Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Svizzera società cooperativa
Band: - (1996)
Heft: 10

Heft

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 10.08.2025

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

PANORAMA

Alloggi nel Ticino

Nel Ticino non è prevedibile, a breve scadenza, una ripresa nella costruzione di abitazioni, anche perché la domanda è diminuita. Vediamo le previsioni fino al 2000.

In Leventina si collabora

Le sei Banche Raiffeisen leventinesi si sono associate per poter rispondere efficientemente alle sfide del futuro e alle aspettative della popolazione.

Studi

Aumenta il numero degli studenti universitari. I lunghi e costosi studi non garantiscono però stipendi di punta, anche a causa delle poco favorevoli prospettive del mercato.

RAIFFEISEN

La rivista delle Banche Raiffeisen 10/1996

Avete bisogno di contanti? Siamo a vostra disposizione 24 ore su 24.

Anche la Raiffeisen può ora vantare un nuovo bancomat dell'Olivetti per il prelievo di contanti in qualsiasi momento. Di facile uso, offre numerosi e interessanti servizi. Date voi stessi un'occhiata, sapremo convincervi!

olivetti
La tecnologia su cui fare affidamento

RAIFFEISEN
La banca di fiducia.

4 Commercio estero
Malgrado un aumento delle relazioni commerciali con gli altri continenti, il miglior cliente della Svizzera rimane l'Europa, che assorbe oltre i tre quinti del totale delle nostre esportazioni.

12 Valutazioni
Sono diversi gli elementi che concorrono a determinare il valore di una casa unifamiliare. Quando e perché risulta opportuno far stimare la propria abitazione.

18 Studi
Chi studia in Svizzera, spera che il costoso investimento gli renda. I lunghi anni di studio non garantiscono però un salario massimo.

22 Alloggi nel Ticino
La crisi ha assestato un colpo tremendo all'edilizia abitativa in Ticino. Dalla proporzione degli appartamenti sfitti si deve dedurre che a breve scadenza non vi sarà una ripresa.

24 Leventinesi lungimiranti

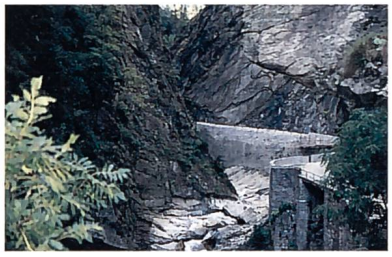


Foto: NOVAGENZIA/SyN

Per poter meglio sfruttare le proprie possibilità e consapevoli che l'unione fa la forza, le Raiffeisen della Leventina si sono aggregate, identificandosi in una banca che con i suoi sei sportelli potrà operare sempre più efficientemente a profitto dell'intera Valle.

N. 10 Ottobre 1996

Oltre il campanile

Leventina: una valle, ma – per autodefinizione – tre mondi, nei cinquanta chilometri dal massiccio del San Gottardo alle vigne a 330 metri sul mare. Nel corso degli anni vi sono state fondate sei banche Raiffeisen: nel 1945 Quinto e Molare, nel 1966 Prato-Dalpe, nel 1971 Pollegio, nel 1974 Giornico e nel 1975 Chironico. Fin dall'inizio, alcune avevano incluso diversi comuni nel proprio raggio di attività, altre l'hanno fatto successivamente.

Nel discorso concernente l'adeguamento delle strutture, ossia le fusioni, considerando il principio della «Leventina una e trina», sembrava che l'obiettivo non poteva andare oltre la riduzione da sei a tre, al massimo a due, del numero delle banche autonome. E invece, questi «montanari» hanno saputo sormontare ogni campanilismo, come pure le barriere del Piottino e della Biaschina. Si sono pronunciati per una completa collaborazione, ossia per il raggruppamento in una sola banca – con i sei sportelli esistenti – al servizio dell'intera valle. Si veda, in proposito, il servizio a pagina 24.

Tanto di cappello, perciò, ai membri del gruppo di lavoro, che hanno portato a termine questa operazione con decisione e dinamismo. E congratulazioni ai soci delle sei banche, che alle assemblee generali hanno accettato la proposta di fusione senza nessun voto contrario. I risultati dimostreranno l'opportunità di questo passo.

Come non augurarsi che questo possa essere un esempio... contagioso?

Giacomo Pellandini

Editore
Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen
Anno XXXI

Redazione
Giacomo Pellandini
Telefono 071 225 94 14

Tiratura
28'600 esemplari
Esce 10 volte l'anno

Abbonamenti
e cambiamenti di indirizzo
tramite le Banche Raiffeisen

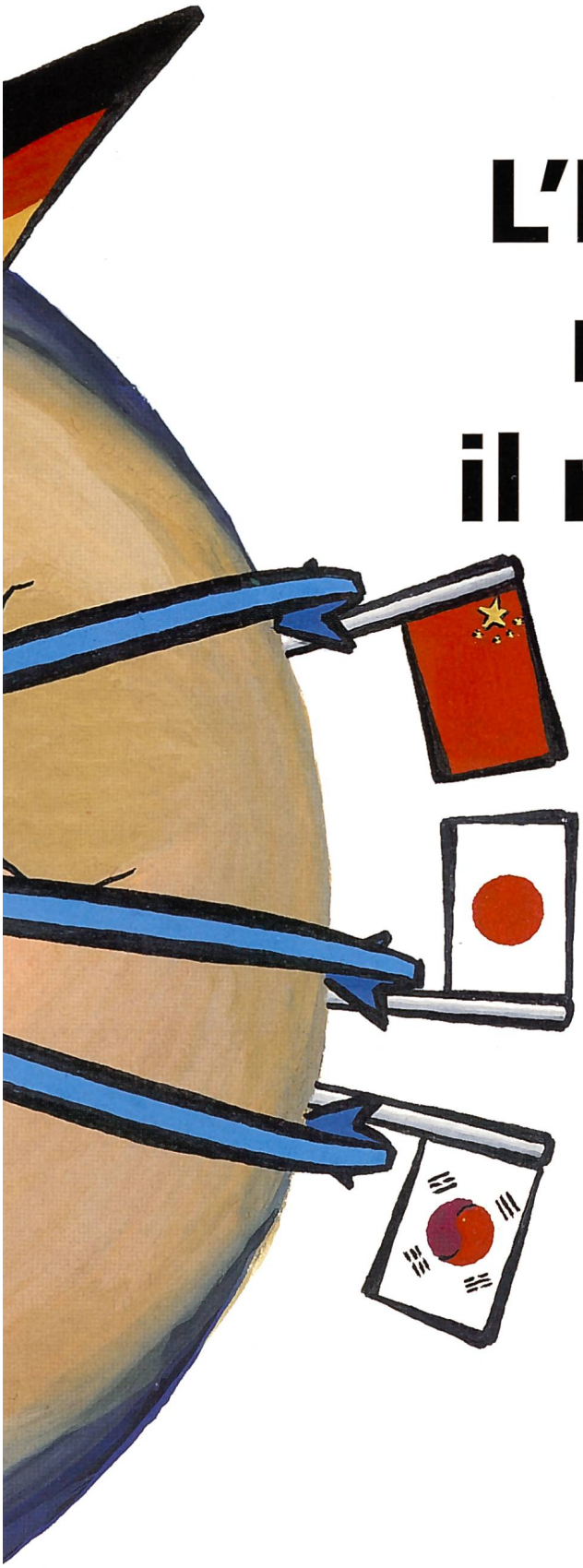
Indirizzo
Panorama Raiffeisen
Vadianstrasse 17
9001 San Gallo

Segretariato
Rosaria Rohner
Telefono 071 225 94 07
Telefax 071 225 97 12

Stampa
La Buona Stampa
Via Fola - 6963 Pregassona
Telefono 091 973 31 71 - Fax 091 973 31 72

Pubblicità
NOVA AGENZIA
Via dei Fiori 9, 6600 Locarno-Muralto
Tel. 091 743 81 34 - Fax 091 743 89 60

Illustrazione: B&S, Erik Vogelsang



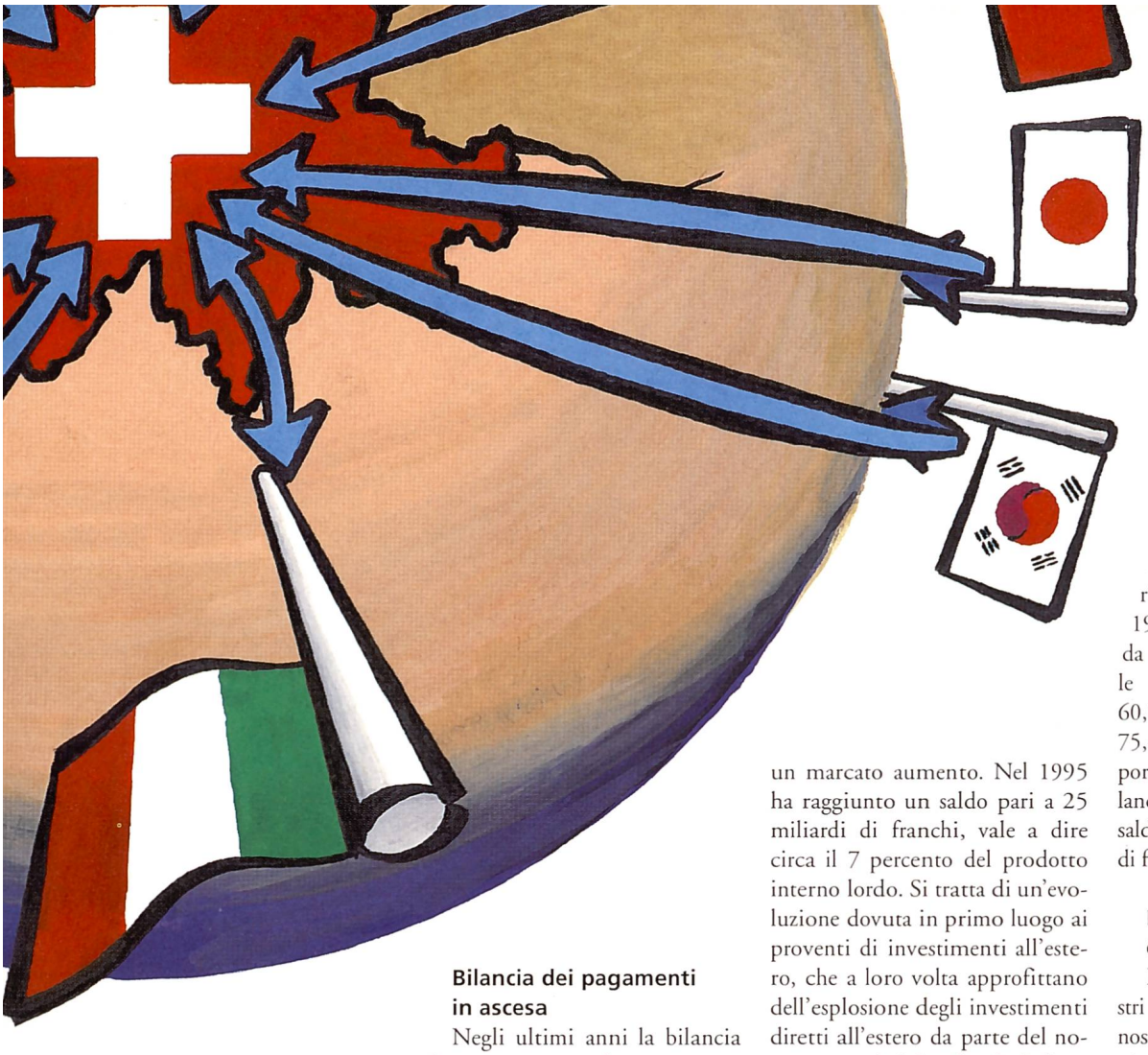
L'Europa rimane il miglior cliente

Per quanto possano crescere gli scambi commerciali della Svizzera con i paesi extraeuropei, l'Europa rimane sempre il cliente numero uno per il nostro commercio estero. Soltanto nel Land tedesco di Baden-Württemberg, il volume delle nostre esportazioni è pari a quello che inviamo negli USA!

A *loof from Europe, the clouds may be gathering»* (Lontano dall'Europa, le nubi potrebbero addensarsi). Così l'autorevole *«Financial Times»* ha intitolato un suo recente editoriale dedicato alla Svizzera. Per il momento, questo discorso vale per la politica e per la parte istituzionale della collaborazione economica con l'Europa, ma non per l'integrazione vera a propria dell'economia svizzera nell'Europa, nonché nel resto del mondo. Lo scorso anno in totale si sono esportate merci, nel senso più ampio del termine, per un valore di 96,2 miliardi di franchi, lo 0,4 percento in più rispetto all'anno precedente.

Markus Dietler

Per quanto riguarda l'importo, ciò corrisponde a ben il 27 percento del prodotto interno lordo nominale. Con le importazioni pari a 94,5 miliardi di franchi (+2,0 percento), è risultato un saldo positivo di 1,7 miliardi di franchi che, per via della netta crescita del volume delle importazioni, corrispondeva a solo poco più della metà di quello dell'anno precedente.



Bilancia dei pagamenti in ascesa

Negli ultimi anni la bilancia dei pagamenti – che è, per così dire, la contabilità delle entrate e delle uscite relative ai nostri scambi economici – ha registrato un marcato aumento. Nel 1995 ha raggiunto un saldo pari a 25 miliardi di franchi, vale a dire circa il 7 percento del prodotto interno lordo. Si tratta di un'evoluzione dovuta in primo luogo ai proventi di investimenti all'estero, che a loro volta approfittano dell'esplosione degli investimenti diretti all'estero da parte del nostro paese (14,4 miliardi di franchi nel 1994, contro 4 miliardi di franchi di investimenti diretti dall'estero in Svizzera).

