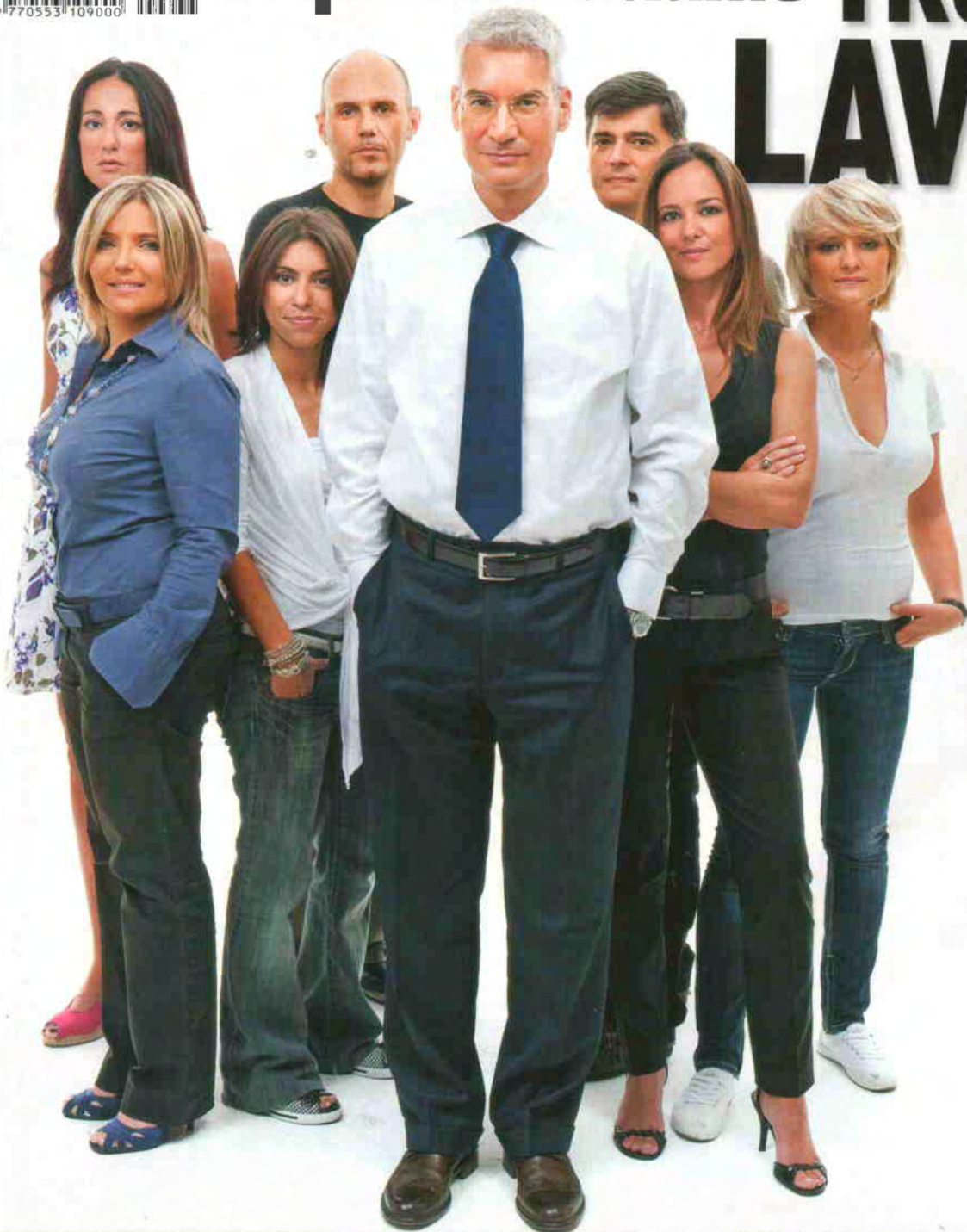


Panorama

www.panorama.it

A questi abbiamo **TROVATO LAVORO**



La consulente che diventa team leader, la matematica che cura l'innovazione tecnologica, l'architetto che si reinventa al call center e il cinquantenne chiamato da una multinazionale come informatico.

Per loro (e per tanti altri) rispondere alle inserzioni dello speciale di «Panorama», è servito a ottenere un posto. Ecco come.

Adesso la banca sono io

PROFESSIONI

Quando il crac si trasforma in opportunità: ecco le storie di chi ha messo a frutto gli anni d'esperienza negli istituti di credito. La crisi ha solo accelerato i loro progetti. Così hanno cambiato vita, diventando imprenditori.

di LUCIA SCAJOLA
foto di ALBERTO BERNASCONI

E adesso «se mi va di comprare un bel quadro, sono libero di farlo. L'ufficio, finalmente, me lo arredo come voglio». Ci pensava su da almeno quattro anni Stefano Trentino: non tanto ai quadri, quanto all'idea

di cambiare vita. La crisi, poi, ha accelerato il processo: «Con lo snaturarsi del lavoro del banker è maturata, in questi anni, anche la voglia di libertà» confessa il quarantaquattrenne romano.

