

интернет-журнал

СуперИнвестор.ру

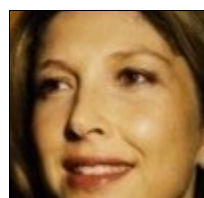
представляет

Светлана Бороздина

# НЕ ТОЛЬКО БАФФЕТ

истории современных финансистов

Часть I



Джон Полсон

Джеймс Харрис Саймонс

Кеннет Гриффин

Анна Диас-Гриффин

Самуэль Израиль III

(по материалам иностранной печати)

Имена Уоррена Баффета или Джорджа Сороса наверняка известны всем интересующимся инвестициями. Про них написаны тысячи статей в газетах и журналах, десятки книг, сняты телепередачи. Но Баффет и Сорос — далеко не единственные успешные финансисты в мире. Есть ещё множество менее известных, но не менее интересных управляющих инвест-фондами, инвесторов, менеджеров инвестиционных компаний. И если профессионалы хорошо знают их имена и уважают этих современных гениев фондового рынка, то обычные инвесторы, особенно в России, не всегда могут похвастаться такими познаниями.

В рамках популярного интернет-проекта СуперИнвестор.Ру выходит специальное еженедельное приложение «[Персона](#)», посвящённое как раз таким представителям фондового рынка. Мы стараемся публиковать не официальные биографии современных финансистов, а живые и подробные рассказы об их жизни, их инвестициях, успехах и поражениях. Мы стараемся понять, почему именно эти люди достигли успеха (или — в отдельных случаях — наоборот потерпели крах).

Это не очередные перепечатки из журналов, это оригинальные авторские статьи, основанные на публикациях в иностранной прессе.

Теперь эти истории объединены в электронную книгу, которую вы сейчас читаете. В каждую часть нашей книги «Не только Баффет» войдёт по пять историй. Жизнь продолжается, как и наш проект, поэтому и новые части книги будут выходить регулярно и постоянно.

**Книга распространяется бесплатно. Вы можете размещать её на своих сайтах, давать ссылки на скачивание в блогах и сообществах, распространять любым образом. Единственное требование: все части книги должны распространяться в том виде, в котором они были изначально изданы.**

Надеемся, вам понравятся истории современных финансистов.

**Приятного чтения!**



## **Джон Полсон: миллиарды на ипотечном кризисе**

**В 2007 году лучшим частным управляющим в мире стал вовсе не кто-нибудь из «звезд» финансового мира вроде Сороса или Баффета, а 51-летний уроженец нью-йоркского района Квинс Джон Полсон (John Paulson). Именно его инвестиционный фонд Paulson&Co умудрился заработать на обваливающемся американском рынке \$3,7 млрд., оставив далеко позади и Джорджа Сороса с фондом Quantum Endowment Fund (\$2,9 млрд.), и бывшего математика Джеймса Саймонса с его фондом Renaissance Technologies Corp. (\$2,8 млрд).**

**Этот фантастический результат обеспечил Полсону первое место в престижнейшем рейтинге управляющих, который с 2002 года составляет журнал Alpha.**

Успех Полсона особенно удивителен в сравнении с результатами его коллег. По данным Alpha, 25 лучших хедж-фондов в мире в среднем сумели заработать за год лишь по \$892 млн. – то есть вчетверо меньше Paulson&Co. А «золотой» \$1 млрд. в 2007 году удалось получить лишь пяти управляющим. Помимо Полсона, Сороса и Саймонса это Филипп Фалкон и Кеннет Гриффин.

### **Темная лошадка**

Деловая пресса в смятении признает, что о новой звезде финансового мира известно совсем немного. Выпускник Нью-Йоркского университета, получил MBA в Гарварде, до 1994 года работал в отделе слияний и поглощений в недавно разорившемся банке Bear Stearns. Покинув Bear Stearns, Полсон 14 лет назад открыл собственную инвесткомпанию Paulson&Co, причем сначала в управлении у него находились всего лишь \$2 млн.

Несколько лет дела компании шли средне: к концу 2002 года объем находящихся в ее управлении средств достиг лишь \$500 млн. До 2006 года компания оставалась практически неизвестной за пределами узкого круга экспертов. Даже сайт Paulson&Co до сих пор сделан подчеркнуто минималистично: он содержит приветствие черными буквами на белом «листе бумаги» по зеленому фону цвета денег, и стартовую страницу. Больше компания в открытом доступе не считает нужным сообщить о себе практически ничего.

### **Загадочные инвесторы**

Резкий взлет фондов под управлением Полсона произошел в 2007 году. Именно тогда штат компании разросся до 45 человек, а объем доверенных фондам в управление средств увеличился в тысячи раз – до \$28 млрд. 95% этих денег принадлежит желающим остаться неизвестными институциональным инвесторам (т.е. инвестиционным и пенсионным фондам, страховым компаниям, банкам). Как же он добился такого успеха?

В краткой биографии Полсона и истории его фонда на самом деле много вопросов, остающихся без ответа. Например, можно только догадываться о том, как Полсону еще до начала работы в Bear Stearns удалось стать партнером легенд Уолл-Стрита Леона Леви и Джона Нэша, с которыми он основал компанию Odyssey Partners. Однако самый главный вопрос заключается в том, кто именно в феврале 2007 года настолько поверил в Paulson&Co., что дал фонду денег на игру против рынка. Хотя и нельзя отрицать, что Полсон в первую очередь обыграл всех остальных управляющих собственным умом и готовностью идти против течения, но ему бы никогда не удалось помочь обвалу американского

ипотечного рынка только собственными силами и жалкими миллионами. Для того, чтобы кризис был по-настоящему лавинообразным, в сдувании американского ипотечного пузыря должны были принять участие весьма крупные игроки. А их имена по-прежнему неизвестны.

### **Верное предсказание**

Считается, что Полсон едва ли не первым предсказал быстрое и весьма болезненное «схлопывание» ипотечной пирамиды в США – того самого кризиса subprime. Как утверждает Wall Street Journal, произошло это примерно так. Опасения относительно шаткости американской экономики начали посещать будущую звезду финансового мира еще в 2005 году. Тогда он начал продавать корпоративные облигации различных компаний в шорт, в первую очередь автомобильных (как крупнейших производителей страны), в надежде, что бумаги упадут в цене и он сможет откупить их обратно. Однако вместо этого рынки росли, а фонд нес убытки. Тогда Полсон собрал аналитиков своей компании и поручил им найти сектор, в котором надувается пузырь: в том, что такой пузырь есть, он был 100%-но уверен. «Where is the bubble we can short?» («Где пузырь, который мы можем зашортить?») – спросил он сотрудников. А те в ответ и указали на subprime mortgages (некачественные ипотечные кредиты).

В то время подавляющему большинству экспертов идея обрушения американского ипотечного рынка казалась смешной. Крупные инвестиционные компании и банки, такие как Merrill Lynch и Citigroup, получали огромные прибыли именно на ипотечных CDO (ценные бумаги, обеспеченные пулом из ипотечных закладных разного качества). «Большинство окружающих говорили нам, что цены на жилье в США никогда не упадут на национальном уровне, и дефолта по CDO никогда не произойдет», – рассказывал Полсон в одном из интервью. Однако, когда он присмотрелся к рынку поближе, то обнаружил, что огромный сектор по сути мало чем обеспечен, а рейтинговые агентства сильно переоценили пулы ипотечных облигаций, присвоив им гораздо более высокие рейтинги, чем те заслуживали. Тогда аналитики Paulson&Co в буквальном смысле вручную «прошерстили» десятки тысяч ипотечных договоров, пытаясь понять их реальную ценность – смогут ли владельцы домов платить по закладным. Результаты оказались малоутешительными для рынка, но обнадеживающими для компании.

### **Первый успех**

Первый тревожный звонок прозвенел в январе 2006 года, когда одна из крупнейших ипотечных компаний США, Ameriquest Mortgage Co., признала, что ряд кредитов был выдан в нарушение установленных правил (это обошлось ей в \$325 млн. при заключении мирового соглашения). Предчувствуя скорый кризис на ипотечном рынке, в июне 2006 года Полсон основывает Paulson Credit Opportunities Fund с капиталом всего лишь в \$150 млн. специально для игры на этом рынке, и «встает в шорт» (т.е. продает взятые в кредит активы, надеясь позже откупить их намного дешевле), начиная играть против ипотечных бумаг. Соинвесторами его фонда в основном выступили европейские финансовые структуры.