La stretta interdipendenza, soprattutto con i paesi europei vicini, dell'industria d'esportazione svizzera è facilmente dimostrabile alla luce delle cifre: almeno i due terzi delle nostre esportazioni (66,9 percento lo scorso anno, di cui il 63,2 nell'area dell'UE) prendono da anni – e con una certa costanza – la via dell'Europa. Per quanto riguarda le importazioni, nel 1995 l'82,1 percento proveniva da tale regione. Nel caso dell'UE, le esportazioni ammontano a 60,0 miliardi di franchi, contro i 75,4 miliardi di franchi delle importazioni. Di conseguenza, la bilancia dei pagamenti registra un saldo negativo di oltre 15 miliardi di franchi.

La Germania è il cliente numero 1

Il principale acquirente dei nostri prodotti e servizi resta sempre il nostro vicino del nord: la Germania (22,9 miliardi di franchi o quasi un quarto del totale delle nostre esportazioni). Essendo le nostre importazioni pari a 31,9 miliardi

«Il no al SEE svantaggia la Svizzera»

Intervista di «Panorama» all'ambasciatore Rolf Jeker, vicedirettore dell'Ufficio federale per il commercio con l'estero e delegato per gli accordi commerciali.

Panorama: Quanto conta l'Europa – rispetto, per esempio, agli USA, ma anche ai nuovi mercati – nel nostro commercio estero?

Rolf Jeker: L'Europa occidentale rimane il mercato dominante per la nostra industria d'esportazione. Assorbe infatti oltre i tre quinti del totale delle esportazioni svizzere, mentre la quota dell'area nordamericana è di poco inferiore al 10 percento. Il seguente confronto è illuminante: nella classifica internazionale dei paesi acquirenti, gli USA occupano pur sempre il terzo posto e sono dunque un importante mercato di sbocco. Tuttavia, soltanto nel «Baden-Württemberg – il *Land* tedesco in testa alla lista dei nostri migliori clienti – il volume delle esportazioni è praticamente lo stesso!

Queste quote d'esportazione relative sono per loro natura delle grandezze variabili: soprattutto i paesi del Sudest asiatico e l'Europa orientale acquisteranno infatti ulteriore importanza, quali veri e propri mercati di sviluppo. I mercati dell'Europa occidentale – a noi più vicini, sia geograficamente che culturalmente – rimangono tuttavia più facilmente accessibili, soprattutto per le nostre piccole e medie industrie.

Panorama: Come ha influito sul commercio estero il rifiuto di aderire al SEE, pronunciato ormai quasi quattro anni fa? Ci sono stati dei trasferimenti o delle flessioni dell'attività?

Rolf Jeker: Fino all'inizio degli anni novanta, la crescita dell'importanza relativa dell'area dell'Europa occidentale era percettibile. Nel 1992 – l'anno dei risultati migliori – il 65,2 percento delle esportazioni di beni svizzeri prese la via dei paesi dell'UE e dell'AELS. Da allora, si registra un leggero spostamento dei flussi commerciali a scapito dei paesi dell'Europa occidentale.

Sarebbe tuttavia scorretto – o perlomeno prematuro – ascrivere questo sviluppo al rifiuto di aderire al SEE. In cifre assolute, le esportazioni nell'UE hanno continuato ad aumentare in maniera notevole. Indubbiamente, la nostra posizione in *fuorigioco* comporta degli ostacoli per l'industria d'esportazione. Anche se le ditte estere difficilmente rinunceranno ai loro rinomati fornitori svizzeri solo per via della mancata adesione al SEE, a lungo termine la clientela straniera prenderà in considerazione il fatto che un altro fornitore dell'area UE ha, per esempio, dei termini di consegna più brevi, perché libero da controlli doganali e da altri impedimenti di natura tecnico-amministrativa.

L'ambasciatore Rolf Jeker

Commercio estero della Svizzera 1995

Paese	**Esportazioni	%	**Importazioni	%
Germania	22 913	23,8	31 855	33,7
Francia	9 166	9,5	10 762	11,4
Italia	7 300	7,6	9 160	9,7
Gran Bretagna	5 861	6,1	5 243	5,5
Totale UE	59 980	62,3	75 394	79,8
Totale Europa	64 370	66,9	77 577	82,1
USA	8 224	8,5	5 843	6,2
Canada	760	0,8	383	0,4
Tot. Nord-America	8 984	9,3	6 226	6,6
America latina	2 314	2,4	979	1,0
Sudest asiatico*	8 256	8,6	2 642	2,8
Giappone	3 845	4,0	2 985	3,2

* Tailandia, Malesia, Singapore, Hongkong, Taiwan, Corea del Sud, Filippine, Indonesia
** in milioni di franchi

(34 percento del totale delle importazioni), ne consegue un saldo negativo di 9 miliardi di franchi.

Al secondo posto della classifica per continenti troviamo l'Asia, destinazione del 18,2 percento delle esportazioni svizzere nel 1995 e provenienza dell' 8,5 percento delle nostre importazioni. Segue il Nordamerica, con il 9,3 percento delle esportazioni e il 6,6 percento delle importazioni. Nei confronti di tutte le regioni extraeuropee – incluso il Giappone e la «tigre» del Sudest asiatico – la Svizzera ha realizzato delle eccedenze delle esportazioni.

Crescita fuori dall'Europa

Mentre nel primo semestre del corrente anno le importazioni dall'UE sono stagnanti e le esportazioni sono addirittura diminuite dell' 1,3 percento, la Svizzera ha aumentato i suoi acquisti negli USA in ragione dell' 11,7 percento e in Asia del 9,4 percento. Le forniture verso il Canada sono aumentate del 25 percento, verso il Giappone del 10,8 percento, verso gli USA del 5,4 percento, verso l'Europa orientale del 4,4 percento e verso l'Asia del 3,2 percento.

Nell'insieme le esportazioni sono aumentate del 2,2 percento, le importazioni di solo lo 0,9 percento.

La stagnazione in importanti paesi acquirenti, come per esempio la Germania, ha degli effetti negativi sull'industria d'esportazione, che è inoltre pregiudicata dall'alto corso del franco svizzero, aumentato lo scorso anno in termini reali dell' 8 percento, ma addirittura del 15 percento (sempre in termini reali) a partire dal 1992.

D'altra parte, sul mercato svizzero premono delle importazioni ad un cambio più favorevole, a scapito della creazione interna di valore. Gli effetti del corso del cambio hanno contribuito a far sì che nel 1995 la quota del commercio estero nella crescita del prodotto interno lordo sia stata negativa, in ragione di circa l' 1,75 percento.

Necessaria una maggiore efficienza

Per il 1997 gli esperti prevedono tuttavia un aumento delle esportazioni, con un corso del franco stabile e una migliore congiuntura nell'area dell'OCSE. A questo risultato dovrebbero contribuire le misure di razionalizzazione già prese da numerose ditte, nonché la stabilità dei prezzi – grazie ad un'inflazione inferiore all' 1 percento – e il miglioramento delle condizioni quadro per l'economia (legge sui cartelli, legge sul mercato interno, abolizione di ostacoli tecnici al commercio).

Le prospettive a lungo termine per la Svizzera quale paese d'esportazione non appaiono dunque del tutto negative. La maggior parte degli esperti pone tuttavia la condizione che – armonizzando politica interna e politica del commercio estero – si continuino gli sforzi per una maggiore competitività ed efficienza sul mercato interno e che si trovi una forma di collaborazione con l'UE, conforme agli interessi economici di ambedue le parti.

Panorama: Il commercio estero dipende anche da fattori più importanti della mancata adesione al SEE?

Rolf Jeker: In effetti sul commercio della Svizzera con l'estero (e sull'economia in generale) influiscono tutta una serie di importanti fattori, che possono avere un effetto più marcato e più rapido della mancata adesione al SEE. Mi riferisco in primo luogo alle oscillazioni della valuta. Sebbene il settore del commercio estero abbia avuto un buon andamento, soprattutto se confrontato con lo sviluppo globale dell'economia svizzera, è tuttavia evidente che la Svizzera ha perso delle quote di mercato all'estero. Numerosi mercati esteri hanno registrato una crescita decisamente più marcata rispetto a quella delle nostre esportazioni in tali paesi.

Un ulteriore importante fattore è il diverso andamento della congiuntura nei singoli mercati di sbocco. La relativa flessione delle esportazioni verso l'Europa occidentale è in gran parte dovuta alla debolezza della crescita economica in quei paesi. Per contro, i mercati del Sudest asiatico, del Nordamerica o dell'Europa centrale e orientale hanno acquistato importanza, perché le loro economie nazionali sono in una fase di espansione.

Anche il progressivo processo di globalizzazione dei mercati provoca degli spostamenti dei flussi commerciali e dei trasferimenti degli impianti di produzione, che avrebbero comunque luogo anche indipendentemente dall'adesione al SEE o all'UE. Se le trattative bilaterali non giungeranno presto ad un accordo soddisfacente, è tuttavia possibile che la tendenza al trasferimento dell'attività si accentui ulteriormente.

Il no al SEE non è dunque l'unico fattore decisivo, ma è tuttavia *uno* degli elementi che potrebbe contribuire alla lenta erosione dell'attrattiva della piazza d'affari svizzera.

Panorama: Cosa può raggiungere la Svizzera con delle misure interne?

Rolf Jeker: Indipendentemente dalle questioni relative all'integrazione, possiamo adottare delle misure interne per contribuire ad aumentare i vantaggi della piazza svizzera. Si tratta di misure atte a migliorare la competitività dei prezzi. La legge sui cartelli, la legge sul mercato interno e la legge sugli ostacoli al commercio hanno come obiettivo indiretto la riduzione dell'eccessivo livello dei prezzi, essendo degli interventi che mirano ad aumentare la competitività. Lo stesso discorso vale per la liberalizzazione dell'infrastruttura pubblica, per esempio nel ramo delle telecomunicazioni e dell'energia elettrica. Con queste misure non siamo tuttavia in grado di compensare tutti gli svantaggi della mancata adesione all'UE. Il nostro rifiuto, la nostra proclamata estraneità all'Europa unita, a livello psicologico compromettono il clima delle relazioni con i paesi vicini. La tensione è già percettibile nei negoziati intergovernativi, ma anche nei rapporti prettamente commerciali.

Ciò nonostante, la piazza economica svizzera è ancora intatta, più di quello che dicono. Il pessimismo è certamente fuori luogo. Sono tuttavia necessari dei miglioramenti, da realizzare con risolutezza.

Ai sostenitori dello shareholder value viene spesso rimproverato di distruggere dei posti di lavoro.

Verso la valorizzazione

Da tempo il concetto di shareholder value non è più di esclusiva competenza dei quadri aziendali. Le discussioni in merito agli interlocutori a cui, in definitiva, la direzione di un'impresa deve rispondere sono diventate un argomento di pubblico dominio. Cosa si intende per shareholder value e in che modo si deve tenere conto dei diversi gruppi di interesse?

La disputa, ampiamente pubblicizzata, tra Martin Ebner e l'Unione di Banche Svizzere è stata l'ultima goccia: la discussione in merito ad una gestione improntata al rendimento e al conseguente aumento del valore dell'azienda è ormai aperta.

Peter Signer

All'interno delle aziende – e delle banche in particolare – è in atto una profonda trasformazione delle strutture. La sempre più veloce dinamica dei mercati costringe a rivedere l'obiettivo di crescita del volume d'affari finora perseguito, optando per il conseguimento di un adeguato rendimento del capitale di rischio.

Diversi motivi

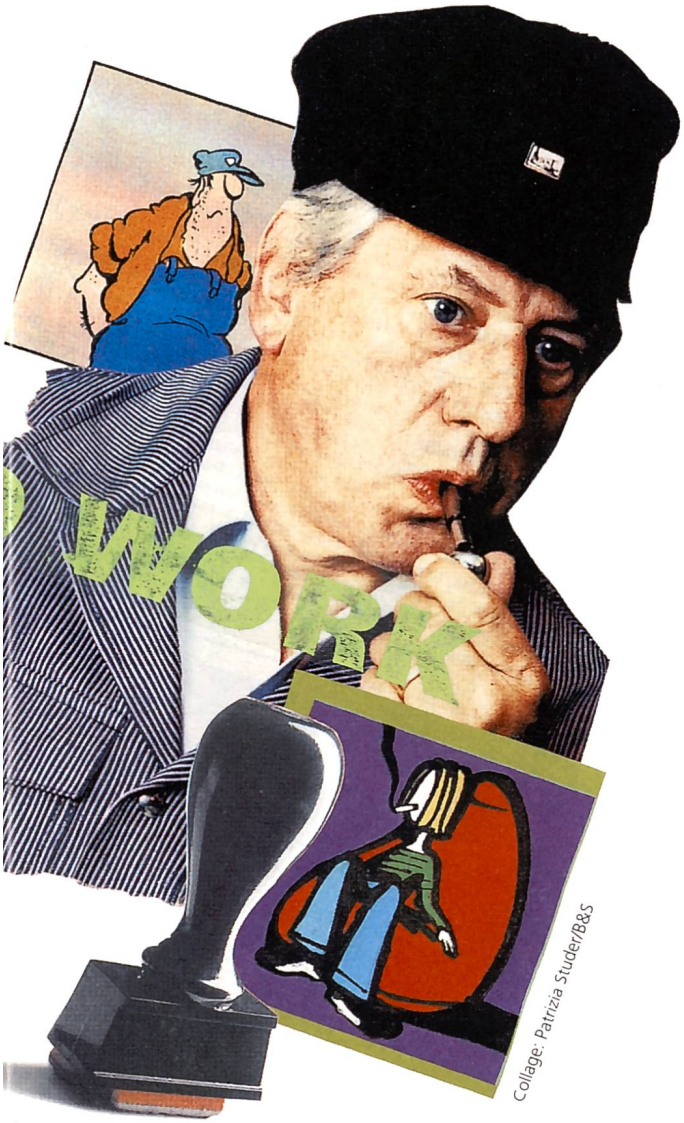
I motivi del passaggio alla valorizzazione sono molteplici e a diversi livelli:

- globalizzazione e deregolamentazione dei mercati,
- pericolo di assorbimenti indesiderati,
- maggiore attivismo degli azionisti, soprattutto presso gli investitori istituzionali
- e, specialmente per le banche, maggiori rischi legati all'attività bancaria, con una conseguente carenza di mezzi propri rilevabile in parecchi istituti.

