ИСТОРИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ



Книга 8

ФИНАНСОВЫЕ ДИНАСТИИ
Фуггеры, Ротшильды, Морганы

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев

Финансовые династии: Фуггеры, Ротшильды, Морганы

https://litres.ru/74737304
SelfPub; 2026

Аннотация

Аугсбургские купцы оплачивали выборы императоров, пять братьев из Франкфурта кредитовали правительства Европы, а нью-йоркский банкир однажды спас страну от финансовой паники. Эта книга рассказывает о семьях, которые веками держали в руках большие деньги. Вы узнаете, как Фуггеры, Медичи, Ротшильды и Морганы строили свои империи, на чем зарабатывали и какие ошибки стоили им влияния. Мы разберем, почему большинство финансовых династий ушло в тень и чему их опыт учит частного инвестора. Книга покажет, как сохранять капитал на длинной дистанции, а не только приумножать его.

AI was used in the preparation of the book.

Содержание

Глава 1. Деньги с фамилией: что превращает богатую семью в финансовую династию 5
Конец ознакомительного фрагмента. 26

Виталий Гурьев
Финансовые династии: Фуггеры, Ротшильды, Морганы

Эта книга носит образовательный и познавательный характер. Ни одно из её положений не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением купить или продать какой-либо финансовый инструмент, налоговой или юридической консультацией.

Описания исторических событий, цифры и оценки основаны на открытых источниках и работах историков. Там, где данные расходятся, приведены распространённые оценки, а мнения и версии отделены от установленных фактов. Упоминания реальных компаний и людей служат иллюстрацией исторических процессов и не являются рекламой или оценкой их текущей деятельности.

Сведения о современных рынках и правилах изложены по состоянию на момент написания книги и могут измениться. Инвестиции связаны с риском, и решения о вложении денег вы принимаете самостоятельно и под свою ответственность.

Глава 1. Деньги с фамилией: что превращает богатую семью в финансовую династию

В воскресенье вечером Максим, тридцатиоднолетний инженер-технолог с машиностроительного завода в Екатеринбурге, открыл брокерское приложение и долго смотрел на цифру в верхней части экрана. За полтора года он собрал свой первый серьёзный портфель, в котором были облигации, несколько акций крупных российских компаний и немного фонда на золото. Сумма была не огромной, но для него она значила многое, потому что за каждым рублём стояли отказ от нового телефона, отпуск на даче вместо моря и привычка откладывать часть зарплаты в первый же день после её получения. В тот вечер его занимал вопрос, который раньше казался ему слишком далёким. Что будет с этими деньгами через тридцать или сорок лет, и сумеет ли он передать их так, чтобы они помогли его будущим детям, а не растаяли за одно поколение?

С этим вопросом он позвонил по видеосвязи в мессенджере Max своей тёте, Ольге Викторовне, которой исполнилось пятьдесят четыре года и которая уже почти двадцать лет держала семейную пекарню в Краснодаре. Пекарня начиналась с одной печи в арендованном подвале, а теперь у неё были

три точки, два десятка сотрудников и постоянные покупатели, которые приводили к ней своих внуков. У Ольги Викторовны были двое взрослых детей, Лиза и Кирилл, и она всё чаще думала о том, кому и как передать дело, которое строила половину жизни. Лиза работала дизайнером в Москве и в пекарню возвращаться не собиралась, Кирилл помогал матери, но спорил с ней почти по каждому решению. Разговор племянника и тёти получился долгим, и в конце Ольга Викторовна сказала, что богатые семьи прошлого наверняка сталкивались с теми же вопросами, только в масштабах целых государств.

Она была права, и именно с этого наблюдения начинается наша книга. Максим и Ольга Викторовна будут сопровождать нас от первой до последней главы, потому что в них соединяются две точки зрения на семейный капитал. Он только начинает копить и думает о том, как приумножить свои первые сбережения, она уже накопила и думает о том, как не потерять созданное и передать его дальше. На протяжении всей книги мы будем возвращаться к их разговорам, сопоставляя их маленькие решения с решениями людей, которые веками распоряжались состояниями, сравнимыми с бюджетами королевств. Вы увидите, что разница в масштабах гораздо меньше влияет на суть ошибок, чем принято думать.

