



CANOVA CLUB
ROMA

2 ALLEGATI

L'ALMANACCO di CANOVALANDIA (Canova Club e dintorni)

a cura di Federico Farinelli

www.canova.club

In grassetto il tema degli argomenti per saltarli se non di Vostro gradimento.

A: Eventi **B:** Attività ancillari **C:** tutto il resto

Per ulteriori informazioni: canovaroma@canova.club, tel. 06.3207527 o 366.8925090

Sito web storico: www.canovaclub.org

Per Canovalandia Onlus visita il sito: www.canovalandiaonlus.it

Per il Premio R.O.S.A. visita il sito: www.premiorosa.org

ATTENZIONE

Nuovi indirizzi di posta elettronica del Canova Club Roma

Cari amici, a seguito dell'implementazione del nuovo sito web del Canova Club Roma, di seguito i nuovi indirizzi e-mail cui vi chiediamo di fare riferimento per qualsiasi vostra necessità; vogliate quindi indirizzare le vostre richieste a:

- 1) canovaroma@canova.club: per tutte le richieste inerenti alle attività del Canova Club Roma
- 2) eventi@canova.club: per registrare la vostra presenza agli eventi del Canova Club Roma
- 3) ffarinelli@canova.club: per contattare direttamente il nostro Responsabile Operativo

INDICE/RIEPILOGO

A 1) Canova Club Roma – SAVE THE DATE – martedì 6 ottobre 2015 – Apertura del XXXVIII anno sociale del nostro Club – Ospite d'Onore il Ministro della Cultura Dario Franceschini nella splendida location delle Terme di Diocleziano, vera "perla" del nostro patrimonio artistico, posta al centro del Colle del Viminale, aperta in esclusiva per il Canova dalle ore 19.30 puntuali, ma non prima, in quanto non sarà ad ogni modo possibile accedere.

Programma: Aperitivo di accoglienza ore 19.30. Conferenza ore 20.00. Cena a seguire.

Per la partecipazione prelazione ai Soci e Amici Sostenitori entro e non oltre giovedì 1 ottobre, inviando una mail a: eventi@canova.club.

B 1) Canova Club – Convenzione con EXPO Milano 2015, esclusiva per i Soci del Canova Club Roma e Milano

B 2) Canova Futuro – linee strategiche del Comitato Strategico del Canova Club Milano

B 3) Canova Club – Flamines Services (Riservato ai Soci) – Rilancio del “Progetto Flamines Clessidra”

B 4) Progetto Amor per Roma – Invito gratuito alla passeggiata su Miti sulle Origini di Roma

C 1) La Voce del Canoviano – Daniela Condò nel panel della tavola rotonda sullo Shadow Banking organizzata presso l'Università Cattolica di Milano

INFORMAZIONI/DETTAGLIO

B 1) Canova Club – Convenzione con EXPO Milano 2015, esclusiva per i Soci del Canova Club Roma e Milano

Cari Soci, nella speranza di farVi cosa gradita, abbiamo il piacere di invitarVi ad accedere alla nostra nuova pagina web “**Canova Club – Expo 2015**”, riservata a tutti i nostri Soci Canova Club.

Link diretto a Voi riservato: www.yourwaytoexpo.com/landing-page.cfm?b2c=5MILCANOVA

Con pochi click, potrete acquistare direttamente online i **biglietti per l'ingresso a EXPO MILANO 2015** con **sconti molto elevati**, a Voi riservati, risparmiando fino al **50%**. Le code all'ingresso saranno inesistenti grazie al **fast track** dedicato. In allegato le “istruzioni per l'uso”.

Ringraziamo il nostro Socio **Fabio Sattin** (Private Equity Partners) per aver reso possibile la partnership con **Action Partner – Gruppo Alessandro Rosso**, primo *Global Preferred Authorised Reseller* di Expo.

La formula più economica a Voi riservata è la **1+1 con il 50% di sconto**, tuttavia, all'interno della pagina è possibile acquistare a prezzo scontato sia biglietti singoli che “pacchetti family” per vivere l'Esposizione Universale in compagnia di tutta la Vostra famiglia.

Il link è operativo e potrete usarlo da subito.

