Саймон ВАЙН,
соруководитель блока «Корпоративно–инвестиционный банк»,
Альфа–Банк

«Когда текущий кризис закончится, я буду выходить на пенсию»

Саймон Вайн, один из ветеранов команды «Альфа-Банка», проработавший в этой структуре ни много ни мало 15 лет, в октябре вступил в должность соруководителя корпоративно-инвестиционного банка «Альфы». В интервью Cbonds Review он рассказывает о том, почему, несмотря на общие мрачные прогнозы, ожидает роста финансовой индустрии, для чего хорошему финансисту сегодня нужно быть первоклассным психологом, почему трейдингу по-прежнему стоит учиться в Штатах, а не в России, как банк намерен увеличить свою «альфу» в инвестиционно-банковском бизнесе и когда заслуженный банкир успевает писать книги по финансам.

– В 2009 году, в разгар финансовой катастрофы, вы выпустили книжку про глобальный финансовый кризис, где как раз подробно разобрали механизмы его развития. Если посмотреть на текущую ситуацию не только с позиции финансиста, но и с точки зрения писателя, историка, как думаете, где мы сейчас находимся с точки зрения развития финансовой индустрии?

– Я действительно очень люблю историю. Если вы посмотрите на то, что сейчас происходит в мировой экономике и финансах с точки зрения исторической перспективы, то не обнаружите ничего необычного в текущей ситуации на рынке инвестиционно-банковских услуг на этом цикле экономического развития. Например, начиная с первых финансовых катастроф в XVIII веке, связанных с Компанией Южных морей, избыточный рост рынка и его последующий коллапс всегда приводили к тому, что начиналось повсеместное расследование деятельности инвестиционных банкиров и ужесточение регулирования. Эти реформы надолго тормозили развитие инвестиционно-банковской индустрии. То же самое произошло в нашем цикле — внедрение Базеля III, других регуляторных норм и расследование действий банков до кризиса. Но также очевидно и то, что для возобновления роста экономики инвестиционно-банковские услуги необходимы. Поэтому в какой-то момент регуляторы вынуждены начать более снисходительно относиться к индустрии. Люди устают от скандалов, они хотят услышать про историю роста. Политики это чувствуют, начинают стимулировать инвестиционных банкиров на принятие больших рисков.

Я предполагаю, что сейчас мировая финансовая индустрия как раз находится где-то в шаговой доступности от этого периода. Произойдет это в текущем году или в течение ближайших трех лет, я сказать не могу. Но я ожидаю, что будет рост.

— В последнее время много говорят о пользе изучения психологии рынков. Как вы считаете, ее значение не преувеличено?

— Я считаю, что именно психология рынков является определяющим моментом, который позволяет зарабатывать или не зарабатывать деньги. Все другие типы анализа очень важны, но они в большинстве ситуаций вторичны. Фундаментальный анализ важен, когда рынок более или менее спокоен и предсказуем. Но все это не экономические, а скорее психологические понятия. Та стадия цикла, в которой мы находимся, — политическая неясность, экономическая неопределенность с точки зрения противостояния развитых и развивающихся рынков — вот эта новая среда, в которой мы живем, — в конечном счете приводит к тому, что рынок становится менее предсказуем. Мы привыкли жить в мире относительно нормального распределения: где волатильность меняется от 1 до 2–5–7. Сейчас волатильность может меняться от 1 до 20 в течение двух-трех дней. Человеческая психика слабо подготовлена к такой ситуации, и это чисто психологическая среда. Нужно осознать, что она сохранится, по крайней мере, в ближайшие два-три года, пока в политике, экономике и регулировании не установится какая-то предсказуемая модель. Поэтому понимание, как будет работать психология рынка, на мой взгляд, действительно является ключевым в текущих условиях.

— Простейший пример — объявление американского регулятора о том, что сворачивание программы количественного смягчения откладывается. К примеру, вы ожидали такого разворота?

