

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (1994)
Heft: 9

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

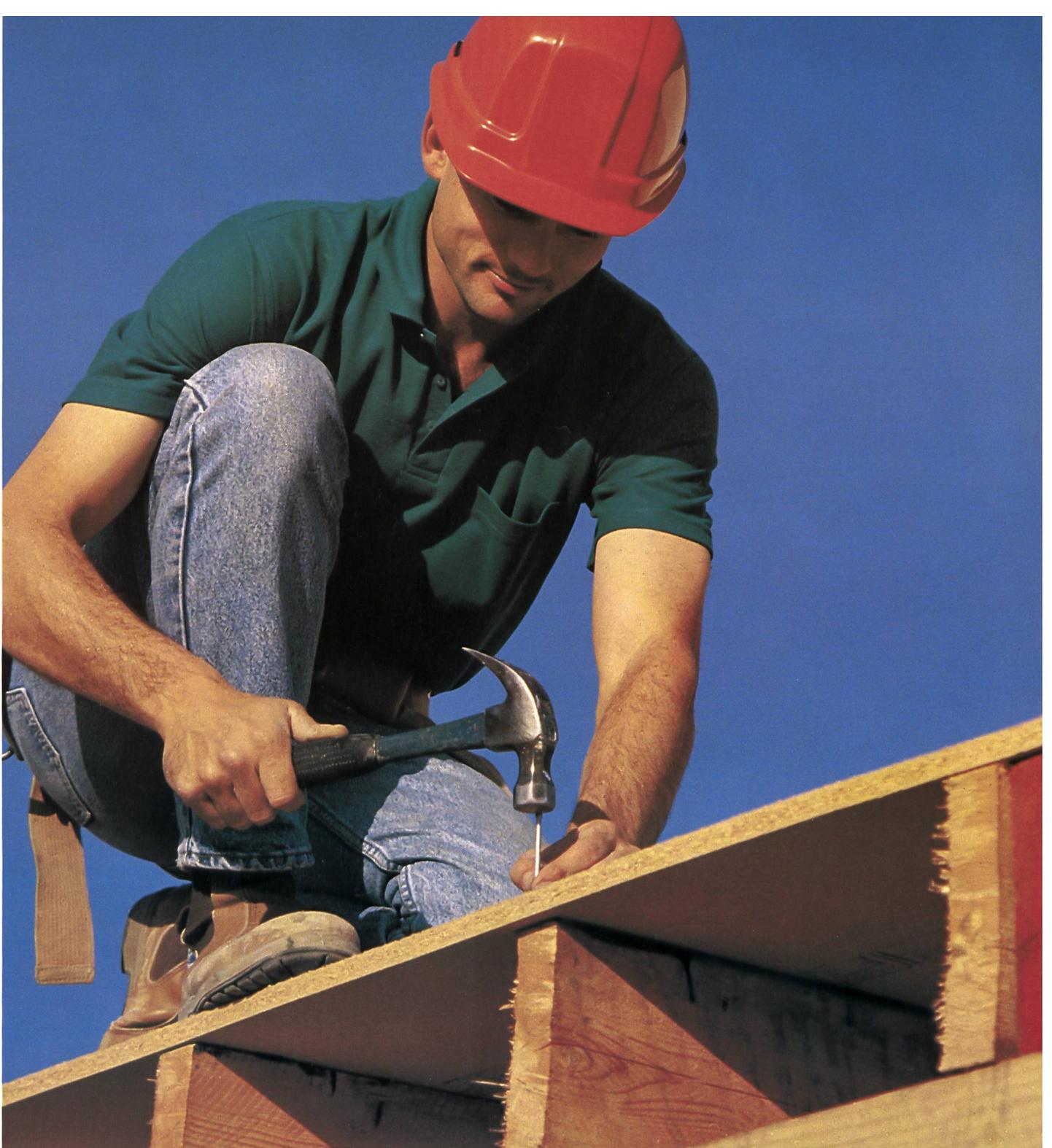
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

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

Download PDF: 22.02.2025

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



CONGIUNTURA L'inversione della tendenza è intervenuta anche nell'edilizia, ora alle soglie di una ripresa.

BANCHIERI Struttura e funzionamento dell'Associazione Svizzera dei Banchieri nel contesto nazionale e internazionale.

LEASING COMUNALE Una soluzione valida per l'ente pubblico specialmente in tempi di ristrettezze finanziarie.

RAIFFEISEN





Le assicurazioni di veicoli a motore

- responsabilità civile
- infortuni
- casco totale, casco parziale


Mobiliare Svizzera
Società d'assicurazioni

la certezza di essere ben assicurato

Protezione di persone e di valori

- Impianti di segnalazione d'incendio
- Sistemi di segnalazione scasso e aggressione

SECURITON



Succursale
Ticino

Via Industria Sud
6814 Lamone/Lugano
Telefono 091/59 59 05
Telefax 091/59 45 83

Securiton SA

Sistemi d'allarme e di sicurezza

Sede principale
CH 3052 Zollikofen/Berna
Alpenstrasse 20
Telefono 031/910 11 22

*Con noi la sicurezza,
la funzionalità e il design
in banca sono una garanzia*



Zeico AG
Arredamento Bancario
Hermetschloostrasse 73
Postfach, 8048 Zürich
Tel. 01-432 17 64

Lepori & Ghirlanda S.A.



Lattinieri e impianti sanitari
Riscaldamenti

6968 Sonvico

Gino Lepori, tel. 091 91 29 13
Claudio Ghirlanda, tel. 091 91 14 08

*Qui
la vostra inserzione ha successo!*

Sotremo

TRATTAMENTO DELLE BANCONOTE E DELLA MONETA

Sotremo offre la più vasta gamma di macchine ed accessori per il trattamento automatico del denaro.

CONTAMONETE
AVVOLGIMONETE
CONTABANCONOTE
SELEZIONATRICI DI MONETE
TUBETTI PER ROTOLINI DI MONETE

Sotremo SA, 6966 Villa Luganese, 091/ 91 11 74

Al mercato delle banche

Parecchie banche cercano un partner, possibilmente forte. I motivi: incapacità di coprire perdite o accantonamenti su partite a rischio, di soddisfare le prescrizioni sui fondi propri inasprite dal 1995 o di sopportare investimenti tecnologici. Un centinaio di banche regionali persegue delle soluzioni collettive, specialmente nell'informatica, con la fondazione di una holding. Presso le banche cantonali continuano le privatizzazioni, a volte sollecitate anche dai contribuenti; per alcune della Svizzera tedesca riaffiora l'idea di una holding, parallelamente a quella di una Banque Romande. Molto si muove tra le quinte e si prospettano matrimoni inusitati (ad es. banca cantonale-grande banca). Il Gruppo Raiffeisen, nel primo semestre 1994, ha esaminato richieste esterne di collaborazione o di ripresa, assorbito una banca regionale e accolto le 11 Casse di credito mutuo del Canton Vaud. Vi sono state fusioni tra 84 Banche Raiffeisen, ridimensionate a 36 (da 38 a 14 nella Svizzera romanda, da 34 a 16 nella Svizzera tedesca e da 12 a 6 nella Svizzera italiana), per cui l'effettivo è sceso a 1080. Esigenze e opportunità determineranno ulteriori passi: è preferibile prevederli e guidarli che doverli subire.

GIACOMO PELLANDINI

PANORAMA

ASSOCIAZIONE DEI BANCHIERI Ruolo e obiettivi dell'organizzazione mantello del settore bancario e finanziario dell'economia svizzera. **4**

EDILIZIA Specialmente nel settore della costruzione di abitazioni, cresce a poco a poco il volume delle commissioni agli impresari. **8**

LEASING PER I COMUNI Anche per gli enti pubblici il leasing rappresenta un'attraente alternativa per investimenti. **10**



FESTA PER I GIOVANI La manifestazione di chiusura a Lucerna del 24.mo Concorso per la gioventù avente come tema il traffico. **14**

FUNGHI La scienza micologica ha censito 1500 specie di funghi e, fra le 200 più diffuse nelle nostre regioni, solo 7 sono mortali. **16**

CARATTERISTICHE Il ruolo del gerente di una Banca Raiffeisen è più importante di quello che questa definizione può lasciare supporre. **19**

CADEMARIO Tra le case di cura, quella di Cademario continua a rappresentare un punto di riferimento per benefici soggiorni. **20**

Editore
Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen
Anno XXVIII

Redazione
Giacomo Pellandini
Telefono 071 21 94 14

Tiratura
27'000 esemplari
Esce 10 volte l'anno

Abbonamenti
e cambiamenti di indirizzo
tramite le Banche Raiffeisen

Indirizzo
Panorama Raiffeisen
Vadianstrasse 17
9001 San Gallo

Segretariato
Claudia Alliaa
Telefono 071 21 94 07
Telefax 071 21 97 12

Stampa
Industria grafica La Buona Stampa
6900 Lugano
Telefono 091 23 17 44

Pubblicità
Publirama SA
Casella postale 283, 6702 Claro
Tel. 092 66 30 01 - Fax 092 66 30 02



■ ASSOCIAZIONE SVIZZERA DEI BANCHIERI

Per la tutela del settore bancario

L'Associazione svizzera dei banchieri a Basilea – a cui aderiscono tutti i gruppi bancari svizzeri (grandi banche, banche cantonali, regionali, private, estere e Raiffeisen) – è il portavoce comune delle banche nei confronti delle autorità, del pubblico e degli altri settori dell'economia, nonché nei collegi bancari a livello internazionale. Formula inoltre delle norme professionali.

VIRGINIA
F. BODMER-
ALTURA

L'ASB svolge sei importanti compiti nell'interesse del settore bancario svizzero. Sul piano politico, coopera con la Banca nazionale svizzera, la Commissione federale delle banche, il Parlamento e il Consiglio federale nei seguenti ambiti: prese di posizione, legislazione, ordinanze e norme di vigilanza.

Si occupa inoltre della fissazione di norme professionali, della messa a punto di progetti di formazione e aggiornamento, dei servizi d'informazione e delle relazioni pubbliche (pubblicazioni, pubblicità nei media elettronici, ombudsman delle banche).

Un'organizzazione dalla struttura ben definita

L'Associazione svizzera dei banchieri dispone di un consiglio di amministrazione (composto da un massimo di 25 membri, eletti ogni tre anni mediante l'AG dei membri). Al suo interno viene designato il presidente, uno o più vicepresidenti, il questore, un delegato e un numero massimo di nove membri. Questi ultimi formano il comitato. Il consiglio di amministrazione rappresenta l'associazione verso l'esterno. Il comitato decide in merito all'ammissione dei membri. Le risoluzioni importanti – che l'associazione sosterrà verso l'esterno – devono essere approvate dal comitato. La presi-

denza si compone del presidente, il/i vicepresidente/i e il questore, il delegato e di altre due persone al massimo. Il suo compito è quello di occuparsi dei problemi del personale e di preparare le decisioni di una certa importanza.

Il centro operativo vero e proprio dell'associazione è la sede di Basilea, attualmente diretta da Jean-Paul Chapuis, segretario generale dell'ASB e delegato del consiglio di amministrazione. Lo assistono nel suo lavoro Heinrich Schneider, sostituto segretario generale, e un gruppo di dodici collaboratori specializzati, nonché un consulente economico. Attualmente ci sono inoltre 19 commissioni che si occupano dei



problemi specifici trattati nei rispettivi collegi di esperti.

I mezzi finanziari dell'Associazione dei banchieri sono composti dai contributi versati dai membri al momento dell'adesione, dalle quote annue e da fondi versati volontariamente.