Следует заметить, что в этот раз Полсон действовал гораздо осторожнее, чем в 2005 году с бумагами автомобильных концернов. Он не стал активно играть на понижение слишком рано, и его фонд «выстрелил» ровно в тот момент, когда рынок еле-еле держался, и для его обрушения достаточно было небольшого толчка. Тем не менее, в начале игры, т. е. примерно до начала 2007 года, Полсон все равно нес убытки. Единственное, на чем ему удалось хотя бы немного заработать – на игре на понижении индекса ABX (он отражает стоимость «корзины» ипотечных закладных subprime): к концу 2006 года фонд Paulson Credit Opportunities Fund получил на этом прибыль в 20%. Друзья Полсона даже начали уговаривать его отказаться от выбранной стратегии. Однако вместо этого он с твердостью, которую можно было бы принять за упрямство, заявил, что, наоборот, увеличит вложения.

После чего сказал жене, что успех – это «всего лишь вопрос времени», и начал бороться со стрессами пятикилометровыми пробежками по нью-йоркскому Центральному парку.

Интересно, что среди вложивших деньги в антиипотечные фонды Полсона был и родственник Джорджа Сороса Питер Сорос (Peter Soros). По его словам, ситуация на рынке складывалась так, что кто-то должен был ее взорвать, даже несмотря на потери – и этим «кем-то» оказался именно Полсон.

### **Награда за терпение**

Полсон в своих опасениях был прав. Когда в 2007 году на американском ипотечном рынке действительно разразился кризис, и цены на жилье резко пошли вниз, именно «странная» тактика игры на понижение принесла Paulson&Co успех, а крупнейшим инвестиционным банкам (включая бывшего работодателя Полсона Bear Stearns) – миллиардные убытки. Началом большой игры стало 7 февраля 2007 года: о больших убытках объявила New Century Financial Corp., одна из крупнейших ипотечных корпораций США. Индекс АВХ, который в июле 2006 года был равен 100, рухнул в район 60, а новый фонд Полсона только по итогам февраля заработал на этом более 60% прибыли. Когда же индекс упал в район 20, прибыли фонда еще выросли. Говорят, что в это время Полсон больше всего опасался того, что его тактики будет придерживаться кто-то еще, поэтому приходил в ярость, если его инвесторы делились с кем-то его стратегическими инициативами. Он даже использовал специальные программы для того, чтобы инвесторы, которые получали его электронную почту, не могли переслать ее третьим лицам.

К концу года на «утапливании» переоцененных ипотечных облигаций и выискивании в ипотечном мусоре немногих стоящих активов, которые компания откупала по рекордно низкой цене, Paulson&Co удалось заработать по итогам года невероятные прибыли. Credit Opportunities II, начав год со \$130 млн., закончил его с активами в \$3,2 млрд., получив 350% прибыли, а Credit Opportunities I – все 590%.

Интересно, что часть заработанных денег Полсон пожертвовал на благотворительность – тем самым заемщикам, которые оказались не в состоянии платить по ипотечным закладным. В октябре он перевел \$15 млн «Центру ответственного заемщика», этот фонд помогает семьям, стоящим перед угрозой лишения права выкупа заложенного имущества и потери жилья. Впрочем, Полсону не привыкать извлекать прибыль от того, что кто-то оказался не в состоянии платить по ипотечным закладным: свое нынешнее жилье - и нью-йоркские апартаменты, и большой дом в Хэмптонсе на Лонг-Айленде он приобрел именно таким способом еще 15 лет назад.

### **Светлое будущее?**

Недавно Paulson&Co совершил еще один неожиданный ход, взяв в советники бывшего главу ФРС США, одного из самых влиятельных и уважаемых в финансовом мире гуру, 82-летнего Алана Гринспена. Гринспен, напомним, покинул свой пост как раз в конце 2006 года, оставив разбираться с финансовым кризисом своего последователя Бена Бернанке. Очевидно, что при помощи Гринспена Полсон рассчитывает если не повторить успех 2007 года, то по крайней мере, приблизиться к нему. Вопрос лишь в том, удастся ли ему это сделать, или же успех Paulson&Co в 2007 году так и останется одноразовым?



### **Секреты биржевой торговли. Торговля акциями на фондовых биржах**

Книга написана действующими трейдерами, поэтому вопросы инвестиций в акции и особенности биржевой игры рассматриваются сугубо с практической точки зрения.

Особое внимание уделено балансу спроса и предложения на фондовом рынке, отбору акций, маржинальной торговле, технике исполнения приказов и анализу основных ошибок начинающих игроков.

Авторы вводят новые понятия и индикаторы, описывают более детально риски инвестирования и технику манипулирования рынком.

Книга адресована как начинающим, так и опытным инвесторам, снабжена множеством иллюстраций и конкретных примеров.

**Специально отобранные книги для инвесторов найдёте в [интернет-магазине](http://интернет-магазине) журнала [СуперИнвестор.Ru](http://СуперИнвестор.Ru)**



### **Как делать деньги на фондовом рынке. Стратегия торговли на росте и падении**

Книга описывает одну из самых прибыльных в мире систем выбора акций CAN SLIM, с помощью которой многие инвесторы сделали крупные состояния на фондовом рынке.

Создатель этой системы, Уильям О'Нил, начав в 1962 г. с 5000 долларов и использовав возможности маржинальной торговли, за год заработал 200000 долларов, после чего купил брокерское место на Нью-Йоркской фондовой бирже. В последние десятилетия он является одним из наиболее авторитетных биржевых консультантов США.

Среди клиентов О'Нила крупнейшие инвестиционные компании, банки, пенсионные фонды и другие институциональные инвесторы страны (более 600), а также сотни тысяч индивидуальных инвесторов, работающих по системе CAN SLIM и получающих всю необходимую информацию через ежедневную газету Investor's Business Daily, которую он основал в 1984 г. В настоящее время это вторая общенациональная деловая газета США после The Wall Street Journal.



## **Джеймс Харрис Саймонс: самый умный американский миллиардер**

Первое место в рейтинге управляющих, сумевших больше всех заработать на фондовом рынке в 2007 году, который с 2002 года составляет журнал Alpha, занял Джон Полсон, о котором мы рассказали в предыдущей заметке. Второе место получил всем известный Джордж Сорос (George Soros) с фондом Quantum Endowment Fund (\$2,9 млрд.), а третье – интереснейшая фигура на американском фондовом рынке, семидесятилетний математик Джеймс Харрис Саймонс (James Harris Simons). Принадлежащий Саймонсу фонд Renaissance Technologies Corp. заработал в 2007 году \$2,8 млрд., что также является очень и очень высоким результатом.

Как же математик Саймонс пришел к игре на бирже и стал, по определению Financial Times, «самым умным миллиардером»? И в чем секрет его Renaissance Technologies – фонда, в котором, по определению Wall Street Journal, «все торги ведут исключительно компьютеры, а на работу приглашаются не трейдеры, а лишь ученые, занимающиеся разработкой трейдинговых стратегий для компьютерных программ»?

### **Талантливый ученый**

Научная карьера Саймонса складывалась весьма и весьма успешно. Внук владельца обувной фабрики, маленький Джеймс решал математические задачи с раннего детства. Его родственники вспоминают, что в возрасте всего лишь трех лет он перефразировал на американский лад известный парадокс Зенона, заявив, что в автомобиле никогда не сможет кончиться бензин - потому что вырабатывается сначала половина бака, потом – половина от оставшейся половины, и так далее.

Саймонс рано поступил в университет и уже в 1958 году, в возрасте 19 лет, получил степень бакалавра по математике в знаменитом Массачусетском Технологическом институте (Massachusetts Institute of Technology, MIT). В MIT, следует заметить, Саймонс пользовался своими математическими способностями не только днем для учебы, но и ночью - обыгрывая в покер других студентов. В 1962 году в возрасте всего лишь 23 лет Саймонс защитил докторскую диссертацию по геометрии.

Саймонс был действительно талантливым математиком. Неудивительно, что после окончания докторантуры он не только преподавал в MIT и Гарварде, но и как настоящий талант, был привлечен к работе в качестве дешифровщика в исследовательскую группу Института оборонного анализа (Institute for Defense Analyses, IDA), консультировавшего правительство США по вопросам обороны и безопасности. Правда отношения с IDA не сложились. В 1967 году президент IDA генерал Максвелл Тэйлор (Maxwell Taylor) написал статью в журнал New York Times Magazine, в которой оправдывал американскую военную операцию во Вьетнаме, после чего Саймонс направил свое письмо в редакцию, в котором заявил, что «многие в IDA придерживаются иной точки зрения». Руководству Института подобная антигосударственная выходка понравиться не могла. И 29-летний Саймонс, которому в тот момент надо было кормить жену и троих детей, был с треском уволен из IDA.

