ИСТОРИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ



Книга 21

ФИНАНСОВЫЕ АФЕРИСТЫ
от Понци до Мэдоффа

Виталий Гурьев

Виталий Гурьев

Финансовые аферисты: от Понци до Мэдоффа

https://litres.ru/74741379
SelfPub; 2026

Аннотация

Обещание быстрого и гарантированного дохода срабатывает уже больше ста лет. Эта книга рассказывает о самых громких финансовых аферах, от схемы Чарльза Понци до многомиллиардной пирамиды Бернарда Мэдоффа. Вы узнаете, как мошенники завоевывают доверие, почему им верят даже опытные инвесторы и банки и как в конце концов раскрываются подлоги. Мы разберем приемы, которые повторяются из десятилетия в десятилетие, и признаки, по которым их легко узнать. Книга поможет вам защитить свои деньги от тех, кто умеет красиво обещать.

Содержание

Глава 1. Почему обещание лёгких денег работает 4
Конец ознакомительного фрагмента. 27

Виталий Гурьев
Финансовые аферисты: от Понци до Мэдоффа

Глава 1. Почему обещание лёгких денег работает

Представьте обычный вечер, когда вы листаете ленту в телефоне после долгого рабочего дня. Знакомый по институту выкладывает фотографию нового автомобиля и подписывает ее короткой благодарностью некоему клубу, который «изменил его жизнь». Через минуту он же пишет вам в личные сообщения и предлагает созвониться, потому что «места в группе ограничены, а ты человек свой». Вы не верите в чудеса, у вас есть работа, кредит и вполне трезвый взгляд на мир, однако какая-то часть вас все равно задерживается на этой фотографии дольше, чем следовало бы. Именно с этой задержки, с этих нескольких лишних секунд интереса, начинается каждая финансовая афера, о которой пойдет речь в книге.

Мы будем говорить о людях, которые на протяжении двух столетий брали чужие деньги под обещание быстрого и га-

рантированного дохода. Среди них были иммигранты без гроша в кармане и председатели крупнейших бирж, скромные домохозяйки и всемирно известные промышленники, юные программисты и седые банкиры. Их объединяет не происхождение и не образование, а умение использовать одни и те же слабые места человеческой психологии. Прежде чем рассказывать конкретные истории, стоит разобраться в механике обмана, потому что дальше мы будем узнавать ее в каждом новом сюжете. Эта глава станет вашим словарем и вашей картой, к которой вы сможете возвращаться при чтении всех остальных.

Чтобы рассказ был ближе к жизни, давайте сразу познакомимся с двумя людьми, которые будут сопровождать нас по всей книге. Марине тридцать восемь лет, она главный бухгалтер небольшой торговой фирмы в Самаре, хранит сбережения на банковских вкладах и считает себя человеком осторожным. В середине девяностых, когда Марина была школьницей, ее мама отнесла семейные накопления в одну из модных тогда компаний и больше их не увидела, поэтому слово «пирамида» вызывает у Марины почти физическую неприязнь. Денису двадцать шесть, он разработчик из Новосибирска, держит часть денег в криптовалюте и состоит в нескольких инвестиционных чатах в мессенджере Max. Денис уверен, что прекрасно разбирается в технологиях и что старые схемы обмана к нему не имеют никакого отношения.

Вы увидите, что оба героя по-своему уязвимы, хотя их

слабости выглядят противоположными. Марина доверяет солидности, печатям и рекомендациям коллег, а Денис доверяет новизне, сложным терминам и мнению сообщества. Мошенники прошлого и настоящего прекрасно умели работать с обоими типами людей, и нередко одна и та же схема подстраивала свою рекламу под каждого из них. Возможно, вы узнаете себя в ком-то из этих героев или сразу в обоих, и это совершенно нормально. Задача книги состоит не в том, чтобы убедить вас в собственной неуязвимости, а в том, чтобы научить вас замечать момент, когда кто-то пытается этой уязвимостью воспользоваться.

Начнем с того, что разные виды финансового обмана устроены по-разному, хотя в обиходе их часто называют одним словом. Схемой Понци называют конструкцию, в которой организатор принимает деньги от инвесторов, обещает им доход от некой деятельности, а на самом деле выплачивает «доход» старым участникам из взносов новых. Инвесторы при этом обычно не обязаны никого приводить, они просто вкладывают деньги и ждут результата, а вся работа по привлечению лежит на организаторе и его агентах. Снаружи такая схема выглядит как обычный инвестиционный фонд, банк или торговая компания, у которой просто дела идут лучше, чем у конкурентов. Своим названием эта конструкция обязана Чарльзу Понци, о котором мы подробно поговорим в третьей и четвертой главах.

