

NZZ

potere nascosto a Palazzo federale

Come le società di lobbying bloccano le leggi per 100 000 franchi

Mandati redditizi, campagne ben orchestrate –eppure i nostri politici continuano a considerarsi parlamentari indipendenti. Qual è l'impatto dei lavori accessori ben retribuiti sui politici? Il rapporto sul lobbying. Di Michael Furger, Peter Hossli, Samuel Tanner, Laurina Waltersperger. 21.09.2019



Illustrazione: Andrea Caprez

La breve frase fu pronunciata con nonchalance, come una risposta a una domanda che nessuno aveva posto. «Sono molte cose, ma non un lobbista», ha detto il consigliere nazionale PBD Lorenz Hess venerdì di due settimane fa al talkshow «Arena» della SRF. È interessante che sia proprio Hess a dirlo.

Egli ha uno dei mandati meglio remunerati nella Berna federale. Riceve infatti 123'589 franchi per la presidenza della cassa malati Visana. Se fosse un lobbista, potrebbe far valere gli interessi del suo finanziatore direttamente nella potente commissione della sanità del Consiglio Nazionale. Ma appunto: lui non è un lobbista. E allora, che cos'è? Lui e tutti gli altri consiglieri nazionali e agli Stati al soldo di aziende e associazioni? Come hanno ottenuto questi mandati ben remunerati? E soprattutto: che effetto hanno questi mandati e questo denaro su un politico

o una politica? È possibile comprare decisioni politiche in Svizzera, e se sì: quanto costa? Nessuno sa esattamente quanti soldi circolino. Una ricerca di recente pubblicazione, commissionata dal consigliere nazionale socialista di Argovia, Cédric Wermuth, indica alcune cifre, ma si basano in gran parte su stime. A ogni modo, non è l'entità delle somme a essere decisiva, bensì la domanda su quale sia l'effetto di quel denaro. Un team della «NZZ amSonntag» ha analizzato mandati e votazioni e parlato con oltre una dozzina di opinion leader e lobbisti. Il risultato mostra come a Palazzo federale, sotto i portici di Berna e negli scompartimenti di 1a classe tra Ginevra e San Gallo, vengano create, modificate o affossate le leggi. A tirare le fila sono politici di destra e di sinistra. Una guida per l'influenza politica in otto lezioni.

Lezione 1:

La carriera nei mandati – Come trasformare la rappresentanza di interessi in una professione ben remunerata.

Un consigliere nazionale guadagna in media, spese comprese, 123 589 franchi, mentre un consigliere agli Stati ne guadagna 138 269. Quasi la metà di questi guadagni è esente da tasse. È una somma adeguata, ma per alcuni non è sufficiente. Per arrotondare lo stipendio, i parlamentari di milizia accettano lavori accessori che «a Berna si trovano in abbondanza». Così almeno ha dichiarato l'ex CEO di una grande società di lobbying. Raccogliere questi lavoretti disponibili e costruirne una carriera è un'arte che Lorenz Hess padroneggia come pochi. Ha il curriculum perfetto per farlo: maturità, consulente PR, capo dell'informazione della polizia municipale di Berna. Successivamente, ha guidato il dipartimento comunicazione presso l'Ufficio federale della sanità pubblica, avviandosi verso uno dei settori più redditizi della Svizzera: il sistema sanitario. Casse malati: il consigliere nazionale bernese del PBD Lorenz Hess, 58 anni. Presso la Confederazione, Hess impara come lo Stato gestisce casse malati, ospedali, farmaci e medici. Questo know-how lo ha portato all'allora agenzia di pubbliche relazioni Burson-Marsteller. In seguito, Hess dirige una propria società di lobbying. Nel 2011 riesce a entrare nel Consiglio nazionale, dove diventa membro dell'influente Commissione della sicurezza sociale e della sanità (CSSS). Quattro anni dopo, vende la sua agenzia a Furrerhugi, una delle principali società di lobbying a Berna, e riunisce i suoi interessi sotto la Hess Advisum GmbH. «La società ha come scopo la fornitura di servizi di consulenza», si legge nel registro di commercio. Hess offre consulenze nei settori in cui ha una buona rete di contatti ed è competente. Presiede la Fondazione Pancreas Svizzera, fa parte del comitato di Spitex, offre consulenza alla facoltà di medicina dell'Università di Berna e alla Fondazione svizzera per paraplegici di Nottwil. Dal 2017, è anche presidente del consiglio di fondazione e del consiglio d'amministrazione di Visana. «Ha buoni amici e restituisce il favore», affermano i suoi sostenitori. Altri invece lo criticano, sostenendo che venda la sua influenza. In Consiglio nazionale e nella commissione, vota con coerenza a favore della riduzione dei costi delle casse malati, ad esempio battendosi per la cartella informatizzata del paziente. Sui media, Hess si fa promotore dell'obbligo vaccinale e propone che i malati non vaccinati debbano contribuire alle spese di cura: una misura che favorirebbe le casse malati. Hess respinge le accuse di essere corruttibile. «Sono membro del Parlamento, lavoro come presidente del consiglio di amministrazione di una grande assicurazione malattia e vengo retribuito per il mio lavoro», afferma. «È evidente che voto in linea con gli interessi del nostro settore.» Il lobbismo non rientra tra i suoi compiti ufficiali. Afferma di non aver mai inviato una mail di raccomandazione per conto delle casse malati e di non aver mai cercato di influenzare i membri della commissione. Pochi nella Berna federale hanno costruito – in modo completamente legale –