Siamo lieti di invitarVi a dare massima diffusione di questa mail ai Vostri amici, chiedendoVi cortesemente di farlo esclusivamente attraverso mail private senza annunci pubblici (es. sito web aziendale, pagine Facebook/Linkedin o simili).

È con molto piacere che Vi informiamo che **questa operazione contribuirà alla raccolta di fondi per la nostra Solidarietà Canovalandia Onlus.**

B 2 Canova Futuro – linee strategiche del Comitato Strategico del Canova Club Milano

Cari amici, nell'ambito del progetto Canova Futuro, mi fa particolarmente piacere condividere con voi (anche per le vostre eventuali considerazioni, che vi prego inoltrare alla mia e-mail: ffarinelli@canova.club) il primo documento (in allegato) redatto dal Comitato Strategico del Canova Club Milano, composto dai Soci: Marco Bracaglia, Massimo Buseti, Fabio Carniol, Roberto Crapelli, Alessandro Danovi, Chiara Di Ciero, Antonella Negri Clementi e Stefano Zavattaro, coordinati da Camilla Folladori. Vi informo che anche il Comitato Strategico del Canova Club Roma (composto dai Soci: Giovanni Contemi, Gabriella Gerace, Federico Farinelli, Nicola Granati, Giuseppe Ibrido, Vincenzo Marzetti e Maria Rosaria Montiroli, coordinati da Stefano Zapponini), di più recente formazione, sta lavorando parallelamente. Sarà mia cura tenervi aggiornati sugli sviluppi.

B 3 Canova Club – Flamines Services (Riservato ai Soci) – Rilancio del “Progetto Flamines Clessidra”

Cari Soci (e solo Soci), abbiamo il piacere di informarVi che **Flamines Services** sta lavorando per il “rilancio” del **Progetto Clessidra**, il cui obiettivo è favorire in maniere professionale e trasparente l'incontro tra domanda e offerta in molteplici settori di *business*. In occasione della prima riunione pilota, è stato presentato il progetto e stabilito che **Flamines Services** si avvarrà del suo *network*, ovvero di una importante rete di collegamenti con aziende e professionisti di elevato livello e competenza.

E' importante sottolineare che si tratta di un progetto *profit* in cui tutti coloro che apporteranno un valore saranno retribuiti e, nel pieno rispetto dei valori fondanti del Canova Club, gli utili, è bene ricordarlo, verranno sempre devoluti a Canovalandia Onlus per la solidarietà.

Giovanni Contemi è il **Project Leader** al quale i Soci interessati potranno rivolgersi (gcontemi@flamineservices.it) per ottenere maggiori informazioni (si veda comunque il link <http://www.canova.club/Engine/RAServePG.php/P/251110020610>) e sottomettere la propria candidatura per entrare nel Network.

In una prossima comunicazione invieremo a tutti maggiori informazioni sull'evoluzione del Progetto.

Aspettiamo, ora, le Vostre adesioni!

Saluti, *Il team Flamines Services*

B 4 Progetto Amor per Roma – venerdì 31 Luglio 2015 – Invito gratuito alla passeggiata guidata gratuita alla scoperta dell'Antico Colle Esquilino – ore 19:00 – Roma

Nell'ambito del **Progetto Canova “Amor per Roma”**, il Socio **Giancarlo D'Andrea** che lo coordina, vi invita a partecipare a questo interessante incontro con l'arte, organizzato **dal consocio Giuseppe Ibrido**. La storica dell'arte Angela Rosa Mussuto in una suggestiva visita serale ci guiderà alla scoperta di misteriose tracce dell'“Antico” nascoste; iniziando dal “Clivo Suburano” con l'austera presenza del Convento di Santa Maria in Selci, si salirà a ritroso attraversando piazza San Martino ai Monti con la Torre dei Capocci per passare attraverso “l'Arco di Gallieno” e ritrovarsi a Piazza Vittorio dinanzi ai Trofei di Mario.

Appuntamento a partire dalle 18.45 in Via In Selci 88 dove si trova il COMANDO LEGIONE CARABINIERI ROMA.

Al termine della visita nella suggestiva cornice del Granaio illuminato a candela **verrà offerto un fresco rinfresco dagli Amici del Granaio** accompagnato da una conservazione sull'antica Suburra. Con la partecipazione amichevole di Caffè Galeotto. Presso il Granaio di Santa Prassede, via di Santa Prassede 8. Ingresso libero. Al Granaio i partecipanti potranno visitare la mostra "Sogno, quindi sono".

