

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (1997)
Heft: 5

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

Download PDF: 22.02.2025

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

Panorama

Tanti auguri!

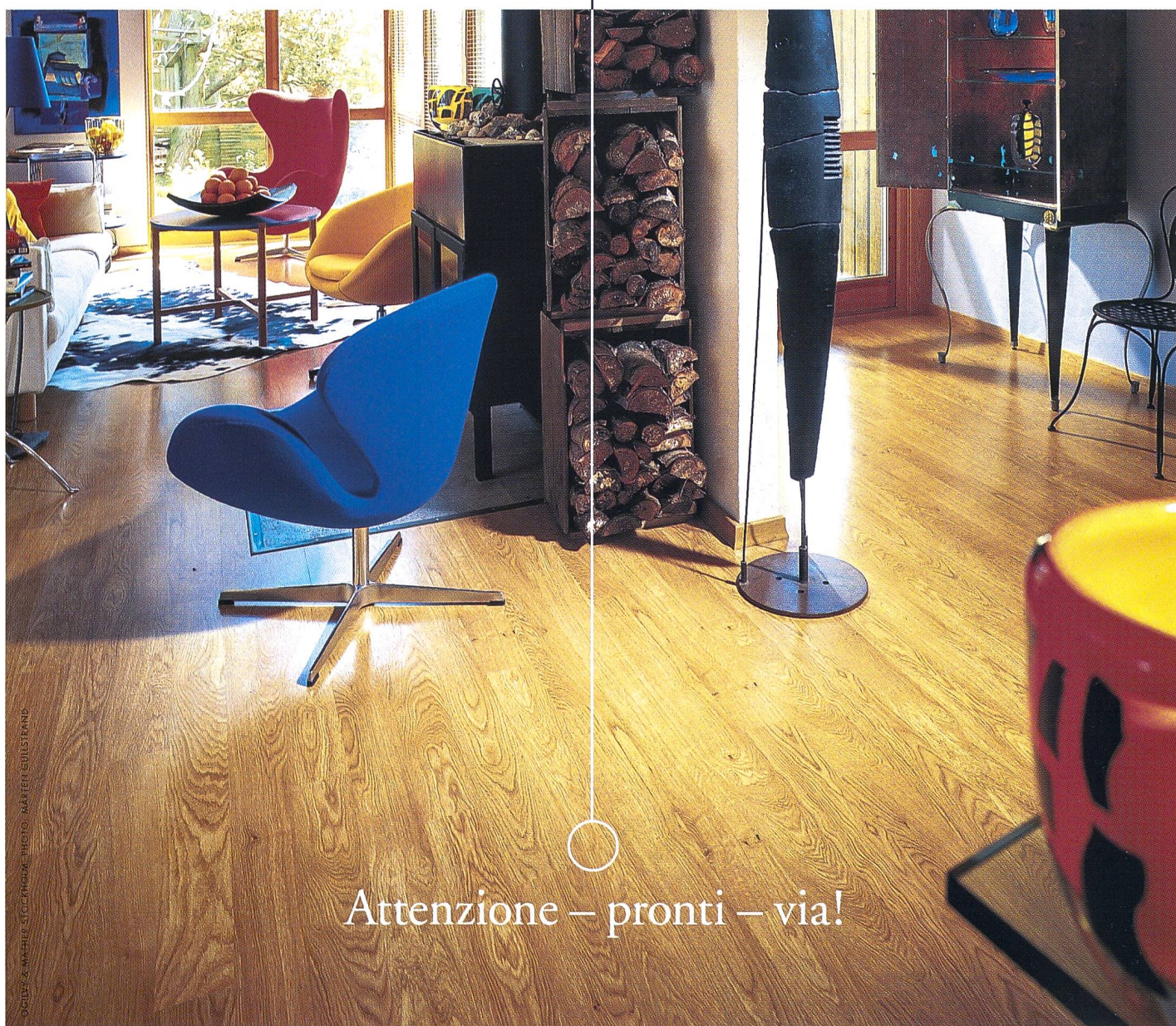
Numero speciale
per il giubileo
della Federazione Raiffeisen
del Ticino e Moesano



RAIFFEISEN



Ogni grande giocatore ha
iniziato da piccolo.



Attenzione – pronti – via!

Pergo Original, il pavimento simile ad un parquet, è l'ideale compagno di gioco per i vostri bambini. Pergo è talmente resistente e facile da mantenere che quando i vostri figli saranno già grandi, il pavimento conserverà sempre il suo aspetto originale. Volete saperne di più? Richiedete gratuitamente il catalogo Pergo. Tel. **041-748 19 19**, fax 041-748 19 99. Perstorp Vertriebs AG, Riedstrasse 7, 6330 Cham.

Original
PERGO[®]

2 Raiffeisen in Ticino

Cinquant'anni di storia delle Banche Raiffeisen nella Svizzera italiana raccontati dal Presidente della Federazione Ticino e Moesano, Valerio Cassina.

4 L'organizzazione nel 2000

Piergiuseppe Vescovi, direttore della sede per la Svizzera Italiana dell'USBR ci illustra le strategie del gruppo per guardare al 2000 con fiducia e dinamismo.

8 Economia ticinese

Anche il sistema ticinese ha raccolto le sfide europee e si prepara ad affrontare l'economia del 2000 con importanti ritocchi sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo.

10 Clienti e cordialità

Il momento difficile che stanno attraversando i grandi istituti bancari ha accentuato i pregi della nostra banca nel rapporto umano con la clientela, come confermano alcuni gerenti del gruppo Raiffeisen in Ticino.

34 Studi universitari

Panorama ha visitato le due sedi di Lugano e Mendrisio dell'Università della Svizzera Italiana.

Numero speciale per il 50° di fondazione della Federazione Raiffeisen del Ticino e Moesano curato da Romano Pezzani e Omar Gargantini con la collaborazione di Valerio Cassina, Piergiuseppe Vescovi, Ignazio Bonoli e René Chopard.



I

Tanti auguri e ai prossimi cinquanta!

In occasione del cinquantenario della sua fondazione, esprimo alla Federazione Raiffeisen del Ticino e Moesano le mie felicitazioni, augurandole ogni bene per altri cinquant'anni! La Federazione ha dato un apporto essenziale alla rapida diffusione e affermazione delle idee Raiffeisen nella Svizzera italiana. Grazie alla sua attività, oggi la Raiffeisen è molto ben inserita nella realtà locale.

Se al momento della nascita della Federazione nel 1947, la Svizzera italiana contava solo 11 istituti Raiffeisen, con nel complesso un totale di bilancio pari a circa 2 milioni di franchi e un effettivo di 500 soci, oggi siamo a quota 106 istituti, con un totale di bilancio pari a 3,6 miliardi di franchi e 48 500 soci. I principi Raiffeisen dell'iniziativa personale, dell'autogestione e anche della responsabilità individuale – in un'unione cooperativa – si sono dimostrati particolarmente adeguati alla realtà sociale e geografica locale.

Il trasferimento a Bellinzona della direzione per la Svizzera italiana e il successivo ulteriore ampliamento dei servizi della sede regionale sono indicativi dell'importanza assegnata dall'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen alla sua attività nella Svizzera italiana. Siccome la strategia delle operazioni Raiffeisen non è necessariamente indirizzata allo shareholder value, tutte le forze possono convergere sui servizi ai soci e alla clientela, in ogni regione linguistica del nostro paese. Uno specifico punto di forza dell'organizzazione Raiffeisen svizzera è il fatto di rispecchiare le strutture politico-economiche del nostro paese: unione nell'individualità e individualità nell'unione. Da un lato, questo le consente di sfruttare appieno i vantaggi di un piccolo istituto, ben inserito nella realtà locale e particolarmente vicino alla clientela. Il raggruppamento a livello regionale e nazionale le permette altresì di compensare gli svantaggi legati alla limitatezza delle sue dimensioni, quali la potenzialità operativa circoscritta, gli alti costi unitari e fissi.

Questa simbiosi tra responsabilità decentralizzata e amministrazione unitaria, tra autonomia ed esigenze economico-aziendali, funziona grazie alle federazioni regionali, attraverso le quali avviene la comunicazione e la mediazione degli interessi. Accanto alla direzione regionale di Bellinzona, esse rappresentano gli interlocutori sia delle singole banche che dell'Unione Svizzera. Provvedono a tenere aperto il dialogo e a conciliare gli interessi, dando così un importante contributo al successo del sistema Raiffeisen.

Termino con l'augurio che la Federazione possa anche nei prossimi 50 anni continuare a sostenere lo sviluppo delle Banche Raiffeisen della Svizzera Italiana a lei associate, promuovendone il cammino verso l'efficienza e la professionalità per farne l'istituto universale di riferimento per il ceto medio.

Dr. Felix Walker, Presidente della direzione centrale dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen

Editore
Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen

Layout e composizione
Brandl & Schärer AG, 4601 Olten
Fotolito
Grapholt AG, 4632 Trimbach

Stampa e spedizione
Habegger AG
Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen,
Telefono 032 681 56 11

Pubblicità
Kretz AG
8706 Feldmeilen
Telefono 01 923 76 56, Telefax 01 923 76 57

Redazione della presente edizione
Dr. Markus Angst, caporedattore
(edizione tedesca)
Annie Admane (edizione francese)
Romano Pezzani (edizione italiana)
Foto di copertina: Wolfgang Kolbeck

Indirizzo della redazione
Ufficio di pubbliche relazioni
Romano Pezzani
Via delle Scuole 12, 6906 Lugano
Telefono 091 970 28 61, Fax 091 970 28 82
<http://www.raiffeisen.ch>

Periodicità
Panorama esce 10 volte all'anno
Edizione italiana:
Anno XXXII
Tiratura: 30 000 esemplari

Abbonamenti e cambiamenti di indirizzo
Panorama è ottenibile tramite le Banche Raiffeisen. Riproduzione, anche parziale, solo con autorizzazione della redazione.

Riconoscenza e continuità



Valerio Cassina

La Federazione Raiffeisen del Ticino e Moesano festeggia i 50 anni di attività. E' l'occasione per un momento di riflessione: uno sguardo retrospettivo su quanto è stato promosso, una valutazione di quanto è stato conseguito, un pensiero di riconoscenza per quanti hanno collaborato, e soprattutto un progetto per l'avvenire. Il miglior modo per ricordare è sempre quello di assicurare continuità all'opera iniziata.

La Federazione del Ticino e Moesano, in Svizzera buon'ultima alla partenza, ha recuperato lo svantaggio e portato il *raiffeisenismo* a buoni livelli nazionali. Anche gli avvenimenti più recenti comprovano un diffuso apprezzamento della popolazione verso le nostre istituzioni e i principi che le reggono.

Raccogliamo ora i frutti di un costante lavoro compiuto per decenni dai dirigenti locali e regionali che hanno concretizzato l'ideale di una cooperativa di credito al servizio della popolazione e non indirizzata alla realizzazione di utili per un singolo gruppo.

Il movimento *Raiffeisen*, fondato su solide basi, può così confrontarsi con le nuove situazioni sociali ed economiche e sempre in uno spirito di servizio affrontarle con fiducia e decisione.

Questo numero di Panorama riserva parte dello spazio a queste considerazioni.

Cinquant'anni fa, il 24 agosto 1947, nasceva la

Federazione delle Casse Rurali del Ticino. Oggi contiamo ben 123 sportelli sul territorio ticinese e nel Moesano per un bilancio complessivo che nel 1996 ha raggiunto i tre miliardi e mezzo.

Il movimento cooperativo ha origine nel secolo scorso: nelle città, nell'ambiente operaio ideologicamente vicino al socialismo, quello delle cooperative di consumo in Inghilterra; nell'ambiente di campagna ispirato ai principi

Valerio Cassina*

cristiani; ed in Germania quello delle cooperative di credito di cui ci occupiamo. È nel 1864 che *Federico Guglielmo Raiffeisen*, dopo una prima esperienza in società caritative, esperienza da lui ritenuta insoddisfacente, fonda ad Heddendorf la prima Cassa di credito.

Principi fondamentali: l'auto-sufficienza, la solidarietà, la responsabilità illimitata dei soci, la circoscrizione limitata. L'ambiente di origine risulterà anche per noi determinante fino attorno agli Anni 70. In Svizzera, il *raiffeisenismo* giunge sul finire del secolo scorso con la fondazione della Cassa di credito di Bichelsee nel 1899 ad opera di Padre Traber.

Nel Ticino la prima idea di una istituzione in qualche modo a ca-

Il raiffeisen nel Ticino e M

rattere bancario risale al 1833 con la creazione di una Cassa di risparmio, idea attribuibile a D'Alberti, Franscini e Pioda. Ma è solo nel 1923 che appare, per iniziativa del parroco di Sonvico Don Rovelli, la prima istituzione a carattere cooperativo, la Cassa Rurale sistema *Raiffeisen*.

Prima sede di Sonvico, vent'anni di attesa...

Sorprendentemente l'iniziativa rimane senza seguito per più di vent'anni, che comprendono il periodo della grande crisi e della seconda guerra mondiale, benché altre istituzioni di carattere cooperativo come le cooperative di consumo fossero già operanti nel Cantone. Probabilmente influisce sfavorevolmente l'effetto negativo delle disavventure bancarie del 1914 e si preferisce affidarsi allo Stato e alla sua Banca fondata nel 1915.

Sul finire della guerra si vive però un momento particolarmente favorevole al cooperativismo e fioriscono le iniziative. Già nel 1940, in Gran Consiglio l'On. Masina sollecita, inascoltato, la promozione delle Casse Rurali si-

stema *Raiffeisen*, fortemente sostenute dall'Unione svizzera dei contadini, quale mezzo più idoneo a risolvere l'annoso problema del credito agricolo. Poco dopo l'idea trova spazio nel programma di attività della Corporazione agricola ticinese facente capo all'*OCST*. Contemporaneamente il segretario agricolo, diretto dall'On. Ghisletta, promuove la fondazione delle latterie sociali, su base cooperativa.

Ticino, il 24 agosto 1947 nasce la Federazione

È in questo mutato clima che si inserisce l'azione dinamica e realizzatrice del Prof. Ceppi, che fonda nel 1944 la seconda Cassa Rurale a Morbio Superiore. Il movimento si diffonde ora rapidamente e le prime undici Casse - Sonvico, Morbio Superiore, Rivera, Stabio, Morbio Inferiore, Quinto, Molare, Caslano, Novazzano, Valle Morobbia, Gordola - danno vita il 24 agosto 1947 alla Federazione delle Casse Rurali del Ticino, scegliendo il modello organizzativo proposto dall'Unione svizzera delle Casse Rurali che prevede l'affiliazione diretta di ogni Cassa alla Centrale di San Gallo. La Federazione è il mezzo che permette al suo presidente Prof. Ceppi, coadiuvato dagli altri dirigenti e sostenuto dal Dir. Heuberger dell'Unione, di dare un vigoroso impulso alla diffusione di tutto il movimento *Raiffeisen*.



o esano

L'ambiente sociale ed economico è quello dell'immediato dopoguerra che deve fare i conti con la scarsità di risorse ma che è aperto alla speranza e alla fiducia dopo la fine del conflitto.

Le Casse Rurali sono soprattutto indirizzate ai contadini: nel 1950 degli 842 soci delle diciannove Casse, ben 305 sono agricoltori. Fra i dirigenti sono frequenti i sacerdoti e come cassieri i maestri. La difficoltà maggiore è quella di vincere la diffidenza della popolazione. Il credito è rivolto ai contadini, ma anche destinato alla casa e a qualche artigiano. Sostituisce il credito privato, fino ad allora assai diffuso: ciò provoca anche qualche opposizione a livello locale.

Credito agricolo in costante sviluppo

Le statistiche del 1950 ci indicano 180 prestiti ipotecari di primo rango con un importo medio di 8300 franchi e ben 180 prestiti contro fideiussione per un importo medio di 1600 franchi. A livello cantonale si incontrano difficoltà: si è convinti che il credito agricolo debba essere risolto essenzialmente attraverso leggi e istituzioni statali e si temono influenze partitiche nelle Casse Rurali.

Merito indubbio dei dirigenti della Federazione, con alla testa il Prof. Ceppi, l'aver saputo evitare queste secche e l'aver convinto la popolazione della validità e del-

la genuinità dei principi *Raiffeisen*. Il loro costante e assiduo impegno, il buono sviluppo delle prime Casse favoriscono una rapida diffusione del *raiffeisenismo*, cosicché alla fine degli Anni 50 gli istituti sono già sessantaquattro.

Lo sviluppo riflette la struttura politica del cantone frazionato nelle sue due centinaia e mezzo di comuni. Il motto delle Casse Rurali è «*Il denaro del villaggio nel villaggio*». Fra i problemi che preoccupano gli organi direttivi, oltre a quelli già accennati, la formazione dei dirigenti, le disposizioni legislative sul risparmio che favoriscono la Banca dello Stato. Su richiesta delle Casse Rurali interessate, l'Assemblea della Federazione del 24 maggio 1959 modifica gli statuti estendendo il proprio comprensorio alle valli della Mesolcina e della Calanca.

Con gli Anni 60 inizia la trasformazione economica, la crescita industriale, lo sviluppo dell'attività edilizia. Per contro si assiste - in termini relativi - al declino del ruolo dell'agricoltura. Le grandi banche sono ancora assenti dal credito ipotecario familiare e anche la Banca dello Stato segue una politica assai restrittiva, per cui le Casse Rurali risultano essere le istituzioni determinanti nel settore del credito per la casa, all'interno della rispettiva circoscrizione.

Contrariamente a quanto avviene in altri Stati, dove le cooperative di credito si rivolgono esclusivamente o quasi a specifiche ca-

tegorie professionali, le Casse Rurali sono per statuto aperte a tutta la popolazione. E quindi seguono in modo naturale l'evoluzione della società.

Il 1974 comporta per le Casse Rurali l'adozione di nuovi statuti: si adotta la nuova ragione sociale di *Cassa Raiffeisen*, uniforme per tutta la Svizzera. Ma soprattutto si adottano disposizioni amministrative meglio adeguate a una gestione più commerciale della cooperativa: significativo il fatto che il gestore, il cassiere, fino ad allora di nomina assembleare, diventi un dipendente e sia nominato dal Consiglio di Amministrazione.

Raiffeisenismo ormai lanciato

In campo economico è il momento dell'imponente sviluppo del terziario: il numero delle banche sale dalle quattordici del 1949 alle quarantatré del 1978. Pure i grandi istituti bancari estendono la loro presenza alla periferia e nel campo del credito ipotecario operano sempre più le assicurazioni e altre istituzioni. Lo sviluppo delle *Casse Raiffeisen* prosegue ed anche i centri e le borgate si interessano al *raiffeisenismo*, più di quanto non avvenga in altre regioni della Svizzera. Il territorio del Ticino e del Moesano risulta così quasi completamente coperto dai centoventisei istituti.

Con gli Anni 80 si ampliano i servizi ai clienti, si ricerca e si ottiene una maggiore professio-

nalità. Agli inizi degli Anni 90 il *Progetto Raiffeisen 2000*, adottato a livello nazionale, intensifica questo sforzo e, fra l'altro, rimette in discussione la struttura organizzativa delle nostre istituzioni, innescando un doppio movimento: da un lato un raggruppamento alla base delle Banche che porti a singole unità più robuste e consone alla realtà economica e meno legate alla struttura politica; dall'altro a un decentramento dei servizi della Centrale verso la periferia, per il Ticino e Moesano con la formazione di una struttura di servizi a Bellinzona.

Tre miliardi e mezzo e capitale umano

Il bilancio delle *Banche Raiffeisen* della Federazione raggiunge con il 1996 i 3,5 miliardi, con una quota di mercato più che soddisfacente, buone premesse per ulteriori sviluppi. Per il futuro il sistema cooperativo sarà sempre più confrontato con la dimensione e la complessità del mondo economico moderno. Garanzia per la sua validità sarà soprattutto il «capitale umano» che lo caratterizza: accanto ai validi funzionari, oggi per noi il migliaio di dirigenti che gratuitamente operano in spirito di servizio e di solidarietà e i quasi 50 000 soci che con senso di responsabilità e con fiducia li sostengono.

* Presidente della Federazione Raiffeisen del Ticino e Moesano

NUOVI ORIZZONTI

L'organi Raiffeisen

Foto: Ti-Pres



izzazione el 2000

Il mondo bancario in generale, dopo aver conosciuto per lunghi anni l'ordine, sta ora vivendo una profonda fase di ristrutturazione dalla quale l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen non può evidentemente estraniarsi.

Le grandi banche indirizzano sempre più la loro attività verso i mercati internazionali, dove vogliono acquisire una posizione di primo piano. Questo sforzo si traduce in un parziale abbandono della piaz-

Piergiuseppe Vescovi*

za svizzera, in particolare per quanto concerne il segmento dei clienti privati e delle piccole e medie aziende, definito in gergo *retail banking*, il nostro campo d'attività per vocazione. All'origine di questa scelta vi sono accanto alla deregolamentazione e globalizzazione dei mercati, termini spesso invocati quali cause del fenomeno, anche le forti pressioni esercitate dall'azionariato tese alla massimizzazione dei profitti. Questa politica mal si concilia con la redditività tutto sommato modesta delle attività locali.

Fortunatamente però il nostro gruppo si caratterizza per essere un'unione di banche cooperative indipendenti, e siamo quindi al riparo da analoghe rivendicazioni e costrizioni. Ciò non significa tuttavia non dover curare in modo adeguato la redditività delle nostre banche, anzi dobbiamo necessariamente migliorarla per poter far fronte alle nuove sfide che ci attendono (basti pensare agli importanti investimenti necessari per rimanere al passo con i tempi nel settore informatico, o ai maggiori rischi insiti nell'attività creditizia derivanti dalla sfavorevole evoluzione congiunturale). A lungo termine determinanti per la nostra esistenza ed il successo comune non saranno il volume o la crescita del bilancio, ma unicamente la nostra forza reddituale, quale indispensabile premessa per una solida base di capitale.

Colmare in modo selettivo il mercato

La nostra organizzazione si trova così di fronte ad una grande opportunità, quella cioè di poter colmare in modo ottimale gli spazi di mercato lasciati liberi dagli altri istituti, opportunità che intende assolutamente cogliere. Ciò presuppone però un adeguato processo di preparazione e adattamento.

In quest'ottica si inserisce la politica di rafforzamento delle strutture avviata dall'*USBR*, che risponde nel contempo anche alle nuove e restrittive disposizioni legali che regolano l'esercizio dell'attività bancaria, in particolare per quanto concerne i mezzi propri e l'operatività in funzione dei rischi.

