascendente. E questo rispetto a una cifra d'affari globale del mercato del giocattolo elvetico pari a 600 milioni di franchi. A livello mondiale, l'industria dei videogiochi ha già totalizzato oltre 40 miliardi di franchi e si prevede una crescita annua del dieci per cento. In Gran Bretagna, il maggiore mercato del giocattolo in Europa, nel 2003 i ricavi delle vendite dei videogiochi hanno già superato quelli dei giocattoli di tipo tradizionale.

Clientela in declino

Un ulteriore problema che affligge il settore è la struttura del suo mercato. Benché lo scorso anno le unità di giocattoli vendute globalmente in Svizzera siano aumentate del 3,4 per cento, è stata registrata una diminuzione del fatturato pari a 4,2 per cento. La concorrenza di grandi magazzini come Manor, Migros e Coop rende la vita difficile ai negozi specializzati. Attualmente i supermercati e i distributori di prodotti alimentari coprono già una quota di circa il 60 per cento del mercato dei giocattoli nazionale.

A questo si aggiunge il fatto che, mentre gli offerenti fanno a gara per guadagnarsi fette di mercato, i loro clienti stanno lentamente >



L'era di Ken è tramontata; ora è l'aitante surfista Blaine a possedere le chiavi del cuore di Barbie.

diminuendo. Il tasso di natalità decrescente nei paesi industrializzati si ripercuote sui mercati dei giocattoli locali. Secondo uno studio dell'istituto di ricerca IHA-GfK, negli scorsi cinque anni il volume del mercato si è assottigliato del venti per cento e questa tendenza si accentuerà negli anni a venire. Il mercato svizzero dovrebbe contrarsi del dieci per cento solo a causa degli effetti demografici. Bisognerà affrontare questo trend emulando l'industria del giocattolo nipponica? I giapponesi hanno scoperto il potenziale delle persone anziane e lanciato i primi compagni di plastica per anziani che soffrono di solitudine.

I fabbricanti di giocattoli colgono la sfida

E allora, cosa fare? Ci sono produttori di giocattoli che restano fedeli alla strategia perseguita in passato, come ad esempio il gruppo Brandstätter, nome sconosciuto ai più sino a quando non lo si mette in relazione a Playmobil. Il gruppo Brandstätter continua a realizzare forti utili con il sistema Playmobil, il cui fatturato dal 2002 al 2003 è addirittura cresciuto dell'otto per cento a 324 milioni di euro, a dimostrazione che anche in tempi dominati da Playstation e X-Box i giocattoli di tipo tradizionale sono in grado di difendere la loro nicchia.

Tuttavia la maggior parte delle aziende si impegna per adeguare continuamente la propria gamma di prodotti al gusto della clientela. Ad esempio Hasbro, che appartiene alla top five dei fabbricanti di giocattoli, ha aggiornato il suo assortimento con l'aiuto di un partner inusuale: l'esercito americano ha fornito informazioni affinché il personaggio «G.I. Joe» fosse pronto in tempo per gli acquisti natalizi con un equipaggiamento uguale a quello utilizzato dai soldati americani in Iraq.

A volte, però, le novità e gli adeguamenti di giochi e giocattoli affermati sollevano un gran polverone. Ad esempio Mattel, leader mondiale del settore del giocattolo, ha dato un annuncio che ha spezzato il cuore di molte ragazzine: Barbie ha lasciato lo storico fidanzato Ken e si è legata a un nuovo compagno. Il nuovo boyfriend si chiama Blaine ed è un surfista: una coppia perfetta al passo con i tempi. <

Storia del giocattolo: dalle bambole ai videogiochi

La bambola può essere considerata il giocattolo più antico dell'umanità, anche se i primi esemplari assomigliavano solo lontanamente alle bellezze sofisticate di oggi. Erano realizzate con cenci cuciti insieme e riempiti di paglia, avevano arti di argilla, ossi o avorio. Tuttavia i piccoli romani disponevano già di poppatoi e stoviglie in miniatura per giocare con le bambole.

Nel XIV secolo fu fondata la prima manifattura di giocattoli a carattere commerciale, che gettò le basi dell'industria del giocattolo. La monopera era formata da contadini che per assicurarsi un reddito supplementare intagliavano e modellavano delle figurine. Centro di tale produzione fu Norimberga, città che in meno di un secolo si impose quale principale roccaforte della fabbricazione di giocattoli: dalle bambole ai cannoni di ottone in scala ridotta, vi si trovava tutto quello che un bimbo del tardo Medio Evo avrebbe potuto sognare.

Alla fine del XIX secolo il giocattolo trasse sempre maggiore ispirazione dal mondo «reale» degli adulti. Salirono alla ribalta le riproduzioni in miniatura più fedeli possibile di locomotive a vapore e vascelli da guerra di latta. Negli anni Sessanta e Settanta del XX secolo, la materia sintetica aprì nuove opportunità all'industria del giocattolo e Hot-Wheels, Barbie e Playmobil conquistarono la cameretta dei bambini.

È difficile intravedere quale sarà l'evoluzione del settore. È comunque chiaro che i giocattoli di tipo tradizionale incontreranno una concorrenza sempre più aspra da parte dei giochi al computer e dovranno quindi difendersi da questa tendenza nel mondo intero. D'altra parte, proprio nel gioco il senso del tatto costituisce un fattore di divertimento essenziale e quindi nemmeno la più sofisticata simulazione al computer può sostituire la sensazione di una spada di plastica nel proprio pugno. Lo stesso vale anche per i cubetti di Lego: il gioco classico continua ad annoverare una schiera di affezionati, anche se questi diventano sempre meno numerosi e, in parte, anche più anziani. dk



Foto: Bob Krist/CORBIS

Giochi del mondo 3/7 | Mancala, Africa

Il Mancala è in assoluto uno dei giochi da tavola più antichi. Migliaia di tribù africane lo conoscono sotto forme e denominazioni diverse. Le varianti più conosciute sono l'Ayo della Nigeria e il Wari dell'Africa Occidentale. Si utilizzano sementi e grani e si può giocare anche senza la tavola: spesso, infatti, le incavature vengono semplicemente scavate nel terreno e riempite di chicchi, pietruzze o conchiglie. Diverse versioni del gioco prevedono 12 incavi poiché in molte religioni africane si venerano dodici avi. Nonostante la sua semplicità il Mancala è un gioco matematico a tutti gli effetti e può essere utilizzato anche

per operazioni di calcolo o inventari. Oggi si gioca a Mancala soltanto per divertimento, mentre in passato era usato anche in diversi rituali e iniziazioni, da quelli per la fertilità a quelli per i defunti, come attestano le tavole scolpite in pietra risalenti al 1400 a. C. rinvenute in Egitto nei templi di Luxor, Memphis e Tebe. Di norma si gioca di giorno, dopo il lavoro, e all'aperto. Solo alle divinità e ai captribù è concesso di giocare di notte. Per dimostrare la loro superiorità, uomini e anziani giocano separati da donne e bambini. ml Prossimo gioco: Kaisern, pagina 13



Giochi del mondo 4/7 | Kaisern, Svizzera

Lo Jass è lo sport nazionale svizzero e conta oltre tre milioni di appassionati. Le sue origini sono però olandesi, come dimostra il nome «Jos» (contadino). Molto più vecchi sono il Tarock, giocato nei Grigioni e in Vallese, o il Trentnen e il Flüßeln, entrambi praticati ancora oggi nella valle della Muota. Ancora più indietro nei tempi risale il Kaisern: citato per la prima volta a Zurigo nel 1457, è tuttora diffuso in tutta la Svizzera centrale. Ma nemmeno il Kaisern è una vera creazione svizzera. Altrove si chiama Karnöffeln, un nome che nonostante l'assonanza con «Kartoffeln» (patate) ha un significato ben diverso

(testicoli). La variante più interessante è quella del Canton Nidvaldo dove i giocatori utilizzano un codice di gesti e mimica per «accordarsi» sul punteggio da raggiungere. La posta in palio è «Kaisers Bart» (la barba dell'imperatore), ossia niente. Ma non è sempre stato così: la prima menzione di un gioco di carte compare nel 1367 in un divieto delle autorità bernesi che non vedevano di buon occhio questa «diavoleria» in cui la posta in gioco c'era, eccome... Ma i giochi con le carte sono ben più vecchi, esattamente come la carta, che arrivò in Europa dalla Cina nel 1100. schi Prossimo gioco: Backgammon, pagina 18

Intervista: Daniel Huber

«Il gioco è uno strumento di equilibrio»

Dalla prima infanzia sino in età avanzata, nella nostra vita il gioco è sempre presente.

Quali ne sono le ragioni? I videogiochi vanno sconsigliati? Esiste un «gene delle bambole»?

Rolf Oerter, professore di psicologia tedesco, rivela interessanti retroscena.

Bulletin: Signor Oerter, lei ha un gioco preferito?

Rolf Oerter: Il mio gioco preferito è suonare il pianoforte. Questa mia affermazione può sembrare sorprendente, ma la musica ha in effetti molto in comune con l'attività ludica. È un campo artistico anche esplicitamente denominato gioco (NdT: in tedesco la parola gioco ha la stessa radice del verbo suonare). Lo stesso vale per molte discipline sportive.

Qual è la definizione che lei come psicologo dà del gioco?

Il gioco si presenta in una molteplicità di forme, che in genere però si possono ricondurre a tre caratteristiche principali comuni. In primo luogo il gioco è fine a se stesso: l'interesse suscitato dall'attività del gioco si autoalimenta. La seconda caratteristica è la trasformazione della realtà. Chi gioca entra in altri mondi. Per un bambino una sedia è un razzo, un tavolo è una casa. La metamorfosi della realtà che il gioco provoca può portare ad abbandonarsi a nuove esperienze in un nuovo mondo, e anche ad accumulare tensioni enormi. Infine, la terza caratteristica è la continua reiterazione, spesso accompagnata dalla ritualizzazione delle azioni, come ad esempio gesti eloquenti o un tono alto di voce.

Perché i bambini giocano?

Il motivo principale per cui i bambini giocano non è il divertimento. I bambini giocano per rielaborare le situazioni che non riescono a risolvere nel quotidiano. Il gioco è per loro un importante strumento di confronto con la vita, uno strumento ausiliario di cui hanno bisogno, in quanto non riescono a raggiungere tutto quello che vogliono unicamente con le loro forze. Se nella realtà non possono guidare la macchina, allora lo faranno nel gioco. Non potendo essere adulti, fanno gli adulti giocando, preferibilmente gli adulti forti (Superman).

Prima o poi il gioco diventa realtà, ma gli adulti non smettono di giocare. Perché?

A questa domanda si possono dare due risposte, in parte contraddittorie. Secondo il primo approccio, gli adulti che giocano hanno qualcosa che non va: devono compensare con il gioco quello che non riescono ad ottenere nella vita reale. Chi nella vita reale è tutt'altro che un

vincitore, giocando a carte può rifarsi e vincere su un gruppo di persone. Giocare con gli altri può anche dare la sensazione di essere socialmente integrati, sebbene ciò non sia vero nella realtà. D'altra parte esiste un'altra interpretazione del gioco tra gli adulti, e cioè come attività riequilibratrice, sia nel senso di attività rilassante, sia nel senso di regressione ad uno stadio infantile necessaria a volte per restare pienamente adulti. Inoltre bisogna considerare ovviamente anche gli aspetti sociologici del gioco, che riproduce le strutture dominanti della società.

Può farci un esempio?

Alcuni studi hanno dimostrato che i giochi sportivi e di lotta rivestono un ruolo importante soprattutto nelle società competitive. Secondo una teoria oltremodo plausibile, le competizioni sportive internazionali rappresentano una specie di surrogato della guerra, che offre anche alle piccole nazioni l'opportunità di vincere e di sovvertire i rapporti di forza politici e militari. Invece, nelle società in cui il destino ricopre un ruolo importante come forza superiore, sono le lotterie ad essere particolarmente diffuse.

Nelle società del benessere, a Natale sotto gli alberi si accatastano i tradizionali regali. Troppi giocattoli possono far male?

I bambini equilibrati sanno difendersi da queste inondazioni di regali, e si dedicano in maniera mirata solo ad alcuni di essi. Altri bambini invece ne vengono sopraffatti. In generale comunque i nostri bambini giocano sempre più in solitudine, e per i giocattoli ricevono dai genitori somme di denaro sempre più grandi. Però dietro la generosità dei genitori si cela sempre il pensiero: ora vai a giocare e lasciami in pace.

Gli uomini giocano diversamente dalle donne?

Piuttosto ci si dovrebbe chiedere se i bambini giocano in modo diverso dalle bambine. E in effetti statisticamente le bambine giocano più spesso con le bambole e i bambini più spesso con le automobili. E questo accade anche in assenza di giocattoli specifici per maschi o femmine. Le bambine cominciano a giocare con entusiasmo con le carrozine anche quando non ne hanno mai vista una prima. Ci sono

**Rolf Oerter**

Rolf Oerter, 74 anni, ha studiato psicologia all'Università di Würzburg, dove ha ottenuto l'abilitazione nel 1969. Fino al 1981 ha insegnato all'Università di Augsburg. In seguito, ha assunto la cattedra di psicologia dello sviluppo e psicologia pedagogica all'Università Ludwig Maximilian di Monaco. È in pensione dall'autunno del 1999. Rolf Oerter ha pubblicato diversi libri nel settore della psicologia dello sviluppo.

evidentemente dei meccanismi che iniziano molto presto a influenzare i comportamenti di genere.

Infatti, anche se le donne possono esercitare le cosiddette professioni tipicamente maschili senza alcuna difficoltà, quando lo fanno questa loro attività non viene notata. Nelle fasi iniziali della percezione infantile, le donne vengono associate ai bei vestiti e al bell'aspetto. Di converso, neanche i maschietti giocano al capitano d'industria, bensì a Tarzan o agli indiani, ispirandosi quindi a figure e ruoli che mettono in risalto la mascolinità e la forza.

Ed è normale giocare alla guerra?

La rielaborazione giocosa della lotta è un fenomeno naturale che si riscontra in tutte le culture, siano esse gli Yanomami, isolata tribù indigena delle foreste brasiliane, o gli Eipo della Nuova Guinea. Anche presso di esse i maschietti imitano i maschi adulti. Tuttavia, nel caso dei bambini, bisogna fare una distinzione tra la lotta giocosa e la lotta vera. La lotta giocosa esiste anche presso i cuccioli degli animali, che in questo modo misurano la propria forza senza però ferirsi. La mimica e i gesti rivelano se si tratta di una lotta giocosa o reale. Molti adulti non riescono a fare questa distinzione e intervengono nelle situazioni sbagliate. D'altra parte ci sono anche bambini che non riescono più a fare questa differenza e interpretano il gioco come aggressione reale. A causa della televisione, nella vita quotidiana l'aggressività è già estremamente diffusa, cosa provatamente nociva per tutti. Contro questa tendenza esiste un unico antidoto: controllare e ridurre il consumo mediatico dei bambini.

Come giudica i videogiochi?

I videogiochi obbediscono alle stesse leggi dei giochi tradizionali. In particolare, però, fanno perdere la cognizione del tempo. I bambini possono anche passare mesi con lo stesso gioco. Sconsiglio vivamente questo tipo di giochi, anche quando sono pensati in maniera pedagogica e sono stimolanti dal punto di vista intellettuale. L'apprendimento svolto nell'ambito della realtà è e rimane molto più importante. Nella realtà trasformata del computer, la capacità di reazione si riduce a un semplice premere tasti o muovere il joystick. Invece, suonare il pianoforte ad esempio, per riprendere il tema affrontato all'inizio, richiede una motricità altamente differenziata e tempi di apprendimento lunghi. Lo stesso vale per le discipline sportive e la pittura. Pertanto posso solo sconsigliare i videogiochi. E se proprio non se ne può fare a meno, allora solo in piccole dosi e in modo selettivo. <

Testo: Ruth Hafen

Il Turco meccanico

Era la presenza nascosta di un nano? Era magnetismo? O forse magia? Il mondo si chiese a lungo come funzionasse il Turco meccanico, la prima macchina in grado di giocare a scacchi. Nel suo libro «The Mechanical Turk», Tom Standage rispolvera la storia di questo marchingegno.

Se consideriamo il suo nome originale inglese, ossia Donald Duck, Paperino è senz'altro l'anatra più celebre del XX secolo. Ma già 200 anni or sono il mondo era affascinato da questi pennuti: l'anatra meccanica dell'inventore francese Jacques de Vaucanson era infatti uno dei giocattoli più amati del tempo. Costruita con rame dorato, era in grado di mangiare, bere, starnazzare, sguazzare e digerire come un'anatra vera. Mentre la gente ammirava soprattutto la sua straordinaria fedeltà all'originale in carne e ossa, Vaucanson era interessato specialmente ai suoi meccanismi interiori, al processo di digestione che aveva ricostruito con uno stomaco artificiale e tubicini di gomma. A dire il vero l'inventore francese era destinato alla vita monastica. Ma già nel collegio gesuita di Grenoble aveva fabbricato giocattoli meccanici, passatempo non necessariamente compatibile con la sua vocazione religiosa. Si dice che si fosse divertito a costruire piccoli apparecchi volanti a forma di angelo. Fatto che l'autorità ecclesiastica non aveva trovato per nulla divertente...

Il Turco meccanico entra in scena

Wolfgang von Kempelen, funzionario di corte ungherese stazionato a Vienna e ammiratore di Vaucanson, difficilmente avrà pensato che una delle sue invenzioni gli avrebbe permesso di diventare famoso in tutto il mondo. Dopo aver assistito al numero di un mago, von Kempelen affermò in presenza dell'imperatrice Maria Teresa di poter costruire una macchina molto più spettacolare dell'esibizione appena vista. Era il 1769. Già un anno dopo presentò la sua macchina capace di giocare a scacchi alla corte di Vienna.

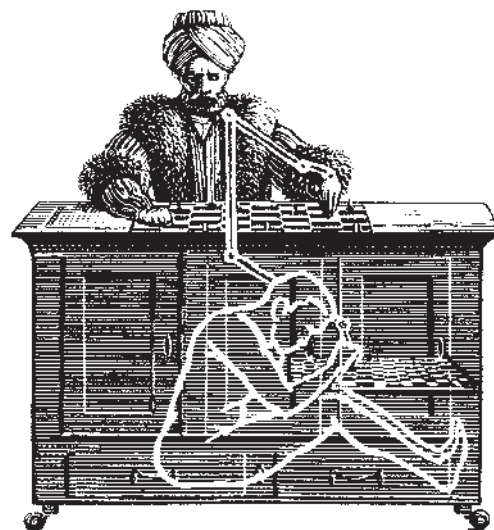
Eccone la descrizione: dietro a una cassa di legno siede la statua di un uomo a grandezza naturale, pure costruita in legno, che con il suo turbante, il caffettano guarnito di ermellino e gli ampi pantaloni assomiglia a un mago orientale. L'Oriente affascina, tutto ciò che è turco va di moda: si beve caffè turco, si vestono i domestici con abiti turchi, la sonata «Alla Turca» di Mozart fa il pieno di ascolti... Il Turco meccanico s'inserisce perfettamente in questo scenario.

La cassa del marchingegno misura circa 120 centimetri di lunghezza, 85 di profondità e 90 di altezza. Poggia su quattro rotelle di ottone che permettono di spostarla e girarla a piacimento, statua compresa, e quindi di mostrarla agli spettatori da tutte le parti. Mentre il pubblico dà uno sguardo alla meccanica, Kempelen dà un colpo alla parte posteriore della cassa. Apre un altro sportello situato direttamente dietro al meccanismo e mostra l'ingranaggio con una candela accesa. In tal modo dimostra agli spettatori che la cassa, apparentemente, non presenta pareti nascoste né doppi pavimenti.

L'uomo batte la macchina

Per Kempelen non è ancora vera fortuna. Benché l'imperatrice lo abbia promosso, non è considerato altro che un bravo prestigiatore. È ufficialmente autorizzato a schizzare o costruire ponti, canali e impianti idraulici, ma la sua vita è al guinzaglio del Turco. Dopo la morte di Maria Teresa, avvenuta nel 1780, Kempelen crede che la macchina capace di giocare a scacchi sia destinata a fare polvere in una soffitta. Ma la vera fortuna del Turco deve ancora cominciare. L'imperatore Giuseppe II manda inventore e invenzione in giro per il mondo. A Parigi il Turco gioca contro François André Danican-Philidor, il miglior scacchista del tempo. Il campione vince la partita apparentemente senza difficoltà, ma più tardi ammetterà che giocando contro una persona non si era mai affaticato così tanto. Anche Philidor pensa che il Turco sia un vero automa e trova incredibile che in quanto tale possa giocare a scacchi. Le speculazioni sul suo funzionamento si rincorrono: gli studiosi giungono alla conclusione che il meccanismo del Turco sia una combinazione di trucchi magnetici e tecnica raffinata.

Il Turco fa poi tappa a Londra, dove fa abbondantemente parlare di sé. Nel 1784 Edmund Cartwright assiste a un'esibizione e ha un colpo di genio: se è possibile costruire una macchina che giochi a scacchi, perché non costruire un telaio automatico? Ed è così che tre anni più tardi fa brevettare il suo telaio meccanico. Kempelen, dal canto suo, presenta altre invenzioni: una macchina parlante, una macchina per



scrivere per ciechi, una macchina a vapore (che tuttavia esplode). Quando muore, nel 1804, nessuno ha ancora scoperto come funziona il Turco. Il barone Joseph Friedrich von Racknitz ha cinque tesi: 1. È un vero automa che sa realmente giocare a scacchi ed è impostato in modo tale da avere la contromossa adeguata a ogni possibile mossa in ogni possibile partita. 2. È un vero automa che sa fare alcune mosse autonomamente ma che va regolarmente manovrato da una persona. 3. Il Turco è manovrato dall'esterno mediante calamite. 4. È manovrato dall'esterno con l'ausilio di fili nascosti. 5. È manovrato da una persona nascosta nella cassa.

Edgar Allan Poe svela il segreto

Dopo la morte di Kempelen il Turco viene acquistato dall'inventore Johann Nepomuk Mälzel, che gli integra una macchina parlante capace di annunciare «scacco» e la fa giocare (con successo) contro Napoleone. Nel 1826 parte per l'America, dove riesce a conquistare anche l'attenzione di Edgar Allan Poe. Quest'ultimo scrive un saggio in cui cerca di spiegare il funzionamento del Turco. Il tentativo gli riesce così bene che Mälzel deve impacchettare l'automa in tutta fretta e continuare il suo viaggio. Dopo anni di vagabondaggio con il Turco, Mälzel muore durante un viaggio in mare fra Cuba e l'America. Il resto della storia è presto raccontato: John K. Mitchell, il medico di famiglia di Edgar Allan Poe, acquista il Turco e dopo qualche tempo scopre come funziona. Ma non è uomo di spettacolo come Kempelen e Mälzel. E compie un grande errore: dopo ogni esibizione spiega il funzionamento del Turco al pubblico. La rivelazione del segreto fa rapidamente scemare l'interesse verso la macchina per giocare a scacchi, che finisce abbandonata in un angolo e nel 1854 viene distrutta in un incendio.

Ma come funzionava il Turco meccanico? Per ora ci limitiamo a dire che Racknitz aveva ragione con la tesi numero 5. I più curiosi troveranno la soluzione su emagazine: www.credit-suisse.com/emagazine. <

Generazioni di appassionati scacchisti si sono lambiccati il cervello per conoscere il funzionamento del Turco: «E se non fosse un automa?»