I compiti statutari

All'ABS è preclusa qualsiasi attività commerciale. Il suo scopo è unicamente quello di difendere e rappresentare gli interessi e i diritti delle banche svizzere. Protegge i suoi membri dalla concorrenza sleale e tutela il capitale di risparmio svizzero, in particolare quello investito in titoli.

Una ridda di direttive

Da sempre le banche hanno avuto l'esigenza di regolamentare il maggior numero possibile di condizioni quadro, nell'ambito di accordi volontari e in conformità all'uso bancario. Di questo fatto ne approfittava anche il legislatore che, sotto molti aspetti, ne traeva dei vantaggi pratici per la stesura dei testi di legge o che poteva fare riferimento alle norme professionali emanate dall'associazione. Tali direttive/raccomandazioni rappresentano dei diritti e dei doveri che vincolano le banche le une verso le altre e nei confronti di terzi.

La Commissione federale delle banche le considera una parte inte-

grante nell'osservanza della legge sulle banche (gestione d'affari ineccepibile). Queste direttive valgono per tutti i membri dell'ASB, eccezion fatta per la convenzione sull'obbligo di oculatezza. Alcuni esempi: contratto-tipo nel piccolo credito, contratti-tipo per lo svolgimento dei negozi fiduciari, direttive per i mandati amministrativi impartiti alla banca, direttive su come procedere in caso di denaro falso, in valuta interna o estera (banconote e monete; nel 1993 la polizia e le banche hanno presentato 4'706 denunce). Tutte queste direttive e raccomandazioni sono state elaborate da esperti del ramo bancario ad uso di altri professionisti dello stesso ramo, rendendo così più facile la loro stretta osservanza.

Ulteriori servizi

In seno all'ASB è stato inoltre elaborato un sistema di vigilanza per i cassieri di banca. Sotto forma di schede, le singole banche ricevono delle segnalazioni comprendenti i seguenti aspetti: avvisi di ordine generale, segnalazione di truffatori a proposito di lingotti d'oro, monete, banconote, chèque di viaggio, falsificazione di assegni, falsificazione di documenti (cambiali, lettere di credito, crediti documentari di viaggio e di cassa). Molto spesso questo sistema ha permesso di sventare le truffe.

In collaborazione con la polizia, è stato inoltre sviluppato un sistema di

allarme che all'occorrenza è in grado di segnalare in brevissimo tempo a tutti gli sportelli la possibilità di una rapina in corso. Delle circolari distribuite a scadenza regolare informano i membri in merito ad importanti questioni di ambito bancario in Svizzera e all'estero. Un servizio internazionale di documentazione risponde in maniera particolare alle esigenze degli istituti operanti a livello mondiale.

La voce delle banche svizzere all'estero

L'Associazione svizzera dei banchieri è il portavoce della piazza bancaria svizzera all'estero e, in ogni collegio internazionale, fa valere le conoscenze e la competenza delle banche svizzere nelle specifiche questioni che vengono trattate. Contribuisce inoltre a far conoscere meglio il funzionamento della democrazia e della legislazione svizzera, nonché le particolarità del sistema bancario svizzero. In altre parole, non esiste praticamente nessun ambito bancario dove l'Associazione svizzera dei banchieri non sia in grado di intervenire con cognizione di causa, sia all'estero che in Svizzera e indipendentemente dal tipo di collegio. Il suo compito specifico è sì quello di difendere gli interessi delle banche svizzere, ma contemporaneamente ha anche lo scopo di rafforzare l'immagine della Svizzera all'estero.



Foto: Patrick Lüthy



Pietre miliari nella storia dell'ASB

L'Associazione svizzera dei banchieri (ASB) – fondata nel 1912 a Basilea – ha, sin dall'inizio, forma giuridica di associazione economica ed è regolarmente iscritta nel registro di com-

mercio. In data 30 giugno 1993, vi aderivano 648 membri istituzionali e 5'654 membri individuali (presidenti di istituti bancari, vicepresidenti, banchieri privati, nonché membri della direzione di istituti bancari svizzeri, membri dei circoli borsisti-

ci e quadri di società finanziarie con attività affine a quella bancaria). Sempre in data 30.6.93, il totale di bilancio dell'ASB era pari a circa 17 milioni di franchi.

La storia dell'Associazione è strettamente legata agli alti e bassi nel settore bancario svizzero. Ci furono le violazioni della legge, in conseguenza della prima guerra mondiale, le misure di controllo dei cambi, applicate da diversi Stati a causa della crisi degli anni trenta. Seguirono le perturbazioni della libera circolazione delle finanze e dei capitali – dovute alla seconda guerra mondiale – che portarono all'istituzione dei comitati di salvaguardia per i singoli paesi da parte dell'Associazione dei banchieri.

Intervista con Jean-Paul Chapuis, segretario generale dell'ASB e delegato del Consiglio di amministrazione

Nei rapporti con l'estero, l'Associazione svizzera dei banchieri svolge una funzione di grande importanza per la piazza finanziaria svizzera. Accanto agli USA – sede di una parte consistente dell'attività all'estero delle banche svizzere – l'Europa, e in particolare i paesi dell'Unione europea (UE), sono al centro dell'operato dell'Associazione svizzera dei banchieri. È necessario realizzare il più presto possibile la parificazione delle banche svizzere con quelle dell'UE, al fine di compensare gli svantaggi degli istituti bancari svizzeri nei confronti della concorrenza o, meglio ancora, per evitarli del tutto.

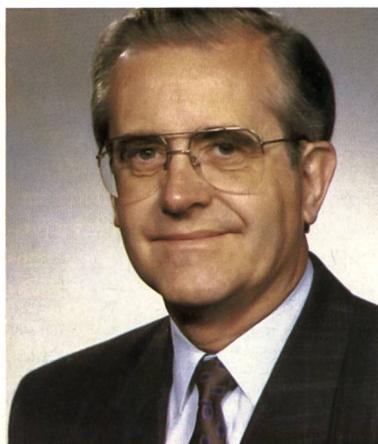
Virginia Bodmer-Altura ha intervistato Jean-Paul Chapuis – delegato del CA e segretario generale dell'ASB – a proposito della politica dell'ASB nei confronti dell'Europa.

PANORAMA *Non esiste già oggi una forte penetrazione delle banche europee in Svizzera?*

JEAN-PAUL CHAPUIS: La forza della piazza finanziaria svizzera si situa soprattutto nel settore dell'amministrazione di patrimoni. Dei circa 1'300 miliardi di ECU (oltre 2'100 miliardi di franchi) di patrimoni affidati in gestione, circa la

metà provengono dall'estero e da investitori istituzionali.

Un buon 20 per cento degli scambi borsistici svizzeri deriva inoltre da negoziazioni di azioni estere. Le

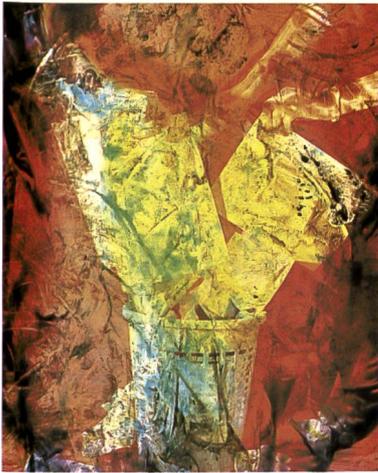


“
«La forza della piazza finanziaria svizzera si situa soprattutto nel settore dell'amministrazione di patrimoni.»
”

banche estere domiciliate in Svizzera occupano il 12,8 per cento delle persone attive nel settore bancario e, nel bilancio globale, la quota di tali banche nel nostro settore bancario è del 9,2 per cento (13,8 per cento al lordo). All'incirca il 60 per cento delle banche estere sono controllate da azionisti europei, quasi i tre quarti hanno la loro sede nei principali paesi dell'UE. In testa alla classifica (in termini numerici) degli istituti esteri operanti in Svizzera troviamo la Francia, seguita dalla Gran Bretagna, il Benelux, la Germania e l'Italia. In Svizzera, le banche estere praticano in primo luogo il “wholesale banking”, ma anche l'amministrazione di patrimoni della clientela privata, nonché le operazioni in titoli e divise.

E cosa fanno le nostre banche nei paesi europei?

Nell'ultimo decennio, la crescita annua dell'attività all'estero della Svizzera è stata del 7 per cento, mentre l'attività all'interno è aumentata solamente del 3 per cento. Nel 1992 le banche svizzere hanno mantenuto 93 filiali all'estero, di cui 20 a Londra. Oltre un terzo del totale del bilancio (attività e passività) viene realizzato all'estero e, per più della



Alcune delle convenzioni messe a punto dall'Associazione svizzera dei banchieri sono nel frattempo state abrogate.

Tali comitati vennero sciolti solo dopo l'introduzione della riconvertibilità della maggior parte delle valute europee (verso la fine degli anni cinquanta). Rimase in funzione solo la commissione per i titoli svizzeri (titoli obbligazionari interni a reddito fisso sotto forma di capitale di risparmio, vale a dire obbligazioni).

L'Associazione ha emanato tutta una serie di convenzioni (nel frattempo in parte abrogate), allo scopo di unificare l'attività bancaria – soprattutto in merito alla retribuzione delle banche per i servizi prestati – e per contemporaneamente tutelare la clientela.

In conseguenza dello scandalo del Credito Svizzero di Chiasso, nel

1977 venne istituita – insieme con la Banca nazionale svizzera – una convenzione sull'obbligo di oculatezza, completata e prorogata nel 1982 e 1987. Nel 1992 è stata trasferita in una nuova convenzione relativa all'obbligo di diligenza delle banche, sottoscritta da quasi tutte le banche.

Altre direttive e convenzioni hanno pagato il tributo ai cambiamenti avvenuti nell'attività bancaria negli ultimi vent'anni. Attualmente l'operato dell'ASB verte attorno all'euro-compatibilità, alla globalizzazione dell'attività bancaria, nonché alla funzione e competitività delle banche in un contesto economico deregolamentato (eliminazione dei cartelli).

metà, proviene dallo Spazio economico europeo. Nel settore dei titoli di partecipazione esteri, in dieci anni il volume delle banche svizzere è aumentato di 11 miliardi di ECU (oltre 17,8 miliardi di franchi) arrivando complessivamente a 28 miliardi di ECU (oltre 45 miliardi di franchi). Gli investimenti diretti all'estero raggiungono i 6 miliardi di ECU (oltre 9,7 miliardi di franchi) e circa la metà concerne i paesi dell'UE.

Malgrado questa interdipendenza, è opinione assai diffusa che le banche svizzere vengano discriminate in Europa. È vero?

Non essendo membro dell'UE, la Svizzera è sempre esposta al rischio di eventuali svantaggi provocati da misure giuridiche discriminatorie, anche se in fondo i mercati finanziari già da tempo non conoscono più nessun limite economico degno di nota.

Potrebbe citare un esempio di un possibile svantaggio delle banche svizzere?

Nel settore della libera negoziabilità delle parti dei fondi d'investimento in Europa, ritengo possibile una tale discriminazione della Svizzera. I fondi europei possono vendere liberamente le loro parti in Svizzera, perché – in base alla nostra nuova legge sui fondi d'investimen-

“
«I politici europei non avrebbero certamente nessun interesse a creare un Lesotho nel cuore dell'Europa!»
 ”

to – l'autorizzazione necessaria a questo scopo è una pura formalità. Per costituire un fondo, le banche svizzere devono invece fondare una società d'amministrazione e nominare un depositario, allo scopo di raggiungere le stesse libertà dei fondi UE.