Prenotazioni obbligatorie a Il Cenacolo dei Viaggiatori (fino ad esaurimento posti disponibili) Tel. 06 44234698 – info@ilcenacolodeiviaggiatori.it

C 1 La Voce del Canoviano – Daniela Condò nel panel della tavola rotonda sullo Shadow Banking organizzata presso l'Università Cattolica di Milano

Ci fa particolarmente piacere condividere con tutti voi il prezioso contributo della **Socia Daniela Condò** nel panel della tavola rotonda sullo Shadow Banking organizzata presso l'Università Cattolica di Milano, riportato nell'articolo del trimestrale "La Finanza", che trovate in allegato. Buona lettura!



23 Luglio 2015, Milano

Progetto Canova Futuro Milano

Strategia Club Canova Milano

Carissime Amiche Socie e carissimi Amici Soci,

A 5 anni dalla propria nascita, il Club Canova Milano è una realtà in crescita per numero di iscritti e che si è consolidata nel panorama milanese, con una forte presenza di iscritti del mondo della consulenza, del banking e delle professioni forensi.

Il Club è ora ad un punto di svolta in cui deve passare da un modello fortemente incentrato sulla figura propulsiva del fondatore ad uno di maggior diffusione del senso di ownership tra i membri del club.

Questo al fine di garantirne sostenibilità pro-futuro e continua capacità di attrazione di nuovi soci.

Il Club ha quindi deciso di avviare un lavoro di definizione delle proprie linee strategiche, con gli obiettivi di:

- Garantire sostenibilità nel tempo al Club, grazie a:
 - Attrattività per Soci e Nuovi Soci
 - Equilibrio finanziario
- Essere Club:
 - Ampliare i Services offerti
 - Creare coinvolgimento attivo dei Soci nei Services

Per effettuare questo, le principali azioni da mettere in campo in via prioritaria sono:

- Attrattività per Soci e Nuovi Soci:
 - potenziamento attrattività sui soci azienda, con servizi ad hoc (bundle roma milano, partecipazione – selezionata – a club attigui)
 - member get member per soci individuali, ma con processo di selezione
- Equilibrio finanziario – lato costi:
 - Revisione struttura costi lato costo del lavoro (in corso) e costo amministrativi
 - Ottimizzazione costi accessori, attraverso rinegoziazione fees
 - Incremento marginalità da eventi (in primis lato costi)
- Equilibrio finanziario – lato ricavi:
 - Sviluppare ingressi aziende, attraverso contatti e offerte differenziate
 - In una prima fase, senza focus di industry
 - Sviluppare ingressi nuovi soci e mantenimento soci storici
- Essere Club
 - Sviluppare Services a basso impatto costo, grazie alla partecipazione attiva dei Soci



**CANOVA CLUB
MILANO**

Anche Voi come Soci avete partecipato alla ricerca di idee da mettere in campo.

Nella tabella sottostante, trovate clusterizzate le idee emerse per tipologia di impatto e per livello di priorità e timing da assegnare.

Fondamentale per la loro implementazione è che vi sia un effettivo ed efficace coinvolgimento di ownership sui Services.

