

и влиятельными на рынке. Постепенно среди клиентов Bridgewater Associates появились такие известные компании, как McDonald's и даже Всемирный банк, высокопоставленные чиновники которого до этого несколько лет регулярно читали «Ежедневные наблюдения». Новаторский подход Далио отчасти заключался и в том, что его фонд принципиально отдавал предпочтение работе с крупными организациями, а не с состоятельными частными инвесторами. В активах под управлением Bridgewater примерно треть приходится на корпоративные пенсионные фонды, около четверти — на средства суверенных инвестфондов.

Компания славится тем, что приносит клиентам прибыль даже в самые трудные для финансовых рынков периоды. Во многом это достигалось за счет глубокого анализа, который проводит фонд. Так, накануне мирового финансового кризиса, еще летом 2007 года, в своей аналитической сводке Далио и его соавтор назвали «безумными» практику выдачи займов и уровень за кредитованности крупных банков. В поисках прецедентов Bridgewater изучил предыдущие случаи кредитных кризисов, вплоть до 1920-х годов. Благодаря тому, что Далио смог предвидеть кризис, Bridgewater стал одним из немногих в отрасли, кому удалось остаться доходным. Хедж-фонд приносил прибыль и в 2008-м, и в 2009 году. А 2010 год стал для компании рекордным: активы фонда увеличились на \$15,3 млрд. В 2011 году доходность портфеля Bridgewater Associates составила 23%, в то время как средний портфель других хедж-фондов принес убыток в 5%. Правда, аналитические способности Далио не уберегли его от 20% потерь в 2020 году. «Самые важные активы, о которых надо позаботиться, — это вы и ваша семья. Что касается инвестирования, надеюсь, что вы представите худший сценарий и подготовитесь к нему», — советует миллиардер в своем блоге.

Господин Далио уважаем в экспертном сообществе. Его иногда называют Джобсом финансовых рынков за инновационные подходы и самостоятельно разработанные схемы инвестирования. Временами он делится с миром своим видением экономической ситуации, выкладывая ролики с комментариями на сайте economicsprinciples.org. Иногда экспертизу Рея Далио привлекают и на государственном уровне. В мае 2014 года он приезжал в Россию, где встречался с чиновниками финансово-экономического блока российского правительства.



GETTY IMAGES

Питер Линч

Один из самых успешных инвесторов родился в 1944 году. С 11 лет самостоятельно зарабатывал на жизнь. Свои первые \$1 тыс. он вложил в компанию грузовых авиаперевозок Flying Tigers Airlines. Война во Вьетнаме оказалась прибыльной для нее: за время войны акции Flying Tigers Airlines подорожали в десять раз. Полученный доход — \$10 тыс. — пошел на оплату занятий в школе бизнеса при Бостонском колледже. Специализировался Питер Линч на теме «экономика и финансы». Завершив учебу, устроился на работу в инвестиционный фонд Fidelity. В 1974 году ему доверили управление Magellan Fund. За 13 лет из небольшого фонда Magellan превратился в крупнейший в мире. Объем активов вырос с \$18 млн до \$14 млрд. Первым проектом «Магеллана» стала покупка сети ресторанов быстрого питания Taco Bell. Затем в 1982 году фонд приобрел активы автопрома Chrysler, хотя на тот момент концерн начинал сдавать позиции. Цена акций этих двух гигантов за 15 лет возросла в 20 раз. В общей сложности для инвесторов фонда Питер Линч приобрел акции более 15 тыс. компаний. В финансовых кругах его прозвали «незаменимым». Метод Линча заключается в том, чтобы отыскивать на рынке ценные бумаги, способные впоследствии значительно подняться в цене. В частности, это касается акций компаний, находящихся в кризисе или пока не подававших больших

надежд. Чтобы найти их, финансист много общается с людьми, узнавая, чем они пользуются и какие товары считают перспективными на рынке. «Акции — они как дети. Не стоит заводить больше, чем может находиться в поле зрения. Я считаю, что иметь в портфеле более пяти видов ценных бумаг неразумно», — полагает эксперт. Питер Линч — автор популярных книг по фондовому рынку «Борьба с течением» и «Переиграть Уолл-стрит».



GETTY IMAGES

Сьюзи Орман

Она признана журналом Forbes одной из «самых влиятельных женщин в средствах массовой информации». Является финансовым консультантом, телеведущей, автором и мотивационным спикером. Будущая звезда американского

телевидения родилась в 1951 году в Чикаго. Проработав семь лет в пекарне, Сьюзи Орман всерьез задумалась о собственном ресторане. Собрав \$50 тыс., тогда еще мало смыслящая в финансах, отнесла накопления в инвестиционную компанию Merrill Lynch. Брокер убедил доверчивую клиентку, что она должна сделать выбор в пользу легкого и высокорискованного заработка. В итоге девушка потеряла на фондовом рынке все свои сбережения.

Потрясение было столь велико, что она начала всерьез изучать финансы, читая Wall Street Journal и Barron's. Вскоре госпожа Орман устроилась на работу брокером в компанию, где ее обманули, — Merrill Lynch. Там она навела справки о недобросовестном брокере, который имел с ней дело, и подала на Merrill Lynch в суд. Компания выплатила компенсацию, урегулировав дело вне суда.

Через несколько лет Сьюзи Орман покинула банк и устроилась в Prudential Bache Securities. В 1987 году основала собственную компанию Suze Orman Financial Group в Калифорнии. На руководящей должности в фирме она проработала почти десять лет. Примерно в это же время впервые стала известна в СМИ, когда позвонила на местную радиостанцию и пожаловалась на неверную финансовую информацию, предоставленную одним из ее гостей. Сьюзи Орман пригласили выступить на той же неделе.

В 1995 году она добилась большого успеха, опубликовав свою книгу «Вы заслужили, не теряйте», которая была продана тиражом в 70 тыс. экземпляров. После успеха первой книги госпожа Орман опубликовала в 1997 году следующую — «Девять шагов к финансовой свободе». Та книга, основанная на ее авторском семинаре, была продана тиражом уже в 3 млн копий. На сегодняшний день Сьюзи Орман — автор шести бестселлеров по версии New York Times.

Зарекомендовав себя как успешный финансовый гуру, в 2003 году она запустила собственное шоу на канале CNBC «Шоу Сьюзи Орман». В 2008 году благодаря имиджу первоклассного финансового консультанта Америки она была приглашена на шоу Опры Уинфри и получила возможность транслировать свое собственное шоу на OWN — Oprah Winfrey Network, «Класс денег» со Сьюзи Орман в шести сериях.

Основной принцип Сьюзи Орман: прежде чем потратить деньги, нужно соотносить желания с потребностями. При этом госпожа Орман не обещает быстрого заработка. Напротив, с ее точки зрения, накопления и вклады — лучший способ поправить материальное положение или выбраться из долговой ямы ●