Начнём с самого простого вопроса, на который, как ни странно, не так легко ответить. Чем отличается просто богатая семья от финансовой династии? В истории было мно-

жество людей, которые зарабатывали огромные деньги, но их имена исчезли вместе с ними или сразу после их смерти. Богатство одного человека похоже на костёр, который горит ярко, пока в него подбрасывают дрова, и гаснет, когда хозяин уходит. Династия больше похожа на очаг в старом доме, огонь в котором поддерживают сменяющие друг друга поколения, передавая друг другу не только угли, но и умение обращаться с ними.

Купец, банкир и династия различаются прежде всего тем, на чём держится их богатство. Купец зарабатывает на перепродаже товаров, и его капитал состоит из складов, кораблей, тюков ткани и мешков с перцем. Банкир зарабатывает на деньгах других людей и на собственном умении оценивать, кому их можно доверить, поэтому его главный капитал нематериален. Династия возникает тогда, когда этот нематериальный капитал удаётся закрепить за фамилией, а не за отдельным человеком. Клиент приходит не к конкретному Ротшильду или Фуггеру, которого он знает лично, а к дому, носящему эту фамилию, и верит, что дом выполнит обязательства даже после смерти его нынешнего главы.

Граница между богатством одного человека и капиталом рода проходит там, где появляется механизм передачи. Под этим механизмом мы будем понимать совокупность правил, договорённостей, привычек и людей, которые позволяют делу пережить своего основателя. В одних семьях это было подробное завещание, в других семейный совет, в третьих

строгая традиция, по которой старший сын с юности готовился принять дела. Если такого механизма нет, богатство распадается почти неизбежно, сколько бы денег ни было накоплено к моменту смерти основателя. Этот простой вывод мы будем проверять на примерах на протяжении всей книги, и он почти не даст осечек.

Вот почему историки и экономисты обычно называют династией только ту семью, которая сумела передать дело хотя бы внукам основателя. Первое поколение создаёт капитал, второе часто его сохраняет и даже приумножает, потому что выросло рядом с основателем и видело, каким трудом достаются деньги. Настоящий экзамен наступает в третьем поколении, которое родилось уже в богатстве и не помнит времени, когда семья считала каждую монету. Если внуки удерживают дело, значит, механизм передачи работает не только благодаря личному примеру основателя, но и благодаря чему-то более устойчивому. Подробно о том, почему этот экзамен проваливает большинство семей, мы поговорим в одной из последних глав книги, когда соберём вместе все истории и сможем увидеть общие закономерности.

Теперь перенесёмся мысленно в Европу пятнадцатого или шестнадцатого века, где начинается история первых великих финансовых семей. Представьте себе мир, в котором нет надёжных судов, нет единых законов для разных стран, нет полиции, способной найти должника в соседнем государстве. Купец из Флоренции, который отправляет партию сукна в

Лондон, не может просто подать в суд, если английский покупатель не заплатит. Судебный процесс в чужой стране займёт годы, обойдётся в целое состояние и почти наверняка закончится в пользу местного жителя. В таком мире главным вопросом любой сделки становится не цена, а доверие к человеку на другом конце цепочки.

Родство оказалось самым простым и надёжным ответом на этот вопрос. Если в Лондоне сидит ваш брат, а в Брюгге двоюродный брат, вы можете быть уверены, что они не сбегут с вашими деньгами и не станут работать на конкурента. Семейные узы заменяли договоры, которые нельзя было исполнить принудительно, потому что предательство родственника означало позор для всей фамилии и потерю места в семейном деле. Человек мог обмануть чужого партнёра и уехать в другой город, но обмануть брата означало потерять всё, включая наследство и уважение близких. Поэтому ранние финансовые дома так настойчиво держали ключевые должности внутри семьи и неохотно доверяли их посторонним.