Fino al 2008, Trentino lavorava per il gruppo bancario olandese Abn Amro come responsabile del corporate finance per l'Italia. Quando poi la società «è stata risucchiata» dalla Royal bank of Sco-



VOGLIA DI LIBERTÀ

Stefano Trentino: nelle banche, dice, eravamo diventati burocrati.

infatti con la ricerca di nuove identità professionali da parte di molti banker, allenati a non perdere tempo nemmeno per il caffè. «Con l'ingigantirsi delle banche ci siamo ritrovati a essere dei burocrati sempre meno al servizio dei clienti» confessa Trentino con la tranquillità di chi si sente ormai fuori. «Ho iniziato vent'anni fa con un certo tipo di mestiere e mi sono ritrovato a lavorare per istituzioni profondamente cambiate: alla fine, le logiche erano troppo lontane dai principi che ci avevano ispirato». A suo dire, la crisi ha accelerato la propensione a ripensarsi da parte di molti talenti «stanchi e forse nauseati» da quel meccanismo. «Adesso siamo noi a metterci la faccia e anche i soldi» conclude.

QUEL CINEMA È FINITO

Tomaso Spingardi, ex Lehman, ora spazia tra vestiti e miniere.

«È finito un certo tipo di lavoro» sentenzia Tomaso Spingardi, 48 anni, per sei managing director in Europa della Lehman Brothers, prima di cambiare aria. «Sul mercato si è riversato un esercito di "personaggi in cerca d'autore" con professionalità di altissimo livello» spiega con la competenza di chi la sa lunga. «I cacciatori di teste sinora non hanno saputo valorizzare questo capitale di competenza». Le sue, acquisite nei 23 anni vissuti nella finanza, le sta mettendo a frutto, tra l'altro, in una società di produzione e distribu- >

tland, ha deciso di andarsene per fondare, insieme a tre soci, la boutique di advisory finanziaria Cassiopea. Seduto a capotavola in una sala riunioni dove tutto odora di nuovo, Trentino si lascia andare: «Non ho più un pomposo biglietto da visita, ma sono un imprenditore: corro più rischi, ma i risultati dipendono direttamente da me».

Incoraggiante la storia dell'ex manager

finanziario, che ha saputo reinventarsi, potrebbe essere di ispirazione, insieme con le altre raccontate da *Panorama*, per qualcun altro di quei 325 mila plurilaureati a cui, stando ai conti fatti da Bloomberg, la crisi finanziaria ha tolto il lavoro. Oltre a una serie di privilegi e status.

Il crollo di un sistema, che ha visto sgretolarsi nell'ultimo anno colossi come Lehman Brothers e Bears Stearns, è coinciso

DALLA BANCA ALLA BARCA

Tomas de Vargas Machuca:
dopo tre mesi in mare,
ora propone investimenti.

> zione di pelletteria e vestiario con sede a Hong Kong, oltre che nel settore minerario.

Forse non proprio casualmente, poche settimane prima del crollo della Lehman, Spingardi ha intuito che era ora di cambiare aria. Da quel mondo, oggi quasi rinnegato, il neoimprenditore aveva già preso più del necessario: «Nei grandi gruppi si sviluppano notevoli abilità finanziarie oltre che un potente network di relazioni. Sai dove trovare gli investitori, come strutturare al meglio i rapporti con le istituzioni finanziarie, se, quando e dove quotarti in borsa». Senza contare i capitali, più o meno ingenti, che ciascuno si porta in dote. Oggi, fuori da quel campo nel quale ha ampiamente operato, Spingardi filosofeggia: «A un certo punto nella vita devi fare delle scelte. Io ho deciso che era giunto il momento di lasciare. E comunque» conclude «quel cinema, per me, è finito. Almeno per un po' di anni».

Ne è convinto anche **Shawn E. Mofidi**, 49 an-



ni: dopo 28 in grandi banche d'affari, ha lasciato il suo ruolo di managing director responsabile dell'area del Golfo per la Citigroup. Adesso è uno dei partner di una boutique finanziaria, la **Global wealth management (Gwm)**, gruppo di consulenza e gestione per aziende e famiglie con grandi patrimoni. «Le persone cercano fiducia, contatti diretti, realtà più piccole dove sperano di trovare maggiore trasparenza» spiega Mofidi, che ha appena lasciato quello che era il più grande colosso mondiale della finanza. «Gli scandali che hanno riguardato i grandi gruppi stanno spingendo i

clienti verso realtà indipendenti, più "umane" e imprenditoriali» prosegue seduto nel suo ufficio di Ginevra. Quanto a lui, sostiene: «Ho scelto di lasciare la Citigroup perché mi sento più vicino ai valori della mia nuova società, la Gwm».