una carriera nei mandati di tale successo come Hess. Molti parlamentari detengono solo pochi mandati minori, altri seguono una strategia più mirata. «Ci sono politici che ci chiedono se possiamo procurar loro un mandato», dice Victor Schmid. Victor Schmid. È partner della potente agenzia di comunicazione Konsulenten e attivo nel settore da decenni. È un aspetto interessante che non si tratti solo di denaro. «I parlamentari», spiega Schmid, «cercano ambiti in cui possano distinguersi. Tuttavia, molti non hanno le competenze necessarie. Noi possiamo fornirle.»

Lezione 2:

La poltrona giusta –Perché l'elezione nella commissione giusta determina quanto redditi saranno i mandati.

Come si trasforma un ex insegnante, ufficiale di carriera e direttore finanziario in uno dei politici del settore della sanità più pagati del Paese? Con un po' di fortuna nella distribuzione dei seggi all'interno del partito. Se esiste una leva per accedere rapidamente a lavori accessori ben retribuiti, è l'elezione nella giusta commissione parlamentare. È in queste commissioni che vengono preparate le leggi e le modifiche legislative; è lì che si prendono le decisioni importanti. Solo che non tutte le 12 commissioni permanenti del Consiglio nazionale e le 11 del Consiglio degli Stati hanno la stessa rilevanza. Al vertice della gerarchia dei cacciatori di mandati si trovano la Commissione della sanità e la Commissione dell'economia e dei tributi. «Chi siede in questi organi riceve offerte», afferma l'ex lobbista Migros, Martin Schläpfer. «La maggior parte dei parlamentari desidera entrare in queste commissioni, anche quelli senza competenze specifiche.» E chi è dentro, di solito, ci resta finché rimane in Parlamento, per otto o magari dodici anni. «È interessante per le ditte», afferma Schläpfer.

Lezione 3:

Il tappeto da 100 000 franchi –Come le società di lobbying creano bisogni e poi li soddisfano.