Финансовой пирамидой в строгом смысле называют схе-

му, в которой доход участника напрямую зависит от того, сколько новых людей он лично привлечет. Каждый новичок платит вступительный взнос, часть которого уходит тому, кто его пригласил, а часть поднимается выше, к тем, кто пригласил пригласившего. Участник пирамиды одновременно является и инвестором, и продавцом, и именно поэтому такие схемы растут через друзей, родственников и коллег. В России слово «пирамида» прижилось как общее название для любых подобных конструкций, однако в этой книге мы будем различать два этих механизма, потому что признаки у них немного разные.

Третий вид обмана называют «накачкой и сбросом». Организаторы заранее покупают дешевые и малоизвестные ценные бумаги или токены, затем распространяют о них восторженные слухи, дожидаются, пока толпа новичков взвинтит цену, и продают свои запасы на самом пике. После этого цена обрушивается, а покупатели остаются с активом, который никому не нужен. Здесь нет обещания гарантированного дохода, зато есть обещание «уникальной возможности», которую нельзя упустить. Этот прием встречается на всех рынках, от американских внебиржевых акций прошлого века до современных криптовалютных бирж.

Четвертый вид обмана, бухгалтерский подлог, устроен тоньше всего. В этом случае существует настоящая компания с реальными сотрудниками, заводами или офисами, однако руководство искажает отчетность, чтобы показать ин-

весторам прибыль, которой нет, или скрыть долги, которые есть. Акционеры покупают акции по завышенной цене, банки выдают кредиты под несуществующие активы, а правда вскрывается лишь тогда, когда дыра становится слишком большой. Подобные истории кажутся далекими от частного инвестора, однако именно они обходятся обществу дороже всего, потому что ударяют по пенсионным фондам, сотрудникам и миллионам мелких акционеров.

Эти четыре механизма часто переплетаются между собой. Компания, которая годами рисует прибыль, в какой-то момент начинает платить дивиденды из новых займов и тем самым превращается в схему Понци. Пирамида может выпустить собственные «акции» и накачать их курс, а схема Понци нередко использует сеть агентов, получающих процент с каждого приведенного клиента. Поэтому не стоит ждать, что в жизни вы встретите обман в чистом виде, как в учебнике. Важно другое: в основе любого из этих механизмов лежит несоответствие между тем, что вам рассказывают о происхождении денег, и тем, откуда они берутся на самом деле.

Теперь поговорим о самом главном свойстве любой схемы, которая платит старым участникам за счет новых. Такая конструкция обречена математически, и это не вопрос честности организатора, удачи или состояния экономики. Чтобы понять почему, достаточно простой арифметики, доступной любому школьнику. Давайте посчитаем на примере пирамиды, где каждый участник для получения дохода должен при-

вести шестерых новичков.

На первом уровне находится один организатор, на втором уровне его шестеро приглашенных, на третьем уже тридцать шесть человек, на четвертом двести шестнадцать. Каждый следующий уровень в шесть раз больше предыдущего, и эта прогрессия растет так быстро, что интуиция за ней не поспевает. На восьмом уровне оказывается около 280 тысяч человек, на десятом примерно десять миллионов. На двенадцатом уровне должны находиться более 360 миллионов участников, то есть больше, чем все население России вместе с соседними странами. На четырнадцатом уровне потребуется свыше тринадцати миллиардов человек, хотя на всей планете живет немногим больше восьми миллиардов.

Обратите внимание, что вся эта цепочка заканчивается за четырнадцать шагов. Если каждый участник приводит своих шестерых за месяц, то за год с небольшим пирамида должна охватить все человечество. На практике рост останавливается гораздо раньше, потому что люди повторяются, отказываются, теряют интерес и просто не имеют лишних денег. Это означает, что подавляющее большинство участников любой пирамиды находится на последних уровнях, где новичков уже нет. Именно они и оплачивают доходы верхних этажей, сами не получая ничего.