Una gestione improntata alla valorizzazione si basa in primo luogo sugli interessi degli azionisti (e viene detta anche orientamento-shareholder-value). L'obiettivo di questo orientamento è il conseguimento di una duratura valorizzazione per gli azionisti. Tuttavia, gli azionisti realizzano un plusvalore solamente se si ottiene almeno un interesse del capitale investito che si sarebbe potuto ottenere anche mediante degli investimenti alternativi con un rischio equivalente. Se l'interesse supera le aspettative di rendimento dell'azionista, viene allora a crearsi un valore supplementare.

Per esempio, l'aumento del volume d'affari o l'apertura di una nuova filiale è conveniente solo se i tassi di rendimento si situano al di sopra degli interessi che gli azionisti si attendono in base al rischio che corrono, nonché della risultante percentuale del costo del capitale proprio.

La direzione dell'azienda deve riconsiderare le proprie strategie. Ciò può significare il manteni-



Collage: Patrizia Studer/B&S

mento dello statu quo, l'ampliamento o l'entrata in nuovi mercati, ma anche la rinuncia a determinate attività. L'orientamento verso la valorizzazione richiede di solito delle incisive misure di riorganizzazione.

Orientamento a lungo termine

Un orientamento shareholder non deve essere strutturato a breve termine. Per l'azionista è di primaria importanza ottenere una valorizzazione duratura. La costituzione di valore si basa su un guadagno realizzabile a lungo termine e sul *free cash flow* generabile nel futuro.

Perseguire un indirizzo shareholder value significa dunque creare il miglior rapporto possibile tra l'impiego di mezzi nel presente e le risultanti maggiori entrate liberamente disponibili nel futuro. A questo proposito, non è necessario che tali eccedenze vengano distribuite sotto forma di dividendo. Spesso un loro reinvestimento in ambiti di attività redditizi comporta una maggiore valorizzazione che, a sua volta, dovrebbe aumentare il corso delle azioni.

Shareholder contro stakeholder

Sostanzialmente esistono due approcci, l'uno opposto all'altro. L'approccio shareholder fa riferimento al proprietario: l'azienda si concentra unicamente sulla massimizzazione del valore. L'approccio stakeholder fa riferimento alla società e include altri gruppi di interesse, quali i collaboratori, la clientela, i fornitori e il grande pubblico. In base a questo modello, tutti coloro che possono far valere un legittimo interesse nei confronti dell'azienda hanno il diritto di cogestione. L'approccio stakeholder nasconde in realtà un potenziale di abuso. Come esempio, si possono citare i casi in cui i requisiti posti alla responsabilità di un'azienda nei confronti dell'economia nazionale mirano unicamente al mantenimento di strutture altrimenti non più vitali. Non è possibile – contrariamente a quanto viene spesso sostenuto – che solo gli azionisti abbiano interesse al buon andamento dell'azienda. Se una ditta trascura di creare (e assicurare) costantemente plusvalore, gli utili verranno meno.

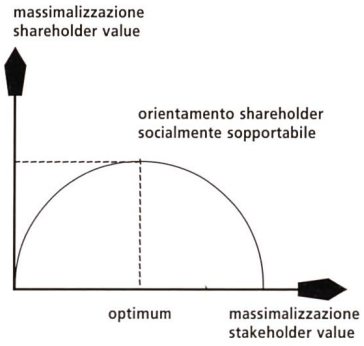
Diversi interessi

Non c'è alcun dubbio che solo le aziende redditizie possono investire. Di conseguenza, solo loro sono in grado di creare e di mantenere dei posti di lavoro a lungo termine. In definitiva ciò garantisce anche il rispetto delle esigenze dei collaboratori e dell'intera economia nazionale.

È ormai assodato: non ci devono essere dei conflitti di interesse tra gli investitori e la manodopera. Come hanno rilevato anche alcuni studi, le aziende che negli ultimi cinque anni hanno procurato dei guadagni agli azionisti oggi occupano un numero superiore, e non inferiore, di collaboratori rispetto a cinque anni fa. Facendo un confronto, questi collaboratori beneficiano inoltre di maggiori aumenti di stipendio. Viceversa, le aziende che hanno annullato lo shareholder value sono state costrette a ridurre i posti di lavoro.

Una grande sfida

Per quanto riguarda i tempi e le modalità della ristrutturazione, i recenti piani delle maggiori ditte sollevano delle perplessità in ampie cerchie dell'opinione pubblica. Prevalgono forse delle considerazioni a breve termine? Fino a che punto l'economia nazionale – nell'attuale fase di bassa congiuntura – sarà in grado di sopportare queste rigorose ristrutturazioni?



Non è facile stabilire quale sia l'optimum tra massimizzazione di shareholder e massimizzazione di stakeholder.

Le ditte che tengono conto di ambedue i gruppi di interesse, dando in tal modo prova di lungimiranza nel creare dei collegamenti tra i due approcci, dovrebbero conseguire dei buoni risultati a lungo termine. Non è facile stabilire quale sia l'optimum tra massimizzazione di shareholder e massimizzazione di stakeholder e come realizzarlo nella pratica. Oggi più che mai, un orientamento shareholder value socialmente sopportabile costituisce una grande sfida per le aziende.

Shareholder value e quotazioni di borsa

Lo shareholder value (patrimonio degli azionisti) corrisponde al valore in contanti dell'aspettativa di guadagno a breve termine degli azionisti. Tale guadagno si compone dei dividendi che verranno pagati e delle variazioni del corso delle azioni.
Maggiore è la redditività della ditta, maggiore è l'aumento dell'utile netto di ciascuna delle sue azioni (Earning per share=EPS). A sua volta, in un determinato rapporto corso-utile (price-earning-ratio), ciò dovrebbe tradursi in un aumento delle quotazioni.

L'accordo GATT sul commercio mondiale migliora le possibilità delle aziende svizzere nel settore delle esportazioni. All'interno dei confini nazionali, rende più ampia e conveniente l'offerta di beni. A patto però che soprattutto l'agricoltura svizzera si adegui alle nuove condizioni del mercato.

L'influsso del GATT

Stipendi e costi di produzione più bassi – questo lo ha ormai capito anche il più sprovveduto dei lavoratori – sono ingredienti indispensabili per aumentare la competitività di una qualsiasi impresa attiva sul mercato globale. Opinioni come quelle sostenute di recente da manager di punta quali Edwin Somm – alla

Dani Winter

testa della ABB – o Guido Richterich – presidente dell'Unione centrale delle associazioni padronali svizzere – sono dunque sempre più condivise: anche i prezzi devono diminuire!

Più lavoro per tutti

A dire il vero, nessuno dei capitani dell'economia sa dire come porre in atto questa diminuzione dei prezzi. Dove possono, si attaccano ancora agli accordi sui prezzi e ai cartelli, con il risultato di venire ripetutamente accusati di ridurre, con le loro misure di deregolamentazione, il potere di acquisto dei consumatori, esclusi per una volta gli azionisti (vedi articolo a pag. 4), e di frenare in tal modo la ripresa.

Maggiori speranze vengono riposte nel nuovo accordo sul commercio mondiale del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Per via della sua forte dipendenza dalle esportazioni, l'economia svizzera trae un particolare vantaggio dalle regole unitarie nel commercio mondiale, a cui in futuro saranno vincolati tutti i paesi firmatari del GATT. L'abolizione delle dogane perseguita dal GATT torna soprattutto a favore delle multinazionali: per i prodotti farmaceutici la dogana viene completamente abolita, per i prodotti chimici viene armonizzata al 5,5 - 6,5 percento.

Per determinate apparecchiature scientifiche, la riduzione del dazio è del 65 percento in media, per alcuni prodotti elettronici (di uso commerciale) del 50 percento.

Nelle trattative bilaterali tra la Svizzera e i suoi principali partner commerciali sono state negoziate delle riduzioni dei dazi, che faranno diminuire il prezzo di tutta una serie di prodotti, dal cioccolato ai telai meccanici, nei paesi di destinazione. A sua volta, il consumatore svizzero potrà contare su una maggiore offerta nei negozi e su prezzi inferiori. Avrà inoltre più lavoro.

Il GATT e l'agricoltura

Con l'ottava tornata di negoziati (Uruguay-round), anche l'agricoltura è stata inclusa nel GATT.

Le regole concernenti il settore agrario verranno messe in atto gradualmente, in un lasso di tempo fino al 2002.

Per quanto concerne le misure di sostegno interne, le sovvenzioni legate ai prodotti dovranno essere complessivamente diminuite del 20 percento.

Nel settore delle esportazioni, il budget delle sovvenzioni deve ridursi del 31 percento e la rimanente massa delle sovvenzioni deve essere distribuita su una quantità di prodotti diminuita di un quinto. È inoltre necessario agevolare l'accesso al mercato per i beni d'importazione: tutte le restrizioni al commercio vanno trasformate in dazi, tendenzialmente

Collage: B&S, Patrizia Studer

in diminuzione, mentre le limitazioni quantitative sono proibite nel GATT.

Grazie alla progressiva incidenza del nuovo indirizzo della politica agraria (da una politica dei prezzi a una politica dei redditi) e alla prevista generale diminuzione dei prezzi, il settore interno dovrebbe cavarsela senza nessuna riduzione delle sovvenzioni. La riduzione delle sovvenzioni alle esportazioni colpisce soprattutto i prodotti caseari. In questo ambito, la diminuzione dei prezzi dovrebbe comportare, da un lato, una maggiore domanda interna e, dall'altro, un allineamento ai prezzi del mercato mondiale.

Meno favorevoli sono invece le prospettive per gli offerenti di patate, pollame e carne di maiale sul mercato interno. Siccome in questo settore è necessario aumentare i contingenti d'importazione, per creare la relativa domanda va diminuita l'offerta interna, mediante delle riduzioni dei prezzi.

Prezzi alla produzione più bassi

Uno studio svolto nel 1994 dall'Istituto di economia agraria del Politecnico di Zurigo, stima come segue i ritocchi da apportare, entro il 2002, ai prezzi alla produzione:

carne di maiale:	meno fr. 1.–	/kg
prodotti a base di patate:	meno fr. 0,16	/kg
latte:	meno fr. 0,18	/kg
cereali:	meno fr. 20.–	/q
barbabietole da zucchero:	meno fr. 3.50	/q
sementi oleose (colza, soia)	meno fr. 55.–	/q
uova	meno fr. 0.04	/per unità

La diminuzione dei prezzi alla produzione comporta dei guadagni inferiori nel settore agricolo. Tali perdite devono essere compensate dai pagamenti diretti della Confederazione. Senza queste sovvenzioni, il reddito medio reale delle aziende agricole calerebbe del 12 percento. Per essere in grado di contenere la prevedibile flessione del numero delle aziende (pari a circa un quarto) entro limiti *fisiologici,* vale a dire senza conseguenze per il settore, la Confederazione deve incrementare le sue uscite di quasi mezzo milione di franchi. Secondo lo studio, i pagamenti diretti raggiungerebbero comunque tale importo, anche senza l'allineamento al GATT, per via dell'influsso di fattori interni (esigenze ecologiche, saturazione dei mercati, diminuzione del consumo pro capite). Se la crisi delle finanze non permette di aumentare il budget della Confederazione per erogare i necessari mezzi supplementari all'agricoltura, gli esperti del Politecnico prevedono un accentuarsi del processo di trasformazione delle strutture, in ragione del 10 percento rispetto agli anni Ottanta.

Maggiori pagamenti diretti

Lo studio del Politecnico giunge alla conclusione che l'allineamento al GATT "è realizzabile senza grandi effetti negativi per l'agricoltura". A questo proposito, occorre tuttavia tenere presente che "adempiendo agli impegni del GATT, alla fine della fase di transizione i prezzi svizzeri saranno comunque ancora notevolmente superiori al livello dei prezzi dell'UE". Nel caso il livello dei prezzi svizzeri si avvicini a quello dell'EU, il fabbisogno di pagamenti diretti risulta decisamente superiore, se si vuole evitare un sempre maggiore deflusso di manodopera dal settore agricolo. L'Istituto del Politecnico parte dal presupposto che gli effetti della diminuzione dei prezzi si rifletteranno integralmente sulle uscite di consumatori e Confederazione. Ciò richiede però delle strutture conformi al mercato, non realizzabili senza una riforma dell'ordinamento dei mercati.

Quanto vale la mia casa? Per rispondere seriamente a questa domanda è necessario interpellare un esperto nella valutazione degli immobili. Una tale stima è opportuna sia per l'acquirente che per il venditore di una casa, nonché per il proprietario di un'abitazione che ha in vista degli importanti lavori di ampliamento o ristrutturazione.

Per apprezzar

Quando Peter Vogt parte da Staffelbach (AG) armato di macchina fotografica e bloc-notes, allora è certamente sulle tracce di una casa. "In primo luogo valuto la posizione dell'edificio" spiega il nostro esperto. È convinto che una buona posizione sia un fattore decisivo per gli investimenti immobiliari *(vedi anche intervista)*.

Thomas Knapp

La famiglia Müller abita in una bella posizione: casa unifamiliare in un tranquillo quartiere residenziale, nelle vicinanze di scuole, centro e fermata dei mezzi di trasporto pubblici. Anche il moltiplicatore d'imposta del comune è molto basso. I Müller hanno ora intenzione di ampliare la superficie abitativa della loro casa costruita nel 1975, ingrandendo il lato sud dell'edificio. Prima di aumentare l'ipoteca, la banca vuole conoscere il valore effettivo dell'immobile. A questo punto deve intervenire un esperto. Nel nostro caso, appunto Peter Vogt che, dopo aver gestito la Banca Raiffeisen di Kölliken per un quarto di secolo, da due anni si dedica all'insegnamento e alla stima degli immobili.

