

Stefano Balsamo:
marc zuckerberg è solo un canoviano di nuova generazione

Socializzatore per eccellenza, comprese in tempi non sospetti il potere di una tavolata di amici colti, ciò che poi sarebbe divenuto il Club Canova;

35 anni prima che Facebook rivoluzionasse la vita sociale, Stefano Balsamo aveva già dato vita al suo Cenacolo. Anche a colazione



Stefano Balsamo,
fondatore del Club Canova (e da 42 anni, temporaneamente, il J.P.Morgan di Roma)

Oggi si usa Facebook, il nuovo (ma già obsoleto) modo di «fare networking», quello che ieri era il «club» e si usava per «socializzare».

Socializzatore per eccellenza, il Marc Zuckerberg (fondatore di Facebook) di allora, dall'idea profetica di creare ponti per grandi manager e dirigenti che avessero semplicemente l'opportunità di fare cenacoli insieme discutendo delle problematiche economico-finanziarie italiane ed internazionali, fondò nel 1978 senza saperlo e volerlo, insieme a pochissimi amici, officers italiani di banche americane, riuniti attorno a un tavolo del Bar Canova di Piazza del Popolo a Roma, quello che oggi è il Canova Club: un'associazione di manager, professionisti e imprenditori provenienti prevalentemente dal mondo dell'economia, della finanza e dell'impresa. Negli ultimi 35 anni, mentre il mondo cambiava, i canoviani ne discutevano nei loro cenacoli così come nelle conferenze, nei dibattiti, nelle manifestazioni culturali, in tutti i loro incontri che, sebbene privati, hanno sempre

avuto come minimo comun denominatore quello di utilizzare la socialità a scopi solidaristici e benefici.

Domanda. La storia del Canova è la storia di Stefano Balsamo, il suo fondatore. Com'è nata questa avventura?

R. È nata dall'umiltà di capire cosa facessero gli altri che facevano il mio mestiere ed è legata al numero 3, come spiegai anche al Presidente (Giulio) Andreotti quando, in un Cenacolo al Canova, mi chiese se avessi studiato dai Gesuiti perché il 3 è il loro numero, come il mio; 3 sono infatti i luoghi geografico-culturali-d'amore della mia vita: Sicilia, Roma, Stati Uniti d'America. Ho sangue e radici siciliane - nato a Catania e vissuto a Palermo per i primi 10 anni della mia vita. Sono cresciuto a Roma che è diventata la mia città d'amore. Da 42 anni lavoro nel mondo internazionale della J.P.Morgan. Fu per quella banca, assolutamente a me sconosciuta, che lasciai il Credito Italiano che mio padre aveva scelto per me 5 anni prima dopo i miei studi di Ragioneria e quasi 2 da ufficiale dei Bersaglieri, affascinato come tutti dall'importanza e sicurezza di un impiego in banca tra le tante offerte ricevute (a proposito di drammatico cambiamento dei tempi). Ovviamente non potevo immaginare, quando vi entrai, che la J.P. Morgan sarebbe divenuta la seconda banca del mondo per capitalizzazione. In effetti, con nessuna lungimiranza, accettai quel posto perché pensavo (erroneamente) che non mi avrebbe costretto a muovermi da Roma, città che amavo e che non volevo lasciare a nessun costo (carriera compresa) come invece mi chiedeva il Credito Italiano. Eppure ben presto mi trovai con la richiesta di J.P.Morgan di girare il mondo (e non più l'Italia), per fare carriera e crescere professionalmente. Ma io non volevo muovermi da Roma anche perché non ritenevo di possedere quella cultura, oltre che la "lingua", essenziale per lavorare in una banca di stampo anglosassone. È da queste premesse che è nato il Canova: aiutato dagli americani e da quel loro sano pragmatismo che mi lasciò gestire il raggiungimento del budget che mi avevano assegnato. Fu nel 1978 che, con molta umiltà, chiamai pochi altri italiani che come me lavoravano nelle banche estere e li riunii tutti al Bar Canova di Piazza del Popolo a parlare di ciò che facevamo operativamente, ma anche di economia e finanza. Andavamo lì una volta al mese per raccontarci il nostro lavoro in maniera professionale (e riservata), ma non ci nascondevamo che sceglieammo quel bar anche per la gradevolezza delle sue frequentazioni.