Si intende in sostanza procedere a fusioni fra due o più banche, onde conseguire delle entità più consistenti, che possano strutturarsi adeguatamente ed abbiano la possibilità di operare con sufficiente autonomia per potersi ulteriormente rafforzare.

Specializzazione interna con priorità precise

L'obiettivo è la formazione di unità di almeno 4-5 collaboratori, che consentano un minimo di





Foto: T+Press

specializzazione interna, indispensabile per poter completare adeguatamente la gamma dei servizi offerti, rispondendo così ad un preciso desiderio della nostra clientela.

Per quanto attiene all'estensione dei servizi, la strategia adottata prevede di dare la priorità alla gestione titoli, in quanto non possiamo assistere da semplici spettatori al passaggio dal risparmio ad altre forme d'investimento che sta caratterizzando questi Anni 90, pena la perdita di una grande fetta di mercato.

Migliorare l'attitudine alla rendita

I prodotti esistono e sono validi, pensiamo ai fondi d'investimento sviluppati in collaborazione con la Banca Vontobel, ai prodotti del II e III pilastro nonché alle assicurazioni, ma dobbiamo imparare a venderli correttamente e, in particolare per quanto concerne la consulenza negli investimenti, avere il tempo per seguire i vari mercati, onde assicurare una gestione professionale. Queste premesse sono oggi realizzate unicamente presso una minima parte dei nostri istituti. Ecco quindi la necessità di portare avanti, contestualmente alla realizzazione del piano delle strutture, anche dei programmi di formazione di elevata qualità.

I crediti aziendali vanno gestiti adeguatamente

Di seconda priorità nella strategia del gruppo, ma sempre più importante per l'economia locale, è l'attività nel comparto dei crediti aziendali, dove finora i nostri istituti non si sono profilati più di quel tanto, circostanza che, va pur detto chiaramente, ha anche permesso di evitare le consistenti perdite registrate dalla concorrenza.

Si tratta in sostanza di prepararci ad accogliere un numero sempre più crescente di domande, dovuto sì al parziale disimpegno delle grandi banche, ma anche alla forte progressione della quota di mercato detenuta dalla nostra organizzazione.

Vorrei ricordare che fu proprio la carenza di credito al ceto agricolo, ma anche all'artigianato, a dare avvio al grande movimento *Raiffeisen*: si tratta quindi di una sorta di ritorno alle origini, di riprendere la nostra missione iniziale con prudenza ma anche con molto coraggio. Questi finanziamenti sono infatti connessi con l'assunzione di rischi ben superiori alla tradizionale attività ipotecaria che costituisce la parte preponderante delle nostre operazioni attive.

Maggior professionalità in tutti i campi

Inoltre, per poter essere svolto con professionalità, il credito commerciale richiede delle approfondite conoscenze contabili ed economiche, nonché della realtà entro la quale si opera, dunque dei collaboratori adeguatamente formati e con una solida esperienza.

Da quanto evidenziato si capisce dunque che dovremo dedicare grandi risorse alla selezione e formazione dei nostri collaboratori: essa costituirà certamente per i prossimi anni un punto cardine della nostra attività. Ma anche a livello di mentalità dovremo fare un passo avanti. I primi cinquant'anni della nostra Federazione sono stati quelli della diffusione a tappeto dei principi di *Federico Guglielmo Raiffeisen* attraverso la fondazione di molte banche che, grazie all'impegno personale di molti gerenti ed amministratori, hanno portato la nostra organizzazione ad essere un importante punto di riferimento

nella realtà bancaria della Svizzera Italiana.

Individualismo da parte per unire le forze!

Ora dobbiamo riuscire a mettere da parte l'individualismo spinto che ha talvolta segnato l'attività dei nostri istituti ed acquisire una mentalità di gruppo, pur conservando una sana concorrenza interna, per unire le forze, creando delle unità più ampie ed efficienti, in grado di fornire tutti i servizi che una banca universale – qual è la nostra – vuole e deve saper offrire.

Unire le forze non significa concentrare le attività mediante la

chiusura delle agenzie più deboli, ma al contrario potenziarne nel limite del possibile la presenza quantitativa (si pensi ai disparati orari di apertura spesso praticati) e qualitativa, onde ottenere dei centri di costo efficienti.

Nel contempo si cercherà pure, laddove necessario, di migliorare la situazione logistica, investendo negli immobili esistenti oppure andando a collocarsi in posizione più favorevole, magari approfittando in modo selettivo degli spazi lasciati ormai liberi dalla concorrenza.

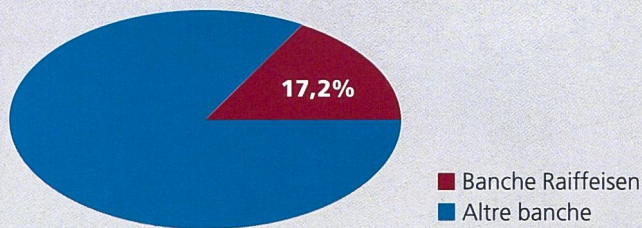
Settore informatico da potenziare

Queste strategie necessitano, per essere pienamente efficaci, di mezzi di comunicazione e di informazione moderni ed efficienti. Così, di importanza capitale per mantenere la nostra capacità concorrenziale, è il recupero nel settore informatico, che prosegue a pieno ritmo. Entro la fine del secolo

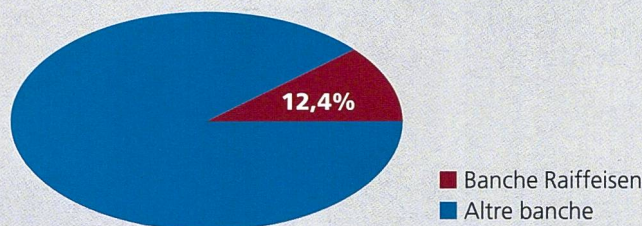
Quote di mercato 1995

Risparmio

(libretti e conti di risparmio e di deposito, obbligazioni di cassa)



Investimenti ipotecari



tutte le banche disporranno di un unico sistema e saranno collegate in rete; siamo però ancora una volta di fronte ad investimenti rilevanti che vanno coordinati in funzione del nuovo assetto delle strutture.

Particolare attenzione verrà poi rivolta all'organizzazione delle nuove banche generate dalle fusioni: si intendono infatti creare delle unità condotte in modo imprenditoriale, flessibili e organizzate in modo razionale grazie a procedure aziendali standardizzate e alla centralizzazione di certe funzioni, in modo da stabilizzarne i costi amministrativi.

Sgravare i collaboratori da compiti burocratici per curare la consulenza

L'obiettivo è nel contempo quello di sgravare il più possibile i collaboratori dai compiti prettamente burocratici, affinché possano dedicare maggior tempo alla consulenza, dunque alla cura dei

rapporti con la clientela esistente e quella potenziale. Di fatto, noi vogliamo caratterizzarci sempre più come la banca di fiducia dove il contatto personale è di casa.

Con le nuove unità composte da più persone, si potrà pure impostare un'efficace sistema di controllo interno, quindi prevenire gli spiacevoli incidenti di percorso che hanno purtroppo di tanto in tanto frastagliato il cammino della nostra organizzazione.

Pianificazione e controlling efficaci

Prioritarie nella nostra politica aziendale saranno sempre la tutela della nostra immagine di banca primaria e la promozione del nome *Raiffeisen*. Garantire la nostra buona reputazione e la solvibilità significa rafforzare le misure preventive nell'ambito della valutazione e della sorveglianza dei rischi, e conservare un efficace controllo dei costi mediante l'im-

piego di tecnologie al passo con i tempi.

Estremamente importante è quindi anche il rafforzamento della conduzione economico-finanziaria delle nostre banche. Un primo passo è in fase di realizzazione con l'introduzione a tappeto del preventivo, quale fondamentale strumento di pianificazione e di *controlling*, mentre altre importanti misure nella gestione dei rischi verranno certamente adottate nei prossimi anni.

Dal lato operativo invece il tutto dovrà essere accompagnato da efficaci azioni di marketing che costituiranno il necessario corollario alla pianificazione a medio termine.

Focalizzare le tendenze e porre obiettivi chiari

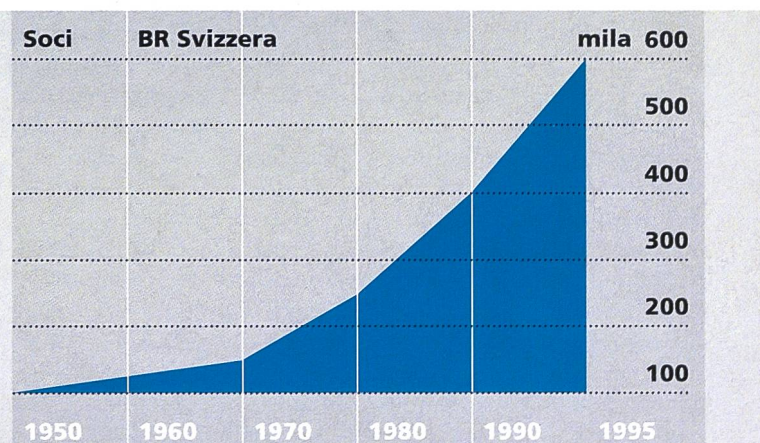
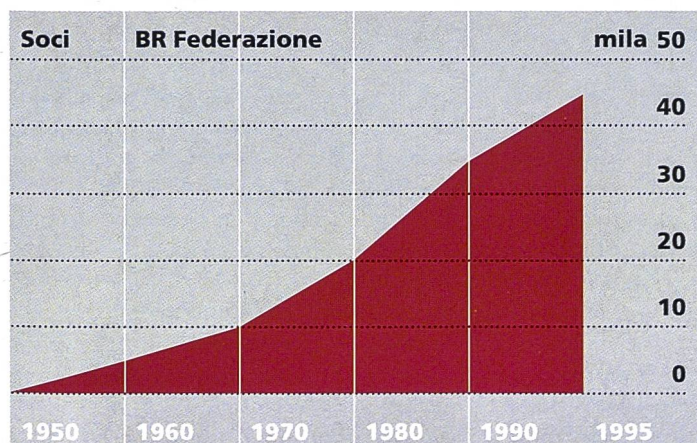
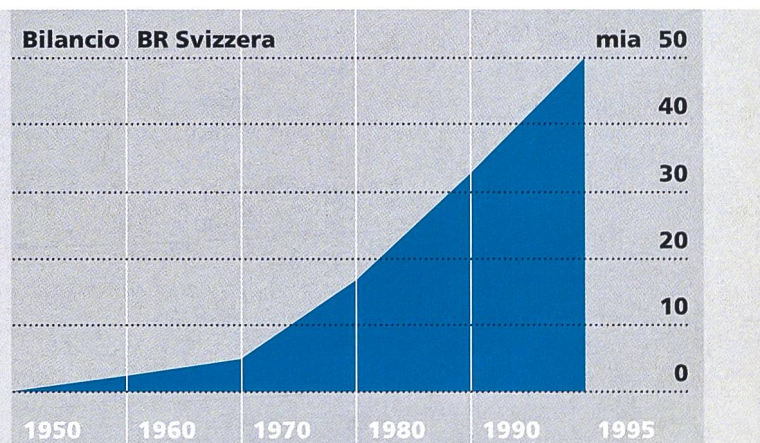
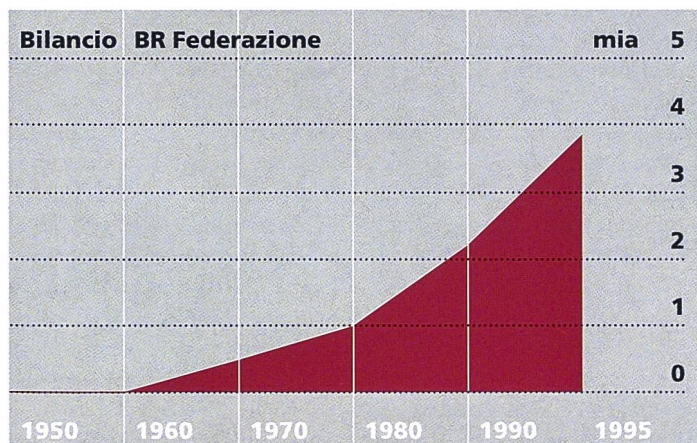
La nostra concezione della gestione si fonda sulla valutazione a lungo termine dell'evoluzione del mercato e delle condizioni quadro dell'economia. Dovremo

quindi acquisire una mentalità strategica, cioè saper riconoscere per tempo le tendenze, fissare di conseguenza obiettivi chiari e soprattutto avere la ferma volontà di raggiungerli.

Con collaboratori ben preparati e motivati, dotati di strutture adeguate, meglio diretti ed organizzati rispetto al passato e con ineccepibili prestazioni di servizio, intendiamo ulteriormente migliorare la nostra posizione sul mercato nell'interesse dei soci, dei collaboratori e di tutti i clienti, garantendo così l'esistenza a lungo termine della nostra organizzazione.

Concludo ricordando che solo una banca forte è in grado di assolvere la sua missione, e per essere tale va gestita in base a rigorosi principi di economia aziendale.

**Direttore della sede USBR della Svizzera italiana*



Il settore bancario, nella nostra realtà cantonale, sta subendo i cambiamenti più appariscenti e forse anche più significativi. Anche il sistema ticinese ha raccolto le sfide europee e si prepara ad affrontare l'economia del 2000 con importanti ritocchi sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo. Inevitabile una diminuzione degli sportelli e dei dipendenti.

Il sistema bancario nella Svizzera italiana

I profondi mutamenti strutturali che caratterizzano l'economia svizzera – e quindi anche quella della Svizzera italiana – di questi tempi non lasciano certo insensibili il settore bancario. Anzi si può dire che proprio questo setto-

Ignazio Bonoli

re, nella nostra realtà cantonale, è uno di quelli che sta subendo i cambiamenti più appariscenti e forse anche più significativi.

D'altro canto gli sviluppi che questo settore ha potuto constatare, soprattutto dagli Anni 60 in poi, hanno avuto sensibili influssi sulla ripartizione dei posti di lavoro nei vari settori economici e hanno contribuito in maniera determinante a creare quella che viene ormai definita un'economia terziarizzata di tipo post-industriale. Indubbiamente il settore bancario, con tutti i suoi addentellati nei servizi finanziari di vario tipo, è stato il motore di uno sviluppo rapido, in parte anche disordinato e non inserito in un retroterra economico sufficiente-

mente forte, che però ha fatto passare il Ticino dalle caratteristiche di un paese agro-turistico, al ruolo di terza piazza finanziaria svizzera.

Tradotto in termini di istituti bancari e dipendenti possiamo constatare che nel primo dopoguerra si contavano in Ticino 11 istituti con 500 impiegati. Già alla fine degli Anni 50 gli istituti erano però saliti a 19 e i dipendenti a 1550. A metà degli Anni 80 le banche erano 43 e il numero di impiegati superava le 7000 unità, cioè oltre il 6% della popolazione attiva cantonale. Lo sviluppo di questo settore è però risultato in questi anni piuttosto slegato dal resto delle attività economiche, salvo forse l'edilizia, per cui negli Anni 80 la piazza bancaria ticinese poteva certamente essere definita sovradimensionata.

Troppe banche?

Lo dimostra fra l'altro anche la forte densità di sportelli bancari rispetto alla popolazione, densità che è superiore alla media svizzera. A sottolineare questo sviluppo eccezionale si registra però anche l'arrivo sulla piazza ticinese di nu-

merose banche svizzere ed estere. In particolare, le grandi banche svizzere, già presenti nel Cantone fin dalla crisi bancaria del 1914, intensificano anche la loro presenza a sud delle Alpi. Non a caso, dopo Zurigo, il Ticino diventa il cantone con la maggior presenza di sportelli delle grandi banche svizzere. L'impulso più forte viene però constatato negli Anni 60, con l'inizio del grande afflusso di capitali dall'Italia e l'arrivo di parecchie banche estere.

Fin negli Anni 70 la piazza finanziaria conosce una crescita frenetica, con lo sviluppo di molte attività bancarie, in parte anche nuove. Lo sviluppo favorisce tutte le attività bancarie e in questo movimento si inserisce anche la crescita delle *Banche Raiffeisen*, come si potrà leggere in altra parte di questa rivista. Un altro cambiamento significativo avviene poi verso la fine degli Anni 70: la piazza finanziaria non vive più soltanto dell'afflusso di capitali italiani, ma si internazionalizza e comincia a specializzarsi soprattutto nelle nuove forme di gestione patrimoniale. È significativo in proposito l'arrivo di grandi ban-

che mondiali che acquisiscono partecipazioni in istituti situati nel Ticino. Questo sviluppo straordinario, in certi casi forse troppo facile, non poteva non presentare anche qualche lato oscuro, che però non può essere disgiunto dal fenomeno che ha caratterizzato la crescita dell'economia in tutta la Svizzera: l'imponente afflusso di capitali provenienti dall'estero. Non si è trattato quindi di un fenomeno limitato al solo Ticino e a un certo tipo di banca. Anche nel resto della Svizzera si verificano alcune chiusure e perfino le grandi banche subiscono qualche contraccolpo. Due sono gli effetti provocati da queste vicende: un'intensificazione dei controlli interni ed esterni delle banche e una più stretta regolamentazione sull'accettazione di capitali provenienti dall'estero. La piazza ticinese subisce qui alcuni rovesci importanti, ma riesce ad uscirne sostanzialmente sana (leggi nota 1).

Crisi di strutture

La crisi che la investe qualche anno più tardi è invece meno appariscente, ma forse più pernicioso e in ogni caso non è dovuta alle

numero di abitanti per sportello bancario tende ad aumentare e, forse per la prima volta nel dopoguerra, il numero di dipendenti del settore diminuisce. A metà degli Anni 90 la situazione si stabilizza su questi livelli. Fenomeno nuovo: la diminuzione del numero di dipendenti continua e tende anzi ad intensificarsi. Dopo le punte toccate nel 1990, con quasi 9000 dipendenti, la diminuzione ci riporta poco sopra i livelli di metà degli Anni 80. Ma si constata un'altra novità: questo andamento non è la conseguenza di un ridimensionamento della piazza, se si considera l'evoluzione dei bilanci e degli utili delle banche, ma piuttosto un ulteriore sintomo del cambiamento. Lo descrive molto bene René Chopard nel libro sul sistema bancario ticinese edito dal Centro di Studi Bancari (leggi nota 2).

Le nuove sfide

All'inizio della seconda metà degli Anni 90 la piazza finanziaria svizzera, e anche quella ticinese, che fino a poco tempo fa ha potuto beneficiare di importanti rendite di posizione, si trovano confrontate con importanti novità a livello europeo. In particolare il sistema bancario italiano, adeguando le normative nazionali alla seconda direttiva europea in materia bancaria, tende a migliorare sensibilmente le proprie posizioni concorrenziali non solo all'interno del Paese, ma anche a livello europeo. D'altro canto la realizzazione dell'Unione monetaria europea, sulla base del trattato di Maastricht, produrrà probabilmente a media scadenza una maggiore stabilità delle economie europee, di cui beneficerà sicuramente anche quella italiana.

Due nuove sfide al sistema bancario ticinese che sicuramente si inseriscono nei mutamenti strutturali in atto e che provocano importanti cambiamenti tanto sul piano qualitativo, quanto su quello quantitativo. La banca si trasforma e, da istituto tradizionale che fa da ponte fra il risparmio e il credito per gli investimenti, tende a diventare soprattutto un consulente finanziario. L'evoluzione dei

sole banche ticinesi, ma a quel vasto cambiamento di strutture a livello mondiale, oggi definito con i termini di «internazionalizzazione» e «globalizzazione». Ne è in gran parte responsabile l'eccezionale sviluppo delle tecniche di telecomunicazione, che permettono al settore finanziario di lavorare in pratica 24 ore al giorno e di farlo in tempo reale in qualsiasi parte del mondo, limitando al minimo indispensabile gli spostamenti fisici. La piazza finanziaria svizzera entra così in concorrenza diretta con quelle del mondo intero e regioni come il Ticino sentono già venir meno certi vantaggi di localizzazione, che in passato ne avevano fatto le fortune.

Questo nuovo cambiamento ha inizio proprio con i primi accenni di stagnazione congiunturale in Svizzera, all'interno dei quali si intravedono, con sempre maggior chiarezza, i mutamenti strutturali che li accompagnano e talvolta perfino li precedono. Con un leggero ritardo il settore bancario ticinese riflette quindi, più o meno fedelmente, le tendenze di quello svizzero. Il numero di istituti nel Cantone si stabilizza, il

Sportelli bancari nel Ticino, dal 1990

	1990	1991	1992	1993	1994	Var.ass 90-94
Banca cantonale	19	19	19	19	21	2
Grandi banche	78	82	78	74	73	-5
Banche regionali e casse di risparmio	-	-	-	-	-	-
Banche Raiffeisen	118	117	117	116	112	-6
Banche commerciali	41	41	39	39	39	-2
Banche borsistiche	8	9	11	8	8	-
Banche di prestito personale	9	9	9	8	5	-4
Banche in mano straniera	35	35	37	40	38	3
Società finanziarie	5	5	4	4	5	-
Succursali di banche straniere	2	2	2	2	2	-
Totale	315	319	316	310	303	-12

Fonte: Banca Nazionale Svizzera; Elaborazione: Centro di Studi Bancari

Numero di abitanti (1) per sportello e effettivo del personale bancario (2) nel Ticino (3), dal 1988

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Numero di ab/sportello	929	910	910	910	931	961	997
Effettivo di personale	8686	8750	8966	8954	8608	8445	7979

1) In base alla popolazione economica a fine anno

2) Dati al 31.12.

3) Escluse le società finanziarie

Fonte: Centro di Studi Bancari

costi impone inoltre a tutti gli istituti una seria ricerca di economie di scala. Uno degli effetti è sicuramente quello della diminuzione del numero degli sportelli e di quello dei dipendenti, che scendono rispettivamente del 10% e del 15% fra il 1991 e il 1995.

Questa concentrazione su un certo tipo di banca, caratteristica soprattutto dei grandi istituti, che tuttavia possono continuare a godere dei vantaggi del tipo di banca universale, aprono però parecchi spazi ad altre forme che, pur diversificando la loro attività soprattutto nelle operazioni fuori bilancio, tendono ad assumere un ruolo preciso nel sistema bancario, mettendo in primo piano il contatto personale con la clientela. Questo può spiegare in parte il successo crescente che stanno conoscendo proprio le *Banche Raiffeisen*. Un denominatore comune a tutti questi sviluppi va comunque visto nella necessità di una formazione sempre più approfondita e di una specializzazione nei singoli settori della gestione bancaria. Alla fine di questo decennio vedrà probabilmente la luce una nuova struttura del sistema bancario «atta a rispondere in tempo reale agli importanti cambiamenti che si intravedono nei mercati legati soprattutto all'evoluzione

dei contesti dell'attività finanziaria» (leggi nota 3).