La storia di Mofidi è indicativa di una tendenza: mentre i colossi tagliano a più non posso, i piccoli fanno campagna acquisti. «A chi sa osare la crisi offre grandi opportunità» spiega Sigieri Diaz Pallavicini, fondatore della Gwm in cui è entrato Mofidi. «Realtà indipendenti e snelle possono puntare a prendersi un po' dello spazio lasciato dai giganti bancari falliti o ridimensionati da questo big bang».

La recente ripresa di Goldman Sachs e Jp Morgan non basta, dunque, a smontare la nuova tesi di Mofidi: «Tramontata l'era dei colossi, inizia quella delle piccole realtà. La crisi deve spingere gli istituti finanziari a recuperare la fiducia dei clienti». Oltre che i clienti stessi.

Paolo Ravano non è così convinto che le cose cambieranno davvero. Lui, comunque, ha saputo reinventarsi anche a 55 anni, metà dei quali trascorsi in banca prima come responsabile del management della sede italiana del Credit Suisse, poi come referente commerciale del private banking della Banca Leonardo. Quella di cambiare vita, per lui, non è stata una decisione indolore: «Ma non avevo scelta. Per una serie di divergenze interne, il 1° agosto di un anno fa, ho deciso di lasciare la banca».

Qualche settimana dopo, senza troppo indugiare, era uno dei quattro partner >

PICCOLO È MEGLIO

Shawn E. Mofidi: una piccola finanziaria dopo la Citigroup.



> della Search partners international, società di cacciatori di teste con sede a Milano e Parigi. «Devo essere onesto: non me la sarei mai andata a cercare» confessa. «Oggi però sono contento: ho ascoltato il consiglio di un amico e ho fatto fruttare l'esperienza e i contatti di una vita» racconta con l'entusiasmo di chi ricomincia da capo. «Per ora, considerando il momento, sta andando molto bene».

Stesso ottimismo per Tomas de Vargas Machuca, 35 anni, in finanza da nove. Dopo sette di lavoro al Credit Suisse, nel maggio 2007 era diventato executive director della divisione real estate della Ubs. Ma è durata poco: «Abbiamo impiegato tre mesi a creare da zero quella struttura. Una volta messa in piedi, però, è diventata inutile. Peccato: la crisi dei mutui ha bloccato il mercato» spiega mentre accende una sigaretta. Ricorda quei giorni come l'inizio degli incubi. «Il mio posto era ancora abbastanza saldo, ma il lavoro rischiava di diventare frustrante: in cinquanta, ci siamo guardati in faccia senza fare niente per due

**Basta con laut
pranzi e autisti.
Chi si mette
in proprio
torna a dare
il giusto peso
al tempo
e al denaro.**

mesi». Prima che le cose peggiorassero ulteriormente, ha deciso di andarsene: «Sono stato in barca tre mesi a ricaricarmi cercando di capire dove stesse andando il mondo».

A settembre, dopo aver girato in lungo e in largo per il Mediterraneo, ha deciso: con due amici, Patrick Burke e Milto Goulandris (entrambi in uscita da due società di asset management), ha fondato il Consortium capital group. «L'obiettivo è quello di coinvestire i nostri soldi con quelli dei partner che troviamo di

volta in volta su ogni progetto».

I primi, suggeriti dalle passioni del gaudente rampollo, riguardano l'acquisizione di società che organizzano eventi legati alle auto d'epoca in Gran Bretagna e non solo. A seguire: investimenti oltremarina nel settore alberghiero e della nautica. «In questo periodo molti hanno bisogno di quel sostegno finanziario che in passato veniva offerto dalle banche. L'assenza di credito ha creato opportunità: si può, comprare da quelli che, purtroppo strozzati dai debiti, vendono. E per chi può ci sono grandi chance». I tre soci, almeno a quanto dicono, sono tra questi: «Siamo riusciti a non crollare sotto le macerie del sistema: vogliamo far fruttare, da imprenditori, denaro e competenze derivati dagli anni in banca d'affari». Mettersi in proprio, sostiene de Vargas, aiuta anche a recuperare un po' di umiltà: «Basta autisti e laut pranzi a carico dell'azienda. Essere imprenditori di se stessi insegna a ridare il giusto peso a tempo e denaro». Nobile proposito. Finché dura. ●