В 1976 году за свои геометрические работы он становится лауреатом одной из престижнейших американских наград в области математики – премии Освальда Веблена.

## Математик на бирже

В это же самое время будущий инвестор начинает более или менее активно интересоваться фондовым рынком. Впервые Саймонс проиграл деньги на товарной бирже еще в 1958 году, когда вложил в соевые бобы \$500, полученные в качестве подарка на свадьбу со своей первой женой Барбарой. Вторая попытка поторговать была более удачной. В 1974 году Саймонс и его партнеры – такие же преподаватели университетов, вложили около \$600 тыс. в сахар, и заработали на этом \$6 млн. после того, как цены на этот вид сырья значительно выросли.

В 1978 году Саймонс неожиданно уходит из академической математики и на заработанные деньги начинает играть на фондовом рынке уже более серьезно. Первый открытый им фонд назывался Monometrics (Renaissance Technologies появится только через четыре года) и занимался игрой на валютном рынке, а также на любимой Саймонсом сырьевой бирже. В партнеры Саймонс пригласил старого знакомого, коллегу по IDA и тоже дешифровщика Леонарда Баума, соавтора алгоритма Баума-Велша (Baum-Welch algorithm). Баум – значимая фигура в биографии Саймонса и один из основных «кузнецов» его успеха. Его алгоритм используется для того, чтобы определять различные вероятности в биологии, автоматическом распознавании речи и статистике. Однако Саймонсу первому пришла в голову идея применить алгоритм Баума-Велша для того, чтобы торговать на валютном рынке – и идея сработала.

## Меньше людей — больше денег

Позже Саймонс возвел математические методы в своей компании в абсолют. Через несколько лет он привлек к работе около шестидесяти математиков, физиков и специалистов по экономическому анализу из самых разных стран, от Японии до Кубы, и те разработали компьютерные модели, позволяющие предсказывать изменения цен на рынке. Это позволило ему избавиться от «человеческого фактора» в биржевой игре. Сегодня принадлежащие Саймонсу структуры торгуют на фондовых, валютных и товарных биржах без опоры на трейдеров-людей, производя сделки только на основе математических алгоритмов. Летом 2005 года Wall Street Journal даже опубликовал на своих страницах шутовское объявление-предупреждение примерно такого содержания: «Трейдерам Wallstreet на заметку. Не беспокойтесь о поиске работы в Renaissance Technologies», в него, мол, на работу приглашаются только ученые, занимающиеся разработкой трейдинговых стратегий для компьютерных программ.

«Мы нанимаем физиков, математиков, астрономов и специалистов по информатике. При этом, как правило, они совершенно ничего не знают о финансах», - заявил Саймонс в своем докладе на конференции IAFE, Международной ассоциации финансового инжиниринга. Что же касается профессиональных трейдеров и финансистов, то, по словам Саймонса, «с Уолл-стрит мы не нанимаем вообще никого». Возможно, кто-то посчитает такую политику найма персонала некоторым снобизмом со стороны математика-теоретика по отношению к практикам, но результаты работы фонда заставляют забыть о предубеждениях.

Сейчас только в головном офисе Renaissance Technologies в Нью-Йорке работает около 200 сотрудников, треть из них имеют докторские степени. Под управлением различных фондов Renaissance Technologies находится более \$30 млрд. – примерно столько, сколько составлял бюджет Москвы в 2007 году. Причем за 2007 год объем переданных в управление Саймонсу средств вырос вдвое. Такие обороты делают Renaissance крупнейшей частной управляющей компанией мира.



## Самый успешный осел в мире

Сам Саймонс избегает публичности и редко дает интервью. Когда его спрашивают, почему, он нередко поминает персонажа книги Джорджа Оруэлла «Скотный двор» - осла Бенджамена. Этот осел, напомним, «был старше всех животных на ферме и отличался самым скверным характером. Говорил он редко и, к тому же, его замечания довольно-таки отдавали нигилизмом. Он говорил, что, мол, Бог дал ему хвост отгонять мух, но он предпочел бы, чтобы не было ни мух, ни хвоста».

Типичное интервью Саймонса для прессы выглядит примерно так:

- Что вы можете сказать о трейдинговой стратегии вашего фонда Medallion?
- Не так уж и много.
- Какими финансовыми инструментами вы торгуете?
- Всеми.
- Много ли разных стратегий используется в вашей компании?
- Много.

О технологиях торговли Renaissance действительно известно немного, прежде всего – благодаря тому, что сам Джеймс Саймонс очень озабочен строжайшей секретностью своего предприятия. (Это не мешает ему заявлять, что сидящий в нем ученый «сильно смеется», читая конспирологические теории о том, что же именно делают в его фонде). Частично секрет был раскрыт в Верховном суде штата Нью-Йорк, когда компания судилась с двумя уволенными в 2003 году сотрудниками - Александром Белопольским (Alexander Belopolsky) и Павлом Вольфбейном (Pavel Volfbeyn), обвиняя их в том, что они после увольнения из компании использовали ее стратегию.

## Стратегии Джеймса Саймонса

Как следует из документов суда, Renaissance использует для торговли на рынке три стратегии. Одна основана на свопах (производных финансовых инструментах, соглашениях, позволяющих временно обменять одни активы или обязательства на другие активы или обязательства), вторая использует электронную систему продаж и покупок, и, наконец, третья привязана к Nasdaq и Нью-Йоркской фондовой бирже и отслеживает неисполненные заказы на покупку или продажу активов по определенной цене. На основании существующих у нее данных компания может определить, к примеру, что на бирже существует большой «заказ» на продажу активов по цене, скажем, \$15 за штуку, в то время как на рынке они торгуются по \$15,05. Тогда фонд встает в шорт на отметке \$15,01 и получает прибыль, если цена падает до \$15 и активы начинают массово продаваться.

Обширный портфель фонда Medallion (основного и самого успешного фонда Renaissance) насчитывает тысячи разных ценных бумаг, акций, облигаций и других финансовых инструментов, которые постоянно участвуют в торгах (так что Саймонс не обманывает, говоря, что его компания торгует «всем»). Аналитики компании ищут паттерны повторяемости и другие важные сигналы о скрытых тенденциях в гигантском объеме данных о фондовых, товарных рынках, рынках облигаций, деривативах и других инструментах и прослеживают корреляции между ними в течение многих месяцев и лет. После этого электронная система под названием «Код» покупает и продает активы (бумаги, валюты) на биржах, делая это неизмеримо быстрее, нежели человек. При этом создавшие «Код» ученые в каждый конкретный момент действительно понятия не имеют, что именно покупается и продается. Все, что программа знает, - это статистика огромного числа прошлых торгов.

## Гигантские прибыли

Эта тактика чрезвычайно успешно работает уже несколько десятков лет на самых разных рынках. Уже в 1990 году, когда фонд Medallion первым начал использовать автоматическую систему торговли, его тогдашний управляющий, математик из Беркли Элвин Берлекамп (Elwyn Berlekamp) заработал для Саймонса 55,9% прибыли (после чего бросил фондовый рынок и снова вернулся к научной работе). В 1991 году Medallion сделал 39,4% прибыли, в 1992 году – 34%, в 1993 году – 39,1%. В августе 2005 года Саймонс открыл фонд Renaissance Institutional Equities Fund (RIEF) для инвестиций в торгуемые в США акции. К концу сентября фонд сделал 12,8% прибыли.

Интересно, что фонды Саймонса зарабатывают тем больше, чем сильнее «штормит» рынок. В 2007 году, когда весь американский рынок падал, а «математические» торговые системы других компаний несли огромные убытки, Medallion за первые три квартала заработал более 50% прибыли (по состоянию на 1 июля прошлого года активы фонда насчитывали около \$6 млрд.). В 1994 году, когда ФРС поднимала процентную ставку шесть раз за год, с 3% до 5,5%, Medallion заработал 71%, а в 2000 году, когда индекс Standard & Poor's 500 рухнул на 10,1%, - 98,5%, рекордную прибыль в своей истории.