Il recentissimo rapporto congiunturale della Camera di commercio conferma questa tendenza con i dati raccolti presso una ventina di istituti che occupano 4236 persone. Soltanto il 5% degli interpellati prevede una diminuzione della somma di bilancio (comunque minima), mentre ben il 35% prevede un aumento. Ma l'aumento della cifra di bilancio non significa un aumento dell'occupazione, che anzi continuerà a diminuire. Nel 1996 solo il 30% degli istituti ha mantenuto gli stessi effettivi di collaboratori, mentre il 45% li ha diminuiti e soltanto il 25% li ha aumentati. Un'ulteriore riduzione, però più contenuta, è prevista per quest'anno.

1) Vedi un interessante compendio in «La piazza finanziaria ticinese», a cura del Gruppo Economia Politica, edizioni Gottardo.

2) René Chopard: «Il sistema bancario ticinese e la piazza finanziaria svizzera», ed. Centro di Studi Bancari.

3) Camera di commercio dell'industria e dell'artigianato del cantone Ticino: «L'economia del cantone Ticino alle soglie del Duemila: il 1997».

Il segret

Il momento difficile che stanno attraversando i grandi istituti bancari ha accentuato i pregi della nostra banca nel rapporto umano con la clientela, la quale dimostra sempre più di gradire il contatto con le numerosi sedi dell'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen in Ticino. Vi proponiamo un giro di orizzonte con alcuni gerenti del nostro gruppo.

Raiffeisen piace e fa tendenza. Indiscutibilmente. Lo rivela, al di là di ogni aspetto emotivo, il trend degli ultimi anni. Ma anche il contagioso entusiasmo di alcuni dei numerosi gerenti delle sedi ticinesi che abbiamo avvicinato per questa simpatica mini-inchiesta; entusiasmo che, di riflesso, crea un legame molto particolare con la clientela, al punto da arrivare ad una vera e propria identificazione con questo istituto bancario. Ed il segreto principale del successo della

Omar Gargantini

Banca Raiffeisen, risiede appunto nella cordialità e nell'aspetto umano del rapporto. E tutti si dicono convinti che la fase ascendente possa e debba continuare ancora affidandosi proprio a questa filosofia, che gioca evidentemente molto sulla contrapposizione con i grandi istituti bancari in Svizzera.

**Mario Arnaboldi (Mendrisio):
«Valorizzare i piccoli clienti»**

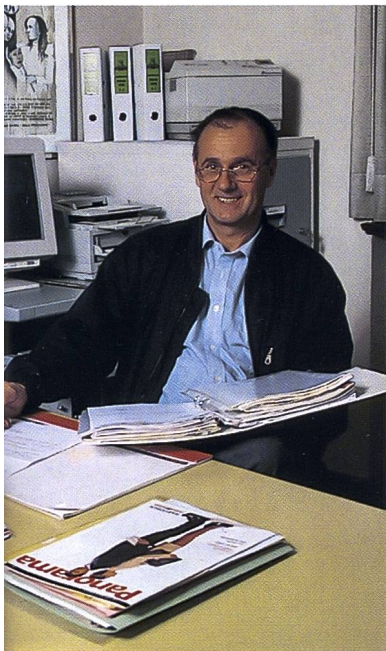
Quella di Mendrisio è la sede più grossa in Ticino con i suoi 2000 soci, persone cioè che hanno acquistato la quota sociale di 200 franchi. E Mario Arnaboldi vi è alla testa da ben 27 anni, un periodo insomma sufficientemente ampio per inquadrare quello che è stato lo strepitoso incremento della cifra d'affari della *Banca Raiffeisen*: «Sì, posso confermarlo ed al proposito basta un solo dato. Il 1° settembre del 1970, quando ho cominciato, avevamo a bilancio una cifra di 6,7 milioni di franchi, adesso siamo arrivati a 234! Con, parallelamente, un ampliamento dei servizi: nei primi anni la clientela si affidava a noi soprattutto per un tipo di risparmio tradizionale, obbligazioni di cassa e libretti di risparmio per intenderci, adesso per contro c'è la tendenza a sfruttare maggiormente la speculazione (azionariato, investimenti, ecc.): credo sarà d'altronde questa la strada del futuro. Chi si serve da noi? Beh, la clientela è variegata, ma in prevalenza ci sono le persone di mezza età. Il «segreto»: il contatto molto umano che si crea allo sportello, ma anche la volontà di valorizzare anche i piccoli clienti». Il gerente di Mendrisio ci racconta poi un piccolo aneddoto che conferma questa sensazione: «Il nostro lavoro è sovente collegato a situazioni familiari particolari, come decessi o divorzi, ed ai nostri clienti viene spontaneo confidarsi in modo anche dettagliato col sottoscritto, si aprono nel vero senso della parola. Sono aspetti molto gratificanti, ve lo assicuro».



è la cordialità

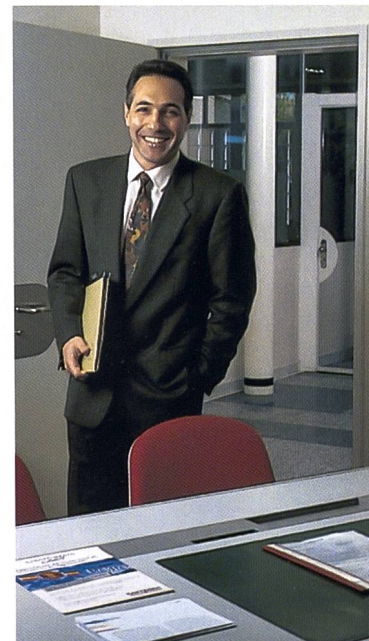
Renato Panizza (Lamone): «Operai e ceti medi»

Con la chiusura della BSI di Savosa, la Banca Raiffeisen di Lamone ha conosciuto un ulteriore incremento, tanto che è stato registrato nel 1996 un aumento di bilancio del 12%. Renato Panizza, al . . . timone da 12 anni, sottolinea come *«la nostra clientela sia formata in gran parte da operai e ceti medi. Cerchiamo di ascoltare tutti, in paese ci si conosce e questo facilita sicuramente l'afflusso di piccoli risparmiatori. Credo che il segreto del trend positivo delle Raiffeisen sia proprio dovuto a questa peculiarità. E, inoltre, dalle grosse banche c'è stato negli ultimi tempi un travaso consistente»*.



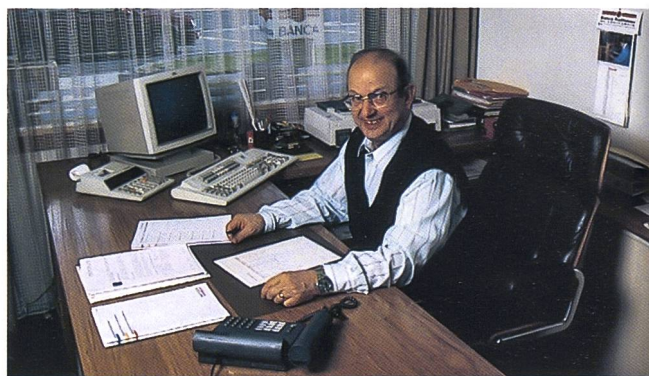
Francesco Garzoni (Stabio): «Lavoro serio e mirato»

A Stabio ci sono quattro persone impiegate a tempo pieno, il gerente è dal 1983 Francesco Garzoni, per il quale l'evoluzione positiva ha in sostanza due ragioni ben precise: *«Innanzitutto un serio lavoro da parte delle Banche Raiffeisen nel costante miglioramento del modo di proporsi ai clienti, mettendo l'accento sul contatto umano e la cordialità del rapporto, ben al di là di quello che del resto è il principio cooperativistico insito nello statuto. In secondo luogo, la clientela che è scontenta dei grandi istituti bancari, troppo centralizzati, viene spontaneamente da noi. E poi, ovviamente, noi cerchiamo di restare al passo con i tempi, di adeguarci cioè alle esigenze del mercato, colmando le lacune anziché anticipare i prodotti ed insistere su questi. Ed i dati confermano che siamo competitivi, non per nulla anche in un periodo economicamente molto difficile come questo, la Raiffeisen assume ancora personale»*. Il gerente di Stabio ricorda poi alcune sensazioni speciali: *«Nel 1995 abbiamo festeggiato il 50° con delle manifestazioni collaterali: ed il coinvolgimento di tutta la popolazione locale è stato magnifico. Abbiamo fatto anche una passeggiata, che ha rinsaldato quel tipo di rapporto che ho sottolineato poc'anzi»*.



Carlo Barbieri (Giornico):
«Una presenza capillare»

La sede di Giornico è entrata in funzione solo la scorsa estate, nascendo dalla fusione di sei istituti. Il gerente è Carlo Barbieri (38 anni) e vi sono impiegate ben undici persone. Per lui i motivi del gran successo della Banca Raiffeisen vanno ricercati *«in primis nella presenza capillare su tutto il territorio, ma anche nel fatto che col cliente si instaura un rapporto che spesso va al di là di quello un po' formale dello sportello. In paese ci si conosce e questo facilita il contatto. Ed il nostro spirito è appunto quello di volere una banca a misura d'uomo, noi non facciamo insomma alcun tipo di distinzione. I clienti sono tutti importanti, indipendentemente dalla cifra che portano da noi»*. In precedenza, Carlo Barbieri aveva lavorato per vent'anni in un grande istituto bancario: *«Alla Raiffeisen, logicamente, non c'è la stessa organizzazione, ma il grosso vantaggio che ne deriva è che qui abbiamo meno vincoli, possiamo metterci del nostro»*.



Aurelio Aspari (Olivone):
«Raiffeisen è la mia vita...»

Aurelio Aspari, 62 anni, lavora per la Raiffeisen dal 1960, ne ha vissuto insomma tutte le tappe più significative ed ammette come *«in fondo la mia vita abbia corso in modo parallelo a quella della Banca. Quando ho iniziato si facevano ancora le registrazioni a mano, adesso siamo arrivati al computer: c'è un po' come la sensazione, per capirci, che da uno spirito Raiffeisen si stia passando ad un bancario nel vero senso della parola. All'inizio la nostra era una sorta di missione pionieristica, credo sia fondamentale che non si smarrisca questa radice ben definita. In effetti sono anch'io perfettamente d'accordo con chi afferma che una delle nostre armi vincenti è proprio la totale disponibilità verso la clientela»*.

Oscar Toscanelli (Sonvico):
«... non ci sono orari»

A Sonvico, il trentacinquenne Oscar Toscanelli è da 10 anni alla guida della prima Cassa Raiffeisen sorta nel Cantone (1923). Ci sono 650 soci su una popolazione di 1500 abitanti, una cifra considerevole: *«E che ci rende orgogliosi. I motivi dell'evoluzione sono sicuramente la costruzione della sede nuova con infrastrutture adeguate, l'introduzione del computer ed il nostro sforzo a farci conoscere ed apprezzare. Penso che ci sia da parte nostra molta flessibilità, io per intenderci ricevo molte telefonate di lavoro anche a casa, la sera, e non dico mai di no. Non ci sono orari insomma, siamo costantemente al servizio della gente. E la soddisfazione è enorme, perché il grado di apprezzamento da parte di una clientela molto variegata – si va dal conto gioventù ai liberi professionisti senza alcuna preclusione – è davvero elevato. In definitiva siamo un po' imprenditori ed è un aspetto parecchio gratificante del nostro lavoro»*.

Daniele Maspoli (Caslano):
«Trasmettere la filosofia»

A Caslano, con un aumento regolare, si è arrivati attorno ai 4000 clienti: un buon numero per Daniele Maspoli (gerente dal 1988) ed i suoi collaboratori. Anche in questo caso si pone l'accento sul *«rapporto molto cordiale con i clienti: noi cerchiamo di ascoltarli anche per i problemi più futili o che lo sembrano. La gente apprezza, abbandona le banche «tradizionali» e si affida alla Raiffeisen. Adesso è però fondamentale che non si perda questo spirito, nonostante il lavoro allo sportello sia in continuo aumento e quindi ci sia la tendenza a velocizzare un po' tutto. Inoltre, con l'arrivo negli ultimi anni di parecchi gerenti dai grossi istituti, è nostro compito trasmettere loro questa filosofia. Ricordo che quando iniziai come revisore nel 1973, la nostra banca aveva ancora un carattere essenzialmente rurale. Si arrivava in paese e si faticava addirittura a rintracciare la sede. Poi c'è stato un vero e proprio boom, ma se siamo arrivati a questo livello, lo si deve appunto al tipo di rapporto instaurato col cliente: guai, insomma, a trascurarlo o abbandonarlo!»*.

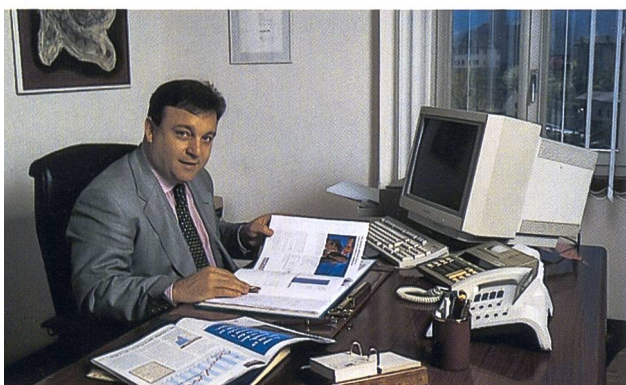


Foto: Ti-Pres

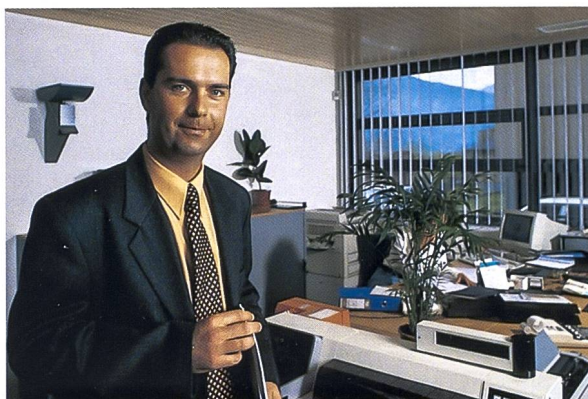


Gabriele Maccarinelli (Maggia):
«Identificarsi nella Banca»

Gabriele Maccarinelli, 40 anni, con i suoi tre collaboratori sta facendo crescere dal 1985 la sede insediata in Valle Maggia. In questo caso la tipologia della clientela è ben definita: «Secondo quella che d'altra parte è la filosofia della Raiffeisen, da noi vengono soprattutto i piccoli clienti, anche perché siamo vicini alle problematiche della regione e ci si identifica nella Banca. Anche il sottoscritto conosce un po' tutti i clienti e capita perciò che il rapporto vada oltre quello un po' asettico dello sportello. La cifra d'affari è in costante aumento (dai 9 milioni dell'85 ai 46 di fine '96!) e questi dati molto positivi ci danno ulteriori stimoli per continuare a dare il massimo per soddisfare le aspettative della nostra clientela».

Alberto Crugnola (Sementina):
«Inseriti nella vita del paese»

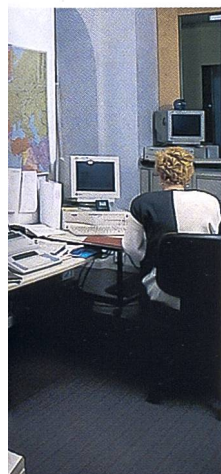
A Sementina, dal 1995, c'è un nuovo gerente: è Alberto Crugnola, 31 anni e tanto entusiasmo, che traspare dal tono con cui parla della «sua» Banca: «Prima di approdare alla Raiffeisen ho lavorato per due grossi istituti e devo ammettere che sussiste realmente una grande differenza. Non posso che associarmi anch'io a quanto affermato dai miei colleghi, e cioè che da noi aleggia davvero uno spirito molto particolare, improntato al dialogo ed alla totale disponibilità verso una clientela che non a caso è in costante aumento. E la gente stessa percepisce il piacere e la gioia che mettiamo nel lavoro. Io, d'altra parte, mi ero posto tra i primi obiettivi del mio mandato di creare una certa identificazione della popolazione locale nell'istituto bancario. Ci sono il postino ed il maestro di Sementina, per capirci, ed ora c'è anche il banchiere, una figura che appunto cerco di far diventare sempre più familiare. Vorrei inoltre approfittare dell'occasione per ringraziare Claudio Cereda, che mi ha lasciato il posto dopo 32 anni e che mi ha dato un aiuto sostanzioso nel trapasso di consegne».



Ivo Vallenari (Camorino):
«L'insidia dell'Europa»

Dal 1991, Ivo Vallenari è gerente della sede di Camorino. Sulla Raiffeisen ha le idee chiare e dice: «Per il presente sono ottimista: guardo al nostro gruppo come istituzione vincente, un fatto comunque strettamente legato al momento difficile che stanno attraversando le grosse banche, i cui metodi di conduzione non soddisfano appieno la clientela. La Raiffeisen offre certamente dei prodotti concorrenziali ed è un istituto ben profilato, tuttavia c'è un rischio: riuscirà ad integrarsi nei nuovi rapporti di mercato, se la Svizzera dovesse aderire all'Europa? In questo, l'Unione deve cercare subito delle strategie per non farsi sorprendere da possibili cambiamenti».

Una voce quindi fuori dal coro su cui vale comunque la pena meditare.



A causa delle crisi bancarie subite durante la prima metà di questo secolo o per motivi legati alle volontà dei governi di utilizzare il credito per interventi di pianificazione economica, numerosi sistemi bancari (quello italia-

Prof. René Chopard

In un mondo finanziario in cui i cambiamenti, o meglio gli sconvolgimenti, non sono più le eccezioni bensì la norma, il sistema bancario svizzero si trova ancora oggi nella posizione di poter reagire positivamente alle contingenze ester-

no è un esempio eclatante) sono stati orientati dalle legislazioni nazionali verso una specializzazione funzionale e geografica, imponendo alle banche di essere attive unicamente in determinati settori e su territori circoscritti. Ne sono scaturiti dei sistemi omogenei artificialmente strutturati.

Al contrario, grazie alla liberale Legge federale sulle banche e le casse di risparmio del 1934, il sistema bancario elvetico è cresciuto e si è sviluppato in risposta alle esigenze economiche dettate dal mercato. Ne è derivato un sistema bancario eterogeneo risultato da scelte aziendali.

La presenza concomitante di banche universali (per es. le banche commerciali) e istituti specializzati (per es. le banche borsistiche e quelle al prestito personale);

l'esistenza di banche di ampie dimensioni (le grandi banche) accanto a istituti «microscopici» (per es. le *Banche Raiffeisen*) e la presenza di istituti internazionali (per es. le banche e le società finanziarie in mano straniera e le succursali di banche straniere) vicino a banche regionali (banche regionali, casse di risparmio e banche cantonali) fanno di quello svizzero un sistema bancario ricco e variegato.

Quest'ultima è una qualità fondamentale per tutti i sistemi: da quello biologico a quello sociale; da quello fisico a quello umano. Più il sistema è differenziato e più grande è la sua capacità di risposta ai cambiamenti esterni e la sua attitudine di svilupparsi e crescere.

In un mondo finanziario dove i cambiamenti, o meglio gli sconvolgimenti, non sono più le eccezioni bensì la norma, il sistema bancario elvetico con le sue undici categorie di banche* si trova ancora oggi nella posizione di poter reagire positivamente alle contingenze esterne.

Domani, il grosso pericolo insito nelle tendenze concentrative delle strutture bancarie e nelle forze globalizzatrici dei mercati finanziari è la diminuzione, con la

L'eterogeneità: una ricchezza del sistema bancario elvetico

ne grazie alla sua versatilità. E le Banche Raiffeisen si differenziano per l'originalità della struttura e per la qualità dei servizi.



sparizione di istituti e di servizi particolari, delle capacità del sistema di attutire gli scossoni esterni.

In quest'ordine di idee gli istituti come le *Banche Raiffeisen* hanno un importante ruolo da giocare. L'originalità della loro struttura (unione di cooperative indipendenti) e la particolarità del loro operare (in simbiosi con le realtà locali) fanno delle *Raiffeisen* degli istituti originali che arricchiscono il sistema svizzero.

La loro unicità è meno legata alle loro attività (per lo più operazioni tradizionali di raccolta del piccolo risparmio e di crediti ipotecari) che al ruolo che assumono in seno al tessuto sociale periferico. Già lo statuto stesso permette loro di inserirsi nella comunità. Il debitore non è di fronte a un istituto anonimo, ma a una società alla quale partecipa finanziariamente (come cooperante) e socialmente (in relazione con le attività ricreative organizzate dalle casse). Inoltre il gerente è spesso una figura conosciuta, inserita nel contesto locale. Insomma, la fiducia e la possibilità di un contatto diretto permettono di superare il timore del cliente verso il banchiere e lo spirito cooperativo si impone come modello di relazione finanziaria.

In un momento di grande trasformazione delle attività bancarie, la sfida oggi rivolta alle *Banche Raiffeisen* è di porre sempre maggiore attenzione all'efficienza delle strutture (sistemi informatici e formazione del personale) e delle attività (redditività) contemporaneamente alla salvaguardia delle caratteristiche di distinzione citate che, oltre a rappresentare un importante «atout» concorrenziale per questi istituti, contribuiscono all'eterogeneità del sistema bancario svizzero nel suo insieme.

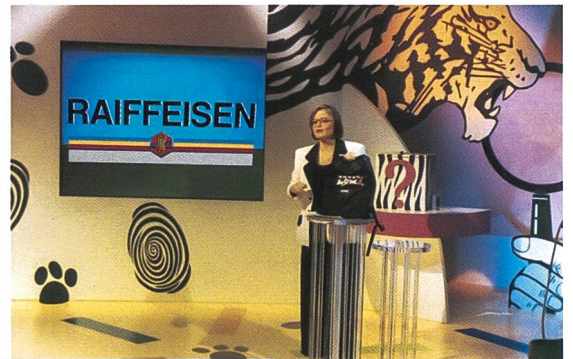
Il Dr. René Chopard è direttore del Centro di Studi Bancari e professore all'Università di Pavia (Sede di Varese)

* Fino alla revisione della Legge sulle banche e le casse di risparmio del 1995 e l'esclusione delle «società finanziarie», le categorie presenti in Svizzera erano dodici.