Sull'argomento:

Tom Standage. The Mechanical Turk: The True Story of the Chess Playing Machine That Fooled the World.
ISBN 014029919X

Bulletin sorteggia dieci esemplari di questo libro (in tedesco e inglese). Per i dettagli rimandiamo al sito www.credit-suisse.com/emagazine («Concorsi»).



Foto: Dave Bartruff/CORBIS

Giochi del mondo 5/7 | Backgammon, Iraq

Il faraone Tutankhamon deve avere amato un'antica forma di Backgammon poiché tra i suoi arredi funebri fu trovata una tavola per questo gioco. Omero ne cita una variante nell'Iliade e anche Cleopatra e Marcantonio ogni tanto smettevano di accarezzarsi per dedicarsi allo stesso gioco mentre Caligola, senza sorpresa per nessuno, era conosciuto come il baro di «duodecim scripta» (gioco delle dodici linee). I crociati, invece, lo conobbero attraverso i Saraceni con il nome «Nard» e ne furono talmente entusiasti che Riccardo Cuor di Leone proibì il gioco d'azzardo a chiunque non fosse un cavaliere. Nel Medioevo il Backgammon si diffonde in tutto il mondo: in Italia è conosciuto con il

nome di «Tavola Reale». La Chiesa lo vedeva come il fumo negli occhi, tant'è vero che fece di tutto per bandirlo, ma con pochissimo successo poiché la tavola da gioco poteva facilmente essere disegnata sulla sabbia. All'inizio del XVII secolo il cardinale inglese Thomas Woolsey lo dichiarò «opera del diavolo» e ordinò di bruciare tutte le tavole da Backgammon. Fu così che gli artigiani britannici ebbero l'idea di piegare la tavola nel mezzo per poterla nascondere. Sebbene molte nazioni, tra cui soprattutto la Grecia, affermino di aver inventato il Backgammon, i veri ideatori furono i Sumeri nel 3000 a. C. – il che significa che è più vecchio degli scacchi. ml Prossimo gioco: Trivial Pursuit, pagina 19



Foto: Micheline Pelletier / CORBIS SYGMA

Giochi del mondo 6/7 | Trivial Pursuit, Canada

I giornalisti sanno di tutto un po', il che fa credere a molti di loro di sapere tutto su tutto. Lo stesso valeva anche per Scott Abbott e Chris Haney, giornalisti presso un quotidiano canadese, che per ammazzare il tempo tra un impegno e l'altro si divertivano a fare giochi di domanda e risposta. Naturalmente ognuno di loro era convinto di essere più bravo dell'altro. Per dimostrarlo, nel 1979 compilarono una raccolta del loro sapere comune. Bastarono un paio di notti trascorse a misurarsi perché i due si rendessero conto delle potenzialità di mercato della loro trovata. Tuttavia erano anche coscienti delle difficoltà di

commercializzazione di un gioco. Convinsero così parenti e amici ad investire nel loro progetto. Con 40 000 dollari produssero 1100 confezioni di gioco che furono vendute in brevissimo tempo. All'edizione americana della fiera internazionale del giocattolo i visitatori furono tutti colpiti dal virus del Trivial Pursuit. Nel 1983 Selchow e Righter acquistarono i diritti per il mercato statunitense. Quello stesso anno furono venduti 3,5 milioni di esemplari. Un anno dopo erano già 20 milioni. Oggi il gioco esiste in 18 lingue e in diverse versioni. ml Prossimo gioco: Go, pagina 23

Testo: Christian Gattiker-Ericsson, Equity Strategy

Va' dove ti porta il gioco

Viaggiare senza biglietto o cercare l'anima gemella per gioco? La teoria dei giochi ricerca l'elemento ludico e la migliore strategia possibile di fronte ai conflitti dell'economia, della politica e della vita privata. E il gioco si fa ben presto serio.

Non tutti gli utenti dei mezzi di trasporto pubblici pagano il biglietto. Il 3 per cento viaggia a sbafo. Che cosa induce la gente ad adottare un simile comportamento? E quali provvedimenti sono opportuni per i gestori dei trasporti pubblici? Il conflitto tra i viaggiatori sprovvisti di biglietto e le aziende di trasporti pubblici è un classico, interpretabile e in buona parte spiegabile con la teoria dei giochi.

Questa teoria si occupa di decisioni strategiche, spaziando dal poker alla politica, dal tennis alle acquisizioni aziendali, dalla pubblicità alla corsa agli armamenti. Molti giochi sono caratterizzati dal fatto che le informazioni sono distribuite in modo non omogeneo o incompleto. Il giocatore di carte, per esempio, vede solo le proprie carte e deve supporre quelle degli altri. D'altro canto gli scacchi non hanno segreti per l'osservatore: tutte le informazioni sono sulla scacchiera. In alcuni casi c'è una somma fissa in gioco (nel linguaggio tecnico: gioco a somma zero) in altri essa può variare a seconda dell'esito della partita. In certe situazioni il gioco si svolge in una mano sola, oppure viene ripetuto innumerevoli volte. Se si applicano questi criteri all'esempio dei mezzi di trasporto pubblici, ci troviamo di fronte a un gioco a somma zero ripetuto più volte con informazioni asimmetriche. L'azienda non sa a priori chi ha pagato; il viaggiatore non sa quando viene effettuato un controllo. In gioco c'è una somma fissa: il costo del biglietto. E spesso il gioco viene replicato più volte, da alcuni ogni giorno.

La teoria dei giochi ostacola i viaggiatori senza biglietto

In molti casi la teoria dei giochi rivela quali esiti hanno senso oppure come un arbitro o un organizzatore può modificare il gioco in modo che prenda un'altra strada. Nell'esempio dei trasporti pubblici il viaggiatore (senza scrupoli) ha interesse a non pagare se non viene effettuato un controllo generale. In caso di ripetute prove a campione, il viaggiatore senza biglietto (secondo la teoria dei giochi) acquista un biglietto più o

meno spesso in base alla frequenza dei controlli riducendo così al minimo la probabilità di essere colto in flagrante. Tuttavia molte aziende di trasporti pubblici hanno individuato il problema e introdotto un'altra regola: prevedono multe più alte per i recidivi.

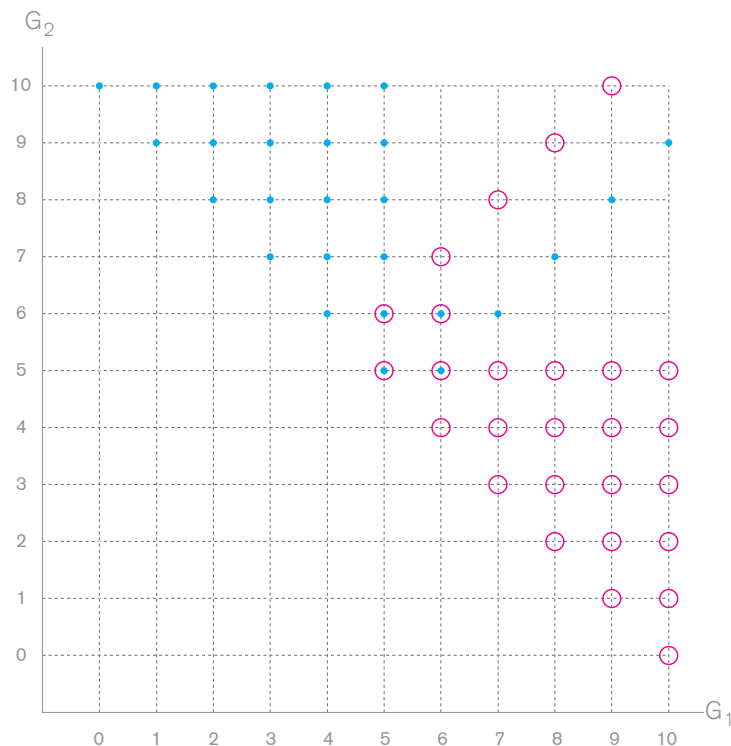
Il dilemma del prigioniero: confessare o tacere?

L'esempio classico della teoria dei giochi è rappresentato dal dilemma del prigioniero: due criminali vengono catturati dalla polizia e interrogati separatamente. Che fare? Confessare o no? Una barzelletta relativa all'ex Unione Sovietica illustra bene il dilemma. In questo caso il primo prigioniero è un direttore d'orchestra, catturato dal KGB e sospettato di spionaggio. Secondo l'ufficiale che svolge l'interrogatorio le sue note contengono codici per i servizi segreti occidentali. Il direttore d'orchestra controbatte: «No, sono di Čaikovskij». Il giorno seguente l'ufficiale si ripresenta al prigioniero ammonendolo: «Ti conviene sputare il rospo. Abbiamo catturato il Čaikovskij e ha vuotato il sacco!». In questo caso il trucco della polizia può essere sin troppo evidente. Ma in altri casi il prigioniero si trova stretto in una morsa, perché non sa con certezza che cosa l'altro può aver detto. Se confessa e il suo complice tace, se la cava con una pena leggera, mentre all'altro ne viene inflitta una pesante. Se nessuno dei due confessa, la polizia può chiedere solo una pena leggera (per esempio per reati precedenti). Se entrambi confessano, avranno senz'altro una dura condanna. Il risultato per il primo prigioniero dipende dunque sostanzialmente dal comportamento del secondo. Per il semplice dilemma del prigioniero i teorici del gioco hanno dimostrato che vale sempre la pena di confessare (la teoria definisce questa scelta con il termine altisonante di strategia «dominante»). Ma il peggio deve ancora arrivare: così ottengono sempre una pena dura, a svantaggio di entrambi. Molti modelli comportamentali, per esempio nelle questioni ambientali (il problema >

La suddivisione nella teoria dei giochi

La seguente matrice descrive un gioco per suddividere una determinata somma. Entrambi i giocatori indicano indipendentemente l'uno dall'altro un importo compreso tra 1 e 10 franchi. Se la somma dei due importi è di 10 franchi o inferiore, ogni giocatore riceve una parte. Se invece la somma è superiore a 10 franchi, il giocatore che ha indicato la somma inferiore prende la sua parte, mentre l'altro giocatore ottiene la differenza con il totale. Se per esempio il primo giocatore sceglie 6 franchi e il secondo 7 franchi, al primo ne vengono versati 6, mentre il secondo riceve soltanto 4 franchi. Se entrambi desiderano la stessa somma (per esempio 7 franchi), ognuno ne riceve 5. I cerchi nella griglia sono le risposte ottimali del giocatore 1, i punti quelle del giocatore 2. I nodi della griglia contrassegnati contemporaneamente da punti e cerchi sono i cosiddetti equilibri di Nash.

Fonte: Game Theory. Dominance, Nash Equilibrium, Symmetry. Branislav L. Slantchev, Dipartimento di scienze politiche, Università della California, San Diego

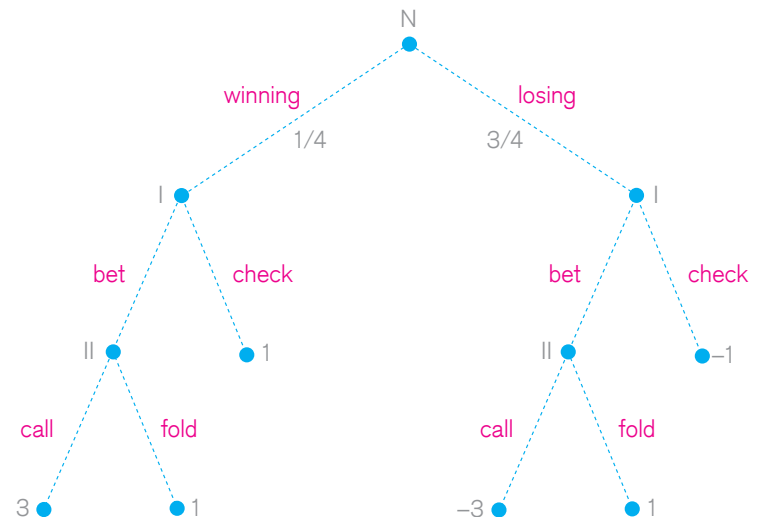


Dove si azzardano i giocatori di poker

Il gioco del poker nell'albero decisionale: entrambi i giocatori puntano 1 franco. N (che sta per natura) distribuisce le carte in base al caso.

Con una probabilità del 25 per cento (ossia di $\frac{1}{4}$) il giocatore I riceve una carta vincente, con il 75 per cento di probabilità una carta perdente. A questo punto il giocatore I può decidere se vuole puntare (bet) o vedere le carte (check). Nel primo caso punta altri 2 franchi. Il giocatore II ha due possibilità: può passare (fold), perdendo così la sua puntata, indipendentemente dalla carta in mano. Oppure può puntare altri due franchi e vedere (call). Il giocatore con la carta migliore prende tutta la somma in gioco di 6 franchi (vincita netta: 3 franchi). Nei punti estremi dell'albero decisionale sono collocate le somme versate al giocatore I.

Fonte: Game Theory, Part II. Two-Person Zero-Sum Games. Thomas S. Ferguson, Università della California, Los Angeles



dell'utilitarismo) oppure nei negoziati sul disarmo, sono individuabili con un gioco di questo tipo. In altre parole la teoria dei giochi rivela gli stimoli negativi presenti nel sistema.

Diventa ancora più interessante se il dilemma del prigioniero si ripete, rendendo possibile un processo di apprendimento che apre la strada alle cooperazioni. I teorici del gioco hanno svolto a tal fine esperimenti pratici con gli studenti (non in prigione, ma con incentivi in denaro). Ben presto è emerso che per i partecipanti vale la pena di cambiare la strategia, naturalmente a condizione che la controparte stia al gioco. La strategia vincente in questo test è stata quella del «rendere pan per focaccia» (nel linguaggio tecnico «Tit for tat»). Ciò dimostra che il biblico «occhio per occhio, dente per dente» non è una semplice norma di comportamento, ma può rappresentare anche una strategia ottimale in molte situazioni.

Società acquistate a prezzi stracciati

Le applicazioni pratiche della teoria dei giochi nella vita economica sono sotto gli occhi di tutti. Per esempio le trattative salariali tra i datori di lavoro e i lavoratori (accettare o rifiutare/sciopero?) oppure le strategie dei prodotti («piccolo è bello» o «produzione in grande scala»?). Anche la borsa è indicata come campo di prova per i teorici del gioco, tra l'altro con conseguenze molto pratiche. Negli anni Ottanta, per esempio, un finanziere statunitense ha sviluppato un metodo particolarmente efficiente per acquisire il controllo delle aziende. Con un'offerta suddivisa riusciva a limitare il prezzo di un'OPA o, addirittura, a farlo scendere al di sotto del prezzo originario. A tal fine proponeva agli azionisti un'offerta articolata in due fasi: cominciava offrendo un premio sul prezzo del giorno per la prima metà delle azioni. Non appena aveva raggiunto la maggioranza del pacchetto azionario, passava alla seconda fase: offriva un prezzo nettamente inferiore per i titoli rimanenti. A questo punto gli azionisti erano passati in minoranza e correvano il rischio che l'azienda non rispettasse più le loro intenzioni. Di conseguenza la maggior parte accettava l'offerta. In alcuni casi, tuttavia, la seconda offerta era così bassa che il prezzo totale era addirittura inferiore al valore originario in borsa. Le legislazioni moderne sulla borsa cercano di impedire queste strategie stabilendo alcune condizioni per la seconda offerta. Nonostante ciò, l'esempio illustra le opportunità di una strategia di gioco articolata.

La politica è un altro terreno di gioco

Il campo di attività dei teorici del gioco va tuttavia al di là delle applicazioni economiche. La teoria dei giochi spiega anche perché la differenza tra la politica democratica e quella repubblicana nelle elezioni statunitensi risulti così sottile. I partiti si contendono infatti gli elettori medi (quelli che occupano gli spazi in mezzo ai due schieramenti), perché i democratici si sono già assicurati tutti i voti a sinistra e i repubblicani quelli a destra. Il risultato: programmi politici quasi identici. I teorici del gioco si spingono tuttavia ancora oltre, cercando di modellare fenomeni sociali quali la ricerca del partner o la vita familiare.

Un'appendice al gioco menzionato in apertura dei mezzi di trasporto pubblici: rimane da capire perché continuino a esserci persone che viaggiano senza biglietto, quando la strategia razionale a lungo termine è «comprare il biglietto». Seconda la teoria dei giochi ciò è spiegabile solo in due modi: o le pene più pesanti per i recidivi sono ancora troppo leggere, oppure i viaggiatori hanno urgente bisogno di una spiegazione teorica sull'inutilità del loro agire. <

Dongiovanni, bionde e genio schizofrenico

John von Neumann è stato il fondatore della moderna teoria dei giochi. Brillante matematico, era anche un incallito dongiovanni e molto determinato. Nell'Università di Princeton, dove lavorava, sembra che gli sia stato dedicato addirittura un incrocio dove, sotto gli effetti dell'alcol, ha causato diversi incidenti. Insieme con Oskar Morgenstern, nel 1944 ha pubblicato un trattato sulla teoria dei giochi, nella quale si ritrovano possibili applicazioni anche a livello economico. John F. Nash jr., l'altro grande precursore della teoria dei giochi, è probabilmente noto al pubblico soprattutto per il film sulla sua vita («A Beautiful Mind»), che ha ottenuto anche il premio Oscar ma che insiste piuttosto sulla sua schizofrenia. Sulla teoria dei giochi veniamo a sapere soltanto che per quattro amici in un bar non vale la pena di buttarsi tutti sulla stessa bionda. Secondo Nash, infatti, solo uno può conquistarla, mentre gli altri tre sprecano la possibilità di avvicinare un'altra donna. La scena vuole illustrare il grande contributo del matematico alla teoria dei giochi: l'equilibrio di Nash, una condizione in cui per un giocatore non vale la pena di modificare la sua strategia se gli altri giocatori non modificano la loro.

Bibliografia:

Avinash K. Dixit/Barry J. Nalebuff: Io vinco, tu perdi,
Il Sole 24 Ore, Milano, 1995.

Su Internet si trova inoltre una vasta raccolta di giochi, teorie e modelli interattivi al sito www.gametheory.net



Giochi del mondo 7/7 | Go, Giappone

Il campione mondiale di scacchi Emanuel Lasker ne era convinto: «Se ci sono altri esseri viventi su altri pianeti, conoscono sicuramente il Go». In cinese Go si dice Weiqi (pronunciato wei-ci) e significa «assediare, circondare». Una leggenda narra che l'imperatore cinese Yao inventò il gioco circa 4000 anni fa per insegnare a suo figlio, amante della guerra, l'arte del regnare. Ma il ragazzo si annoiava: «In questo gioco vince sempre chi comincia!». Disgustato da suo figlio che non aveva capito che la vittoria dipendeva da tattica e strategia, l'imperatore nominò quale suo successore il primo ministro. Circa 1300 anni più tardi il gioco approda in Giappone. I giapponesi sviluppano e modifi-

cano il Weiqi fino a dargli la forma oggi conosciuta e lo ribattezzano Go. Fino all'XI secolo questo gioco rimane appannaggio dei nobili e si diffonde solo gradualmente anche tra le altre classi sociali. In Europa giunge verso la fine del XIX secolo. Go è un gioco da tavola, costituito da 19 linee orizzontali e 19 verticali che formano 361 intersezioni. Esistono versioni per principianti con solo 9 o 13 linee. I due giocatori cercano di occupare il maggior numero di intersezioni con le loro pietre. Go è un gioco complesso e semplice al tempo stesso. Per impararlo basta un'ora. Per diventare un campione non basta una vita. ^{rs}

Consiglio di amministrazione

A colloquio con Peter Weibel

«Far parte di un CdA non è un passatempo»

Due anni or sono Peter Weibel ha lasciato la direzione operativa di PricewaterhouseCoopers (PwC) Svizzera. Poco dopo è stato chiamato in seno al CdA del Credit Suisse Group, dove nel ruolo di Chairman dell'Audit Committee rappresenta la massima autorità di controllo.

Intervista: Daniel Huber

Bulletin: Il Credit Suisse Group avrà un nuovo logo. Quello attuale, dai colori vivaci, sarà sostituito da un'immagine più sobria. Quali sono i motivi di questa scelta?

Peter Weibel: L'integrazione del Credit Suisse e del Credit Suisse First Boston deve essere sostenuta da un logo comune in cui entrambi gli istituti si riconoscano. La nuova scritta blu scuro è moderna ed elegante, mentre le due vele sono sinonimo di vento fresco e dinamismo.

Non ha dunque alcuna difficoltà ad accomiarsi dal vecchio logo?

I colori rosso e blu della versione attuale mi fanno pensare a una mattina di primavera con il cielo terso, mentre dalla sede principale del Credit Suisse guardo verso il Lago di Zurigo e il panorama alpino. Le vele hanno invece un effetto più globale e dinamico, fatto che riflette lo spirito del nostro istituto. (NdR: per il nuovo logo si veda a pagina 30.)

Alla guida di PwC Svizzera svolgeva funzioni di consulenza e controllo da una prospettiva esterna, mentre in qualità di membro del CdA del Credit Suisse Group e Chairman dell'Audit Committee del Credit Suisse svolge il suo compito di controllo dall'interno...

Sì, è vero, e la differenza è enorme. Quando ero alla guida di PwC avevo molti clienti, mentre ora posso concentrarmi sul solo Credit Suisse Group. Ho quindi più tempo per confrontarmi in modo approfondito con questa affascinante e variegata realtà.

Agli occhi dell'opinione pubblica il ruolo del consiglio di amministrazione è notevolmente mutato. Qual è la situazione dal suo punto di vista?

Nel contatto con i miei clienti, quale CEO della citata società di consulenza e revisione contabile ho vissuto questi cambiamenti in modo

anche drammatico. Fino allo spettacolare crack di Enron o Worldcom, avvenuto circa tre anni fa, capitava solo raramente che i clienti mi chiamassero per avere delucidazioni su una revisione da noi effettuata. Dopo questo terremoto economico, l'attività di revisione ha visto crescere di molto la propria importanza.

Ad esempio?

Le autorità di regolazione e gli esperti contabili sono inevitabilmente diventati più intransigenti, circostanza che in seno a molte imprese ha provocato reazioni di resistenza e talvolta anche di panico. All'improvviso, i presidenti dei CdA e i direttori operativi di imprese quotate in borsa si sono fatti in quattro per evitare che venissero poste riserve nei rapporti di revisione, il che sarebbe stata una vera insidia. Ai membri dei CdA vengono posti requisiti più elevati, fatto che non manca di produrre effetti. Una cosa è certa: oggi un mandato in seno a un consiglio di amministrazione non è più un semplice passatempo, una sinecura, bensì un compito che implica molte responsabilità.

Sono cambiati anche i compiti all'interno del consiglio di amministrazione?

Le funzioni chiave del consiglio di amministrazione sono rimaste le stesse: nominare il CEO, approvare la strategia da lui proposta e sorvegliare che venga attuata coerentemente. Più importanti di prima sono il rispetto delle norme contabili, delle leggi, delle regolamentazioni e dei principi etici. Il bene più prezioso di una banca è la fiducia. Avere cura di questo aspetto è un importante compito di ogni singolo collaboratore, ma anche di ciascun membro del CdA.

Quali sono i suoi incarichi supplementari in qualità di Chairman dell'Audit Committee?

Unitamente agli altri membri dell'Audit Committee devo verificare la significatività e affidabilità della rendicontazione finanziaria, nonché

occuparmi dei rapporti redatti dai servizi di revisione interni ed esterni, dal reparto Legal & Compliance e dalle autorità di regolazione. Inoltre occorre garantire l'autonomia di chi è preposto alla revisione esterna. Se da questa attività di sorveglianza emerge una necessità d'intervento devo avviare immediatamente le misure del caso.