D. Cosa c'era di simile in circolazione allora?

R. Esistevano ovviamente dei club come il Rotary o il Lions, ma la differenza era che, mentre negli altri club le professioni rappresentate erano molte, noi svolgevamo un'attività socio-culturale prevalentemente attinente all'economia e alla finanza perché eravamo tutti soprattutto bancari. Allora c'era una grandissima affluenza di investimenti esteri in Italia che si riversavano nell'industria e nelle banche; ci vedevamo per parlare di quelle nuove attività di sostentamento finanziario alle multinazionali soprattutto americane e inglesi che avevano aperto uffici ed attività a Roma e nella zona pontina dove erano previste alcune agevolazioni fiscali; c'erano,

tra le altre, la Esso, la Mobil Oil, la Procter&Gamble, la Johnson&Johnson ecc.ecc. La stessa Morgan Guaranty Trust aveva aperto a Roma proprio per seguire le loro clienti multinazionali nel nostro territorio. Slowly but surely il nostro gruppo crebbe e finché potemmo, per un paio di anni, rimanemmo al Bar Canova. Fu però necessario mantenere vivo l'interesse di noi tutti. Non era facile organizzare ogni mese un cenacolo ed invitare un ospite d'onore tenendo sempre viva la voglia di partecipare; così inventai l'Effemeride, newsletter ante litteram con uno stile autoironico, mai abbandonato che raggiungeva anche coloro che non erano presenti ai nostri incontri (oggi abbiamo oltre 2.500 contatti). Tra i primi destinatari anche Mario Draghi, all'epoca non proprio conosciutissimo professore a Firenze ma interessato alle pubblicazioni J.P. Morgan. Da allora è rimasto sempre in mailing list passando per la nomina a Canoviano d'Onore. A proposito di nomi importanti oggi, "acquisiti" a poco prezzo allora, sa chi è stato il primo speaker, ospite esterno al gruppo di Piazza del Popolo? Un professore di Scienze delle Finance dell'Università di Macerata, chiamato da uno di noi a parlare delle cambiali finanziarie di nome Giulio Tremonti.

D. Per 30 anni il Canova è stato privo di uno Statuto e di un Atto Costitutivo, proprio per sottolineare quegli intenti amicali e di socialità non legati ad alcuna forma giuridica e di qualsiasi interesse. Oggi invece ha un proprio Statuto: a cosa si deve questo cambiamento di rotta iniziato al Bar Canova?

R. Per far sopravvivere il Canova a me stesso ho dovuto dare una "struttura" al Club, che così da un paio di anni si è "rifondato" ufficialmente, si è dato uno Statuto con tutti gli organi di gestione tipici. Crescendo in numero, dopo qualche anno abbiamo dovuto spostarci e dal Bar Canova siamo passati all'Hosteria dell'Orso, a quei tempi uno dei luoghi più prestigiosi ed esclusivi di Roma. Da qui, costretti dai numeri, siamo giunti al Grand Hotel Parco dei Principi, spazio giusto per numeri che non sono più paragonabili alla doppia dozzina dei primi anni né alla cinquantina dell'Hosteria dell'Orso: ora i Soci sono circa 150 che, con la partecipazione di Sostenitori della Solidarietà ed amici frequentatori, possono formare un'audience anche di 300 persone a Cenacolo che abbiamo deciso di non superare in alcun modo. Non abbiamo nemmeno mai curato i rapporti con la stampa perché non c'è stato mai bisogno di sviluppare la nostra attività se non attraverso il passaparola tra di noi e quelli come noi