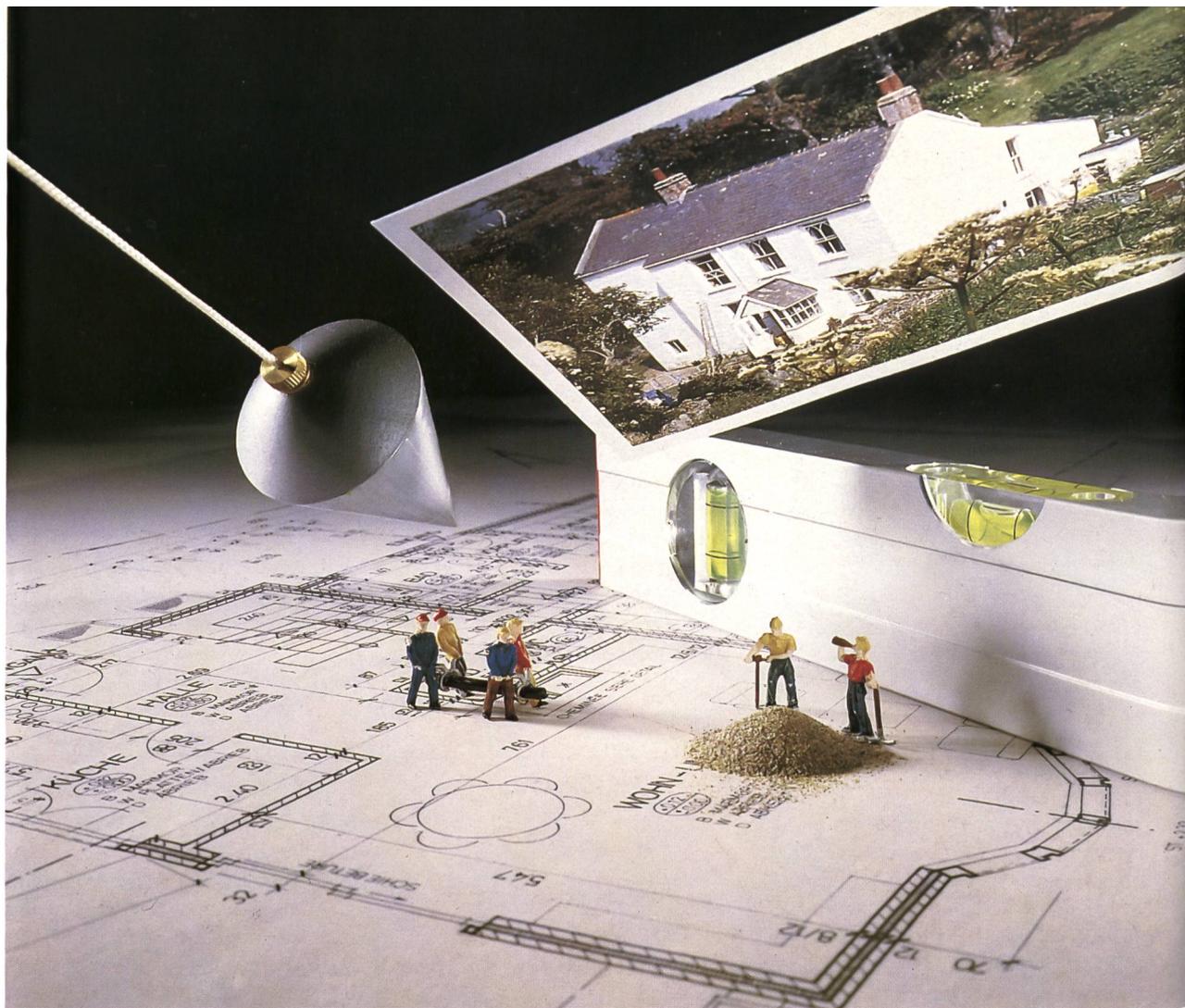
L'Associazione svizzera dei banchieri può fare qualcosa per evitare queste discriminazioni?

Le cifre che abbiamo menzionato dimostrano l'importanza della piazza finanziaria svizzera. Sono state prese numerose misure per allinearci all'Europa. La strada verso un avvicinamento all'UE sarà certamente impegnativa dal punto di vista politico. Ma la Svizzera ragionevole e produttiva vuole partecipare all'Europa economica e alla politica del

futuro. L'Associazione svizzera dei banchieri lavora già da tempo in quest'ottica. Siamo per esempio un membro associato della *Fédération Bancaire de la Communauté Européenne*, un'associazione che interviene in maniera molto attiva nelle discussioni politiche e nella legislazione nel settore finanziario europeo, impostando il suo operato sulle esperienze e lo scambio di idee con le associazioni nazionali dei banchieri. Collaboriamo attivamente anche in speciali commissioni. E' un modo per sostenere il nostro punto di vista.

A titolo personale, per la piazza finanziaria svizzera auspica una partnership europea, una cooperazione o un'integrazione?

In primo luogo, mi auguro che nelle trattative bilaterali i nostri partner europei tengano presente che una linea politica seguita con perseveranza potrebbe giovare anche alla futura integrazione europea. In ogni caso, i politici europei non avrebbero certamente nessun interesse a creare un Lesotho nel cuore dell'Europa! Se dipendesse da me, delle tre possibilità menzionate nella sua domanda, sceglierei le tre forme contemporaneamente, perché soddisfano gli attuali presupposti svizzeri. Dal punto di vista politico, mi auguro tuttavia che un giorno il mio paese si senta parte integrante dell'Europa.



■ EDILIZIA

Si costruisce di nuovo

La recessione ha colpito l'edilizia come praticamente nessun altro settore dell'economia. A poco a poco, i libri delle commissioni degli impresari si stanno nuovamente riempiendo, ma non si tratta ancora di una vera e propria ripresa.

Nel 1993 la recessione ha colpito duramente l'edilizia: complessivamente in Svizzera si è costruito per 3 miliardi di franchi in meno rispetto all'anno precedente. Ciò corrisponde a una diminuzione reale del 3,5 per cento. A questo calo hanno contribuito sia l'edilizia pubblica che quella privata, quest'ultima in maniera leggermente più marcata. Mentre l'edilizia abitativa si è nel frattempo stabilizzata, quella industriale e commerciale ha accusato un crollo catastrofico di circa il 12 per cento, anche per via dei numerosi uffici e

stabilimenti sfitti, nonché delle incerte prospettive dell'economia.

■ Gli indicatori della ripresa

Nel frattempo il motore dell'economia ha ripreso a girare e da più parti giungono conferme che l'inversione della congiuntura è ormai avvenuta anche nell'edilizia presa nel suo insieme. Ma c'è di più: presto il settore potrebbe essere nuovamente in crescita. Questo andamento è registrato da tutta una serie di indicatori economici:

■ **Investimenti nell'edilizia:** in termini reali, gli investimenti nell'edilizia sono aumentati del 4,5 per-

cento nel primo trimestre dell'anno in corso. È dunque possibile che già nei due trimestri successivi si registri una crescita reale.

■ **Carnet d'ordini:** conformemente al sondaggio trimestrale della Società degli impresari costruttori, in data 1° aprile 1994 il totale dei carnet d'ordini per le costruzioni sopra e sotto il suolo era dello 0,6 per cento superiore al livello dell'anno scorso. Per il secondo trimestre del 1994, gli impresari hanno annunciato una crescita del 5 per cento.

■ **Afflusso di ordini:** nei primi tre mesi di quest'anno, le imprese di costruzione hanno ricevuto numero-

si nuovi ordini. La crescita rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente è stata del 16 per cento.

■ **Domande di costruzione:** anche l'andamento delle domande di costruzione fa pensare ad una prossima ripresa dell'attività edilizia. Il numero delle domande per le nuove costruzioni e gli ampliamenti – inoltrate da gennaio a maggio – è aumentato del 19 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

■ **Crediti di costruzione aperti:** considerando l'andamento dell'edilizia sotto l'aspetto finanziario, i segnali di una rianimazione della congiuntura sono ugualmente evidenti. L'aumento dei crediti di costruzione ha registrato una marcata accelerazione, situandosi attorno al 28 per cento nel primo trimestre del 1994. La parte più consistente riguarda i crediti ipotecari per le case unifamiliari.

■ **Materiali da costruzione:** da gennaio a marzo 1994 sono state fornite 130'000 tonnellate di cemento in più rispetto all'anno precedente, corrispondenti a una crescita del 19 per cento. Come il settore dell'edilizia nel suo insieme, per tre anni consecutivi questa cifra era sempre andata calando.

■ **Occupazione:** nella primavera del 1994 il numero dei lavoratori nel settore dell'edilizia era nuovamente inferiore a quello dell'anno precedente. La flessione si è però attenuata. Questo andamento rispecchia le tuttora incerte prospettive delle imprese a proposito del futuro andamento della congiuntura dell'edilizia: solo quando l'inversione di tendenza si sarà definitivamente instaurata, verrà assunto del nuovo personale. La soppressione dei posti di lavoro colpisce gli stranieri in misura superiore rispetto agli svizzeri. Il numero degli stagionali ha accusato una diminuzione particolarmente forte.

Differenze regionali

La situazione varia tuttavia notevolmente da regione a regione. Quelle colpite precocemente e duramente dalla recessione sembrano oggi riprendersi, mentre in altri luoghi si registra ancora un andamento negativo. Alcuni esempi: da gennaio a marzo, Ginevra ha visto raddoppiare l'afflusso degli ordini rispetto all'anno precedente, nel Canton Vaud le commissioni sono au-

mentate almeno della metà. Nei cantoni di Glarona, Neuchâtel, Uri e Basilea-città, i tassi di crescita sono invece negativi, con delle variazioni dal 24 al 15 per cento.

Nemmeno i vari rami dell'edilizia forniscono un quadro omogeneo: il volume delle ordinazioni per le costruzioni pubbliche è in ribasso, quello per le costruzioni private in rialzo. Mentre l'edilizia abitativa ha fatto un balzo del 22 per cento, quella industriale e commerciale ha accusato un'ulteriore flessione del 17 per cento.

I dati disponibili permettono di pronosticare una ripresa della congiuntura dell'edilizia nel 1994. Determinanti per questa evoluzione sono, da un lato, il calo degli interessi e dei costi di costruzione e, dall'altro lato, la promozione dell'edilizia abitativa e il bonus d'investimento da parte dello Stato. Dopo tre anni di andamento recessivo, gli investimenti nell'edilizia saranno dunque nuovamente in crescita, anche se probabilmente solo di circa il 2 per cento.

Soprattutto abitazioni

Anche nel 1994 i vari rami dell'edilizia si evolveranno in maniera molto differenziata.