При этом следует с особой завистью заметить, что Medallion еще в 1993 году перестал привлекать деньги сторонних инвесторов и сегодня почти полностью состоит из капиталов владельцев и сотрудников Renaissance и приближенных к ним лиц. Личное состояние Саймонса оценивается журналом Forbes в \$5,5 млрд., что ставит его на 57-е место в рейтинге самых богатых людей в США. Только в 2006 году он лично заработал на доходах от своих фондов от \$375 до \$750 млн. По данным Американской комиссии по ценным бумагам и биржам (U.S. Securities and Exchange Commission), Саймонс лично владеет 25-50% Renaissance, а остальная часть акций распределена среди ее сотрудников. 10-25% акций, как утверждает, принадлежит ведущему разработчику Генри Лауферу (Henry Laufer), который является автором торговой системы для фонда Medallion. Еще по 5-10% принадлежит финансовому директору Марку Зилберу (Mark Silber) и исполнительным вице-президентам Питеру Брауну (Peter Brown) и Роберту Мерсеру (Robert Mercer). А вот сорокалетнему сыну Саймонса Натаниэлю, который управляет фондом Meritage, пока принадлежит менее 5% компании.

Впрочем, остальные сотрудники Renaissance тоже не жалуются: все они, от управляющего директора до уборщика, ежегодно получают выплаты в зависимости от заработанного компанией на рынке.

## Миллионы на благотворительность

Следует заметить, что в личной жизни Саймонса все складывается далеко не так безоблачно, как в его научной и финансовой карьере. Особенно это касается семьи и детей. Старший из его пяти детей, Пол в возрасте 34 лет был сбит автомобилем во время прогулки на велосипеде. Еще один сын, Ник, в возрасте 24 лет утонул на острове Бали в Индонезии, а дочь Одри больна аутизмом. Неудивительно, что Джеймс Саймонс жертвует миллионы на благотворительные цели, а его семейный фонд, занимающийся исследованием проблем аутизма – крупнейший частный фонд в США в этой области. Кроме аутизма, самый умный американский миллионер также активно занимается проблемами преподавания математики в американских школах. Он даже пожертвовал \$25 млн. на специальные стипендии для тех школьных учителей, которые, как и он, захотят получить докторские степени.



### Воспоминания биржевого спекулянта

«Воспоминания» впервые были изданы в 1923 году и до сих пор остаются одной из самых популярных книг в области финансовой литературы.

Книга Эдвина Лефевра представляет собой беллетризованную биографию Джесси Ливермора, одного из величайших спекулянтов в человеческой истории. Изображение рынков и психологии инвестирования обогатило жизнь нескольких поколений инвесторов.

Это до сих пор самая знаменитая книга из когда-либо написанных о биржах и биржевой игре. Она рассказывает о психологии толпы и скачках рыночного спроса так, как если бы речь шла о случившейся на прошлой неделе панике на валютном рынке. Можно быть уверенным, что ее будут читать и на ней учиться и в XXI веке.

**Специально отобранные книги для инвесторов найдёте в [интернет-магазине](http://интернет-магазине) журнала [СуперИнвестор.Ru](http://СуперИнвестор.Ru)**



### Теория и практика работы на российском рынке акций

Автор затрагивает широкий круг вопросов, связанных с инвестициями в акции российских компаний, раскрывает механизм маржинальной торговли, специфику коротких продаж.

В книге, исходя из сущности фундаментального и технического анализа, рассматриваются наиболее эффективно работающие на отечественном рынке акций модели и методики, определяются область их назначения и правила использования. Предлагаются разработанные автором планы применения фундаментального и технического анализа.

Издание предназначено для студентов и аспирантов экономических вузов, специалистов финансовых организаций, частных инвесторов, а также для широкого круга читателей, интересующихся вопросами инвестиций на российском рынке ценных бумаг.



## **Кеннет Гриффин: миллиардер-параноик с манией величия**

**Основателю, президенту и главе хедж-фонда Citadel Investment Group Кеннету Гриффину (Kenneth Griffin) в 2008 году исполняется всего лишь сорок лет. Однако в финансовом мире он уже заслужил статус легенды.**

Еще в 1986 году, будучи 18-летним первокурсником Гарварда, он прочитал статью в журнале Forbes о том, что акции компании Home Shopping Network Inc слишком дороги. Гриффин принял ее к сведению: свои сбережения он поставил то, что цена этих акций пойдет вниз. И получил прибыль.

Почувствовав вкус успеха, молодой человек немедленно решил, что отныне именно зарабатывание денег на бирже будет его судьбой. Через семнадцать лет, в 2003 году, Гриффин впервые появился в рейтинге самых богатых американцев в том самом журнале Forbes — с капиталом

\$650 млн. В свои 34 года он стал вторым самым молодым богачом в рейтинге. В 2006 году его состояние оценивалось уже в \$1,7 млрд., а в 2007 году оно перевалило за \$3 млрд.

При этом самые заметные черты характера молодого миллиардера — скрытность, доходящая до паранойи, нелюдимость, шокирующая окружающих, болезненное стремление к роскоши и мечты о построении новой великой финансовой корпорации, напоминающие манию величия.

### **Компьютерщик с идеями**

Кеннет Гриффин родился и вырос во Флориде. Он рано заинтересовался компьютерами и математикой. Мать будущего миллиардера вспоминает, что когда Кен был подростком, он нередко просил отвезти его в магазин Computerland, где долго и занудно компостировал мозги продавцам компьютерного оборудования. В старших классах он уже работал тестером на IBM: очевидно, поиск ошибок доставлял ему особое удовольствие. «Кен не был типичным парнем, - вспоминает его тогдашний приятель. — Он и общаться предпочитал с теми, кто старше его, и всегда знал, чего хочет добиться в жизни. И еще у него постоянно возникали какие-то идеи». Одной из таких реализованных идей стало открытие компании Discovery Educational Systems (именно так, с «ошибкой» в названии) по продаже школам образовательных компьютерных программ. Эта компания, основанная 17-летним Гриффином, до сих пор успешно работает.

### **Первый миллион**

Инвестициями будущий миллиардер начал заниматься еще в Гарварде (который закончил всего за три года), в перерыве между занятиями. Для начала он выпросил \$265 тыс. у своей матери, бабушки и еще двух знакомых «инвесторов» и открыл на эти деньги два инвестиционных фонда. Фондами он управлял в буквальном смысле из своей комнаты в общежитии Cabot House. Гриффин даже установил на окне спутниковую тарелку для того, чтобы получать на свой компьютер свежие данные о торгах. Через месяц, когда на рынке разразился кризис 1987 года, успешно вставший в шорт Гриффин заработал первые серьезные деньги. А к выпускному курсу он уже сделал первый миллион — в основном работая с конвертируемыми облигациями (бумагами, которые можно конвертировать из облигаций в акции).

Вместе со степенью бакалавра по экономике Гриффин получил подарок. Работа его фонда привлекла внимание известного чикагского инвестора Франка Мейера (Frank C. Meyer), владельца фонда Glenwood Capital. Мейер выделил Гриффину \$1 млн. и предложил попробовать повторить студенческие успехи в удвоении капитала, что тот достаточно быстро и сделал при помощи написанной им компьютерной программы для торговли на бирже.

### **Основание Цитадели**

По мере того, как слава Гриффина распространялась, инвесторы десятками несли ему свои средства, также надеясь, что он увеличит их капиталы. В итоге, 1 ноября 1990 года Гриффин основал фонд, который его прославил в инвестиционном мире - Citadel («Цитадель») с капиталом \$4,2 млн. Название он выбрал не случайно: оно должно было подчеркнуть силу компании в периоды кризисов.

В первые годы фонд полностью оправдывал свое название: в 1991 году он заработал 43% годовых, в 1992 году – 40,7%, в 1993 году – 23,5%. Однако в 1994 на рынке конвертируемых облигаций разразился кризис и фонд потерял 4,3%. Инвесторы начали забирать деньги, что для Гриффина стало тяжелейшим ударом по самолюбию. «Кен тогда сказал мне, что не допустит того, чтобы подобное повторилось», - вспоминает Мейер.

### **Поклонник Макиавелли и Коллинза**

Со временем стремление Гриффина сделать Citadel по-настоящему несокрушимой только росло. Как не без ехидства констатирует один из бывших менеджеров фонда, «там наблюдается настоящая параноя в том, что касается риск-менеджмента». Говорят, что Гриффин нередко запирается в своем кабинете за столом, на котором выгравирована цитата из книги Никколо Макиавелли «Государь» и дни напролет читает книги по менеджменту, пытаясь не допустить просчетов в управлении фондом. Особенно миллиардер почитает работы Джима Коллинза («Построенные навечно. Успех компаний, обладающих видением», «Больше, чем бизнес. Как преодолеть ограничения и построить великую компанию»). Для минимизации рисков он постоянно нанимает в Citadel консультантов по управлению. На эти же цели работает и выстроенная Гриффинином корпоративная структура, которую можно свести к принципу «незаменимых нет». В компании работает много людей с одинаковыми функциями, поэтому в случае ухода одного из них, это никак не отразится на бизнесе. Несколько лет назад фонд обзавелся и осязаемым воплощением своего названия – 37-этажным зданием в Чикаго, которое действительно выглядит как несокрушимая крепость.