Massima serietà

Prima di entrare nel merito del suo incarico, Vogt si procura un estratto del registro fondiario, la planimetria, il progetto di costruzione e il preventivo dei costi di costruzione. Spesso si informa anche in merito all'assicurazione dell'edificio. "Se si tratta di un comune che non conosco, chiedo all'amministrazione comunale le informazioni necessarie per il mio lavoro", spiega Vogt. Solo dopo questi preliminari, si reca sul posto ed esamina la casa.

"Normalmente per la stima si fa riferimento al corrente prezzo medio del terreno al metro quadrato e a quello al metro cubo dell'immobile ristrutturato" precisa l'esperto.

I suoi calcoli includono anche le condizioni dell'edificio, l'ubicazione e altri criteri.

La macchina fotografica gli serve per fissare alcune impressioni ottiche e il bloc-notes per prendere appunti. A volte è il proprietario stesso a fargli notare eventuali difetti. "Capita molto raramente che il committente non sia soddisfatto dell'esito della stima" osserva Vogt. Personalmente non gli è mai successo di essere contestato.

Le stime non sempre concordano

È tuttavia già capitato che quattro esperti incaricati separatamente di stimare uno stesso immobile abbiano raggiunto risultati assai divergenti. Vogt si ricorda dell'edificio in questione, essendosi recentemente occupato personalmente della sua stima. "Le differenze erano piuttosto marcate. Il valore di stima più basso era pari a 500'000 franchi, quello più alto a 600'000 franchi." Vogt non mette però in discussione la serietà delle persone incaricate: "Queste notevoli differenze si spiegano con il diverso peso assegnato ai vari criteri di valutazione. Gli esperti guardano infatti all'immobile ognuno con i propri occhi."

Su richiesta del committente, oltre al rapporto sulla stima, Vogt compila talvolta anche un formulario di valutazione con un sistema a punti. "Soprattutto le banche desiderano queste informazioni supplementari" precisa l'esperto. Il punteggio va da 1 a 10, i criteri di valutazione riguardano il tipo di costruzione, la trasformazione, la situazione del traffico, le possibilità di utilizzo, le possibilità di sviluppo architettonico ecc.

Stime difficili

Peter Vogt tiene a sottolineare che al momento della stima ogni dettaglio ha la sua importanza. "Se la lavatrice è vecchia, non ha più nessun valore." È dunque inutile cercare di convincere l'esperto del contrario, facendogli vedere come lava bene. Perfino quando l'impianto di riscaldamento funziona ancora in maniera efficiente, l'esperto può avanzare delle riserve. Non basta che si limiti a riscaldare la casa, deve anche rispondere a dei requisiti ecologici.

Vogt spiega che anche l'esperto più competente può talvolta avere un qualche dubbio. "A questo punto sarebbe opportuno interpellare un architetto o un altro perito." Nella maggior parte dei casi, la lunga esperienza del-

la persona incaricata permette tuttavia di raggiungere una ragionevole certezza. "Di solito la stima di case unifamiliari come quella della famiglia Müller non presenta grandi difficoltà" assicura Vogt.

Più difficile è invece valutare le case plurifamiliari e ancor più gli stabili industriali o i ristoranti. "Quando si tratta di un esercizio pubblico non ci si limita a valutare la costruzione, l'infrastruttura e la posizione. Anche il giro d'affari ha infatti un ruolo di primaria importanza.

la casa

La posizione è determinante

Peter Vogt (Staffelbach) è un esperto nelle stime immobiliari. In questa intervista, l'ex gerente della Banca Raiffeisen di Kölliken spiega come si effettua la stima di un edificio.

Panorama: Quando è opportuno fare stimare la propria casa?
Peter Vogt: Quando si ha intenzione di venderla, di ristrutturarla o semplicemente quando si desidera conoscerne il valore.
Panorama: Quali sono i vantaggi di una stima?
Peter Vogt: Il proprietario e la banca conoscono in tal modo il valore corrente della casa. Prendiamo il caso di un ampliamento: prima di aumentare il debito ipotecario, la banca vuole sapere il valore effettivo della casa. E nel caso di un cambiamento di proprietario, disponendo di una stima seria di solito non c'è nessuna contestazione del prezzo di vendita.
Panorama: Allora il valore di stima determina il prezzo di vendita della casa?
Peter Vogt: Le due cifre non devono necessariamente coincidere. Ci sono degli edifici con particolari caratteristiche che vengono pagati di più del loro valore effettivo. Un aspetto molto importante: il valore di un immobile sale e scende con l'andamento della congiuntura.
Panorama: Significa che durante la recessione i prezzi scendono?
Peter Vogt: Non è possibile affermarlo categoricamente. Oggi stabilire il prezzo di una casa è tuttavia molto più difficile rispetto a solo 15 anni fa. Durante l'alta congiuntura vigeva la legge della domanda e dell'offerta. Tutta una serie di immobili è così stata venduta al di sopra del suo valore effettivo.
Panorama: E questo può oggi essere un guaio per qualche proprietario?
Peter Vogt: Certamente, dato che è stato pagato un prezzo superiore al valore reale. In caso di difficoltà finanziarie, oggi semplicemente non è possibile vendere la casa al prezzo "desiderato".
Panorama: Come si procede alla valutazione del valore di una casa?
Peter Vogt: Ci sono diversi criteri. La posizione e il tipo di costruzione hanno un ruolo determinante. Altri criteri di valutazione sono l'uso a cui è adibita, incluse le possibilità di ampliamento, le disposizioni del piano regolatore, l'infrastruttura ecc.
Panorama: E ogni esperto applica un modello più o meno simile?
Peter Vogt: Non necessariamente. C'è chi privilegia la costruzione, chi invece la posizione. Personalmente do molta importanza alla posizione. Un immobile di poco pregio in una buona posizione viene prima di un immobile di pregio in una brutta posizione.

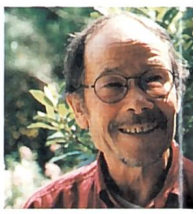


Foto: Klopfenstein

Panorama: Che cosa intende per "buona posizione"?
Peter Vogt: C'è differenza tra una casa situata nelle vicinanze di Zurigo e una casa situata in una località fuori mano. Contano anche la vicinanza alla fermata dei mezzi di trasporto pubblici, alle scuole, agli impianti sportivi, ai centri commerciali, alle offerte per il tempo libero o ai posti di lavoro. Il moltiplicatore d'imposta del comune ha anche la sua importanza.
Panorama: Quindi l'esito della stima non dipende solo dal terreno e dall'edificio. Quale altre qualità deve ancora avere un buon esperto in materia di stime immobiliari?
Peter Vogt: Oltre all'esperienza, la serietà e le conoscenze tecniche sono di grande importanza.
Panorama: Da cosa si riconosce la serietà di un esperto?
Peter Vogt: Si possono prendere delle informazioni su di lui. Le "pecore nere" si incontrano dappertutto.
Panorama: Esaminata l'intera documentazione, preso visione della casa e redatto il rapporto sulla stima, quanto chiede al committente per le sue prestazioni?
Peter Vogt: L'onorario viene calcolato in base al tempo impiegato. Può variare da 400 a 1'500 franchi.

Intervista di Thomas Knapp

Meglio due stime

Effettuare le stime degli immobili non è una professione. Non dovendo mostrare un attestato di capacità, chiunque può dichiararsi un esperto in materia. Soprattutto gli architetti, i funzionari bancari e gli amministratori fiduciari sono tuttavia in grado di valutare correttamente un immobile. "Prima di tutto conta l'esperienza, poi bisogna conoscere il mercato" afferma Hanspeter Niederer, responsabile della concessione dei crediti presso l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen. A meno che non concernano degli importanti lavori di sopraelevamento, le stime vengono generalmente effettuate internamente da Niederer e dai suoi collaboratori. "Tali valutazioni sono molto importanti per il nostro lavoro" sottolinea l'esperto dell'USBR.

Nessun problema per le case unifamiliari

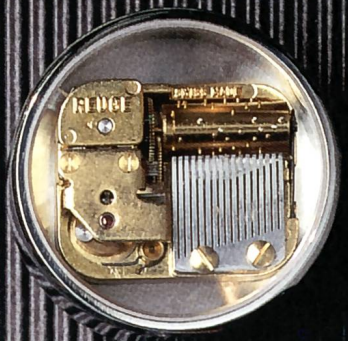
La stima delle case unifamiliari di solito non presenta dei problemi. Solo quando si tratta di crediti per una nuova costruzione o per un ampliamento è necessario un sopralluogo, anche per controllare "se si sta effettivamente costruendo". Nel caso di una nuova casa plurifamiliare, talvolta ci informiamo presso il comune in merito al numero degli appartamenti sfitti. "Al committente, richiediamo inoltre una dichiarazione d'intenti da parte dei potenziali inquilini" precisa Niederer.

Nuovo sistema

Presso le banche Raiffeisen sarà prossimamente introdotto un nuovo sistema che verificherà regolarmente gli immobili ipotecati. Ogni dieci anni il computer emetterà automaticamente la posizione del credito. "Di norma, mediante la documentazione esistente si farà allora a tavolino una nuova stima degli immobili", spiega Hanspeter Niederer.

Per concludere, un prezioso consiglio per i proprietari che hanno intenzione di vendere: "Se volete vendere la vostra casa, fatela stimare da due diversi esperti". In base alla sua esperienza, a questo scopo Niederer raccomanda l'associazione dei proprietari di immobili.

Edition limitée



Le Produit Officiel du Bicentenaire de la boîte à musique

Das Offizielle Produkt des 200 jährigen Jubiläums der Spieldose

Prodotto Ufficiale del Bicentenario della scatola musicale

Exklusive Ausgabe

Edizione limitata

Cognome: _____

Nome: _____

Via No: _____

CAP Località: _____

Telefono: _____ Paese: _____

Data: _____ Firma: _____

Tagliando risposta da spedire a:

Bicentenaire de la boîte à musique
"Produit Officiel" • Case Postale
1450 Sainte-Croix · Suisse

200 anni d'una storia sempre viva, è in effetti nel 1796 che Antoine Favre inventò questo meraviglioso oggetto meccanico e musicale.
Il carillon è tuttora presente a Sainte-Croix e nella sua regione. Talmente particolare, talmente originale, che ne è diventato patrimonio nazionale, meglio, vero patrimonio vivente.
Il carillon ed il coltello svizzero sono diventati con l'andare del tempo dei veri oggetti-simbolo dell'artigianato nazionale.
Sono inoltre regali ufficiali spesso offerti dalle autorità della Confederazione elvetica. Ci è venuta dunque un'idea: riunire in un cofanetto queste due meraviglie meccaniche. Quest'anno in cui la Svizzera assume la presidenza dell'OSCE abbiamo pensato in modo particolare ai bambini martiri ed agli orfani della Bosnia-Erzegovina. Una parte del prezzo del cofanetto sarà cosi attribuito ad uno dei progetti proposti al Dipartimento Federale degli Esteri, dalla Divisione per la Cooperazione con l'Europa dell'Est e la CEI. Con il vostro atto d'acquisto da collezionista sosterrete cosi una causa umanitaria.

REUGE realizza e sviluppa dei capolavori grazie all'abilità ereditata da generazioni d'artigiani fuori dal comune. Il museo CIMA a Sainte-Croix ed i principali musei del carillon nel mondo illustrano questa filosofia presentandone qualche pezzo.
Il movimento musicale 1 rubino è il più piccolo del mondo : la tastiera comprende 17 note. Fabbricato ancora tuttora in maniera artigianale, ogni pezzo è montato e accordato a mano.

VICTORINOX, i coltelli svizzeri di rinomanza mondiale fanno parte dell'equipaggiamento standard dei membri d'equipaggio delle Space Shuttle della NASA. La loro affidabilità è stata provata nel corso delle numerose spedizioni. L'esecuzione speciale presentata qui comporta 31 lame ed utensili verificati a mano.
Per la bellezza del design, riconoscibile immediatamente, il Museo d'Arte Moderna di New York ed il Museo di Arti Applicate di München hanno aggiunto ambedue, di propria iniziativa, il Coltello d'Ufficiale svizzero VICTORINOX alla loro collezione Good Design.

Del presente Prodotto Ufficiale ne è stata fatta un'edizione strettamente limitata rivolta ai collezionisti di tutto il mondo. Questa edizione di 9950 esemplari è numerata dallo 0050 al 9999.

"...Un grazie agli organizzatori che, tramite la loro azione, promuovono la Svizzera. Una Svizzera dalle faccette scintillanti, una Svizzera d'arte e d'innovazioni tecniche, insomma, una Svizzera di cultura."

Jean-Pascal Delamuraz
Presidente della Confederazione

Il pubblico può entrare nel mondo meraviglioso del carillon partecipando alle "giornate delle scoperte" organizzate a Sainte-Croix.

Per informazioni :
Association du Bicentenaire de la boîte à musique
Rue de l'Industrie 21 - Case postale 22
1450 Sainte-Croix - Tél. et fax ++41.(0)24 / 61 28 11

Ordino .... cofanetto(i)
del Prodotto Ufficiale
del carillon al prezzo unitario di :

❏ Svizzera: Frs. 197.- IVA, trasporto e imballagio inclusi
❏ Europa: Frs. 205.- trasporto e imballagio inclusi, IVA esclusa
❏ Oltremare: Frs 225.- trasporto e imballagio inclusi, IVA esclusa

Allego per pagamento :

❏ Assegno EC

❏ Copia del trasferimento bancario BC 80401 Raiffeisen
❏ CCP no 10-22418-4
Banca Raiffeisen
CH - 1426 Concise
Communicazioni:
"PRODUIT OFFICIEL"

❏ Prego addebitare la mia carta Diners Club International
Carta No:
Scadenza:

Diners Club International®

approfitti subito !

5 offerte speciali per i lettori di **PANORAMA**!