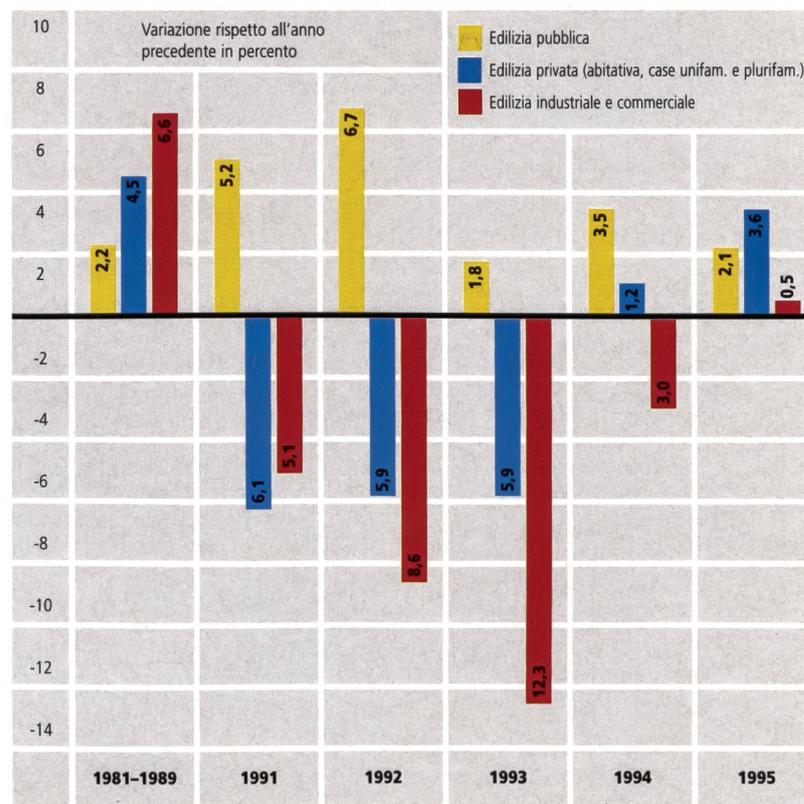
Nel settore privato si avrà nel complesso una leggera ripresa, so-

prattutto grazie all'edilizia abitativa. Le condizioni quadro sono favorevoli: a medio termine, le prospettive per i tassi ipotecari sono buone mentre l'aumento dei costi di costruzione è inferiore al rincaro generale. L'edilizia abitativa è inoltre promossa dallo Stato e in molti luoghi c'è una carenza di abitazioni. Date queste premesse, per l'edilizia abitativa si può pronosticare una crescita di almeno il 4 per cento.

Situazione diversa per l'edilizia industriale e commerciale: con un ulteriore calo nel 1994, questo ramo non compierà l'inversione di tendenza prima del prossimo anno. Malgrado la ripresa economica, per il momento la maggior parte delle imprese non è ancora in grado di espandere le proprie strutture. Il numero degli immobili sfitti andrà comunque gradualmente diminuendo.

L'edilizia pubblica sarà ostacolata dal perdurare delle difficoltà finanziarie della Confederazione, dei Cantoni e dei Comuni. D'altro canto, nel 1994 sarà portato a compimento il bonus d'investimento, un programma per rilanciare l'economia, che promuove una vasta gamma di progetti d'infrastruttura. In tal modo, anche quest'anno l'edilizia pubblica sosterrà la congiuntura dell'edilizia.

Investimenti reali nell'edilizia 1981-1995



Una valida soluzione per i Comuni

Per via delle casse vuote, l'amministrazione pubblica è sempre più spesso costretta a cercare nuove soluzioni per il finanziamento dei nuovi investimenti. Una di queste è il leasing comunale, offerto anche dalla Leasing-Raiffeisen, la società di leasing delle Banche Raiffeisen.

MARKUS
ANGST

Le casse della Confederazione, dei cantoni e dei comuni sono vuote. E come se non bastasse, l'amministrazione pubblica dovrebbe comportarsi in maniera anticiclica, effettuando cospicui investimenti per il futuro. Considerato lo scarso af-

flusso delle entrate e la ridotta capacità di autofinanziamento, si sta affermando – soprattutto a livello comunale – una forma di finanziamento degli investimenti che, in tempi di bilancio pubblico in attivo, è stata di gran lunga la meno praticata. Stiamo parlando del leasing comunale, un'alternativa di finanziamento atta a preservare la liquidità.

Quattro evidenti vantaggi

Per Theo Näscher – gerente della Leasing-Raiffeisen – il leasing comunale offre quattro evidenti vantaggi:

- maggiore semplicità di pianificazione e formazione del bilancio pubblico;
- possibilità di confrontare direttamente le uscite (per es. acquisto di un furgone per la raccolta della spazzatura) con le entrate

(per es. tassa sui sacchi), secondo il principio del pay-as-you-earn;

■ realizzazione di un mix di finanziamento maggiormente equilibrato;

■ convenienza del leasing in tempi di tassi d'interesse bassi: i tassi rimangono invariati per l'intera durata del contratto di leasing.

Nessun miracolo, tuttavia...

Nemmeno il leasing può fare miracoli quando le casse sono vuote, ma per determinati investimenti dell'amministrazione pubblica esso rappresenta una forma di finanziamento passivo che vale la pena di considerare, in quanto permette di sfruttare in maniera ottimale le limitate risorse pubbliche. Il leasing comunale si presta particolarmente per l'acquisto di beni d'investimento mobili ed im-



Possibili forme di leasing comunale: impianto per l'EED...

Intervista con André Köchli, amministratore delle finanze del Comune di Auw

PANORAMA: Signor Köchli, tre anni fa il suo Comune ha finanziato tramite il leasing l'acquisto di un container per ospitare otto asilanti. Perché ha scelto il leasing quale forma di finanziamento?

ANDRÉ KÖCHLI, amministratore delle finanze del Comune politico di Auw/AG: Essenzialmente per tre motivi. Primo, il leasing permette una maggiore flessibilità e rapidità d'azione, rispetto alla richiesta di un credito, che deve prima essere sottoposta all'assemblea comunale. E in quel momento il problema degli asi-

lanti andava risolto con tempestività. Secondo, con il leasing è più facile scaricare le spese: proprio il nostro container è un esempio classico per il principio del pay-as-you-earn. E terzo motivo, il leasing rende più facile anche la calcolazione dei costi.

Per quali vie è arrivato alla Leasing-Raiffeisen?

Il fornitore dei container ci ha proposto questa forma di finanziamento. E siccome collaboriamo strettamente con la nostra Banca Raiffeisen locale, abbiamo

svolto l'intera operazione tramite la Leasing-Raiffeisen.

A livello politico, nel vostro Comune ci sono state delle resistenze contro il leasing comunale quale forma di finanziamento?

No. L'operazione è stata sottoposta al Municipio che l'ha esaminata obiettivamente e ha quindi deciso con rapidità, trattandosi – come dicevo prima – di una questione urgente.

Come giudica la sua esperienza con il leasing comunale?

mobili: per esempio veicoli comunali, costruzioni trasportabili (come dei container per ospitare gli asilanti, vedi intervista nel riquadro), sistemi per l'EED e macchine d'ufficio in generale.

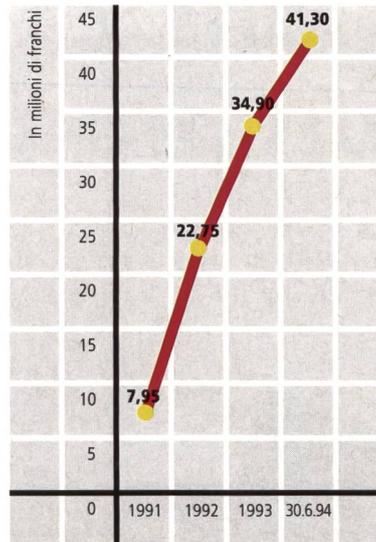
In sostanza, il leasing comunale non è diverso dagli altri contratti di leasing. Il comune paga – ad esempio per un periodo di cinque anni – le sue rate di leasing ed in seguito può acquistare l'oggetto al prezzo del valore rimanente.

Un potenziale da sfruttare

Nel 1993, la quota del leasing comunale rappresentava appena l'1,48 per cento del totale degli investimenti di tutte le società di leasing svizzere. Sarebbe quindi esagerato affermare che questa forma d'investimento si è affermata su larga scala. Theo Näscher non ha però dubbi: «Finché la situazione finanziaria delle amministrazioni pubbliche rimarrà precaria, il potenziale per il leasing comunale è notevole. Resta da vedere se le autorità sapranno riconoscere i vantaggi del leasing, quale alternativa alle usuali forme di finanziamento, e se decideranno di ricorrervi. Sono comunque sicuro che nel prossimo futuro la quota del leasing comunale aumenterà nettamente. Le sempre maggiori richieste di leasing che riceviamo dai comuni – talvolta anche unitamente a delle ditte – mi confermano in questa mia opinione.

Leasing-Raiffeisen

La Leasing-Raiffeisen – associata all'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen – è stata fondata nel 1991. Da allora il suo volume contrattuale è costantemente aumentato – 7,95 per cento (1991), 22,75 (1992) e 34,90 (1993) – raggiungendo i 41,3 milioni di franchi (situazione metà 1994).



... e autoveicoli per i pompieri.

Positivamente. È stata la scelta giusta anche a posteriori. Il leasing semplifica la formazione del bilancio pubblico, perché si lavora con importi fissi e spese lineari. Il problema delle oscillazioni dei tassi di interesse non esiste.

È probabile che anche in futuro il suo Comune prenda nuovamente in considerazione la variante del leasing?

Senz'altro. Penso soprattutto al leasing per l'acquisto degli arredi d'ufficio, per esempio mobili e macchine.

Nella sua posizione di amministratore delle finanze, la precaria situazione delle finanze pubbliche

deve essere una fonte di costante preoccupazione. In generale, come giudica il futuro del leasing comunale per gli investimenti di una certa entità, considerato che le casse dei comuni sono vuote?

A questa domanda non è possibile dare una risposta di carattere generale. Occorre distinguere se si tratta di un comune forte o debole dal punto di vista finanziario. Per un comune finanziariamente debole, con il leasing c'è il rischio che i conti non tornino. Infatti, la rinuncia agli investimenti diretti potrebbe comportare una riduzione dei contributi supplementari della perequazione finanziaria, perché a questo scopo fa stato il limite d'

indebitamento. Ritengo tuttavia plausibile un aumento dei finanziamenti tramite il leasing, qualora i tassi di interesse continuassero a registrare marcate oscillazioni. Il leasing sarebbe particolarmente adatto, ad esempio, per l'acquisto di grandi impianti EED, trattandosi di beni rapidamente obsoleti.

Tramite il leasing è inoltre possibile accelerare le procedure di decisione. Con un nuovo contratto di leasing si ha un nuovo impianto EED. E siccome in tal modo il comune non si assume nessun nuovo impegno, non è necessario sottoporre ogni volta l'intera operazione all'assemblea comunale.

Intervista di Markus Angst

Hans Zaugg: un uomo, un programma

Per gli uni il proprietario di tre Ferrari è uno svitato, altri invece ritengono Hans Zaugg il «guru dell'innovazione». L'«artigiano» (così si autodefinisce) ha una ricetta contro la crisi economica: ogni dipendente diventi imprenditore.



URS
MATHYS

Lo Swatch, l'orologio di plastica ormai famoso in tutto il mondo, non solo ha ridato nuovi impulsi all'industria orologiera svizzera, ma 15 anni fa ha portato al successo Hans Zaugg, l'estroso pensatore di Derendingen, presso Soletta. Si è trattato di un successo personale «interno», dato che la collaborazione in un'équipe consolidata sotto la guida dell'allora manager dell'orologeria Ernst Thomke gli ha consentito di concretizzare le sue idee, ma è stato anche un successo «esterno»: improvvisamente si sono aperte molte altre porte che hanno fatto di Zaugg una specie di «predicatore ambulante» in materia di innovazione e design.

A proposito di predicatori, Thomke aveva l'abitudine di presentare Zaugg come «il nostro predicatore». In effetti, la fisionomia del 58enne Zaugg ricorda da lontano quella di un predicatore: la sua capacità di persuasione, il suo linguaggio figurato, i gesti che lo accompagnano e una sorta di carisma che traspare dalla sua personalità.

Eppur modesto

«Faccio loro paura, perché sono convinti che io sappia esattamente come devono andare le cose». Così Zaugg si spiega con ironia il fatto che i suoi clienti credono ciecamente a ciò che racconta loro. Un «piccolo dio»? L'uomo alto e slanciato reagisce con una risata: «No, no, sono tutt'altro che un dio. Anzi, mi guardo bene dal farmi mettere su un piedestallo: è meglio restare sempre coi piedi per terra».