Lei conosce a fondo la piazza finanziaria internazionale. Come valuta la regolamentazione vigente in Svizzera in rapporto ad altre importanti sedi finanziarie?

Sotto questo aspetto non siamo più molto indietro rispetto ad altre importanti piazze finanziarie. Ma le regolamentazioni non vanno considerate meri ostacoli burocratici. Lo stesso Sarbanes-Oxley Act americano, che ha inasprito le disposizioni contabili, se applicato correttamente aumenta la sicurezza nella rendicontazione finanziaria. Peccato che la cattiva condotta di qualche manager richieda disposizioni statali cui devono attenersi tutti.

Quali sono a suo avviso le maggiori opportunità, e d'altro canto anche i rischi, derivanti dalla globalizzazione del settore finanziario?

Nel lungo termine la globalizzazione contribuisce a incrementare il benessere. Nell'immediato, fin quando i necessari adeguamenti strutturali avranno fatto presa, può portare alla riduzione di posti di lavoro. Il settore finanziario è uno dei comparti economici più soggetti a regolamentazioni statali, ma nel contempo deve affrontare l'aspra concorrenza globale. La migliore offerta per i clienti avrà progressivamente la meglio. Ciò che mi preoccupa sono la crescente complessità dei prodotti e gli enormi volumi di transazione, specialmente nel settore dei derivati.

A dire il vero, lei due anni fa è andato in pensione. Quanto tempo richiede l'espletamento dei suoi compiti al Credit Suisse?

Dedico al Credit Suisse Group circa il quaranta per cento del mio orario di lavoro. Ho rinunciato ad altri mandati nei CdA per poter destinare un altro quaranta per cento a organizzazioni di pubblica utilità. Il restante venti per cento lo trascorro da... vero pensionato. Potrei dedicare a compiti così interessanti e

variegati, in questa nuova fase della mia vita, è per me un privilegio.

Lei è sempre stato attivo in organizzazioni culturali e sociali. Perché si assume questi compiti a titolo onorifico e che spesso esigono un notevole dispendio di tempo?

Anche questi compiti richiedono un approccio professionale, cosa che in effetti li rende molto onerosi in termini di tempo. D'altro canto mi permettono di conoscere altri ambiti della vita e di ampliare il mio orizzonte. Il mondo degli affari, in particolare il settore finanziario, talvolta guarda solo entro i confini del proprio giardino. Oltre a ciò mi sento obbligato verso la comunità in cui ho potuto realizzarmi, e desidero restituirle qualcosa.

La Confederazione, i cantoni e i comuni sono votati al risparmio. Incombe forse la minaccia della realtà americana, senza promozione della cultura da parte del settore pubblico?

Non lo credo. Se è vero che l'élite, come il Teatro dell'opera di Zurigo o la Tonhalle, può e deve ricorrere sempre più spesso a finanziamenti privati, è anche vero che essa ha bisogno del sostegno della mano pubblica. Inoltre questa élite fa leva sulla base, deve avere un ampio consenso culturale fra la popolazione. Senza il settore pubblico ciò non è possibile.

Come vede il ruolo di un gruppo come il Credit Suisse all'interno della società?

Un'impresa dalle dimensioni del Credit Suisse Group ha una grande responsabilità sociale. Fissa dei parametri in quanto datore di lavoro e fornitore di servizi, è un motore della nostra economia ed è legata alla società in vario modo. Pensi solo ai molti attuali ed ex dipendenti, clienti e azionisti che vivono integrati nella società e che da un lato osservano attentamente cosa succede nel nostro Gruppo e dall'altro vengono rapportati a ciò che fa il Credit Suisse Group.

Qual è l'ultima funzione onorifica cui sarebbe disposto a rinunciare?

Il mio mandato di presidente della Fondazione Pestalozzi. Essa consente a giovani meno fortunati dal profilo finanziario di seguire un'istruzione conforme al loro talento e alle loro capacità. Così facendo investe sia nel futuro dei diretti interessati sia nella nostra società. Ed è bello che io possa dare il mio contributo! <



«Mi sento obbligato verso la comunità in cui ho potuto realizzarmi». Peter Weibel, membro del Consiglio di amministrazione del Credit Suisse Group e di vari consigli di fondazione.

Cenni personali

Peter Weibel, classe 1942, studia economia all'Università di Zurigo e nel 1972 consegue il dottorato con una tesi sulla valutazione della solvibilità negli affari di credito. Inizia la sua carriera professionale come consulente organizzativo di IBM. Seguono 13 anni all'UBS. Nel 1988 si trasferisce in qualità di delegato del consiglio di amministrazione a Revisuisse, che dopo un management buy-out si unisce a Price Waterhouse. Dal 1998 al 2003 è CEO di PricewaterhouseCoopers Svizzera e membro del Global Oversight Board e del PwC Eurofirm Board. Peter Weibel è anche presidente del programma Executive MBA dell'Università di Zurigo nonché presidente della Fondazione Pestalozzi e dei Zürcher Festspiele.

Formazione e perfezionamento professionale

La Credit Suisse Business School ottiene il Certificato CLIP

Il Credit Suisse investe in una corporate university interna

La formazione continua costituisce la base del successo di ogni impresa. Con questo spirito, nel 2004 è stata fondata la Credit Suisse Business School, che già nel primo anno di attività ha accolto fra i suoi banchi oltre 29 000 dipendenti.

Testo: Andreas Schiendorfer

Lo scorso 13 giugno Urs Hofmann, direttore della Credit Suisse Business School, e Klaus Wiemann, direttore del comparto Learning Management, hanno avuto l'onore di ritirare a Bruxelles l'ambito Certificato CLIP (Corporate Learning Improvement Project), che proietta di diritto la nostra struttura nel ristretto gruppo di nove università aziendali in possesso del riconoscimento dell'European Foundation for Management Development (EFMD). Di che andar fieri, senza dubbio, ma per il Credit Suisse il gioco vale proprio la candela? «Tirate le somme, in definitiva la Business School non ci costa niente», afferma Urs Hofmann. «Grazie ai nostri corsi i dipendenti incrementano la performance, fatto che compensa senz'altro i costi di formazione. La Business School è un investimento redditizio per la banca, per i collaboratori e, fatto essenziale, anche per la nostra clientela».

Al Credit Suisse, la formazione e il perfezionamento professionale hanno sempre avuto un posto di rilievo. Nel 2003 il Consiglio direttivo ha compiuto la mossa decisiva, che si è concretizzata nell'apertura dell'università aziendale il 1° gennaio 2004. «Negli ultimi anni i mercati finanziari e l'assetto normativo cui siamo assoggettati hanno subito cambiamenti radicali che hanno acuito sia le esigenze poste al nostro Istituto, sia le aspettative della clientela in termini di conoscenze tecniche e servizi di consulenza offerti dai nostri dipendenti. Ma come possiamo pretendere di più dai nostri collaboratori se non siamo anche disposti ad offrire di più?», chiarisce Hofmann, motivando le scelte compiute.

L'infrastruttura formativa vuole fornire un contributo duraturo all'incremento del successo aziendale, attivandosi come motore di una rapida innovazione, promuovendo lo sviluppo delle giovani leve (a tutti i livelli) e migliorando la qualità del servizio. La filosofia

adottata è quella della formazione continua, ossia estesa a tutto l'arco della vita, che si concretizza nei quattro indirizzi principali seguenti: 1. formazione, orientata al risultato, delle capacità e delle competenze dei dipendenti; 2. consolidamento della comprensione delle strategie e dei valori come pure della disponibilità alla realizzazione; 3. coinvolgimento sistematico di management ed esperti nel processo formativo; 4. introduzione di un sistema basilare di gestione della qualità.

Non c'è dubbio che anche altre imprese formulino degli obiettivi analoghi. Nondimeno il Certificato CLIP conferma che non si tratta soltanto di belle parole, bensì di concetti già attuati con successo nella prassi. La principale differenza rispetto al passato sta nella centralizzazione in un unico servizio della responsabilità per l'intero pacchetto di corsi e aggiornamenti sia interni che esterni. In tal modo si facilita anche il radicamento della strategia aziendale (senza divergenze d'interpretazione). La mobilitazione di effetti sinergici, l'eliminazione dei doppioni e il miglior sfruttamento dei centri interni di formazione, segnatamente Zurigo-Bederstrasse, Horgen-Bocken e Diessenhofen-Unterhof, hanno inoltre liberato risorse che sono state puntualmente riutilizzate per l'ampliamento mirato dell'offerta.

Sfruttare al meglio il sapere interno

«L'aspetto principale, a mio avviso, è che grazie a questa sistematica centralizzazione siamo riusciti a motivare i nostri dirigenti non soltanto a sostenere la Business School a livello ideologico, bensì pure a frequentare personalmente e con regolarità l'uno o l'altro corso», puntualizza Hofmann. «Al suo interno la nostra Banca custodisce un enorme sapere che in passato non potevamo tuttavia sfruttare in maniera ottimale. Questa collaborazione si traduce non soltanto in un valore aggiunto dal punto di vista didattico, ma anche in una carica motivazionale per tutti gli interessati. Se occorre ci rivolgiamo ovviamente ad esperti esterni, in particolare per il perfezionamento professionale dei dirigenti».

A livello pratico l'università aziendale si articola nelle due facoltà Formazione e perfezio-

Campus Asia a Singapore

Nell'anno della sua fondazione la Credit Suisse Business School si è concentrata sull'attività formativa in Svizzera. Lo scorso mese di aprile è stato inaugurato il Campus Asia a Singapore, dove i collaboratori vengono preparati alla loro attività in questo importante mercato in espansione. La sfida principale consiste nel trovare un denominatore comune per la nostra strategia aziendale e la mentalità asiatica. Il Credit Suisse sta inoltre coordinando la formazione e il perfezionamento in Europa, senza tuttavia appianare del tutto le peculiarità nazionali, in parte marcate.



I direttori dei vari comparti mostrano soddisfatti il Certificato CLIP (da sinistra): Klaus Wiemann (Learning Management), Peter Angehrn (Business Faculty), Urs Hofmann (Credit Suisse Business School), Markus J. Simon (Learning Services), Siegfried Hoenle (Leadership Faculty e Campus Asia).

namento (Business Faculty sotto la direzione di Peter Angehrn) nonché Formazione manageriale (Leadership Faculty sotto la guida di Siegfried Hoenle). Vi si aggiungono le sezioni complementari Learning Management (Klaus Wiemann) e Learning Services (Markus Simon). A fine 2004 la Business School occupava 176 dipendenti (148,9 posti a tempo pieno). L'offerta si è estesa a non meno di 2752 manifestazioni per un totale di 4014 giornate di formazione. A fare la parte del leone sono stati la formazione di base e i corsi per il fronte, orientati al cliente e alla performance. I cosiddetti Learning Committees, in cui siedono anche rappresentanti del fronte, si adoperano affinché la formazione mantenga un carattere spiccatamente pratico e non divaghi troppo nel teorico.

Sia il Welcome Day per i nuovi dipendenti che il Young Leaders Program sono stati rivalutati. Quest'ultimo, indirizzato ai giovani futuri dirigenti, viene organizzato in collaborazione con l'Università di Henley. Motivo di particolare fierezza è la formazione quadriennale che culmina nel Bachelor of Banking, introdotta nell'ottobre del 2004 a Winterthur in collaborazione con la Scuola universitaria professionale di Zurigo. Il direttore dell'Ufficio Federale della Formazione professionale e della Tecnologia ha lodato personalmente questa impresa pionieristica per il panorama formativo elvetico. Un ulteriore sviluppo elaborato con le scuole universitarie è il nuovo corso postdiploma «Software Engineering», proposto con la HSR (Hochschule für Technik Rapperswil).

La Credit Suisse Business School non può e non vuole tuttavia adagiarsi sugli allori, ma punta a sua volta sulla formazione continua. «Vogliamo ottimizzare l'alta qualità della formazione», commenta Urs Hofmann. «Per tale ragione anche nel campo dell'e-learning auspichiamo l'ottenimento del certificato EFMD. Inoltre contribuiremo alla realizzazione della strategia «One Bank». Sono persuaso che con una stretta collaborazione interdivisionale sfrutteremo nuove sinergie e miglioreremo ulteriormente la posizione del Credit Suisse sullo scacchiere internazionale». <

Maggiori informazioni sono consultabili al sito www.credit-suisse.com/emagazine (dossier Credit Suisse)

Preparare bene il pensionamento

Chi vuole godersi la pensione in tutta tranquillità dovrebbe pensare per tempo e seriamente al suo finanziamento.

Eva-Maria Jonen, Winterthur Assicurazioni

Da un confronto a livello internazionale il modello svizzero dei tre pilastri risulta uno dei sistemi di previdenza più validi, anche sotto il profilo del pensionamento. Tuttavia, ad esempio con un reddito da lavoro medio lordo di 100 000 franchi, la rendita dei primi due pilastri ammonta soltanto a circa il 40-60 per cento, in quanto solo i redditi fino a 75 000 franchi sono assicurati obbligatoriamente. In che misura l'importo della rendita si avvicinerà al reddito da lavoro guadagnato precedentemente dipende soprattutto da eventuali prestazioni sovraobbligatorie della cassa pensione e dalle misure previdenziali individuali del terzo pilastro. Soltanto considerando le prestazioni di primo, secondo e terzo pilastro nell'insieme è possibile prevedere come sarà in pratica la rendita e quale è il momento ideale per ritirarsi a quiescenza.

Capitale, rendita o entrambi?

Rendita vitalizia, versamento di capitale o forma mista: la formula per cui si opta è frutto di una scelta del tutto personale. La decisione dovrebbe essere presa solo dopo aver analizzato la situazione familiare, lo stato di salute e

le condizioni finanziarie, nonché i progetti personali per il futuro. Infatti, dopo il primo versamento della rendita o del capitale una revoca non è più possibile.

Prepensionamento uguale riduzione

Se si decide di andare in pensione anticipatamente bisogna considerare che potrebbero insorgere lacune a livello di reddito. La conseguenza è una riduzione della rendita vitalizia del primo e del secondo pilastro, il cui importo andrebbe assolutamente fatto calcolare prima. Anche se adesso il Consiglio federale ha stabilito a 58 anni l'età minima per il prelievo della rendita del secondo pilastro, ogni anno che manca all'età pensionabile ordinaria porta a una riduzione dell'aliquota di conversione di circa lo 0,2 per cento all'anno. Se poi si ha anche una riscossione anticipata della rendita AVS, che può essere percepita al massimo due anni prima dell'età di pensionamento ordinaria, la rendita vitalizia si riduce notevolmente.

Colmare le lacune previdenziali

Indipendentemente dalla variante scelta per la riscossione della rendita di questi due pilastri, è importante disporre di altre riserve nella previdenza privata. Da un lato il terzo pilastro può colmare le possibili lacune per arrivare al reddito attuale, così da poter mantenere lo standard di vita abituale. Dall'altro offre un margine finanziario sufficiente per le spese future.

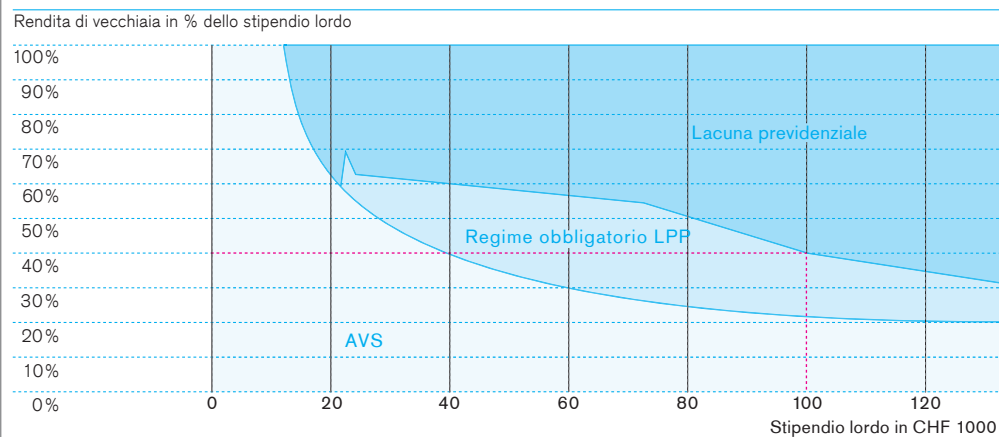
Un ulteriore fattore a favore del terzo pilastro: negli ultimi decenni l'aspettativa di vita è notevolmente aumentata e questa tendenza, in futuro, sarà prevedibilmente confermata. Ciò significa che dopo il pensionamento possiamo vivere ancora a lungo ed attivamente, un lasso di tempo che nel caso ideale può essere di oltre 20 anni. Però significa anche che si deve pensare per tempo alle diverse possibilità per garantire finanziariamente il proprio pensionamento, così da poter godere senza preoccupazioni questa bella fase della vita. <

Maggiori informazioni sul tema nell'opuscolo del Credit Suisse «La serenità finanziaria nella terza età» e nella rivista della Winterthur «Previdenza», ordinabili con il modulo allegato.

Suddivisione dei fondi di previdenza

La curva più in alto indica le prestazioni dei primi due pilastri. In caso di reddito da lavoro di 100 000 franchi, ad esempio, la rendita ammonta al 40 per cento del salario lordo.

Fonte: Winterthur Assicurazioni



Buono a sapersi

Termini del linguaggio finanziario

Banca

Le origini del sistema bancario di tipo occidentale vanno ricercate nell'Italia medievale, più precisamente in Lombardia. I cambiatori misuravano e cambiavano le innumerevoli specie monetarie in circolazione su grandi banchi sistemati all'aperto. L'incremento degli affari portò alla creazione della categoria professionale dei cambiatori o «lombardi», come vennero presto chiamati nell'Europa occidentale.

Nel XIII secolo i cambiatori estesero la loro sfera d'attività: accettavano depositi, concedevano crediti ed effettuavano pagamenti

interregionali con l'ausilio di lettere di cambio. Inoltre fungevano da intermediari per le operazioni di pagamento locali, il cosiddetto giroconto; concretamente facevano quindi «girare» il denaro. Se un commerciante era insolvente il suo banco veniva rotto (da qui il termine «bancarotta»).

L'origine italiana del sistema bancario ha influito e influisce tuttora sul linguaggio finanziario di altre lingue. Tra le parole «esportate» figurano ad esempio i termini credito lombard, conto, credito, sconto e valuta.

Ordine stop-loss

Uno stop-loss è un ordine di vendita condizionato. L'investitore definisce un corso situato al di sotto di quello attuale, raggiunto il quale un determinato titolo dovrà essere venduto. Perché determinare la soglia inferiore e non superiore del prezzo di vendita? Ammettiamo che un titolo acquistato per 20 dollari venga momentaneamente negoziato a 25 dollari. L'investito-

re ritiene che il corso salirà ulteriormente ma non vuole né può sorvegliare costantemente il suo andamento. Impartendo un ordine stop-loss a 23 dollari, al verificarsi di un'inattesa flessione del corso metterà comunque a segno un guadagno di 3 dollari. Un ordine stop-loss consente quindi di mantenere i guadagni già realizzati e porre un limite alle possibili perdite.

Floating rate note

Il floating rate note (FRN) – in breve «floater» – è un prestito con una remunerazione variabile. Quest'ultima è per lo più agganciata a un tasso di riferimento come il LIBOR (London interbank offered rate/tasso d'interesse sul mercato interbancario di Londra) o il FIBOR (Frankfurt interbank offered rate/tasso d'interesse sul mercato interbancario di Francoforte). Generalmente il tasso d'inte-

resse viene ridefinito ogni tre o sei mesi. Alla scadenza della durata del prestito, l'emittente versa gli interessi e rende noto il nuovo tasso. Siccome vengono pagati a intervalli brevi, i tassi sono soggetti a esigue fluttuazioni e corrispondono all'attuale livello di mercato. D'altro canto è altresì ridotta la prospettiva di realizzare cospicui guadagni sui corsi. Rebecca Schraner

Credit Suisse Group

Con dinamismo verso l'anno dell'anniversario

Una sola banca, un solo marchio

Il Credit Suisse Group procede puntualmente sul cammino che lo porterà ad essere una banca globale integrata e articolata nelle tre divisioni Private Banking, Corporate and Investment Banking e Asset Management. La nuova struttura sarà sottolineata dal nuovo logo che dal 1° gennaio 2006 caratterizzerà graficamente l'istituto fondato nel 1856 e che si appresta dunque a festeggiare il suo 150° anniversario. Il colore, la scritta e il simbolo stilizzato a forma di vela si ispirano al veliero del First Boston. Il nuovo marchio simboleggia l'essenza delle nostre ambizioni, riunisce tutte le caratteristiche di un marchio raffinato e trasmette la forza della tradizione aziendale. L'identità visiva esprime il dinamismo e l'innovazione associate alle nostre attività di private e investment banking nonché la stabilità, la discrezione e il prestigio della tradizione bancaria elvetica. schi

CREDIT SUISSE 

Ospiti del Credit Suisse

Conferenza di una Premio Nobel

Contro le mine terrestri

Sono piccole, di forma rotonda, e assomigliano ai dischi volanti di un negozio di giocattoli. Ma tanto è innocuo il loro aspetto esteriore tanto devastante è l'effetto che producono: le mine terrestri antiumano mietono ogni anno migliaia di vittime.

«Opporsi all'utilizzo delle mine terrestri è una dura lotta», afferma Jody Williams, capostipite e direttrice della Campagna internazionale per la messa al bando delle mine (ICBL). Lo scorso 14 giugno la vincitrice del Nobel per la Pace ha tenuto una conferenza pubblica all'Università di Zurigo su invito dell'Istituto svizzero di studi internazionali (SIAF). A fare gli onori di casa è stato Josef Meier, responsabile Corporate & Retail Banking del Credit Suisse.

Nella conferenza Jody Williams ha spiegato come la sua organizzazione sia riuscita a realizzare l'obiettivo di un trattato internazionale per la messa al bando delle mine, contribuendo in notevole misura alla promozione della pace. Particolarmente rimarchevole è il fatto che, con il Trattato di Ottawa per la messa al bando delle mine, un gruppo di società civile sia riuscito a spingere degli Stati a siglare un importante accordo di disarmo e a rinunciare a un'arma ampiamente diffusa.

Per altre informazioni su Jody Williams e la sua campagna: www.icbl.org. it

Forum Piazza finanziaria Svizzera

Manifestazioni regionali



Collante tra piazza finanziaria ed economia

Le banche e gli istituti finanziari elvetici danno lavoro in forma diretta o indiretta a 200 000 persone e partecipano con oltre il dieci per cento al totale della creazione di valore in Svizzera. Circa il 13 per cento delle entrate tributarie del settore pubblico matura nel comparto bancario. E sono proprio questi fatti che il Forum Piazza finanziaria Svizzera (FPFS), presieduto da Peter Kofmel, vuole far conoscere a un pubblico più ampio. Le opportunità e i rischi della piazza finanziaria e lavorativa sono stati illustrati in due recenti manifestazioni dell'FPFS cui hanno partecipato personalità di spicco.

Anche il Credit Suisse ha dato il suo valido contributo: mentre ad Aarau Hans-Mathias Käppeli, CEO della Neue Aargauer Bank, ha discusso fra l'altro con il Consigliere nazionale Ruedi Noser e il professore di economia Beat Bernet, a Berna Hans-Ulrich Müller, responsabile clientela commerciale Svizzera-PMI, ha avuto un ottimistico scambio di opinioni sulla piazza lavorativa regionale con gli imprenditori e consiglieri nazionali Hansruedi Wandfluh e Johann N. Schneider-Ammann nonché con il professor Heinz Zimmermann.