Схема Понци подчиняется той же логике, хотя и выглядит иначе. Допустим, организатор обещает доход в пять процентов в месяц, что на первый взгляд звучит не так уж фанта-

стично. Если вкладчик не забирает проценты, а оставляет их внутри, то за год сумма его требований вырастает почти на 80 процентов, потому что 1,05 в двенадцатой степени дает примерно 1,796. Ваши сто тысяч рублей через год превращаются на бумаге почти в 180 тысяч, через два года почти в 323 тысячи, через три года примерно в 580 тысяч. Чтобы выполнять такие обязательства без реального бизнеса, приток новых денег должен расти минимум с той же скоростью, а реальная экономика ни одной страны не растет на 80 процентов в год.

Здесь кроется важный вывод, который стоит запомнить с первой главы. Любая схема, выплачивающая доход из новых взносов, рано или поздно рухнет, и вопрос состоит только в дате. Организатор может быть талантливым, обаятельным и даже искренне верить, что найдет настоящий источник прибыли до того, как деньги кончатся. Математика при этом остается неумолимой, и никакие личные качества не меняют результат сложения и умножения. Поэтому, когда вам предлагают «стабильный» доход значительно выше рыночного, первый вопрос должен звучать так: откуда именно возьмутся эти деньги через год и через три года?

Если математика так очевидна, почему люди продолжают вкладывать деньги? Ответ лежит в устройстве нашей психики, которая формировалась задолго до появления банков и бирж. Первая и самая очевидная сила называется жадностью, хотя это слово звучит слишком грубо для того, что про-

исходит в голове обычного человека. Речь идет не о желании сказочно разбогатеть, а о вполне понятном стремлении получить побольше за свои честно заработанные деньги. Когда банк дает по вкладу одни проценты, а знакомая компания обещает в несколько раз больше, разница кажется не жадностью, а разумной экономией.

Гораздо сильнее жадности действует страх упустить возможность, который психологи иногда называют синдромом упущенной выгоды. Человек может годами спокойно хранить деньги на вкладе, пока не увидит, что сосед по лестничной клетке за полгода удвоил сбережения. В этот момент привычная стратегия начинает казаться не осторожной, а глупой, и вместе с завистью приходит тревога отстать от окружающих. Марина хорошо знает это чувство по разговорам на работе, когда коллега рассказывает о «гениальной инвестиции», а все вокруг слушают с горящими глазами. Чем дольше длится чужой успех, тем сильнее давление, и именно поэтому многие люди входят в схемы не в начале, а ближе к концу, когда риск максимален.

Страх упустить выгоду подкрепляется еще одним механизмом, который называют эффектом сравнения. Мы оцениваем собственное благополучие не в абсолютных цифрах, а относительно окружающих людей. Если у всех ваших знакомых доходы выросли, а у вас остались прежними, вы ощущаете себя беднее, хотя объективно ничего не потеряли. Мошенники отлично понимают этот механизм и поэтому стре-

мятся создать ощущение, что «все уже участвуют», а вы остались последним, кто еще сомневается.

Вторая большая сила называется доверием к авторитету. С раннего детства нас учат слушать старших, учителей, врачей и людей в форме, и эта привычка экономит нам массу сил в повседневной жизни. Мы не перепроверяем каждый рецепт врача и каждое объяснение инженера, мы доверяем их квалификации. Финансовые аферисты используют эту привычку, окружая себя внешними признаками авторитета: званиями, наградами, дипломами, фотографиями с известными людьми, членством в престижных организациях. В девятнадцатой главе вы увидите, как молодой основатель криптобиржи появлялся рядом с бывшими президентами и звездами спорта, а в шестнадцатой главе узнаете, что один из крупнейших мошенников истории несколько лет возглавлял совет крупной американской биржи.

Внешние атрибуты успеха работают не хуже званий. Дорогой офис в центре города, мраморный холл, вежливые секретари и кожаные кресла в переговорной убеждают посетителя в солидности компании задолго до того, как он увидит какие-либо документы. Человек рассуждает примерно так: если у них хватает денег на такую аренду, значит, бизнес действительно процветает. На деле все наоборот, потому что роскошная обстановка часто оплачивается деньгами самих вкладчиков и служит главным инструментом привлечения новых. Вы платите за кресло, в котором вас уговаривают за-

платить еще.