Raiffeisen è presente . . .



... nello sport

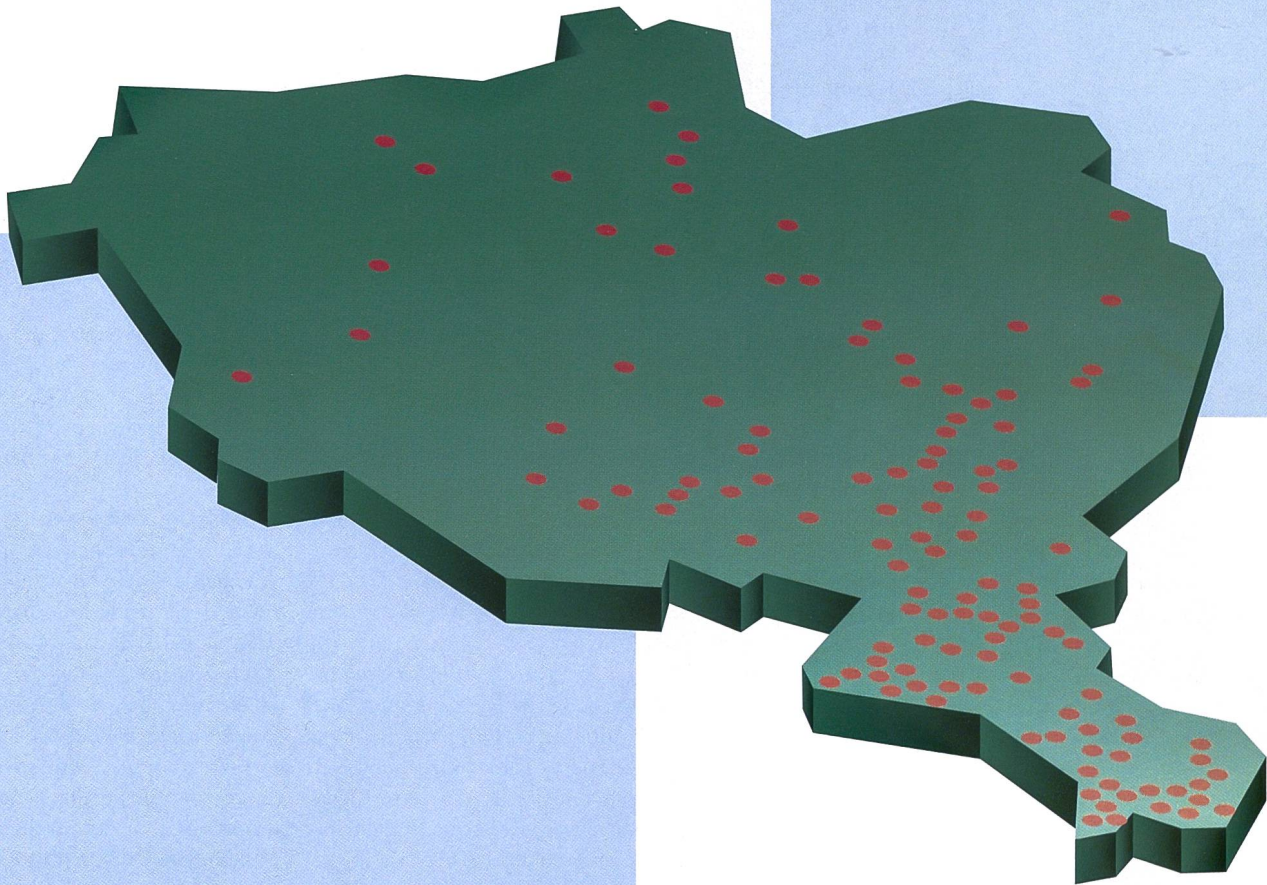


... e nel tempo libero



... nelle scuola

LE BANCHE RAIFFEISEN IN TICINO



Alta Lavizzara
 Aquila
 Arbedo
 Arosio-Mugena-Vezio
 Arvigo
 Arzo
 Balerna
 Bedano-Gravesano-Manno
 Bedigliora
 Bellinzona
 Besazio
 Biasca
 Bioggio
 Bissone
 Bosco Gurin
 Breganzona-Muzzano
 Brione Verzasca
 Brusino Arsizio
 Bruzella
 Cademario-Aranno
 Cadenazzo/Robasacco
 Cadro
 Camignolo
 Camorino

Caneggio
 Canobbio
 Capolago
 Caslano
 Castel San Pietro
 Castione
 Cavigno-Cevio
 Centovalli e Pedemonte
 Chiasso
 Claro
 Coldrerio
 Comano
 Contone
 Croglio
 Cugnasco
 Cureglia
 Davesco-Soragno
 Dongio-Ludiano-Semione
 Genestrerio
 Giubiasco
 Gordola
 Gorduno-Gnosca
 Gudo
 Isole
 Lamone-Cadempino
 Lavertezzo
 Leontica
 Leventina
 Ligornetto
 Lodrino-Prosito
 Losone-Ronco s/Ascona
 Lugano
 Lumino
 Magadino-Vira
 Maggia
 Magliaso
 Malvaglia
 Maroggia
 Medeglia
 Melano
 Mendrisio-Salorino

Mergoscia
 Meride
 Mesocco
 Mezzovico-Vira-Sigirino
 Minusio-Brione s/Minusio
 Moesano
 Monte Carasso
 Monteggio
 Morbio Inferiore
 Morbio Superiore
 Morcote
 Muggio
 Novaggio-Curio
 Novazzano
 Olivone
 Onsernonese
 Origgio-Ponte Capriasca
 Osogna
 Pazzallo-Carabbia-Carona
 Ponto Valentino
 Preonzo-Moleno
 Pura
 Rancate
 Riva San Vitale
 Riviera
 Rovio
 Sant'Antonino
 San Nazzaro-Piazzogna
 Savosa-Massagno
 Sementina
 Sessa
 Solduno
 Sonvico
 Stabio
 Tesserete
 Torricella-Taverne
 Vacallo
 Val Colla
 Valle Morobbia
 Vezia
 Vogorno

Gli interessi sono bassi come non lo erano più da anni, i prezzi del terreno non si muovono dai livelli minimi e i prezzi dell'edilizia rimangono fermi al palo: raramente le premesse per l'acquisto delle quattro pareti

Markus Angst

domestiche sono state così buone. E tuttavia, avventurarsi alla cieca in un'impresa così importante come l'acquisto di una casa unifamiliare o di un'abitazione in condominio è poco raccomandabile anche in condizioni ideali come queste. Infatti, anche se il momento è favorevole, un tale investimento comporta pur sempre un notevole impegno finanziario. Una consulenza professionale, specialmente in materia finanziaria, non può dunque che rappresentare un vantaggio.

Esperti finanziari . . .

Per i gerenti delle Banche Raiffeisen, i colloqui con i potenziali committenti di una costruzione sono di routine. Ovviamente vengono spesso interpellati in qualità di esperti finanziari. Caso per caso,

valutano la sopportabilità dell'onere finanziario derivante dall'acquisto di una determinata abitazione. Fanno presente al futuro proprietario le spese accessorie e le diverse tasse da pagare (costituzione di un titolo di credito fondiario). Oppure leggono attentamente il contratto d'acquisto, per rilevare eventuali disposizioni inusitate.

. . . e conoscitori della realtà locale

Il consiglio di un gerente Raiffeisen è però spesso apprezzato anche per un altro motivo. Conoscendo bene la realtà locale, è in grado di giudicare se il prezzo richiesto per il terreno o la costruzione è realistico e se tiene conto della situazione del paese, o anche della posizione della casa all'interno del nucleo. Il gerente diventa quindi un consulente a tutto campo. Solo sulle questioni architettoniche di regola non si esprime, a meno che dalla sua valutazione non risulti che l'immobile da finanziare eccede le possibilità dell'acquirente.

Una decisione ben ponderata

Al momento di interpellare la banca, la maggior parte dei clienti

ha già in mente il tipo di casa che intende costruire o acquistare. C'è però anche chi, prima di vagliare i progetti di costruzione, chiede consiglio per meglio inquadrare le sue possibilità finanziarie.

Soprattutto se si tratta dell'acquisto di una casa già esistente, è tuttavia importante riflettere a lungo ed evitare decisioni affrettate, ad esempio perché l'offerta è limitata nel tempo. L'acquisto di una casa non può dipendere da una scelta dell'ultimo momento, ma deve essere ben ponderata.

Ipoteca a tasso variabile o fisso?

Una consulenza seria in materia di ipoteche affronta sempre anche la cruciale e ben nota questione del tasso ipotecario: variabile o fisso? Una soluzione universalmente valida non esiste. Ognuno deve decidere personalmente cosa preferisce.

Nel caso di un'ipoteca a tasso fisso – generalmente di durata compresa fra tre e cinque anni, raramente anche più a lungo – il tasso d'interesse rimane invariato per l'intero periodo di tempo concordato. Nell'ipoteca a tasso variabile, il tasso di interesse segue invece le leggi del mercato monetario e finanziario.

In teoria la situazione è semplice, ma in pratica alcuni aspiranti proprietari di un'abitazione incontrano notevoli difficoltà al momento di decidere – prima di firmare il contratto con la banca – per l'una o l'altra alternativa. Se, in una situazione di interessi bassi, è previsto un rialzo, allora si impone la scelta di un'ipoteca a tasso fisso. Se invece l'andamento degli interessi è al ribasso, vale la pena di optare per un'ipoteca a tasso variabile.

Rischio calcolato

Così come la banca è responsabile per il management dei rischi inerenti all'oscillazione degli interessi, anche il cliente si assume il rischio legato al fatto che gli interessi potrebbero evolversi in maniera diversa dal previsto. Siccome fare pronostici è molto difficile – e non solo per i non addetti ai lavori – ognuno deve decidere personalmente cosa preferisce.

Non è tuttavia azzardato affermare che, in questo momento, un'ipoteca a tasso fisso comporta un rischio relativamente basso. Con il $4\frac{3}{8}$ per cento a tre anni, il $4\frac{5}{8}$ per cento a quattro anni e il $4\frac{3}{4}$ per cento a cinque anni, presso le Banche Raiffeisen i tassi delle ipoteche fisse sono attualmente oltremodo interessanti.

Chi ben cor

Interessi e prezzi del terreno bassi invogliano a realizzare il sogno della casa. Malgrado le condizioni quadro ideali, prima di acquistare un'abitazione è opportuno farsi consigliare bene.

è a met

650 000.-
- 130 000.-

520 000.-
p.m. 2950.-



incia dell'opera

A prescindere dal livello degli interessi, un'ipoteca a tasso fisso ha anche un altro vantaggio: soprattutto per i proprietari di un'abitazione, costretti a fare bene i loro calcoli, il rischio è contenuto entro un quadro ben definito. Fino alla scadenza della durata dell'ipoteca, l'onere finanziario per la casa rimane costante, contribuendo così a rispettare il budget familiare.

Attenzione agli abbagli

Non bisogna tuttavia farsi abbagliare dagli attuali interessi. Un loro rialzo nei prossimi anni va sempre messo in conto. Già un aumento di un quarto di punto può infatti avere spiacevoli ripercussioni sul portamonete di un padrone di casa. Per un'ipoteca di

500 000 franchi, sono 1250 franchi in più all'anno. Se l'interesse sale dell'1/4 per cento, si arriva già a 6250 franchi all'anno. Va inoltre aggiunto che gli automatismi degli anni del boom «aumento del rincaro – aumento degli interessi – aumento dello stipendio a fine anno» appartengono ormai definitivamente al passato.

Promemoria

Per permettere alla banca di stilare un'offerta di finanziamento per l'acquisto di una casa, il potenziale committente deve farle avere la seguente documentazione:

- Informazioni sui mezzi propri e sul reddito
- Planimetria e progetto di costruzione
- Descrizione della costruzione
- Permesso di costruzione
- Estratto del registro fondiario
- Preventivo dei costi o prezzo di acquisto

Global Invest 25 e Global Invest 45 sono i nomi
dei due nuovi fondi d'investimento strategici lanciati
dalle Banche Raiffeisen per un collocamento
globale in
mercati diversi:
obbligazionari,
azionari
e monetari.

Investimenti strategici



L'assortimento dei fondi
d'investimento Raiffeisen
si compone ora di nove
fondi.

Fondi d'investimento, fondi strategici, fondi portafoglio: tre sinonimi per definire un obiettivo d'investimento comune all'interno di un unico fondo. Come vedremo, c'è tuttavia una significativa differenza tra un «normale» fondo d'investimento e un fondo d'investimento strategico.

I sette fondi Raiffeisen – Swiss Money, Swiss Obli, Euro Obli, SwissAc, EuroAC, nonché i due fondi DM Money e US-Dollar

Markus Angst

Money lanciati all'inizio di quest'anno – si basano su una struttura a blocchi. Chi desidera investire in obbligazioni svizzere, acquista parti del fondo Swiss Obli. Chi invece preferisce le azioni di prim'ordine di società europee, sceglie l'EuroAc.

Amministrazione patrimoniale

In luogo di investimenti singoli, i nuovi fondi d'investimento strategici offrono ora un mix. Con lo stesso fondo è possibile effettuare investimenti internazionali in mercati diversi: obbligazionari, azionari e monetari. Scegliendo questi fondi nell'ottica di una strategia globale d'investimento, il cliente acquista una vera e propria amministrazione patrimoniale.

I due nuovi fondi d'investimento strategici permettono di accedere ai mercati internazionali, anche con un piccolo patrimonio. Gli investitori approfittano dell'esperienza di un team altamente qualificato: gli specialisti della Vontobel Asset Management AG di Zurigo, che già amministrano gli altri fondi Raiffeisen.

Global Invest 25: più conservatore

Global Invest 25 e Global Invest 45: le due cifre si riferiscono

alla quota massima di azioni nel fondo. Definiscono inoltre chiaramente due diverse strategie d'investimento. Nel Global Invest 25, il 15–25 per cento del volume d'investimento è collocato in azioni. Il restante 75–85 per cento è collocato sul mercato obbligazionario e monetario. La quota in valuta estera varia da un minimo del 20 a un massimo del 50 per cento.

L'alta percentuale in franchi svizzeri e la piccola quota in azioni costituiscono un portafoglio internazionale tendenzialmente conservatore in termini di struttura del rischio. Questo fondo è dunque adatto per gli investitori che perseguono un obiettivo a lungo termine e che vogliono limitare le oscillazioni di valore.

Global Invest 45: più aggressivo

Il Global Invest 45 colloca invece il 35–45 per cento del volume d'investimento in azioni ed è dunque maggiormente aggressivo. Almeno il 55 per cento, per un massimo del 65 per cento, è investito sul mercato obbligazionario e monetario. La quota in valuta estera oscilla, a seconda della valutazione dei mercati, tra il 30 e il 60 per cento.

Con questa alta percentuale di azioni, l'investitore partecipa maggiormente alla crescita dell'economia e può realizzare – tenendo conto di più elevate oscillazioni di corso – utili di capitale superiori. Il fondo è adatto per gli investitori con un obiettivo a lungo termine che sono disposti ad accettare elevate oscillazioni di corso.

Valuta di riferimento: il franco

Il patrimonio dei due fondi viene investito in tutto il mondo, su numerosi mercati e in diverse valute. Le fluttuazioni dei cambi influiscono dunque sul valore delle corrispondenti parti del fondo. La valuta di riferimento è tuttavia il franco svizzero.

Concretamente, l'acquisto e la vendita delle parti del fondo, nonché la ripartizione dell'utile, avvengono sempre in franchi svizze-

Global Invest 25

	Sfr.	Altre valute	Totale
Obbligazioni e mercato monetario	25%–80%	0%–50%	75%–85%
Azioni	0%–25%	0%–25%	15%–25%
Totale	50%–80%	20%–50%	100%

Global Invest 45

	Sfr.	Altre valute	Totale
Obbligazioni e mercato monetario	40%–65%	0%–60%	55%–65%
Azioni	0%–45%	0%–45%	35%–45%
Totale	40%–70%	30%–60%	100%

ri. Entro il 12 di maggio (scadenza prima emissione), è possibile sottoscrivere i due fondi al prezzo di 100 franchi. Dopo questo termine, le parti possono essere acquistate giornalmente al prezzo di borsa. Consigliamo di iniziare con un minimo di 5000 franchi.

Anche se nei due Global Invest il rischio è ancora più calcolato rispetto a quanto non lo sia già nei fondi d'investimento, è opportuno attenersi alle usuali direttive in materia d'investimento. I fondi non sono dunque idonei per gli

investimenti a breve termine. Nel fondo d'investimento va collocata solo quella parte dei risparmi disponibile per la costituzione di un patrimonio, in un'ottica a lungo termine.

I nuovi fondi strategici della Raiffeisen sono un'alternativa al tradizionale risparmio bancario e assicurativo, nonché ai fondi d'investimento finora esistenti. Possono essere combinati con i prodotti di risparmio bancario, ma anche con i singoli blocchi degli altri fondi Raiffeisen.

10 buone ragioni per investire nei fondi

- 1 Management professionale (fondo amministrato da specialisti di provata abilità).
- 2 Limitato impiego di capitale e condizioni più vantaggiose (tagli più piccoli, basse commissioni di acquisto e vendita, più vantaggiosi degli investimenti diretti).
- 3 Facile commercializzazione e immediata realizzabilità (riscatto delle parti possibile quotidianamente).
- 4 Adeguato frazionamento del rischio con la maggiore sicurezza possibile (fondi con ingenti patrimoni permettono una diversificazione ottimale).
- 5 Trasparenza e protezione giuridica dell'investimento (rapporti annuali, semestrali, trimestrali e mensili).
- 6 Risparmio di tempo (nessuna necessità di controllare le scadenze).
- 7 Scelta tra quote-parti A con pagamento annuale dell'utile («quote di ripartizione») e quote-parti B con reinvestimento dell'utile («quote di capitalizzazione»).
- 8 Accesso più facile a tutti i mercati senza esborso di grandi capitali.
- 9 Nessun prelievo dell'imposta preventiva sulle ripartizioni.
- 10 Partecipazione alla crescita economica.

SERIE L'EREDITÀ (I PARTE)

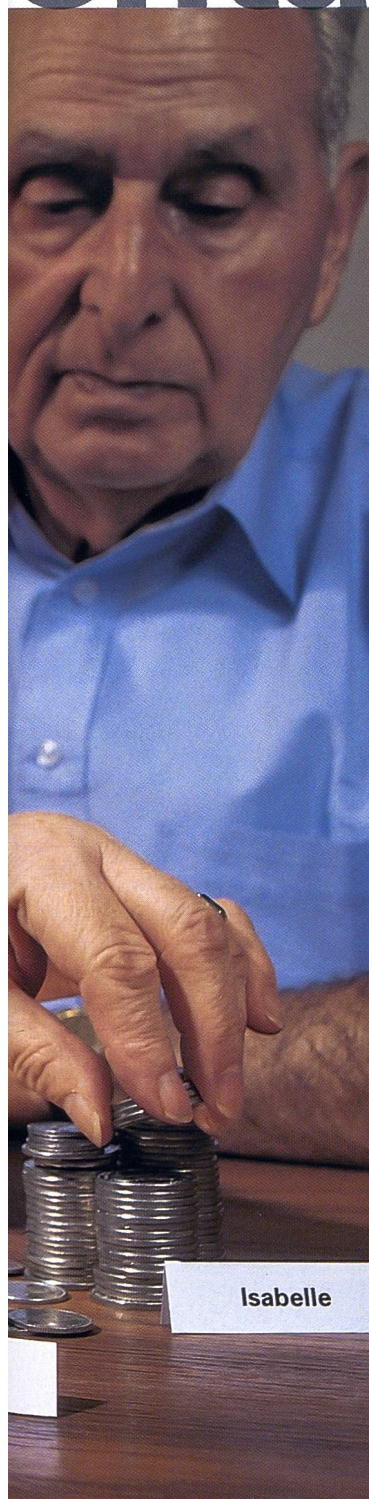
La morte di un congiunto non comporta solo dolore e lutto, ma anche la divisione dell'eredità. Se il defunto ha deciso per tempo l'assegnazione del suo patrimonio, le controversie sono meno probabili. La legge stabilisce il quadro della successione e interviene in mancanza di precise disposizioni da parte del defunto.

Foto: Wolfgang Kolbeck

Nessun dubbio sulle ultime vo



ontà



Ereditare è più facile che guadagnare» recita un proverbio grigionese. Se tuttavia il defunto ha lasciato disposizioni complicate o poco chiare, per i superstiti la successione può diventare un percorso a ostacoli, tanto da convertire l'una-

Jürg Salvisberg

nime cordoglio in una penosa controversia. Chi invece non si preoccupa di regolamentare il proprio lascito, perlomeno non crea confusione. In questo caso si applica infatti il Codice civile svizzero (CC), e più precisamente gli articoli 470 – 640 sul diritto successorio.

Determinante la successione per stirpi

Quando era ancora in vita, Paolo Rossi non ha fatto testamento né ha stipulato un contratto successorio. Alla sua morte, entrano in considerazione gli eredi legittimi. Le persone interessate sono in linea di massima le seguenti: i parenti (discendenti,

genitori, fratelli e sorelle, ecc.), il coniuge, i figli adottivi e i figli naturali. Infine – ma in pratica quasi mai – subentrano il cantone e il comune.

L'ordine di successione dei parenti viene stabilito in base alla cosiddetta successione per stirpi: gli eredi diretti del defunto sono i suoi discendenti, poi vengono i genitori e in seguito i nonni. I potenziali eredi sullo stesso livello di successione sono equiparati nei diritti.

Regole fondamentali

Alcune regole fondamentali aiutano a dipanare la matassa del diritto all'eredità:

■ Paolo Rossi è vedovo. Siccome la stirpe più vicina esclude quella più lontana, l'unico figlio nato dal suo matrimonio eredita tutto, mentre i genitori di Paolo Rossi, pur essendo ancora in vita, non ricevono niente.

■ Se uno dei due genitori è già morto, al suo posto subentrano i discendenti: se dal matrimonio di Paolo Rossi sono nati due figli e una figlia scomparsa prematuramente, i due figli ricevono ciascuno un terzo dell'eredità e i tre discendenti della figlia ricevono, insieme, il rimanente terzo (un nono ciascuno).

■ Se Paolo Rossi è celibe e senza figli, o se dal suo matrimonio non sono nati figli, il suo patrimonio viene diviso a metà tra la parte materna e quella paterna.