Maggiori informazioni su www.credit-suisse.com/emagazine. schi

Bulletin

Best of Corporate Publishing

Doppio
argento

Lo scorso 6 luglio, a Monaco di Baviera e nell'ambito del concorso internazionale «Best of Corporate Publishing», il Bulletin del Credit Suisse è salito sul podio per la terza volta consecutiva conquistando il secondo posto nella sua categoria.

Negli scorsi due anni, circa un terzo delle pubblicazioni vincitrici sono state realizzate con le più moderne concezioni grafiche e contenutistiche. Il fatto che la prima pubblicazione bancaria del mondo – nata nel 1895 con il titolo tedesco «Effektenkursblatt der Schweizerischen Kreditanstalt in Zürich» – riesca ogni anno ad affermarsi in questo contesto non è un fatto scontato. Pertanto, oltre alla fedeltà alla tradizione e all'alta qualità, fra le caratteristiche del Bulletin oggi curato graficamente da Arnold Design di Uerikon (ZH) figurano anche una forza innovativa pionieristica, come dimostra la via del multilinguismo imboccata già nel 1902. E nel 1970 il Bulletin si è trasformato prima di tutti gli altri in una rivista bancaria illustrata. Motivo di soddisfazione è anche la conquista della medaglia d'argento da parte di «one», la rivista per i collaboratori del Credit Suisse. schi



Clientela commerciale

In Cina con le piccole e medie imprese

Il Credit Suisse apre la strada
verso l'Impero di Mezzo

Le PMI svizzere vogliono penetrare nell'effervescente mercato cinese. Il Credit Suisse le sostiene con servizi di consulenza e intermediazione e viaggi in loco.

A fine giugno il Credit Suisse ha aperto un ufficio di rappresentanza nella città di Guangzhou, la porta meridionale della Cina. Ciò che per molti altri istituti finanziari sarebbe una pietra miliare, per il Credit Suisse è piuttosto il tassello di un mosaico. La presenza in questo importante mercato viene infatti ulteriormente rafforzata dopo un'attività ventennale a Shanghai e Pechino, periodo in cui il Credit Suisse ha potuto acquisire molte conoscenze sulla Cina, le sue strutture politiche ed economiche nonché la mentalità della sua gente. Altrettanto importante è però anche la creazione di una rete di relazioni interpersonali (chiamate guanxi), costantemente curata ed ampliata, che in Cina consente di aprire molte porte.

Il Credit Suisse si considera anche un apripista per i suoi numerosi clienti commerciali, come Hans-Ulrich Müller, responsabile clientela commerciale Svizzera-PMI, e Josef Meier, responsabile Corporate & Retail Banking, hanno sottolineato a Berna e Zurigo in occasione delle due manifestazioni informative intitolate «Investire in Cina: approcci per una strategia rapportata alla realtà pratica». Zhu Bangzao, ambasciatore cinese in Svizzera, ha ricordato le buone relazioni fra i due paesi e naturalmente anche l'importanza economica della Cina, che registra regolarmente una crescita annua di oltre il nove per cento. Dopo Stati Uniti e Germania, l'Impero di Mezzo è il terzo maggior importatore al mondo e nel solo 2004 ha acquistato dall'estero per oltre 550 miliardi di dollari.

Per le imprese elvetiche tale circostanza è ovviamente anche foriera di opportunità, che si manifestano sotto forma di esportazioni dalla Svizzera alla Cina o di insediamenti in loco. Questo processo, cominciato nel 1979/80 con la joint venture del fabbricante di ascensori Schindler, ha portato all'attuale presenza in Cina di oltre 600 sedi con radici svizze-

re. E la tendenza è in un forte rialzo. Il mercato cinese non è tuttavia privo di insidie: chi non conosce bene la situazione deve spesso pagare dazio alla propria inesperienza, fatto che per le aziende più piccole può già significare l'uscita di scena.

«Informarsi sulla Cina» è diventato «Informarsi in Cina». Anche se esperti qualificati come Urs Buchmann, Credit Suisse Country Head China, riferiscono dell'integrazione intra-cinese, una conferenza del genere in Svizzera non può sostituire una visita in loco con incontri e colloqui personali.

Il programma «Credit Suisse Lead to China» permette ai clienti del Credit Suisse di fruire del vantaggio della banca in termini di esperienza e know-how e di allacciare importanti contatti. Il viaggio dello scorso anno ha decisamente superato le attese, hanno sottolineato Alfred Wurch, direttore di 3T Supplies, e Thomas Jung, Chairman e CEO della Acutron AG, per i quali la Cina riveste grande importanza. Valendosi delle esperienze dello scorso anno, Andreas Kühnis, Credit Suisse Head East Asia, ha perfezionato il progetto e ha integrato i partner Swiss Venture Club ed Ernst & Young, presente in Cina con 3900 dipendenti in cinque sedi. E in effetti Rainer Hausmann, esperto fiscale di Ernst & Young, ha illustrato l'importanza di scegliere l'ubicazione geografica giusta...

Il viaggio a Pechino, Shanghai, Shenzhen e Guilin è in programma dal 3 al 13 novembre 2005. Il gruppo di 25 partecipanti al massimo sarà accompagnato da un team del Credit Suisse guidato da Josef Meier e Hans-Ulrich Müller. Per informazioni si invita a contattare il responsabile di progetto Andreas Kühnis, telefono 044 333 53 44. E-mail: client.management.2@credit-suisse.com.

Il programma dettagliato e un diario dell'ultimo viaggio sono reperibili al sito www.credit-suisse.com/emagazine (dossier Cina). schi

Musica classica

World Orchestra for Peace

Una tournée all'insegna della pace

La World Orchestra for Peace, voluta e fondata da Sir Georg Solti, festeggia quest'anno i dieci anni di esistenza. Sotto la guida del celebrato direttore d'orchestra russo Valery Gergiev si esibirà in quattro paesi nell'ambito del Credit Suisse Tour 2005.

Testo: Ruth Hafen

Per veder avverare i propri sogni talvolta occorre pazientare a lungo. È ben vero che tre anni non sono poi molti, ma Sir Georg Solti aveva pur sempre 83 anni quando poté realizzare il suo progetto di creare un'orchestra globale che suonasse per la pace. Un progetto che cominciò a prendere forma nella mente del direttore d'orchestra in occasione della festa per il suo 80° compleanno a Buckingham Palace (in presenza del Principe Carlo e della Principessa Diana), quando 13 musicisti di 13 paesi suonarono in suo onore l'Idillio di Sigfrido di Richard Wagner. Solti, la cui esistenza era stata contrassegnata da guerre, rivoluzioni e regimi totalitari e che per tutta la vita ebbe la grande necessità di unità e fratellanza, fu affascinato dal fatto che suonare assieme potesse riunire persone provenienti da culture completamente diverse. Così, quel giorno, il pensiero di creare un'orchestra composta da elementi di nazioni diverse che simboleggiassero la pace e l'armonia, e che le esportasse con i suoi concerti nel mondo intero, cominciò a farsi largo nello spirito dell'insigne direttore d'orchestra che, sono le sue parole, voleva «utilizzare l'incomparabile forza della musica quale ambasciatrice di pace». Tre anni più tardi – nel 1995 il mondo festeggiava i 50 anni di

vita delle Nazioni Unite – 81 prestigiosi musicisti provenienti da 24 nazioni diedero il loro primo concerto sotto la direzione di Solti: la World Orchestra for Peace era nata. Solti la poté tuttavia dirigere una sola volta; si spense infatti nel settembre del 1997, sei mesi prima del secondo concerto che avrebbe avuto luogo a Baden-Baden in occasione dell'inaugurazione del locale Festspielhaus.

Passaggio del testimone

In un primo tempo la scomparsa di Solti parve minacciare lo svolgimento di questo secondo concerto. Ma poco prima di morire egli aveva conosciuto il noto direttore d'orchestra russo Valery Gergiev: una circostanza fortunata sia sul piano umano sia su quello musicale, in quanto fra i due s'instaurò immediatamente un rapporto di perfetta intesa che portò Valery Gergiev a essere il naturale successore di Solti alla guida della World Orchestra for Peace. Nel frattempo l'orchestra si è già esibita più volte sotto la sua direzione: nel 1998 a Baden-Baden, nel 2000 a Londra e nel 2003 a San Pietroburgo e Mosca. Il concerto tedesco è tuttora ben impresso nella memoria di Gergiev: «Al nostro primo concerto, tenutosi nel 1998 a Baden-Baden, successe qualcosa di straordinario: dopo soli venti secondi si creò una sintonia tale da rendere superflua qualsiasi parola o spiegazione. La forza della musica superò tutto il resto». Gergiev, pur essendo abituato a lavorare con orchestre di primissimo piano, è ogni volta affascinato dalla professionalità dimostrata dai singoli membri della World Orchestra for Peace. A sostenere il progetto contribuiscono anche l'entusiasmo e la generosità dei musicisti, che suonano senza percepire alcun compenso. Un fatto tutt'altro che scontato se si tiene conto che quest'anno terranno ben quattro concerti nell'arco di una settimana, distribuiti su dieci fusi orari. Ma quando Gergiev chiama arrivano tutti. Come Julia Becker, musicista tedesca (primo violino dell'Orchestra della Tonhalle di Zurigo) al suo quarto appuntamento con la World Orchestra for Peace. «È una sensazione straordinaria! Con un'orchestra di questo calibro non avevo mai suonato in precedenza.

Grande e meritato applauso per i musicisti della World Orchestra for Peace.



World Orchestra for Peace: The Credit Suisse Tour 2005



Londra, 27 agosto 2005

The Royal Albert Hall

Biglietti: + 44 (0)20 7589 8212

www.bbc.co.uk/proms



Berlino, 28 agosto 2005

Filarmonica

Biglietti: + 49 (0)180 533 2433

www.deag.de



Mosca, 30 agosto 2005

Conservatorio, Grande Sala

Biglietti + 7 (0)95 229 8183

www.meloman.ru



Pechino, 2 settembre 2005

Forbidden City Concert Hall

Biglietti: + 86 (0)10 8528 2222

Nelle prove Valery Gergiev a tratti era veramente pignolo, ma così facendo ha ricavato il massimo da noi». Nel 1998 Julia Becker si esibì nella World Orchestra for Peace per la prima volta, solo una settimana prima della nascita del suo primo figlio. Quando si dice un'orchestra ambita...

Un poker di concerti in sette giorni

Dopo essersi riunita solo in occasione di concerti sporadici, la World Orchestra for Peace effettuerà quest'anno la sua prima tournée, intitolata «The Credit Suisse Tour 2005». Nell'arco di una settimana si esibirà a Londra, Berlino, Mosca e Pechino. Ma quali sono i motivi che hanno spinto il Credit Suisse a sostenere questa iniziativa? «La musica classica», afferma Toni J. Krein, responsabile dello sponsoring culturale al Credit Suisse, «è un cardine del nostro sostegno alla cultura, sia in Svizzera sia da poco anche oltre i confini nazionali». La banca era alla ricerca di una partnership appropriata a livello internazionale. Ma la realizzazione concreta del progetto è stata, come molte cose nella vita, un fortunato intreccio di caso e relazioni interpersonali. Continua Toni J. Krein: «Seguo le attività della World Orchestra for Peace sin dai suoi inizi e conoscevo Sir Georg Solti dai tempi della Alte Oper di Francoforte. Grazie a questa collaborazione conosco bene anche il general manager dell'orchestra, Charles Kaye. Dopo aver perso di vista l'orchestra per un certo tempo, improvvisamente venni a sapere, tramite un consulente clientela del Credit Suisse, che essa stava pianificando una tournée il cui finanziamento non era però ancora assicurato». Krein contattò Kaye, il quale lo convinse dei suoi piani. Le trattative sfociarono nel progetto «World Orchestra for Peace – The Credit Suisse Tour 2005». Un'iniziativa che con l'enorme entusiasmo di tutti i partecipanti non contribuisce solo a far incontrare culture diverse, ma anche a unire sotto lo stesso tetto progetti e risorse finanziarie. <

Bulletin sorteggia due biglietti per il concerto di Berlino (volo e pernottamento compresi). Per i dettagli si veda il modulo allegato. Sulla World Orchestra for Peace è uscito un Bulletin Speciale (in tedesco e inglese) che potete ordinare con lo stesso modulo.

Musica classica

Festival estivi

Grande estate classica

Il sostegno alla musica classica da parte del Credit Suisse si concentra su sette ambiti. A catturare l'attenzione nelle prossime settimane saranno soprattutto il Lucerne Festival e il Festival di Davos.

Testo: Andreas Schiendorfer

Il cavaliere romano Gaio Mecenate, amico di Augusto e protettore di letterati come Orazio, Virgilio e Propertio, morì nell'8 a. C., alcuni anni prima che Tiberio e Druso avviassero la campagna militare attraverso le Alpi per annettere l'attuale territorio svizzero nell'Impero romano. Ciononostante il retaggio di Mecenate, ossia la promozione non statale della cultura, in Svizzera ha sempre trovato terreno fertile.

Anche al Credit Suisse la promozione della cultura ha una lunga tradizione e affonda le proprie radici quasi nell'anno della sua fondazione, il 1856. Dall'inizio degli anni Ottanta, inoltre, la banca pratica uno sponsoring sistematico e professionale. I suoi primi passi in questo campo sono legati a nomi di spicco come Herbert von Karajan (1908-1989) e Yehudi Menuhin (1916-1999). E se la banca è stata al fianco di quest'ultimo per 13 anni aiutandolo a sviluppare il suo festival, nel frattempo ribattezzato Musiksommer Gstaad Saanenland, ha anche permesso alla Filarmonica di Berlino di esibirsi regolarmente, dal 1985 in poi, alle Settimane internazionali di musica di Lucerna.

I sette colli dello sponsoring

Al pari di Roma, anche il sostegno del Credit Suisse è costruito su sette colli. Allo sponsoring sportivo (calcio, Formula 1, golf, ippica) si affianca quello culturale, ripartito fra gli ambiti arte, jazz e musica classica. Questa scelta dimostra il coraggio di non voler colmare tutte le lacune, coraggio che in compenso consente un impiego mirato e generoso delle risorse disponibili. Lo sponsoring della musica classica si suddivide a sua volta in sette ambiti d'attività: l'Opernhaus di Zurigo e il Festival dell'opera di Avenches, i festival di Lucerna e di Davos, l'Orchestra della Tonhalle di Zurigo e quella della Svizzera romanda e, infine, i concerti-tournée del Credit Suisse.

La stagione 2004/2005 ha già portato grandi soddisfazioni agli appassionati di opera. In programma vi erano infatti le rappresentazioni dell'ensemble dell'Opernhaus di Zurigo e, in particolare, di Yvonne Naef in qualità di solista in «Ariane et Barbe-Bleue» di Paul Dukas, diretto da John Eliot Gardiner (messinscena di Claus Guth); nel quadro dei Zürcher Festspiele è poi stata presentata «La Bohème» di Giacomo Puccini, diretta da Franz Welser-Möst (messinscena di Philipp Sireuil); senza dimenticare il Festival dell'opera di Avenches, che ha richiamato circa 50 000 spettatori, giunti per ammirare la splendida arena romana e le portentose voci di Leo Nucci e Renato Bruson nel «Nabucco» di Verdi.

Lucerna, imperdibile meta culturale

Il Lucerne Festival fu fondato nel 1938, quando Arturo Toscanini diresse un memorabile concerto di gala davanti a Villa Tribtschen, l'ex residenza di Richard Wagner. Oggi vengono organizzati ogni anno i tre festival «Ostern» (dal 1988), «Sommer» (dal 1938) e «Piano» (dal 1998).

Anche se da poco Lucerna può nuovamente vantare una propria orchestra di spicco, la cui direzione è affidata a Claudio Abbado, le rappresentazioni della Filarmonica di Vienna, ospite regolare, continuano a costituire uno dei momenti clou del festival, se non addirittura dell'intera stagione musicale svizzera. Sostenuta dal Credit Suisse, resident sponsor dal 1993, quest'anno la Filarmonica sarà condotta da tre diversi maestri: il 10 settembre da Zubin Mehta, l'11 da Christoph Eschenbach e il 12 da Daniele Gatti.

Degno di nota è anche il concerto che il Tecchler Trio darà il 23 agosto nella Lukaskirche di Lucerna. Esther Hoppe, violino, Maximilian Hornung, violoncello, e Benjamin Engeli, pianoforte, hanno vinto il «Prix Credit Suisse Jeunes Solistes» di quest'anno, attribuito su iniziativa del Lucerne Festival, della Conferenza delle Scuole universitarie di musica svizzere (CSUM) e della Fondazione del Giubileo del Credit Suisse Group.

La notorietà del Lucerne Festival è cresciuta ancor più con l'apertura, nel 1998, del Centro Cultura e Congressi (KKL), ideato dal



Nella sua veste di resident sponsor, il Credit Suisse consente alla Filarmonica di Vienna di esibirsi ogni anno al Lucerne Festival sotto la direzione di maestri come Pierre Boulez (sopra) e Bobby McFerrin (sotto).

famoso architetto francese Jean Nouvel e la cui costruzione è stata sostenuta da un importante contributo del Credit Suisse.

Davos soffia su venti candeline

Da vent'anni anche Davos, altro centro turistico, è una destinazione musicale molto apprezzata. Il fulcro del suo festival è però diverso da quello di Lucerna, come si può già intuire dalla frase che ne accompagna il nome: «young artists in concert». Anno dopo anno, giovani talenti musicali provenienti dal mondo intero vengono invitati a esibirsi a Davos, come solisti o in insiemi di musica da camera, opportunità che consente loro di consolidare la propria carriera internazionale. Al concerto di apertura che si terrà il 30 luglio, la Jubiläums-orchester accompagnerà la flautista Riccarda Caflisch, vincitrice nel 2003 del premio Eliette von Karajan. Nikolai Tokarev, pianoforte (concerti il 4 e il 12 agosto), e il multitalento Gregory Konson, violino e contro tenore (9 e 12 agosto), godono già di notevole fama a livello internazionale. Il 3 agosto sarà invece eseguita in prima assoluta l'opera del compositore Nadir Vassena (si veda a pagina 39).

L'Orchestra della Tonhalle in tournée

È da circa vent'anni che il Credit Suisse sponsorizza le due principali orchestre svizzere, quella della Svizzera Romanda a Ginevra e quella della Tonhalle a Zurigo. Affinché anche gli appassionati di musica al di fuori di questi centri possano beneficiare di concerti di alto livello, la banca sostiene parimenti le loro tournée nazionali, nella fattispecie l'Orchestra della Tonhalle di Zurigo a Zurigo (26 ottobre), Losanna (28 ottobre) e Basilea (6 novembre). <

[Link ai piaceri della musica:](#)

www.lucernefestival.ch

www.davosfestival.ch

www.tonhalle.ch

www.osr.ch

www.opernhaus.ch

www.avenches.ch

www.credit-suisse.com/sponsoring (Cultura)

www.credit-suisse.com/emagazine (Cultura)

Calcio

Verso i Mondiali 2006

Jakob Kuhn merita un regalo di compleanno

L'anno prossimo la Germania ospiterà i Mondiali di calcio, un appuntamento a cui la Svizzera non vuole assolutamente mancare. Le chance sono tuttora intatte, e il team, gli spettatori e lo sponsor principale Credit Suisse si stringono attorno al noto slogan «Presenti, con passione!».

Testo: Andreas Schiendorfer

L'11 ottobre 2003 è ancora vivo nella memoria: a Basilea la Svizzera batte 2-0 la Repubblica d'Irlanda, favorita in base alla graduatoria FIFA, e si qualifica per EURO 2004 in Portogallo. La squadra festeggia fino a mezzanotte per fare gli auguri al suo allenatore in occasione dei suoi 60 anni. Quest'anno potremmo assistere a una situazione analoga, anche se i giocatori vorrebbero regalare la qualificazione ai Mondiali 2006 a Jakob Kuhn nel giorno stesso del suo compleanno: la Svizzera disputerà infatti la sua decima e ultima partita di qualificazione il 12 ottobre a Dublino. Con tutta probabilità solo allora verrà deciso chi occuperà i primi due posti della classifica.

Svizzera, Eire, Israele e Francia sono pressoché sullo stesso piano: nelle partite finora disputate hanno pareggiato negli incontri diretti e vinto contro le due piccole, ossia le Isole Far Oer e Cipro. La squadra che per prima romperà positivamente questa regola avrà le carte migliori per salire sul treno dei Mondiali.

Cartellino rosso alla paura

Non v'è dunque da meravigliarsi se la federazione di calcio israeliana ha promesso un premio record in caso di vittoria nella sfida del prossimo 3 settembre contro i rossocrociati a Basilea. Gli elvetici preferiscono non puntare sui soldi, bensì sull'eccezionale atmosfera del St. Jakob Park e su un team affiatato. Naturalmente la Svizzera dovrà vincere il 7 settembre a Cipro e non perdere la sua prima partita nel nuovo Stade de Suisse di Berna contro la Francia, in programma l'8 ottobre.

Il fatto di pensare alla qualificazione con un deciso «è possibile» o addirittura «è alla nostra portata» dimostra i progressi conseguiti dal calcio svizzero, anche sul piano psicologico. I giocatori timorosi che il 20 agosto 2003 persero chiaramente l'amichevole contro la

Francia a Ginevra appartengono a un lontano passato. E il prossimo 17 agosto, a Oslo contro la Norvegia, i rossocrociati avranno l'opportunità di oliare i meccanismi in vista dei tre appuntamenti che varranno la qualifica.

Gli Under 20 sconfitti dai vicecampioni

Ovviamente non mancano i contraccolpi, come l'uscita prematura della selezione U20 ai recenti Mondiali di categoria disputati in Olanda. Agli svizzeri sono mancate la forza e la costanza per affrontare con successo tre partite in una settimana, per di più con la stessa formazione. I rossocrociati sono comunque andati vicini all'exploit e con un po' di fortuna avrebbero conquistato il quarto punto necessario per passare il turno. E non dimentichiamo che la Svizzera è stata eliminata dal Brasile, che sarebbe finito terzo, e dai futuri vicecampioni del mondo della Nigeria.

Nel calcio giovanile le opportunità si susseguono rapidamente: la U17 giocherà in settembre, in Galles, il suo primo torneo di qualificazione per i Mondiali 2006, mentre la U19 disputerà in ottobre, in casa, il suo primo torneo di qualificazione contro Scozia, Finlandia e Andorra.

La U21 sogna la tripletta europea

I Titani di Bernard Challandes hanno saputo trascinare il pubblico in occasione degli Europei casalinghi del 2002. Alcuni giocatori chiave di quella squadra sono già punti di forza della nazionale maggiore. I loro successori hanno ripetuto l'exploit qualificandosi per gli Europei del 2004 in Germania. Ora Challandes mira alla tripletta con un team inedito. Le chance di qualificarsi sono davvero buone e potrebbero migliorare ancora con una vittoria il 2 settembre contro Israele, a Friburgo. Le altre partite di qualificazione si terranno il 6 settembre a Cipro, il 7 ottobre a Sciaffusa contro la Francia e l'11 ottobre in Irlanda. <

Dopo gli Europei del 2004 seguiranno i Mondiali del 2006?



Giochi a pronostici e informazioni più approfondite al sito www.credit-suisse.com/calcio

Formula 1

La BMW acquista la scuderia Sauber



Il team Sauber targato BMW

La BMW rileva la quota di maggioranza della scuderia svizzera di Formula 1.

Il Credit Suisse sarà per tre anni (2006-2008) partner ufficiale del nuovo team di costruttori.