Третья сила называется социальным доказательством, и это, пожалуй, самый мощный инструмент в арсенале любого аферист. В ситуации неопределенности люди смотрят на поведение окружающих и делают то же, что делает большинство. Если возле двери компании стоит очередь, значит, там происходит что-то стоящее, ведь не могут же все эти люди ошибаться. Если в чате инвестиционного клуба каждый день появляются скриншоты выплат и благодарственные сообщения, сомнения кажутся неуместными. Денис признается, что именно скриншоты чужих выплат убеждают его сильнее любой аналитики, хотя он прекрасно знает, как легко их подделать.

Социальное доказательство особенно сильно работает, когда рекомендация исходит от знакомого человека. Рекламе мы привыкли не доверять, а рассказ друга воспринимаем как честное свидетельство, ведь друг не станет нас обманывать. Проблема в том, что друг тоже может быть обманут, причем совершенно искренне, и передает вам не собственный проверенный опыт, а чужую ложь, в которую поверил сам. Более того, в пирамидах друг нередко получает процент с ваших денег и потому заинтересован в вашем участии, даже если сам этого до конца не осознает. Цепочка доверия превращается в цепочку распространения, где каждый следующий человек подтверждает слова предыдущего.

Особая разновидность этого явления получила в англий-

ском языке название «affinity fraud», что можно перевести как мошенничество по родству или мошенничество внутри своего круга. Речь идет об аферах, которые распространяются внутри сплоченных общин: религиозных приходов, этнических диаспор, профессиональных сообществ, землячеств, клубов по интересам. Мошенник сам принадлежит к такой общине или искусно изображает принадлежность, и члены общины доверяют ему по умолчанию, как своему. Внутри замкнутого круга сомнения в честности «своего» выглядят почти предательством, и это делает проверку практически невозможной. Вдобавок пострадавшие часто не обращаются в полицию, потому что не хотят выносить сор из избы и бросать тень на свою общину.

История полна подобных примеров, и вы встретите их во многих главах этой книги. Первые вкладчики Понци были в основном итальянскими иммигрантами Бостона, доверявшими соотечественнику, который говорил на их языке. Целая сеть финансовых компаний в Восточной Европе девяностых годов опиралась на доверие к «своему» бизнесу на фоне распада привычных государственных институтов. Клиенты одного из самых знаменитых нью-йоркских управляющих доверяли ему прежде всего потому, что он был членом тех же загородных клубов и жертвовал тем же благотворительным фондам. Общая черта всех этих историй проста: доверие к человеку подменяло проверку его дела.

Теперь поговорим о том, как устроена любая схема изнут-

ри, если посмотреть на нее как на организацию. Почти всегда в ней можно выделить несколько ролей, которые переходят из одной аферы в другую с удивительным постоянством. На вершине находится организатор, человек, который придумал схему, контролирует деньги и лучше всех понимает, что происходит на самом деле. Ниже располагаются вербовщики, агенты или «лидеры», которые получают комиссию за привлечение клиентов и часто сами не знают всей правды. Еще ниже находятся рядовые вкладчики, которые просто отдают деньги и ждут обещанного.

Особое место в этой структуре занимают первые счастливчики, люди, которые вошли в схему раньше других и реально получили обещанный доход. Для организатора они ценнее любой рекламы, потому что их истории правдивы: деньги действительно пришли, причем в срок и в полном объеме. Такой человек рассказывает о своем успехе с искренним восторгом, и слушатели чувствуют эту искренность. Мошенник может нарочно переплачивать первым участникам, понимая, что каждый вложенный в них рубль вернется десятикратно через приведенных ими знакомых. Получается, что первые вкладчики невольно становятся бесплатным и очень убедительным отделом продаж.

Здесь важно сказать несколько слов о моральной стороне дела, к которой мы еще вернемся в последних главах. Ранние участники, получившие деньги, обычно не считают себя соучастниками, ведь они никого не обманывали и просто

рассказывали о собственном опыте. Тем не менее их доход был оплачен потерями тех, кто пришел позже, и во многих странах суды обязывают таких людей вернуть полученную «прибыль» в общую конкурсную массу. Вы увидите, как в деле одного крупного американского мошенника специальный управляющий годами взыскивал деньги с вкладчиков, которые успели забрать больше, чем вложили. Поэтому даже удачное участие в схеме может обернуться неприятностями через много лет после ее краха.