Per divertirsi collezionando emissioni ricercatissime e a tiratura limitata che presto diveranno introvabili.
A prezzi vantaggiosissimi: le ordini immediatamente!

Carozza postale del GOTTARDO

Tiratura solo 1000 esemplari!

Bollo ufficiale PTT «Carozza postale» del 1987

Moneta commemorativa dorata «Carozza postale del Gottardo»

solo **10.–**

Questa busta primo giorno non può essere ordinata alle PTT!

Il 10.9.1996 sono stati emessi i primi esemplari di francobolli autoadesivi svizzeri, in forma di blocchetto. Le buste primo giorno non sono state fornite dalle PTT. Approtitti dunque di quest'occasione unica per rendere veramente completa la sua raccolta!

I primi francobolli autoadesivi in Svizzera!

Gratis: foglio per album con tutte le informazioni importanti!

prezzo d'emissione! **4.10**

Il centesimo portafortuna!

Il pin dorato non può mancare in nessuna raccolta. Approfiti anche lei.

Il pin più venduto in Svizzera!

solo **5.–**

1ª moneta «Cervino» in oro!

Gli esperti sono di parere unanime: questa moneta d'oro è veramente speciale e non può mancare in nessuna collezione svizzera.

Oro a 18 carati!

solo **45.–**

150 anni delle Ferrovie svizzere!

Nel 1997 la Svizzera festeggia questo importante anniversario. Partecipi anche lei alla festa ordinando immediatamente la sua prima taxcard «Bernina-Express».

prezzo d'emissione! **5.–**

Ritagliare immediatamente (non dimenticare il mittente) ed inviare a:
Sir Rowland Hill AG, Hardhofstrasse 15, 8424 Embrach ZH
Telefono 01 865 70 65, Telefax 01 865 70 85

- ☐ Foglio da collezione «Carrozza del Gottardo» al prezzo di lancio di soli CHF 10.–.
- ☐ Busta primo giorno con i primi quattro francobolli autoadesivi svizzeri al prezzo d'emissione di soli CHF 4.10.
- ☐ Taxcard «Bernina-Express» al prezzo d'emissione di soli CHF 5.–.
- ☐ Moneta d'oro a 18 carati «Cervino» dell'Uganda al prezzo di lancio di soli CHF 45.–.
- ☐ Il centesimo dorato portafortuna al prezzo di lancio di soli CHF 5.–.

IMPORTANTE PER ME: riceverò mensilmente in visione una nuova emissione delle collezioni da me scelte, senza alcun impegno. Pagherò soltanto ciò che desidero conservare, ritornandovi il resto.

(5 bx)

Nome/Cognome _____

Indirizzo _____

NPA/Località _____

Data _____ ✗ Firma _____

Nessuna
di un sala
SCHWEIZERISCHE NATIONALBANK
BANCA NAZIONALE SVIZZERA
1000
500
100

garanzia io massimo

La strada verso il titolo accademico è spesso un percorso finanziario ad ostacoli. Chi studia in Svizzera, spera almeno che l'investimento gli renda. I lunghi anni di studio non garantiscono tuttavia un salario massimo nella professione.

La Svizzera è cara anche per studiare. L'ufficio centrale universitario svizzero di Berna consiglia agli stranieri di prevedere un budget realistico da 1'850 a 1'970 franchi al mese. I costi di formazione veri e propri – come le varie tasse universitarie e i libri – costituiscono solo una piccola parte di tale importo (da 180 a 300 franchi). È il costo della vita ad incidere sulle uscite, che nell'esempio vengono calcolate pari a 750 franchi al mese per il vitto e 400 franchi per l'alloggio. E gli sconti per gli studenti non sono mai stati così pochi.

Jürg Salvisberg

Una conseguenza della nuova legge sull'assicurazione malattia è per esempio il fatto che gli universitari non possono più risparmiare sul premio come prima, perché il premio di base è uguale per tutti.

Il budget individuale

A seconda dell'istituto e delle esigenze personali, il budget mensile individuale può variare anche di molto dalle cifre medie indicate sopra. Per l'alloggio si possono spendere anche solo 300 franchi, oppure superare i 700 franchi al mese.

Chi abita ancora con i genitori, ha un notevole risparmio sull'affitto. Tirando un po' la cinghia, lo studente può cavarsela anche con 1300 franchi al mese. Chi invece dopo le lezioni ci tiene ad avere un vita sociale e culturale piena, dovrà mettere in conto un po' più di duemila franchi al mese.

Sull'arco degli anni di studio necessari per conseguire la laurea, i 1'850 franchi mensili diventano una cifra notevole. Se il primo traguardo accademico è ufficialmente fissato entro i 4 - 6 anni (vale a dire dopo 8 - 12 semestri), la laurea richiede un investimento complessivo pari a 88'800 - 133'200 franchi. Siccome tuttavia l'esperienza insegna che in realtà gli studi durano in media da due a quattro semestri in più, la spesa totale dovrebbe essere attorno ai 110'000 - 177'600 franchi.

Molti si mantengono agli studi

Come è risultato da un'indagine presso l'Università di Berna, gli studenti, in ragione di oltre i due terzi, contribuiscono a sbarcare il lunario con un'attività lucrativa che esercitano durante il semestre. Il reddito complessivo disponibile mensilmente proviene, nella media di tutti gli studenti, per il 37,6 per cento da impieghi regolari a cui gli universitari si dedicano in misura diversa, a seconda della facoltà scelta.
Quasi equivalente è la quota del contributo dei genitori (36,1 percento), mentre meno significativo è l'apporto del denaro guadagnato durante le vacanze (10,8) e quello delle borse di studio (6,2).
Il ruolo tutto sommato secondario delle borse di studio sfata il cliché in base al quale gli studenti sarebbero preminentemente a carico dei contribuenti. In alcuni casi, i fondi pubblici possono costituire oltre la metà del budget, ma solo una piccola parte degli studenti ha diritto ad una borsa di studio. L'articolo 277 del Codice civile svizzero stabilisce che i genitori devono provvedere a dare un'istruzione ai figli, fino al diploma o la laurea. Se non sono in grado di fare fronte al loro obbligo di assistenza, le borse di studio sono un aiuto per superare le difficoltà finanziarie.
Per il finanziamento del costo della vita, i cantoni stanziano tuttavia dei contributi di entità molto diversa: nel 1992, per esempio, l'importo medio annuale assegnato al singolo studente variava da 3'878 franchi (Vallese) a 12'012 franchi (Berna). Le misure di risparmio adottate dall'amministrazione pubblica hanno nel frattempo costretto gli aventi diritto alle borse di studio a tirare ulteriormente la cinghia.
In assenza di borse di studio e di altri mezzi finanziari sufficienti, c'è la possibilità di ricorrere ad un prestito di enti pubblici o privati. I cantoni, per esempio, accordano un prestito di studio esente da interessi, da rimborsare al termine degli studi a condizioni molto vantaggiose. Sempre in ambito di finanziamento, gli esperti in materia consigliano invece di chiedere un credito alle banche solo quale *ultima ratio,* perché le condizioni sono molto meno favorevoli rispetto ai prestiti di studio.

Difficoltà per lo studente lavoratore

Dando comunque per scontato il costo della vita e considerando solo le spese d'istruzione, gli studi appaiono già più accessibili. Lo studente del politecnico – che si laurea in nove semestri e non spende più di 300 franchi al mese – dovrebbe farcela con 16'200 franchi. Siccome questo genere di studi è impegnativo al punto tale da difficilmente permettere un'attività lucrativa accessoria, dopo la maturità lo studente deve mettere in conto altri cinque anni di quasi totale perdita di guadagno, rispetto a un comune lavoratore. Chi intraprende gli studi di medicina dovrà attendere ancora più a lungo il primo stipendio.

Diversa è invece la situazione per gli studi di diritto, economia o phil. I (materie umanistiche) che, malgrado la tendenza a un piano di studi fisso, lasciano ancora un po' di spazio per un'attività lucrativa. Numerosi studenti – per scelta o per necessità – hanno un'occupazione accessoria per 1'500 -2'000 franchi al mese. Gli studenti più *anziani* tendenzialmente cercano non un lavoro qualsiasi, ma un contatto in una possibile futura professione. Questa esperienza, che spesso si rivela utile dopo la laurea, ha però la conseguenza di ritardare la conclusione degli studi. Nei casi limite, la pratica – in sé meritevole – di abbinare studio e lavoro genera i cosiddetti "studenti a vita" o addirittura induce gli interessati a lasciare l'università prima del tempo.

Inizio tardivo della vita professionale

Ma la questione relativa all'utilità economica di una formazione accademica non si pone solo per via dei frequenti casi di interruzione degli studi. Nel quadro internazionale, la durata degli studi presso le università svizzere spicca per la sua lunghezza. Di conseguenza, anche la laurea si ottiene in età relativamente avanzata. Mentre all'Università di Neuchâtel, il neolaureato medio entra nel

mondo del lavoro all'età di 25 anni e mezzo, all'Università di Zurigo ci si laurea solamente a poco più di 28 anni. Per via della struttura più rigida, nelle università della Svizzera romanda anche il numero medio dei semestri per facoltà è inferiore di circa un anno e mezzo rispetto agli istituti della Svizzera tedesca. In compenso, i laureati nella Svizzera tedesca hanno un po' meno difficoltà a trovare un lavoro: avendo già lavorato a tempo parziale, molti di loro si sono fatti una certa esperienza che facilita l'accesso alla vita economica.

Lasciando da parte gli aspetti ideali degli studi universitari, una formazione accademica non è affatto una scelta sempre e comunque conveniente, tanto più che, nell'attuale situazione economica, le prospettive sul mercato del lavoro non sono molto favorevoli nemmeno per i laureati. In un'indagine dell'Unione di Banche Svizzere, nel 1994 l'economista Stefan Wolter è giunto alla conclusione che "una formazione superiore, calcolando bene il suo tornaconto finanziario, è molto meno conveniente di quanto si pensi".

La statistica dei salari lordi nominali delle persone con una formazione superiore indica dei redditi notevolmente più alti. Tuttavia, il fattore decisivo per il cosiddetto "rendimento della formazione" è il guadagno netto conseguito durante l'intero periodo dell'attività professionale. A questo proposito, l'incidenza delle tasse è determinante: dopo essere stato risparmiato durante il periodo degli studi, il neolaureato avverte subito l'effetto dell'imposta progressiva sul reddito.

Reddito leggermente superiore sull'arco della vita

Wolter ha dimostrato che, sull'arco della vita, le differenze del reddito medio netto sono relativamente limitate. Rispetto ai laureati, le persone con la maturità o il diploma di una scuola commerciale hanno guadagnato circa il 3 percento in meno, mentre chi ha svolto un apprendistato ha già un buon 10 percento di guadagno in meno. Le persone con un attestato di *maestria* raggiungono invece addirittura lo stesso livello di reddito degli accademici.

È comunque vero che, a dipendenza del ramo, le prospettive di accesso al mercato del lavoro sono differenti. Dovendo scegliere quale genere di studi intraprendere, è tuttavia consigliabile non fare dipendere la decisione unicamente dagli aspetti quantitativi della formazione.

Quanto costa studiare: università a confronto

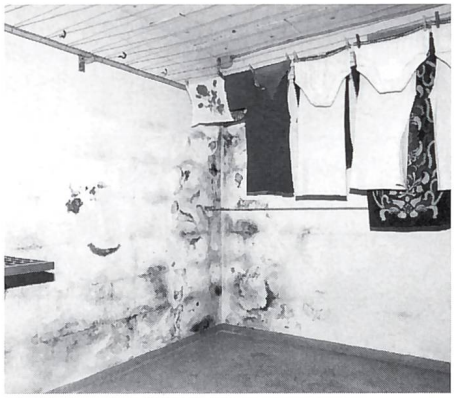
	Zurigo uni	Zurigo poli	Berna	Basilea	S. Gallo	Friburgo	Ginevra	Losanna uni	Losanna poli	Neuchâtel
Studenti	16'000	12'000	10'000	7'500	4'100	7'900	13'000	8'500	4'500	2'500
Tasse d'iscriz. al semestre										
– per svizzeri	646.–	607.–	530.–	500.–	688.–	442.–	500.–	560.–	592.–	375.–
- per stranieri	1146.–	607.–	530.–	500.–	838.–	567.–	500.–	560.–	592.–	775.–
Tasse d'iscriz. agli esami										
- diploma/laurea	da 200 a 460.–	comprese	variano sec. facoltà	285.–	400.–	variano sec. facoltà	comprese	comprese	comprese	comprese
- dottorato	da 140 a 350.–	comprese	per es. phil I 250.–	230.–	420.–	per es. 20.– per esame			1200.–	400.–
Prezzo menu mensa	5.40	5.–	8.50	7.20	6.50	6.20/7.60	7.50/8.50	8.50	8.50	7.70

Muri umidi, locali umidi

Sono ancora frequenti le situazioni che denotano gravi problemi di umidità nei locali interrati, dovuti in parte a errori tecnici di costruzione e in parte a un uso improprio dei locali. Le conseguenze dell'umidità eccessiva in casa si manifestano sotto forma di gravi danni alla muratura e di un maggior consumo energetico.

Nella maggior parte dei casi, non si tratta di umidità proveniente dall'esterno, ma di umidità che sale dal basso e che, a causa della capillarità, può giungere fino al primo o al secondo piano. La risalita dell'umidità è inoltre dovuta alla pressione osmotica e all'azione di forze elettrofisiche.

Affrontare il problema alla radice
I locali stenditoio con un elevato tasso di umidità supplementare vengono frequentemente allestiti in locali d'angolo dove la muratura è a contatto su due lati con il terreno. In assenza di lastre o condotte di drenaggio, l'acqua ristagna e i muri vengono a trovarvisi immersi. Le conseguenze sono ben documentate dall'immagine che mostra lo stato deplorevole in cui l'umidità ha ridotto uno stenditoio di una casa d'appartamenti.



