

Lavoro e crisi

E adesso nei master torna a vincere l'industria

Un'occhiata ai destini di chi ha appena ottenuto un diploma di «Master in business administration» dal programma a tempo pieno della Bocconi rivela un mondo che cambia. Se si guarda ai datori di lavoro tradizionali per coloro che sono usciti da questo corso di élite, le sorprese in fondo sono poche: ci sono una decina di società tecnologiche, altrettante farmaceutiche, una dozzina di grandi marchi industriali. E cinquanta banche e società d'investimento, spesso basate a Londra. Anche in Italia, per anni chi si è formato in questa scuola per dirigenti è stato assorbito dal settore finanziario. E spesso è finito a Londra o New York. Lo stesso costo elevato dell'iscrizione, 43 mila euro per un anno, sembra pensato come garanzia di qualità e promessa (implicita) di guadagni elevati una volta ottenuto il diploma. Negli Stati Uniti a Goldman Sachs o a Morgan Stanley sono al centro delle stesse dinamiche a Yale o a Harvard: fanno le loro interviste di assunzione già nei campus e sottraggono i migliori laureati ai settori più produttivi dell'economia grazie alla loro superiore capacità di remunerare. In fondo anche alla Bocconi di Milano c'è stato lo stesso effetto: il denaro della finanza impoverisce di talenti l'industria tradizionale, quella del lusso o le imprese hi-tech. La Bocconi ha cercato di rimediare alla distorsione lanciando master per manager specializzati (sull'industria del turismo, o del food and beverage, o nella moda e design). Ma ora l'onda lunga di crisi finanziaria inizia a far cambiare anche le preferenze dei diplomati del Mba classico.

Ex banchieri

I 40 mila banchieri che hanno perso il posto a Wall Street

Fra i primi cinque datori di lavoro per chi è uscito dall'ultima annata del master Bocconi c'è solo un'impresa finanziaria, è all'ultimo posto

ed è una banca di sportello (Unicredit), non di trading. Per il resto la classifica è dominata da consulenti industriali (Bain and Co. e Bcg), una società petrolifera (Exxon) e un gruppo globale di prodotti di consumo (Johnson & Johnson). Se fa molto old economy, non è un caso. E probabilmente neanche un male: Wall Street, la City e gli altri centri finanziari dell'Occidente stanno subendo un fisiologico dimagrimento in termini di staff. Come ieri ha ricordato il *Financial Times*, dall'inizio della crisi dei subprime solo negli Stati Uniti hanno perso il posto 40 mila banchieri di rango elevato e 200 mila dipendenti delle banche. È il segno di un'inversione di tendenza dopo che il peso del settore finanziario in America è passato dal 2% del Pil nel 1948, all'8% nel 2008 (sopra anche il 6% toccato nel '29). Il valore nominale dei derivati scambiati nel mondo, soprattutto contratti futuri su cose come tassi d'interesse o monete, è arrivato nel 2006 a mille volte il Pil degli Stati Uniti. Sono record che hanno creato indignazione morale di fronte alla perdita di decine di milioni di posti di lavoro «normali» dopo la crisi del 2008. Ma molti di questi eccessi sono il riflesso di come il settore finanziario è cresciuto intermediando debito: quello immobiliare negli Stati Uniti o quello pubblico (e i suoi derivati) in Europa. Adesso in America si costruiscono e si vendono a debito molte meno case e gli Stati europei riducono dolorosamente i loro debiti. È quello che i tecnici chiamano «deleveraging». Per i titani della finanza il business si restringe, decine di migliaia di banchieri sperimentano un'inedita disoccupazione da ricchi. In fondo anche i diplomati della Bocconi sono meno interessati ai valori carta e più prodotti (solidi) dell'industria.

Federico Fubini

Twitter @federicofubini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