— Наверное, вопрос в другом. Сказать, что я этого ожидал или не ожидал — было бы неправильно. Потому что не мои ожидания, как правило, формируют мой взгляд на то, какую инвестицию я делаю в тот или иной момент времени. Я сознательно пытаюсь отделить свои ожидания от тех действий, которые предпринимаю. Почему? Потому что мои ожидания и прогнозы моих коллег относительно действий регуляторов должны еще сопоставляться с тем, чего (как я полагаю) ожидают все остальные. Если все ожидают какого-то действия, то оно уже в цене. Поскольку скорая отмена QE была превалирующей точкой зрения на рынке, то мы пришли к выводу, что если объявление о сворачивании количественного смягчения все же последует, то цены на fixed income уже не пойдут вниз, а если регулятор сохранит QE, то цены, наоборот, пойдут резко вверх. Что и произошло. Поэтому наше позиционирование основывалось не на ожидании действий Федерального резерва (мы все-таки не монетарные аналитики), а на понимании того, как этой информацией воспользуется рынок. Кстати, согласно нашим ощущениям, программа QE была придержана до тех пор, пока американская законодательная и исполнительная власти не разберутся с проблемами вокруг бюджета страны. Есть опасения, что, как только бюджетные разногласия будут урегулированы, количественное смягчение будет внезапно свернуто. Вот тогда рынок резко упадет. Сейчас, по моим ощущениям, эти ожидания не в рынке.

— Вы сказали о противостоянии развитых и развивающихся рынков. Как вам кажется, к чему оно приведет в ближайшие несколько лет?

— Это очень новая тема. У меня есть много идей по этому поводу, я могу рассказывать о них очень долго. Но мы все-таки представители финансового рынка, а не экономисты и не политики. Поэтому прогнозы как таковые, даже мои собственные, меня очень мало волнуют. У меня подход к этим вопросам очень простой: ты берешь позицию или не берешь позицию. На что бы я взял позицию? Пожалуй, на то, что следующий год будет непростым для стран развивающегося мира, но он будет не таким тяжелым, как 2012 год, который мы пережили, когда все рухнуло. Мне кажется, что китайцы найдут способ стабилизировать экономику. Последний год у них происходил массированный переход с одной модели экономики на другую. Это станет долгосрочной большой проблемой для всех стран с развивающимися экономиками, которые зависимы от Китая. Но скорее всего, первую острую фазу Китай сейчас пройдет и освоится на каком-то другом уровне управления новой стратегией. Экономика привыкнет к новым методам, люди станут лучше понимать, чего пытается добиться правительство. И это будет более стабильная ситуация, чем та, которую мы видели ранее.

Сегодня любое прогнозирование осложняется тем, что во многих странах в следующие полгода будут проходить выборы. Так, мы до конца не понимаем, что будет в Бразилии, Южной Африке. Как только эта неясность закончится (а это произойдет примерно в одно и то же время практически на всех крупных рынках), можно ожидать, что ситуация станет более стабильной. В это же время в следующем году мы услышим более предсказуемую риторику самих правительств относительно экономик. Тот шторм, в котором мы находились последние полтора года, подходит к концу. Поэтому я ожидаю существенного роста рынков emerging markets в конце этого года.

— В последнее время сами инвестбанкиры очень часто говорят о том, что роль финансовых посредников на рынке меняется: в силу того, что рынок становится более транспарентным, технологичным, часто возникают ситуации, когда инвестиционные банки оказываются просто не нужны. Инвестиционная модель Альфа-Банка как-то трансформируется в связи с этими изменениями?