Che cosa si può fare in un caso del genere? Un deumidificatore da solo non è generalmente in grado di risolvere il problema. Non ha del resto molto senso combattere le conseguenze senza rimuovere le cause. Nel caso in esame, si è potuto constatare abbastanza facilmente come le lastre sistemate tra il muro e il prato impedissero un naturale sfogo di umidità dalla muratura. È stato sufficiente sostituire le lastre con una striscia di pietrame per migliorare considerevolmente la situazione. Nel locale stenditoio, è stato invece installato un asciugabucato SECOMAT. Grazie all'elevato volume di ricambio dell'aria e all'ottima circolazione, questi apparecchi non fungono solo da eccellenti asciugabucato, ma provvedono anche a un'essiccazione a fondo della muratura che rimane così costantemente asciutta.

Due piccioni con una fava
Un bucato asciutto, morbido e profumato, il sogno di ogni casalinga, richiede una muratura pulita e asciutta nel locale stenditoio. Inoltre, l'asciugabucato Secomat evita la dispersione di costosa energia. Il nostro esempio è lampante: dopo un anno, i problemi di umidità nel locale preso in esame erano svaniti e si è potuto ridipingerne le pareti. Da allora, non si sono più manifestati problemi di umidità.

Conclusione
In molti casi, un esperto di asciugatura del bucato non può limitarsi al semplice collocamento dell'apparecchio. Il cliente si aspetta di trovare una consulenza competente, non solo un venditore di apparecchi. Gli specialisti della Krüger dispongono di un ricco bagaglio di conoscenze tecniche che li rende abili a fornire una consulenza professionale di prim'ordine. Il nostro esperto non vi proporrà forse la soluzione meno cara, certamente però quella che a lunga scadenza si rivelerà essere la migliore e la più vantaggiosa. Come volevasi dimostrare: l'esperienza conta.

Informazione:
Krüger + Co. SA
Via S. Maria 58
6596 Gordola TI
Telefone 091/745 24 61

Il mercato dell'alloggio nel Ticino

Situazione, tendenze e previsioni (con tre scenari) fino al 2000 nel settore delle abitazioni primarie e secondarie.

Il ristagno dell'attività economica, che caratterizza la Svizzera di questa prima metà degli anni '90, ha colpito in modo particolare l'edilizia. Il fenomeno interessa fortemente una regione come il Canton Ticino, nella quale l'edilizia ha sempre rivestito un aspetto molto importante. Ne ha risentito anche la costruzione di abitazioni, che ha subìto un netto calo fra il 1991 e il 1993. Nel 1994 si è invece registrata una leggera ripresa.

Ignazio Bonoli

L'Ufficio cantonale di statistica ha infatti costatato un incremento di 2284 alloggi, pari al 5,4%, rispetto all'anno precedente. Si sono costruiti 1913 nuovi alloggi, se ne sono trasformati 397 e ne sono stati demoliti 26. I dati del 1995, di recentissima pubblicazione, indicano che il tasso di crescita del numero di abitazioni è nuovamente rallentato. Lo scorso anno si sono infatti costruite 2206 unità abitative. La flessione è dovuta esclusivamente alle nuove costruzioni (-9,8%) mentre il saldo fra appartamenti edificati e appartamenti soppressi è in sensibile aumento: le trasformazioni indicano infatti un aumento netto del 30,2%.

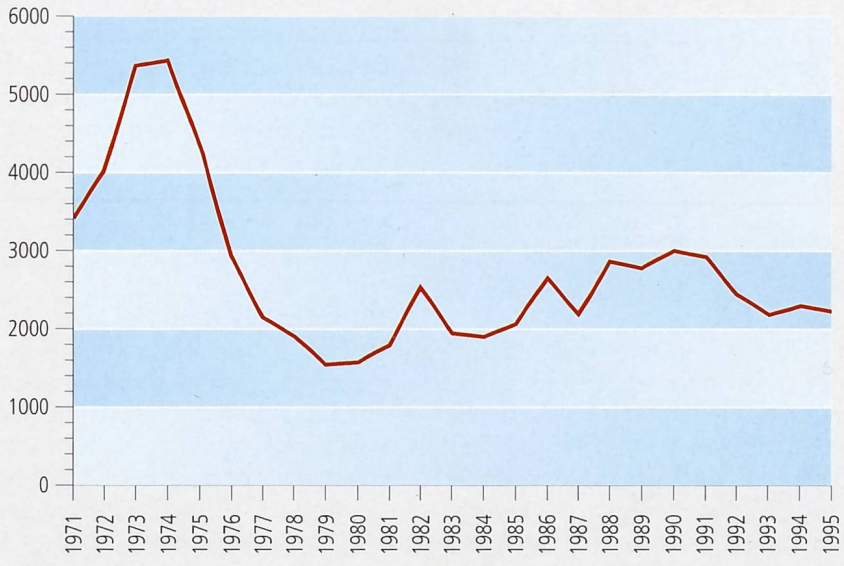
Il grafico che riproduciamo indica una significativa contrazione nell'aumento netto del numero di abitazioni dopo la metà degli anni '70. Si direbbe che la crisi di quegli anni ha assestato un colpo tremendo all'edilizia abitativa nel Ticino, che in seguito non si è ripresa, sia perché la congiuntura non è più tornata ai ritmi di crescita precedenti, sia perché anche la crescita demografica ha subìto un certo rallentamento. Anche fattori esterni, come la costruzione di residenze secondarie, hanno poi avuto un certo peso nell'evoluzione.

I dati più recenti in questo settore indicano che nel Ticino vi erano nel 1995 ben 3711 appartamenti sfitti (con un leggero calo rispetto al 1994) su un parco totale di 175887 appartamenti. La proporzione di appartamenti sfitti, che era del 2,11%, benché in leggera diminuzione rispetto al 1994, restava una delle più alte in Svizzera (media nazionale 1,39%). Sono queste le cifre pubblicate dalla "Vie économique" nel mese di febbraio di quest'anno.

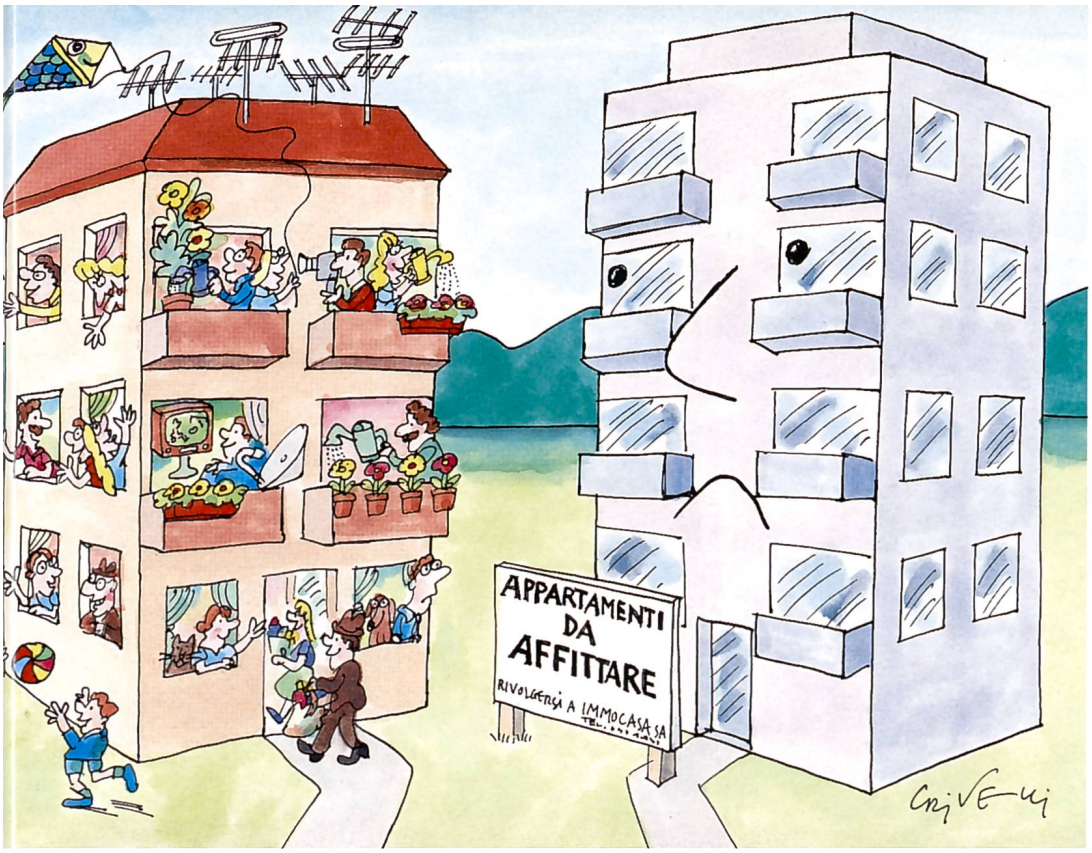
L'evoluzione probabile

Già queste poche cifre permettono di dedurre che nel Ticino non vi sarà a breve scadenza una ripresa nella costruzione di abitazioni. Al punto che anche le autorità cantonali stanno riflettendo seriamente sul programma cantonale di alloggi a pigione moderata da far seguire a quello che scadrà alla fine dell'anno. La stessa Confederazione sta drasticamente riducendo i contingenti da assegnare ad ogni cantone e anche in questo particolare settore dell'abitazione sussidiata le cifre sono

Aumento netto dell'effettivo di abitazioni, dal 1971



Fonte: USTAT, Previsione di alloggi primari 1995-2000



chiaramente al ribasso. Va forse precisato che, in un periodo di forte presenza di appartamenti sfitti e con conseguente tendenza al ribasso delle pigioni (soprattutto per i nuovi appartamenti), la casa sussidiata, che garantisce un reddito al proprietario, va un po' contro tendenza.

Non solo, ma succede perfino che, giungendo la fine del periodo di sussidiamento, gli inquilini si vedono arrivare copiosi aumenti delle pigioni, proprio in un momento in cui il reddito familiare tende a ristagnare. Per questo tanto la Confederazione quanto il Cantone hanno adottato con urgenza un provvedimento che in sostanza ha prolungato il periodo di sussidiamento, attenuando il previsto aumento d'affitto su un numero maggiore di anni.

Le previsioni fino al 2000

Per farsi un quadro attendibile della probabile evoluzione del parco alloggi fino al 2000, l'Ufficio cantonale di statistica ha fatto allestire lo scorso anno un rapporto alla Wuest und Partner di Zurigo, che fa indagini nel settore da anni e per tutta la Svizzera. Il rapporto costata negli ultimi anni una forte diminuzione della domanda, e più precisamente dai circa 3000 alloggi nel 1990 ai 1750 nel 1993. La diminuzione colpisce non soltanto gli alloggi secondari, ma anche gli alloggi primari, nonostante il persistere di una certa crescita della popolazione. Gli influssi su questa tendenza vengono sia dalla situazione congiunturale, sia dallo sviluppo demografico. La prima continua ad essere caratterizzata dal risparmio (se non da un leggero calo) del reddito cantonale, mentre il secondo sembra aver raggiunto il suo apice nel 1994, per poi cominciare ad indebolirsi. Una delle tendenze di fondo continua ad essere quella dell'invecchiamento della popolazione.

Queste tendenze demografiche hanno precisi influssi sulla domanda di alloggi. Per esempio l'aumento di popolazione (soprattutto svizzera) nella fascia di età fra i 30 e i 45 anni fa aumentare la domanda di alloggi di ampiezza media e grande (oltre i 5 locali). Nel contempo aumenta anche la quota di proprietari dell'alloggio abitato in proprio. Inoltre nella fascia di età fra i 45 e i 60 anni, i divorzi e le separazioni sono più frequenti, per cui aumenta in genere la domanda di alloggi (di solito più piccoli). Diminuisce invece la domanda nella fascia di età fra i 15 e i 30 anni, perché si verifica qui un restringimento della piramide delle età, e probabilmente anche i giovani, vista la situazione economica e le probabili difficoltà nel trovare un impiego, abbandonano più tardi la famiglia.

Nelle fasce di età superiori aumenta il tasso di abbandono dell'alloggio, e le cause possono essere un decesso, un ricovero in casa per anziani, in casa di cura, o altro. Si stima attorno al 20% della domanda globale questo riflusso verso il mercato, che però ha effetto soltanto a lunga scadenza. Vi è infine da tener conto anche di situazioni particolari, come quella dovuta per esempio all'inizio dei lavori della trasversale ferroviaria alpina. Si stimano qui due effetti positivi probabili: l'aumento del fabbisogno di manodopera e l'aumento del reddito prodotto nel cantone (sia con un calo della disoccupazione, sia con un miglioramento del clima di consumo). Entrambi avranno un certo influsso sulla domanda di alloggi. L'Ufficio di statistica stima fra i 400 e i 700 all'anno, a partire dal 1997, il numero di immigranti, di cui il 95% di origine straniera. Ovviamente l'insediamento di questa popolazione sarà concentrato soprattutto nelle zone in cui verranno realizzati i maggiori lavori della trasversale alpina. Sulla base di queste considerazioni e dell'indagine della Wuest und Partner l'Ufficio statistica elabora tre scenari di probabili sviluppi della domanda di alloggi fra il 1996 e il 2000. In base a uno scenario detto di ristagno, gli alloggi nel cantone dovrebbero aumentare di circa 1275 all'anno; se lo scenario fosse invece quello di una "crescita moderata" l'aumento potrebbe essere di circa 1850 alloggi all'anno. Infine se invece si dovesse verificare un'espansione congiunturale la crescita di alloggi potrebbe raggiungere i 2235 all'anno. Il 90% di questi alloggi sarà dovuto a nuove costruzioni. Le riattazioni nel Ticino concernono soprattutto residenze secondarie (rustici), mentre le quote di demolizione sono molto basse. Tuttavia, dal momento che il parco alloggi nel Ticino è piuttosto vecchio, è probabile che in futuro le trasformazioni aumenteranno. La loro quota potrebbe passare dall'attuale 10% al 15%, a meno che la domanda conosca una crescita superiore a quella prevista.