### **Как и чем торгует Citadel?**

Как и другой известнейший американский инвестор, Джеймс Саймонс, Гриффин в работе Citadel придерживается математических методов – сказывается его любовь к цифрам и логике. Правда сам он уже несколько лет как не торгует на бирже, доверяя это делать тем, у кого получается лучше – в основном компьютерам. Как и Саймонс, он активно привлекает к работе фонда математиков и физиков (их в компании работает 72 человека) и больше полагается на компьютерные модели, чем на живых трейдеров со всеми их ошибками и стрессами. Математический отдел компании сидит на 36-м этаже здания Citadel, и в этом помещении все стены покрыты специальным легкомоющимся материалом, позволяющим писать сложные формулы прямо на белых стенах. Подобная доска стоит и в кабинете самого Гриффина, и он нередко берется за старое и сам выводит сложные уравнения.

У Citadel - один из наиболее мощных по интеллектуальной силе аналитических отделов среди всех инвестиционных фондов, а также есть «запасная» компьютерная система, расположенная где-то за пределами Чикаго. Подобная организация работы характерна скорее для крупных банков, но не для «простых» хедж-фондов, однако вполне вписывается в общую картину «несокрушимой» кампании, которая есть в голове у Гриффина.

Два основных фонда, через которые Citadel торгует на биржах, называются Kensington Global и Wellington. Сейчас на Citadel приходится 2-3% дневного оборота торгов на Нью-Йоркской, Лондонской и Токийских биржах (около 70 млн. акций), почти 10% рынка казначейских облигаций и около 15% рынка опционов. На рынке опционов Citadel – единственный хедж-фонд, который может действительно серьезно на влиять на торги.

### **Риск окупается**

Фонд не ограничивает свою торговлю перечисленными инструментами, а зарабатывает буквально на всем, что продается и покупается: от фьючерсов на газ до валюты. По словам Марка Юско (Mark Yusko), бывшего главы департамента инвестиций фонда Университета штата Северная Каролина, который был инвестором Citadel, «фонд нередко идет туда, куда другие люди не идут, и крупно на этом зарабатывает». Одним из таких крупных заработков для Citadel стал российский рынок. Гриффин одним из первых после кризиса 1998 года начал заявлять о том, что российский рынок уже снова «достаточно безопасен» для инвестора. В 2001 году, сразу после краха Enron, фонд снова пришел туда, откуда люди бежали и вложился в энергетический сектор, создав для работы на этом рынке целый отдел.

Расчет Гриффина на математические модели себя оправдывает. Kensington, самый крупный фонд Citadel, в течение последних девяти лет в среднем приносит инвесторам прибыль в 22% в год. И это - после вычета комиссионных, которые, как можно легко догадаться, значительно выше, чем в среднем по рынку. Если большинство фондов следуют правилу «2 и 20» - то есть 2% составляет плата за управление средствами и 20% фонд берет себе с заработанной прибыли, то инвесторы Citadel еще в 2005 году платили фонду за управление 8,75% от передаваемых средств. При этом следует учесть то, что Citadel – это именно хедж-фонд: он рассчитан на инвесторов, которые готовы вложить не менее \$1 млн. и соглашаются с тем, что их деньги могут участвовать в достаточно рискованных (но приносящих высокий доход) операциях.

### **Потогонный конвейер для миллионеров**

Сотрудникам фонда приходится отрабатывать свои большие комиссионные по полной программе: «Citadel – это настоящая потогонная структура, в которой руководство требует жертвовать многим ради работы», - жалуется один из бывших сотрудников. Но Гриффин всегда готов отплатить своим «звездам»: известны случаи, когда трейдеры получали по \$5 млн. в год. Однако он платит им только деньгами и строго придерживается принципа «не делиться» компанией, как это нередко происходит в других фондах, где сотрудники со временем могут получить небольшие пакеты акций. Не удивительно, что когда контракты подходили к концу, никакие деньги не могли заставить высокооплачиваемых трейдеров остаться в компании. За последние пять лет из Citadel сбежали 15 топ-менеджеров.

Все покинувшие компанию безусловно ощущали, что Гриффин их недостаточно ценит или по крайней мере в недостаточной степени это показывает. Некоторым не нравился также стиль управления Гриффина, который предпочитает контролировать все в компании сам и терпеть не может делегировать полномочия или хотя бы доверять коллегам. Те, кто знает миллиардера лично, связывают это с особенностями его личности. «Кен необычайно одаренный трейдер и имеет прекрасные технические мозги, но ему категорически не хватает эмоциональной зрелости», - такой нелюбезный вердикт выносят Гриффину те, кому приходилось с ним работать.

Говорят, что он регулярно устраивает сотрудникам настоящие допросы (такие собеседования-экзамены могут продолжаться часами), и отказывается от приглашения на различные конференции и семинары, не решаясь оставить бизнес даже на день.

Конкуренты высказываются о Гриффине еще более жестко. К примеру известно, что глава компании Third Point Partners Дэн Лёб (Dan Loeb), отзывается о нем как о «песчаной крысе». Широко известен e-mail, который Лёб отправил Гриффину. В нем он проезжается и по установленным в Citadel порядкам, называя их «Гулагом», и раскрывает адресату глаза на то, что тот окружен сплошными подхалимами, и никто из сотрудников не говорит с ним откровенно.

Впрочем, Гриффин и сам не из тех, кто любит откровенное общение: по отзывам работавших с ним людей, он «интроверт из интровертов» (то есть очень закрытый для публики человек). Интересно, что хотя он делит кабинет со своим ассистентом Джоди Дейхмиллер (Jodi Deichmiller), она предпочитает общаться с боссом по e-mail - чтобы не мешать его концентрации.

### **Айсберг начал таять**

Немного «оттаивать» Гриффин начал только в последние годы, когда и сам миллиардер-интроверт, и управляемая им Citadel несколько вышли из тени, а Гриффин даже стал членом оргкомитета Олимпийских игр Чикаго-2016.

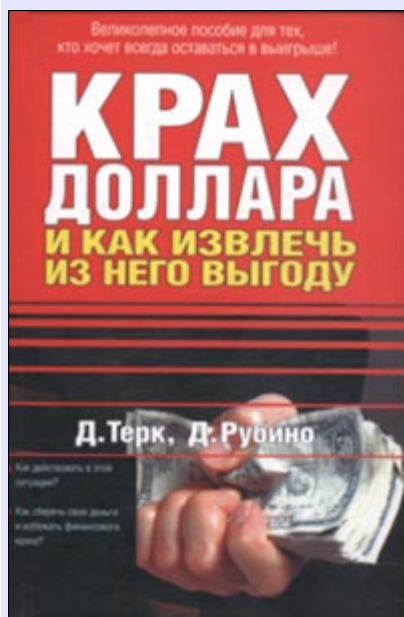
Злые языки, правда, утверждали, что приоткрытие завесы связано исключительно с тем, что Citadel собиралась проводить IPO, и волей-неволей должна была рекламировать себя инвесторам, даже если владельцу открытость совершенно была не по душе. Сам Гриффин слухи об IPO пока официально не подтверждает, но деловая пресса не упускает случая об этом поспекулировать.

Однако весьма вероятно, что причина «оттепели», которая произошла с Гриффином – совершенно иная, гораздо более романтическая, и зовут ее Анна Диас (Anne Dias-Griffin). Именно на ней, 37-летней основательнице инвестиционного фонда Aragon Global Management с капиталом \$100 млн. (это один из крупнейших частных инвестиционных фондов, управляемых женщинами), Гриффин женился в 2004 году. Говорят, что на свадьбе миллиардер даже прослезился от счастья. Это было настолько для него нехарактерно, что гости просто не могли в это поверить. Близкие к инвестиционному семейству люди говорят, что именно жена заставляет Гриффина чаще появляться на публике и вести себя более «человечно».