Il carburante del sistema sono le agenzie di pubbliche relazioni che operano dietro le quinte. I lobbisti esterni nella Berna federale sono costantemente impegnati a generare fatturato per le loro aziende. E come sempre, quando si tratta di vendere qualcosa, è necessario creare dei bisogni. «Le buone aziende trovano i loro clienti da sole», afferma Daniel Heller dell'agenzia di pubbliche relazioni Farner. Daniel Heller. Cosa intende dire, si spiega così: le agenzie cercano opportunità, come una revisione di legge che potrebbe avere effetti negativi su un determinato gruppo. Una volta individuata, l'agenzia propone al gruppo un pacchetto di misure: argomentazioni, strategie, documentazioni, colloqui. Nel gergo del settore stende «un tappeto». E questo il prima possibile. Al più tardi all'inizio della procedura di consultazione, l'attacco al progetto dovrebbe essere lanciato. Steso il tappeto, l'agenzia si ritira nell'ombra. Ora entra in gioco il principio: «All politics are local.» Invece di parlare direttamente con i parlamentari, l'agenzia organizza incontri tra i rappresentanti del popolo e gli imprenditori locali. «Niente è più efficace di questi colloqui individuali» afferma Daniel Heller. Impedire l'approvazione di una legge o aiutarne l'adozione non è gratuito. «Accompagnare un disegno di legge dall'inizio fino alla votazione finale in Parlamento, o addirittura fino a una votazione popolare, può costare con tutte le misure di comunicazione circa 100 000 franchi all'anno e durare da tre a cinque anni.» Lo dice Victor Schmid dell'agenzia di comunicazione Konsulenten. Un rappresentante di un'altra grande società di consulenza menziona in modo indipendente la stessa cifra. Secondo il consulente, questo include «un po' di clamore

mediatico» e un catalogo di argomenti. I media sono chiaramente i complici inconsapevoli in questo gioco.

Lezione 4:

L'opportunistista –Come cavarsela bene anche con un assortimento di interessi variegati.

Una cosa che sicuramente non si può rimproverare al consigliere nazionale basilese dell'UDC Sebastian Frehner è di avere interessi unilaterali. Sa entusiasarsi sia per sostanze dannose per la salute come tabacco e alcolici, sia per aziende che hanno a cuore la salute della popolazione. Ha mandati presso la cassa malati GroupeMutuel, il Forum Gesundheit Schweiz e il gruppo d'interessi Ricerca biomedica. Tabacco e grappa: il consigliere nazionale basilese dell'UDC, Sebastian Frehner, 46 anni. È membro del gruppo d'informazione Bevande rinfrescanti, che promuove le bevande zuccherate, del GI Genuss (gruppo d'interesse Piacere) e del gruppo parlamentare Alcolici e prevenzione. Frehner si mette completamente al servizio dei suoi mandanti. Quando, in un'intervista della trasmissione «Rundschau» della SRF, gli è stato chiesto se volesse proteggere i suoi interessi, la sua risposta è stata: «Esattamente». Per compiacere i suoi mandanti, Frehner non esita a discostarsi dalla linea del partito. A marzo ha votato a favore di un aumento delle franchigie, nonostante l'opposizione dell'UDC. Rappresenta gli interessi dei suoi mandanti anche al di fuori dell'attività parlamentare. Domani, lunedì, Frehner invita all'evento «Quanto vale una vita umana?» La conferenza sarà tenuta dal lobbista del settore farmaceutico René Buholzer. Due giorni dopo, il 25 settembre, Frehner, in qualità di presidente del GI Genuss, ospiterà l'evento «Piacere senza rischio?», dove parteciperà anche Nastasja Sommer, lobbista di Japan Tobacco, che parlerà della legge sui prodotti del tabacco. La serata con cena promette un Open House con distillati di frutta, whisky e sigari, uno dei tanti eventi culinari dove politici e lobbisti brindano insieme. «Non mi considero un rappresentante di questi singoli settori», si difende Frehner. Come liberale, afferma di essere «sempre a favore dell'economia, in caso di dubbio». In veste consigliere aggiunto del Groupe Mutuel, desidera comprendere «quali sono le esigenze degli ospedali, delle casse malati, delle aziende farmaceutiche e dei cantoni». Per questo compito riceve annualmente 10 000 franchi. Come consigliere aggiunto per Spiritsuisse, si impegna per «un importante settore economico nel nostro Paese». Con il suo portafoglio, Frehner ricorda i venditori ambulanti delle spiagge del Mediterraneo che girano tra i bagnanti con le loro cassette appese al collo.

