

Chief Executive Obvious раскрыл всю правду

Капитан Очевидность обвинил акул в бессердечности

Бывший сотрудник легендарного инвестбанка Goldman Sachs Грег Смит опубликовал в рубрике «Мнение» газеты New York Times колонку о том, почему он ушел из этого банка. Особо интересующиеся могут прочитать полный текст в переводе на русский. Если же коротко, то основная мысль колонки заключается в том, что «нынче Goldman - не то, что давеча»: клиент воспринимается сотрудниками как помесь дойной коровы и тупого хомячка; продвижение по службе в банке зависит не от интеллекта или установления долгосрочных отношений с клиентами, а от количества заработанных любыми законными способами денег; старожилы обучают младший персонал плохому, а значит, аморальные бизнес-практики будут реплицироваться и в будущем. При этом Грег отмечает, что когда он пришел в Goldman 12 лет назад, такого не было, и изменение корпоративной культуры - дело рук нынешних топов компании Ллойда Бланкфейна и Гэри Кона.

История, на самом деле, совершенно обычная. Примерно о том же (хоть и не так драматично) за пару дней до Смита написал Джеймс Уиттакер - бывший топ-менеджер Google. Мол, «корпорация добра» и «рай для инженеров» превратились в бюрократизированную баблорубку, излишне глубоко влезающую в частную жизнь миллионов людей. Сам я точно так же как раз примерно 12 лет назад (когда Грег пришел в GS) уходил из «Комсомольской правды» - после того как понял, что мне стало стыдно говорить, где я работаю.

Множество подобных историй происходит каждый день, каждый месяц и каждый год. Люди уходят из разных компаний, понимая, что ценности этих компаний принципиально отличаются от ценностей самих этих людей. Не все имеют возможность написать о своих переживаниях в NYTimes; более того, не все даже в частных беседах признаются в причинах, побудивших их искать новую работу.

Однако пример с Греггом Смитом интересен больше, чем множество подобных историй. Дело в том, что в финансовом мире Goldman Sachs уже очень давно воспринимается как «абсолютное зло». За компанией тянется гигантский шлейф скандалов, подозрений, судов и разбирательств на уровне американского парламента. Если начать раскапывать почти любую крупную пакость, на которой можно было сделать деньги, почти наверняка где-то в глубине окажутся сотрудники GS.

Кто заботливо помогал Греции влезть в долговую петлю, скрывая уже имеющиеся обязательства? Кто стоит за созданием одного из самых перспективных рынков будущего - рынка квот на выбросы CO₂, возникшего на фоне антинаучной истерии? Кто настолько успешно впарил клиентам свои токсичные ипотечные бумаги незадолго до кризиса, что с минимальными проблемами прошел через биржевой крах? Кто купил целый танкерный флот, чтобы в 2008-2009 годах хранить в нем нефть, не выпуская ее на рынок, пока цена не вырастет до запредельной? В разной степени в эти и другие истории были втянуты и Morgan Stanley, и Citi, и другие, но чаще всего и активнее всего в них участвовал Goldman Sachs.

Впрочем, GS - лишь воплощение духа Уолл-стрит, лидер инвестбанковского мира и главная мишень для противников современной финансовой системы. Все остальные «жители» этой улицы отличаются от Голдманов лишь масштабом деятельности и уровнем профессионализма (в их понимании этого слова). В этом море нет окуней или дельфинов, здесь все - акулы, готовые сожрать все, что движется и представляется относительно слабым. А Goldman Sachs - лишь самая умная, сильная и свирепая акула на данный момент.

Кроме того, говорить, что десяток лет назад GS был белым и пушистым, а потом испортился, несколько наивно. Инвестбанковский мир никогда не отличался монашеской моралью. Достаточно вспомнить Майкла Льюиса с его «Покером лжецов», описывающим нравы инвестбанка Salomon Bros конца 1980-х годов. Уже тогда впаривание клиентам «токсичного» мусора (ненужных фирме потенциально убыточных ценных бумаг, от которых она стремится избавиться), продвижение по службе тех, кто приносит больше денег компании, и циничное отношение к клиентам было нормой для Уолл-стрит. Выражение *blowing up a customer* («надуть клиента», то есть агрессивно продать ему «плохие» бумаги, сняв их с баланса фирмы) родилось не в 2000-е, его активно использовал тот же Майкл Льюис.