### **Мечта о величии**

Такие усилия могут окупиться сторицей. Сам Гриффин говорит, что не хочет, чтобы Citadel оставался только хедж-фондом, даже таким, в котором работает порядка тысячи человек в шести офисах по всему миру, а активы под управлением составляют порядка \$20 млрд. Он лелеет амбициозные планы построить на фундаменте Citadel мощный финансовый институт, такой как Goldman Sachs или Morgan Stanley, который бы занимался всеми видами инвестиций. Как заявил журналу Fortune один из бывших менеджеров Citadel, «В какой-то момент стало ясно, что Кен хочет быть кем-то вроде Моргана (J.P. Morgan) или Рокфеллера (John D. Rockefeller)». А между тем, превращение закрытого хедж-фонда в корпорацию означает и большую прозрачность – как для бизнеса, так и для его владельца.

В отличие от многих конкурентов по инвестиционному бизнесу, Кеннет Гриффин не отличается скромностью в быту. Свою свадьбу с Анн Диас в 2004 году он сыграл не где-нибудь, а во французском Версале, пригласив для развлечения гостей знаменитый цирк Cirque du Soleil и поп-диву Донну Саммер. Он любит дорогие спортивные машины, а его чикагский пентхаус на North Michigan Avenue, который он купил в 2000 году за \$6,9 млн., расположен в одном из самых высоких и претенциозных зданий в городе. Стоимость принадлежащей Гриффину коллекции произведений искусства вообще сложно оценить.



## Крах доллара и как извлечь из него выгоду

Джеймс Терк - известный американский эксперт, десять лет проработавший директором международного отдела банка «Чейз Манхэттен». Джон Рубино - знаменитый финансовый аналитик, автор двух мировых бестселлеров - «Как успешно играть на рынке недвижимости» и «Уолл-стрит - это еще не вся Америка».

Во всем мире привыкли к доллару. Его всегда считали самой стабильной валютой. Но времена изменились. Крах доллара неминуем, утверждают опытейшие независимые финансовые эксперты США. Как действовать в этой ситуации? Как сберечь свои деньги и избежать финансового краха?

Международный бестселлер Д. Терка и Д. Рубино поможет вам не только найти выход из сложившейся финансовой ситуации, но и стать богаче!

**Специально отобранные книги для инвесторов найдёте в [интернет-магазине](http://интернет-магазине) журнала [СуперИнвестор.Ru](http://СуперИнвестор.Ru)**



## Быки, медведи и миллионеры. Хроники биржевых сражений

Эта книга предоставляет читателю широкий обзор психологического устройства трейдеров-победителей, рассказывая истории их жизни.

Автор позволяет нам окинуть изумленным взглядом душу и разум ведущих биржевых спекулянтов. Люди, здесь описываемые, живут в безжалостном мире, где миллионы долларов почти мгновенно меняют своих владельцев. Эта книга о том, как они достигли такого уровня и что поддерживает их на плаву. Если вы трейдер или намереваетесь стать таковым, вам понравятся эти рассказы, дающие возможность заглянуть вглубь настоящего биржевика. Вы узнаете, почему самые лучшие и умные любят торговать на бирже и как они постоянно оттачивают свои конкурентные преимущества.

Для тех, кто хочет на практике испытать трудности торгового мира, книга предоставляет занимательный способ получения подлинных откровений. Предназначена для широкого круга читателей, интересующихся психологией успеха и тонкостями биржевых операций.





## **Анна Диас-Гриффин: не только жена миллиардера**

**Инвестиции — мужское занятие. Скорость реакции, психологическая устойчивость, стремление к победе, агрессивность — все эти принципиально важные качества успешного управляющего инвестфондом плохо сочетаются с привычными представлениями о женщинах. Но есть и исключения.**

**В Нью-Йорке действует даже специальный инвестиционный фонд Pomegranate Capital Management, который инвестирует только в хедж-фонды, управляемые женщинами. Таких в 2007 году насчитывалось около трехсот, а управляемый им капитал достиг \$55 млрд. Неудивительно, что фондом Pomegranate Capital Management также управляет женщина — Сьюзан Шафер Соловэй (Susan Shaffer Solovay).**

**И хотя ни одной женщине пока не удалось достичь в управлении активами таких же успехов, как Джону Полсону или Джорджу Соросу, мы все равно сочли, что эти умницы и красавицы достойны отдельного рассказа. Начнем, пожалуй, с 37-летней Анны Диас — блестящей интеллектуалки и несколько загадочной фигуры в инвестиционном бизнесе.**

Когда мы готовили материал о владельце и исполнительном директоре хедж-фонда Citadel Кеннете Гриффине, нас просто не могла не заинтересовать фигура его жены. К большому удивлению, Гриффин оказался женат не на фотомодели, актрисе или представительнице другой «женской» профессии, а практически на коллеге — основательнице инвестиционного фонда Aragon Global Management Анне Диас. Популярная пресса периодически вносит ее в списки «жен миллиардеров», но на самом деле, Анна Диас-Гриффин — вполне самостоятельная женщина.

### **Лучшая студентка и тайное общество**

Диас родилась во Франции и очень любит эту страну (напомним, что именно во французском Версале в 2004 году состоялась ее свадьба с Кеннетом Гриффином). Она много путешествовала по Европе и Америке, жила в Бельгии, Германии, Франции, американском Нью-Йорке и Бостоне. Она прекрасно образована, говорит на пяти языках, училась в Джорджтаунском университете, а затем — в бизнес-школе в Гарварде (ее гарвардская научная работа посвящена как раз французской пенсионной системе).

Казалось бы, блестящая карьера и вполне «прозрачная» жизнь. Но когда же начинаешь изучать биографию жены Кеннета Гриффина более подробно, всплывают крайне интересные подробности. Например, во время учебы в университете Диас состояла в студенческом братстве Phi Beta Кappa («Фи-бета-каппа», от греческого девиза *philosophia biou kubernetes* - «любовь к мудрости - вожатый жизни») — одним из старейших и наиболее уважаемых студенческих обществ в США.

Отличительной особенностью организации, существующей с 1776 года, остается ее полусекретность: не членам PhBK не дано знать ее устройство и истинные цели. И особенно подчеркнем, что для того, чтобы стать членом PhBK, студент должен обладать действительно выдающимися способностями. Среди обладателей знака этого общества — золотого ключа — можно назвать таких известных людей, как президенты США Билл

Клинтон и Джордж Буш-ст., сенатор Хиллари Клинтон, госсекретарь Кондолиза Райс, кинорежиссер Теренс Малик, известная коммунистка Анджела Дэвис, министр финансов США Генри Полсон, глава ФРС Бен Бернанке, писатели Джон Апдайк и Макл Крайтон, американские министры обороны Роберт Макнамара и Каспар Уайнбергер. Наконец, среди известных женщин из PhVK часто выделяют нынешнюю жену президента Украины Виктора Ющенко Катерину и пакистанского политика Беназир Бхутто.

Подобные организации (среди которых PhVK — самая уважаемая) считаются закрытыми клубами западной элиты, в рамках которых политические, экономические и культурные лидеры общества могут свободно обмениваться мнениями, без навязываемых их имиджем стереотипов. Диас право быть в PhVK подтвердила, закончив университет, что называется *summa cum laude* (лат.) – с самыми высокими оценками из возможных.

### **Школа Сороса**

После окончания университета Диас работала простым финансовым аналитиком в инвестиционном подразделении Goldman Sachs в Лондоне и Нью-Йорке, потом – перешла в лондонскую компанию Fidelity Investments Limited, и наконец, уже получив степень MBA – в Soros Fund Management, основанный Джорджем Соросом. Там из аналитиков ее повысили до управляющих портфелем, в котором в основном были бумаги компаний, занимающихся розничной торговлей. В 1999 году, когда Сорос закрыл Soros Fund Management, Диас перешла в Viking Global Investors - фонд, специализировавшийся на инвестициях в медиа-индустрию и акции интернет-компаний. Набравшись опыта, уже в 2001 году она открывает свой собственный фонд Aragon Global Management, целью которого также были инвестиции в медиа, технологии и телекоммуникации (в основном в Европе и Латинской Америке).

### **Свое дело**

Сайт фонда Aragon отличается крайним лаконизмом. Крайним - даже по меркам чрезвычайно закрытых хедж-фондов, чьи сайты редко содержат более одной страницы. Главная страница фонда представляет собой по сути визитку: расположенный в левом верхнем углу белый прямоугольник с черными буквами: почтовый адрес и телефон. Больше компания не хочет сообщать о себе ничего.