■ Se Paolo Rossi è sposato, sua moglie eredita la metà. I figli nati dal matrimonio – o i figli adottivi (aventi gli stessi diritti) – ereditano insieme l'altra metà. Se dal

Eredità e dintorni

In Svizzera ogni anno miliardi di franchi cambiano di mano, sotto forma di successione a causa di morte. Siccome attualmente sono i patrimoni costituiti nel dopoguerra a diventare progressivamente oggetto di eredità, si parla di *generazione degli eredi*. La particolare attualità di questo argomento ha dato origine a una serie in quattro parti, in cui «Panorama» affronta i vari aspetti del tema «eredità».

In questo numero ci occupiamo essenzialmente della regolamentazione dell'eredità. Nella seconda parte vedremo il rapporto durante la vita con la futura massa ereditaria e la successione in caso di morte, conformemente alle disposizioni di legge. La terza parte tratta dell'effettiva divisione dell'eredità e delle questioni fiscali. La quarta e ultima parte affronta gli investimenti, i casi speciali e riassume alcuni importanti consigli attorno alla tematica dell'eredità.

(js.)

matrimonio non sono nati figli, la moglie riceve i tre quarti dell'eredità, mentre l'altro quarto spetta alla stirpe dei genitori del defunto.

La legge tutela la porzione legittima

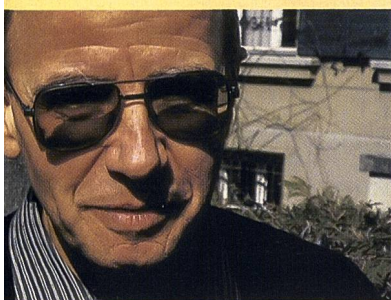
Diversamente da Paolo Rossi, Maria Bianchi nelle sue ultime volontà stabilisce una diversa ripartizione delle quote ereditarie, rispetto a quanto previsto dalla legge. Malgrado le sue preferenze personali, non può semplicemente eludere la legge. Il CC tutela infatti con la *porzione legittima* i diritti di determinati eredi. La *porzione disponibile* che Maria Bianchi potrà lasciare a chi vuole è tanto più piccola, quanto più

**Intervista al professor
Heinz Hausheer
(Università di Berna)**

«Le eredità sono parte del terzo pilastro»

Panorama: La nostra è la società dell'efficienza, ma l'eredità è sempre molto quotata. Non è un controsenso?

Hausheer: Solo a prima vista. L'eredità interessa anche nu-



merosi principi che la nostra società tiene in grande considerazione, accanto ai meriti personali. Per esempio il diritto alla proprietà privata, che la legge protrae oltre la morte. L'obiettivo è infatti quello di assicurare che il patrimonio accumulato rimanga all'interno della famiglia. Malgrado i legami familiari si siano molto allentati e i discendenti non dipendano più come in passato dall'eredità, essi rimangono comunque sempre più vicini al defunto rispetto all'istanza comunale che, mediante le tasse, si assicura una determinata quota del lascito.

Panorama: Come è cambiato il diritto successorio nel corso del tempo?

Hausheer: Con il nuovo diritto successorio – entrato in vigore nel 1988 – la posizione del coniuge superstite si è rafforzata. La revisione ha ulteriormente indebolito il vetusto principio, in base al quale l'eredità va ai consanguinei. Come regola generale, il testatore è ora in grado di disporre più liberamente del suo patrimonio. È infatti caduta sia la legittima dei fratelli che il diritto

prossimo è il suo grado di parentela con gli eredi:

■ La porzione legittima dei discendenti di Maria Bianchi è la più grande: figli, nipoti e pronipoti ricevono almeno i tre quarti della quota ereditaria.

■ I genitori possono invece rivendicarne solo la metà.

■ Solo raramente i coniugi decidono di applicare reciprocamente il sistema della porzione legittima, che anche in questo caso ammonterà alla metà della quota ereditaria. In quattro casi su cinque, si fa ricorso all'articolo 473 CC, che permette di favorire al massimo il coniuge superstite.

Se nelle sue disposizioni il testatore non rispetta una porzione legittima, le ultime volontà non sono automaticamente prive di valore. Gli eredi interessati devono impugnare per tempo il testamento con un'azione di riduzione e rivendicare il loro diritto in tri-

all'eredità da parte dei parenti della stirpe dei bisnonni.

Panorama: Come valuta l'importanza finanziaria dell'eredità?

Hausheer: Quando nel 1912 venne creato il codice civile, le eredità erano in primo luogo una dote per la generazione seguente. Oggi servono soprattutto alla previdenza privata per la terza età, un fine sempre più importante. Quale parte del III pilastro, l'importanza dell'eredità, soprattutto per il coniuge superstite (la moglie), non va sottovalutata. Statisticamente, al momento del matrimonio la donna è più giovane di tre anni. Ha inoltre un'aspettativa di vita superiore di sette anni rispetto all'uomo. In molti casi, avrà quindi modo di fare buon uso dell'eredità nei dieci anni successivi alla morte del coniuge.

Intervista di Jürg Salvisberg

bunale. Lo stesso strumento giuridico è a disposizione dei diseredati che intendono fare valere i loro diritti. Per riuscire a escludere un erede dalla successione, il testatore deve avere dei seri motivi (grave reato contro la sua persona, grave violazione degli obblighi di famiglia). La diseredazione va messa per iscritto in una disposizione a causa di morte.

Testamento o contratto successorio

Le ultime volontà possono essere fissate in un testamento o in un contratto successorio. È possibile farle autenticare da un notaio, conformemente al diritto cantonale vigente. Il testamento olografo va conservato in casa o depositato presso un notaio, una banca, ecc. Siccome sono soprattutto i testamenti olografi a essere oggetto di contestazione da parte degli eredi, le disposizioni di forma sono molto severe.

Il testatore deve scrivere di proprio pugno le sue ultime volontà, indicando la data e apponendo la sua firma. Diversamente dal passato, non è più necessario indicare il luogo. In casi eccezionali (per esempio dopo un grave incidente stradale), è possibile fare testamento in forma verbale, in presenza di due testimoni. La cosiddetta disposizione orale va però immediatamente redatta per iscritto da uno dei testimoni e quindi depositata senza indugi presso un'autorità giudiziaria.

Diversamente dal testamento – che può essere annullato unilateralmente dal testatore in qualsiasi momento – le disposizioni del contratto successorio – per la cui stipulazione è necessaria la presenza di un notaio e di due testimoni – sono vincolanti. I cambiamenti sono possibili solo con il consenso di ambedue le parti contraenti.

Disposizioni chiare

Nel quadro previsto dalla legge (porzioni legittime), il testamento

La metà delle spese della Confederazione

Il totale del denaro ereditato annualmente in Svizzera si può solo stimare. In base alle tasse prelevate da cantoni e comuni sulla successione e sulla donazione (più che decuplicate dal 1960), si valuta che il patrimonio passato da un proprietario all'altro varia dai 20 ai 25 miliardi di franchi. Se una tale massa ereditaria finisse nelle casse dello Stato, la Confederazione potrebbe pareggiare circa la metà delle spese. Ma già circa un quinto di questa somma basterebbe per coprire il disavanzo di 4,4 miliardi di franchi della Confederazione nel 1996.

(j.s.)

e il contratto successorio permettono di designare eredi e legatari. Mediante disposizioni sostitutive, è inoltre possibile nominare eredi sostituti, nel caso uno dei beneficiari morisse prima del testatore. Nelle sue ultime volontà, il testatore è inoltre libero di vincolare gli eredi a clausole e condizioni, soprattutto per quanto concerne le disposizioni relative alla divisione dell'eredità. Può inoltre nominare un esecutore testamentario che si occuperà della successione.

Se il testamento è redatto in modo chiaro, le controversie sono meno probabili. Se dopo la morte del testatore, si rinvengono più versioni delle sue «ultime» volontà, in genere ha valore lo scritto più recente. È tuttavia opportuno revocare espressamente nel nuovo testamento o contratto successorio quelle disposizioni che non sono più valide. Se insorgono contraddizioni, nel dubbio si presume l'intenzione di cassare la disposizione incompatibile. Se si riscontrano difetti di forma, gli interessati hanno la possibilità di impugnare il testamento con un'azione di nullità.

**ABBANDONATO
AFFAMATO
SFRANCIATO
VIOLATO
DIMENTICATO**



Terre
des hommes

IL VOSTRO DONO È VITALE

CCP 69 - 9999-8



Ideale
per gelati, frappés,
desserts, ...

SANDRO VANINI

Sandro Vanini SA
6987 Caslano

Oltre un milione di persone hanno fiducia nella Raiffeisen.



Se di anno in anno, per questioni di denaro, sempre più persone di tutte le estrazioni sociali si affidano alle Banche Raiffeisen, un motivo ci sarà!

Per alcuni, è la nostra consulenza competente. Altri apprezzano il cordiale trattamento. A tutti offriamo un attraente quanto conveniente ventaglio di prestazioni, dalle proposte di risparmio, passando per il traffico dei pagamenti senza contanti, fino alle ipoteche.

Desiderate saperne di più? Un colloquio porta sempre i suoi frutti!

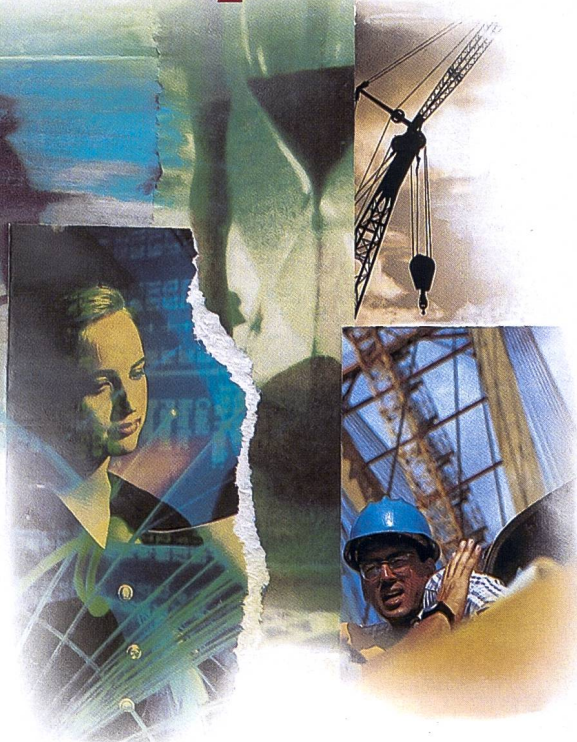
RAIFFEISEN



La Banca di fiducia.

Moderata ripresa

Illustrazione: Patrizia Studer, B&S



Dall'inizio degli Anni Novanta, l'economia svizzera è stretta nella morsa di una stagnazione particolarmente tenace. Lo scorso anno le tendenze recessive hanno nuovamente dominato la scena. Per il 1997/98, l'Istituto per le ricerche congiunturali del Politecnico federale di Zurigo (KOF) prevede tuttavia una moderata ripresa della congiuntura.

I fattori responsabili dell'ulteriore indebolimento della congiuntura sono in parte di natura interna all'economia nazionale (maggiore tassazione dei redditi delle famiglie, aumento del numero delle abitazioni sfitte, debole domanda da parte dello stato). Ma lo scorso anno si sono soprattutto sentiti gli effetti del marcato apprezzamento del franco.

Flessione del PIL dello 0,7 per cento

Sotto l'influsso di questi fattori, il consumo privato non è praticamente più aumentato nel 1996 (0,3 per cento). Gli investimenti nell'edilizia sono ulteriormente diminuiti (-3,6 per cento), con una contrazione particolarmente marcata nell'edilizia pubblica (-5,2 per cento). Rispetto alla norma, le esportazioni hanno registrato una crescita assai limitata (2,4 per cento). Solamente gli investimenti in attrezzature sono ancora nettamente aumentati nel 1996 (8,1 per cento), per via della forte pressione alla razionalizzazione e alla ristrutturazione. Il leggero incremento delle importazioni (1,5 per cento) e la mancata costituzione di scorte (riduzione di stocks in eccesso) hanno tuttavia comportato una flessione del prodotto interno lordo (PIL), pari allo 0,7 per cento.

La crescita economica nei Paesi dell'OCSE ha registrato un'accelerazione nel 1996. Con circa il 2,5 per cento nel corso del secondo semestre, la crescita del PIL è tuttavia risultata ancora modesta, se paragonata alle precedenti fasi di ripresa.

Stimoli dalla politica fiscale e monetaria

Diversamente dagli anni passati, la politica fiscale della Svizzera dovrebbe avere un effetto leggermente espansivo nel biennio della previsione del KOF. Si presuppone naturalmente che il Parlamento approvi il programma di investimenti del Consiglio federale per il mantenimento delle infrastrutture pubbliche. Se nel 1997/98 il programma produrrà

ulteriori investimenti pubblici per un importo stimato di 1,2 miliardi di franchi, i modelli di calcolo sugli effetti diretti e secondari di tale attività d'investimento prospettano una crescita complessiva del PIL pari allo 0,4 per cento, entro il 1998 (vedi riquadro).

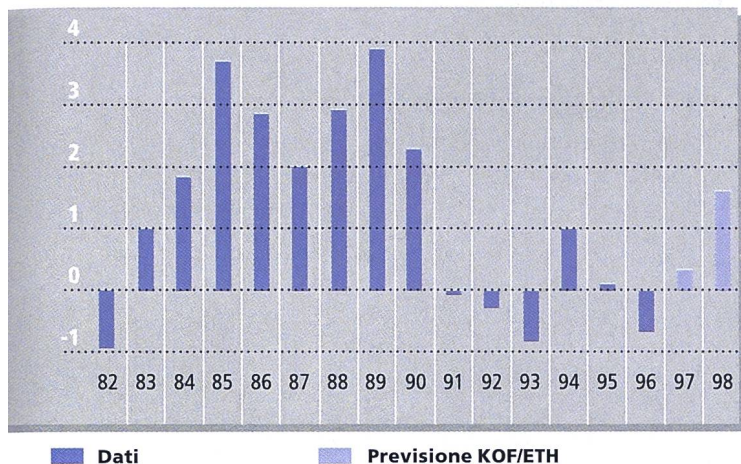
Le premesse per la ripresa della congiuntura sono inoltre migliorate grazie al fatto che, dalla metà del 1996, la Banca nazionale svizzera (BNS) ha ulteriormente allentato le redini all'espansione della massa monetaria, stabilizzando gli interessi su un livello basso e contribuendo in tal modo in maniera decisiva al deprezzamento del franco. Con ogni probabilità, si tornerà a una politica monetaria maggiormente restrittiva, solo quando i segnali del superamento dell'attuale fase di debolezza economica saranno più evidenti. Fino alla fine del 1998, gli interessi non dovrebbero dunque aumentare di molto. In seguito al restringimento della differenza degli interessi rispetto alla Germania, nonché alle discussioni sull'Unione monetaria europea, il franco dovrebbe registrare un nuovo leggero rialzo. Dopo un deprezzamento reale dell'8,6 per cento nel corrente anno, nel 1998 si prevede un apprezzamento del 2,8 per cento.

Crescita sempre modesta del PIL

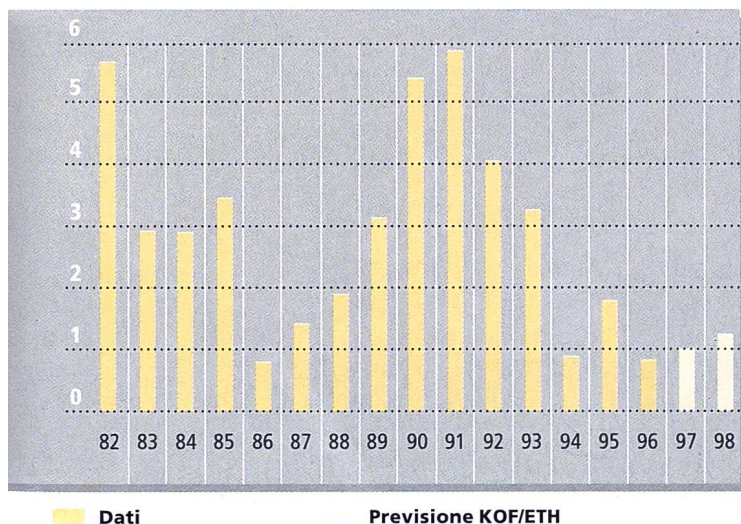
La ripresa della congiuntura in Europa e il deprezzamento del franco fanno prevedere una notevole espansione delle esportazioni (beni e servizi) nel biennio 1997/98, pari a rispettivamente il 3,5 per cento e il 4,5 per cento. In seguito alla contrazione del reddito realmente disponibile delle famiglie, il consumo privato quest'anno diminuirà invece dello 0,3 per cento, per poi aumentare di un esiguo 0,4 per cento nel 1998, grazie a un leggero miglioramento della situazione del reddito.

In conseguenza dell'alto numero delle abitazioni sfitte, della diminuzione del saldo dei lavoratori stranieri (dovuta alla congiuntura) e dello sfavorevole andamento del reddito delle fa-

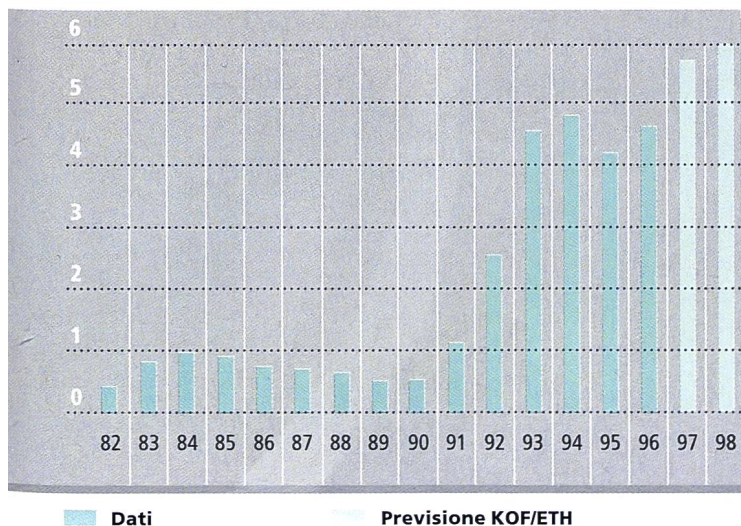
Prodotto interno lordo (con previsione)
(variazione reale rispetto all'anno precedente, in %)



Prezzi al consumo (con previsione)
(variazione rispetto all'anno precedente, in %)



Tasso di disoccupazione (con previsione)



miglie, si deve prevedere un'ulteriore diminuzione degli investimenti nell'edilizia abitativa, in ragione del 4,9 per cento quest'anno e dell'1,7 per cento l'anno prossimo. Grazie al programma d'investimento della Confederazione, nell'edilizia pubblica si prospetta una leggera crescita pari all'1,3 per cento nel 1997 e a un più consistente 7,4 per cento nel 1998. Nel complesso, gli investimenti nell'edilizia diminuiscono del 2,5 per cento nel 1997 e aumentano del 2 per cento nel 1998.

A causa dell'esitante ripresa della domanda interna e dell'incremento dei prezzi all'importazione (per via del cambio), le importazioni quest'anno aumenteranno solo del 2,4 per cento, l'anno prossimo del 4 per cento. Questo andamento determinerà una crescita del prodotto interno lordo reale pari allo 0,3 per cento nel 1997 e all'1,6 per cento nel 1998.

Disoccupazione al 6 per cento?

Nel biennio della previsione, l'inflazione dovrebbe aumentare poco, passando dallo 0,8 per cento dello scorso anno a rispettivamente l'1,0 e l'1,2 per cento. La modesta crescita del PIL non è tuttavia sufficiente per produrre un'inversione di tendenza sul mercato del lavoro. Considerando la costante necessità di razionalizzazione e l'eccedenza di personale a tutt'oggi registrata, c'è da temere che l'ancora debolissima crescita del PIL nel 1997 possa essere accompagnata da una flessione dell'occupazione nell'ordine dell'1,2 per cento. Nel corso del 1998 l'occupazione dovrebbe poi stabilizzarsi, anche se nella media annua il calo sarà ancora di circa lo 0,3 per cento.

Nella media annua del 1997, si prevede un tasso di disoccupazione del 5,7 per cento, nel 1998 del 6,0 per cento (1994: 4,7 per cento). Nel corso dell'anno, la disoccupazione sarà nettamente al rialzo – soprattutto nel 1997 – e in seguito si stabilizzerà attorno al 6 per cento, a partire dalla metà del 1998.

La previsione di base del KOF – delineata nell'articolo qui a fianco – tiene conto degli impulsi del programma d'investimenti della Confederazione e dell'effetto stimolante dell'ulteriore allentamento della politica monetaria, deciso nel 1996 dalla Banca nazionale. Per quantificare il contributo del programma d'investimenti alla ripresa della congiuntura svizzera, sono stati messi a punto due scenari alternativi.

L'effetto diretto del programma di investimenti consiste nell'aumento del totale degli investimenti pubblici nell'edilizia: 1,3 per cento nel 1997 e 7,4 per cento nel 1998. In assenza di tale impulso, nel 1997 si registrerebbe una diminuzione dell'1,5 per cento e, nel 1998, una crescita di solo il 2,9 per cento. Il programma determina inoltre un andamento più favorevole del reddito reale delle famiglie, del consumo privato, degli investimenti nell'edilizia industriale e in quella abitativa.

Nella previsione di base, la crescita del PIL nel 1997/98 risulta complessivamente superiore di 0,4 punti percentuali rispetto allo scenario alternativo senza il programma di investimenti. Per quanto concerne l'occupazione, il beneficio cumulato ammonta allo 0,3 per cento.

Le simulazioni dimostrano che gli impulsi del programma di investimenti contribuiscono in maniera non indifferente alla ripresa della congiuntura. Se si rinunciassero a questo programma, l'andamento dell'economia generale sarebbe tale da risultare esagerato perfino parlare di «moderata ripresa».

Le misure proposte vanno dunque accolte con favore, perché la rinuncia ai necessari lavori di manutenzione non rappresenta un vero risparmio, ma una cosmesi del budget a breve termine. E in una fase di debolezza congiunturale, nell'ottica di un risanamento duraturo del bilancio, può addirittura essere controproducente.

NUOVI MERCATI

Per l'Europa – e dunque anche per la Svizzera – le economie dei Paesi dell'Asia sudorientale non rappresentano più una minaccia. Già da tempo gli imprenditori hanno scoperto le possibilità dell'area del Pacifico e progettano interventi concreti per conquistare nuove quote di mercato nella cosiddetta tigre del Sudest asiatico.