— На дне каждого цикла все думают, что конец света близок. Когда на этой части цикла ты вдруг начинаешь говорить, что все хорошо, как правило, это оказывается непопулярной точкой зрения: а вдруг не будет? Я был пессимистом в 2007 и 2008 годах, когда остальные говорили, что все восстановится быстро. Тогда я как раз закончил написание книги о кризисах. Проанализировав 20-летние спирали таких крупных кризисов, понял, что к тому моменту, когда текущий кризис закончится и все будут махать флажками, я буду выходить на пенсию. Когда я сказал об этом жене, она очень удивилась. Прошло почти шесть лет, и мы подходим к какому-то этапу начала роста. Многих сегодня удивляет, насколько долго идет процесс восстановления: психологически они находятся на той стадии, в которой я был шесть лет назад.

Понятно, что, когда все плохо, финансовые консультанты никому не нужны, все просто стараются выжить. Но когда наступает улучшение, появляется потребность в финансовых советниках. Сказать, будет ли что-то по-другому

через пять лет, сложно. Но в истории точно нет прецедентов, когда экономика росла, а инвестиционно-банковские услуги оказывались никому не нужны. Другое дело — объем спроса на услуги инвестиционных банков. В разных сегментах спрос будет разным. В каких-то секторах, как, например, в акциях, мы видим серьезное изменение модели бизнеса из-за развития технологии. В других сегментах, например в облигациях, наблюдается значительный рост долгового рынка, а значит, полным ходом идет развитие. Да, модели меняются, но это не значит, что на следующей стадии цикла не будет по-другому.

— Россия — отдельный случай?

— Во многом действительно у нас складывается своя особая история. Во-первых, в нашей стране государственный сектор становится все более широким. Такого количества сделок, которые мы можем наблюдать на других рынках, в России, вероятно, не будет. Во-вторых, все государственные банки нанимают инвестиционных банкиров и пытаются обойтись без услуг инвестиционных банков, причем достаточно успешно. Это тоже является негативным фактором для рынка в целом. В-третьих, существует полумонопольная ситуация на рынке инвестиционно-банковских услуг из-за того, что ВТБ и Сбербанк, будучи кредиторами многих компаний (так же как крупные банки на Западе), навязывают им же инвестиционно-банковские услуги. Четвертый, очень важный фактор — в значительной мере благодаря вовлечению правительства в процесс стабилизации экономики возможностей для реализации быстрых сделок на рынке практически не существует, потому что любые компании, которые оказываются в сложной ситуации, благодаря правительству рефинансируются. Это очень хорошо для стабильности в стране, но задерживает в развитии конкретную индустрию — инвестиционно-банковский бизнес. Стало ли хуже Альфа-Банку в этой ситуации? Честно говоря, нет. Мы все равно не могли войти в госкомпании, потому что там уже были госбанки. Конечно, нам сложнее, потому что количество мелких и средних компаний не растет. Но мы понимаем, чего мы достигли к этому моменту: «Альфа» — быстрый банк. Наша быстрота в кредитном процессе хорошо известна, чего пока нельзя сказать об инвестиционно-банковском процессе. Хотя у нас достаточно сильное долговое подразделение. Мы считаем, что Альфа-Банк является в каком-то смысле интеллектуальным лидером российского рынка. Например, тот стандарт рублевых облигаций, который сегодня называется классическим, похоже, вышел из-под нашего пера. Мы были первыми среди российских инвестиционных банков, кто выпустил биржевые облигации, корпоративный CLN, DPR, MTN и ECP. То есть многое из того, что сегодня является стандартом российского долгового рынка, было разработано в этих стенах.

Но тем не менее сегодня вы не увидите нас в первых строчках рейтингов. То есть наши интеллектуальные возможности никогда не удавалось тиражировать в масштабные истории успеха. Сейчас мы пытаемся это сделать в каком-то виде: нам нужно догнать по репутации наших коллег в коммерческом банке — это и есть наша стратегия. Все просто.

—То есть существует конкретная цель — увеличить объемы бизнеса и улучшить позиции в рейтингах?

— Честно говоря, мы очень сфокусированы на деньгах, у нас есть цель — много заработать. Рейтинги для нас важны, но это не первоочередная задача.