Еще одна черта, которая роднит почти все аферы, связана со способом объяснения дохода. Казалось бы, мошеннику выгоднее придумать простую и понятную легенду, однако на практике происходит обратное. Сложное, туманное и наукообразное объяснение вызывает больше доверия, чем ясное, потому что человек не может его опровергнуть. Если вам говорят о «межстрановом арбитраже почтовых купонов», «опционной стратегии с защитным воротником» или «алгоритмическом боте на волатильности», вы чувствуете себя недостаточно компетентным, чтобы спорить. Вместо того чтобы признать свое непонимание, большинство людей предпочитает довериться тому, кто, по всей видимости, понимает.

Этот эффект усиливается, если мошенник отказывается раскрывать детали под предлогом коммерческой тайны. Секретная стратегия звучит привлекательно, ведь если бы ее знали все, она перестала бы приносить прибыль. Логика кажется стройной на поверхности и абсолютно ложной по сути.

Настоящие инвестиционные компании действительно хранят в тайне конкретные сделки, однако они раскрывают общий принцип работы, показывают проверенную отчетность и позволяют независимым аудиторам и хранителям подтвердить, что активы существуют. Тайна вокруг самой сути бизнеса должна настораживать, а не притягивать.

Денис попался бы именно на эту приманку. Он привык, что технологии сложны, а их создатели говорят на особом языке, и поэтому непонятное объяснение воспринимает как признак передового проекта. Марина, напротив, с подозрением относится к сложным словам, зато легко поверит простой истории о надежном бизнесе, если ее расскажет солидный человек с хорошими рекомендациями. Мошенники прекрасно умеют подстраивать легенду под слушателя, и потому ни простота, ни сложность объяснения сами по себе не служат гарантией. Главное — проверять не легенду, а наличие независимого подтверждения того, что деньги действительно работают.

Теперь давайте посмотрим на жизненный цикл аферы, который удивительно похож от столетия к столетию. Первую стадию можно назвать запуском. Организатор находит легенду, привлекает первые деньги, обычно от близкого круга, и аккуратно выполняет все обещания. На этом этапе схема почти незаметна, она маленькая, и выплаты в ней действительно приходят вовремя, что создает ей прочную репутацию.

Вторую стадию жизни схемы можно назвать разгоном.

Слухи о высоком доходе распространяются, приток денег растет, организатор нанимает агентов, открывает офисы, запускает рекламу. Именно в этот период схема привлекает внимание журналистов и регуляторов, однако первые вопросы легко отбиваются демонстрацией довольных клиентов. Многие участники на этом этапе реинвестируют проценты вместо того, чтобы забирать их, потому что не хотят выпадать из растущего потока. Каждый реинвестированный рубль облегчает жизнь организатора, ведь он не уходит из схемы, а лишь растет на бумаге.

Третья стадия больше всего напоминает плато. Приток новых денег перестает расти, потому что круг доверчивых людей сужается, а слухи о проблемах начинают просачиваться. Организатор отчаянно ищет новые источники: повышает обещанную доходность, запускает новые продукты, выходит в другие города или страны. Иногда именно на этой стадии мошенник пытается перевести схему в легальный бизнес, покупая банки, компании или недвижимость в надежде, что настоящая прибыль закроет дыру. Почти всегда эта попытка проваливается, потому что дыра растет быстрее любого реального бизнеса.

Четвертую стадию точнее всего назвать паникой. Какое-то событие — журналистская статья, арест одного из агентов, общий кризис на рынке или просто задержка выплат — заставляет вкладчиков массово требовать свои деньги. Схема, которая жила за счет того, что большинство участников

не забирает вложения, внезапно сталкивается с необходимостью вернуть все сразу. Организатор может какое-то время продержаться, выплачивая деньги демонстративно и громко, чтобы успокоить толпу. Однако остановить бегство вкладчиков удается крайне редко.

Пятая и последняя стадия — это крах. Выплаты прекращаются, офисы закрываются, организатор либо исчезает, либо оказывается под арестом, а иногда кончает жизнь самоубийством. Следователи и конкурсные управляющие начинают распутывать финансовые потоки и почти всегда обнаруживают, что реальных активов в десятки раз меньше, чем обязательств. Вкладчики объединяются в общества обманутых, годами ходят по судам и чаще всего возвращают лишь малую часть вложенного. Последствия краха нередко выходят далеко за рамки самой схемы, затрагивая банки, правительства и целые страны.