Domanda annua di alloggi primari

Scenari	1996	1997	1998	1999	2000	Media
Espansione	2'235	2'230	2'265	2'275	2'160	2'233
Crescita moderata	1'910	1'865	1'890	1'895	1'700	1'852
Ristagno	1'535	1'395	1'280	1'1.50	1'005	1'273

Fonte: USTAT, Previsione di alloggi primari 1995-2000

Le sei Banche Raiffeisen leventinesi si uniscono e decretano la fusione. Nasce così la Banca Raiffeisen Leventina, la cui sede legale è a Giornico. Le prestazioni per i soci e i clienti restano immutate e ognuna delle sei Agenzie Raiffeisen continua a svolgere il suo ruolo sociale e a garantire servizi locali personalizzati. Anche il numero degli sportelli nei vari paesi è rimasto immutato. La fusione è puramente di carattere amministrativo. Ne parliamo con il direttore della Banca Raiffeisen Leventina, Carlo Barbieri, con il presidente, ing. Giovanni Leonardi e con la segretaria, Beatrice Imperatori.

Agenzia di Pollegio della Banca Raiffeisen Leventina, la prima sede Raiffeisen salendo la cantonale.

Giornico, sede legale della Banca Raiffeisen Leventina. Al centro della foto il direttore della Banca stessa, Carlo Barbieri, con il presidente, ing. Giovanni Leonardi e la segretaria, Beatrice Imperatori.

La Leventina guarda al futuro

Un foro lungo una quindicina di chilometri e subito la luce illumina il Nord. Questione di minuti. La Leventina – stretta e incassata, con le sue rocce conficcate nel cielo – conduce o accompagna, sopra o dentro il San Gottardo, nel cuore dell'arco alpino, lungo un percorso che, fino a un decennio fa, non aveva alternative ed era costellato, da Biasca ad Airolo, da caratteristici villaggi.

Sylva Nova

Ora, arditi e imponenti viadotti sovrastano o affiancano questi paesi esclusi dal tracciato autostradale, ma comunque immortalati nella storia e ricchi di fascino particolare.

Su questa via delle genti sono rimaste pure le Banche Raiffeisen, a riprova della loro capillare presenza tra la popolazione. Sei, nella Valle, gli istituti Raiffeisen, dal mese di maggio scorso fusi in un'unica banca, la Banca Raiffeisen Leventina.

In realtà, e di comune accordo, le Banche Raiffeisen di Chironico, Giornico-Traversa, Molare-Faido, Pollegio-Personico, Prato-Dalpe e Quinto-Airolo-Bedretto si sono unite per assumere la nuova denominazione. Esse sono praticamente diventate agenzie con sede legale a Giornico e come loro raggio d'azione tutto il distretto della Leventina.

Con un bilancio di oltre 100 milioni di franchi, le attività della nuova Banca Raiffeisen Leventina continueranno, conformemente alla tradizione, a favorire lo sviluppo dell'economia regionale e a privilegiare i contatti personali con la clientela. Le prestazioni per soci e clienti restano immutate e ogni agenzia continua a svolgere il suo ruolo sociale e a garantire servizi locali personalizzati. Pure il numero degli sportelli è rimasto immutato. La fusione, dunque, riguarda unicamente l'aspetto contabile e di bilancio.

Queste nuove misure, appoggiate dall'Unione Svizzera e dalla Federazione Ticino e Moesano delle Banche Raiffeisen, costituiscono un passo importante per garantire la continuità del successo della Banca Raiffeisen in Leventina.

Della fusione ne parliamo con il neo direttore della Banca Raiffeisen Leventina, Carlo Barbieri, con il presidente, ing. Giovanni Leonardi e con la segretaria, Beatrice Imperatori, definita amichevolmente la *mamma* della fusione stessa.

"Sono attiva nella Banca Raiffeisen dagli anni ottanta – afferma Beatrice Imperatori – *ho vissuto e vivo da vicino, quale ex presidente dell'Agenzia di Pollegio, speranze e preoccupazioni. A questo proposito si sentiva nell'aria la necessità di un adeguamento per poter garantire e migliorare la continuità del servizio. Nel 1995*

Profilo del direttore della BR Leventina

Sono nato a Roveredo/GR e dopo le scuole dell'obbligo ho conseguito la licenza ginnasiale a Bellinzona. Dopo l'ottenimento del diploma federale di impiegato di commercio, dal 1979 opero nel settore bancario, dapprima e Bellinzona ed in seguito, per un periodo di 12 anni ad Airolo. Durante questi anni ho potuto maturare un'importante esperienza professionale, costantemente a stretto contatto con la gente. Mi piace potere affermare, specialmente in questi tempi di importanti cambiamenti nel settore bancario, che chi ha la fortuna di operare in un contesto come quello della Banca Raiffeisen Leventina può continuare ad avere il privilegio di rapporti personalizzati con la propria clientela.
Il mio impegno futuro sarà quello di contribuire alla costante crescita della nostra Banca, migliorando e potenziando i servizi attuali, con l'obiettivo di consolidare le relazioni esistenti e svilupparne di nuove. I principi sui quali poggia la nostra organizzazione sono sempre stati e saranno la familiarità, l'organizzazione capillare nel territorio della Leventina, la sicurezza, l'etica professionale e sia da parte dei miei collaboratori che mia, vi posso assicurare la massima disponibilità a discutere e contribuire alla soluzione dei vostri problemi.
Arrivederci in una delle sei sedi della Banca Raiffeisen Leventina...

Carlo Barbieri

L'Agenzia di Chironico della Banca Raiffeisen Leventina ha la sua sede nella Casa Comunale-Patriziale.

Sul lato occidentale di Faido, la Piumogna è uno dei prodigi naturali della Leventina. A Faido, capoluogo di tutta la vallata, ha sede l'omonima Agenzia della Banca Raiffeisen Leventina.

venne creato un gruppo di lavoro e in meno di un anno decretata la fusione."

La gestione nella Banca è assicurata da un direttore, al quale compete l'organizzazione dell'Istituto stesso. Egli dipende direttamente dal Consiglio di Amministrazione e assume le decisioni in parte autonomamente, nell'ambito delle sue competenze, in parte collegialmente.

La struttura della Banca Raiffeisen Leventina comprende l'Assemblea dei soci, il Consiglio di Amministrazione, il Consiglio di Sorveglianza (presieduto da Felice Ruffa), il Consiglio Direttivo (ne fanno parte: Carlo Barbieri, Giovanni Leonardi, Renzo Tonella, Beatrice Imperatori) e la Direzione, dalla quale dipendono l'Agenzia di Chironico, responsabile Rita Genini, l'Agenzia di Faido, responsabile Carlo Lanfranconi, l'Agenzia di Piotta, responsabile Claudio Guscetti, l'Agenzia di Pollegio, responsabile Carla Ortelli, l'Agenzia di Rodi, responsabile Lucia Doninelli.

Direttor Barbieri, quali sono i suoi principali obiettivi ?

"A prescindere dalla consultazione delle cifre al 31 dicembre, il primo obiettivo è certamente quello riguardante il grosso investimento Dialba 2000, un nuovo sistema informatico che snellisce le operazioni bancarie e consente un collegamento in rete in tempo reale.

L'importante cambiamento offerto dalla fusione è quello di uniformare il servizio, un'operazione che avviene dietro le quinte, senza che il cliente lo avverta.

Non va comunque dimenticato che questa svolta della nostra Banca, non è un assorbimento delle sei Agenzie, ma, come già detto, una vera e propria fusione, con i tutti i vantaggi che essa comporta."

Ing. Leonardi, nella sua funzione di presidente della Banca Raiffeisen Leventina, crede che tra i vantaggi della fusione vi potrà essere un aumento del bilancio?

"Intanto, il fatto di aver creato una Banca con capitale leventinese in un momento economicamente turbato, ha un suo preciso significato. Abbiamo tra l'altro la fortuna di prendere le decisioni (per esempio per la concessione dei crediti) a Giornico in tempi brevi. L'aumento del bilancio dipenderà anche dalla concorrenza, anche se la nostra fusione è una reazione alla concorrenza. Comunque, il reale sviluppo della nostra Banca sarà determinato anche dallo sviluppo generale nell'economia della Valle."

Direttor Barbieri, in un momento in cui grosse banche chiudono gli sportelli e licenziano il personale, l'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen sembra andare contro corrente. Aumenta infatti il numero dei suoi dipendenti e incrementa l'attività. La fusione in Leventina ne è un esempio. Come si spiega il successo della Raiffeisen? O è un segreto bancario e non se ne può parlare?

"È un segreto di Pulcinella... la risposta è molto semplice: noi non abbiamo un azionariato che pretende utili e non abbiamo bisogno di una struttura molto sofisticata per offrire gli stessi servizi di banche più grosse. Alla base, comunque, c'è una filosofia diversa. Le grandi banche sono più orientate verso operazioni imponenti e la gestione patrimoniale. Sono operazioni che in parte facciamo anche noi, ma con un'altra dimensione e soprattutto con una struttura più snella e meno costosa."

Le piccole banche alternative, che stanno nascendo in questi ultimi anni, potrebbero diventare le vostre reali concorrenti, considerate alcune affinità con la Raiffeisen?

"L'Unione Svizzera delle Banche Raiffeisen – sottolinea Carlo Barbieri – ha un'esperienza secolare, siamo radicati tra la popolazione e il nostro sistema cooperativistico racchiude 600'000 soci in tutta la Svizzera. Sono premesse per guardare al futuro con un certo ottimismo."

Oltre all'ottimismo si sente, vivo, tra i nostri tre interlocutori, l'entusiasmo, la volontà di ridare nuovo impulso e vitalità alla Banca e

di conseguenza alla Valle. La fusione, in definitiva, ha innescato una marcia in più, ed è garante dell'evoluzione , del miglioramento e del potenziamento dell'Istituto.

"A proposito di fusione – puntualizza il presidente Leonardi – le nostre piccole Banche avrebbero probabilmente potuto continuare a vivere, o meglio a sopravvivere, ma la nuova legge federale sulle banche creava e crea un problema enorme, che indirettamente obbliga i piccoli istituti a fusionare. Comunque, siamo passati dalla gestione di una cassa, con le prime aperture degli sportelli in Valle negli anni quaranta, alla gestione, ora, di una Banca con nuovi prodotti. Praticamente siamo diventati un'unica Banca con sei punti di vendita distribuiti da Piotta a Pollegio, dove vengono eseguite tutte le operazioni bancarie, dall'apertura del semplice libretto fino alla gestione patrimoniale."

Per Beatrice Imperatori, comunque, *"non occorre dimenticare che, in tutta questa grande operazione di rinnovamento, sfociata nella fusione, non sono stati trascurati i principi essenziali dell'Unione Svizzera Banche Raiffeisen, che ne fanno una Banca a misura d'uomo, dove il cliente trova disponibilità anche al dialogo, oltre naturalmente alla professionalità dei dipendenti. E questa caratteristica umana delle Agenzie Raiffeisen rimane intatta al di là della fusione. È ormai radicata nelle Agenzie stesse, che assumono spesso un ruolo sociale, diventano punto di riferimento, con un'identità ben precisa. Questa catena umana continua anche fuori delle sedi bancarie, come è il caso, per la Leventina, nei paesi della Traversa, dove funziona tuttora un servizio bancario ambulante, molto apprezzato e richiesto."*

Prato, parrocchiale di San Giorgio, dallo splendido campanile romanico. L'Agenzia di Rodi della Banca Raiffeisen Leventina serve pure Prato e Dalpe.

Questa nuova Banca Leventina, che è viva anche nei luoghi più discosti e che sa tenere il passo ai tempi, non tradisce lo spirito organizzativo dei vallerani che, già sette secoli fa, quando il San Gottardo divenne transitabile e conobbe un intenso traffico di merci e un flusso continuo di pellegrini, seppero trarre profitto, insieme agli Urani, controllando il traffico e fissando pedaggi e dazi. Imposero l'uso dei loro muli e cavalli, e ai somieri stranieri richiedevano una tassa di transito.

Nonostante la manutenzione delle strade e dei ponti fosse particolarmente onerosa per la popolazione locale, i vantaggi, secondo gli storici, furono notevoli.

Ora, a distanza di secoli, la storia viene alla luce e sembra parlare attraverso le iniziative del *Club amici del Dazio Grande,* promotori di restauri nell'Alta Leventina. I lavori sono in corso e nel 1995 si è conclusa la prima tappa della nuova storia del Dazio, operazione che porterà nuovi impulsi per le attività culturali, scientifiche e turistiche della Valle. Scrive Giovanni Orelli , "una delle *funzioni* del Dazio (oggi) dovrebbe essere quella di ricordare la storia: ricordare la necessità di superare barriere che non sono solo doganali, sono più profonde".

Servizio fotografico NOVAGENZIA/SyN

Servire nel presente, guardando al futuro: autostrada e rinnovamenti bancari in Leventina, entrambi al passo con i tempi.