Вы можете узнать эту логику в собственной жизни, даже если никогда не думали о ней в таких терминах. Когда вам нужно одолжить крупную сумму, вы скорее обратитесь к родителям или близкому другу, чем к малознакомому коллеге, и дело здесь не только в процентах. Близкий человек знает вас, понимает, вернёте ли вы деньги, и в случае задержки не станет звонить с угрозами, а спокойно подождёт. Ольга Вик-

торовна, когда открывала свою первую печь, заняла деньги у брата, отца Максима, без расписки и без процентов, и вернула их за три года. Такой заём был бы невозможен между чужими людьми, и именно на подобных отношениях, только в огромном масштабе, строились первые семейные банки.

У родственного доверия была и обратная сторона, о которой стоит сказать сразу. Семья ограничивает круг людей, из которых можно выбирать управляющих, а талант далеко не всегда рождается в нужном доме в нужное время. Если у основателя три сына и ни один из них не обладает деловой хваткой, семейное дело оказывается в руках людей, которые не умеют им управлять. Многие династии пытались решить эту проблему, привлекая талантливых посторонних и связывая их с семьёй через долю в прибыли или через браки. Мы увидим, как по-разному это получалось у Медичи, Фуггеров и Ротшильдов, и как часто именно выбор управляющих решал судьбу целого дома.

Следующая особенность, которая объединяет почти все великие финансовые семьи прошлого, связана с тем, кому они давали деньги. Самые крупные состояния эпохи Возрождения и Нового времени росли не на кредитах ремесленникам или крестьянам, а на займах монархам, папам и правительствам. Причина проста: только государь нуждался в суммах, сопоставимых с капиталом крупного банкирского дома, и только государь мог предложить взамен то, чего не мог дать никто другой. Взамен денег короли давали моно-

польные права, доходы от рудников, право собирать налоги в целых провинциях, дворянские титулы и защиту от конкурентов. Такая сделка казалась выгодной обеим сторонам, пока не наступал момент расплаты.

Опасность заключалась в том, что монарх был должником совершенно особого рода. Обычного должника можно было привлечь к суду, лишить имущества или посадить в долговую тюрьму, а короля нельзя было заставить платить, если он сам этого не хотел. Государь мог объявить, что казна пуста, отложить выплаты на неопределённый срок, пересмотреть условия займа в свою пользу или просто выслать кредиторов из страны. Хуже того, отказ продолжать кредитование мог обернуться гневом монарха, конфискацией имущества и даже обвинением в измене. Банкир, который однажды связал свою судьбу с королём, часто оказывался заложником этой связи.

Вы будете встречать эту коллизию снова и снова на страницах книги, и каждый раз она будет разворачиваться по-новому. Одни семьи сумели вовремя распределить свои займы между несколькими государствами, другие сосредоточились на одном могущественном клиенте и разделили его судьбу. Для частного инвестора здесь есть очевидная параллель с покупкой облигаций одного эмитента или вложением всех денег в акции одной компании. Когда Максим рассказал тёте, что половина его портфеля лежит в облигациях одной крупной компании, потому что они давали хорошую доход-

ность, Ольга Викторовна только покачала головой. Она по собственному опыту знала, каково это, когда главный оптовый покупатель внезапно перестаёт платить.

Откуда же брались люди, которые решались кредитовать королей? Большинство будущих банкиров начинали с гораздо более скромного ремесла, а именно с обмена монет. В средневековой Европе одновременно ходили сотни разных монет, отчеканенных в разных городах и княжествах, с разным содержанием золота и серебра, разным весом и разной степенью порчи. Купец, приехавший на ярмарку из Флоренции, привозил флорины, торговец из Венеции дукаты, а местные продавцы хотели получить свою монету. Между ними стоял меняла со своими весами, пробирным камнем и знанием десятков курсов, который за небольшую комиссию превращал одни деньги в другие.

Меняла сидел за столом или скамьёй на рыночной площади, и именно от итальянского слова «банко», то есть скамья, произошло слово «банк». Со временем менялы начали принимать монеты на хранение, выдавать расписки, переводить деньги из одного города в другой и давать небольшие ссуды. Тот, кто преуспевал в этом ремесле, накапливал не только капитал, но и знание людей, рынков, курсов и политических новостей. Именно это знание позволяло ему со временем переходить к крупным операциям и становиться посредником между купцами, князьями и церковью. Многие герои нашей книги начинали именно так, с монет, весов и тетради, в ко-

торую записывались долги.