Первоначальный капитал в Aragon поступил в основном со стороны Джулиана Робертсона (Julian Robertson) – известного в 90-е годы инвестора, основателя фонда Tiger Management Corp. С Диас они к тому времени были знакомы почти десять лет: Робертсон был ее научным руководителем в Гарварде. Спустя несколько лет Робертсон все еще активно участвует в фонде своей бывшей студентки (хотя и не раскрывает объем вложений), и говорит, что питает к ее талантам большое уважение. «У Анны есть драйв, энергия и ум для того, чтобы быть выдающейся управляющей», - говорит он, добавляя, что ко всему перечисленному следует прибавить еще и шарм, которого у Диас также в избытке.

### **Что покупает женщина-инвестор**

Что касается инвестиционных инструментов, то известно, что Aragon среди прочего владеет бумагами Apple, образовательной корпорации Apollo Group, Goldman Sachs, Pepsico, Time Warner, китайской телекоммуникационной компании China Unicom, индийского банка HDFC Bank, и даже российского Вымпелкома – то есть заявленная руководством фонда стратегия в целом выдерживается. Впрочем, наиболее выросшей бумагой из портфеля Aragon за последние шесть месяцев стали акции не телекомов, а производителей удобрений Mosaic Co и Potash Corp Of Saskatchewan, которые выросли на 77,9% и 70,2% соответственно.

Сама Диас говорит, что самое сложное в работе ее фонда – это «пробиться» к руководителям компаний, с которыми приходится работать. Чтобы это сделать, ей приходится много путешествовать и всюю пользоваться женским обаянием и знанием языков. Но усилия себя оправдывают: «В Чикаго мы считаемся едва ли не самыми большими специалистами по вопросам международных инвестиций», – замечает основательница Aragon.

Это «звание» не мешает Aragon и лично Диас вкладываться и в «активы» непосредственно в США – например в политиков. Интересно, что поддерживаемые Aragon политические силы находятся на противоположных политических платформах, и объединяет их лишь одно: то, что они выигрывают. К примеру, в 2004 году фонд Aragon пожертвовал \$29,500 на президентскую кампанию Джорджа Буша. Зато в 2007-2008 году в президентской гонке деньги примерно в том же объеме шли уже представителю демократов Баракку Обаме. Фонд и лично Диас также в крупных размерах поддерживают кандидатов от штата Иллинойс на выборах в Сенат Конгресса США.

### **Интеллектуальные развлечения**

О характере Диас известно немного. Ее знакомые отмечают, что она женственна, обаятельна, обладает отличным вкусом и всегда прекрасно выглядит, но при этом любит экстремальные развлечения, например, с удовольствием участвует в автомобильных гонках (ее муж Кеннет Гриффин тоже питает страсть к спортивным автомобилям). Еще она обожает играть в покер – и, по отзывам знакомых, интеллектуальные способности Диас позволяют ей играть настолько блестяще, что желающих сразиться с ней осталось совсем немного. Вероятно, она уже не застала времена, описанные в блестящей книге Майкла Льюиса «Покер лжецов», но любовь финансовых воротил к этой игре, похоже, вечна.

Диас и ее фонд активно участвуют в благотворительных акциях, и, как говорят знакомые, она действительно делает это совершенно искренне. С 2001 года основательница Aragon входит в совет директоров Friends of Island Academy (FOIA), которая помогает учиться и находить работу бывшим заключенным-подросткам, а в последние годы активно участвует в работе фонда Robin Hood Foundation и женской организации WomanOnCall.org.

Известна также страсть Гриффинов к искусству. Помимо многочисленных покупок произведений живописи и скульптуры, чета даже пожертвовала \$19 млн. Чикагскому институту искусств (Art Institute of Chicago) – но, как оказалось не просто так, а из сентиментальных соображений. Именно в здании этого института два финансиста устраивали свои первые свидания. Как замечает сам Гриффин, это была любовь с первого взгляда на троих: не только у него с будущей женой, но и у них обоих – к прекрасному музею, полному знаний.



## Как стать капиталистом: ответы на популярные вопросы о частных вложениях в акции

Эта книга – надежный помощник и подспорье для тех, кто понял, что инвестирование может быть делом каждого, кто имеет немного свободных денег и стремится заставить их приносить доход.

Она состоит из ответов на вопросы, которые задает себе человек, начинающий знакомство с миром частных инвестиций. Читатель узнает о возможностях заработать на рынке акций, обо всем многообразии инструментов рынка валют Forex и особенностях вложений в инвестиционные фонды (ПИФы).

Книга предназначена, в первую очередь, для тех потенциальных инвесторов, кто не имеет начальной финансовой подготовки, кому нужны практические советы и ответы на самые элементарные вопросы, неизбежно возникающие на начальном этапе инвестиционной деятельности, и почти не отраженные в специализированных изданиях.

**Специально отобранные книги для инвесторов найдёте в [интернет-магазине](http://интернет-магазине) журнала [СуперИнвестор.Ru](http://СуперИнвестор.Ru)**



## Инвестиции в акции - просто и понятно

Эта книга - краткое и простое руководство для инвесторов-новичков. Для тех, кто в ускоренном темпе хочет понять, стоит ли вкладывать свои деньги в акции или ПИФы.

Она написана простым и понятным языком, иллюстрируется графиками и примерами. Автор знакомит читателей с базовыми понятиями фондового рынка, рассказывает о том, на что необходимо ориентироваться при принятии инвестиционных решений.

Книга будет интересна широкому кругу читателей, стремящихся улучшить свое финансовое положение.



## Самуэль Израиль III: шлимазл, который не хотел им быть

Самуэля Израиля Третьего (Samuel Israel III) сложно назвать одним из самых успешных управляющих в финансовом мире. Однако его имя войдет в учебники - как по управлению хедж-фондами, так и по истории уголовного процесса. Прославился Самуэль Израиль III вовсе не успешной игрой на бирже и увеличением ценности портфелей инвесторов, а мошенничеством, совершенным им и его компаньонами по фонду *Bayou Management*, за которое герой нашего материала и получил 20 лет тюрьмы. Предположительно Израиль и его партнеры украли у инвесторов около \$450 млн.

Но самое интересное случилось уже после того, как нашему герою был вынесен приговор. 9 июня 2008 года, Израиль, до этого находящийся на свободе под залогом, должен был появиться в Айере, в Федеральной тюрьме штата Массачусетс и начать отбывать долгий тюремный срок. Однако в тюрьме его так и не увидели.

Полиция обнаружила внедорожник GMC Envoy бывшего главы *Bayou Management* брошенным на высоком подвесном мосту Bear Mountain Bridge через реку Гудзон в штате Нью-Йорк на севере США. Ключи были оставлены в замке зажигания, а на грязном ветровом стекле автомобиля явственно читалась надпись: «Suicide is painless» («Самоубийство – это не больно»). По словам его сожительницы Дебби Райан, утром он выехал из дома в Армонке, штат Нью-Йорк в 9 утра, заявив ей, что направляется в тюрьму.

Полиция несколько дней прочесывала реку, однако тело бывшего главы *Bayou Management* так не было найдено. Подозрений добавил и тот факт, что кредитная карточка бывшего финансиста неожиданно всплыла на одном из аукционов e-Bay. Все это, в сочетании с личностью обвиняемого, дало ФБР основания заподозрить, что Самуэль Израиль III попытался совершить еще одно мошенничество – имитировав свое самоубийство. И действительно, буквально через пару недель после исчезновения он был арестован. Что же привело к такому печальному итогу?

### Выкрест из приличной семьи

Самуэль Израиль III родился в 1960 году в Новом Орлеане, в достаточно ортодоксальной еврейской семье, очень гордящейся своими корнями. Интерес к финансам у этой семьи также был наследственным. Дед нашего героя Самуэль Израиль I был видным воротилой на Уолл-Стрит. Он в частности основал компанию ACLI International, которая занималась торговлей кофе, каучуком, креветками и удобрениями. Позже управление компанией перешло отцу Самуэля-мл., Ларри, а в 1981 году бизнес был продан компании Donaldson, Lufkin & Jenrette за \$42 млн. Стоит особо отметить, что родители будущего позора Уолл-стрит, были весьма уважаемыми членами общины Нового Орлеана, а отец даже был награжден местной больницей за свои усилия в области благотворительности.

Однако юный Самуэль с раннего детства не проявлял особого уважения к религии предков, а в зрелом возрасте и вовсе стал христианином. Это вызвало резкое недовольство его родителей, которые считали, что отречением от веры отцов он опорочил семью. В итоге конфликт перерос в почти полный разрыв будущего финансиста с семьей. Именно на свои христианские убеждения Самуэль Израиль ссылался в судебных документах, выражая свое самое глубокое раскаяние по поводу совершенного им мошенничества.