Le fatiche dei giorni precedenti erano ben visibili sul volto di Peter Sauber quando lo scorso 22 giugno, a Monaco di Baviera, ha partecipato alla conferenza stampa che annunciava l'intesa con la BMW. Era infatti tornato a Hinwil proveniente dalla gara-scandalo di Indianapolis solo nella tarda serata del giorno prima, e nel mezzo della notte era stato informato sulle ultime trattative con la casa tedesca. Di buon mattino si era poi recato a Monaco per la conferenza stampa nell'imponente centro per la ricerca e l'innovazione della BMW.

Dopo la presentazione ufficiale, Peter Sauber ha risposto alle domande dei giornalisti svizzeri. Uno di loro ha affermato che la vendita alla BMW è un evento triste per lo sport dei motori svizzero, un altro si è congratulato vivamente con il patron della scuderia elvetica.

Peter Sauber ha indubbiamente effettuato una scelta ragionevole. Il tempo era maturo per passare il testimone, e la BMW è un partner oltremodo promettente. Il 62enne Sauber guarda a 35 anni di fervida attività nello sport automobilistico. Leggendaria è la doppia vittoria targata Mercedes-Benz, nella Le Mans del 1989, ma anche il sensazionale debutto del team Sauber in Formula 1, quando Jyrki Jarvi Lehto nella prima gara del 1993 conqui-

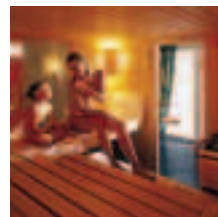
stò ben due punti. La Formula 1 è però cambiata. I grandi costruttori hanno innescato una marcia in più, specialmente sul piano tecnico, facendo esplodere i costi. Per i team privati e indipendenti è diventato sempre più difficile reggere il confronto, dati i mezzi finanziari più modesti. Peter Sauber commenta: «Abbiamo un'infrastruttura eccellente e collaboratori di altissimo livello, ma per il resto lamentiamo delle lacune un po' ovunque». Una situazione che con l'apporto finanziario della BMW dovrebbe cambiare. Si prevede ad esempio di assumere al più presto nuovi dipendenti in modo da poter lavorare nella modernissima galleria del vento non solo in uno, bensì in tre turni.

Anche il team impegnato nei test, che a tutt'oggi utilizza una sola vettura, sarà verosimilmente potenziato. Tutti questi argomenti convincenti, nonché le garanzie relative alla sede di Hinwil, hanno fatto sì che Peter Sauber affrontasse questa decisiva giornata di Monaco con il sorriso sulle labbra. Ma lo sguardo del gran patron, che cederà ogni funzione operativa, ha tradito anche un pizzico di nostalgia. «Lasciare una vita così attiva non sarà certamente facile. Credo che le reazioni dentro di me si manifesteranno solo fra un paio di settimane». Daniel Huber

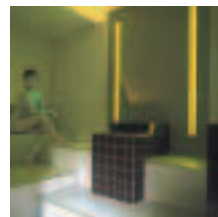
KLAFS

Gli specialisti del wellness

Design, qualità, competenza
e servizio del
leader del mercato



Sauna/sanarium



Bagno di vapore



Vasca idromassaggio

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

Nome _____

Cognome _____

Via _____

CAP/Località _____

Telefono _____

Sede centrale

KLAFS

Klafs Saunabau AG

Oberneuhofstrasse 11, CH-6342 Baar

Telefono 041 760 22 42

Telefax 041 760 25 35

baar@klafs.ch, www.klafs.ch

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

Microcrediti

Pozzi per lo Yemen

Piccoli gesti di grande effetto

Si inserisce a pennello nella logica dell'Anno del microcredito proclamato dall'ONU il progetto patrocinato dalla zurighese Liliane Hidber, che in maniera convincente mostra quanto sia semplice, talvolta, raggiungere risultati sorprendenti. Basta volerlo.

Testo: Olivia Schiffmann

Lo Yemen è un paese vecchio come il tempo. L'antica Arabia Felix, come veniva chiamato lo Yemen nell'antichità, fu la culla di figure legendarie come la Regina di Saba, e la città più antica della terra, l'odierna capitale Sanaa, sarebbe addirittura stata fondata dal figlio di Noè. Della ricchezza raggiunta grazie al commercio dell'incenso e della mirra rimane ben poco: oggi lo Yemen è una delle nazioni più povere del mondo e lotta contro tutta una serie di problemi che ne ostacolano lo sviluppo. Tra questi figurano l'elevato tasso di crescita demografica (3,5 per cento), l'estrema penuria d'acqua, un sistema educativo lacunoso e un notevole tasso di analfabetismo, in particolare presso le donne. Il 42 per cento della popolazione vive al di sotto della soglia di povertà e il 18 per cento in assoluta indigenza.

Dapprima incuriosita, poi colpita

Cifre che per Liliane Hidber hanno assunto contorni tangibili nel 1999, quando si è recata nello Yemen per la prima volta. All'andata era invasa da un profondo interesse, che si è poi tramutato in partecipazione profonda. «Di ritorno in Svizzera non riuscivo a dimenticare quanto avevo visto, tanto che per il mio imminente compleanno non ho chiesto regali, bensì denaro». Soldi che sarebbero poi stati destinati a un progetto assistenziale diretto da un ingegnere tedesco che viveva nello Yemen e che Liliane Hidber aveva conosciuto durante il suo viaggio. Ed ecco i dettagli: nello Yemen, procurarsi l'acqua è un compito che da generazioni spetta alle donne, che per arrivare alle sorgenti a volte devono percorrere tragitti lunghissimi. Costruire nuovi pozzi sarebbe stato troppo costoso, così l'ingegnere tedesco ha iniziato a riattivare le vecchie cisterne ad Hajja; nel frattempo ne funzionano già 150, che saranno ben presto seguite da altre centinaia. Durante

il tempo così risparmiato le donne possono imparare a leggere, scrivere e far di conto nella scuola facente parte del progetto. E se superano l'esame finale hanno diritto a un microcredito. In tal modo sono in grado di acquistare macchine per cucire, galline o capre e partecipare così direttamente al sostentamento della famiglia.

Perché non investire nello Yemen?

Con i fondi raccolti Liliane Hidber è tornata nello Yemen. Questa maniera diretta di prestare aiuto caratterizza tuttora il suo impegno, visto che si occupa sempre personalmente di recapitare il denaro, senza detrarre spese. Cosa che riesce a conciliare facilmente con la sua attività professionale: guida turistica con un particolare talento per le lingue, tra cui anche il cinese e l'arabo. Accompagnare i turisti nello Yemen è diventata una sorta di missione, anche perché il paese sta cercando di aggrapparsi al potenziale del turismo per uscire dalla miseria. Un obiettivo del tutto realistico, ritiene Liliane Hidber: «Con i suoi spettacolari paesaggi, la sua cultura millenaria, la celebre architettura e la sua storia, lo Yemen è senz'altro uno dei paesi più interessanti del pianeta. La Germania se ne è resa conto e partecipa attivamente ai lavori di restauro». La Repubblica dello Yemen gode pure del sostegno della Banca mondiale e da poco accetta anche le carte di credito. «Il Canada, la Cina e il Giappone hanno iniziato a investire nella costruzione della rete viaria e nell'industria. Lo Yemen potrebbe diventare assai interessante anche per l'economia svizzera. Per investire, adesso sarebbe il momento ottimale» conclude Liliane Hidber con visibile trasporto. Ed è innegabile che la sorte di questo paese le sta veramente a cuore... <

Donazioni a favore del progetto assistenziale «Pozzi e macchine per cucire per lo Yemen»:

Liliane Hidber,
Credit Suisse Zurigo-Affoltern,
8049 Zurigo
Conto: 56543-90-3
4836 Credit Suisse, 8070 Zurigo

Nello Yemen, siccità e penuria d'acqua sono problemi all'ordine del giorno.



Agenda del Credit Suisse 3/05
Appuntamenti culturali e sportivi

Basilea 1.5–21.8
«Covering the Real.
Arte e fotografia giornalistica
da Warhol a Tillmans».
Kunstmuseum

Basilea 3.9
Partita di qualificazione ai
Mondiali di calcio:
Svizzera – Israele

Istanbul 21.8
Gran Premio di Turchia, F1

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

Monza 4.9
Gran Premio d'Italia, F1

Nicosia 7.9
Partita di qualificazione ai
Mondiali di calcio:
Cipro – Svizzera

Oslo 17.8
Partita amichevole di calcio:
Norvegia – Svizzera

São Paulo 25.9
Gran Premio del Brasile, F1

Spa 11.9
Gran Premio del Belgio, F1

Dibattito
Arte contemporanea cinese



Mahjong

Con il titolo «Mahjong» il Kunstmuseum di Berna propone fino al 16 ottobre una mostra di arte contemporanea cinese proveniente dalla collezione Sigg. Ambasciatore svizzero a Pechino dal 1995 al 1998, Uli Sigg ha incontrato personalmente oltre 1000 artisti e possiede circa 1200 opere di 180 di essi, perlopiù grandi dipinti a olio o fotografie, ma anche sculture, installazioni artistiche e video. Carrellata rappresentativa di tutte le correnti contemporanee cinesi, la sua collezione è molto probabilmente una delle più importanti nel suo genere in tutto il mondo occidentale.

A titolo collaterale, il 5 settembre si terrà un dibattito intitolato «Cina – risveglio economico e artistico». Il tema Cina è stato infatti inserito in un contesto di più ampio respiro allo scopo di arricchire l'esposizione con approfondimenti di altri aspetti. Lo stesso Uli Sigg, Hans-Ulrich Dörig, Vice Chairman al Credit Suisse, e Samuel Herzog, redattore della NZZ, parteciperanno al dibattito che sarà moderato da Peter Achten, ex giornalista televisivo ed esperto della Cina. *rh*

«Mahjong»
Fino al 16.10, Kunstmuseum di Berna
www.kunstmuseumbern.ch

Golf
Tornei estivi

Il gioco più fedele dell'uomo

Le prime tracce di giochi con mazze, palle e regole documentate risalgono al primo millennio avanti Cristo. Dal «dakyu», come l'aristocrazia giapponese chiamava il gioco nell'800 a.C., al «kolven», menzionato per la prima volta nel 1297 in Olanda, fino al colpo di golf extraterrestre che il comandante dell'Apollo 14 ha effettuato nel 1971 sulla superficie della luna, sono trascorsi secoli. Il golf è quindi parte della nostra esistenza dall'alba dei tempi, e una volta contagiati dal virus, spesso non vi è alcun rimedio. In alcuni rari casi il contagio può addirittura avere dispendiosi effetti collaterali: nel 1991, durante un'asta, un americano si è aggiudicato una mazza in acciaio del XVII secolo per oltre otto milioni di franchi.

Per tutti coloro che desiderassero ammirare dal vivo i campioni del green, l'estate ha in serbo alcuni ottimi tornei. L'Omega European Masters a Crans-Montana conta tra le 14 principali manifestazioni sportive svizzere e, grazie alla sua fama di maggiore evento golfistico continentale dell'European Tour, sarà trasmesso in TV in 45 paesi. *os*

PGA Seniors Open Bad Ragaz,
dal 10 al 14.8, Bad Ragaz

Zurich Open Pro-Am,
dal 15 al 16.8, Golf Club
Schönenberg

Omega European Masters,
dall'1 al 4.9, Golf Club Crans-
sur-Sierre, Crans-Montana

Festival di Davos
Composer in residence



Giovani talenti

Quest'anno il festival musicale internazionale «young artists in concert» festeggia i 20 anni di esistenza. Si tratta di un appuntamento cui sono invitati giovani musicisti del mondo intero come pure un «composer in residence». Sponsorizzato dal Credit Suisse, il festival commissiona ogni anno una composizione, incarico che nel 2005 è affidato al ticinese Nadir Vassena (foto), salito alla ribalta nel 1996 grazie al suo pezzo per coro «Mysterium Lunae». Da allora sono numerosi i premi e le borse di studio fioccati nella carriera del trentacinquenne che, insieme al chitarrista Mats Scheidegger, organizza a Zurigo i «Tage für Neue Musik». Il 3 agosto la sua ultima composizione, «due luoghi nascosti», sarà rappresentata per la prima volta al Centro dei congressi di Davos nel quadro di una serata dedicata alla musica da camera con opere di Debussy. Un critico ha scritto sul talento di Vassena: «Forse il segreto della musica di Nadir Vassena è simile alla luce che ci colpisce dopo il lungo viaggio verso sud nella penombra del tunnel del San Gottardo e che esercita sempre su di noi un effetto analogo a quello di certi intervalli musicali». *rh*

Festival di Davos
«young artists in concert»
Dal 30.7 al 13.8.
www.davosfestival.ch

Testo: Thomas Trauth, Head Global Fixed Income

I rendimenti bassi sono un enigma

Stiamo attraversando una fase di tassi insolitamente bassi. Si tratta di un fenomeno provvisorio o siamo di fronte a uno scenario duraturo?

Con il 3,12 per cento in Europa e l'1,87 per cento in Svizzera i rendimenti dei titoli di Stato a 10 anni sono recentemente scesi a nuovi minimi storici. Attualmente gli investitori e gli analisti si interrogano sui motivi di tale andamento. Inoltre si domandano se si tratta di un eccesso provvisorio oppure se dobbiamo prepararci a un periodo prolungato di tassi bassi. Le due domande non trovano facilmente risposta. Persino Alan Greenspan, capo della più importante banca centrale del mondo – la statunitense Fed – ha di recente definito la situazione come un rebus («conundrum»). Ciononostante sono individuabili alcuni importanti fattori che contribuiscono all'attuale livello dei tassi.

Le banche centrali tengono bassi i tassi

Con la loro politica le banche centrali influenzano i tassi del mercato monetario, dove operano soprattutto le banche che si prestano denaro reciprocamente. Le durate delle operazioni sono molto brevi, nella maggior parte dei casi da un giorno a qualche mese. A loro volta i tassi del mercato monetario contribuiscono a determinare i rendimenti sul mercato dei capitali, ossia delle obbligazioni.

Attualmente i tassi di riferimento decisi dalle banche centrali, nonostante alcuni rialzi tra cui quelli attuati dalla Fed e dalla BNS, sono tuttora relativamente bassi, giustificando i rendimenti modesti del mercato dei capitali. Tuttavia questi si muovono su un livello insolitamente basso rispetto ai tassi delle banche centrali. Ciò vale soprattutto per gli Stati Uniti. All'inizio di un ciclo di rialzo dei tassi, infatti, si osserva normalmente un'ascesa dei rendimenti e non un calo, come sta invece avven-

nendo. Proprio queste circostanze hanno indotto Alan Greenspan ad esprimersi nei summenzionati termini.

I bassi rendimenti possono essere interpretati come un segnale che il mercato obbligazionario prevede una fine imminente degli aumenti dei tassi. Tuttavia questa spiegazione appare molto meno fondata dei seguenti argomenti.

Revisione delle prospettive di crescita

I rendimenti riflettono le aspettative di crescita del mercato. Rendimenti bassi potrebbero dunque essere interpretati come l'attesa di una crescita assai modesta. In realtà negli ultimi mesi molte previsioni di crescita sono state continuamente riviste al ribasso. La ripresa globale delineatasi nel 2004 si è indebolita nel primo semestre 2005 molto di più di quanto atteso dalla maggior parte degli analisti. In effetti soprattutto la crescita oltreoceano è esposta a tutta una serie di pericoli: prezzi elevati e in aumento dell'energia e delle materie prime, ascesa del costo del denaro a causa dei ripetuti rialzi dei tassi da parte della Fed, rischio di un crollo dei prezzi sul mercato immobiliare, indebitamento elevato dei consumatori e delle finanze pubbliche.

Nonostante quanto esposto ci attendiamo un'accelerazione del ritmo di crescita, i cui segnali si riveleranno già nel corso dei prossimi mesi.

L'inflazione oscilla su livelli bassi

Oltre alle previsioni di crescita sono determinanti anche le aspettative sul fronte dell'inflazione. Negli ultimi anni essa è in realtà progressivamente retrocessa e molti analisti si

Thomas Trauth
thomas.trauth@credit-suisse.com

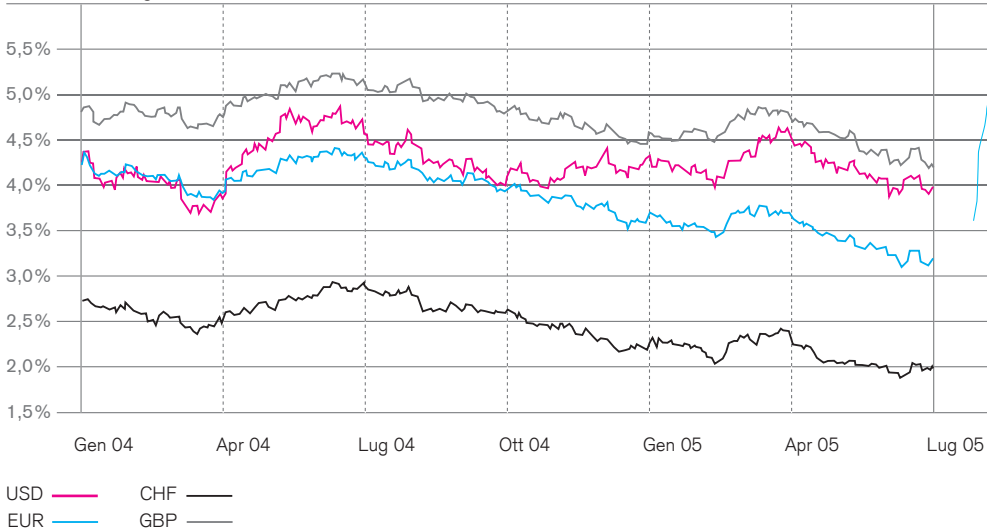
«Nei prossimi mesi i rendimenti obbligazionari saliranno leggermente, ma rimarranno bassi.»



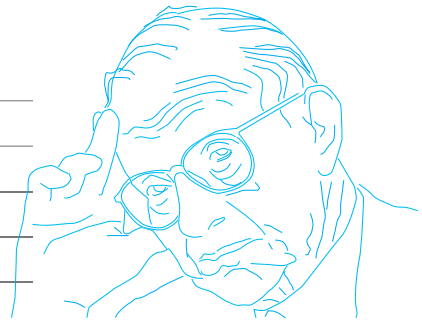
Persino Alan Greenspan s'interroga

In un lento movimento al ribasso i rendimenti obbligazionari hanno raggiunto nuovi minimi storici. Adesso ci si chiede: quando s'interromperà il trend?

Rendimento obbligazionario



Fonte: Credit Suisse/Bloomberg



attendono che continui a rimanere contenuta. La BNS, per esempio, nonostante il rincaro delle materie prime e la politica monetaria fortemente espansiva degli ultimi anni, ipotizza che l'anno prossimo l'inflazione si dimezzerà rispetto all'attuale 1,0 per cento. Tra le cause viene indicato soprattutto il progressivo trasferimento della produzione verso paesi a basso costo, tra cui quelli dell'Est europeo, l'India o la Cina. La produzione automobilistica cinese, per esempio, nei prossimi anni supererà nettamente la domanda interna. Gli esperti ritengono che nel 2008 il surplus della produzione cinese di auto corrisponderà al sette per cento del mercato automobilistico globale. Anche questi sviluppi sostengono i mercati obbligazionari e comportano rendimenti esigui.

Tuttora sostenuta la domanda di bond

I summenzionati fattori spiegano i bassi rendimenti come conseguenza delle previsioni degli addetti ai lavori sul futuro andamento del mercato. Tuttavia i rendimenti sono così bassi da risultare ingiustificati persino di fronte alle prospettive di crescita più pessimistiche. Inoltre i mercati azionari sembrano tracciare un quadro economico molto più ottimistico di quello dei mercati obbligazionari. Una spiegazione molto plausibile è data dall'elevato e

accreciuto fabbisogno di investimenti nel segmento obbligazionario. In particolare vanno citate la banca nazionale cinese e quella giapponese, che hanno costituito giacenze molto elevate in dollari USA per impedire la rivalutazione delle loro monete sul biglietto verde. Queste riserve valutarie sono investite quasi esclusivamente in obbligazioni statunitensi e creano una domanda sostenuta. Negli ultimi tre anni e mezzo in Giappone le giacenze in titoli di Stato statunitensi sono cresciute da 323 miliardi a 685 miliardi di dollari, in Cina da 57 a 230 miliardi.

Inoltre molte compagnie europee di assicurazione hanno ridotto i propri portafogli azionari a favore delle obbligazioni dopo il crollo delle borse a fine anni Novanta. Anche i nuovi fondi raccolti vengono continuamente investiti sul mercato dei bond. Infine in passato sono stati apportati alcuni cambiamenti ai regolamenti delle casse pensioni, che hanno comportato l'aumento dei loro portafogli obbligazionari. Una corrispondente modifica delle normative statunitensi è in fase di preparazione ed entrerà probabilmente in vigore all'inizio del 2006. Presumibilmente molti operatori si sono già preparati alle nuove disposizioni.

Oltre alle ragioni di carattere normativo, anche una certa dose di incertezza ha indotto

gli investitori a cercare investimenti sicuri, quali le obbligazioni statali. Le motivazioni sono molteplici. In primo luogo l'incerto futuro dell'economia e i problemi sul fronte dei corporate bond, soprattutto di General Motors e Ford. Secondariamente alcuni hedge fund hanno parcheggiato liquidità nei titoli di Stato. In terzo luogo l'insicurezza ha comportato che molte aziende da un lato riducessero i debiti e, quindi, l'offerta di corporate bond, dall'altro accumulassero cospicue riserve di liquidità da investire, naturalmente soprattutto in obbligazioni.

Eppure i rendimenti dovrebbero salire

I fattori sopra esposti hanno portato a prezzi delle obbligazioni elevati e rendimenti esigui in prospettiva storica. A nostro avviso diversi elementi, soprattutto l'inflazione sempre modesta e la domanda strutturalmente elevata, manterranno ancora molto bassi i rendimenti obbligazionari. Inoltre non ci attendiamo interventi sui tassi per quest'anno da parte della Banca centrale europea e della BNS. Contemporaneamente prevediamo una nuova accelerazione della crescita, soprattutto negli Stati Uniti, legata ad una serie di aumenti dei tassi da parte della Fed. Pertanto, nei prossimi mesi, i rendimenti obbligazionari torneranno leggermente a salire. <

Testo: Philipp Walker, Economic Research, e Sven Schubert, Global Economics & Forex Research

L'euro fa rotta verso est

Oltre a portare l'euro nelle tasche di 74 milioni di persone in più, l'ampliamento a est dell'Unione monetaria previsto nei prossimi anni farà anche sparire dieci divise europee dai mercati finanziari.

Dopo i due «no» di Francia e Olanda alla Costituzione europea, nel Vecchio continente vige un clima di generale disorientamento. Ovunque regna l'incertezza sul futuro dell'Unione e del processo di integrazione. Processo che, nel frattempo, i dieci nuovi paesi membri continuano a portare avanti con l'obiettivo dichiarato di entrare il più rapidamente possibile nell'Unione monetaria europea (UEM). Questa adesione è solo una questione di tempo e, proprio per tale motivo, per gli investitori è interessante sapere quando e a quali condizioni l'euro sarà introdotto in questi paesi.

L'inflazione il principale ostacolo

Prima di poter aderire all'area dell'euro, questi stati dovranno però soddisfare i criteri di convergenza sanciti dal Trattato di Maastricht e che erano già stati adottati al momento della fondazione dell'Unione monetaria (si veda il riquadro a pagina 44): stabilità dei tassi di cambio, deficit di bilancio e debito pubblico, stabilità dei prezzi, convergenza dei tassi d'interesse e compatibilità delle norme giuridiche interne con le disposizioni relative alla Banca centrale europea (BCE).