Lezione 5:

Lobbista di sinistra –Come guadagnare 250 000 franchi come sindacalista in Consiglio Nazionale.

Naturalmente, non tutti i parlamentari vengono ben remunerati da aziende o associazioni. Alcuni non hanno nemmeno mandati, e molti solo incarichi che non sono retribuiti o lo sono con qualche migliaio di franchi. I politici di orientamento borghese hanno un vantaggio quando si tratta di lavori accessori ben retribuiti. Non perché siano più facili da influenzare. La loro posizione politica è semplicemente più vicina a quella delle aziende e delle associazioni economiche che possono offrire tali mandati. Tuttavia, anche i politici di sinistra si fanno pagare bene per i loro servizi, come ad esempio i sindacalisti in Parlamento. Il consigliere nazionale bernese del PS, Corrado Pardini, ad esempio, dirige il settore Industria del sindacato Unia, con un impiego del 70%. «Sì, sono un rappresentante degli interessi dei sindacati», afferma.

Lezione 6:

Non dare nell'occhio –Perché i parlamentari adattabili e che si comportano bene guadagnano di più.

Quattro anni fa, 61 uomini e donne sono stati eletti per la prima volta in Parlamento. Da allora, 48 di loro hanno ottenuto uno o più mandati privati. Ciò che si riceve dipende, oltre che dalla commissione, anche dall'orientamento politico. «I mandati vengono assegnati ai parlamentari in linea con le loro convinzioni», afferma Daniel Heller di Farner. Sarebbe difficile reclutare un Verde per la lobby dell'auto. Tuttavia, anche il temperamento è fondamentale. I parlamentari chiassosi, che amano mettersi in mostra, non sono ben visti. «I parlamentari che si comportano bene sono i migliori lobbisti», spiega l'ex lobbista Schlöpfer. Un consigliere nazionale che attacca volentieri gli altri non è adatto a rappresentare gli interessi. E chi all'inizio fa politica in modo aggressivo, si calma rapidamente con un buon incarico. «Chi ha ottenuto un buon mandato, spesso non è più particolarmente attivo a livello partitico», afferma Schlöpfer. Lobbismo a Berna: 1959 mandati dichiarati da 246 consiglieri nazionali e consiglieri agli Stati nell'attuale legislatura. In media, un consigliere nazionale detiene otto mandati, mentre un consigliere agli Stati ne ha dieci, secondo i calcoli dell'ONG Transparency International Svizzera. Il numero di mandati è più che raddoppiato tra il 2000 e il 2011. Negli ultimi 15 anni, i membri della Commissione dell'economia e dei tributi del Consiglio nazionale hanno detenuto in media tra i 150 e i 200 mandati. 1700 organizzazioni hanno accesso diretto ad almeno un membro del Parlamento grazie a un mandato o al pass d'ingresso a Palazzo federale. 11 In questa posizione intermedia si colloca la Svizzera in una classifica con i Paesi dell'UE in termini di trasparenza e lobbismo in politica. Tuttavia, ottiene risultati particolarmente scarsi in termini di sanzioni.

Lezione 7:

Formare alleanze –Perché dentro e intorno a Palazzo federale esiste un gruppo di lobby per ogni interesse.