Чтобы почувствовать, как зарабатывал меняла, представьте простую сделку на ярмарке. Купец приносит сто серебряных монет одного города и хочет получить взамен монеты другого, которые принимают продавцы шерсти. Меняла знает, что серебра в первых монетах немного меньше, чем заявлено, а вторые недавно подешевели из-за новой чеканки, и предлагает за сто монет девяносто семь. Разница в три монеты кажется небольшой, но за ярмарочный день через его стол проходят сотни таких обменов, и к вечеру набирается заметная прибыль. Главным источником этой прибыли были не весы и не комиссия как таковая, а знание, которого не было у клиента.

Здесь кроется первый урок, который вы будете встречать в книге многократно в разных формах. Финансовое преимущество почти всегда рождается из информации, которой владеет одна сторона и не владеет другая. Меняла знал содержание металла в монетах, банкир знал, какой король скоро объявит войну, а крупный дом раньше всех узнавал о банкротстве конкурента. Частный инвестор сегодня находится в положении клиента менялы, а не самого менялы, и об этом полезно помнить, когда кто-то предлагает вам «верную» сделку. Если вы не понимаете, откуда берётся доходность, скорее всего, информационное преимущество находится не на вашей стороне.

Если попытаться выделить то, на чём держался любой се-

мейный финансовый дом, получится картина из трёх основ, которые невозможно заменить одна другой. Первой основой был капитал, то есть собственные деньги семьи, которыми она могла рисковать и которые служили гарантией для вкладчиков и партнёров. Второй основой была репутация, то есть уверенность всех участников рынка, что дом выполнит своё слово, заплатит по векселю и не обманет при расчёте. Третьей основой были связи, то есть доступ к монархам, министрам, другим банкирам и к информации, которая позволяла узнать о войне, неурожае или банкротстве раньше конкурентов. Утрата любой из трёх основ рано или поздно приводила к падению всего здания.

Интересно, что эти три основы находились в постоянном взаимодействии и могли компенсировать друг друга лишь на короткое время. Дом с огромным капиталом, но испорченной репутацией терял клиентов, потому что никто не хотел доверять ему свои деньги. Дом с прекрасной репутацией, но без связей при дворе проигрывал конкурентам крупные государственные займы, которые и приносили основную прибыль. Дом со связями, но без капитала превращался в простого посредника, зависящего от чужих денег и чужого настроения. Устойчивость достигалась только тогда, когда все три основы укреплялись одновременно и передавались следующему поколению вместе.

Вы можете применить эту схему к собственным финансам, и она окажется на удивление полезной. Ваш капитал со-

ставляют сбережения и инвестиции, ваша репутация проявляется в кредитной истории и в отношении к вам на работе, а ваши связи включают коллег, друзей и знания, которые помогают находить новые возможности. Человек с хорошими сбережениями, но испорченной кредитной историей платит больше за любой заём. Человек с прекрасными связями, но без резерва не может воспользоваться выгодным предложением, когда оно появляется. Ольга Викторовна, слушая эти рассуждения, заметила, что её пекарня держится ровно на том же: на деньгах в кассе, на доверии покупателей и на дружбе с поставщиками муки.

Следующая закономерность может показаться неожиданной, но она проходит через всю историю финансовых династий. Многие из самых успешных банкирских семей вышли из религиозных или национальных меньшинств, которые жили в чужой для себя среде. Евреи во Франкфурте и Вене, протестанты-гугеноты во Франции и Швейцарии, старообрядцы в Москве, генуэзцы в Испании, квакеры в Англии оказывались в положении людей, которым закрыты многие традиционные пути к успеху. Им запрещали владеть землёй, служить в армии, занимать государственные должности или вступать в ремесленные цехи. В результате их энергия направлялась в торговлю и финансы, где правила были менее жёсткими и где ценился результат, а не происхождение.