Un caro saluto,

Camilla

c.c Stefano

Area	Obiettivo	Proposta	Need / Impatti	Priorità	Avviata	Timing
Miglioramento o As Is	Diventare "Club"	Sviluppare sito ben strutturato e collegato ai social network per proseguire discussioni degli eventi on-line e aumentare attrattività eventi per i relatori grazie a visibilità on-line	Individuazione referenti	3		IIH 2016
		Creazione Libro soci, con nomi e attività, consultabile on-line in area riservata. Idealmente anche cartaceo e strutturato per settore attività socio	Individuazione referenti	2	Si	Q4 2015
		Creazione Gruppi Cross e per Industry (ogni membro è inserito in due team) per facilitare network con peer e con altri	Individuazione referenti	1		Q4 2015
		Creazione di un Gruppo Chiuso su LinkedIn per facilitare connessioni tra soci e scambio idee	Individuazione referenti	2		Q4 2015
		Creazione di eventi (e/o aperitivi pre-eventi) riservati ai soci per facilitare l'interazione con i relatori e rafforzare l'identità del Club	Individuazione referenti	2		IH 2016
		Introdurre Eventi di taglio Social per creare occasioni di connessione tra soci	Individuazione referenti e reda	3		IH 2016
		Creazione di newsletter, video, etc.	Individuazione referenti	2		IH 2016
		Comunicazione interna differenziata per categorie di soci	Individuazione referenti	1		Q4 2015
		Arricchimento sito con upload contenuti (es. B&F)	Individuazione referenti	2		Q4 2015
				Annalzare livello platea (CEO level, Top Mgt prime e seconde linee) Inserire soci di spicco ed attivi nelle attività del Club	Individuazione referenti	1
		Rinforzare il ruolo del fondatore, propulsivo del club e referente delle relazioni personali con il leadership system del paese, liberandolo da incombenze esecutive non chiave		1	Si	Rolling
		Utilizzare maggiormente il modello tavola rotonda/panel di speaker		1		IH 2016
		Introdurre Eventi con taglio internazionale, invitando speaker stranieri		2		2Q 2016
		Raccontare ai media i risultati ed i piano di Canova con una conferenza stampa annuale		1		Entro Dic 2015
Ottimizzazione Eventi		Digitalizzare Pagamenti e Prenotazioni	Riduzione costi Back office	1		Q4 2015
			Preditività Logistica			
			Semplificare esperienza socio			
		Verificare disponibilità di spazi logistici più ampi/ Revisione modello logistico per individuare alternative	Trade off tra miglioramento log	1	Da avviare	Q.1 2016
Sviluppare la Sostenibilità Finanziaria del Canova		Introdurre COO remunerato, con obiettivi di raggiungimento e mantenimento sostenibilità e efficacia logistica ed organizzativa	Equilibrio finanziario	No		
		Rivedere governance Canova	Semplificazione organizzativa	A tendere		IIH 2016
		Far coincidere Calendar Year con Fiscal Year	Riduzione costi Back office	1	Si	Sett 15
		Aumentare proporzione di soci aziende	Incremento Top Line	1	Da avviare	Sett 15
		Member get member: per chi porta nuovo socio, benefici (material o meno)	Incremento Top Line	1	Da avviare	Sett 15
		Incrementare Fees, differenziandole per tipo di membership e comunicando maggiormente ai soci lo sforzo organizzativo sottostante le attività del club	Incremento Top Line	2		Sett 16

Area	Obiettivo	Proposta	Need / Impatti	Priorità	Avviata	Timing
Canova To Be	Ampliare Target	Introdurre Club attigui, sulla base dell'esperienza romana, non necessariamente in replica modello	Individuazione referenti e risorse	1	Si, ma differenziando per potenziale azienda aderente	Q1 2016
		Introdurre Club/Momenti di Incontro per innalzare target platea, anche sulla base dei contenuti sviluppati in-house dalle consulting firm e/o in collaborazione con aziende (es. Club dei 30)	Individuazione referenti e risorse	1	Overlap con punto precedente	
		Introdurre diverse forme di membership cross-club con livelli di servizio diversificati		1	In corso di studio	
		Creare Club Giovani per creare futura base club	Individuazione referenti e risorse	3	Prematuro	2017
		Introdurre Eventi con taglio internazionale	Dettagliare	2		IH 2016

Un quarto delle transazioni di tipo bancario non passano più attraverso le banche

Shadow Banking: una minaccia o un'opportunità?

di Filippo Cucuccio*



Filippo Cucuccio

Shadow banking (SB d'ora in poi): una locuzione inglese dal suono vagamente inquietante sta entrando sempre più frequentemente nel lessico di uso quotidiano anche per i non addetti ai lavori. C'è infatti chi lega all'SB una buona fetta di responsabilità della crisi finanziaria di questo secolo; e c'è chi cerca di darne una lettura moderatamente positiva, sottolineandone gli aspetti innovativi e quindi di allargamento dei confini dell'intermediazione finanziaria tradizionale.

In realtà, gli ambiti di discussione di questo fenomeno, dopo l'impulso a una sua riflessione sistematica maturata alcuni anni fa in seno al Financial Stability Board quando Presidente di questo organismo era ancora l'allora Governatore della Banca d'Italia Mario Draghi, si sono andati moltiplicando in modo vistoso.