Così Hans Zaugg consiglia anche a manager di alto livello il principio che egli applica per se stesso: la modestia. Infatti, «non si può arrivare in alto se non si sa cosa vuol dire cadere in basso», afferma Zaugg.

Il successo non gli è andato alla testa. Di professione falegname e diplomato alla Scuola di arti applicate di Zurigo, Zaugg, dopo aver ripreso la falegnameria del padre a Derendingen, negli anni successivi si è occupato intensivamente di design industriale, di arredamento e di architettura; oggi definisce la sua ditta come una piccola impresa familiare.

Nel frattempo, tuttavia, alla semplice falegnameria si sono aggiunti nuovi e importanti settori d'attività: nel 1966 il Centro di arte applicata (Zentrum für Gestaltung) e, nel 1980, una scuola ad esso relativa. Gli elementi portanti della ditta sono l'architettura interna nonché la consulenza e la vendita di mobili design. Infatti nella sala d'esposizione,



Dallo Swatch all'ufficio ambulante

Per molte istituzioni e imprese, Hans Zaugg è diventato un ambito confeziere, un «operatore dello sviluppo» ad impronta innovativa. Fra la sua clientela figurano nomi quali Ascom, Swatch, Omega, Sulzer, Escher-Wyss, Bernina, Pirelli, Regent, Bahlsen, Creation Baumann e Artemide. Le spietate analisi e le radicali proposte di questo «guru dell'innovazione» vengono accettate dalla clientela quasi senza esitazione.

I cosiddetti gruppi d'innovazione interdisciplinari che si riuniscono mensilmente sull'arco di un anno, perseguono l'obiettivo di elaborare una nuova strategia teorica e pratica a misura del cliente. Secondo Hans Zaugg non si tratta di vendere una consulenza, ma piuttosto di condividere le preoccupazioni del cliente, di avviare ex novo un processo di rinnovamento durante il quale si impari a gestire i cambiamenti. Secondo

Zaugg, che si autodefinisce «una persona che pensa in termini tridimensionali», non si tratta di un'offerta straordinaria: «Si impara semplicemente a prendere le distanze da se stessi, come se potessi vedermi dall'esterno con i miei stessi occhi». La sua ultima idea, alla quale sta lavorando senza tregua, è «l'ufficio del futuro», se lo si può definire così. In collaborazione con un'impresa del settore della comunicazione, Zaugg sta elaborando il progetto di un «ufficio ambulante» modulare, che risponda al suo concetto di dipendente-imprenditore al servizio di se stesso. I singoli elementi di questo ufficio non solo comprendono tutti i necessari collegamenti infrastrutturali, ma sono anche provvisti di ruote. In questo modo «l'ufficio» può essere spostato da un locale all'altro a seconda delle necessità, oppure anche essere portato dal luogo di lavoro a casa.

oltre alle tre Ferrari rosso fuoco, il cui scopo dichiarato di Zaugg è di «fare arrabbiare certe persone», troviamo anche sedie, poltrone, letti e lampade ad opera dei creatori più conosciuti del settore. Alcuni oggetti sono produzione dello stesso Zaugg. L'attuale centro e la rispettiva scuola per innovazione e design offrono regolarmente una consulenza destinata a gruppi di lavoro provenienti da svariate ditte. Un gruppo

di lavoro composto da tre rappresentanti di ogni ditta e dall'équipe di Zaugg, hanno il compito di elaborare nuove idee (vedi riquadro).

«Trovare l'ordine nel caos»

Attento osservatore dei grandi e piccoli eventi della nostra epoca, Zaugg ritiene che l'economia pianificata di tipo comunista sia morta, ma anche il nostro sistema tradizionale di economia di mercato di tipo socia-

le ha i giorni contati: «Il successo degli ultimi quarant'anni, che ci ha arricchiti e impigriti, costituisce un freno a quella creatività della quale avremmo tanto bisogno proprio adesso. Innovazione significa per me distruggere quanto è stato acquisito per ricominciare in un altro modo».

Zaugg ritiene infatti che l'attuale situazione economica non sia di per sé una recessione, ma piuttosto una «svolta» o un cambiamento strutturale da superare solo con una «nuova mentalità». Egli è convinto che, in realtà, ciò sarebbe un'opportunità e non un pericolo: «Viviamo in un'epoca favolosa, in cui le cose cambiano a un ritmo mai conosciuto prima. Siamo entrati nel caos, e chi riuscirà a trovarvi l'ordine ne uscirà vincitore».

Nei prossimi anni Zaugg intende e ritiene anche necessario realizzare «un'economia di mercato ad impronta ecologica». L'enorme potenziale teorico e pratico di cui disponiamo sarebbe, a suo dire, un «grande vantaggio» che dobbiamo sfruttare e vendere. Dovremmo inoltre servirci di questo potenziale per specializzarci in settori che conosciamo bene: è il credo di questo avanguardista e provocatore.

La produzione di beni dovrebbe essere maggiormente ripartita, in particolare la produzione di massa, che dovrebbe essere parzialmente trasferita in altri paesi. Infatti, «noi non siamo più abituati a fare lavori d'artigianato e a produrre in massa: altri lo fanno a prezzi molto più vantaggiosi, con i quali non possiamo competere».

Da dipendente a imprenditore

A sostegno della sua tesi, secondo cui l'attuale economia di mercato non può essere redditizia, Zaugg afferma che soltanto il 30% circa del tempo di lavoro è veramente produttivo, mentre il resto sarebbe solo tempo di presenza a caro prezzo. Per questo motivo Zaugg auspica che «ogni dipendente diventi singolo imprenditore al servizio di se stesso, che determini il ritmo di lavoro e di riposo, e quindi anche quanto vuole guadagnare. Un imprenditore che stabilisca il proprio orario di lavoro e il tempo libero e sia unico artefice della sua vita. Io credo che si dovrebbe dare maggiore libertà e creatività alla prestazione produttiva espletata al momento opportuno. Per me il futuro sarà all'insegna della qualità della vita».



Foto: Hansruedi Riesen



■ 24.MO CONCORSO PER LA GIOVENTÙ

1400 bambini al Museo dei Trasporti

1400 giovani di tutta la Svizzera sono convenuti al Museo dei trasporti di Lucerna per la festa di chiusura del Concorso internazionale Raiffeisen per la gioventù.

Sono 33'797 i bambini di tutta la Svizzera che nel 1994 hanno partecipato, con un disegno, al maggior concorso mondiale per la gioventù dal tema «La velocità non paga: cambiamo idea – cambiamo marcia!» (vedi Panorama 6/94). 1'400 di loro sono stati invita-

ti dalle Banche Raiffeisen alla cerimonia di chiusura a Lucerna.

Quale ambiente migliore del Museo dei trasporti, ai bordi del lago dei Quattro Cantoni, dove la manifestazione ha idealmente coronato il concorso dedicato al traffico?

Al buon umore dei bambini ha contribuito, oltre al tempo bellissi-

mo, il ricco e variato programma. La maggior parte erano arrivati a Lucerna con il treno, proseguendo in battello per il Museo dei trasporti. Lì, per un paio d'ore, hanno potuto ammirare a loro piacimento le molteplici attrazioni. In Piazza Coronado, durante la pausa per il pranzo, regnava una febbrile animazione. Die-

tro consegna dei buoni c'erano pizze, hot dogs, panini, gelati e bibite.

La prima intervista

Davanti all'imponente velivolo Coronado, significativamente battezzato a suo tempo col nome di «San Gallo», la città dove ha sede l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen (USBR), nel pomeriggio si è svolta la manifestazione principale, ossia la consegna dei premi. Questi sono stati portati da Thomas Gmünder, capo del servizio pubblicità dell'USBR, per l'occasione vestito da postino. Li ha quindi affidati a Robert Fuchs, capo del servizio marketing dell'USBR, che ha chiamato sul palco i primi classificati. Con fierezza, tra scroscianti applausi, i quattro vincitori, Anina Reifler, Roman Diethelm, Daniela Hutter e Iris Gascard come pure i tre vincitori del premio speciale «Panorama», Lara Piazzalunga, Joe Rohrer e Oliver Haefliger, hanno ritirato il loro premio. Per Joe Rohrer, proveniente dalla vicina Sachseln, c'è stata una sorpresa speciale: ha rilasciato la sua prima intervista ad un giornalista locale.

La Hip-Hop Band «Crazy Force Crew» di Littau, ha chiuso la riuscitissima manifestazione cantando – in svizzero tedesco, italiano e inglese – canzoni contro la violenza e la droga, molto apprezzate dai giovani presenti.



In alto:
Lo sbarco dei 1'400 bambini presso
il Museo dei trasporti.

Al centro:
I disegni vincenti hanno suscitato
grande interesse.

In basso:
I vincitori del primo premio nelle
quattro categorie di età:
(da sinistra) Daniela Hutter,
Roman Diethelm, Anina Reifler
e Iris Gascard.

l'appetito
non manca.

Mercato dei tartufi neri a Tricastin (Francia). Esistono almeno 70 specie di tartufi, di cui 32 si trovano in Europa.

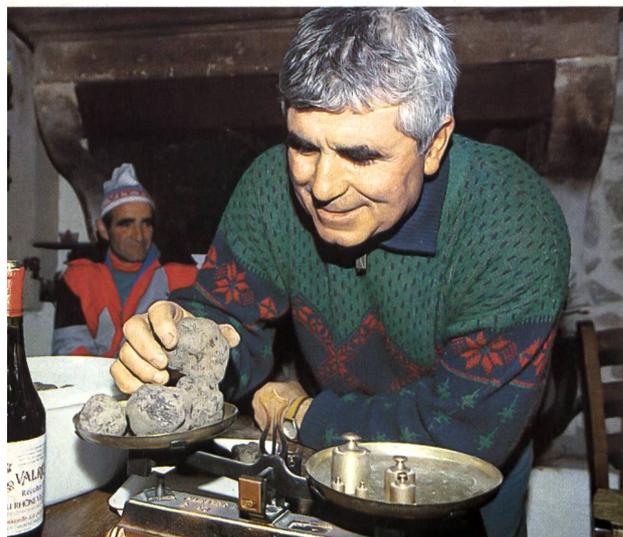


Foto: Bernard Joliat



■ GASTRONOMIA

Il fungo, re del bosco

Il fungo è un vero e proprio «re del bosco». In leggende molto belle, i funghi vengono accomunati a folletti, elfi, gnomi, fate e nanerottoli e a volte si afferma che questi ospiti discreti del sottobosco siano nati dal lampo, dal fulmine o dal vento.

BERNARD
JOLIAT

Queste misteriose crittogame formano un mondo a parte, un universo strano in cui, in assenza di qualsiasi pigmento clorofilliano, il profano fatica a distinguere il vellutato porcino del pino dalla perfida amanite falloide. Da sempre la natura ha cosperso di pericoli mortali le sue più segrete meraviglie.

Figli della pioggia, i funghi hanno in sé valori ambigui. Le loro forme bizzarre hanno istillato in noi ogni sorta di timori e superstizioni. Ma al giorno d'oggi li amiamo più di quanto non li temiamo. Le loro strane virtù erano conosciute fin dall'antichità: la Bibbia ne fa menzione. Cinesi, Giapponesi, Greci e Romani ne consumavano in abbondanza. E l'imperatore romano Claudio, nel 54 d.C., non fu forse avvelenato dalla moglie Agrippina con dei funghi?

Funghi di bosco e funghi coltivati

Nel Medioevo il fungo si trova in buona compagnia con i serpenti, i rospi e i gatti nel mondo diabolico della stregoneria.

In occasione di cerimonie religiose, gli Amerindi e gli Eschimesi ricorrevano anche alle proprietà euforizzanti di certi funghi allucinogeni. È pur vero che, alcune ore dopo il temporale, la magica apparizione di queste curiose crittogame riveste un significato soprannaturale che sfida l'immaginazione!