Положение меньшинства давало и другие преимущества, которые трудно переоценить. Члены диаспоры, разбросан-

ные по разным городам и странам, поддерживали друг с другом связь, знали друг друга лично или через общих знакомых и доверяли друг другу больше, чем окружающим. Такая сеть работала как готовая инфраструктура для перевода денег, передачи новостей и проверки деловой репутации. Купец-гугенот из Лиона мог рассчитывать на помощь единоверца в Амстердаме или Женеве, даже если никогда его не видел. Подобные сети существовали задолго до появления телеграфа и международных банковских систем и выполняли многие их функции.

Внутренняя сплочённость меньшинства имела, однако, и высокую цену. Те же самые люди, которых при дворе ценили за деньги и умение их доставать, легко становились мишенью для обвинений, когда что-то шло не так. Если война заканчивалась поражением, а налоги росли, народный гнев часто направлялся не на короля и министров, а на банкиров, особенно если они отличались верой или происхождением. Финансовое могущество меньшинства вызывало зависть, порождало слухи о тайных заговорах и становилось удобным объяснением любых бед. Многие семьи из нашей книги испытали это на себе, и некоторые заплатили за это имуществом, свободой или даже жизнью.

Здесь мы подходим к ещё одной теме, которая будет сопровождать нас до последних страниц. Слишком большое богатство всегда заметно, а заметность в мире финансов несёт особый риск. Пока семья остаётся небольшой и неза-

метной, её мало кто трогает, но когда она начинает кредитовать королей и влиять на войны, её начинают воспринимать как политическую силу. Политическая сила неизбежно обретает врагов, а враги могут добиться конфискации, высылки, принудительного займа или просто разорительного налога. Чем ярче сияет имя, тем больше людей хочет его погасить.

Некоторые семьи прекрасно понимали эту опасность и сознательно стремились держаться в тени, несмотря на огромные деньги. Они избегали пышных празднеств, не строили дворцов на главных площадях, одевались скромнее, чем позволяло состояние, и не занимали публичных должностей. Другие, наоборот, считали, что богатство нужно демонстрировать, потому что роскошь подтверждает надёжность и привлекает новых клиентов. Обе стратегии имели свои плюсы и минусы, и мы увидим, как каждая из них срабатывала в разных обстоятельствах. Здесь важно запомнить лишь то, что заметность богатства всегда была отдельным риском, который приходилось учитывать наравне с риском невозврата долга.

Для обычного человека это правило звучит неожиданно, но оно применимо и в наше время. Максим вспомнил коллегу, который купил дорогую машину на первый крупный выигрыш от торговли акциями и выложил фотографии в социальные сети. Вскоре у него появились десятки новых знакомых с предложениями совместных инвестиций, а затем и мошенники, которые пытались выманить деньги через под-

дельные проекты. Скромность в демонстрации достатка до сих пор остаётся одним из простейших способов защиты капитала. Ольга Викторовна добавила, что её покойный муж никогда не говорил соседям, сколько зарабатывает пекарня, и это избавило семью от многих неприятных разговоров.

Теперь давайте посмотрим, какой маршрут нам предстоит пройти и почему он выстроен именно так. Мы начнём с Флоренции пятнадцатого века, где семья Медичи создала одну из первых международных банковских сетей и превратила деньги в политическую власть. Две главы будут посвящены их взлёту и падению, потому что история Медичи наглядно показывает, как финансовая династия может обменять банк на корону и что при этом теряет. Затем мы переберёмся через Альпы в Аугсбург, где семья Фуггеров разбогатела на серебре и меди и оплатила избрание императора. Две главы о Фуггерах расскажут о том, как самый богатый человек своего времени оказался в ловушке зависимости от одного клиента.

После Фуггеров мы задержимся в Генуе и снова в Аугсбурге, чтобы увидеть, кто пришёл им на смену и почему эти семьи не оставили такой громкой славы. Далее путь лежит на север, в Амстердам и Лондон, где поднялись дома Хоупов и Берингов, которые финансировали империи и одну из крупнейших земельных сделок в истории. Затем четыре главы будут посвящены Ротшильдам, семье, чьё имя стало синонимом богатства и которая прошла путь от франкфуртского

гетто до кабинетов министров всех крупных держав Европы. Мы проследим их историю от основателя и его пятерых сыновей до сегодняшнего дня, включая самые тяжёлые испытания двадцатого века.