И, кстати, не стоит думать, что подобный цинизм - черта только американских банков. «Закрывать об клиента» и «стричь лохов» умеют и в России, в том числе в самых «солидных» и известных конторах. Вряд ли ошибусь, если скажу, что большинство ПИФов, особенно ОФБУ, созданных при крупных инвесткомпаниях и банках, нужны только для того, чтобы в ответственный момент слить в них ненужные самой компании бумаги по приятной цене.

Описанные Греггом Смитом «ужасы» Уолл-стрит - это не возникшая совсем недавно искривленная аморальная практика, а совершенно обычная ежедневная рутинная

работа, продолжающаяся десятилетиями и поколениями сотрудников инвестбанков по всему миру. Почему же подобный стиль ведения бизнеса все еще приносит прибыль, хотя, как пишет Смит, он должен привести к потере клиентов? Почему же клиенты не бегут как можно дальше от подобных «советников» и «управляющих»?

Есть несколько ответов на этот вопрос. Во-первых, при всей жесткости и циничности отношения финансистов к клиентам, благоприятные внешние условия могут создать иллюзию успешной работы. На растущем рынке прибыли хватает на всех. Истина же становится понятной только во время кризиса, когда банки «потрошат» клиентов, чтобы за их счет остаться на плаву.

Во-вторых, финансистам выгодно сначала создать у клиента иллюзию успеха, чтобы он принес в банк не малую часть своих средств (помня о диверсификации), а все, что может достать. Вот тут-то бычка и режут. Учитывая, что процесс вытягивания капитала у жертвы может длиться месяцами, а то и годами, а экспроприация происходит быстро, в любой момент времени на одного только что «заколото» бычка приходится несколько пока еще довольных - тех, кого откармливают. Поэтому кажется, что крах - это случайность, а успех - закономерность.

В-третьих, в крупных инвестбанках на самом деле работают суперпрофессионалы. Но не управляющие активами, а продавцы услуг и маркетологи. Каждые несколько лет на рынке возникает новый «самый выгодный» инструмент, который на этот раз уж точно принесет потрясающую прибыль вкладчикам. Мусорные облигации, акции доткомов, CDO, альтернативные ETF и т. д. А люди очень любят верить в то, что «на этот раз все будет иначе», и что они, конечно же, умнее тех неудачников, что вкладывались в инструменты, бывшие в моде пять лет назад. Или десять лет назад. Или пятнадцать. В общем, умнее.

Наконец, многие клиенты инвестбанков не обладают специфичными знаниями о фондовом рынке, его истории и обычаях, зато имеют самомнение и самоуверенность размером с Эмпайр Стейт Билдинг. Ведь они смогли заработать миллионы в своем бизнесе (инвестбанки практически не работают с мелкими вкладчиками), а значит, с легкостью разберутся в том, что им предлагают ребята из Goldman или Morgan. А те, конечно, поддерживают и одобряют такой подход.

На мой взгляд, в описанной Греггом Смитом реальности нет ничего драматичного. Это

совершенно обычный процесс перетока денег из одних карманов в другие. Процесс циничный, крайне неприятный, дурно пахнущий и часто абсолютно аморальный. Но если ты заключаешь сделку, то ты должен понимать, что с другой стороны стола сидит человек, который хочет максимизировать свою прибыль, а не твою. Наиболее безопасное поведение в такой ситуации - исходить из предположения, что вторая сторона сделает все, чтобы присвоить твои деньги. А значит, следует либо просто не заключать эту сделку и заниматься своим делом, либо быть максимально бдительным и при малейших признаках проблем забирать деньги. Даже если клерк из инвестбанка рыдает на коленях, говоря, что его из-за этого уволят, а малые дети останутся голодными без миллионного бонуса.

Не надо жалеть инвестбанкира. В случае чего он вас не пожалеет. This is business not personal, Sonny.