Il loro biotopo è irripetibile e ogni tentativo fatto per coltivare questi vegetali senza clorofilla sono falliti.

Gli amanti dei funghi hanno allora rivolto il loro interesse ai prataioli o funghi coltivati, detti «champignon de Paris», il cui valore nutritivo (40 kcal all'etto di funghi freschi) favorisce le diete.

Tuttavia l'acquisto e il consumo di funghi coltivati (chiamati stranamente «saprofiti») non sostituirà mai il piacere di andar per funghi nel sottobosco! Tutti alla ricerca dell'«oro dei boschi»: gallinacci, boleti, spugnole, prugnoli, bubbole, amanite cesaree sono per gli intenditori fra i più ambiti. Il loro profumo e il loro sapore mandano in visibilio le papille gustative.

Saper cogliere e saper gustare

Per gustare in tutta serenità queste raffinatezze bisogna seguire tuttavia in modo scrupoloso le regole dettate dai micologi per la raccolta. Mentre le verdure si identificano con facilità, i funghi dei boschi invece rivelano le loro delicate differenze e la loro identità solo ai cercatori sperimentati e agli amanti della natura, che si sono premurati di conoscerne i segreti.

E non ci si deve illudere che, con



Fungaia di Shii-take nella regione di Maine-et-Loire (Francia settentrionale). Originario della Cina e del Giappone, la sua coltura in Europa è molto recente. Prima lo si importava, essiccato.

Shii-take, gallinacci, orecchioni (geloni) e champignons de Paris.



una breve consultazione delle riproduzioni di una guida micologica o di un dizionario, il profano possa distinguere in maniera sicura il fungo commestibile da quello velenoso. È più istruttiva una piacevole giornata nei boschi in compagnia di un micologo e ciò sarà di incitamento a proseguire l'appassionante studio di questi strani vegetali.

Si impara così che i funghi «respirano» e devono essere colti con le mani, facendo un breve movimento rotatorio; bisogna poi adagiarli in un cestino e non in un sacchetto di plastica, dove fermenterebbero.

Evidentemente i funghi novelli sono i più saporiti.

I funghi abbondano soprattutto in autunno quando i boschi si coprono di un sontuoso manto di foglie rosse e d'oro.

Occupano un posto privilegiato nella gastronomia occidentale e asiatica. Contrariamente a quanto si possa immaginare, da noi è possibile coglierne durante quasi tutto l'anno.

Le spugnose compaiono in aprile, seguite dai prugnoli. Il mese di maggio favorisce la comparsa dei gallinacci e dei porcini, più rari in estate, salvo dopo temporali, ma che si possono trovare in quantità a partire dalla fine di agosto, mentre l'alta stagione comincia a settembre.

Buon appetito!

I funghi in cifre e in lettere

Adorati, temuti, mitici, i funghi non sono sfuggiti alle denominazioni popolari. Servono infatti ad esprimere la rapidità e lo sviluppo veloce.

Si stimano attorno a 250.000 le varietà sul nostro pianeta. La scienza micologica ha censito 1500 specie e, tra le 200 più diffuse nelle nostre regioni, solo 7 sono mortali.

Il fungo più vecchio si trova negli Stati Uniti, nelle foreste del Michigan: è l'armillaria bulbosa che ha 1500 anni, pesa più di 100 t ed è di-

stribuita su una superficie di 15 ettari. Nello Stato di Washington si è prelevato nel 1946 da un albero un ossiporo di 136 kg e delle dimensioni di 142 cm su 94.

In Europa si sono colti funghi che pesavano parecchie decine di kg: una vescia di 22 kg, avente una circonferenza di 2,64 m, trovata nel Kent in Inghilterra; in Francia, nell'Isère, si è trovata una periza protanea di 55 kg e delle dimensioni di 80 cm.

Alla ricerca del diamante nero...

Un tartufo pesa in media da 10 a 80 g, ma certi superano i 100 g. Oltre ai tartufi bianchi d'Alba, che sono giallognoli, grigi o marroni e costano fino a 5000 fr./svizzeri al kg, il «tuber melanosporum», chiamato più comunemente «tartufo nero del Périgord», è il più ricercato dagli intenditori.

I tartufi neri del Tricastin beneficiano di una denominazione controllata. Esistono almeno 70 specie di tartufi, di cui 32 si trovano in Europa.

Dal 1986 la legislazione svizzera, su modello di quella francese, esige

che un prodotto tartufato contenga dal 2 al 5% di vero tartufo. Ma gli intenditori assicurano che ce ne deve essere almeno il 10% per soddisfare i piaceri del palato.

I profani devono diffidare delle imitazioni: grasso di soja, tartufi artificiali giapponesi, pasta di olive nere, tartufi bianchi passati al mallo di noce, funghi, carbone vegetale, ecc.

Come per i quadri, per le pietre preziose e per tutto ciò che è bello, raro e caro, il tartufo non sfugge quindi allo spirito mercantile dei falsari.

Lo zio Amilcare, detto Caré

Il patriota

DANTE PANI

Animato da sentimenti patriottici lo zio Amilcare – superando il proprio individualismo e l'allergia alla disciplina – si mise a disposizione della patria. Fu premiato con il grado di caporale dell'esercito.

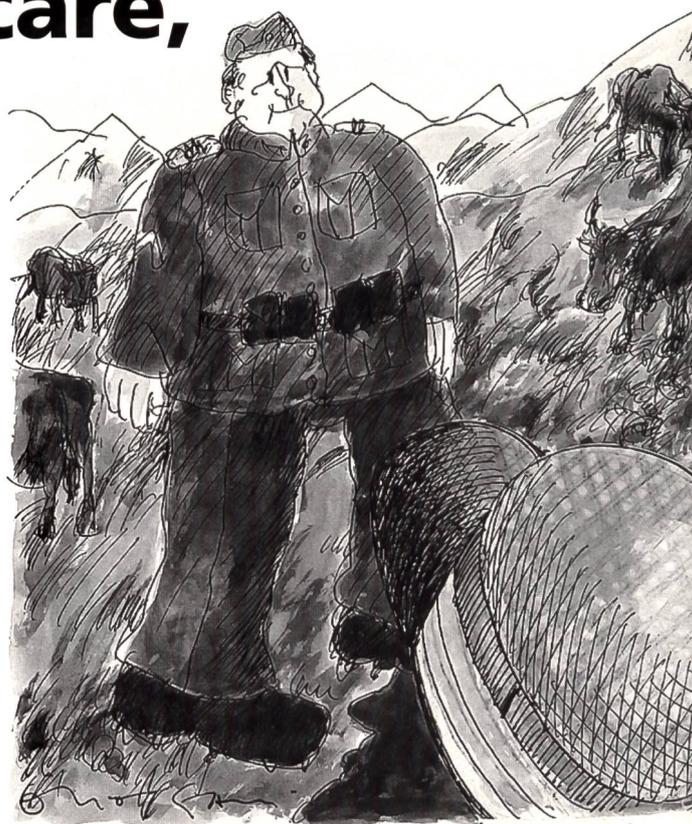
Durante un rientro in treno lessi sulla «Neue Zürcher Zeitung» che uno zurighese aveva vinto il concorso per un film militare. Seguiva l'elenco dei partecipanti: una quarantina, da ogni parte della Confederazione. Con mia viva sorpresa lessi che il secondo premio era stato assegnato al caporale Amilcare Corbellini per il film «La grande realtà».

Giunto a casa mi affrettai a congratularmi. Lo zio cadde dalle nuvole: s'era già dimenticato di quel concorso. Più tardi ne parlai con mio papà, che aveva letto il copione. Lo zio Caré ci aveva profuso patriottismo e fantasia in abbondanza al punto che – asseriva mio padre – gli spunti erano sufficienti per almeno dieci film.

Non mi meravigliai eccessivamente del film: le possibilità dello zio, in campi del genere, le sapevo infinite. Mi sorprese piuttosto la promozione a caporale. S'era in tempo di guerra (1940 o 1941) e non lo vedevo circolare che in civile.

Quale recluta, mi dissero, s'era distinto per la sua spavalderia. Durante il primo mese di caserma, passando, s'annunciò con voce stentorea: «Signor tenente – recluta Corbellini – con un compagno – al lavoro». E il tenente: «Dov'è il compagno?». Lo zio di rimando: «Signor tenente – quando Corbellini lavora – lavora per due».

Nonostante questa ed altre amenità del genere divenne caporale ed assunse la responsabilità di un gruppo. Non solo. La fiducia del suo tenente era tale che quando questi si assentò affidò a lui la sezione per una giornata intera.



Fu un giorno memorabile per i militi. Siccome la sezione era incaricata di sorvegliare la zona del Motto Bartola, popolata solo da marmotte e uccelli rapaci, il caporale Corbellini diede la possibilità ad ognuno di esibirsi in qualche specialità. La truppa scoprì fra i suoi ranghi imitatori, cantanti, giocolieri e via dicendo. La giornata scorreva in allegria fra giochi singoli e di gruppo, barzellette e canti, quando il milite di vedetta annunciò che una jeep carica di ufficiali era in vista sulle rampe della Tremola. Lo zio Caré ordinò agli uomini di accomodarsi sull'erba, andò incontro alla jeep e annunciò la sezione.

«Che fanno i suoi soldati?», chiese l'ufficiale di grado più alto.

«Signor colonnello, la truppa riposa, dopo una dura giornata di lavoro».

L'interrogatorio proseguì. «Caporale, quante bocche di fuoco sorveglia la sua truppa?».

«Non lo so, signor colonnello».

«Come non lo sa. Non è lei che comanda questa sezione?».

«Un conto è comandare, un altro sapere, signor colonnello».

L'alto ufficiale inarcò le soprac-

ciglia. Gli ordinò il riposo e prese a discorrere amichevolmente. Gli altri ufficiali si scambiarono occhiate interrogative.

Il colonnello volle ancora conoscere il grado di preparazione fisica dei soldati. «Sono stanchi ma so come motivarli» asserì Amilcare.

Li chiamò. Scattarono come un sol uomo e si allinearono in ordine.

«Vedete quell'altura?» li arringò Amilcare. «Il nemico la sta attaccando dall'altro versante. Noi dobbiamo arrivare prima. Ma attenti. Scattare e mettersi al coperto: siamo sotto il tiro di armi pesanti. Capito? E ora alla conquista: via!».

Scattò davanti a tutti, balzando fra massi e cespugli, strisciando nei luoghi esposti, incitando con il gesto e la voce. Gli ufficiali assistettero impressionati a quella fulminea azione. Una dimostrazione esemplare di volontà e forza fisica. Tutti ragguisero la cima quasi contemporaneamente. Il caporale diede disposizioni per gli appostamenti; ridiscese di corsa e scattò in attenti. «Signor colonnello, operazione conclusa».

Fatto straordinario: l'alto ufficiale avanzò di due passi e gli tese la mano.

Le Banche Raiffeisen sono diverse dalle altre banche. In una serie di dieci articoli, «Panorama» illustra le specifiche caratteristiche del nostro gruppo bancario.

Il gerente

Sono a capo di una banca autonoma, posso realizzare le mie idee, ho un posto di lavoro interessante in una località tranquilla e numerosi contatti con la clientela». Chi parla è Eros Stampanoni, quarantenne, gerente della Banca Raiffeisen di Canobbio.