Orari di apertura:

Piotta	lunedì-venerdì 9.00-11.30/14.00-18.00 mercoledì 14.00-18.30
Rodi	lunedì-venerdì 15.30-18.00
Faido	lunedì-venerdì 10.00-12.00/14.00-18.00
Chironico	lunedì e mercoledì 15.30-18.00 venerdì 15.30-18.30
Giornico	lunedì-venerdì 9.00-11.30/15.30-18.00
Pollegio	lunedì-venerdì 14.00-18.30

Inoltre:

Dalpe	mercoledì 10.30-11.30
Traversa	martedì 15.30-18.00

FUEGOTEC SA

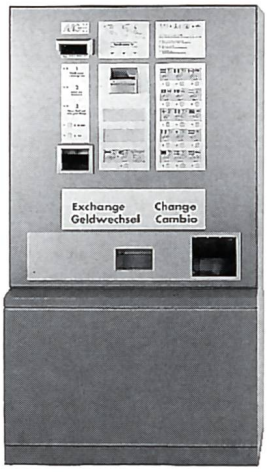
Macchine
per il trattamento della moneta

MS-5800S

Conta e seleziona-moneta
«self-service»

Cashflo*

Apparecchio di risparmio
«self-service» per bambini



SBS 11-6

Multichange
Changeomat

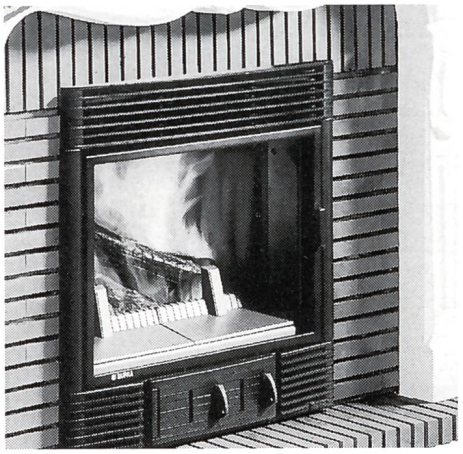
FUEGOTEC SA

Sede: Chemin des Dailles 10, CH-1053 Cugy,
tel. 021/732 22 32, fax 021/732 22 36

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

Trasformate il vostro caminetto in un riscaldamento efficace

Unkauf • Publicità



Con una cassetta di riscaldamento SUPRA risparmiate maggiormente:
• tempo e denaro grazie all'installazione semplicissima
• legna grazie all'ottima combustione nel focolare chiuso.
Cosa vi impedisce dunque di trasformare il vostro caminetto aperto in un efficace riscaldamento? E di proteggere l'ambiente?

Saremo lieti di inviarvi una documentazione più dettagliata.

Tiba
TIBA SA
Rue des Tunnels 38
2006 Neuchâtel
Tel. 038/30 60 90
Fax 038/30 61 91

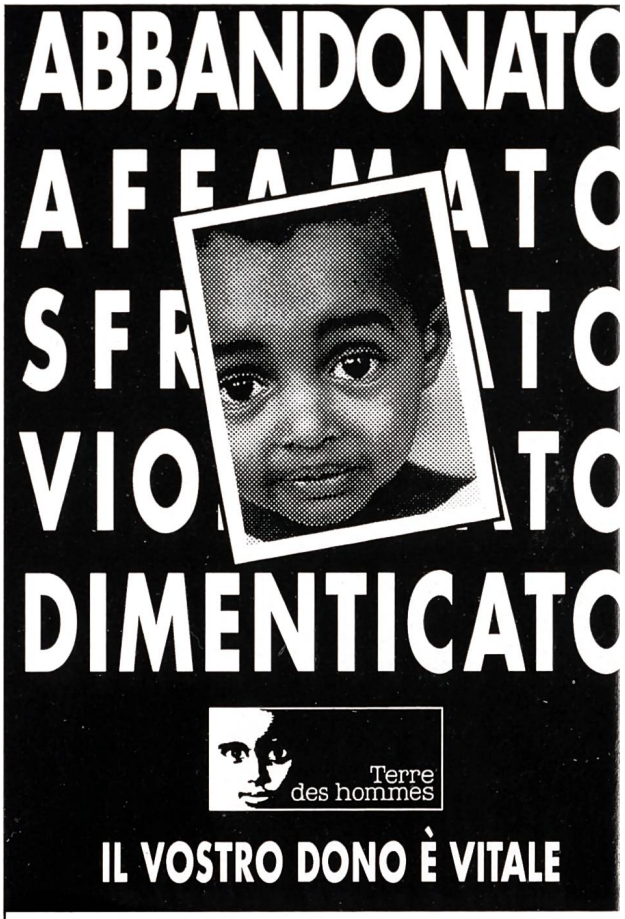
PAN

Desidero ricevere maggiori informazioni riguardo a:
❑ Elementi riscaldanti, ❑ Stufe/caminetto, ❑ Cucine a legna e combinate, ❑ Cucine con riscaldamento centrale,
❑ Sistemi di combustione di trucioli TIBAmatic, ❑ Sistemi di combustione di legna in ceppi TIBAtherm

Cognome/nome

Via

NPA/località Telefono



CCP 69 – 9999-8

Dalla sua creazione, che risale a 35 anni fa, la Fondazione svizzera per bambini cerebrolesi si è sviluppata come un'impresa di molteplici servizi a favore degli handicappati e delle loro famiglie. Per un aiuto pratico, Cerebral lavora in stretta collaborazione con l'economia.

Aiutare in modo manageriale

La sedia a rotelle è per il cerebroleso un importante mezzo di locomozione.

Come punto d'avvio della Fondazione c'era una malattia che, per le sue conseguenze, vedeva i pazienti confrontati con molti e gravi problemi. Bambini

Jürg von Salvisberg

cerebrolesi, più precisamente bambini che a causa di errori durante il parto soffrono di disturbi del movimento provenienti da danni cerebrali, hanno difficoltà nel loro adattamento all'ambiente. Un tempo rischiavano di cadere completamente in quella rete a maglie larghe che è l'Assicurazione Invalidità. Per meglio vivere secondo i bisogni dei giovani handicappati si arrivò alla fondazione, nel 1961, di Cerebral, su iniziativa delle associazioni dei genitori.

Oggi la Fondazione non lavora solo per bambini paralizzati, ma anche per giovani e adulti vittime prima dei vent'anni di un incidente che ha causato loro disturbi cerebro-motòri. Inoltre ad essa si possono rivolgere pazienti che soffrono di spina bifida (mancata saldatura degli archi vertebrali) o di distrofia muscolare.

Se è chiamato in causa il centro di controllo della coordinazione muscolare, il quadro patologico può variare notevolmente: limitazioni nel movimento non debbono accompagnarsi con impedimenti intellettuali, la sedia a rotelle è la regola per la maggior parte dei pazienti.

Occorre facilitare la locomozione

Molte prestazioni offerte dalla Fondazione sono in stretta con-

Foto: zVg.

È importante l'integrazione dell'handicappato nella sua famiglia.

La sedia a rotelle-risciò: si è rivelata una vera e propria novità di successo.

nessione con la limitata libertà di movimento dei cerebrolesi.

Degli ombrelli speciali per sedie a rotelle e meccanismi per favorirne lo spostamento ne migliorano per esempio il comfort.

Novità di successo di questi ultimi tempi è il «Rollfiets», una specie di sedia a rotelle-risciò, con cui l'handicappato può compiere gite accompagnato da un parente in bicicletta. È così possibile compiere escursioni con tutta la famiglia – presto con l'aiuto di un motorino elettrico per le salite – e ciò dà un nuovo senso alla vita, afferma Gerhard Grossglauser, direttore amministrativo della Fondazione Cerebral. Egli sottolinea anche come non siano da sottovalutare però anche gli effetti sociali positivi verso il mondo esterno: «Così come c'è gente che facilmente attacca discorso, questo nuovo veicolo abbatte quelle inibizioni che spesso si pongono nel rapporto tra una persona handicappata e gli altri».

Se la sedia a rotelle non basta come mezzo per progredire, Cerebral aiuta con auto-scuola e servizio-trasporti. Nell'ambito domestico lo spazio di movimento per gli handicappati si amplia provvedendo all'abbattimento delle barriere architettoniche, per esempio allargando l'apertura delle porte e con la costruzione di ascensori o di sollevatori per vasche da bagno. Cerebral provvede a pre-investimenti oppure sostiene questi sforzi direttamente con notevoli importi.

Occorre favorire anche «follie»

Il punto più importante nel bilancio della Fondazione è la voce «cure». Per esempio sono 2800 le famiglie e 150 gli istituti che ordinano merci per un valore non inferiore ai 2,7 milioni di franchi annui, presso la sede amministrativa di Berna. C'è una scelta di tredici articoli: dalle coperte, ad ogni tipo di biancheria da letto, fino ai pannolini.

In campo medico, Cerebral impiega fondi per la ricerca applicata e ovunque sia necessario giungere a sinergie tra la medicina ufficiale e quella complementare. Inoltre la Fondazione non ha paura di mettere in pratica e di appoggiarle dopo un'esperienza positiva, idee irrealizzate di persone creative.

Per esempio, Gerhard Grossglauser ci racconta di un coltello elettrico, che fece furore alla Fiera degli Inventori a Ginevra, per la fabbricazione del quale il vincitore del premio aveva chiesto aiuti finanziari a Cerebral.

Gli uffici della Fondazione a Berna sono in primo luogo il punto di riferimento per un consiglio telefonico e scritto, ma anche una piattaforma girevole come tramite di servizi che altre organizzazioni possono fornire più specificatamente.

A volte, l'aiuto offerto si può rivolgere anche «solo» ai familiari degli handicappati, cui Cerebral dà la possibilità di distensione offrendo loro vacanze e aiuti pratici.

La sponsorizzazione, un importante pilastro

Anche se le offerte provenienti da collette costituiscono sempre la parte preponderante delle entrate, l'attuale campagna che ha per motto «indipendenza», ancora in corso, è sempre più un elemento finanziario portante di Cerebral.

Legati e lasciti sono cresciuti d'importanza e sono il frutto di anni di un lavoro di pubbliche relazioni.

In tutto il suo lavoro di PR, Gerhard Grossglauser non vorrebbe più rinunciare alla sponsorizzazione che dura da dieci anni e dice: «Noi offriamo un'immagine e in questo modo creiamo simpatie per la ditta in questione».

Cerebral ha costruito con quattordici partner in tutto un rapporto che si basa su un «vicendevole dare e prendere». Gli handicappati ne traggono profitto, in quanto per esempio possono acquistare per corrispondenza vestiti a condizioni di favore oppure ottengono dall'importatore d'automobili un ribasso notevole.

Secondo Gerhard Grossglauser, i due cardini della filosofia di Cerebral sono: gratitudine nei confronti del singolo donatore e fautore, e nel contempo spirito imprenditoriale: «Si deve dapprima dare una prestazione, poi arrivano anche i soldi». E aggiunge: «In un campo pur divenuto sfavorevole a causa della crisi economica, i problemi finanziari diventano così risolvibili».

Per lui costituiscono invece maggiori preoccupazioni gli effetti dello smantellamento sociale in campo privato. Se il denaro mancasse alla mano pubblica e ai lavoratori, gli handicappati verrebbero, sempre più come prima, affidati a istituti per anziani, invece di usufruire delle cure adatte in istituti specializzati.

Ritratto

Cerebral Fondazione Svizzera per bambini cerebrolesi

Anno di fondazione: 1961
Indirizzo: Cerebral Fondazione Svizzera per bambini cerebrolesi Erlachstrasse 14
Casella postale 8262 – 3001 Berna
Telefono 031/301 20 34,
Telefax 031/301 36 85.
Numero di dipendenti:
11 (di cui 7 a tempo pieno)
Direttore amministrativo:
Gerhard Grossglauser
Presidente del Consiglio di Fondazione:
Ulrich Luginbühl
Per eventuali offerte: CCP 80-48-4
Totale annuo delle offerte:
circa 6,5 milioni di franchi

PER IL TICINO

Non esiste una vera e propria Fondazione Cerebral in Ticino. Esistono dei Gruppi Regionali e dei Gruppi dei Genitori. Ecco alcuni indirizzi.

Gruppi Regionali:

René Derighetti
Casa del Frate 33, 6616 Losone
Tf. 091/791 70 43

Maria Luisa Polli
Via Trevano 91, 6904 Lugano
091/972 88 78

Gruppo dei Genitori:

Dario Daglioni
C.so San Gottardo 28, 6830 Chiasso
091/683 23 06

Antonella ed Egidio Saccol
6655 Intragna
091/796 32 68

Maddalena Bruhin
Via Moretto 7, 6924 Sorengo
091/967 17 10

Sotremo

TRATTAMENTO DELLE BANCONOTE E DELLA MONETA

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

SALVADANAI
CONTAMONETE
AVVOLGIMONETE
CONTABANCONOTE
SELEZIONATRICI DI MONETE
TUBETTI PER ROTOLINI DI MONETE

Sotremo SA, 6966 Villa Luganese
Telefono 091/943 11 74

Sede: 1510 Moudon Tel. 021 905 36 95
Fax 021 905 44 12

Sauna

individuale

Sauna finlandese
Bio-Sauna sistema orig.
Bagni a vapore, Solari
Vasca idromassaggio, Bagni

Visitate la nostra esposizione!

fibraplast

6592 Antonino
Tel. 091 858 24 32 Fax 091 858 32 33

L'asciugatura naturale e delicata della biancheria con

l'asciugabucato SECOMAT

Gli asciugabucato SECOMAT, la soluzione più economica sia nelle case monofamiliari sia in quelle plurifamiliari!

Se desiderate ricevere la documentazione dettagliata sul sistema SECOMAT rivolgetevi a:

Si, inviatemi la documentazione dettagliata sul sistema SECOMAT:
Nome:
Via:
NPA/località:
Inviare a: Krüger + Co.SA, 6596 Gordola TI

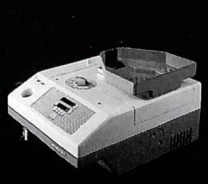
Krüger + Co.SA
6596 Gordola TI
Via S. Maria 58
Tel. 091/745 24 61

KRÜGER

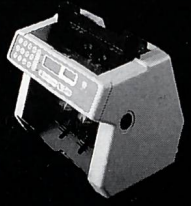
Per finire la giornata puntualmente...!

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



Rotojet



De La Rue

Selfservice

prema

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

Zutreffendes durchkreuzen – Marquer ce qui convient
Segnare con una crocetta

Abgereist Parti Partito	Adresse ungenügend insuffisante Indirizzo insufficiente	Unbekannt Inconnu Sconosciuto	Annahme verweigert Refusé Rifiutato	Gestorben Décédé Deceduto

Abonnement poste
Imprimé journaux

G.A.B
6903 Lugano

P.P. Journal
CH-6903 Lugano

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

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.