Quasi tutti i paesi già oggi soddisfano i criteri della convergenza dei tassi d'interesse e del debito pubblico, ma accusano grandi difficoltà per quanto riguarda il deficit di bilancio e soprattutto la stabilità dei prezzi, la quale rappresenta per i candidati l'ostacolo principale sulla via dell'UEM, dato che il processo di recupero economico implica sistematicamente un incremento dell'inflazione. Ciononostante non prevediamo un ammorbidimento di fondo dei criteri di convergenza al momento delle ammissioni. Gli stati potrebbero però essere tentati di soddisfare alcuni criteri facendo capo a «espedienti» fiscali e

contabili. La temporanea riduzione delle imposte indirette (per esempio la tassa sull'alcool e sul tabacco) o la registrazione di certe spese fuori bilancio sono due misure praticate a loro tempo anche da alcuni membri fondatori.

Prima tornata di ampliamento nel 2007

L'Estonia, la Lituania e la Slovenia sono i paesi più avanzati nel processo di convergenza: già da un anno fanno parte del meccanismo europeo dei tassi di cambio (ERM 2) ed entreranno probabilmente nell'UEM a inizio 2007. Con Lettonia, Malta e Cipro, il 2 maggio 2005 un altro gruppo di paesi ha aderito all'ERM 2, al quale occorre appartenere per due anni per soddisfare il criterio dei tassi di cambio. Mentre in questi stati l'euro dovrebbe essere introdotto nel 2008, ai grandi paesi occorrerà più tempo per seguire quelli più piccoli nell'Unione monetaria (si veda il grafico a pagina 43). In ultima istanza sarà il Consiglio europeo a decidere il momento e i tassi di conversione.

Spetta però ai singoli candidati pianificare e realizzare il passaggio dalla moneta nazionale a quella unica. In considerazione delle esperienze fatte nella creazione dell'Unione monetaria, la Banca centrale europea pone tuttavia due condizioni. In primo luogo, e contrariamente a quanto accaduto in passato, l'euro dovrà essere introdotto simultaneamente come moneta scritturale e come denaro contante (scenario del «Big Bang»). In secondo luogo, il periodo di doppia circolazione durante il quale la moneta nazionale e la moneta unica avranno entrambe corso legale dovrà essere relativamente breve e non superare i due mesi. La BCE raccomanda inoltre ai candidati all'adesione di condurre un'ampia campagna informativa prima del passaggio all'euro

Sven Schubert (a sinistra) e Philipp Walker
sven.schubert@credit-suisse.com
philipp.walker@credit-suisse.com

«Il criterio dell'inflazione rappresenta l'ostacolo principale sulla via dell'UEM.»



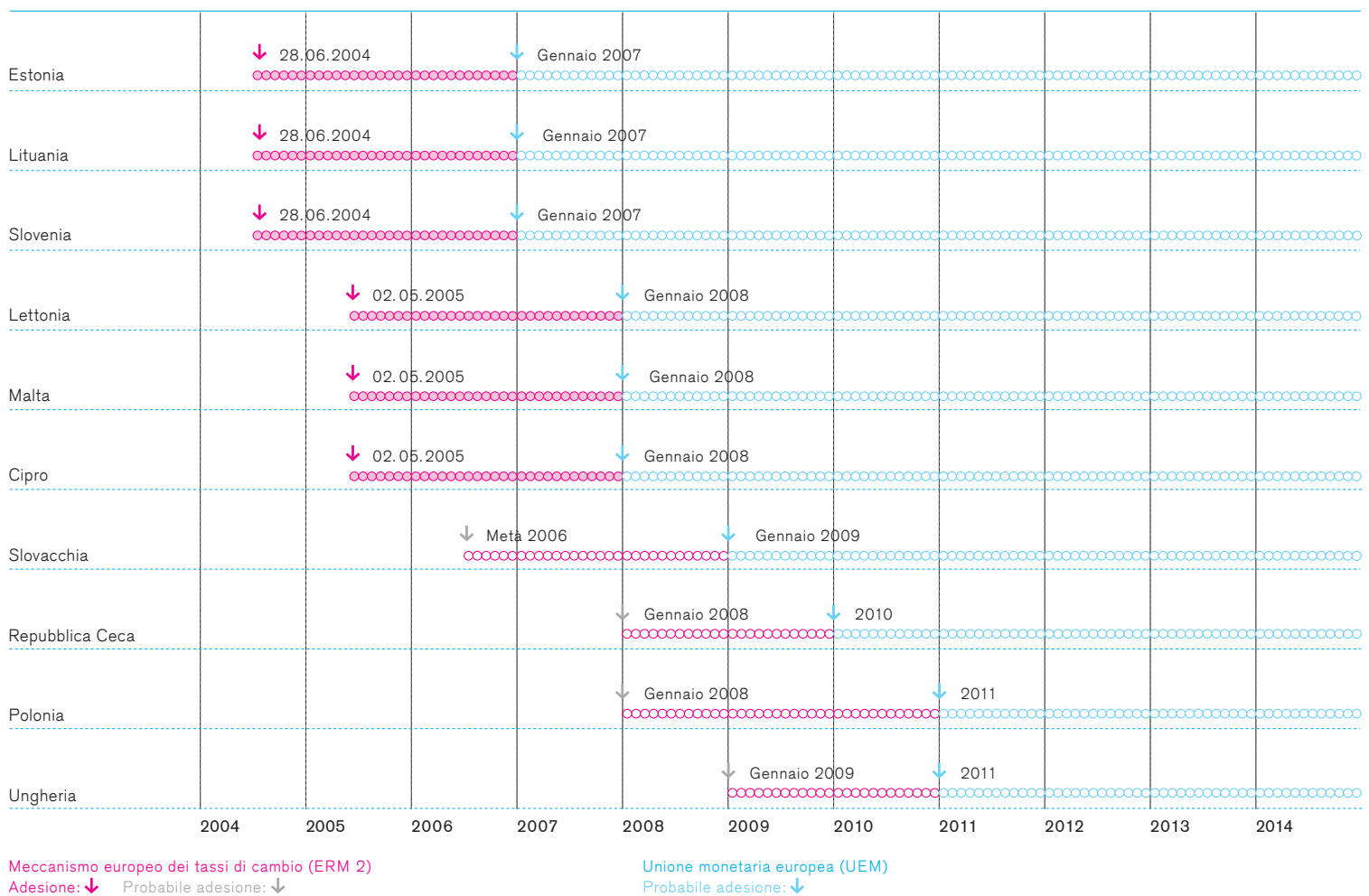


Stabilità dei tassi di cambio

Politica di bilancio

I nuovi paesi membri sul cammino dell'euro

La partecipazione al meccanismo europeo dei tassi di cambio (ERM 2) per almeno due anni è uno dei presupposti per aderire all'Unione monetaria. Sarà probabilmente nel 2007 che i primi paesi introdurranno l'euro. Fonte: Credit Suisse Economic Research



Stabilità dei prezzi

Convergenza dei tassi d'interesse

Compatibilità giuridica

e di adottare misure per contenere l'aumento occulto dei prezzi.

Sfida per la BCE

Il futuro ampliamento cambierà anche la situazione per la BCE, perché si ritroverà a regolare la politica monetaria per almeno 22 stati differenti. Dato il debole peso economico dei nuovi membri, non cambierà tuttavia molto nella sua politica attuale. Inevitabile sarà però una riorganizzazione della procedura di voto in seno al Consiglio della BCE: con l'attuale sistema, il voto dei piccoli paesi avrebbe troppo peso e gli iter di approvazione non sarebbero efficaci. Per questo motivo già nel marzo 2003 è stata decisa l'introduzione di un nuovo sistema, che prevede sia dei turni sia la costituzione di gruppi di paesi, non appena l'UEM conterà più di 15 membri. Tutti gli stati continueranno dunque a essere rappresentati nel Consiglio della Banca centrale, ma solo 15 di loro potranno votare.

Occhi puntati sui tassi di cambio

Oltre alla data d'introduzione dell'euro, a interessare gli investitori sarà soprattutto il tasso di cambio al quale le monete locali saranno convertite nella moneta unica e che sarà fissato dal Consiglio europeo in considerazione anche del corso in vigore prima del passaggio all'euro. Il tasso fisso sarà noto solo poco prima dell'introduzione effettiva.

Di qui ad allora molte monete dell'Europa dell'Est dovrebbero apprezzarsi. Il rispetto dei criteri di convergenza, che pone esigenze in termini di riforme economiche e di politica della banca centrale, contribuisce a migliorare il contesto economico. Un calo del disavanzo pubblico dovrebbe infatti ridurre le probabilità di futuri aumenti delle imposte e, di conseguenza, di maggiori oneri per le imprese. A prescindere da ciò, un disavanzo pubblico inferiore dovrebbe rafforzare le monete dei paesi interessati.



I criteri di convergenza

Stabilità dei tassi di cambio: la moneta deve partecipare con successo per almeno due anni al meccanismo europeo dei tassi di cambio (ERM 2).

Politica di bilancio: il deficit di bilancio e il debito pubblico non devono superare rispettivamente il tre e il 60 per cento del prodotto interno lordo.

Stabilità dei prezzi: il tasso d'inflazione medio (misurato su 12 mesi) non deve eccedere di oltre l'1,5 per cento la media dei tre migliori paesi membri dell'UEM.

Convergenza dei tassi d'interesse: la media mobile su 12 mesi dei tassi d'interesse a lungo termine non deve oltrepassare di oltre il 2 per cento il tasso d'interesse dei tre paesi membri con i migliori risultati in materia di stabilità dei prezzi.

Compatibilità giuridica: le disposizioni legali nazionali, inclusi gli statuti delle banche centrali, devono essere compatibili con gli articoli 108 e 109 del Trattato UE e con gli statuti della BCE.



Adesione all'UEM

Anche la bilancia delle partite correnti svolge un ruolo decisivo nell'andamento dei tassi di cambio. I deficit di parte corrente implicano un aumento dell'indebitamento verso l'estero, che può essere compensato solo con una svalutazione reale della moneta o un incremento della produttività dei settori d'esportazione. La situazione congiunturale e, quindi, la domanda estera di beni influenzano in modo determinante l'andamento della bilancia corrente. La produttività può essere aumentata tramite gli investimenti diretti esteri e l'importazione di know-how. Il finanziamento del deficit di parte corrente riveste dunque un'importanza fondamentale. L'ideale sarebbe un finanziamento trainato principalmente dagli investimenti diretti esteri e meno dagli afflussi di portafoglio a breve termine.

Questi flussi vengono generati proprio nei paesi con tassi d'interesse elevati (l'Ungheria, per esempio), possono sostenere il tasso di cambio solo a breve o medio termine e rac-

chiudono nel contempo il forte rischio di un repentino ritiro dei capitali. Un tale fenomeno è stato osservato l'ultima volta nel marzo 2005, quando l'aumento dei tassi ufficiali negli Stati Uniti e il loro contestuale calo in molti paesi dell'Europa dell'Est avevano causato una brusca correzione delle monete locali, come lo zloty polacco, il forint ungherese e la corona ceca.

Rafforzamenti in vista?

Ed è proprio in Polonia che constatiamo il potenziale per un rafforzamento della moneta. Stando ai tassi di cambio reali, l'apprezzamento è stato infatti inferiore che in Ungheria e nella Repubblica Ceca. Nei prossimi anni l'economia polacca dovrebbe inoltre migliorare ulteriormente la propria produttività. Prevediamo un netto aumento sia del reddito pro capite sia degli investimenti diretti (si veda in proposito la tabella sottostante) e, anche se per quest'anno è atteso un lieve rialzo del de-

ficit della bilancia corrente, i finanziamenti diretti esteri dovrebbero rimanere elevati.

Effetto positivo sullo zloty

Dato che dovrà essere portato al tre per cento del prodotto interno lordo in vista dell'adesione all'UEM, il deficit di bilancio potrebbe inoltre avere un effetto positivo sullo zloty. A questo proposito, la riduzione della spesa pubblica potrebbe rappresentare la maggiore sfida per il governo polacco. Anche se le nuove elezioni in autunno porteranno al potere una coalizione multipartitica (scenario probabile), questo compito dovrebbe risultarne lievemente agevolato, poiché il governo attuale, appoggiato da meno del cinque per cento della popolazione, non è certo nella posizione migliore per portare avanti le riforme. Senza dimenticare l'elevato tasso di disoccupazione, pari al 18 per cento, che per Varsavia è tuttora un grosso problema.

Il perdurare degli elevati tassi d'interesse nel raffronto est-europeo dovrebbe sostenere lo zloty polacco nel breve e medio termine. Dato il basso livello dei tassi nell'eurozona, gli investitori sono alla ricerca di rendimenti interessanti in paesi europei emergenti che vantano fondamentali sani. Manterranno quindi alta la domanda di zloty. In Polonia, la combinazione di fondamentali macroeconomici che si sviluppano in modo positivo e di un livello dei tassi d'interesse che si mantiene interessante conferisce attrattiva a questa moneta. <

Indicatori macroeconomici per la Polonia

Conoscere a fondo la situazione macroeconomica è indispensabile per prevedere l'andamento dei tassi di cambio. La tabella mostra l'evoluzione di alcuni indicatori relativi alla Polonia, il più grande paese aderente. (f: previsione). Fonti: Credit Suisse First Boston, Credit Suisse

Indicatori	2002	2003	2004	2005f	2006f
Crescita reale del PIL in %	1,4	3,8	5,4	3,8	4,5
Reddito pro capite in USD	4959	5436	6317	8391	8991
Disoccupazione in %	19,8	19,2	18,8	18,0	17,0
Inflazione in %	0,8	1,7	4,4	2,2	2,0
Tassi ufficiali in %	6,8	5,3	6,5	4,8	4,3
Deficit di bilancio in % del PIL	3,6	3,9	5,4	4,3	3,8
Disavanzo delle partite correnti in % del PIL	2,6	2,2	1,5	2,1	2,7
Investimenti diretti esteri in mia. di USD	3,9	4,0	4,3	6,0	8,0

Maggiori informazioni figurano nello Spotlight «Ampliamento a Est dell'unione monetaria, una questione di tempo» (in tedesco), consultabile al sito www.credit-suisse.com/research (Pubblicazioni/Spotlight o sotto Interessi & divise).

Testo: Thomas Veraguth, Industry Analysis

Disoccupazione settoriale: un fenomeno ricorrente

Nonostante l'evoluzione strutturale dell'economia e le oscillazioni del tasso dei senza lavoro negli ultimi anni, i settori più esposti alla disoccupazione sono quelli già colpiti in precedenza.

Seconda solo al Lussemburgo, la Svizzera vanta uno dei tassi di disoccupazione più bassi in Europa. Stando all'OCSE, nel 2004 ammontava al 4,4 per cento contro il 6,9 per cento nei paesi dell'OCSE e l'8 per cento nell'Europa dei 15.

Una delle principali caratteristiche della disoccupazione è la concentrazione di un elevato numero di senza lavoro in un novero ristretto di settori. A inizio 2005, quattro soli settori erano responsabili di oltre il 45 per cento dei disoccupati: il 13 per cento lavorava precedentemente nei servizi alle imprese, un altro 13 per cento nel settore alberghiero e della ristorazione, il 10 per cento nel commercio al dettaglio e oltre il 9 per cento nel settore edile. Quello che sorprende è che questi quattro settori generano sì il 45 per cento della disoccupazione, ma occupano solo il 30 per cento degli impiegati.

I settori problematici restano gli stessi

Ad eccezione del settore edile, che nel 2004 ha beneficiato di un incremento della domanda, i servizi alle imprese, l'industria alberghiera e della ristorazione nonché il commercio al dettaglio sono da tempo i settori dai quali proviene il maggior numero di disoccupati e, nel contempo, anche quelli in cui il rischio di perdere il posto di lavoro è più elevato.

I settori della salute, dei trasporti e della comunicazione, come pure i comparti bancario e assicurativo, che occupano tutti una parte importante nell'impiego totale, registrano invece un tasso di disoccupazione medio inferiore alla media.

Per contro l'industria metallurgica e quella meccanica, vittime di dolorose ristrutturazioni nel corso dell'ultimo decennio, non contribuiscono più in modo sproporzionato alla disoccupazione. Rispetto al passato, infatti, il rischio di rimanere senza lavoro in questi settori non è più superiore alla media.

Disoccupazione da sovracapacità

La crisi economica degli anni 2002-2003 ha determinato nei comparti che hanno beneficiato di una crescita eccezionale verso la fine degli anni Novanta – come l'informatica, il settore della finanza e i comparti tecnologici – una brusca correzione di mercato, a sua volta seguita da un forte aumento della disoccupazione.

Nondimeno, anche l'industria ha risentito delle sovracapacità produttive accumulate durante la fine degli anni Novanta, sfociate in razionalizzazioni a seguito della crisi. Come testimonia la crescita superiore alla media della disoccupazione nell'industria meccanica e nel settore dell'elettronica e degli stru- >

Thomas Veraguth

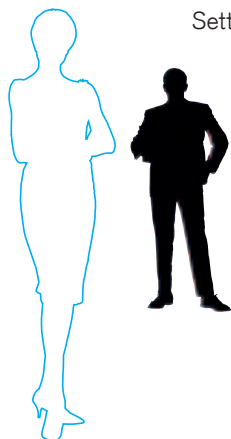
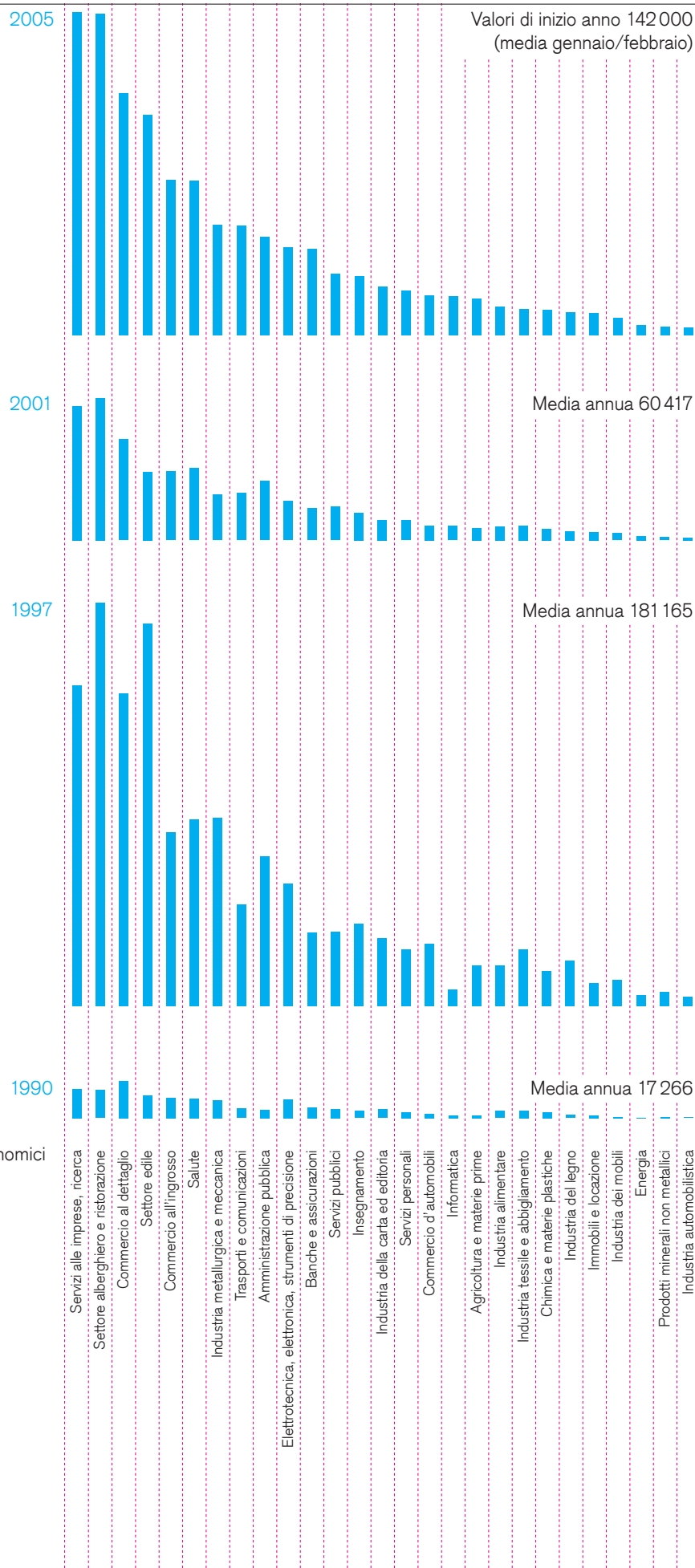
thomas.veraguth@credit-suisse.com

«Le conseguenze dell'apertura del mercato del lavoro ai nuovi membri dell'UE vengono sopravvalutate.»



Forte aumento del numero dei disoccupati

Nonostante la Svizzera sia ben situata nel raffronto europeo, in termini assoluti il numero dei disoccupati è fortemente aumentato. Nel 1990 i senza lavoro registrati erano 17 266, valore che ha raggiunto il suo massimo nel 1997, con 188 300 unità. Grazie al rilancio economico e alla flessibilità del mercato del lavoro, nel 2001 questo numero è stato riportato a 60 417, mentre con la recessione del 2003 è previsto un miglioramento solo lieve. Questo andamento è attribuibile al cambiamento strutturale nell'industria, alla crisi nel settore edile e alle riforme nell'assicurazione contro la disoccupazione, che hanno portato a un'espansione delle prestazioni.



Settori economici

menti di precisione, come pure nell'industria della carta e nell'editoria, sono state necessarie dolorose correzioni. Meno colpiti dal calo del prodotto interno lordo sono invece stati il settore alberghiero e della ristorazione, i servizi alle imprese e, addirittura, il commercio al dettaglio. I comparti della salute e dell'amministrazione pubblica, dal canto loro, continuano a creare posti di lavoro, contribuendo così a frenare l'aumento dei senza lavoro.

Ingiustificati i timori per l'apertura

Oltre a uno spostamento della disoccupazione dal secondario al terziario, si osserva in particolare un deterioramento della situazione dell'impiego nei settori che già in precedenza risultavano più colpiti della media. Di regola si tratta di comparti con un'elevata quota di persone a bassa qualificazione professionale.

La sorprendente stabilità delle percentuali di senza lavoro in questi settori conferma l'importanza dei fenomeni strutturali (terziarizzazione, evoluzione dei vantaggi comparati, livello di formazione della manodopera) nell'andamento della disoccupazione. L'intensificazione della concorrenza sul mercato del lavoro non sarà quindi così determinante come potrebbe far credere il dibattito politico sull'imminente apertura ai nuovi paesi membri dell'Unione europea. La mobilità dei lavoratori in questi paesi resta inoltre bassa e le prospettive economiche di molte persone stanno migliorando, circostanza che riduce gli stimoli all'emigrazione. Non da ultimo, vista l'evoluzione della piramide delle età in Svizzera, sarà sempre più difficile trovare manodo-

pera in misura sufficiente e in possesso delle qualifiche necessarie. È dunque fondamentale mantenere la flessibilità del mercato del lavoro. Sarà soprattutto una politica a favore delle imprese ad avere le prospettive migliori per ridurre la disoccupazione, perché in ultima analisi sono proprio queste ultime a creare gli impieghi. <

I disoccupati registrati

Sono considerate disoccupate tutte le persone iscritte a un ufficio regionale di collocamento, senza lavoro e immediatamente disponibili per un impiego. Tutte le persone iscritte presso uno di questi uffici sono quindi registrate, a prescindere dal fatto che abbiano o meno diritto a un'indennità. Questo concetto corrisponde alla definizione formulata dalla 13^a Conferenza internazionale degli statistici del lavoro.