Сам Израиль признает, что разрыв с семьей имел для него тяжелейшие последствия, в первую очередь психологические, и что он все время продолжал чувствовать связь с семьей, несмотря на то, что отношения были крайне напряженными. «Что бы со мной не происходило, я всюду встречал людей, которые знали моих родителей – либо лично, либо слышали о них», - объясняет бывший финансист. И что бы он не делал, в голове у него всегда сидела мысль о том, что он не может подвести семью, не может проиграть. «Наверное я даже обманывал инвесторов именно из-за того, что не мог признать перед родными своего провала», - такое объяснение бывшего главы Bayou Management содержится в судебных документах: «Я не хотел, чтобы мир признал, что я был недостаточно хорош, и не хотел, чтобы моя семья увидела меня неудачником», - пишет он.

### **Неудачная карьера**

После окончания частной школы Hackley School и Университета Тулан (Tulane University) в Новом Орлеане, в 1982 году 22-летний Израиль III начал, как и его дед, работать на Уолл-Стрит. В 80-е и начале 90-х годов он работал на несколько известных инвесткомпаний, включая Frederic J. Graber & Co. и Omega Partners, многомиллиардный хедж-фонд, управляемый Леоном Куперманом (Leon Cooperman), однако каких-то выдающихся успехов не добился, везде его позиции были достаточно скромными.

Более того, бывшие коллеги достаточно резко заявляют, что он сильно преувеличивал в резюме свои заслуги в Omega. Айра Харрис (Ira Harris), один из наиболее долго работающих на Уолл-Стрит банкиров и консультантов по инвестициям, говорит, что ему с первого взгляда было «совершенно очевидно, что Израиль – не тот человек, за которого себя выдает». «Если человек с самого начала врет в своем резюме, кто знает, что он способен сделать в будущем?» – задается риторическим вопросом Харрис.

### **Невыполненные обещания**

Тем не менее, в 1995 году Самуэль Израиль III открывает свой собственный фонд – тот самый Bayou, привлекая к управлению двух партнеров – Даниэля Марино (Daniel Marino) и Джеймса Маркеза (James Marquez).

В 1996 году под управление фонда было собрано \$300 млн., а инвесторы получили обещание, что их портфель вырастет до \$7,1 млрд. за десять лет. Самуэль Израиль описывал себя инвесторам как трейдера, который активно торгует, покупая и продавая бумаги буквально в течение нескольких дней, а то и часов, что давало оборот около 200% капитала в месяц. Именно такие сведения содержатся в презентации, которая была показана потенциальным инвесторам в 2002 году. Благодаря большому обороту и высокой скорости обращения бумаг он планировал хорошо зарабатывать в фонде.

Однако это обещание не было сдержано: судебные документы говорят о том, что Bayou ни разу так и не заработал реальную прибыль. В 1998-1999 годах фонд понес особенно большие убытки, которые руководство решило скрыть. Как установило позже следствие, Израиль и Марино использовали классическую схему пирамиды: возвращали деньги ранее привлеченным инвесторам за счет средств новых. Кроме того, с 1999 года они начали завышать стоимость акций Bayou и создали фиктивную аудиторскую фирму Richmond-Fairfield Associates, которая якобы проводила аудиторские проверки годовых финансовых отчетов фонда. Правда, как утверждает Самуэль Израиль, фирма была организована не им, а Маркезом и Марино, а он ничего о ней не знал и долгое время верил в том, что она обслуживает и какие-то другие фонды кроме Bayou.

Как сказано в документах следствия, фиктивная аудиторская компания просто «преуменьшала убытки, преувеличивала прибыль и записывала показатели убытков в графу «прибыль». В период с 1996 по 2002 год фонд «наторговал» своим инвесторам совокупно

около \$55 млн. убытков. Однако вкладчикам Израиль и Марино при этом всячески демонстрировали, что Вауои крепко стоит на ногах. Специально нанятые дизайнеры оформили для фонда роскошный трейдинговый зал в стиле хай-тек с террариумами, в которых содержались змеи, а сам Израиль арендовал за \$32 тыс. в месяц роскошный особняк у знаменитого Дональда Трампа.

### **Наглая ложь**

В середине 2004 года фонд Вауои разослал инвесторам письмо, в котором с гордостью объявлял, что размер активов под его управлением превысил \$450 млн. Это также было ложью от начала и до конца. Незадолго до этого руководство фонда вообще прекратило торговлю на бирже и пыталось за счет оставшихся скромных ресурсов покрыть существующие убытки. В июле 2004 года Вауои опустошил пять банковских счетов, сняв с них совокупно около \$161 млн., однако ситуацию это не спасло.

Фонду удавалось пудрить мозги инвесторам еще примерно год, пока в августе 2005 года не разразился скандал. Один из инвесторов – фонд Silver Creek Capital Management, решил забрать из Вауои свои \$53 млн. По словам адвоката Марино Эндрю Боумана (Andrew Bowman), Самуэль Израиль сказал его подзащитному выписать чек на эту сумму, хотя прекрасно знал, что таких денег в фонде уже нет. Марино не посмел послушаться и чек выписал. После чего немедленно сочинил еще два документа - шестистраничное признание в мошенничестве и предсмертную записку, которой, правда, так и не воспользовался. Это шестистраничное признание стало одним из документов, на которых строилось обвинение суда против руководства Вауои.

### **Быстрый и печальный конец**

Далее события развивались стремительно. Silver Creek Capital Management направил жалобу на действия Израйля и Марино в Комиссию по торговле фьючерсами на сырье США (Commodity Futures Trading Commission, CFTC), а та 29 сентября 2005 года направила свою жалобу на фонд Вауои в Суд Южного округа штата Нью-Йорк, обвинив руководство фонда в мошенничестве. Израйлю и Марино ничего не оставалось, как объявить компанию банкротом и предстать перед судом. Ущерб от действий финансистов был значительным: инвесторы фонда потеряли более \$450 млн.

В ходе суда судья Федерального суда Манхэттена Коллин Макмахон категорически отказалась принимать во внимание то обстоятельство, что Марино и Израиль полностью признали себя виновным в мошенничестве и всячески содействовали следствию, а также то, что они продемонстрировали глубокое раскаяние. Вынесенный ею приговор стал одним из самых суровых в истории «беловоротничковой» преступности в США. Не исключено, что на решение судьи повлияло и недавнее дело корпорации Enron, руководство которой пользовалось схожими методами для того, чтобы скрыть убытки.

В итоге два главных обвиняемых (Израиль и Марино) были приговорены к двадцати годам лишения свободы, а Израиль должен был еще и заплатить штраф в размере \$300 млн. Маркез отделался 51 месяцем тюрьмы (его признали виновным лишь в мошенничестве в размере \$6 млн.). Интересен «расклад», который был утвержден в приговоре: Израиль получил лишь пять лет собственно за мошенничество и обман инвесторов, еще пять лет за сговор и «основные» 10 лет – за мошенничество посредством электронной почты. То есть за то самое знаменитое письмо, которое он направил инвесторам. Больше него за мошенничество в истории финансовых рынков США получили только бывший глава WorldCom Inc. Бернард Эбберс (Bernard Ebbers) - 25 лет, и бывший директор Enron Джеффри Скиллинг (Jeffrey Skilling), которому предстоит провести в тюрьме 24 года.

## О сайте

[СуперИнвестор.Ру](#) - интернет-журнал о том, как обычный человек может инвестировать свои сбережения в акции российских и иностранных компаний. Предельно простой и подробный рассказ об инвестициях, компаниях, рынке, экономической ситуации в стране и мире. Отдельная рубрика посвящена персонам из мира инвестиций - не очень широко известным в России, но очень успешным инвесторам и управляющим инвест-фондов.

Журнал имеет более 8 тысяч постоянных читателей - подписчиков на различных сервисах. Это один из самых популярных самостоятельных блогов в российской блогосфере.

Издатель журнала Артём Ейсков - журналист, специализирующийся на финансах и экономике. Позиция автора - рассказывать не о спекуляциях, а об инвестициях, то есть долгосрочных надёжных вложениях в акции для начинающих и непрофессионалов.

### **Подписка на полные версии всех статей из журнала:**

[RSS](#)

[LiveJournal-копия](#)

[В Яндекс.Ленте](#)

[В GoogleReader](#)

[По e-mail](#)

### **Подписка только на статьи из еженедельного приложения «Персона»:**

[RSS](#)

[В Яндекс.Ленте](#)

[В GoogleReader](#)

[По e-mail](#)