D. C'è una distinzione tra i soci?

R. La partecipazione è oggi come ieri aperta a tutti coloro che possiedono elevate qualità umane, morali e professionali che condividono le 3 finalità del Club, Amicizia Cultura e Solidarietà e che possono dare valore aggiunto al Club. Io e tutti coloro che sono stati invitati da me a costituire il Canova Club 3 anni fa intervenendo all'atto costitutivo, siamo i soci fondatori. I soci ordinari sono coloro che possono dimostrare di contribuire fattivamente, ma anche in modo silente (!), agli scopi dell'associazione. Poi ci sono i Canoviani d'Onore, personalità di particolare spicco etico, culturale e professionale, quasi sempre già Speaker ai Cenacoli, scelti e votati dai Soci come "bravi e per bene". Infine gli Speakers, coloro che sono intervenuti in

qualità di oratori alle nostre iniziative. In 34 anni abbiamo ospitato nei soli Cenacoli (9 per annata) oltre 40.000 amici e circa 300 Speakers, il meglio che c'è stato e che c'è in economia, finanza e politica.

D. Cosa fa il Canova, oltre a riunirsi in incontri socio culturali?

R. Abbiamo creato tutta una serie di attività collaterali, all'insegna del: «Seri, ma non seriosi». Così è nato il Premio di Letteratura Economica e Finanziaria al miglior libro di divulgazione, ideato da Giacomo Figliola Baldieri e gestito da sempre da Luigi Giovannelli e Nicola Granati; non a caso il primo fu assegnato 24 anni fa a Piero Angela per "Quark Economia". 20 anni fa abbiamo creato il Canova Giovane con Alessandro Barnaba e Guido Nola, oggi super manager alla J.P.Morgan, ed oggi gestito da Riccardo Langosco attraverso il quale cerchiamo di infondere valori ed etica ai nostri giovani con riunioni che servono anche a prepararli al mondo del lavoro. Ci occupiamo, e per me è il service più importante, anche di Solidarietà da 25 anni con gli evergreen Antonio Boccini ed Eolo Poli Sandri, attraverso la Onlus Canovalandia, finalizzata soprattutto al sostegno degli anziani bisognosi, attraverso interventi concreti, quali fornitura di generi alimentari, arredi, ascensori, autovetture, gasolio, letti, oltre alla gestione della soluzione di problemi strutturali di maggiore rilevanza ed impatto nella vita quotidiana dei non abbienti. Tutto ciò è cominciato con Renato Apuzzo, un allora giovane disabile che è ancora con noi dopo tanti anni quale mascotte della Solidarietà, una persona che mette i brividi a sentirla parlare. È stato lui, che gravi problemi alle mani e alle gambe hanno obbligato a stare sulla sedia a rotelle, a farmi scoprire il valore della solidarietà e le grandi emozioni che può dare. Occupandoci di anziani, invece, abbiamo fatto una scelta razionale: tutti vorrebbero dedicarsi ai bambini, che sono il futuro; dei malati deve occuparsi lo Stato; noi abbiamo scelto di aiutare gli anziani bisognosi perché nessuno se ne vuole occupare emozionalmente perché per definizione...non hanno futuro.

D. Il Canova nasce a Roma e resta a Roma?

R. Fino a tempi recenti è stato così, ma ora, per l'insistenza di nostri amici e la pratica assistenza di un giovane professionista talentuoso, Marco Bracaglia, abbiamo aperto a Milano al Westin Palace davanti a 220-290 nuovi amici per Cenacolo. Il nostro prossimo ospite sarà il CEO di Cassa Depositi e Prestiti, Giovanni Gorno Tempini e successivamente sarà la volta del Ministro Roberto Maroni. Prima di loro, come "cavie" sicure, lo scorso anno abbiamo avuto Vittorio Grilli, Fulvio Conti, Corrado Passera, Massimo Ponzellini, Federico Ghizzoni, Mauro Moretti.