Competenze e libertà

Eros Stampanoni è un tipico rappresentante della nuova generazione di gerenti. Ha lavorato per 19 anni (compresi tre di apprendistato) presso una grande banca, conosce il suo mestiere a menadito. C'è un motivo ben preciso per cui ha lasciato il suo impiego presso una grande banca ed ha assunto la gerenza di una Banca Raiffeisen: «Si hanno maggiori competenze e libertà, si vede quello che si fa. Ovviamente ci sono le direttive fissate nel regolamento interno, ma nei rapporti con la clientela godo di ampia libertà».

Aurelio Aspari, gerente della Banca Raiffeisen di Olivone, è ancora più esplicito: «Mi sento pienamente responsabile dell'andamento della Banca e degli affari, tanto più

che, grazie al valido sostegno dei miei collaboratori, ho una visione completa delle operazioni. Conosco quindi perfettamente l'evoluzione e la composizione del bilancio».

Fattore chiave la vicinanza alla clientela

La vicinanza alla clientela è ciò che i gerenti maggiormente apprezzano della loro professione. E la perfetta conoscenza degli avvenimenti locali comporta anche dei vantaggi professionali. Le spiacevoli sorprese, per esempio nel settore dei crediti, vengono così ridotte al minimo. I gerenti non si specializzano inoltre in un unico segmento della clientela, ma sono a contatto con commercianti, agricoltori e lavoratori di tutti i settori dell'economia e dunque con le più differenti cerchie di persone. «Un fattore», afferma Aurelio Aspari, «che rende il mio lavoro particolarmente interessante».

Curare i rapporti con la clientela a volte significa anche fare degli straordinari la sera o il sabato. Aurelio Aspari: «Nella mia professione non si può pensare di limitarsi agli orari d'ufficio». In cambio però i gerenti conoscono personalmente

la maggior parte dei soci. E come contropartita per il lavoro svolto fuori dalle ore lavorative, non di rado c'è la soddisfazione di concludere degli ottimi affari.

Sensibile miglioramento dell'immagine

«Il gerente Raiffeisen ideale è un professionista con buone conoscenze generali dell'attività bancaria, propenso a lavorare in prima linea, con un carattere dinamico, integro e, contemporaneamente, con spiccate doti imprenditoriali». Questi sono i requisiti che Josef Dobler – capo del settore Sviluppo e Strutture presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen – ritiene indispensabili per coloro che occupano una posizione chiave all'interno del movimento Raiffeisen.

Proprio la formazione professionale di numerosi gerenti ha contribuito ad un sensibile miglioramento dell'immagine di questa categoria di funzionari bancari. Il fatto che lo scorso anno il gruppo Raiffeisen abbia realizzato uno sviluppo superiore alla media settoriale, senza praticamente essere mai toccato da nessun scandalo, non è certamente passato inosservato sulla piazza bancaria.

La gerenza di una Banca Raiffeisen è dunque una posizione sempre più ambita.

Nel prossimo numero di «Panorama»: Le autorità della banca



Cademario... nuovi orizzonti

Il Kurhaus si rinnova, per sottolineare i suoi ottant'anni di attività, in un moderno centro wellnes per la cura e la salvaguardia della salute.

SYLVA
NOVA

È arrivato un bastimento carico di... Il bastimento ha attraccato eccezionalmente in collina, in una zona incantevolmente panoramica. Dal piano tutti lo possono vedere. Anzi, non si può non notarlo percorrendo la n. 2. Maestoso, abbracciato da una fitta vegetazione, sta lì da ottant'anni. Da lontano, come tutte le navi all'orizzonte, imponenti allo spirito, ma piccole all'occhio, è difficile immaginarsi la reale misura. Nel gioco prospettico, infatti, le dimensioni dell'osservatore dominano sulla cosa

osservata, una rivincita dei sensi sulla materia. Ma a pochi metri dal bastimento, al porto, la realtà si riprende in mano il gioco e se lo gestisce talmente bene da far mutare in noi la percezione di noi stessi: il nostro metro e settanta di altezza improvvisamente si riduce a una cinquantina di centimetri, poco più della statura di un fanciullo, il naso all'insù e la meraviglia di essere confrontati con qualcosa di enorme. È arrivato un bastimento carico di... Entriamo a vedere. Anzitutto non è una nave, ma una casa di cura, meglio conosciuta come «Kurhaus». Non galleg-

gia sull'acqua, ma è ben insediata, tra conifere e arbusti, fiori e piante ornamentali, nella suggestiva regione malcantonese, a un paio di chilometri sopra il paesino di Cademario, a 850 metri d'altitudine, su un'area di oltre 40 mila mq.

Come un bastimento, il Kurhaus ospita passeggeri-clienti intenzionati a percorrere un viaggio, con obiettivi intermedi diversificati, ma con una meta finale unica, il benessere psico-fisico. La casa di cura di Cademario è infatti adatta a tutte le persone autosufficienti che intendono trascorrere un periodo di vacanza o di convalescenza, prestando attenzione alla propria salute.

La storia del Kurhaus risale al primo decennio del Novecento, e malgrado il clima di tensione che si andava respirando in Europa, a Cademario stava nascendo, in antitesi all'epoca, un progetto che potrebbe anche essere definito di pace, destinato a consolidarsi nel tempo e basato sul ricupero e sull'utilizzazione ottimale delle risorse naturali dell'essere umano, nell'ottica della salvaguardia della salute.

Artefice dell'idea il medico naturalista dr. Adolf Keller, che da anni

Immerso in una ricca vegetazione, il Kurhaus di Cademario accoglie annualmente una media di 38 mila ospiti (in convalescenza o in vacanza), attratti non solo dalla qualità delle prestazioni della Casa, ma dall'incantevole regione.



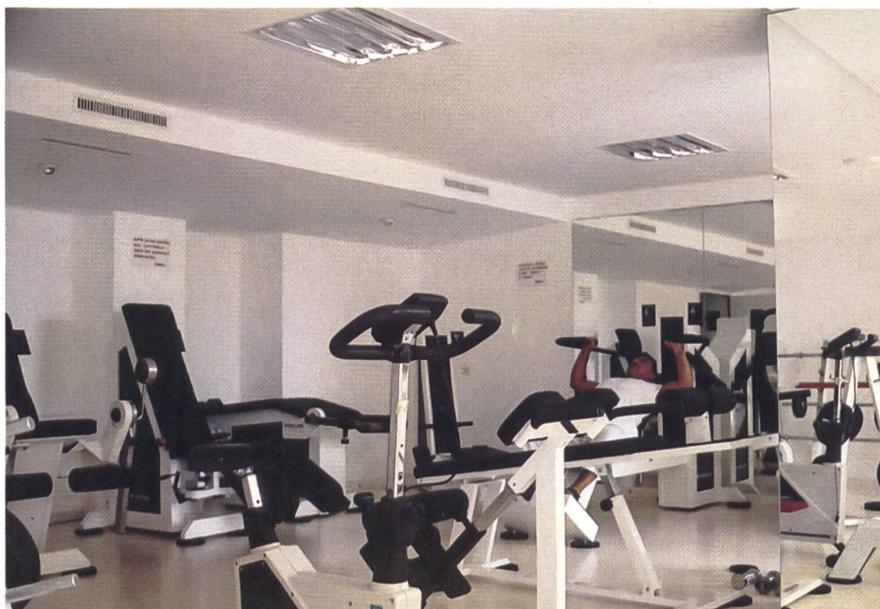
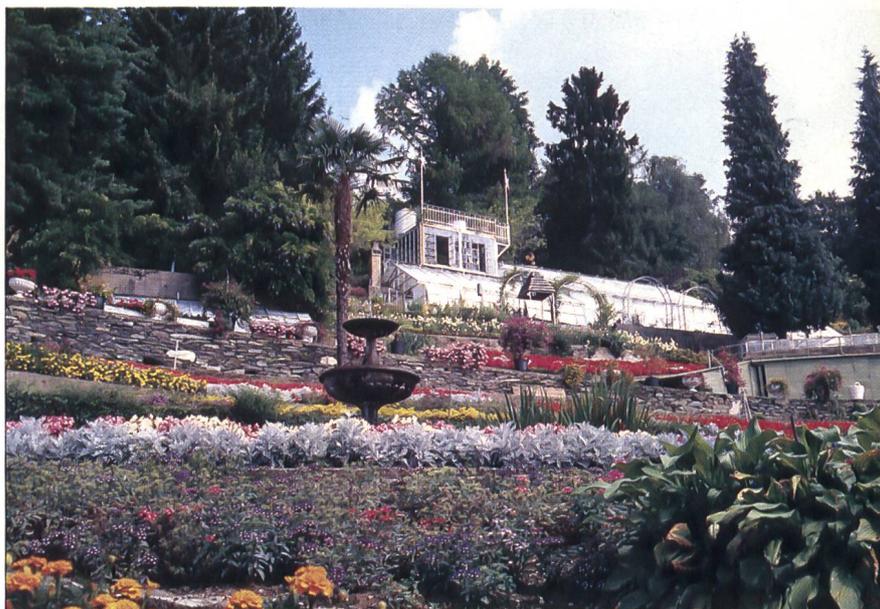
cercava un luogo ideale per costruire una casa di cura aperta tutto l'anno. Da sempre attratto dal Canton Ticino, nel corso di una passeggiata sulla Collina d'Oro notò la catena montagnosa con il paesino di Cademario, affacciato sul verde di un meraviglioso panorama prealpino. Fu un colpo di fulmine. Trovò finalmente il posto che rispondeva alle sue aspettative: paesaggio incomparabile, aria pura e salubre, lunghe ore di insolazione anche durante la stagione invernale. Prerogative indispensabili sia per la guarigione di malattie cardio-circolatorie, sia dell'apparato respiratorio. Cademario, da novembre a febbraio conta in media 598 ore di sole, una cifra che crea molta invidia tra gli Zurighesi che, nello stesso periodo, vedono il sole solo per 173 ore... per non parlare dei Londinesi, i quali d'inverno si devono accontentare unicamente di 141 ore di sole.

La costruzione vera e propria della casa di cura venne ultimata nel 1914 (esattamente 80 anni fa), anno in cui venne ufficialmente aperto il Kurhaus.

Superate le difficoltà nel periodo del primo conflitto mondiale, nel 1925 venne aggiunta una nuova ala, che consentì l'ampliamento dei bagni e dei locali comuni. Contemporaneamente, il dr. Keller fece costruire la piscina esterna e allestire il parco. Alla fine degli anni sessanta, il Kurhaus venne ulteriormente ampliato e portato alle dimensioni attuali.

L'idea sulla quale il fondatore sviluppò tutta la sua opera fu essenzialmente quella del mantenimento della salute attraverso metodi naturali. Egli amava la natura e la vita all'aria aperta. I suoi metodi di cura erano essenzialmente improntati alle esperienze derivanti da questa sua scelta di vita: esercizio fisico mattutino, passeggiate, bagni d'aria e di sole, impacchi, terapie Kneipp e respiratorie, bagni medicinali, sauna, nuoto, digiuno, alimentazione frugale e altri suggerimenti attinti dalla natura caratterizzavano ogni soggiorno di cura o di vacanza nell'infrastruttura malcantonese.

Il successo di queste cure semplici, ma non semplicistiche, facili e rigorose allo stesso tempo, diede ragione a questo pioniere d'Oltralpe, che in Ticino trovò l'habitat migliore per la sua arte medica e per la sua filosofia, elementi che costituiscono tuttora il nucleo centrale o l'anima



del Kurhaus, dove natura e medicina tradizionale si sposano felicemente.

Dal 1977, il Kurhaus è diretto dal nipote del fondatore, Rolf Keller, che ha saputo portare lo stabilimento di famiglia al passo con le esigenze dei tempi, attraverso il rinnovamento radicale delle sue strutture.