Jean-Luc Nordmann
Direttore sostituto del seco,
capo della Direzione del lavoro

«Un no minaccerebbe i posti di lavoro.»



L'accordo sulla libera circolazione preoccupa per il dumping salariale. Questi timori sono giustificati?

Lo sarebbero se non disponessimo di misure accompagnatorie. Invece le abbiamo, e sono entrate in vigore il 1° giugno 2004. L'esperienza ha tuttavia mostrato che queste non bastano e perciò è stato deciso di introdurre misure per migliorare l'attuazione degli strumenti in essere, di modo che i dipendenti non debbano temere il dumping salariale.

Cosa accadrà se la popolazione svizzera respingerà l'accordo sulla libera circolazione in votazione il 25 settembre?

Un «no» significherebbe trattare in modo diverso dieci dei venticinque membri dell'UE, e quest'ultima non potrebbe accettarlo. Revocarebbe l'accordo sulla libera circolazione delle persone, decisione che in virtù della cosiddetta «clausola ghigliottina» annullerebbe automaticamente tutti gli altri accordi dei Bilaterali I, con pesanti conseguenze per l'intera piazza economica svizzera.

Cosa significa in termini concreti?

Siccome un terzo dei nostri guadagni è realizzato nell'UE, parti considerevoli di queste entrate verrebbero meno. Le ditte svizzere che vivono dell'export sposterebbero le loro attività principali sui mercati esteri. In altri termini: più outsourcing, meno investimenti, meno posti di lavoro e maggiore disoccupazione. Per questo ogni dipendente che teme per il suo posto di lavoro e lo vuole mantenere deve votare «sì». Un «no» rappresenterebbe una minaccia. dk

L'intervista completa è consultabile su www.credit-suisse.com/emagazine, alla rubrica Economia svizzera.

Testo: John M. Feigl e Michael Gähler, Global Credit Research

Tempi duri per i colossi americani dell'auto

È crisi per le «Big Two» dell'industria automobilistica americana, General Motors (GM) e Ford. L'aumento della concorrenza dall'Estremo Oriente, l'impennata del prezzo della benzina, i massicci costi per il personale e un'infelice politica dei modelli fanno precipitare quote di mercato e utili dei due costruttori.

Negli anni d'oro dell'auto il mercato più grande del mondo, quello nordamericano, era sostanzialmente dominato dalle «Big Three» dell'industria automobilistica statunitense: GM, Ford e Chrysler. Nel frattempo la Chrysler è stata acquisita dalla Daimler e non è più considerata un gruppo statunitense. Il passaggio dalle «Big Three» alle «Big Two» ha un carattere simbolico indicativo. I due colossi americani dell'auto, infatti, si trovano ad affrontare un non facile contesto di mercato: a lasciare profondi solchi nei bilanci di GM e Ford sono la crescente concorrenza, soprattutto dall'Asia, e quindi l'aumento della pressione sui prezzi, gli elevati costi per il personale e l'impennata dei prezzi delle materie prime. Considerando i 324 000 addetti della GM e i 325 000 della Ford in tutto il mondo, la crisi potrebbe presto assumere proporzioni oltremodo inquietanti, e non solo per gli Stati Uniti.

La crisi attuale non è arrivata come un fulmine a ciel sereno. Già nell'ottobre del 2004, infatti, considerati il costante peggioramento del merito di credito di GM e Ford e le previsioni già allora negative sugli sviluppi futuri, il Credit Suisse aveva raccomandato di vendere le obbligazioni dei due produttori statunitensi. Come si prevedeva, i risultati per l'esercizio 2004 sono stati deludenti: entrambi i gruppi hanno lamentato una flessione degli utili, una forte crescita dell'indebitamento, un'impennata dei costi legati alla salute e alle casse pensione e bassi cash flow, elementi che han-

no comportato un netto indebolimento dei profili di credito.

Le aziende, inoltre, hanno dovuto affrontare la crescente concorrenza dei produttori asiatici, primi fra tutti Toyota e Nissan, che vantano una produzione decisamente più snella in materia di costi e di efficienza e sono quindi in grado di realizzare interessanti margini di utile nonostante prezzi più bassi e quindi concorrenziali. Essi producono inoltre veicoli caratterizzati da eccellente qualità e da consumi contenuti, aspetto particolarmente rilevante, questo, visti i prezzi della benzina attualmente alle stelle. I costruttori a stelle e strisce, per contro, che negli anni passati non sono riusciti a portare sul mercato veicoli a minor consumo energetico, adesso si vedono presentare il conto dai consumatori.

Primo allarme-profitto a marzo

Tale andamento ha reso ancora più fosche le previsioni relative all'evoluzione dei prezzi delle obbligazioni GM e Ford. Inevitabili sono sembrati un declassamento a «obbligazioni speculative» (high yield) da parte delle grandi agenzie di rating e il conseguente crollo dei prezzi. Il 16 marzo 2005, per i motivi sopra esposti, la GM ha emesso un avvertimento sugli utili. Il gruppo di Detroit prevedeva per il 1° trimestre 2005 una perdita nell'ordine dei miliardi e una forte crescita dell'indebitamento. Da quel momento i prezzi delle obbligazioni GM, ma anche di quelle della Ford, hanno cominciato a scendere notevolmente. Ad >

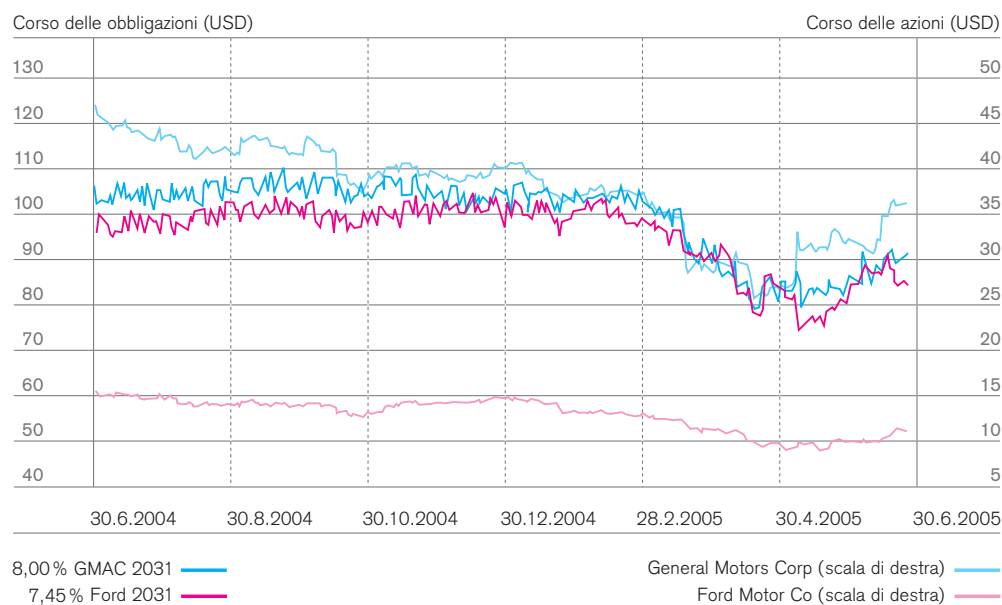
John M. Feigl (a sinistra) e Michael Gähler
john.feigl@credit-suisse.com
michael.gaehler@credit-suisse.com

«L'industria automobilistica americana è ben lungi dall'aver superato la crisi.»



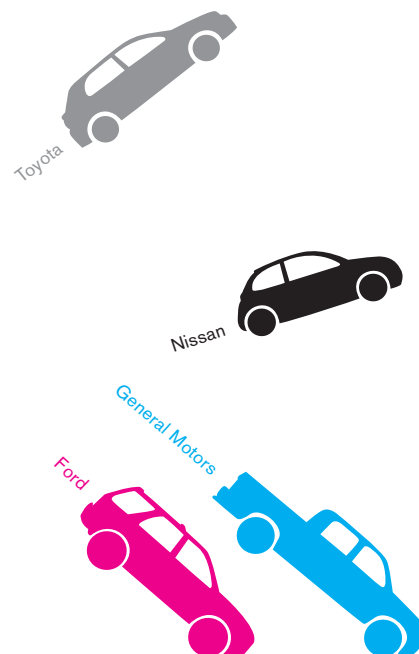
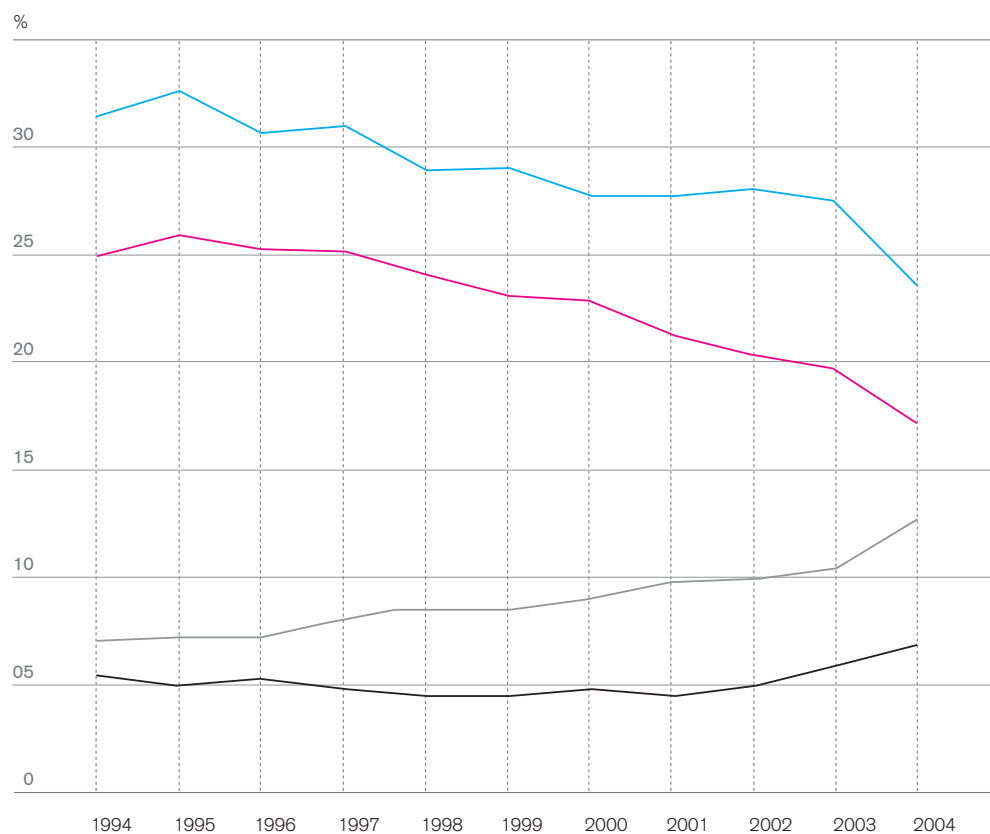
Andamento dei prezzi di azioni e obbligazioni GM e Ford

L'offerta di Kerkorian ha influito positivamente sulle azioni GM. Lo scenario di tassi d'interesse bassi sostiene il livello dei prezzi delle obbligazioni. Fonte: Credit Suisse, Bloomberg



Calo delle quote di mercato USA per Ford e GM

Mentre i giapponesi prendono il volo, Ford e GM non sono riuscite a portare sul mercato americano veicoli più efficienti. I consumatori presentano il conto. Fonte: Credit Suisse



appena tre settimane di distanza è seguito il profit warning della Ford, le cui cifre hanno portato alla luce problemi analoghi a quelli della GM.

In aprile GM e Ford hanno pubblicato i risultati per il 1° trimestre 2005, da cui è emerso che entrambe le aziende continuavano ad avere ingenti problemi sul fronte dei costi e registravano un costante aumento degli obblighi legati alla salute e alle casse pensione verso i propri dipendenti. In un mercato caratterizzato da una concorrenza sempre più agguerrita, le strutture dei costi non competitive hanno comportato per entrambe le aziende una costante perdita di quote di mercato.

Un po' a sorpresa, in maggio, il miliardario Kirk Kerkorian ha comunicato di voler acquistare circa 28 milioni di azioni della GM, in modo da incrementare la sua partecipazione al capitale della società e diventare quindi azionista di maggioranza. I mercati azionari e obbligazionari hanno reagito positivamente alla notizia, contando sul fatto che Kerkorian sfruttasse la sua nuova posizione per esercitare una pressione maggiore sul management e portare avanti le ristrutturazioni assolutamente necessarie.

Declassati a debitori a rischio

Solo un giorno più tardi la nota agenzia di rating Standard & Poor's, sulla base dei fatti citati, ha abbassato il rating di GM e Ford al cosiddetto «junk status», declassando GM e Ford al grado di debitori a rischio. L'esempio è stato seguito a breve distanza da Fitch, un'altra nota agenzia di rating. GM è così uscita da alcuni indici obbligazionari, dato che la maggior parte degli indici non possono contenere debitori classificati come a rischio da più di una delle principali agenzie di rating. La conseguenza è stata un'ulteriore riduzione dei prezzi. Attualmente la Ford è ancora presente in questi indici, poiché il suo titolo è stato ridotto al livello junk solo da Standard & Poor's. Presso l'agenzia Moody's, tuttavia, i rating della Ford sono proprio sulla soglia del junk status.

Questi drammatici sviluppi evidenziano i problemi con cui Ford e GM sono chiamate a confrontarsi: i costruttori asiatici costringono le due aziende sul mercato domestico a concedere massicci ribassi sui prezzi dei propri

veicoli, il che riduce ulteriormente i già scarsi margini di utile. Le due case automobilistiche, inoltre, devono sostenere elevate spese per la ristrutturazione del proprio comparto europeo e sono fortemente indebitate, fatto che peggiora il loro status di debitore. Per quanto le redditizie società finanziarie affiliate di entrambe le aziende, GMAC e Ford Motor Credit, abbiano finora ottenuto una performance positiva, non possono fare miracoli e inoltre potrebbero non essere in grado di fornire sempre gli stessi buoni risultati.

Nessun miglioramento in vista

Il 7 giugno la GM ha comunicato lo smantellamento di 25 000 posti di lavoro, circa l'otto per cento dell'intero organico, e la chiusura di diverse fabbriche nei prossimi tre anni. E sebbene stia cercando un'intesa con i sindacati, anche su questo fronte non possono essere esclusi ulteriori sviluppi negativi. È stato anche detto che la GM potrebbe tentare di vendere in parte la GMAC per migliorare la sua indipendenza e il suo merito di credito, nonché procurarsi allo stesso tempo un po' di liquidità.

Dato che al momento non si profilano all'orizzonte soluzioni convincenti ai problemi di GM e Ford, il Credit Suisse continua a raccomandare la vendita delle obbligazioni. La ripresa tecnica avviata a giugno ha offerto una buona occasione per ridurre le posizioni ancora detenute. L'avvertimento sugli utili emesso dalla Ford il 22 giugno, il secondo di quest'anno, ha definitivamente dimostrato che l'industria automobilistica statunitense è ben lungi dall'aver superato la crisi. <

Nigel Sharp

Direttore generale di Ford Svizzera

«Anche noi mettiamo un freno ai costi.»



Come procedono gli affari della Ford in Svizzera?

Bene, considerate le circostanze.

Con «circostanze» intende i problemi della casa madre americana?

No, penso al mercato nel suo complesso. Mentre le vendite di auto in Svizzera, nel 1° semestre 2005, sono calate complessivamente del dodici per cento circa, alla Ford abbiamo registrato una flessione di poco più del cinque per cento. Quanto alle quote di mercato abbiamo dunque ottenuto una leggera crescita. Ma naturalmente non possiamo essere soddisfatti: con l'attuale 5,3 per cento siamo ancora ben lontani dall'obiettivo prefissato del sei per cento.

In che misura i problemi della casa madre americana si fanno sentire in Svizzera?

All'interno della Ford esiste una netta distinzione tra la casa madre statunitense e la Ford of Europe. Noi europei, infatti, non dobbiamo confrontarci con le stesse difficoltà degli americani, ossia i loro pesanti impegni nei confronti dei sindacati e delle casse pensione o il nodo dei prezzi delle materie prime. In Europa sono già state avviate diverse misure di risparmio. È stato ad esempio chiuso per tempo uno stabilimento in Inghilterra. Anche da noi in Svizzera mettiamo un po' ovunque un freno ai costi.

Ci sono state reazioni dei clienti svizzeri al declassamento di Standard & Poor's?

Non che io sappia. I clienti svizzeri sembrano continuare ad avere fiducia nei loro concessionari Ford. Lo stesso vale del resto anche per i concessionari nei confronti dell'importatore svizzero. dh

**Financial Reckoning Day –
Surviving the Soft Depression of the 21st Century**



Di William Bonner e Addison Wiggin, edizione rilegata, 320 pagine, ISBN 0-471-69658-7; disponibile anche in tedesco, ISBN 3-89879-067-3, e francese, ISBN 2251442308

I titoli dei libri, si sa, spesso non sono altro che mere promesse da marinaio. E allora diciamolo subito: la lettura di questo volume non aiuta certamente a veleggiare sicuri tra i pericoli dell'economia. Il libro merita tuttavia di essere letto ed è anche divertente, soprattutto perché gli autori sezionano le regolarità dei cicli congiunturali, delle bolle speculative e le rispettive conseguenze con un bisturi affilato e una strizzatina d'occhio cospiratrice.

I due giornalisti economici cominciano la loro peregrinazione nel mondo dell'economia con uno sguardo alle bolle speculative: «L'incantesimo della «ricchezza irrazionale» colpisce di volta in volta intere popolazioni e si sposta da un luogo all'altro come una malattia infettiva», affermano. Con lo stesso tono brioso presentano un raffronto tra il Giappone e gli Stati Uniti, i pericoli connessi allo sviluppo demografico, gli effetti del condizionamento psicologico di massa e la semplificazione dei fatti economici da parte dei media.

In definitiva, Bonner e Wiggin illustrano abilmente una grande varietà di fatti storici, affermate teorie economiche e divertenti aneddoti in modo tale che, come nella migliore tradizione delle monografie americane, viene trasmessa anche una notevole quantità di sapere. E la quintessenza delle 320 pagine non mancherà di creare un consenso pressoché incondizionato: la ricchezza non nasce dall'indebitamento ma dal risparmio e dagli investimenti, spiegano gli autori. Un'affermazione in perfetta linea con gli attuali dogmi economici. Marcus Balogh

**Geschichte der Wirtschaft –
Libro per ragazzi dai 12 anni in poi**



Di Nikolaus Piper, con illustrazioni di Aljoscha Blau, edizione rilegata, 176 pagine, 5ª edizione 2004, ISBN 3-407-75310-1; disponibile solo in tedesco

Come lo spiego a mio figlio? Nikolaus Piper, padre di famiglia e responsabile del settore economico della «Süddeutsche Zeitung», ha scritto un intero libro per rispondere alla domanda su cosa sia veramente l'economia. «Geschichte der Wirtschaft» (Storia dell'economia) articola l'immenso spettro tematico in 31 capitoli e comincia nel vero senso della parola da Adamo ed Eva. Al primo capitolo «Wie alles anfang» (Come tutto è cominciato), dedicato all'agricoltura nel neolitico, segue così il secondo capitolo sugli albori della divisione del lavoro dal titolo provocatorio «Warum Kain den Abel erschlug» (Perché Caino uccise Abele). Queste immagini vengono impiegate sapientemente dall'autore per rendere il proprio racconto più comprensibile. Piper racconta delle storie con cui risponde in modo chiaro a domande del tipo: Com'è nata una banca? Cos'è il denaro? Cos'è la borsa? Ma le risposte, pur essendo di facile comprensione, non interessano solo i ragazzi. Sapevate ad esempio che il termine borsa deriva da una famiglia di nome Van der Burse che nel XIV secolo gestiva a Bruges una sorta di locanda per mercanti, dove venivano scambiate alacremenente informazioni su nuove merci e sui proventi del raccolto? Se si volevano avviare nuovi affari si andava dai «Van der Burse». Presto si cominciò anche altrove a chiamare «borsa» i regolari incontri dei commercianti. E la storia prese così il suo corso.

«Geschichte der Wirtschaft» è un'utile monografia per ragazzi e adulti e racconta in modo comprensibile e oltremodo divertente le radici e i meccanismi dell'economia, dal primo baratto fino alla discussa globalizzazione. Daniel Huber

Sigla editoriale: Editore Credit Suisse, Casella postale 2, 8070 Zurigo, telefono 044 333 11 11, fax 044 332 55 55 Redazione Daniel Huber (dhu) (direzione), Marcus Balogh (ba), Michèle Bodmer-Luderer (ml), Ruth Hafen (rh), Andreas Schiendorfer (schi), Olivia Schiffmann (os), Andreas Thomann (ath), Rebecca Schraner (rs) (praticante) E-mail redaktion.bulletin@credit-suisse.com Internet www.credit-suisse.com/emagazine Marketing Veronica Zimnic, telefono 044 333 35 31 Progetto grafico www.arnoldesign.ch: Simone Torelli, Adrian Goepel, Urs Arnold, Georgina Balint, Arno Bandli, Saroeun Dan, Renata Hanselmann, Maja Davé, Annegret Jucker, Lukas Huggenberg, Daniel Peterhans, Monika Isler e Karin Cappellazzo (pianificazione ed esecuzione) Traduzione Servizio linguistico del Credit Suisse: Francesco Di Lena, Benedetto Baldini, Deborah Cometti, Simona Fina, Alessandra Maiocchi, Antonella Montesi Inserzioni Yvonne Philipp, Strasshus, 8820 Wädenswil, telefono 044 683 15 90, fax 044 683 15 91, E-mail yvonne.philipp@bluewin.ch Tiratura certificata REMP 2004 129 620 Stampa NZZ Fretz AG/Zollikofer AG Commissione di redazione Gaby Bischofberger (Internet Banking Services), René Buholzer (Head of Public Affairs Credit Suisse Group), Othmar Cueni (Head of Corporate & Retail Banking Northern Switzerland, Private Clients), Monika Dunant (Head of Public Relations Credit Suisse) Eva-Maria Jonen (Customer Relation Services, Marketing Winterthur Insurance), Charles Naylor (Chief Communications Officer Credit Suisse Group), Fritz Stahel (Credit Suisse Economic Research), Bernhard Tschanz (Head of Research Switzerland), Burkhard Varnholt (Head of Financial Products), Christian Vonesch (responsabile area di mercato clientela privata Zurigo) Anno 111 (esce 5 volte all'anno in italiano, tedesco e francese). Riproduzione consentita con l'indicazione «Dal Bulletin del Credit Suisse». Cambiamenti di indirizzo vanno comunicati in forma scritta, allegando la busta di consegna originale, alla vostra succursale del Credit Suisse oppure a: Credit Suisse, ULAZ 12, Casella postale 100, 8070 Zurigo.

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

— Affinché possiate godervi
la vita anche nella vecchiaia.



Pensionamento senza sacrifici. La previdenza della Winterthur per una migliore qualità della vita futura.

Fatevi garantire un'indipendenza economica per tutta la vita.
In base alle vostre esigenze e con flessibilità. Telefono 052 261 50 50,
www.winterthur.com/ch oppure direttamente dal vostro consulente.

Siamo al vostro fianco.

— **winterthur**



Valery Gergiev: «Il sistema sovietico era pessimo per le persone, ma non per la musica.»

Testo: Ruth Hafen Foto: Martin Stollenwerk

«Voglio combattere la povertà culturale»

Valery Gergiev è uno dei direttori d'orchestra più carismatici e impegnati della nostra epoca. Da dove trae la sua forza creativa? E cosa lo affascina della World Orchestra for Peace?