Я СОЗНАТЕЛЬНО ПЫТАЮСЬ ОТДЕЛИТЬ СВОИ ОЖИДАНИЯ ОТ ТЕХ ДЕЙСТВИЙ, КОТОРЫЕ ПРЕДПРИНИМАЮ

ИМЕННО ПСИХОЛОГИЯ РЫНКОВ ЯВЛЯЕТСЯ ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ МОМЕНТОМ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛЯЕТ ЗАРАБАТЫВАТЬ ИЛИ НЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ. ВСЕ ДРУГИЕ ТИПЫ АНАЛИЗА ОЧЕНЬ ВАЖНЫ, НО ОНИ В БОЛЬШИНСТВЕ СИТУАЦИЙ ВТОРИЧНЫ

— На чем сейчас можно заработать?

— Я не вижу каких-то кардинально новых моделей в этом бизнесе. Нас всех избаловала ситуация стабильности, когда ты берешь бонд, относишь в ЦБ и зарабатываешь деньги на разнице купона и финансирования. Модель трейдинга за последние два года претерпела очень серьезные изменения прежде всего потому, что меняется сама концепция ликвидности. Ты не можешь продать позицию, когда рынок идет вниз, и не можешь купить, когда рынок идет вверх. В такой ситуации фундаментальный анализ становится бесполезным, потому что ты понимаешь, что не должен менять позицию. Это интеллектуально развращает весь рынок, поскольку если ты хочешь держать позицию, то должен буквально ее держать, через кризис, идя на серьезные рыночные риски. Мы все-таки стараемся двигаться на основании своего предсказания рынка, с тем чтобы у нас не было серьезных колебаний и просадки в доходах. Поэтому наша модель, наверное, отличается от многих других моделей. Мы не гонимся за большим бюджетом, хотя у нас очень существенные позиции. Мы не «пересиживаем» падение в позиции, а стараемся вовремя выйти-войти, чтобы был качественный P&L. С точки зрения частного инвестора это неправильная позиция, с точки зрения финансового института, который отвечает за сохранность депозитов населения, — это, наверное, очень правильный подход. На сегодняшнем рынке если ты консервативный, то, очевидно, проигрываешь в доходности, которую мог заработать.

Мы оцениваем как стратегическое направление для себя развитие мезонинного финансирования — мы ищем проекты, где будем создавать реальную систему LBO, где мезонинное финансирование будет субординированно к старшему траншу, к которому сейчас все привыкли, и пробовать это продавать. Несколько рынков нам в свое время уже удалось открыть, может быть, откроем и этот.

Мы смотрим также на всевозможные, более широкие аппликации гибридных продуктов, где в долговые инструменты вшиты опционы. Я понимаю, что здесь мы не будем лидерами, так как подобные продукты уже были. Но мы также знаем, что они не получили развития. Возможно, мы сможем найти алгоритм, как сделать такие продукты более популярными. Технологии у банка есть, остается понять, насколько успешно можно запустить с их помощью те или иные продукты. Самым многообещающим, но и самым сложным среди них является мезонинное финансирование. Такие инструменты нужны в экономике, где есть много растущих компаний. Как только компании начинают расти и испытывать проблемы с доступом к стандартным кредитам, тогда такие инструменты, как мезонинное финансирование, начинают работать. Пока компании могут прийти и получить деньги в виде простых кредитов у наших конкурентов, конечно, они на более сложные инструменты не пойдут. Это нехорошо для экономики в целом, но такова жизнь.

— Получается, чтобы такие продукты работали, нужен рост в экономике, а его нет. К примеру, тот же рынок синдицированных кредитов практически не растет из-за того, что отсутствует рост инвестиций в экономике...