Dopo l'ammodernamento delle camere (123 con complessivi 164 letti), dotate di ogni comodità, dal 1990 si è proceduto alla completa ristrutturazione del reparto medico-terapeutico e delle sale di ristorazione. L'albergo-casa di cura è aperto tutto l'anno e il ristorante annesso offre una gastronomia all'insegna di un'alimentazione sana, equilibrata e completa. Agli ospiti viene offerta una vasta gamma di attività: dal nuoto nella piscina esterna riscaldata (da a-

Giardino botanico del Kurhaus, dove tra l'altro si può ammirare una ricca collezione di cactus secolari.

Centro fitness, con apparecchiature ad aria compressa per esercizi di allenamento e di riabilitazione.

prile a metà novembre), alle passeggiate nel giardino botanico del Kurhaus, dove tra l'altro si può ammirare una splendida collezione di piante grasse secolari, dalle escursioni nella regione, fin sul Monte Lema, raggiungibile a piedi o in seggiovia da Miglieglia, alle diverse attività sportive (tiro all'arco, rampichino, kriquet). Un piccolo ma efficiente ufficio postale adiacente allo stabili-

mento e la Banca Raiffeisen creano inoltre un supporto molto apprezzato dagli ospiti della casa di cura.

Il Kurhaus, riconosciuto dal Concordato delle Casse Malati, rappresenta, grazie anche alla professionalità del personale (complessivamente 90 dipendenti, una quindicina dei quali nel reparto medico-terapeutico), un luogo privilegiato per riposarsi dallo stress quotidiano, per ristabilirsi dopo una degenza ospedaliera o per riprendersi da malattie fisiche o da disturbi psico-somatici. I pernottamenti annuali si aggirano attorno alle 38 mila unità.

Nei suoi 80 anni, il Kurhaus si è ringiovanito dotandosi di un nuovo centro wellness aperto anche al pubblico. Un'accogliente e raffinata piscina coperta racchiusa da ampie vetrate che lasciano piacevolmente correre lo sguardo sulle azzurre insenature del lago di Lugano e sui verdi orizzonti dei monti, completa ulteriormente l'offerta del Kurhaus. L'ampia vasca, riscaldata a 33 gradi, è arricchita da una cascata, un whirlpool, getti per l'idromassaggio del corpo e separatamente della nuca, una sorgente e un'installazione per il nuoto controcorrente. Accanto alla piscina è stata studiata un'area distensiva e il bar, con pianobar e serate di karaoke.

Uno sguardo sul Kurhaus e oltre, tra colori e profumi del Malcantone.

Il centro fitness dispone di apparecchiature ad aria compressa per ogni genere di esercizi, allenamento individuale e riabilitazione. Un'at-



tenzione particolare è pure stata data all'estetica, con la creazione di un beauty center e di un solarium.

A completare il rinnovamento voluto dal dir. Rolf Keller, entro la fine dell'anno il Kurhaus disporrà pure di un complesso di terme romane, dotate di grotte aromatizzate da vapori, densi e lievi, che daranno un tocco particolare all'infrastruttura.

Un altro elemento di spicco nella filosofia del Kurhaus è, dalle sue origini, l'alimentazione. Già il suo fondatore, curando alimentazione e ginnastica attuava un principio caro a Ippocrate: la capacità di mantener-

Piscina interna, riscaldata a 33 gradi, arricchita da cascata, whirlpool, sorgenti e getti per l'idromassaggio.

si in salute dipende dal modo con cui si sanno adattare, senza eccesso, cibi ed esercizi a ogni organismo. E ancora oggi, soprattutto oggi, la casa di cura di Cademario è attenta, grazie alle competenze di una dietista, ai principi nutrizionali.

La direzione medica del Kurhaus è affidata al dr. Matthias Epper, che ha a disposizione, nella casa stessa, uno studio medico con due ambulatori, un laboratorio d'analisi e un consultorio dietetico.

Completamente rinnovato, il reparto terapeutico è in grado di effettuare molteplici trattamenti ed esami. Le indicazioni mediche comprendono una vasta gamma di patologie, la riabilitazione e la prevenzione, un aspetto, quest'ultimo, di primaria importanza sia a livello di equilibrio psico-fisico, sia nell'ottica del contenimento dei costi nell'ambito medico-sanitario: prevenire è certamente meno caro che curare.

Al Kurhaus, la direzione amministrativa e quella medica sono riuscite a creare le sinergie necessarie capaci di conciliare adeguatamente le esigenze della vacanza con i bisogni legati alla salute, dando la priorità assoluta all'individuo – sia esso sano o convalescente – e alla natura e alle sue leggi, che trascendono le leggi scritte, come l'amore le frontiere...



Novaggio: inaugurata la nuova sede della Banca Raiffeisen

Soci e dirigenti in festa, sabato 11 giugno, per l'inaugurazione della nuova sede situata proprio all'entrata del paese, quindi in posizione particolarmente favorevole, e ricavata al primo piano di un edificio che per molti anni ospitò l'Ufficio postale di Novaggio.

Lo sviluppo della Banca (quattrocento soci circa, bilancio che supera i venti milioni, introduzione dell'informatica, nuovi servizi offerti alla clientela, raggio d'azione esteso al vicino Comune di Curio) aveva ormai da tempo soffocato i locali occupati dal 1982.

La soluzione adottata ha chiesto uno sforzo finanziario notevole ma, visto il risultato e sentiti i primi commenti e giudizi espressi dalla popolazione in generale e dai clienti in particolare,



sembra che la scelta sia stata veramente felice. Fiori, bandiere e parecchia gente a sfidare una temperatura quasi invernale alla cerimonia inaugurale durante la quale hanno preso la parola l'on. Felice Campana a nome del Municipio di Novaggio, il signor Duilio Bottinelli in rappresentanza

della Federazione Ticino e Moesano e i signori Alfredo Ryser e Moris Comazzi che hanno ripercorso l'evoluzione e la storia della Banca che fra due anni festeggerà il quarantesimo. Il tutto intercalato e allietato da belle produzioni del Coro di Novaggio.

Dopo le spiegazioni tecniche

da parte del progettista architetto Fausto Marcoli, i presenti hanno potuto visitare i locali e prendere conoscenza delle moderne e sofisticate apparecchiature di cui la Banca dispone, che completano e faciliteranno il servizio alla clientela.

Chiusa la parte ufficiale tutti all'Albergo Posta per un ricco rinfresco preparato e servito con bravura dai coniugi Bertoli. Poi via verso l'Albergo La Perla di Agno dove la Banca, per sottolineare l'importante avvenimento, ha offerto un'ottima cena alla quale hanno partecipato circa centocinquanta soci. Musica con il bravo e simpatico Roger Annen, ballo e i soliti piacevoli conversari per chiudere una giornata che giustamente troverà un posto privilegiato nel libro dei ricordi della nostra Banca.

FUEGOTEC SA

Macchine per il trattamento della moneta



Tellac-30DD

Conta-banconote



CS-3110 Selectronic

Conta e seleziona-moneta



Standard Princess el. M.

Conta e incartucciatrice di moneta

Sede: Chemin des Dailles 10, CH - 1053 Cugy
Tel: 021 / 732 22 32 Fax: 021 / 732 22 36

Filiali: Industriestrasse 23, CH - 5036 Oberentfelden
Via Industria Sud, Stabile 1, CH - 6814 Lamone

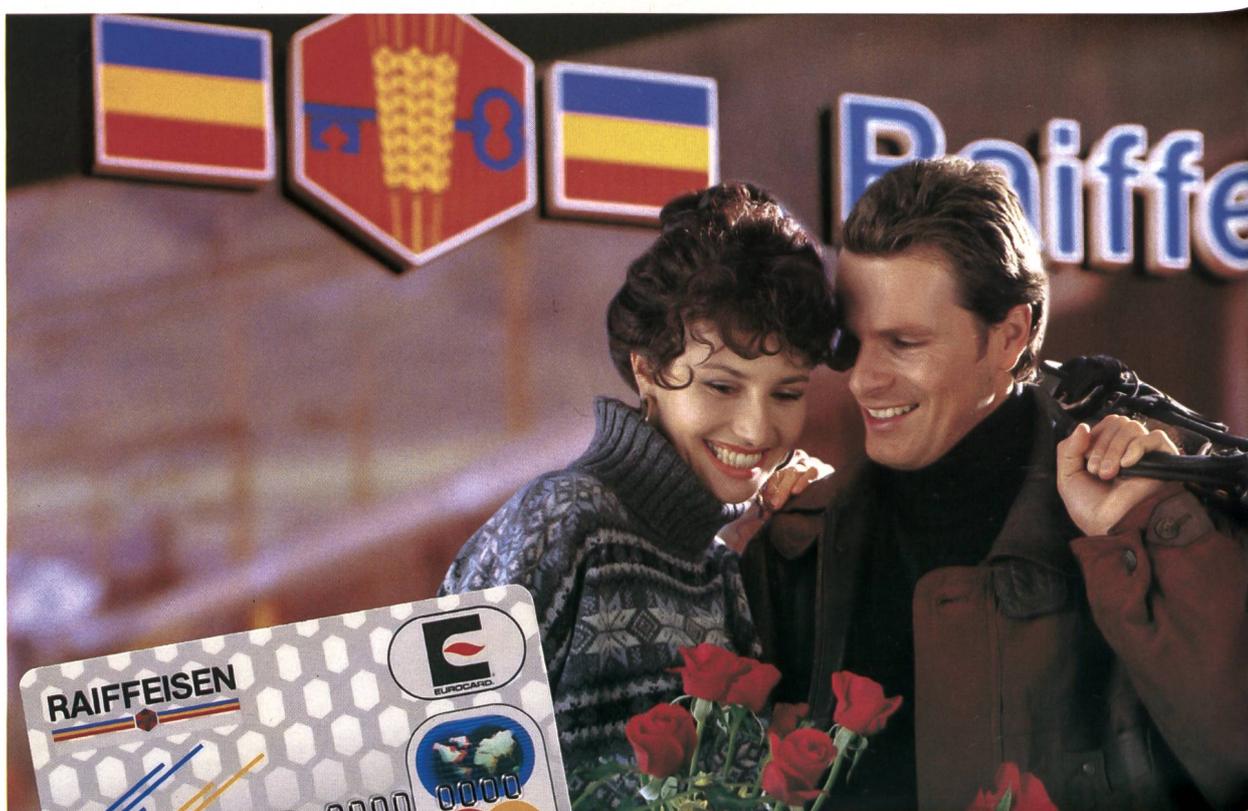
FUEGOTEC SA



Benvenuti in tutto il mondo con la EUROCARD-Raiffeisen

Zutreffendes durchkreuzen - Marquer ce qui convient Segnare con una crocetta			
Abgereist Parti Partito	Adresse ungenügend insuffisante Indirizzo insufficiente	Unbekannt Inconnu Sconosciuto	Annahme verweigert Refusé Rifiutato
			Gestorben Décédé Deceduto

Abonnement poste
Imprimé Journaux



Questa carta di credito vi consente di pagare in tutto il mondo, con una semplice firma, in negozi, alberghi, ristoranti e ditte che offrono prestazioni di servizio.

Massima sicurezza, conteggio mensile dettagliato, noleggio di un'automobile senza cauzione, carta gratuita per il partner e altri vantaggi a soli fr. 50.- all'anno.

Saremo lieti di consigliarvi personalmente!

Con la EUROCARD-Raiffeisen potete prelevare contanti senza spese presso tutti i bancomat-ec della Svizzera.

G.A.B
G.A.B 6903 LUGANO
P.P.

Aviso alla Posta: annunciare le rettificazioni d'indirizzo a Panorama Raiffeisen, casella postale 747 - 9001 San Gallo

RAIFFEISEN
La Banca di fiducia.