D. C'è solo Milano nella Sua vulcanica irrequietezza ?

R. Per la verità ci sono altri network distinti dal Canova Club. Ho fondato I «Vespri» una quindicina di anni fa, per raccontare i fatti positivi della Sicilia. Il «Breakfast&Finance», club mattutino molto tecnico delle 7,30 cappuccino e cornetto inizio ore 8 ccc (chi c'è c'è), ora in cui ci incontriamo per parlare soprattutto di aspetti tecnici dei temi economico – finanziari – legali, diversamente

dai cenacoli serali del Canova (che sono più divulgativi, volti a far comprendere l'economia e la finanza anche a chi non è completamente padrone della materia). Il «Cenacolo dei 30», Club che raccoglie molti «decision makers» del Paese, ovvero molti degli speakers già al Canova per dare e ricevere feedback, a cena, a membri delle Istituzioni al più alto livello, ministri per primi. Ho ideato il Club «Diplomatia» per creare un collegamento informale, ma utile e continuo tra ambasciate, istituzioni e imprese italiane. SPF (Stefano's Press Friends) il gruppo dei corrispondenti delle testate giornalistiche più importanti e prestigiose che in cenacoli riservati ed off the record da 12 anni conoscono da vicino chi guida l'Italia per farsene un'opinione diretta in un ambiente amicale. Altri network stanno per essere formati o sono già pronti, ma attendono il momento giusto per cominciare.

D. Torniamo alla vostra attenzione ai giovani. Come?

R. In vario modo. Ai giovani ho dato totale autonomia e infatti hanno una loro struttura indipendente il Canova Giovane. Nelle serate dei senior indico loro i nomi degli invitati perché essi stessi possano scegliere personaggi di loro interesse da ospitare ai propri tavoli; lo faccio perché possano intrattenere conversazione sui temi che prediligono con senior di prestigio e competenza. Per i giovanissimi andiamo nelle scuole con il progetto «Cru» (Club Risorse Umane) non solo a raccontare le attività professionali, bensì a «portarle». Al Visconti di Roma, ad esempio, abbiamo portato la professione «avvocato», con professionisti di vario stile, dal «lupo solitario», colui che fa tutto da sé, alla struttura familiare, fino alle international law firm.

D. Ci sono i giovani, gli anziani, i disabili canoviani, ma sinora ha parlato di uomini, mai di donne. Esiste una «quota rosa» all'interno del Club?

R. Una nostra intraprendente amica radiologa e senologa, Carlotta Gaudio, interessata alla finanza si è accorta anche lei che nel Canova le donne mancavano e ha avuto un'idea, quella che poi ha svolto nell'acronimo «R.O.S.A.», non perché sia il colore femminile ma per premiare donne di successo per «Risultati Ottenuti Senza Aiuti», Premio alle donne, con votazione di donne, con un residuo Comitato Pari Opportunità lasciato agli uomini, che è già alla sua nona edizione e che è stato premiato a sua volta dal Presidente della Repubblica in occasione della giornata della Donna di un paio di anni fa.

D. Ieri c'erano i club, oggi i social networks: questi stessi sorti a partire dal Canova potrebbero essere ora ben assimilati ad un gruppo su Facebook. Lei inviava gli inviti al club con i francobolli: oltre a ciò, cosa è mutato con l'arrivo della tecnologia e questa forte pulsione «digitale» per il networking?

R. Oggi si deve essere aperti a tutte le innovazioni, non importa quanto siano giuste o sbagliate, belle o brutte, per favorire l'apprendimento che facilita la conoscenza di quello che incontriamo. Si è pronti all'innovazione perché questo è il modo di vivere meglio. Il PC ti apre a tutto il mondo. Noi del Canova non avevamo un desiderio silente di fare proseliti perché in fondo eravamo contenti di ciò che facevamo per noi prima di tutto. In relazione al nuovo modo di fare social network trovo che esso

sia molto utile a tanti fini, specie quello professionale, ma ancora stento a capire, specie se si hanno solo dei contatti digitali, come si possa stabilire un rapporto emozionale tra persone se manca una vera e propria frequentazione fisica. Il successo nel tempo del Canova è testimoniato anche dal fatto che andando a Milano, con mia grande sorpresa ho trovato moltissimi interessati alla nostra attività, e ciò è avvenuto perché il club era già conosciuto grazie al networking fatto di carta, di lettere mensili personalizzatissime. A mio giudizio, mentre il digitale permette una comunicazione velocissima dell'informazione a tutto il mondo, resta difficile mantenere nella testa e nel cuore l'informazione ricevuta, mentre inviando le nostre notizie sia pure elettronicamente ma sempre nel formato di una lettera personale, i lettori fermano l'argomento come fosse una missiva personale one to one! E genera una quasi certa reazione in chi la riceve. Questa è la fondamentale differenza degli effetti rispetto ad un invio anonimo, senza intimità/emozionalità.