Знание этих пяти стадий полезно не только для понимания истории, но и для оценки ситуации, в которой можете оказаться вы. Если вам предлагают вложиться в компанию, которая уже прошла период разгона и сейчас активно повышает доходность или расширяет географию, это очень тревожный сигнал. Схема может находиться на плато, и вы рискуете стать одним из последних вкладчиков перед паникой. Опытный мошенник никогда не скажет вам, на какой стадии находится его детище, однако внимательный наблюдатель часто видит это по косвенным признакам.

Остается ответить на последний вопрос этой главы: кто в итоге теряет больше всех? Интуитивно кажется, что пострадавшими являются просто все вкладчики, однако на деле потери распределяются крайне неравномерно. Самые большие убытки несут те, кто пришел на последних стадиях, когда приток денег уже иссякал. Они успели внести деньги, однако не успели получить ни одной выплаты, и при крахе их вклад обнуляется практически полностью.

Вторая группа пострадавших — это так называемые реинвесторы, люди, которые годами не забирали проценты, а оставляли их внутри схемы. Их выписки показывали впечатляющие суммы, они чувствовали себя богатыми и строили планы на будущее. В момент краха выясняется, что эти суммы существовали только на бумаге, и человек теряет не только первоначальный вклад, но и годы, в течение которых мог вложить деньги куда-то еще. Многие из них к тому же продавали ради схемы квартиры, закладывали дома и брали кредиты, чтобы увеличить «прибыльную» позицию. Психологически этот удар оказывается особенно тяжелым, потому что человек видел свое богатство своими глазами.

Третья группа, которую часто забывают, — это вербовщики среднего уровня. Они привели в схему родственников, друзей и коллег, получили с этого комиссию и часто вложили собственные деньги. После краха они теряют не только капитал, но и отношения с людьми, которые им доверились. Многие из них становятся объектами исков и уголовных дел, да-

же если сами искренне верили в схему. Для обычного человека, который хотел помочь близким заработать, такой финал оказывается гораздо тяжелее простой финансовой потери.

Наконец, существует четвертая группа, которая никогда не вкладывала денег в схему, но все равно пострадала. Это сотрудники банков, которые лопнули вместе с аферой, налогоплательщики, оплачивающие спасение финансовой системы, жители городов, где закрылись предприятия. В некоторых случаях, о которых вы прочитаете в тринадцатой главе, крах финансовых схем приводил к массовым беспорядкам и даже вооруженным конфликтам. Финансовая афера никогда не бывает частным делом организатора и его клиентов, ее последствия расходятся кругами по всему обществу.

Давайте теперь разберем несколько типичных ошибок, которые совершают люди, впервые столкнувшиеся с подобными предложениями. Первая ошибка заключается в убеждении, что мошенника можно распознать по внешности или манерам. Люди представляют себе аферист как суетливого человека с бегающими глазами, хотя в действительности самые успешные мошенники производят впечатление спокойных, доброжелательных и абсолютно надежных собеседников. Их обаяние является главным рабочим инструментом, и они годами оттачивают его так же, как музыкант оттачивает технику игры.

Вторая ошибка — вера в то, что можно успеть выйти до

краха. Многие люди прекрасно понимают, что имеют дело с пирамидой, однако рассчитывают вложиться ненадолго, получить пару выплат и уйти с прибылью. Проблема в том, что момент краха невозможно предсказать, а сама схема устроена так, чтобы удерживать деньги внутри. В последние недели перед падением выплаты часто задерживаются под благовидными предлогами, вывод средств ограничивается, а реинвестирование поощряется бонусами. Тот, кто планировал выйти вовремя, обнаруживает, что выход уже закрыт.

Третья ошибка связана с излишней самоуверенностью образованных людей. Существует распространенное мнение, что жертвами аферистов становятся только наивные и необразованные граждане, однако история опровергает его самым решительным образом. Среди пострадавших от крупнейших схем были профессиональные инвесторы, руководители банков, известные экономисты, нобелевские лауреаты и благотворительные фонды с армией консультантов. Образование иногда даже повышает уязвимость, потому что умный человек склонен доверять своей способности разобраться в ситуации и реже обращается за независимым мнением. Денис как раз рискует попасть в эту ловушку, считая, что его технические знания защищают его от обмана.