Se la tigre ruggisce



Se prima erano le auto dal Giappone, i computer da Taiwan o i prodotti a prezzi stracciati dalla Cina a sbaragliare la concorrenza dei prodotti occidentali, oggi è la forte crescita di nazioni quali Singapore, la Corea del Sud o la Malaysia a

Martin Sinzig

lasciare di stucco l'Europa occidentale. Il termine che designa questi Paesi – tigre del Sudest asiatico – indica chiaramente che le economie nazionali dell'Asia incutono un grande rispetto a livello mondiale.

La nuova America

L'iniziale diffidenza dei Paesi occidentali nei confronti delle ambiziose economie asiatiche si è ad ogni modo attenuata. «L'Asia è la nuova America», ha dichiarato il primo ministro belga, Jean-Luc Dehaene, in visita a Singapore nella primavera del 1996. Qui vige una grande voglia di fare e un clima di crescita che in Europa ci possiamo solo sognare, ha osservato con entusiasmo il premier, dopo un viaggio promozionale attraverso questi Paesi, già compiuto anche da numerosi altri capi di stato. Prima di Dehaene, il cancelliere tedesco in Cina o il premier olandese in Indonesia avevano già svolto simili funzioni di *testa di ponte* per l'economia occidentale, in vista del primo vertice asiatico-europeo a Bangkok.

Avvicinamento reciproco

«Vengono tutti qui, spinti dall'alta disoccupazione a casa propria», ha commentato laconicamente il «Tages-Anzeiger». Ma certamente non si tratta solo di questo. Gli europei devono cessare di tenersi sulla difensiva nei confronti dell'Asia, ribadisce per esempio la commissione dell'Ue. La competitività di questa regione non rappresenta un rischio per la crescita e l'occupazione in Europa. Al contrario: la concorrenza ha un effetto stimolante. A sua volta l'Asia deve correggere la sua immagine di un'Europa coalizzata contro i prodotti asiatici, e con la pessima abitudine di moraleggiare su tutto e tutti.

L'Europa deve recuperare

L'apertura degli europei è molto gradita agli ospiti asiatici. Come i loro partner occidentali, hanno interesse a instaurare relazioni più solide, allo scopo di controbilanciare i rapporti unilaterali con gli USA, in materia di sicurezza e di scambi commerciali. I Paesi europei hanno in effetti una grande necessità di recupero, quantificabile con cifre impressionanti. Anche se il commercio estero tra l'Europa e l'Asia ha di recente superato le forniture verso l'America del

nord, la posizione relativa delle esportazioni dell'Ue in Asia è diminuita negli ultimi anni. In altre parole, i mercati asiatici sono cresciuti più velocemente delle esportazioni dell'Ue in quei Paesi.

Alto rendimento degli investimenti

Ancora più grave risulta il ritardo dell'Europa negli investimenti. Secondo l'OCSE, tra il 1982 e il 1992 nemmeno l'1 per cento del totale degli investimenti diretti all'estero è stato effettuato nell'area dell'Asia orientale, malgrado in questa regione il rendimento degli investimenti fosse nettamente superiore alla media mondiale. In base ad altre stime, entro il 2000 in Asia circa 400 milioni di persone dovrebbero inoltre avere un guadagno equivalente o addirittura superiore a quello realizzato in Europa o negli USA. Il tenore delle previsioni è dunque il seguente: i futuri mercati di investimento e di sbocco non sono quelli dell'Europa orientale o centrale, ma quelli del Sudest asiatico.

Gli svizzeri si stanno svegliando

Anche la Svizzera continua a registrare un saldo passivo della bilancia commerciale con i Paesi asiatici. Nel 1996 il valore delle esportazioni era pari ai tre quarti delle importazioni. E mentre le importazioni dall'Estremo oriente sono aumentate di circa il 12 per cento rispetto al 1995, nelle esportazioni la crescita registrata è «solo» del 5,6 per cento o, in altre parole, di meno della metà.

Le chance dei mercati nella regione del Pacifico sono ritenute molto buone anche da noi. La Telecom PTT ha per esempio in vista un forte impegno in Estremo oriente, dovendo cercare nuovi sbocchi, in conseguenza dell'imminente liberalizzazione del mercato nazionale. Gli svizzeri hanno anche scoperto il mercato asiatico delle assicurazioni, il cui sviluppo dovrebbe essere più marcato rispetto a quello del benessere generale, facendo così sperare in una crescita reale del 10 per cento all'anno fino al 2000. Perfino le



«Questa crescita ci fa piacere»



Markus Bernhard, portavoce dell'industria metalmeccanica svizzera

aziende medie hanno intenzione di giocare la carta dell'Estremo oriente, per esempio commercializzando prodotti cosmetici di alta qualità.

L'etica cinese del lavoro ...

Previsioni e aspettative tanto ottimistiche non mettono però in luce i motivi alla base del rapido sviluppo economico della tigre del Sudest asiatico. Anche tenendo conto della tecnologia moderna, dello zelo e delle capacità, i classici fattori di produzione – terreno, lavoro e capitale – non riescono a spiegare gli eccezionali tassi di crescita del Giappone o di Hong Kong.

Il politologo americano Francis Fukuyama stima che circa un quarto della crescita di un'economia nazionale va ascritta al cosiddetto fattore culturale, un concetto che unisce la cultura, la religione, l'etica del lavoro, nonché le condizioni-quadro politico-economiche nel senso più ampio del termine.

... e il liberismo occidentale

Per Fukuyama, è stato l'incontro dell'etica cinese del lavoro con il liberismo occidentale a creare l'humus ideale per la forte crescita. Il confucianesimo è per esempio tendenzialmente ostile alle innovazioni. Il quadro tracciato dal politologo ha trovato conferma nelle opinioni di alcuni esponenti dell'economia riuniti a Zurigo.

L'Asia non è né una comunità di valori chiusa né un blocco unitario di nazioni in concorrenza con l'Occidente. Questa affermazione smentisce uno stereotipo ricorrente. Soprattutto per i Paesi dell'Asia orientale, si può parlare di una tradizione comune, basata sul lavoro, sui legami familiari e

anche sul rispetto dell'autorità. Ma si tratta di valori legati più all'austerità «vittoriana» della rivoluzione industriale in Europa e in America, che all'Asia nel suo insieme.

Anche l'America latina può crescere

Secondo Fukuyama, in Cina e nelle nazioni a lei vicine la crescita si è innescata quando questi Paesi hanno assunto i valori occidentali del liberismo, come la proprietà privata e lo stato di diritto. Non a caso Hong Kong possiede oggi un moderno mercato finanziario e leggi finanziarie molto avanzate. Con queste parole, Fukuyama mette in luce la sinergia tra le regole occidentali e l'etica cinese del lavoro, che «porta al successo economico».

Da questa prospettiva, anche in numerosi Stati sudamericani esistono le premesse per un rapido sviluppo dell'economia. Paesi come il Cile, la Bolivia, il Messico o il Perù hanno definitivamente chiuso con i tempi dei regimi dittatoriali e si sono dati una struttura basata sullo stato di diritto, che permette di realizzare una crescita economica anche superiore a quella della tigre asiatica.

Per un Paese esportatore come la Svizzera, questo significa che in futuro non occorrerà guardare necessariamente ad Est per veder sorgere il sole.

«Dalla prospettiva dell'occupazione nell'industria svizzera, la crescita nella tigre del Sudest asiatico non può che fare piacere, perché questi Paesi sono nostri importanti clienti e committenti», sostiene Markus Bernhard – portavoce dell'Associazione padronale svizzera dell'industria metalmeccanica – intervistato da «Panorama». L'associazione rappresenta a livello nazionale circa 600 ditte, con approssimativamente 140 000 impiegati.

Panorama: Qual è la quota delle esportazioni dell'industria metalmeccanica verso il Sudest asiatico?

Markus Bernhard: Solo una parte relativamente piccola – ma estremamente importante – delle esportazioni dell'industria metalmeccanica svizzera è destinata al Sudest asiatico. Nello spazio economico europeo – sede dei principali Paesi importatori dei nostri prodotti – la congiuntura rimane infatti sempre stagnante. L'Asia sudorientale è invece in netta crescita. A partire dal 1993, le esportazioni nei Paesi dell'ASEAN sono dunque costan-

temente aumentate di oltre il dieci per cento all'anno, nel 1996 addirittura del 13,1 per cento rispetto all'anno precedente.

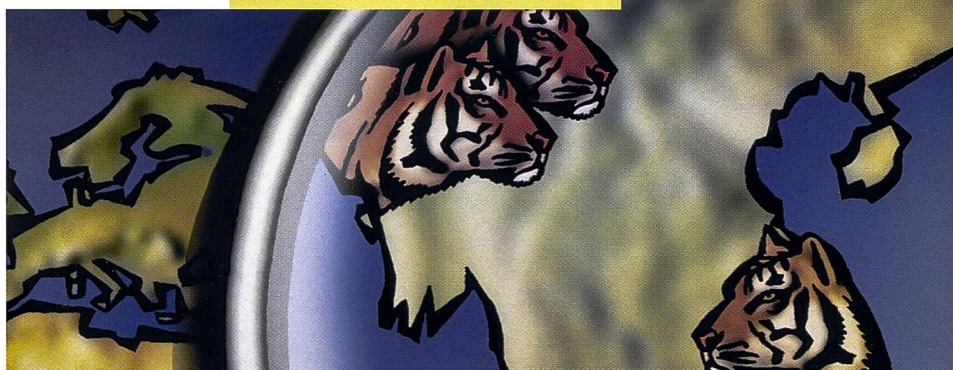
Panorama: Qual è l'importanza di questi Paesi per l'attività dell'industria meccanica, elettrica e metallurgica nel prossimo futuro?

Markus Bernhard: Numerose ditte aderenti alla nostra associazione considerano i mercati asiatici un importante pilastro per il futuro e un segmento ideale per gli investimenti.

Panorama: Dalla prospettiva dell'occupazione nell'industria svizzera, come vanno giudicati questi mercati?

Markus Bernhard: Se, nell'ottica della vicinanza alla clientela, si effettuano investimenti diretti nel Sudest asiatico, tali operazioni richiedono sempre anche la messa a punto di servizi innovativi da parte della Svizzera. In questo senso, la crescita economica della tigre asiatica non può che fare piacere.

Intervista: Martin Sinzig



I grandi investitori fanno capo ai migliori specialisti del ramo. E lei?



Desidera investire denaro in titoli e approfittare delle prospettive di crescita e di guadagno di portafogli diversificati, gestiti da professionisti del settore? Con i fondi d'investimento Raiffeisen è possibile.

I fondi vengono gestiti in collaborazione con la rinomata Banca J. Vontobel & Co. SA di Zurigo. Approfitta così direttamente della competenza di una delle principali banche svizzere attive nel settore della gestione di patrimoni. Anche disponendo di un piccolo capitale è possibile arrivare, un po' per volta, a costruire un patrimonio in titoli. Per esigenze di investimento più ampie nel settore dei titoli a livello internazionale, i fondi Vontobel completano la nostra offerta.

Saremo lieti di informarla personalmente.

Fondi
Raiffeisen

Fondi
VONTOBEL

RAIFFEISEN





La prima mongolfiera Raiffeisen

Le Banche Raiffeisen turgoviesi di Weinfelden hanno organizzato la prima edizione della Raiffeisen-Cup, nell'ambito del primo meeting per mongolfiere della Svizzera occidentale dopo il 1992. Vicino ad ogni Banca Raiffeisen partecipante è stata fatta salire in cielo una mongolfiera con a bordo un paio di clienti che hanno potuto godersi un volo. In questa occasione anche la prima mongolfiera delle Raiffeisen svizzera (nella foto) ha potuto effettuare il suo volo d'inaugurazione. (br.)

Raiffeisen a Pura: 25 anni proficui

La Banca Raiffeisen di Pura ha festeggiato nel dicembre scorso sia il venticinquesimo di presenza in paese sia l'apertura della nuova sede. Una giornata che ha coinvolto 150 persone, quante hanno partecipato all'inaugurazione, nella quale i vari oratori – fra cui il presidente Giancarlo Ruggia ed il sindaco Emilio Luvini – hanno posto l'accento sull'evoluzione della Raiffeisen, dovuta alla scelta di integrare l'economia, in termini di trend, a quei valori medi della comunità internazionale nella quale vivia-

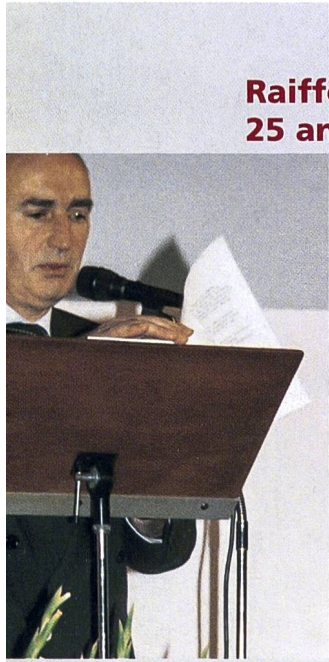
mo, garantendo i piccoli e medi risparmiatori dal rischio inflazionistico. Questo il senso e l'indirizzo che l'istituto bancario intendeva e intende seguire.

A questo proposito va sottolineato lo sviluppo della Banca Raiffeisen di Pura che, grazie alla lungimiranza del direttore Ruggia, dal 1973 ad oggi ha avuto un forte incremento. Basti pensare che nel 1973 la cifra di bilancio (dopo appena un anno dall'apertura dalla Banca) era di 300 mila franchi; nel 1993 di 8 milioni ed oggi arriva a ben 14 milioni e mezzo.

La nuova sede, fortemente voluta dal Consiglio di amministrazione, offre nuovi orari d'apertura ed un organico potenziato, il tutto per favorire una gestione migliore e più confacente ai bisogni della clientela locale che, è bene ricordarlo, è presente in modo massiccio. Su una popolazione di mille abitanti, 250 sono infatti i soci Raiffeisen di Pura.

In questi tempi di ristrutturazione si è comunque voluto dare la priorità alla filosofia della banca: il contatto ed il calore umano. L'entità rimane pur sempre nelle sue dimensioni. Siamo di fronte ad una grande sfida: tutti noi vogliamo delle ragioni sociali svizzere, ma dobbiamo anche renderci conto che le nostre imprese e quelle continentali avranno non solo mercati ma pure capitali e lavoro europei o svizzeri.

In occasione del 25° di fondazione della sede malsantonese, la banca ha avuto una lodevole iniziativa umanitaria, offrendo un assegno di mille franchi alla Fondazione Arcobaleno (aiuto ai bambini del Terzo Mondo) che opera proprio a Pura.



Nelle foto: un momento dei festeggiamenti a Pura, coordinati dal presidente Giancarlo Ruggia.



Contro i **professionisti**
resistono solo le **casseforti**
dei **professionisti**



HANS WALDIS

TRESORE · GMBH

Riedmattstrasse 12 · CH-8153 Rümlang
Tel. 01/817 34 36 · Fax 01/817 30 01

Consegna in tutta la Svizzera
Aperto anche il sabato dalle 8³⁰ alle 12⁰⁰

Soggiorni linguistici

COUPON
di Pro Linguis

Apprendere una lingua vivendola! Pro Linguis Le offre una selezione tra le migliori scuole nel mondo. Le daremo tutte le informazioni e Le invieremo il prospetto.

091/923 17 00 (telefono) o 01/923 62 42 (fax).

Online: <http://www.prolinguis.ch/>

America
 Canada
 Inghilterra
 Irlanda

Germania
 Spagna
 Francia
 Portogallo

Australia
 Nuova Zelanda
 Malta
 Sudafrica

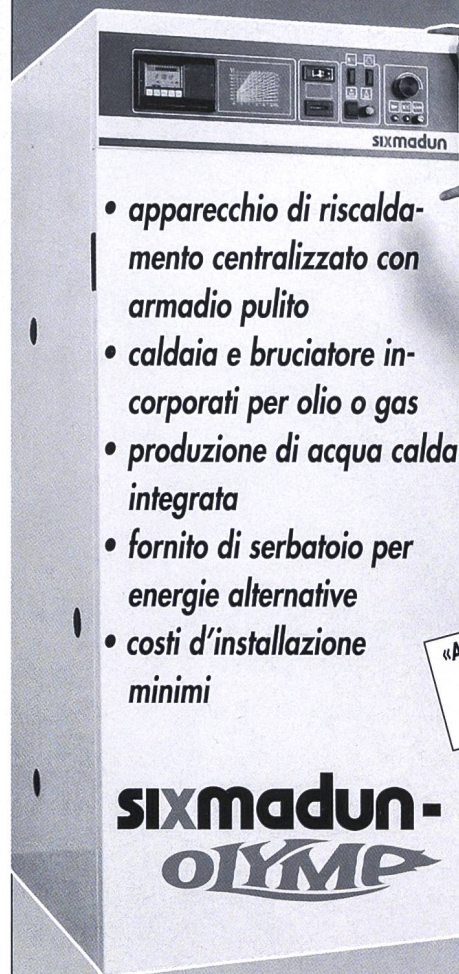
Messico
 Ecuador
 Costa Rica

nome: _____ inizio del corso (ca.): _____
cognome: _____ durata (ca.): _____
via: _____ età: _____
NAP/località: _____ Pan 7/97

PRO LINGUIS
Sprachschulen. Weltweit!

Ufficio centrale per informazioni e iscrizioni per corsi di lingua
Bergstrasse 60 Postfach CH-8706 Meilen-Zürich Tel. 01/923 72 72

Per un locale caldaia ordinato e pulito c'è il
nuovo armadio di riscaldamento combinato!



- apparecchio di riscaldamento centralizzato con armadio pulito
- caldaia e bruciatore incorporati per olio o gas
- produzione di acqua calda integrata
- fornito di serbatoio per energie alternative
- costi d'installazione minimi

«Anch'io rispetto l'ambiente
con Sixmadun-Olymp.»
Franz Heinzer

sixmadun-OLYMP

I punti vendita:

Berna, Coira, Glis-Briga, Holziken, Mendrisio, Neuenhof, Rothenburg, Sissach, San Gallo, Volketswil, Wiesendangen, Yverdon, Zuchwil, Zurigo...

... e più di 125 punti di servizio in tutta la Svizzera. Uno è sicuramente vicino a lei!

SIXMADUN-OLYMP AG, Wärmetechnik

Bahnhofstrasse 25, Postfach, 4450 Sissach

tel. 061 975 51 11, fax 061 971 54 88

Per favore inviateci senza impegno la documentazione su:

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> armadio di riscaldamento combinato | } | <input type="checkbox"/> olio |
| <input type="checkbox"/> centrale di riscaldamento compatta | | <input type="checkbox"/> gas |
| <input type="checkbox"/> bruciatore a olio | | <input type="checkbox"/> bruciatore a gas |
| <input type="checkbox"/> pompe di calore | | |
| <input type="checkbox"/> bollitore | | |
| <input type="checkbox"/> desidero una consulenza gratuita | | |

La nostra abitazione:

- | | | |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> casa unifamiliare | } | <input type="checkbox"/> nuova costruzione |
| <input type="checkbox"/> casa plurifamiliare con _____ app. | | <input type="checkbox"/> ristrutturazione |

Il nostro indirizzo:

Nome: _____

Via/no.: _____

CAP/Località: _____

Tel.: _____

facilmente raggiungibile: _____

Mandare il tagliando a: SIXMADUN-OLYMP AG, Postfach, 4450 Sissach

UNIVERSITA'



Dopo la prima settimana accademica, tenutasi lo scorso mese di marzo, Panorama ha visitato le due sedi dell'Università della Svizzera Italiana. Le prime impressioni sono positive: strutture moderne, professori preparati e disponibili, studenti entusiasti e prospettive stimolanti. Ben 225 le iscrizioni alle tre facoltà di scienze della comunicazione, scienze economiche (a Lugano) e accademia di architettura (a Mendrisio).

Il Ticino ha vinto la sua scommessa

L'Università della Svizzera Italiana (denominata USI) è una realtà: da consolidare nel tempo, d'accordo e pressoché inevitabilmente visto che il «ciak si gira» è stato dato soltanto lo scorso ottobre, eppure già ben radicata. Strutture moderne, corsi e professori all'altezza, studenti entusiasti: per il primo appunto interlocutorio bilancio c'è già di che essere soddisfatti ed orgogliosi, oltre che molto motivati a proseguire su questa strada viaggiando verso il 2000, data che al di là di

Omar Gargantini

qualsiasi suggestione dovrebbe per di più «regalare» i primi licenziati nelle facoltà di Lugano.

I fatti stanno insomma dimostrando che la legittima ambizione-aspirazione di creare un'università anche a sud del San Gottardo non è era affatto aleatoria. Ed il Ticino, evidentemente, va fiero di questa nuova «creatura», la cui importanza è del resto stata evidenziata un po' da tutti anche nel corso della settimana accademica tenutasi ad inizio marzo.

Due sedi per tre facoltà

Chi sceglie Lugano, non dimentichiamolo tra le altre cose la terza piazza finanziaria svizzera situata sulla cerniera tra Nord e Sud Europa, intraprende gli studi di scienze della

Ecco perché l'assicurazione della Raiffeisen è così vantaggiosa!



ASSICURAZIONE RAIFFEISEN

Un concetto globale di previdenza e investimento deve comprendere anche le assicurazioni sulla vita. Per questo motivo, le Banche Raiffeisen svizzere propongono un proprio programma di attraenti assicurazioni di risparmio, di previdenza e contro il rischio. E secondo i principi della Raiffeisen, i vantaggi che offriamo alla Clientela sono convincenti: premi vantaggiosi, condizioni oneste, principio modulare flessibile e una consulenza obiettiva a vostro vantaggio. La nostra visione

d'insieme è di grande importanza per il cliente, poiché da noi le assicurazioni fanno parte di un ampio e completo ventaglio di offerte per la vostra previdenza personale!

Siete interessati? Saremo lieti di informarvi personalmente!

RAIFFEISEN



comunicazione oppure di scienze economiche, sull'arco di un periodo minimo di otto semestri. Al primo anno si sono iscritti 225 studenti (di cui 85 per la facoltà di economia), il 75% dei quali rappresentato da indigeni. La grossa novità, un po' la scommessa luganese se vogliamo, è costituita dalle scienze della comunicazione, facoltà che non ha precedenti in Svizzera e che, quindi, attira l'interesse di molti giovani, in un ramo che oltretutto sembra poter assicurare ancora parecchi sbocchi in quello che sarà il futuro professionale. «Ma anche scienze economiche è una facoltà concepita su uno schema originale libero da vincoli istituzionali preesistenti», sottolinea il direttore amministrativo Albino Zraggen, che poi prosegue: «Da parte degli iscritti c'è, in aggiunta all'inevitabile curiosità legata a tutto ciò che è nuovo, una forte motivazione. Non a caso alla ripresa del secondo semestre a marzo, la frequenza ai corsi è stata pressoché totale, nonostante fino alla settimana precedente sia stato effettuato il primo ciclo di cinque esami. Pochissimi hanno insomma avvertito la necessità di un periodo di . . . relax. Devo anche dire, comunque, che pure i professori sono impegnatissimi sul fronte didattico e gli studenti percepiscono questa altrettanto solida volontà di far bene».