— Рынок синдикатов очень специфичный, он новый, это непривычный инструмент. Этот рынок открыт для стабильных компаний. Мезонинные структуры нужны реструктурируемым и растущим компаниям. В обоих случаях менеджмент хочет трансформировать бизнес в растущий, и это требует нового финансирования. Это решение может происходить из ожиданий не только экономического роста в стране в целом, но также роста, связанного с программой развития конкретной компании. В России, похоже, таких историй пока мало.

— Но вы готовы ждать, хотя сейчас на этот продукт спроса нет?

— Нет, мы готовы создавать этот рынок. Мы не ждем, мы ищем возможности: смотрим на продукты, общаемся с потенциальными партнерами-банками. Для нас синдицированное кредитование как раз интересно не в качестве отдельного продукта, а как возможность создания рабочих отношений с другими банками, которые потом будут для нас потенциальными клиентами по новым продуктам: мы понимаем, как их структурировать, как не потерять деньги на этом. Но для других это будет новый взгляд на мир. Когда у тебя есть хорошие отношения с партнерами по сделкам синдицированного кредитования, ты можешь идти дальше. Поэтому стратегической задачей является завоевать какие-то позиции на рынке синдикаций и дальше помогать клиентам расширять горизонты.

— Пока объем синдицированного бизнеса не очень большой?

— Очень маленький. Тем не менее в предыдущие годы у нас фактически не было мандатов, а сейчас в работе находится сразу несколько сделок. Есть ощущение, что рынок разогревается. И это оказывается более интересной темой, чем даже год назад.

— Отсутствие мандатов было связано с общим затишьем на рынке или со сложной конкурентной ситуацией?

— Все любят говорить о конкуренции, о плохом рынке. У нас все так же, как у рынка. Но мы всегда нацелены на поиск возможностей. Мы находили их раньше, найдем и сейчас. Я всегда говорю коллегам: да, на рынке все плохо. Но при этом мы всегда видели способы заработать много денег. Знали ли мы каждый раз, как будем зарабатывать через полгода? Никогда.

— Наверное, нелегко доносить такую позицию до акционеров…

— Просто каждый раз ты строишь прогноз и говоришь: «Не знаю, как я туда дойду». И доходишь. Каждый трейдер в начале бюджетного года смотрит на нулевой P&L и с ужасом думает, как же он столько заработает. Я прошел 25 таких циклов и понимаю, что, как и 25 лет назад, я не знаю ответа на этот вопрос. Значит, Нострадамусом не стал...

— Вы работаете в Альфа-Банке уже более 15 лет. Неужели не скучно столько времени на одном месте?

В «Альфе» есть одна прелесть: ты можешь делать то, что ты хочешь. Поскольку мы все время что-то создаем и банк к нам относится с доверием, получается, что у нас каждый год меняется профиль работы. Вот этот небюрократизированный процесс инноваций делает работу изменчивой, когда точно не скучно. А с точки зрения менеджмента в Альфа-Банке при прочих негативных моментах более или менее понятна цель: ты должен зарабатывать. Есть и внутренняя политика, но, по-видимому, ее меньше, чем в других организациях. Поэтому в этом смысле я придерживаюсь чисто трейдерской точки зрения — остаюсь в своей позиции.

СЛЕДУЮЩИЙ ГОД БУДЕТ НЕПРОСТЫМ ДЛЯ СТРАН РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ МИРА, НО ОН БУДЕТ НЕ ТАКИМ ТЯЖЕЛЫМ, КАК 2012 ГОД, КОГДА ВСЕ РУХНУЛО

— До переезда в Россию вы долгое время работали в Штатах. Что дал вам тот опыт?

— В первую очередь именно в Штатах я обучился трейдингу. До сих пор считаю, что в России школы трейдинга нет. Я начинал работать трейдером по валютным опционам в Societe Generale. В то время это был один из двух крупнейших маркетмейкеров на рынках опционов по всему миру. Понятие «риск-менеджмент» в то время отсутствовало. Мне довелось брать огромные позиции — против всего рынка — буквально с первого года работы. Это, конечно, очень сильно расширило мой потенциал с точки зрения принятия риска и позволило через какое-то время спокойно смотреть на кризисы или их отсутствие. Это упрощает жизнь. Ты знаешь, как бороться с большими позициями и сложными ситуациями, понимаешь, что сможешь совладать со своими эмоциями.