Четыре следующие главы расскажут о Морганах, американской династии, которая перенесла европейский опыт за океан и сделала Нью-Йорк одной из финансовых столиц мира. Мы увидим, как один банкир перекроил американскую промышленность, как он спасал страну от финансовой паники и почему это спасение привело к появлению центрального банка. После этого мы познакомимся с другими кланами, которые сумели продержаться десятилетиями и веками: с немецкими, шведскими, французскими и японскими семьями, у каждой из которых была своя модель выживания. Отдельная глава будет посвящена русским финансовым фамилиям, чья история оказалась прерванной революцией.

Последние три главы книги имеют другой характер. В них мы не будем рассказывать новых историй о конкретных семьях, а соберём воедино то, что узнаем к тому моменту. Сначала мы разберёмся, почему большинство финансовых династий рано или поздно уходит в тень, и выделим причины, которые повторялись на протяжении пяти веков. Затем мы превратим эти наблюдения в практические уроки для частного инвестора, который хочет сохранить капитал на длинной дистанции. В заключительной главе мы поговорим о новых династиях нашего времени и о том, как вы можете на-

чать строить собственную историю семейного капитала уже сегодня.

Почему именно эти семьи, а не другие? В истории было немало богатых родов, которые заслуживают внимания, но мы выбрали тех, чьи истории наиболее поучительны для современного человека. Каждая из выбранных семей столкнулась с особым набором проблем и нашла для них своё решение, удачное или неудачное. Медичи показывают опасность смешения бизнеса и политики, Фуггеры демонстрируют риск зависимости от одного должника, Ротшильды учат силе семейной сети и дисциплины, Морганы раскрывают роль личности в финансовой системе. Вместе они дают полную картину того, как создаётся, сохраняется и теряется большой капитал.

Хронологический порядок тоже выбран не случайно. Каждая следующая династия училась на опыте предыдущих, часто прямо продолжая их дело или заполняя пустоту, которую они оставили. Генуэзцы пришли на место разорившихся немецких банкиров, голландцы и англичане переняли финансовое первенство у итальянцев, а американцы унаследовали методы европейских домов. Двигаясь от века к веку, вы увидите, как усложнялись финансовые инструменты, как менялась роль государства и как постепенно сужалось пространство, в котором могли действовать частные семьи. Эта эволюция объясняет, почему в наше время уже невозможно повторить путь Фуггеров или Ротшильдов в прежнем виде.

Наконец, самое важное, ради чего эта книга написана для вас, а не только для любителей истории. Большинство книг об инвестициях учат приумножать капитал: как выбрать акции, как составить портфель, как получить максимальную доходность. Это нужные знания, но они отвечают лишь на половину вопроса, который задал себе Максим в тот воскресный вечер. Вторая половина, которая гораздо реже обсуждается, звучит так: как сохранить то, что уже накоплено, и как передать это следующему поколению. История финансовых династий отвечает именно на эту вторую половину, потому что самые богатые семьи прошлого теряли деньги чаще из-за ошибок сохранения, чем из-за неудачных вложений.

Разница между приумножением и сохранением похожа на разницу между умением быстро бегать и умением пробежать марафон. Спринтер выкладывается на коротком отрезке и может показать выдающийся результат, но после финиша ему нужен долгий отдых. Марафонец бежит медленнее, распределяет силы на всю дистанцию, заранее думает о воде, о погоде и о том, как поведёт себя его тело на тридцатом километре. Финансовые династии, которые продержались столетия, были марафонцами, и их главным умением была не способность заработать много за короткое время. Их главным умением была способность не потерять заработанное, когда обстоятельства менялись к худшему.

Ольга Викторовна, выслушав эту мысль, сказала, что два-

дцать лет назад, когда она только начинала, её интересовало только одно: как заработать больше и быстрее. Сейчас, когда у неё есть что терять, её интересует совсем другое: как не разрушить то, что создано, и не поссорить детей при передаче дела. Максим признался, что пока думает как спринтер и каждый день проверяет, сколько заработал его портфель. Возможно, вы узнаёте себя в одном из них или в обоих сразу, и это нормально, потому что эти два взгляда на деньги нужны в разные периоды жизни. Наша задача состоит в том, чтобы научиться видеть оба и вовремя переключаться с одного на другой.