A Mendrisio, d'altro canto, si è aperta a ottobre l'accademia di architettura: cinque anni di studio integrati da uno di pratica e suddivisi in tre cicli, come sollecita la raccomandazione dell'Unione Europea . . .

Bilanci?

«E' troppo presto»

Ma sono sufficienti questi primi sette-otto mesi per delle valutazioni concrete che vadano oltre questi dati peraltro molto rassicuranti? Lo stesso Zraggen sorride: «No, bisogna avere pazienza, anche perché da giudizi affrettati scaturiscono quasi sempre impressioni errate. Io penso che per un primo vero bilancio si debba perlomeno attendere la fine del primo ciclo di studi. La fase di avvio dura perciò 4-5 anni, fin quando avremo i primi laureati. Poi, dopo che si inizierà a . . . sfornare potenziali lavoratori, ne serviranno altrettanti per capire in che modo il mercato del lavoro saprà accogliere il «prodotto»,

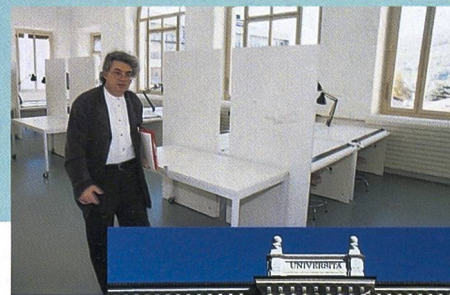
**Università in Ticino:
a Mendrisio si studia
architettura con il grande
Mario Botta, a Lugano
(di cui vediamo l'entrata)
comunicazione ed
economia.**

usando un termine che non è molto elegante. Un decennio è quindi il minimo richiesto per sapere davvero se l'USI sia una scelta pagante per chi la frequenta». Pur nella consapevolezza, suffragata dalle statistiche, che il rapporto licenziati/disoccupati, nella facoltà di economia è tra i migliori in assoluto.

Prossima tappa il consolidamento

Intanto però si guarda inevitabilmente al futuro ed a breve termine è indispensabile una fase di consolidamento: «Sì, la prossima tappa è l'organizzazione del secondo anno, con il parallelo completamento dell'organico-docenti. Radoppiare gli iscritti mi sembra un obiettivo legittimo ed anche raggiungibile: portare cioè gli attuali 225 o comunque la maggior parte di essi al terzo semestre ed avere altrettante matricole». D'altro canto si può pure sperare di modificare un po' la suddivisione tra indigeni e stranieri, alzando cioè la percentuale di questi ultimi: «Noi garantiamo condizioni di studio eccellenti, come confermano del resto ad esempio gli studenti italiani. C'è un banco per ogni studente all'accademia di Mendrisio, un computer ogni quattro qui da noi: sul piano della qualità siamo perciò altamente competitivi e se la tassa d'iscrizione fosse un po' più accessibile, dalla vicina Penisola arriverebbero molti più studenti».

Un altro aspetto molto importante è sicuramente la collaborazione con le altre sedi nazionali, ma anche in un'ottica transfrontaliera: «È evidente che chi ha cominciato molto prima di noi rappresenti un costante ed interessante termine di paragone da un lato e di riferimento dall'altro. Ma anche con l'Italia esiste già una proficua relazione. Con la Bocconi di Milano, ad esempio, abbiamo dei validi accordi, ricordando poi come parecchi professori proven-



gono proprio dall'Italia, in particolare dall'Università Cattolica e dal Politecnico del capoluogo lombardo», conclude Albino Zraggen.

Studenti entusiasti

E gli studenti cosa dicono? In fondo sono loro i fruitori dell'USI, sono loro che nel terzo millennio verranno poi inseriti nel mondo del lavoro. La scelta di Lugano rispettivamente Mendrisio è facilmente spiegata: Caterina, 20 anni di Tesserete, è iscritta alla facoltà di scienze economiche: «La possibilità di restare in Ticino è secondo me molto importante, anche solo in un'ottica finanziaria. Qui le spese sono ridottissime e si può continuare a restare in famiglia. Forse, è vero, si perde qualcosa del tipico ambiente universitario, ma i vantaggi sono di gran lunga superiori. Ma anche l'aspetto didattico mi sta convincendo di aver fatto la scelta giusta: i corsi sono molto validi ed i professori disponibilissimi. Per ora il numero degli iscritti è ancora abbastanza basso, per cui c'è la possibilità di valorizzare i rapporti umani con gli insegnanti. Qui non si è considerati semplicemente un numero. . .».

Andrea di Lugano, pure ventenne, frequenta dal canto suo l'accademia di architettura di Mendrisio e sottolinea come «sul piano della qualità ci siano davvero tutte le prerogative per uno studio proficuo. La nostra, del resto, è una facoltà che ha delle esigenze un po' particolari e qui a Mendrisio vengono tutte soddisfatte. In queste condizioni, credo che ne tragga vantaggio anche la motivazione, perché appunto si può lavorare in modo ottimale».

Insomma, le premesse sono molto incoraggianti: ora non rimane che attendere un ulteriore incremento del numero degli studenti e, parallelamente, delle quotazioni dell'Università della Svizzera Italiana.

**Un gruppo di studenti
entusiasti dell'Accademia
di architettura di
Mendrisio insieme
all'arch. Mario Botta.**



Foto: TI-Press



Maruska Speziali non è un personaggio famoso. È una donna come tante, sposata, madre di tre figli, indomita lavoratrice. Non ha mai cercato titoli sui giornali o popolarità di qualsiasi altro genere. Eppure...

Eppure Maruska merita particolare attenzione perché il suo

Romano Pezzani

esempio dimostra come l'ingegno e la fantasia possano aprire le porte del successo in campo professionale. «My Doll» (la mia bambola) è l'idea che ha movimentato la vita di questa graziosa signora di Besazio negli ultimi mesi, tanto da allungare la sua già intensa giornata di casalinga e di mamma a straordinari da... imprenditore. «Lo faccio con tanta passione e un pizzico di incoscienza», sorride Maruska Speziali, e subito volge lo sguardo a quella bambola di pezza accovacciata sul tavolo del suo atelier, «My Doll» appunto, che in pochi mesi le ha cambiato la vita.

Un progetto casuale

Il progetto è partito in maniera del tutto casuale. Maruska, che ha frequentato ed ottenuto il diploma all'Accademia di Brera a Milano, è un'apassionata di cucito nonché disegnatrice di abiti. Nel 1994, per completare l'attività che svolge nel laboratorio di casa sua a Besazio, tra le macchinine e i videogiochi dei suoi tre vivaci ma-

schietti, ha creato una bambola dal viso paffuto e simpatico, alta 45 centimetri, vestita color pastello, semplice ma originale. Nove ore di lavoro per esemplare, al costo «simbolico» di 90 franchi, un prezzo appena sufficiente a coprire le spese di materiale e qualche ora delle tante investite nella minuziosa produzione di «My Doll». Ma la passione va al di là degli affari e il meritato premio è arrivato immediatamente.

Bambola a ruba

Un'amica, con la quale Maruska Speziali collabora per l'allestimento della vetrina del suo negozio, le ha suggerito di esporre la bambola e subito sono fioccate le

Una stilista ticinese, Maruska Speziali di Besazio, ha creato una bambola di pezza che viene prodotta in Oriente. I primi 20 000 esemplari hanno già conquistato il mercato internazionale del giocattolo e un nuovo originale progetto è all'orizzonte. «Panorama» ha incontrato l'ideatrice di «My Doll» nel suo atelier.



My Doll, paff con gli occhi

ordinazioni di una clientela affascinata ed entusiasta. La voce si è diffusa ed ha superato anche i confini: un impresario italiano ha apprezzato la «creatura», si è subito messo in contatto con la signora Speziali e le ha proposto di far fronte alla richiesta di «My Doll»

affidando la produzione al mercato orientale, sul quale operano veri e propri specialisti dell'artigianato all'ingrosso. «Devo ammettere che al primo momento la prospettiva di «snaturare» la mia bambola fatta a mano, cedendola ad una catena di montaggio, mi ha frenato – precisa





tella mandorla

Maruska – *ma del resto era un'imposizione di mercato che dovevo accettare, se volevo garantire continuità alla mia inventiva, visto che da sola non ero in grado di soddisfare la domanda. Non potevo certo lavorare tutte le notti fino alle due . . . Quando ho visto le prime*

copie di «My Doll», così identiche e curate nei minimi dettagli, ho accettato che il progetto prendesse piede. E la partecipazione con uno stand all'importante Fiera del giocattolo, tenutasi lo scorso gennaio a Milano, mi ha definitivamente convinta che la mia bambola può . . . crescere».

All'apparenza sembrerebbe un normalissimo business, come tanti altri. Ma l'ideatrice di «My Doll» ci tiene a sottolineare che «non cerco lauti guadagni, non mi interessano. Queste bambole sono il frutto della mia passione, del mio lavoro, della mia ricerca. Trovo un piacere immenso a realizzarle e soprattutto a vedere che tante persone l'apprezzano».

Prodotta in Oriente

La produzione in Oriente ha permesso di dimezzare i costi, «My Doll» è già sul mercato internazionale in 20 000 esemplari ad un prezzo che non supera i 40 franchi. In Italia ha subito riscosso grande successo, ma viene acquistata anche nei negozi di Svizzera, Germania e Spagna. E non poteva essere diversamente, perché la semplicità aggrada sempre, non è mai fuori moda ed è una maniera come un'altra per trasmettere una personalità genuina e sincera. «Non mi importa di conquistare il mondo – sottolinea Maruska Speziali – ma mi riempie di gioia sapere che bambini di diversa cultura e mentalità si divertano con la mia

bambola». La particolarità di «My Doll» è quella della più nota «Barbie»: oltre ad essere originale e simpatica, può essere vestita con abiti diversi (naturalmente disegnati dalla stilista ticinese), per la gioia di grandi e piccini, che possono così aumentare il fascino del loro passatempo.

Nuovi orizzonti

In futuro, comunque, l'imprenditore italiano che si è assicurato i diritti d'autrice ha nuovi progetti. Se la vendita delle bambole dovesse continuare bene, la ditta che ha prodotto «My Doll» intende lanciare sul mercato anche degli orsacchiotti di stoffa. Sempre firmati Maruska Speziali.



Foto: Tl-Press

SERIE ENERGIA SOLARE 3

Calore, elettricità o a

Una futuristica
costruzione in acciaio . . .





embedue?

Cosa dobbiamo fare perché l'energia del sole affluisca senza problemi nella nostra casa e l'impianto ecologico sia il più soddisfacente possibile, senza però salassarci il portafoglio? La terza e ultima parte di questa serie torna sulle questioni di fondo che ogni persona seriamente interessata all'energia solare deve prima o poi affrontare.

La domanda posta nel titolo è fondamentale. La risposta deve essere chiara fin dall'inizio. Questo in teoria. Purtroppo, l'esperienza insegna che il profano non fa distinzione alcuna tra i collettori solari dispensatori di

Markus Heimlicher

calore e le cellule solari dispensatrici di corrente elettrica.

Le caratteristiche essenziali possono essere spiegate come segue: gli impianti più comuni – per la produzione di acqua calda o il supporto del sistema di riscalda-

mento centrale durante la mezza stagione – sono quelli con i collettori solari. Il grande vantaggio di questo tipo di impianto è l'alto grado di efficienza. È infatti possibile convertire in calore dal 30 al 50 per cento dell'irradiazione solare. I prezzi al kWh si avvicinano così all'ordine dei costi dell'elettricità prodotta nelle nuove centrali. Determinate applicazioni (ad esempio per l'essiccazione del fieno o il riscaldamento della piscina) possono addirittura avere un prezzo inferiore. Lo svantaggio: il calore è difficile da trasportare e il consumatore deve dunque trovarsi nelle vicinanze dei collettori.

Accumulazione

Nel caso delle cellule solari – che producono esclusivamente energia elettrica – accade esattamente l'opposto. Il loro grande vantaggio è la totale indipendenza dal luogo di produzione, perché l'elettricità viene accumulata in batterie o immessa nella rete pubblica che funge da gigantesco serbatoio di energia. Da dove provenga questa energia, non ha dunque più nessuna importanza.

Svantaggio: il grado di efficienza estremamente modesto – al momento tra il 10 e il 15 per cento – che fa salire alle stelle il prezzo della corrente prodotta dal sole.

Costruire o rinnovare?

Chi fa veramente sul serio e vuole (può) concedersi una casa a consumo energetico zero o comunque molto basso, accanto ad un'architettura particolare, sceglie naturalmente la fonte solare sia per il calore che per l'elettricità. La casa solare diventa quindi un sistema globale. Non è una centrale elettrica, ma un'abitazione, un ufficio o uno stabile commerciale, e tale deve rimanere. Ancora prima dell'inizio della fase progettuale, il committente di una costruzione si informa presso l'architetto in merito alle diverse possibilità per lo sfruttamento dell'energia solare. Se, contro ogni aspettativa, dovesse rendersi conto che l'energia solare non fa per lui, è sempre in tempo a cambiare indirizzo.

Anche se si tratta solo di una ristrutturazione, in un gran numero di casi è possibile sfruttare l'alternativa dei collettori solari o delle cellule solari. In luogo del risanamento di una facciata mediante complicati accorgimenti dal punto di vista dell'isolamento termico, un giardino d'inverno – e in particolare una terrazza con le vetrate – sono ideali, per non parlare del miglioramento della qualità di vita che tali locali comportano.

Solo a casa propria?

Nel quadro delle norme di costruzione e delle disposizioni delle aziende elettriche locali, il pro-

prietario di un edificio ha la possibilità di sfruttare a suo piacimento l'irradiazione solare. In diversi cantoni (ad esempio Berna e Basilea), non è nemmeno più necessario richiedere l'autorizzazione, a patto che gli impianti solari soddisfino determinate regole unanimemente riconosciute. Le istanze cantonali competenti per le questioni energetiche informano a questo proposito.

Purtroppo solo una piccola parte della popolazione è tanto fortunata da possedere una casa. Il sole splende però per tutti, proprietari e inquilini. Allo scopo di sfruttare questa sua democraticità e di non penalizzare ulteriormente chi abita in affitto, negli ultimi anni si sono sviluppate forme organizzative per permettere l'installazione di impianti solari – o di una parte di essi – anche sugli edifici di terzi.

Un esempio: una cooperativa si è prefissa di raccogliere i fondi per il finanziamento di una centrale elioelettrica. Attraverso la vendita di quote di partecipazione, ha messo insieme una parte considerevole del capitale necessario. A questo punto il comune acconsente alla messa a disposizione del tetto dello stabile multiplo, per l'installazione dei pannelli con le cellule solari. In forza di questa decisione, diventa membro della cooperativa, che a sua volta immette la corrente così prodotta nella rete pubblica e la vende all'azienda elettrica locale, al prezzo di 16 centesimi al kWh. Una soluzione semplice destinata a fare scuola!

Artigiani del sole

Chi desidera conoscere più da vicino le tecniche della produzione di energia da fonte solare, può aderire a uno dei numerosi gruppi in cui si apprende l'arte del fai da te in materia di impianti solari. Queste organizzazioni attive a livello regionale mettono a disposizione manuali di costruzione, liste dei materiali necessari e attrezzi vari che – mediante tutta una serie di misure a garanzia della qualità – permettono di strutturare il proprio manufatto in modo tale da

Più di una semplice facciata.

L'energia solare accontenta l'economia del nostro tempo. Fortunatamente ci stanno esperti ché hanno capito bene. Il futuro non aspetta. Profittate della nostra conoscenza. Telefono 01 - 908 13 20.

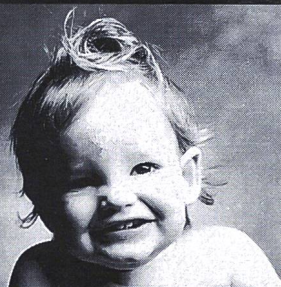
FABRIMEX

FACCIATA SOLARE

Protezione usando il tempo.

Gli serve.

Ne ha.



Donare il sangue salva la vita.



Novelan

Novelan SA: il vostro partner di fiducia per elettrodomestici e climatizzatori

- servizio e assistenza per tutte le marche
- consulenza
- installazione e adattamenti
- smaltimento apparecchi usati

Novelan SA

Via Campagna
6934 Bioggio
Telefono 091/6054430
Telefax 091/6107750

Novelan SA (sede principale)

Buchserstrasse 31
8108 Dällikon
Telefon 01/8473047
Telefax 01/8473048

Per le vostre inserzioni: Panorama.

KRETZ AG, Verlag und Annoncen, General Wille-Strasse 147, Postfach, CH-8706 Feldmeilen, tel. 01 923 76 56, fax 01 923 76 57

Per finire la giornata puntualmente...!

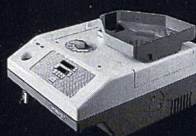
Il successo dei nostri prodotti si basa sulla creatività e la cooperazione dei nostri collaboratori, nell'ambito dello sviluppo, della produzione e del servizio.

Garantiscono l'efficienza e la durata delle nostre macchine

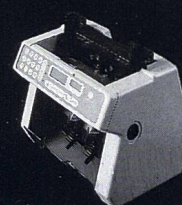


prema

Prema S.a.r.l.
Fabbrica di macchine contamonete
CH-4665 Oftringen
Telefono 062 797 59 59



Rotojet



De La Rue



Selfservice



Foto: SEBASOL Aarau

Il severo controllo della qualità da parte delle organizzazioni per la costruzione artigianale di impianti solari è la migliore garanzia di successo, sia durante il lavoro in officina...

avere buone probabilità di successo.

Importata dall'Austria, la pratica di costruire – in gruppi organizzati – il proprio impianto solare per produrre calore si sta diffondendo a macchia d'olio anche da noi negli ultimi anni. All'inizio gli specialisti guardavano con scetticismo a questi artigiani del sole. Ma quando fu chiaro che gli impianti costruiti con il metodo del fai da te non erano per nulla inferiori a quelli in commercio e che per giunta avevano sensibilizzato il mercato (ogni impianto artigianale stimolava in media l'acquisto di cinque impianti convenzionali), le critiche cessarono di colpo.

Tanti piccoli impianti o uno grande?

Sotto l'aspetto tecnico, un grande impianto è economicamente senz'altro da preferire a tante piccole unità (vedi tabella). Il segmento degli acquirenti – che domina il mercato attuale – presenta però ancora dei tratti molto individualistici. La casa plurifamiliare solare e le sovrastrutture solari – sebbene realizzabili senza alcun rischio – sono ancora una rarità. E le città solari del 2050 rimangono un tema di discussione per visionari.

Una cosa è certa: nessun terreno coltivabile verrà sacrificato per ottenere le grandi superfici necessarie per lo sfruttamento dell'energia solare su larga scala. A questo scopo si utilizzeranno le superfici di facciate, finestre e tetti delle case nuove e di quelle già esistenti.

Costi e benefici

La tabella fornisce una visione d'insieme delle probabili spese d'investimento e dei risultanti benefici. Sarebbe tuttavia completamente sbagliato fare dipendere la decisione a favore o contro l'installazione di un impianto solare solo dalle voci di questo diagramma.

Un calcolo della redditività non può infatti mai mettere in rilievo tutti i fattori importanti dal lato tecnologico. In particolare, non vengono evidenziate quelle caratteristiche che giustificano un ampio uso dell'energia solare

Esempio di calcolo dei costi per un impianto solare

Sulla base degli attuali interessi estremamente vantaggiosi (tasso base 4,5 per cento), ecco come si può presentare il finanziamento di un impianto solare da parte della vostra Banca Raiffeisen:

Spese d'investimento	fr. 25 500.–
Ammortamento annuo (obiettivo: ammortamento dell'impianto in 15 anni)	fr. 1700.–
Onere per interessi e ammortamento nel I anno	fr. 2847.50
Onere per interessi e ammortamento nel XV anno	fr. 1776.50
Onere medio annuo per interessi e ammortamento	fr. 2312.– (fr. 192.65 mensili)

nell'ottica dell'economia nazionale:

■ Dopo circa sette anni, un impianto ha già prodotto più energia di quanta ne consumerà durante tutta la sua esistenza. (NB: si tratta di una caratteristica che una fonte convenzionale di energia non potrà mai avere!)

■ La tecnica solare crea posti di lavoro locali, qualificati e decentralizzati, in un settore che ne ha urgentemente bisogno.

■ Ogni metro quadrato di superficie con collettori solari riduce la nostra dipendenza dal petro-

lio – e questo è un obiettivo primario!

I contributi dello Stato

In base all'art. 12 del decreto sull'energia e all'art. 23 della relativa ordinanza, la Confederazione prevede sostanziali contributi per la promozione di nuovi impianti solari. La procedura è leggermente diversa, a seconda che si tratti di produrre calore o elettricità. I formulari per la richiesta dei sussidi sono allegati alla documentazione ottenibile mediante il tagliando di ordinazione.

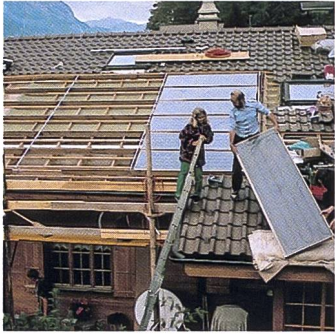


Foto: SEBASOL Aarau

... che al momento dell'installazione sul tetto.

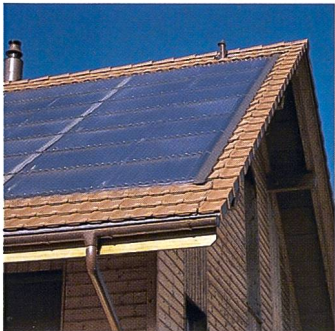
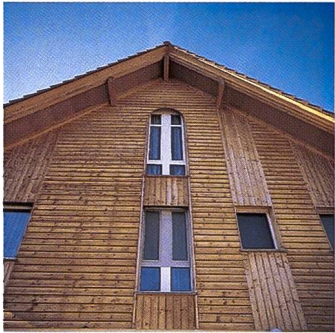


Foto: Roland Aeellig

Un rassicurante chalet: l'architettura solare ha una soluzione per tutti i gusti.