После двух лет работы я стал главой департамента опционов на валюту и драгоценные металлы в UBS. Правда, оказалось, что там вообще отсутствовал аппетит к риску. У меня были какие-то удивительные лимиты, которые устанавливал главный бухгалтер, который играл роль риск-менеджера и абсолютно не понимал, что такое деривативы, а слово «опционы» услышал от меня впервые. Тем не менее мне удалось проверить там свой навык, когда у тебя точно нет никаких плюсов перед конкурентами, и ты просто оказываешься смелее и идешь против рынка. Я даже был одним из немногих в UBS, кто заработал деньги на развале европейской монетарной системы и получил личную похвалу заместителя главы всего UBS.

В России мне пригодилось еще и то, что, работая в Штатах, я занимался очень неликвидными и сложными позициями. В то время, смешно сказать, неликвидными считались позиции развивающихся стран типа Италии, Испании. Они относились к развитым рынкам, но у них было столько проблем, что все считали их развивающимися. Когда ты сидишь и ломаешь голову над тем, какую цену поставить клиенту по активу, который торгуется раз в полгода, то жизнь начинает казаться намного интереснее. Помню, как в таких случаях прибегали менеджеры трейдингового риска, орали друг на друга, бросаясь французскими колкостями, — вот так я начал учить французский язык. Потом все успокаивались, пили вино и молились, чтобы цена была правильная. Такой научный был подход: есть твоя цена и следующие полгода никто не знает, прав ты или нет, потому что возможна девальвация, развал правительств, системы.

Дальше я пошел работать в Refco. Там я учился работать с инструментами, которые двигались в разные стороны одновременно. Я не спал ночами, моим лучшим другом стал биппер, который звонил каждые две минуты, это позволяло мне следить за малейшими движениями разных продуктов.

Малкольм Гладуэлл в книге Outliers: The Story of Success высказал теорию о том, что добиться успеха в определенной области деятельности человек может, потратив на нее не менее 10 тыс. часов. Так вот, я свои 10 тыс. часов точно отсидел, изобретая Perpetuum Mobile, рассматривая всякие арбитражи и так далее. Нет того, что не удалось перебороть. Хотя все продукты, от сахара до малайзийского ринггита, я попробовал еще до того, как это стало популярной темой. Похоже, помогло!

Потом был American Express Bank, где у меня была очень любопытная позиция: я отвечал за все одновременно. Например, я был proprietary-трейдером и главой сейлз-деска по деривативам одновременно — уникальная ситуация. Но в результате, оставаясь proprietary-трейдером, я стал Sales Person Of The Year в American Express Bank.

Словом, в Россию я уже приехал готовеньким.

— После такого кризис 2008 года вы, видимо, встречали с невозмутимым спокойствием?

—Кризис 2008 года был очень любопытным опытом. Меня многие внутри банка критиковали за то, что я слишком много времени уделяю написанию книг. Видимо, им казалось, что я это делаю в рабочее время, потому что такие фолианты написать в нерабочее время невозможно. На самом деле я действительно, не обладая сильным здоровьем, могу спать по нескольку часов в сутки, когда есть такая потребность, а остальное время трачу на работу, изучение, написание книг и так далее. В начале 2008 года я как раз закончил писать очередную книгу, помню, что она меня очень утомила. Чтобы отпраздновать окончание проекта, мы с издателем решили позавтракать вместе. Я ему радостно сообщил, что в следующие два года не планирую ничего писать, а он в ответ предложил мне заняться новой темой — кризисов. Я отказался, но уже ночью проснулся с готовой структурой книги в голове и начал писать. Завершил работу над книгой я к концу своего отпуска — 15 сентября 2008 года. К тому моменту мне уже было понятно, что мы входили в полосу серьезного кризиса.