Четвертая ошибка — путаница между высоким риском и мошенничеством. Не всякая инвестиция с высокой доходностью является аферой, и не всякая афера обещает высокую доходность. Венчурные фонды, акции молодых компаний и

сложные финансовые инструменты могут приносить большой доход честным путем, однако они честно предупреждают о возможности потерять все. Отличительная черта мошенничества состоит в сочетании высокой доходности с обещанием надежности и отсутствия риска. Если вам гарантируют одновременно и много, и безопасно, вас почти наверняка обманывают.

Пятая ошибка заключается в том, что люди путают легальность компании с честностью ее деятельности. Многие аферы, о которых вы прочитаете, имели все необходимые регистрации, лицензии, офисы и даже листинг на бирже. Наличие юридического лица и красивых документов означает лишь то, что компания прошла формальные процедуры, а не то, что ее бизнес существует в заявленном виде. Ниже в книге вы увидите, как мошенники покупали банки, нанимали уважаемых аудиторов и получали награды от правительств. Проверка должна касаться сути дела, а не только его оформления.

Шестая ошибка, о которой стоит сказать отдельно, связана с представлением о том, что аферы остались в прошлом. Людям свойственно думать, что раньше обмануть было легче, потому что не было интернета, регуляторов и финансовой грамотности. На самом деле каждое новое поколение технологий открывает новые возможности для мошенников, и цифровые аферы последних лет по масштабу не уступают классическим. Меняется упаковка, а содержимое остает-

ся прежним, и именно поэтому знание истории оказывается лучшей защитой от новых схем.

Наша книга построена так, чтобы вы проследили эволюцию финансового обмана от девятнадцатого века до наших дней. Во второй главе мы познакомимся с предшественниками Понци, чьи истории сегодня кажутся почти анекдотическими, хотя в свое время они разоряли тысячи людей. Третья и четвертая главы посвящены самому Понци, его пути к знаменитой идее и стремительному краху его компании. Далее мы пройдем через двадцатый век с его спичечными королями, биржевыми аристократами и торговцами несуществующим маслом. Вы узнаете о мировых корпорациях, рисовавших прибыль, о пирамидах, обрушивших целые государства, и о человеке, которого долгое время считали образцом честности на Уолл-стрит.

Последние главы перенесут нас в цифровую эпоху, где старые схемы получили новое оформление в виде криптовалют и онлайн-платформ. Завершающая глава соберет все приемы мошенников в единую систему признаков, по которым вы сможете оценивать любое инвестиционное предложение. Каждая история в книге рассказывается один раз, и если вы захотите освежить в памяти какой-то механизм, вы будете точно знать, к какой главе вернуться. Мы не будем повторять пройденное, зато постоянно будем связывать новые сюжеты с уже знакомыми идеями.

Прежде чем перейти к истории, позвольте предложить

вам небольшое упражнение, которое поможет читать книгу с максимальной пользой. Вспомните, предлагали ли вам когда-нибудь вложить деньги в проект с необычно высокой доходностью, и попробуйте восстановить, что именно вызвало у вас интерес или подозрение. Возможно, вы участвовали в чем-то подобном сами или наблюдали, как это делают ваши близкие. По мере чтения сравнивайте свой опыт с историями героев книги, и вы обнаружите, что многие детали совпадают почти дословно. Этот личный отклик превратит исторический рассказ в практический урок.

Марина, прочитав первые страницы, вспомнила, что пару лет назад коллега звала ее в «закрытый инвестиционный клуб» с доходностью три процента в месяц. Тогда она отказалась скорее из суеверного страха, чем по расчету, и до сих пор не уверена, что поступила правильно, потому что коллега, по ее словам, получал выплаты больше года. Денис, напротив, вспомнил, как вложил небольшую сумму в новый токен по совету популярного автора, и как этот токен потерял почти всю стоимость через несколько недель после покупки. Ни один из них пока не умеет четко объяснить, что именно было не так в этих предложениях. К концу книги у них, как и у вас, появится такая способность.

История финансового обмана начинается задолго до Понци, и ее первые главы написаны людьми, которые придумывали несуществующие государства, благотворительные банки для одиноких женщин и таинственные наследства, запер-

тые в сейфах. Эти люди не знали слова «пирамида» и не читали учебников по психологии, однако интуитивно нашли все те приемы, которые мы разобрали в этой главе. Их истории показывают, что жадность, страх упустить выгоду, доверие к авторитету и вера в чужой успех были свойственны людям всегда. В следующей главе мы отправимся в девятнадцатый век и посмотрим, как эти приемы работали в эпоху парусников, газет и телеграфа.

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.