D. Ancora usa l'invio cartaceo o anche il Canova si è digitalizzato?

R. Invio le Effemeridi mensili agli indirizzi postali di coloro che me ne fanno richiesta e non vogliono cambiare mezzo. L'85 per cento dei soci riceve le comunicazioni in formato elettronico anche perché il cartaceo ha dei costi rilevanti, ma non solo: l'invio del nostro Almanacco (comunicazioni settimanali sulla vita del Club e dei suoi Soci) ad esempio, comporterebbe l'esigenza di farlo seguire da successive comunicazioni cartacee: impraticabile.

D. Quanti sono i partecipanti a vario titolo del Canova?

R. Amiamo dire che siamo 99 Soci perché storicamente abbiamo sempre detto questo numero, ma in effetti siamo molti di più. Memore della lezione che avevo imparato negli altri club i quali, colmi di professionisti che avevano necessità di vendere i propri servizi, si sostanziano nello scambio di biglietti da visita, avevo espresso la mia preferenza per un club di manager, anche perché davano maggior prestigio al Club con i nomi delle aziende che rappresentavano. Per tanti anni questa scelta è stata vincente, ma non avevo previsto che il club potesse divenire...vecchio. Quando cominciai avevo 33 anni con amici più o meno della mia età; trascorsi quasi 35 anni, tutti quei manager sono ora in pensione, mentre sono rimasti alla ribalta i professionisti. Essi si sono presi una rivincita sulle mie scelte strategiche. Ho dovuto così cambiare registro, veramente già da qualche anno, portando dentro quelle figure che prima non avevo identificato come target, professionisti ed imprenditori, e ciò ha comportato un allargamento numerico.

D. Se lei «è» il Canova, cosa c'è nel futuro del Club dopo di lei?

R. A questo scopo, mi sto dedicando a un progetto, il «Canova Futuro», per trasferire agli amici/Soci più giovani, la responsabilità di tutte le attività/service che ho creato negli anni, "con onori ed oneri a chi fa". In particolare, sto chiamando i giovani ad affiancare i vari attuali responsabili dei service/attività in modo che possa in seguito verificarsi un passaggio naturale e graduale. Spero così che il Canova mi possa sopravvivere ma soprattutto possa continuare a servire i Soci e la collettività quali membri attivi e consapevoli della Big Society. Mi pare giusto dire anche che,

questo modo di socializzare, a me ha salvato il lavoro e, in un certo senso, spiega la mia longevità professionale, alimentata dalle fitte, prestigiose e spesso antiche relazioni sociali che il network Canova&Co mi hanno assicurato in quasi 35 anni.

D. Solo banca e clubs nella Sua vita?

R. Certamente no; sono un grande viaggiatore, con oltre 100 paesi visitati; adoro ballare; sono un grafomane, ma il mio vero grande amore è giocare a pallone a calciotto (e ancora oggi non mi piace perdere).

D. Per fare tutto ciò le sue giornate non possono essere di 24 ore.

R. Per fare tutto ciò, oltre la moglie, svizzera, giusta, da 44 anni, io ho molti cari e veri amici che mi aiutano nei service, cioè per il puro piacere di farlo, per essere al servizio degli altri. Sono almeno una trentina e tutti meriterebbero di essere citati (e ringraziati). Per non fare torto a nessuno li ringrazio tutti attraverso il Comitato Esecutivo che li rappresenta e che presta un service spesso quotidiano: Sabina Ciuffa, Maurizio Cuscinà, Oliviero Franceschi, Gabriella Gerace, Paolo Gianani, Giuseppe Ibrido. Grazie a loro. Grazie ai Soci del Canova. Grazie alla vita che mi ha dato tanto.