На протяжении книги вы будете встречать и других героев, каждый из которых столкнётся с ситуацией, похожей на ту, что переживали великие семьи прошлого. Один из них будет одалживать деньги друзьям, другая смешает семейный бюджет с деньгами своего небольшого бизнеса, третий поставит всё на одного крупного заказчика. Эти истории помогут вам увидеть, что уроки Фуггеров и Ротшильдов не принадлежат музеям, а применимы к обычной жизни человека, который получает зарплату, копит на квартиру и думает о будущем своих детей. В последней главе все эти герои вернутся, и мы посмотрим, какие выводы они сделали.

Прежде чем отправиться во Флоренцию, давайте договоримся о том, как читать эту книгу. Вам не нужно запоминать даты, имена всех членов семей и точные суммы займов, хотя мы будем их приводить там, где это важно для понимания.

Гораздо полезнее следить за решениями, которые принимали люди, и за последствиями этих решений, которые иногда проявлялись через десятилетия. Задавайте себе вопрос, как бы вы поступили на месте героя и что из его опыта можно перенести на свои финансы. Если после каждой главы у вас появится хотя бы одна мысль, которую вы примените к собственным деньгам, книга выполнит свою задачу.

Есть ещё одна ловушка, в которую легко попасть, читая истории великих семей, и о ней лучше предупредить заранее. Мы знаем о Медичи, Фуггерах и Ротшильдах именно потому, что они добились успеха и продержались долго, тогда как сотни других семей, действовавших точно так же, разорились и были забыты. Экономисты называют это ошибкой выжившего: мы видим только тех, кому повезло, и приписываем их успех методам, которыми пользовались и неудачники. Кредитовать королей пытались многие банкиры, однако большинство из них потеряли всё при первом же отказе государя платить. Поэтому мы будем смотреть не только на то, что делали победители, но и на то, чем они отличались от тех, кто проиграл.

Для частного инвестора эта ловушка особенно опасна, потому что она встречается на каждом шагу. Вы читаете о человеке, который вложил все сбережения в одну компанию и стал миллионером, но не читаете о тысячах тех, кто поступил так же и потерял деньги. Книги и статьи пишут о победителях, потому что о них интересно читать, а проигравшие

молчат. Максим признался, что купил облигации той самой компании с высокой доходностью после того, как прочитал историю успешного частного инвестора. Ольга Викторовна посоветовала ему в следующий раз спрашивать себя, сколько людей сделали то же самое и остались ни с чем.

Также стоит помнить, что история финансовых династий не делится на героев и злодеев. Люди, о которых пойдёт речь, были сложными, противоречивыми и часто жестокими в достижении своих целей. Одни оплачивали войны, другие финансировали великие произведения искусства, третьи делали и то и другое одновременно. Мы не будем ни восхвалять их, ни осуждать, а попытаемся понять логику их поступков в контексте времени. Такой спокойный взгляд позволит увидеть главное: какие решения помогали сохранить капитал, а какие вели к его утрате.

Итог этой вводной главы можно сформулировать в нескольких мыслях, которые станут нашими ориентирами. Финансовая династия отличается от просто богатой семьи наличием механизма передачи, позволяющего делу пережить основателя и дойти хотя бы до внуков. Её устойчивость держится на капитале, репутации и связях, которые должны укрепляться одновременно. Крупнейшие семейные состояния росли на кредитовании государей, что приносило огромную прибыль и столь же огромный риск. Заметность богатства всегда была отдельной угрозой, а умение сохранять оказывалось важнее умения приумножать.

В следующей главе мы отправимся во Флоренцию начала пятнадцатого века, где два крупнейших банкирских дома только что рухнули из-за долгов английского короля. На их обломках семья выходцев из долины Муджелло начала строить сеть контор, которая через несколько десятилетий охватила половину Европы. Вы узнаете, как основатель этой сети учил сыновей держаться в тени, почему папа римский стал его главным клиентом и как вексель позволял обходить церковный запрет на проценты. Это будет история о том, как деньги становятся властью, и о том, какую цену приходится платить за такое превращение.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.