Потом, конечно, был дикий стресс. Но вот это отвлеченное занятие, связанное с написанием книги, вынудило меня посмотреть на все то, что происходило, внимательно, поэтому к началу кризиса я подошел морально подготовленным. Я очень люблю поговорку о том, что все кладбище забито трейдерами, последние слова которых были «Я такого раньше не видел». Когда в сентябре 2008 года очистились экраны, я понял, что точно такого раньше не видел, но на кладбище не хочу. Помогло и то, что в Альфа-Банке к тому моменту сформировалась очень хорошая команда. Мы создали комитет по проблемной задолженности, банк не потерял на кризисе ни копейки, мы заработали в 2008 году.

ТОТ ШТОРМ, В КОТОРОМ МЫ НАХОДИЛИСЬ ПОСЛЕДНИЕ ПОЛТОРА ГОДА, ПОДХОДИТ К КОНЦУ. ПОЭТОМУ Я ОЖИДАЮ СУЩЕСТВЕННОГО РОСТА РЫНКОВ EMERGING MARKETS В КОНЦЕ ЭТОГО ГОДА

— Были ли в вашей жизни, в карьере люди, которых вы бы назвали своими гуру?

— В самом начале моей карьеры жизнь свела меня с одним человеком: был такой 26-летий паренек, француз, который во многом создал рынок FX-опционов. О нем говорили, что он стал таким хорошим потому, что совершил все возможные ошибки. Поэтому я очень горжусь тем, что делаю много ошибок, и стараюсь быть таким, как он *(смеется)*.

В интеллектуальном плане мне, как ни странно, очень помог человек, с которым у меня были сложные отношения, — Филипп Гальперин, с которым мы вместе работали в Refco. Я многому научился в процессе бескомпромиссной интеллектуальной борьбы с ним.

Сказать, что сейчас в трейдинге есть люди, к чьему мнению я часто прислушиваюсь, не могу. Я в принципе считаю, что для принятия решения нужно очень мало информации и чем меньше ты слушаешь людей, которые могут на тебя повлиять, тем лучше. Проблема не в том, что кто-то не может тебе сказать, что произойдет, а в том, что ты будешь делать, когда движение на рынке идет не совсем так, как ожидалось. Вот этот процесс управления новой информацией очень сложный.

— Вы свои собственные деньги инвестируете в рынок?

— Инвестирую, но очень плохо. Во-первых, не хватает времени. Поскольку я этим занимаюсь мало, мои результаты меня не впечатляют. Вижу, насколько часто сбывается то, что я предсказываю. Наверное, мог бы зарабатывать на этом деньги. Но, к сожалению, не получается. Причина в том, что мне сложно одновременно управлять своей и банковской позициями.

— Вы много работаете, мало спите. Когда и как вы отдыхаете?

— На отдыхе я пишу книги.

А вообще у меня маленькие дети, поэтому стараюсь посвящать больше времени им и, конечно, жене. По-моему, я политически все правильно ответил *(смеется)*.

Честно говоря, я всегда любил путешествовать, я не человек пляжа. Как только дети немного подрастут, надеемся возобновить насыщенные поездки.

— Есть ли такое место, куда вам особенно нравится возвращаться?

— Нью-Йорк! Очень люблю Бруклин, непонятно за что. Родная эмигрантская среда, где я был нищим, где всего не хватало, где было очень страшно. Вот это чувство среды, где живут такие же, как я, борцы за жизнь, появляется только там. У меня с этим местом связано очень много. Всякий раз такое замечательное ощущение, что я возвращаюсь туда победителем.

Беседовали Антонина КОЖУХОВСКАЯ, Светлана ЕРОХОВА

Фото Михаила БОГАЧЕВА