Cosa hanno in comune le api, i fan dello sport, la lingua dei segni, l'industria spaziale, i cavalli, la musica popolare e alcuni dozzine di Paesi, dall'Algeria alla Bielorussia? Per ognuno di essi esiste un gruppo di interesse parlamentare. Sono quasi 160 i gruppi di questo tipo registrati. Tutti hanno una presidenza e un segretariato, di solito gestito dalle associazioni interessate, ma a volte anche da società di lobbying. La sola agenzia Furrerhugi gestisce l'ufficio per cinque gruppi. A questi si aggiungono gruppi di interesse extraparlamentari, come il GI Malattie Rare, sostenuto da aziende farmaceutiche, ospedali e organizzazioni di pazienti, il cui segretariato è gestito da Furrerhugi. Oppure il Gruppo di lavoro per la tecnologia di sicurezza e di difesa, una lobby per la controversa industria svizzera delle armi, che conta oltre 40 tra consiglieri nazionali e agli Stati. Il suo segretariato è gestito da Farner Consulting. Le società di lobbying creano bisogni, e ciò vale anche in questo caso. «Le agenzie individuano un problema e fondano un gruppo d'interesse o un'associazione per combatterlo», afferma Martin Schlöpfer, ex lobbista Migros. A proposito, Lorenz Hess presiede anche un gruppo d'interesse. Si chiama GI Bevande rinfrescanti ed è la lobby dei produttori di bevande zuccherate. Hess riceve tra 8000 e 9000 franchi per questo incarico. Tra i membri troviamo anche Sebastian Frehner, il fervente sostenitore della salute e del piacere.

Lezione 8:

La comunione ereditaria –Come i mandati passano da un collega di partito all’altro.

Il Dr. Beat Vonlanthen è un consigliere agli Stati come ci si aspetta: 62 anni, capelli brizzolati, ex consigliere di Stato del PPD, con uno slogan da uomo di Stato: «Rafforzare il modello di successo della Svizzera.» Dalla sua elezione nel 2015, ha accumulato diversi mandati che spaziano dalla Federazione dei Casinò all’Associazione professionale svizzera delle pompe di calore. Ma, soprattutto, è presidente di Chocosuisse, la federazione dei fabbricanti svizzeri di cioccolato, e di Cemsuisse, l’associazione dell’industria del cemento. Cemento: il consigliere agli Stati PPD friburghese, Beat Vonlanthen, 62 anni. Il predecessore di Vonlanthen era il collega di partito Urs Schwaller, dal quale Vonlanthen ha rilevato la presidenza di Cemsuisse. Da un altro collega di partito, Peter Bieri, Vonlanthen ha ereditato l’Associazione delle pompe di calore, mentre dall’uomo del PPD Christophe Darbellay ha ottenuto la Federazione dei casinò. Questo è un principio comune nella politica svizzera: successione con condizioni democratiche. Una successione affidabile ripaga, anche in questo caso. Infatti, Vonlanthen è membro della Commissione degli affari giuridici che si occupa dell’iniziativa per imprese responsabili, un’iniziativa di sinistra che intende rendere le aziende svizzere responsabili dei danni causati dalle loro affiliate all’estero. I grandi gruppi si difendono discretamente: attraverso la loro rete di contatti a Palazzo federale. Quando Vonlanthen si confronta per la prima volta con l’iniziativa nell’autunno del 2017, ne parla a Radio RTS suggerendo un controprogetto alla proposta. Ma le principali associazioni economiche non vogliono un controprogetto del genere. La loro preoccupazione è che l’opinione pubblica, nel dubbio, potrebbe optare per l’originale, ossia l’iniziativa. Pertanto, iniziano a intensificare le loro attività di lobbying a Palazzo federale. Il 12 marzo 2019, il Consiglio degli Stati discute il controprogetto. Le attività di lobbying proseguono fino alla sera precedente. Alla fine, il Consiglio degli Stati si pronuncia con 22 voti favorevoli e 20 contrari a favore dell’economia, respingendo sia l’iniziativa che il controprogetto. Determinante per questa maggioranza è il voto di Vonlanthen che ha cambiato idea e ora esclude qualsiasi possibilità di controprogetto. Adesso si allinea con gruppi come Lafarge Holcim che rappresenta nell’associazione dell’industria del cemento. Il cambiamento di opinione di Vonlanthen viene discusso sottovoce. «Qui entrano in gioco le influenze delle associazioni economiche», commentano alcuni membri della sua stessa fazione. Vonlanthen dichiara: «Sono sempre stato e continuo a essere a favore di soluzioni compatibili con l’economia. Non ho cambiato opinione sotto pressione esterna.» Collaborazione: Anja Burri e Daniel Friedli