Indirizzi

- *SOFAS Associazione svizzera di specialisti per l'energia solare, Falkenstrasse 26, 8008 Zurigo.
- *SWISSOLAR Comunità di lavoro per l'energia solare, Mellingerstrasse 39, 5400 Baden
- *SWISS SOLAR Communauté de travail pour l'énergie solaire, c.p. 9, 2013 Colombier
- *SSES Società svizzera per l'energia solare, Belpstrasse 69, 3000 Berna.

Per il Ticino

- Gruppo Ticino SSES, Presidente Luigi Ferrari, Fondazione UomoNatura, 6900 Lugano, tel. 994 56 36
- Ufficio del risparmio energetico, Info-energia, Dipartimento del territorio, 6501 Bellinzona, tel. 804 37 55

Agli indirizzi contrassegnati con l'asterisco (*), potete ordinare una documentazione neutrale (parzialmente anche in italiano) sulle possibilità e i limiti dell'energia solare. P.f. allegare fr. 1,50 in francobolli per le spese di porto e, se possibile, un'etichetta autoadesiva con il vostro indirizzo.

Desidero ricevere la documentazione sulle possibilità per lo sfruttamento dell'energia solare.

Cognome _____

Nome _____

Indirizzo _____

CAP/Luogo _____

In vacanza le famiglie con bambini hanno particolari esigenze. Per essere «ideale per le famiglie», una località turistica non può limitarsi a riservare una calorosa accoglienza ai piccoli ospiti.

Con la qualifica di «ideale per le famiglie», i luoghi di vacanza che si sono raggruppati nell'associazione «Località familiari svizzere» si rivolgono a una

Peter Anliker

nuova categoria di ospiti. All'immagine della tipica stazione turistica per gli anziani e i benestanti – senza nessuna offerta specifica per i bambini – subentra quella di una località a misura di bambino, situata in un ambiente naturale incontaminato, con una valida infrastruttura e un'interessante offerta per le famiglie. E come se non bastasse, a prezzi convenienti.

Nessuna trovata di marketing

Poiché la disponibilità verso i bambini e le famiglie non rimanga

lettera morta, per poter aderire all'associazione, una località turistica deve soddisfare tutta una serie di requisiti. Si tratta in primo luogo di un atteggiamento mentale: gli operatori turistici e la popolazione abbracciano il credo dell'associazione. Come ribadiscono i membri, la disponibilità verso le famiglie non è una «nuova trovata ai fini del marketing», ma è «l'elemento centrale dei nostri sforzi. L'obiettivo è offrire ai bambini – e ai genitori o alle persone che li accompagnano – un tipo di vacanza conforme alle loro aspettative ed esigenze».

Per ricevere il marchio di qualità «famiglie benvenute» – assegnato da una giuria indipendente di operatori turistici – è necessario soddisfare numerosi criteri. La località deve per esempio essere attrezzata con parchi gioco e parchi nella natura, sentieri agibili con il passeggino (almeno due chilometri), un locale per l'intrattenimento in caso di brutto tempo, luoghi per pic-nic e grigliate, sentieri tematici e spazi per animazioni. Deve anche offrire la possibilità di avvicinare animali (per esempio in una fattoria) e disporre di alloggi adatti per i gruppi familiari.

«Giornata delle famiglie»

Un albergo è considerato a misura di bambino, se dispone di una sala giochi (che non sia con-

temporaneamente anche il locale TV), se prima dei pasti serve anche un menu per bambini e se dà indicazioni alle famiglie in merito alle attività locali a loro destinate. Deve anche prevedere un programma di animazione per bambini, inclusa una «giornata delle famiglie». Per i più piccoli va approntato un servizio di sorveglianza e di baby-sitting, organizzato in collaborazione con l'ente turistico. È inoltre richiesto un servizio di noleggio di articoli da bambino e una biblioteca-ludoteca (non ad uso esclusivo dei piccoli!). E tutte le offerte, le manifestazioni e i servizi destinati alle famiglie vanno attivamente pubblicizzati.

Naturalmente andare in vacanza con la famiglia è sempre anche una questione di prezzo. Sono dunque richiesti sconti sui pernottamenti, sull'uso delle ferrovie e degli impianti sportivi. E i ristoranti devono offrire ai bambini uno speciale menu con bibita, a prezzo conveniente.

Finora tredici località

L'associazione «Località familiari svizzere» conta attualmente tredici membri. Il movimento è nato nel 1995, in occasione di un incontro di operatori turistici di varie regioni, che intendevano sviluppare ulteriormente le loro offerte per le famiglie e commercializzarle insieme. Nel 1996 i promotori della comunità – Beatenberg, Bettmeralp, Grächen,

Hasliberg, Riederalp e il Toggenburgo (Wildhaus/Unterwasser/Alt St. Johann) – hanno stilato le norme per l'ottenimento del marchio di qualità «famiglie benvenute». Quest'anno si aggiungono Adelboden, Anzère, Haute-Nendaz, Klosters, Lenk, Maloja, Obersaxen-Mundaun (vedi articolo a pagina 47/48), Tesserete (Valli di Lugano) e la Val d'Anniviers.

Le «Località familiari svizzere» coprono dunque tutto il territorio del nostro paese. Grazie alla loro diffusione e alla loro struttura,



«Famiglie benvenute»



Foto: Wolfgang Kolbeck

offrono soluzioni molto differenziate. L'obiettivo è infatti non limitare le possibilità delle famiglie in materia di vacanze, ma viceversa aumentare la loro libertà di scelta.

Grande varietà dell'offerta

Questa varietà non è tuttavia circoscritta all'ambito geografico. Anche l'offerta destinata alle famiglie è molto diversificata da una località all'altra: tanto diversificata quanto lo è il target stesso! L'associazione non si rivolge infatti

solo alle famiglie tradizionali del tipo padre-madre-uno-o-più-figli. Sono ugualmente gradite anche le famiglie monoparentali (o il genitore che per un qualche motivo va in vacanza da solo con i figli), i ragazzi di tutte le età, le famiglie con particolari interessi ed esigenze.

Un movimento in espansione

Considerate le attuali difficoltà del turismo, non stupisce il grande interesse manifestato nei confronti di un'offerta alternati-

va, come è appunto quella delle «Località familiari svizzere». I severi criteri da soddisfare e il marchio «famiglie benvenute» comportano però anche un aumento della qualità. E in effetti, oltre alla creatività indispensabile per l'allestimento dei programmi per le famiglie, anche il livello qualitativo dell'offerta è superiore. Gli sforzi degli aderenti all'associazione tornano quindi a favore dell'intero settore del turismo svizzero: sono un primo passo in una direzione che a lungo termine racchiude un grande potenziale.

Per saperne di più

Per informazioni:

- Associazione Località familiari svizzere, casella postale 133, 8820 Wädenswil (prospetti in tedesco e francese). Linea telefonica 24 ore su 24 (automatico) 01/680 22 26.
- Federazione svizzera del turismo, casella postale 8275, 3001 Berna

Gli enti turistici locali informano in merito alle singole località familiari.

Ecco come la Banca Raiffeisen premia i propri soci



Un'offerta esclusiva e privilegiata

La Banca Raiffeisen offre ai propri soci un conto particolare ad interesse di favore, abitualmente concesso solo per investimenti a lungo termine.

Risparmiare secondo i propri desideri

Il conto soci Raiffeisen è la forma di risparmio ideale e sicura per gli obiettivi di risparmio a lungo termine. Ciononostante, restate flessibili grazie alla possibilità di prelevare in qualsiasi momento determinati importi.

Maggiore provento d'interessi

Il tasso d'interesse privilegiato per i soci Raiffeisen viene accordato già a partire dal primo versamento. Anche per piccoli importi.

Approfittatene

Aprite subito il vostro conto soci Raiffeisen. Se ancora non siete soci della Banca Raiffeisen, questa esclusiva offerta di favore è una buona ragione per diventarlo al più presto!

Passate a trovarci. Vi offriremo una consulenza personale!

RAIFFEISEN



La Banca di fiducia.



Obersaxen è situato in una zona tranquilla, fuori dalle grandi strade di circolazione, ma facilmente raggiungibile. Con il treno regionale da Coira ad Ilanz e poi con

la posta, il viaggio dura un'ora e un quarto. E quando si arriva ad Obersaxen, sull'alto plateau so-

Peter Anliker

leggiato in cima alla Valle del Vorderrhein, ci si può godere una moltitudine di attività ed escursioni, con le quali le altre località di vacanza più conosciute non possono proprio competere.

Numerose funivie e sciovie

Sia d'estate che d'inverno Obersaxen offre un programma di vacanza che soddisfa le esigenze di grandi e piccini. È infatti un luogo ideale per la famiglia e non è un caso che abbia aderito (insieme ai vicini Surcuolm e Flond) all'associazione «Località familiari svizzere».

Chi trascorre le settimane bianche in Svizzera desidera soprattutto sole e neve. La regione Obersaxen/Mundaun/Lumnezia dispone di una offerta di diciotto seggiovie e sciovie che portano gli sciatori e gli appassionati di snowboard su piste di una lunghezza totale di 150 km con diversi gradi di difficoltà. E per gli specialisti c'è persino un tracciato permanente da competizione.

Una fitta rete di sentieri

Anche in estate Obersaxen offre numerosi svaghi ed attrazioni. La Surselva è abitata circa dal 1800 avanti Cristo, e quando nel primo medioevo i «Walser» arrivarono in paese attraverso i passi, rimasero loro solo i terreni alti come Obersaxen per colonizzare la zona. Vi costruirono ventotto casali e fattorie molto sparpagliati e lavorando sodo raccolsero dal terreno il necessario per vivere. Ancora oggi i «Kornhisten» testimoniano della ricchezza d'inventiva che ha reso possibile l'esisten-

Chi pianifica una vacanza in famiglia rinuncia normalmente ad un nutrito programma culturale. Se però la meta delle vacanze si chiama Obersaxen, questa rinuncia non è necessaria. Natura e cultura formano infatti un connubio perfetto che renderà tutti felici.

za dei colonizzatori ad una altezza tra i 1200 e 1350 metri sul livello del mare.

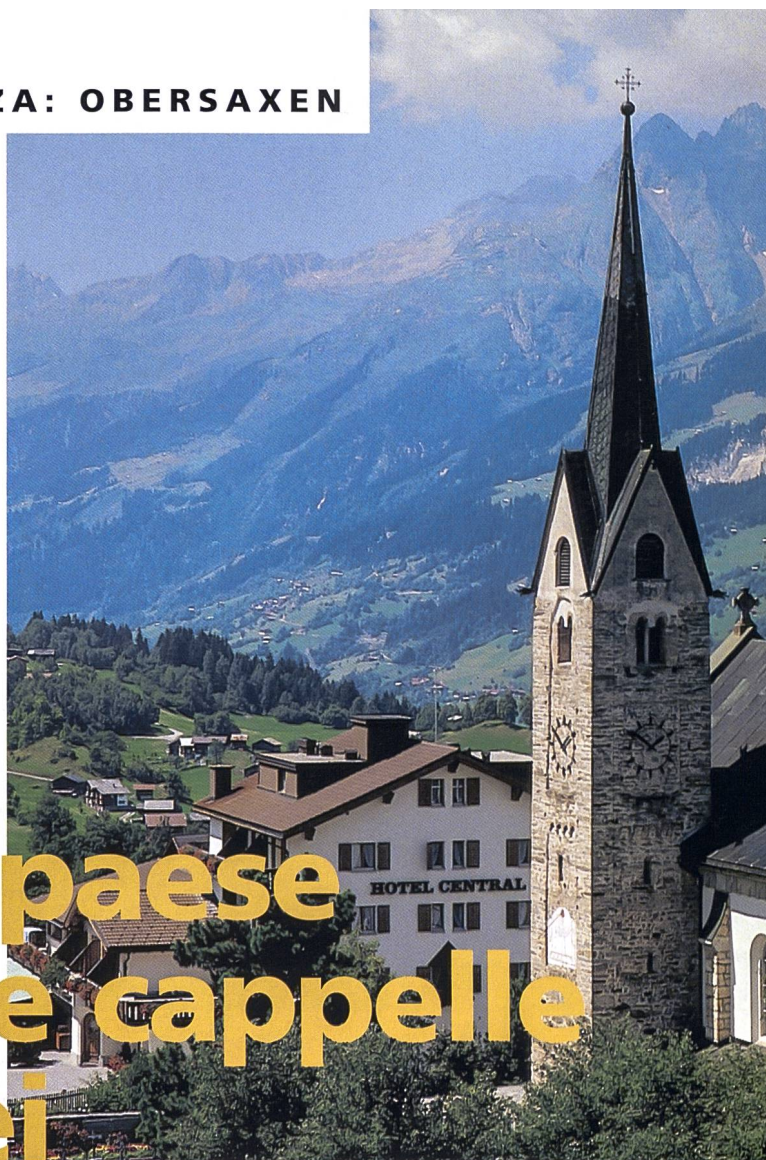
Durante un'escursione lungo uno dei tanti sentieri a disposizione (per un totale di 150 km di passeggiate) si notano anche numerosi luoghi di culto, che sono stati edificati nel 17° e 18° secolo. Quattro chiese e undici cappelle che sono sorte per diversi motivi. Quando le pestilenze esplosero senza tregua, riunirsi nella parrocchia non era possibile, in quanto la marcata colonizzazione non contribuiva certo alla visita della lontanissima chiesa, e quindi si cercava un posto più vicino per pregare. Anche se le cappelle al giorno d'oggi rappresentano un notevole impegno finanziario,

vengono mantenute e curate con amore. Ognuna di esse ha il suo cappellano, che si preoccupa della pulizia e dell'ordine e al quale si può richiedere la chiave per una visita.

Rovine di castelli e miniere

I castelli, meno conservati delle cappelle, sono andati in rovina già da tanto tempo. Del Castello Moregg nei pressi di Egga sono rimasti degli imponenti pezzi di muri di fortezza e dei resti di una torre. Dopo il «Zwischentobel» si giunge ai ruderi del Castello Schwarzenstein, una costruzione mastodontica sorta attorno al 1150, di cui oggi si vedono ancora i resti del muro circondario. Sopra

Nel paese delle cappelle e dei «Kornhisten»



Offerte per la famiglia

La vasta gamma della tranquilla regione di vacanza di Obersaxen-Mundaun viene completata dalle offerte che si indirizzano specialmente alle famiglie: in programma escursioni con il cacciatore per l'osservazione della selvaggina oppure con la guardia forestale nel bosco o anche una passeggiata nella zona alpina, che fanno scoprire l'attività rurale di questi luoghi.

Dal 6 luglio al 15 agosto l'Ente turistico offre gratuitamente un programma assistito per i piccoli ospiti: lavori a mano e giochi, escursioni in gruppo e divertimento in acqua, grigliate all'aperto, diverse passeggiate e attività sportive. E' chiaro che a Obersaxen ci sono anche numerosi parchi gioco per bambini e per eventuali giorni di pioggia è a disposizione un locale con animali in stoffa, giochi e un angolo per schiacciare un pisolino.

Famiglie con uno o due genitori e bambini fino ai 16 anni beneficiano di uno sconto del 10 per cento su tutti i servizi degli Enti turistici di Obersaxen e Mun-

daun e su corse singole delle ferrovie di montagna Obersaxen e Piz Mundaun. Una settimana in albergo costa tra 700 (camera e prima colazione) e 1180 franchi (pensione completa) per tutta la famiglia (composta da due adulti e due bambini). Appartamenti di vacanza con quattro letti si possono affittare già a partire da 500 franchi.

Una documentazione dettagliata per un soggiorno ad Obersaxen si può richiedere all'Ente turistico di Obersaxen, 7134 Obersaxen, telefono 081/933 22 22.

(pan.)

Tavanasa si trova invece il Castello Heidenberg, di cui sono rimasti i ruderi delle fondamenta della torre e alcune tracce delle mura di fortezza. Più imponenti sono i resti del Castello Saxenstein nelle vicinanze del Casale di Axenstein, una costruzione edificata proba-

Bruciatori di calcare e casette di forno

Sull'area di Obersaxen sono stati identificati dei resti di numerosi bruciatori di calcare, che come materiale di costruzione era indispensabile e le cui eccedenze furono vendute per il miglioramento



bilmente nel 1050, che allora non solo fungeva da riferimento delle fattorie vicine, ma anche da punto di passaggio attraverso la Valle del Reno.

Le miniere di Affeier e Platenga testimoniano il «duro lavoro» e possono essere visitate ancora oggi. Al di sotto di Affeier c'è la miniera di Pietro e Paolo da cui furono ricavati i minerali di rame contenente l'argento, mentre a Platenga furono smantellati i minerali di ferro. Entrambe esistevano sicuramente già nel Medioevo, ma è probabile che risalgano già ad un'era precedente. Gli ultimi tentativi di sfruttamento nel 19° secolo nelle due miniere non ebbero grande fortuna e nemmeno i depositi di uranio sorti di recente nei pressi di Affeier stanno dando i risultati economici sperati.

delle finanze comunali. I mulini e le casette di forno erano orientati perlopiù sulle esigenze locali. Degli allora otto mulini, oggi solo quello di Chlingen è in servizio: vi si produce orzo e segale, «tridig» e grano, il mangime per i contadini delle vicinanze. Il pane tempo fa veniva cotto in casette di forno speciali; quella di Flond ancora oggi viene riscaldata occasionalmente dalle donne del paese e se avete fortuna potrete comprarvi del pane fresco e profumato.

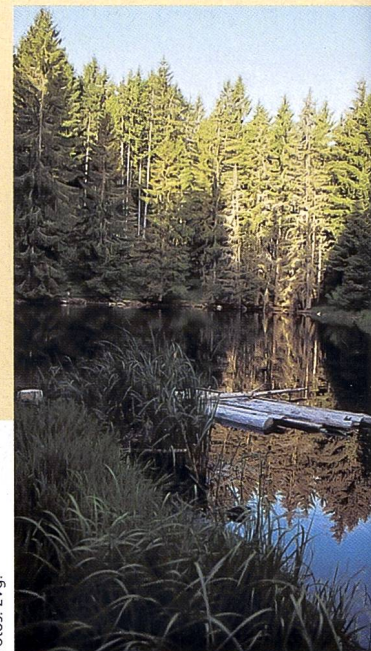
Sport e cultura

Naturalmente l'offerta estiva non si limita alle passeggiate di montagna o alla visita delle capelle e delle rovine dei castelli. Che ne direste di un bel bagno rinfrescante in un limpido laghetto di montagna dopo una giornata

afosa? Per gli appassionati di sport ce n'è per tutti i gusti, sui percorsi di fitness o in rampichino, sui sentieri marcati potete mantenervi in forma smagliante, tenendo presente che ci sono anche dei campi di squash e tennis. Naturalmente le seggiovie sono in servizio pure in estate per prendere fiato

durante una passeggiata o per portare i più audaci al punto di partenza di un volo planato. La casa del famoso pittore Alois Carigiet può essere visitata a Platenga, e la Galleria Mirer ad Affeier, in cui il più conosciuto pittore dei Grigioni dei nostri giorni, Rudolf Mirer, presenta le sue opere.

Fotos: zVg.



Proposte di lettura nella prossima edizione di Panorama

Terreno edificabile

I prezzi dei terreni edificabili sono notevolmente diminuiti negli scorsi anni. Analizziamo la domanda e quali aspetti determinano esattamente il prezzo del terreno.

Pensioni

Si parla di tanti soldi anche sul tema «pensioni». Molti pensionati si trovano ad un bivio: incassarli subito o riceverli ogni mese sotto forma di rendita?



Raiffeisen
e «Panorama» su Internet:
<http://www.raiffeisen.ch>

Condizionatori Krüger: la soluzione ideale per tutti gli ambienti!

KRÜGER

Krüger + Co.SA

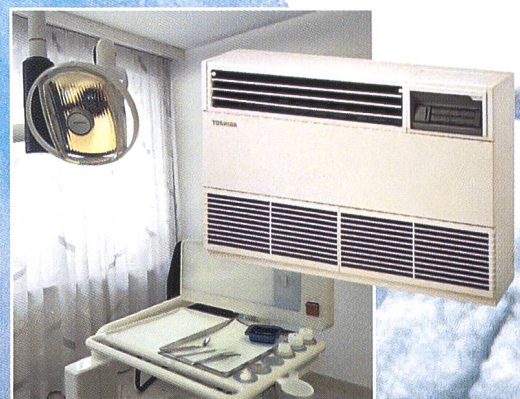
6596 Gordola TI	091 745 24 61
9113 Degersheim SG	071 372 82 82
8854 Siebnen SZ	055 440 78 76
7205 Zizers GR	081 322 74 64
7503 Samedan GR	081 852 56 85
8157 Dielsdorf ZH	01 853 25 50
6353 Weggis LU	041 392 00 80
4203 Grellingen BL	061 741 23 23
3110 Münsingen BE	031 721 48 11
1606 Forel VD	021 781 27 91



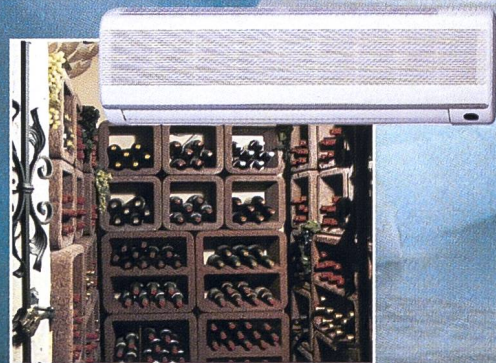
P.es. condizionatori d'aria a soffitto e a incasso per superfici di vendita e di presentazione



P.es. condizionatori d'aria mobili compatti per locali abitativi e uffici



P.es. condizionatori d'aria a parete, a pavimento e per posa a finestra per studi e sale per conferenze



P.es. condizionatori d'aria a parete e a soffitto per magazzini e cantine

La EUROCARD-Raiffeisen gratis per un anno!



Offerta speciale:
Richiedendo una nuova
EUROCARD-Raiffeisen entro il
31.7.97 vi regaliamo la prima
tassa annuale di fr. 50.-!

Con la EUROCARD-Raiffeisen potete pagare in modo comodo e sicuro senza contanti in 13 milioni di negozi, alberghi, ristoranti e aziende di servizio in tutto il mondo. Basta la vostra firma!

Approfittate della nostra azione gratuita: fino al 31 luglio 1997 vi regaliamo la prima tassa annuale. Saremo lieti di informarvi sulle nostre ulteriori offerte per le vostre vacanze come la carta ec, i Travelers Cheques e i nostri tassi di cambio!

RAIFFEISEN



La Banca di fiducia.