Basti citare l'ex Direttore generale della Banca d'Italia e attuale Vice presidente dell'Istituto Affari Internazionali, Fabrizio Saccomanni, che intervenendo recentemente a un Convegno specialistico promosso dalla Fondazione Bruno Visentini, ha proprio individuato nella regolamentazione dell'SB uno dei campi cui porre mano con urgenza per completare il nuovo disegno architettonico del sistema finanziario internazionale.

Così come il Vice Direttore Generale della Consob, Giuseppe D'Agostino, che affrontando il tema dell'integrazione dei mercati dei capitali nell'area dell'Unione Europea in un seminario della Consob aperto al pubblico, non si è potuto sottrarre a un richiamo alle asimmetrie, alle distorsioni ancora esistenti e a quelle lacune normative che di fatto hanno permesso lo

sviluppo di questo fenomeno.

La tavola rotonda alla "Cattolica" di Milano

Una riflessione che bene si collega a quanto affermato sempre da d'Agostino alcuni mesi prima, nell'ambito di una Tavola Rotonda dedicata specificamente al fenomeno dell' SB. Una Tavola svoltasi presso l'Università Cattolica di Milano che aveva raccolto il parere e le considerazioni degli esponenti delle principali Authorities italiane e di alcuni esperti del settore e su cui conviene soffermarsi più in dettaglio.

A cominciare dalla posizione di Carmelo Barbagallo, Capo del Dipartimento Vigilanza Bancaria e Finanziaria della Banca d'Italia, che ha fornito delle valutazioni quantitative del fenomeno.

Riportando le stime dell'ultimo Global Shadow Banking Monitoring Report dell'FSB, l'intermediazione non bancaria con caratteristiche di SB era pari a fine 2013 per i 23 Paesi considerati a circa 35mila miliardi di dollari (circa il 60% del valore del PIL di quei Paesi), a fronte di quasi 139mila miliardi di dollari dell'intermediazione bancaria

Direttore dell'Associazione Nazionale per lo Studio dei Problemi del Credito



Carmelo Barbagallo
Capo Dipartimento Vigilanza Bancaria di Bankitalia

tradizionale (222% del valore del PIL dei Paesi considerati).

Le connessioni con le banche ed i rischi sistemici

Per l'Italia questi valori ammontavano rispettivamente a 400 miliardi di dollari e a 5mila miliardi.

Ciò che preoccupa inoltre, continuava Barbagallo, non è solo il pur rilevante (e probabilmente sottostimato ndr) valore di questo fenomeno, quanto le forti interdipendenze con il sistema bancario. Non si possono passare infatti sotto silenzio "le interdipendenze alimentate da forme di arbitraggio regolamentare, da regole prudenziali deboli o da incentivi non corretti ". E non solo .

Non si può certamente neanche trascurare la possibilità "per un evento negativo improvviso di assumere una dimensione sistemica

attraverso fenomeni di prociclicità e di contagio tra intermediari ".

E come dimenticare infine, in questo elenco di criticità sicuramente parziale per ragioni di spazio "le posizioni che fanno ricorso alla leva finanziaria anche tramite l'uso di strumenti derivati, svolgendo un ruolo di moltiplicatore dei rischi con possibili ripercussioni sull'intero sistema finanziario ?".

Ma ci sono anche aspetti definitori del sistema che oltre a essere stati ricordati da Barbagallo e D'Agostino sono stati messi nella giusta luce anche da Enrico Bernardi, rappresentante dell'Associazione Bancaria Italiana. Un versante non secondario, perché legato all'individuazione del perimetro applicativo della regolamentazione ben delineato nella proposta di questa Associazione e che si ispira al principio " stessa regolamentazione per attività simili ".

"Punto centrale della proposta - ha sottolineato Bernardi - è l'adozione di misure coerenti a livello internazionale per evitare potenziali opportunità di arbitraggio e l'adozione del principio di proporzionalità per rispettare il necessario equilibrio tra costi e benefici ".

Va poi registrata la voce di chi, come Vittorio Conti , già Commissario Consob e Commissario straordinario uscente dell'INPS, ha ricordato quanti danno una lettura moderatamente positiva del fenomeno dell'SB per la possibilità di operare a costi molto inferiori rispetto a quelli dei competitors bancari, non tralasciando di porre in evidenza che "alcune forme di SB aumentano la sicurezza del sistema finanziario, crescendo il numero dei potenziali prestatori e riducendosi contestualmente la possibilità di default a cascata e di conseguente crisi di fiducia ".