Bulletin: La World Orchestra for Peace arruola musicisti di tutte le nazioni e di varie orchestre del mondo intero. «Accordare» tutti è difficile?

Valery Gergiev: Assolutamente no. Al nostro primo concerto, tenutosi nel 1998 a Baden-Baden, successe qualcosa di straordinario: dopo soli venti secondi si creò una sintonia tale da rendere superflua qualsiasi parola o spiegazione. La forza della musica superò tutto il resto.

Non è più difficile lavorare con questa orchestra anziché con un complesso che è cresciuto e si è sviluppato in modo organico?

A dire il vero, in senso stretto la World Orchestra for Peace non esiste nemmeno... La sua composizione cambia di volta in volta e questo comporta una pianificazione non indifferente. Anche se forse abbiamo bisogno di più prove rispetto a un'orchestra normale, penso che abbiamo qualcosa in più della maggior parte delle altre orchestre. A fare la differenza non sono gli anni di esistenza, bensì i singoli elementi, di eccezionale bravura. L'ultima volta avevamo ben 14 primi violini di fama mondiale. Se lo immagina? Un evento praticamente senza precedenti.

Ma una buona orchestra è molto più che la somma dei suoi elementi. O mi sbaglio?

Sono soprattutto l'entusiasmo e la dedizione al progetto a giocare un ruolo fondamentale. Non obblighiamo nessuno a suonare nella

World Orchestra for Peace, non esistono neppure contratti. Ma sono in molti a entusiasmarsi all'idea e alla possibilità di dare un concerto di altissimo livello a fianco di colleghi provenienti dal mondo intero. Ciò richiede grande disponibilità da parte dei musicisti: nessuno li costringe ad attraversare mezzo mondo solo per suonare in questa orchestra, esibirsi nel giro di una settimana in quattro città diverse e percorrere migliaia di chilometri in aereo. Ma tutti sentono di dover cogliere quest'occasione unica. E naturalmente sono affascinati dalla possibilità di suonare con musicisti provenienti da 70 orchestre diverse.

Con così tanti talenti sotto lo stesso tetto non nascono problemi di concorrenza?

Per me dirigere una simile orchestra è affascinante. Ho però anche una responsabilità particolare, perché devo dare prova di grande sensibilità e creare un ambiente di lavoro disteso e creativo. I musicisti si comportano in modo collegiale l'uno con l'altro, ascoltandosi a vicenda. Sono tutti professionisti di altissimo livello e il denominatore comune del nostro lavoro è la gioia di suonare insieme. Penso che non nuocerebbe di certo al mondo se di quando in quando i leader politici delle diverse nazioni «suonassero» insieme o parlassero un po' di più fra di loro.

Quali obiettivi vuole conseguire con la World Orchestra for Peace?

Con la nostra musica desideriamo raggiungere quante più persone possibile: in Cina, in Russia, a Berlino e anche a Londra, dove il nostro concerto sarà trasmesso in TV. Molti ci ascolteranno per la prima volta. Il nostro repertorio comprende pezzi francesi, tedeschi, italiani e russi. Con questa scelta speriamo di conquistare il mondo intero, perché il mio obiettivo è combattere la povertà culturale.

Cosa intende dire?

Prendiamo ad esempio il mio paese, la Russia: dopo il crollo dell'Unione Sovietica la prima cosa che mi ha colpito è stato l'appiattimento culturale che ne è seguito. Tutto si stava uniformizzando. Nel periodo sovietico gli spettacoli del Teatro Bolsoj o del Teatro Mariinskij venivano ancora trasmessi dal vivo e i grandi ballerini o musicisti come David Oistrach e Svyatoslav Richter passavano in TV. Quei tempi sono purtroppo passati. Ora in Russia veniamo inondati da tutti i generi musicali come negli altri paesi del mondo, e questo lo considero un impoverimento culturale. E vedere ciò nel mio paese, così ricco culturalmente, mi fa ancor più male. Il sistema sovietico era pessimo per le persone, ma non per la musica.

Lei si è già esibito con un'orchestra russa in Cina. Come ha reagito il pubblico locale alla sua musica?

>

Valery Gergiev
Direttore d'orchestra



«Chiedo molto ai miei musicisti, ma chiedo ancor più a me stesso.»

Cenni personali

Valery Abissalovitsch Gergiev nasce a Mosca nel 1953 da genitori osseti. All'età di cinque anni fa ritorno con la famiglia nella città osseta di Vladikavkas, dove per poco non muore sul nascere una delle più straordinarie carriere musicali dei nostri tempi: dopo l'esame d'ammissione a una scuola di musica, un'esperta asserisce infatti che il piccolo Gergiev è «assolutamente privo di talento, di memoria e di senso del ritmo, insomma, sprovvisto di qualsivoglia dote musicale». Ma la madre crede in lui e lo fa studiare al Conservatorio di Leningrado, sotto la guida del maestro Ilia Musin. Nel 1977 vince il concorso Herbert von Karajan di Berlino e, al suo rientro in Russia, diventa l'assistente di Juri Temirkanov al Teatro Mariinskij, dove debutta nel 1978 con «Guerra e pace» di Prokofjev. Nel 1988 viene nominato direttore artistico e dal 1996 è alla guida del Teatro Mariinskij in qualità di direttore generale. Valery Gergiev vive con la sua famiglia a San Pietroburgo.

www.mariinsky.ru/en

Il mio primo concerto in Cina, a Shanghai, mi ha un po' deluso. Per i miei gusti, fra il pubblico vi erano decisamente troppi occidentali. Ho spiegato all'organizzatore che non volevo esibirmi in Cina se poi tre quarti del pubblico sarebbero stati europei. Quello che volevo era suonare per i giovani, per le persone che altrimenti non avrebbero avuto accesso alla musica classica. Ho quindi insistito che le sale fossero aperte anche a loro, perché volevo dare a quanti più giovani possibile l'opportunità di ascoltarci. In seguito, a Pechino, abbiamo avuto il tutto esaurito e il pubblico era quasi interamente cinese.

C'è qualcos'altro che l'ha colpita?

La Cina si trova in una fase di forte sviluppo e questo si riflette anche in campo musicale. Sempre più cinesi scoprono la musica classica europea. I giovani musicisti non devono più necessariamente studiare a Berlino o a Londra, ma possono farlo a casa assistiti da buoni maestri. La musica classica ha un grande futuro in Cina. Per di più ho avuto la fortuna di conoscere due dei più famosi musicisti cinesi e, nel frattempo, con il pianista Lang Lang e il famoso compositore Tan Dun ho stretto legami d'amicizia. Straordinario è stato anche il fatto che il nostro concerto di Pechino sia stato trasmesso in TV. Siamo stati seguiti da circa 400 milioni di spettatori. Provi ad immaginare: lo stesso numero di un'importante finale di calcio!

Nel nome dell'orchestra figura la parola «peace» e in tutti i luoghi dove vi esibite non vi sono tensioni belliche. Non dovrete piuttosto andare nelle zone di conflitto?

Qualche tempo fa, durante una manifestazione al British Museum di Londra, mi è stato chiesto se non volessi andare in Cecenia con la Kirov Orchester. La mia risposta è stata «no». Ho la responsabilità di vegliare su quest'orchestra di spicco: non posso mettere in gioco la vita di cento persone. Se si trattasse solo di me, andrei senza esitazioni. Ma purtroppo la situazione nel Caucaso, da dove provengo, è tuttora molto instabile. Ora dipende tutto dalla capacità dei leader in questa regione di rendersi conto di quanto la stabilità, la formazione scolastica e lo sviluppo economico siano importanti. Purtroppo sono in pochi ad averlo capito e a volere veramente la pace. Tutti dicono: «Siamo i più grandi!». Ogni nazione è grande e dà i natali a persone di notevole talento. Quello di cui il Caucaso ha bisogno, quello di cui il mondo ha bisogno, è più musica. Perché la musica può essere per tutti una base comune per capirsi.

Cosa fa di concreto per la pace?

È da oltre sette anni che mi impegno su questo fronte. Prendiamo Eilat e Akkaba: solo un piccolo pezzo di Mar Rosso divide Eilat, in Israele, da Akkaba, in Giordania. Si può nuotare da una sponda all'altra in due minuti... a seconda di quanto si è bravi nel nuoto (sorride). Insieme ad amici ho fondato a Eilat il «Red Sea Festival», che unisce Israele e la Giordania. In quanto osseta conosco, per esperienza personale, i problemi che nascono dalla coesistenza di religioni diverse. Anche nel Caucaso cristiani e musulmani vivono insieme. Una realtà di fatto che non si può certo cambiare. Musulmani, cristiani, russi, ceceni, uzbeki: tutti devono in qualche modo giungere a un compromesso. Anche qui ho fondato un festival, chiamato «Peace for the Caucasus».

Lei dirige la World Orchestra for Peace solo sporadicamente. La sua fama è piuttosto legata al Teatro Mariinskij di San Pietroburgo.

Il Mariinskij ha sempre goduto di grande fama, alla quale hanno contribuito alcuni tra i maggiori nomi nel mondo della musica, come Verdi, Čaikovskij e Mahler.

Quali sfide ha dovuto affrontare quando ha rilevato la direzione del Teatro?

Nel 1988 ho assunto la direzione artistica del Teatro. Ho dovuto combattere soprattutto con problemi esterni. A soli 34 anni ero molto giovane per un simile incarico. Ma presto mi sono reso conto che volevo maggiori responsabilità. Una cosa mi ha aiutato sin dall'inizio: il fatto di essere stato scelto e non nominato. Vi è una bella differenza. Chi è nominato da un ministro non è necessariamente accolto con favore dalla famiglia degli artisti, la distanza critica è grande. Io, invece, sono stato scelto dagli artisti stessi e avevo quindi la loro fiducia. Questo è stato ed è tuttora un elemento importante nella nostra collaborazione. Questa fiducia mi infonde anche quella carica supplementare per lavorare più del consueto. È vero, chiedo molto ai miei musicisti, ma chiedo ancor più a me stesso e lavoro molto più duramente di tutti gli altri.

La sua fama la precede...

La stampa scrive molto su di me. Possono dire quello che vogliono, ma una cosa secondo me non è vera: che disperdo energie lavorando per troppe orchestre diverse. Il Mariinskij è e rimane il mio teatro ed è su di esso che mi concentro. È la mia orchestra e ne sono responsabile. Il Mariinskij rimane sempre in cima alla lista delle mie priorità. <

Da San Pietroburgo al mondo intero

Sotto la direzione di Valery Gergiev il Teatro Mariinskij è diventato uno dei principali esportatori della cultura russa.



Pur con 1620 posti a sedere, il Teatro Mariinskij registra quasi sempre il tutto esaurito.

Al pari della città in cui è stato costruito – San Pietroburgo, fondata nel 1703 – anche il Teatro Mariinskij ha una storia movimentata. E non solo per quanto riguarda i frequenti cambiamenti di nome. Oggi, soprattutto grazie al suo instancabile direttore Valery Gergiev, figura tra i più prestigiosi poli culturali al mondo nel panorama della lirica e del balletto.

Costruito nel 1860 da Alberto Cavo, l'odierno Mariinskij fu così battezzato in onore dell'imperatrice Maria Alessandrovna, moglie di origini germaniche dell'allora Zar Alessandro II. Nel 1917, ossia nel periodo dal 1914 al 1924 in cui San Pietroburgo si chiamava Pietrogrado, il Teatro fu statalizzato e battezzato GATOB (Gosudarstvenni akademitscheski teatr operii i baleta, Accademia statale di opera e balletto). Nel 1935 – San Pietroburgo si chiamava Leningrado dalla morte di Lenin nel 1924 – fu ribattezzato in Teatro Kirov in memoria di Sergej Mironovic Kirov, presidente del soviet di Leningrado dal 1926 al 1934, di cui si dice sia stato assassinato su ordine di Stalin. La morte di Kirov diede inizio alle terribili purghe staliniane degli anni Trenta. Dopo il crollo dell'Unione Sovietica nel 1991, e il ritorno al

nome San Pietroburgo dopo una votazione popolare, anche il celebre Teatro ritrova il suo vecchio nome. A complicare il tutto è rimasta l'abitudine di parlare dell'Opera Kirov, dell'Orchestra Kirov e del Balletto Kirov, anche se i pietroburghesi non se ne danno cruccio: la loro città natale è semplicemente «Peter» e il teatro «Mariinka».

Crocevia di grandi artisti

Il Teatro Mariinskij ha ospitato numerose importanti prime nel campo della lirica e del balletto, soprattutto opere di compositori russi come Modest Mussorgski (Boris Godunov, 1874), Peter Čaikovskij (Pique Dame, 1890) e Dmitri Schostakovic (Lady Macbeth of Mtsensk, 1934). Quest'ultima fu ben accolta dal pubblico di Leningrado, ma non da Stalin, che la fece immediatamente stralciare dal programma.

Ciononostante il Teatro Mariinskij rimase un vero e proprio crocevia di grandi artisti: dal geniale coreografo Marius Petipa, all'ineguagliabile baritono basso Fjodor Schaljapin, senza dimenticare la divina ballerina Anna Pavlova. Ed è sempre da questo palcoscenico che i celeberrimi ballerini Rudolf Nurejev e

Michail Baryschnikov conquistarono l'Occidente, mentre da qualche tempo a questa parte è la soprano Anna Netrebko ad alimentare l'eccellente fama del Teatro nel mondo.

Valery Gergiev entrò al Teatro Mariinskij nel 1977 come direttore d'orchestra e l'allora capo direttore Juri Temirkanov lo prese subito sotto la sua ala. Nel 1988 divenne direttore artistico del Teatro e dal 1996 ne è anche il direttore generale. Sotto la sua conduzione sono state stabilite importanti relazioni con i maggiori teatri d'opera del mondo. Oggi il Teatro Mariinskij e il suo ensemble sono tra i principali esportatori della cultura russa e pur con 1620 posti a sedere il Teatro registra quasi sempre il tutto esaurito. «Le Mariinskij, c'est moi», potrebbe tranquillamente affermare Gergiev: i suoi ammiratori, infatti, lo paragonano spesso e volentieri allo Zar Pietro il Grande. Il Presidente russo Vladimir Putin avrebbe addirittura detto: «Quando il mio mandato giungerà al termine, sarò dimenticato, ma Gergiev rimarrà per sempre». E con lui il Teatro Mariinskij, al cui splendore contribuiranno i grandi lavori di restauro e di ampliamento che dovrebbero concludersi nel 2007. rh

@ proposito

Quando il computer ha i vermi

rebecca.schraner@credit-suisse.com



I leoni, i rinoceronti e gli elefanti che ho visto e osservato durante le mie vacanze in Namibia non mi hanno fatto alcun male, fortunatamente. E, grazie a Dio, anche i virus mi sono stati alla larga. Un rapporto meno felice con il mondo animale sembra invece averlo il mio computer: al suo interno si è infatti infiltrato il verme informatico.

Un virus non è una bella cosa, su questo non ci piove. Tuttavia, di cosa si tratti esattamente non lo so. Il mio computer è un generosissimo collega di lavoro, ma quanto succede nelle sue viscere per me è un mistero. E rimane tale. Ed ecco che per rendere comprensibili alcune sue funzioni si fa largo uso di metafore, forgiate da cervelli altamente creativi e miranti a introdurre ai segreti del mondo digitale anche i profani come la sottoscritta.

La definizione di virus proposta dal dizionario basta per far rizzare i capelli e rendersi

conto che c'è poco da stare allegri. Lo stesso deve valere per un verme informatico. Ma non riesco ancora a capire con esattezza i danni che può procurare al mio PC. Poi, pensando a un verme che vagabonda godereccio all'interno di una mela, rendendola immangiabile per altri potenziali destinatari, mi rendo conto che forse anche il mio computer potrebbe subire qualche alterazione.

Comincio a capire: per comprendere i concetti astratti basta descriverli con le parole dell'uso quotidiano. O forse mi sbaglio? Cos'hanno infatti in comune navigare sull'acqua e navigare su Internet? Per non parlare dei cookie. Per me i biscotti sono qualcosa di deliziosamente croccante, mi addolciscono la vita e mi fanno dimenticare il mio computer e i suoi vermicciattoli. Solo la spiegazione di una collega di lavoro, che i biscotti fanno le briciole e quindi lasciano tracce, mi viene in aiuto.

Anche l'espressione cavalli di Troia si può motivare con l'aiuto della letteratura antica. Ma perché si parla di spam, ipertesti e hacker? Qual è la spiegazione per thumbnail? Quali sono le traduzioni di browser, pop-up o cache? Voi lo sapete?

No, le metafore non mi aiutano a districarmi nel groviglio di parole. Certi aspetti vengono contemplati, ma altri no. Per stabilire il nesso illuminante bisogna spremere le meningi fino all'impossibile. Che fare? Non ne ho la minima idea. Far finta di nulla? Continuare a sperare che non vi siano guasti e che gli esperti risolveranno comunque gli eventuali problemi?

Nel frattempo il mio computer ha ripreso a funzionare, posso finire di scrivere questo testo. E per spegnere il PC... devo cliccare sul pulsante di avvio. Che sia anche questa una metafora?

emagazine



Forum online: investimenti sostenibili

Fino agli anni Ottanta gli investimenti ecologici erano considerati un tabù, almeno dai risparmiatori alla ricerca di un rendimento elevato. Gli investimenti «verdi» erano per contro amati dalla sinistra alternativa, che metteva in conto un guadagno più basso per rabbonire la propria coscienza. Questi tempi sono ormai tramontati: gli investimenti sostenibili hanno lasciato il palco delle ideologie e conquistato un pubblico più ampio, come dimostra la gamma vieppiù estesa di forme d'investimento di questo tipo. Sempre più imprese e gestori di fondi basano le loro strategie, oltre che su aspetti economici, anche su criteri sociali ed ecologici. Fatto che, perlomeno a lungo termine, si riflette positivamente sui loro conti favorendo in definitiva anche gli investitori che puntano su queste imprese e questi fondi. Per andare incontro al crescente interesse, emagazine del Credit Suisse organizza un forum online sul tema.

Data

Martedì 16 agosto 2005

Orario

Dalle 12.00 alle 14.00

(Le domande possono essere inoltrate anche prima dell'inizio del forum.)

Esperti

Bernd Schanzenbächer e Otti Bisang,
Credit Suisse Sustainability Affairs

Link

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



© Jodi Bleber

Picchiati, violentati e maltrattati durante la loro fuga, necessitano il nostro aiuto. Adesso!

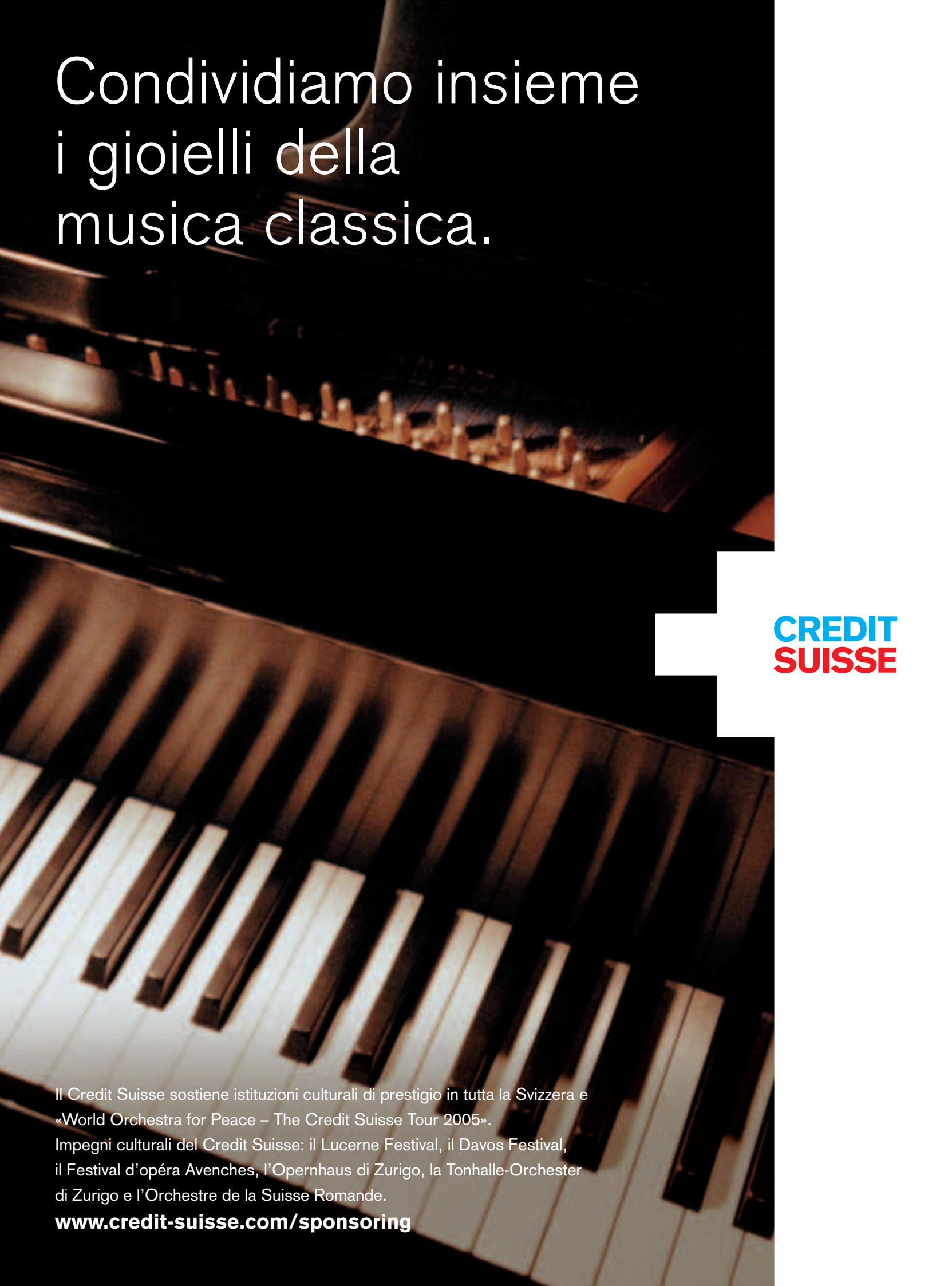
80 % dei rifugiati e degli sfollati sono donne e bambini. Essi sono particolarmente vulnerabili alle violenze sessuali ed ai maltrattamenti. È nostro dovere aiutarli.

Médecins Sans Frontières soccorre le vittime della violenza nel mondo intero.



Casella postale 116, 1211 Ginevra 21
www.msf.ch, donateurs@geneva.msf.org, CP 12-100-2

Annuncio gratuito

A close-up, low-angle photograph of a piano keyboard. The white keys are in the foreground, and the black keys are slightly behind them. Above the keys, the internal mechanism of the piano, including the hammers and repetition flippers, is visible. The lighting is warm and focused on the keys, creating a sense of depth and texture.

Condividiamo insieme i gioielli della musica classica.

The logo for Credit Suisse, featuring the word "CREDIT" in blue and "SUISSE" in red, both in a bold, sans-serif font.

**CREDIT
SUISSE**

Il Credit Suisse sostiene istituzioni culturali di prestigio in tutta la Svizzera e
«World Orchestra for Peace – The Credit Suisse Tour 2005».

Impegni culturali del Credit Suisse: il Lucerne Festival, il Davos Festival,
il Festival d'opéra Avenches, l'Opernhaus di Zurigo, la Tonhalle-Orchester
di Zurigo e l'Orchestre de la Suisse Romande.

www.credit-suisse.com/sponsoring