Le possibilità di riciclaggio

Ma nella Tavola Rotonda non sono certo mancate le voci di quanti hanno soprattutto puntato il dito verso le manifestazioni patologiche che si possono far rientrare nel fenomeno dell'SB .

Daniela Condò , avvocato esperta di antiriciclaggio e lotta alla criminalità economica, ha infatti subito ricordato come già negli anni '90 del secolo scorso in Italia gli intermediari non bancari furono regolamentati "anche con finalità di antiriciclaggio, aspetto che insieme al finanziamento del terrorismo rappresenta una grave minaccia per l'economia legale e può determinare effetti destabilizzanti per il sistema finanziario. Allargando il campo di osservazione si riscontra in tal senso anche "un solido impegno europeo che si sostanzia nelle tre direttive succedutesi nel corso dell'ultimo decennio del

secolo scorso oltre alla recentissima quarta del 2014 per una definizione a livello UE di regole generali in questi ambiti così delicati”.

Ma esiste realmente una particolare sensibilità del nostro Paese su questo delicato versante? La Condò non esita a citare i capisaldi di una normativa nazionale orientata a prevenire e a reprimere severamente attività di riciclaggio attraverso anche l'adeguata verifica della clientela, la registrazione dei rapporti e delle operazioni rilevanti in un Archivio Unico Informatico e le segnalazioni all'Unità di Informazione Finanziaria, costituita nel 2007, delle operazioni sospette di riciclaggio.

Un tema quest'ultimo ricordato nel suo intervento anche dal Colonnello della Guardia di Finanza, Gabriele Procucci, che pur in presenza di una crescita statisticamente incontrovertibile di queste segnalazioni, ha però detto come la collaborazione evidenziata dai soggetti obbligati alle segnalazioni non sia di livello uniforme.

E scendendo ancor più nei dettagli, in realtà anche la media nazionale delle segnalazioni di operazioni sospette per sportello bancario risulta, in definitiva, inferiore a due all'anno. Una statistica non proprio esaltante!

Vi sono, quindi, margini di miglioramento che per Procucci toccano sia l'aspetto quantitativo, sia quello qualitativo di affinamento degli strumenti disponibili.

Il tutto nell'ottica di una lotta sempre più efficace a pericolosi e crescenti manifestazioni anomale di SB che, in effetti, sono il frutto dell'attività di organizzazioni criminali.

Verso una vigilanza analoga a quella sulle banche

Proprio in questa ottica di rafforzamento e razionalizzazione - ha concluso Barbagallo - si va verso “



I relatori alla Tavola Rotonda presso l'Università Cattolica di Milano

una normativa di vigilanza applicata a diverse categorie secondo la logica di una vigilanza equivalente a quella applicata alle banche”.

Si realizza così “il presupposto per una regolamentazione e una supervisione complementari a quelli assegnati rispettivamente all'EBA (European Banking Authority) e all'SSM (Single Supervisory Mechanism) per il sistema bancario ... solo attraverso questo approccio complessivo è possibile contenere forme attuali e nuove di rischi shadow”.

E nell'ambito della futura regolamentazione per D'Agostino non si può dimenticare “la proposta di regolamento sui fondi di investimento a lungo termine (Elif), una misura studiata per accrescere la massa di capitale disponibile per gli investimenti a lungo termine nell'economia reale dell'Unione

Europea”.

Come si vede da queste considerazioni appena ricordate, la riformulazione della normativa finanziaria dovrà anche in futuro fare i conti con le nuove forme di SB; nuove forme che sembrano trovare un terreno particolarmente fertile nei Paesi emergenti, che bruciano le differenti tappe dell'innovazione tecnologica.

E tutto ciò mantenendo comunque fermo per il sistema finanziario internazionale l'obiettivo di porsi come infrastruttura solida di sostegno al rilancio dell'economia reale, vero motore di uno sviluppo mondiale non effimero.

Una sfida decisamente affascinante, anche se molto difficile da poter vincere.

Ma forse una parte del fascino di questa sfida risiede proprio in questa complessità!