

ОПЕРЕДИТЬ ГИГАНТА



БЫВШИЕ СОТРУДНИКИ GOLDMAN SACHS РЕДКО ДЕЛЯТСЯ ИНФОРМАЦИЕЙ О БАНКЕ, В КОТОРОМ ОНИ НЕКОГДА РАБОТАЛИ. ОДНАКО ВИЛЬЯМУ КЭШУ УДАЛОСЬ РАЗГОВОРИТЬ ЭКС-МЕНЕДЖЕРА ЭТОГО ФИНАНСОВОГО ГИГАНТА НИКОЛЯ САРКИСА, КОТОРЫЙ РАССКАЗАЛ ЕМУ О КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЕ, КОЛЛИЗИЯХ ВОКРУГ GOLDMAN SACHS, А ТАКЖЕ О ПРИЧИНАХ, ПОБУДИВШИХ ЕГО УЙТИ ОТТУДА И ОСНОВАТЬ СОБСТВЕННУЮ КОМПАНИЮ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ УЛЬТРАБОГАТЫХ КЛИЕНТОВ И ИХ СЕМЕЙ.

РАСКУСИВШИЙ МЭДОФФА

Когда Николай Саркис, основатель и управляющий партнер AlphaOne, поднимался на подиум Christie's, чтобы получить награду британского SPEAR'S в номинации «Управляющая компания года для ультраобеспеченных клиентов», ведущий церемонии не смог удержаться от соблазна, чтобы не задать ему один довольно нескромный вопрос, пока тот позировал перед камерой с призом в руках. «Как это – ощущать, что ты обошел Goldman Sachs?» – спросил ведущий, звезда CNBC Europe Росс Уэстгейт, 38-летнего экс-банкира Goldman Sachs франко-ливанского происхождения.

Саркис участвовал в конкурсе в той же номинации, что и его бывший работодатель. Goldman Sachs был создан в прошлом столетии, тогда как AlphaOne всего пять лет от роду, но она уже признана одним из ведущих независимых консалтинговых предприятий. Эта фирма работает с небольшой, но глобальной группой институциональных инвесторов, очень богатых семей, а также крупных инвестиционных фондов.

Подобный успех не дается без тяжелой работы, четкого понимания того, что хочет инвестор, долгосрочного видения, строгой дисциплины и высоких этических стандартов. Поскольку Саркис – человек скромный, он любит говорить, что его бизнес «прост». «Многое из того, чем занимаемся, мы делаем исходя из банального здравого смысла. Мне кажется, крупные институты теряют это чувство, а с ним и понимание, насколько важно сохранять в работе определенные базовые принципы, – отмечает он. – Приведу простой пример: стали бы вы когда-нибудь инвестировать в фонд, чью стратегию не понимаете или с управляющим которого никогда не встречались и не разговаривали?»

Этот вопрос – отсылка Саркиса к одной из выделенных курсивом глав книги, фиксирующей хроники армагеддона 2008 года: он был одним из последних финансистов, которых Бернард Мэдофф лично пытался убедить инвестировать в его фонд незадолго до своего ареста 11 декабря 2008 года.



”

«Я много раз слышал от инвесторов, даже очень опытных и искушенных, такую фразу: «Эта инвестиция все равно что наличные», – делится наблюдениями Николай Саркис. – Итогом такого подхода всегда были слезы. Единственное, что похоже на наличные, – это сами наличные»

В момент, когда Саркис после двухчасовых переговоров с Мэдоффом выходил из его офиса, он не мог отделаться от ощущения, что там что-то нечисто, возможно, там используют стратегию front-running (незаконная биржевая практика, когда дилер заранее занимает позицию, чтобы получить прибыль благодаря инсайдерской информации о некоей ожидающейся крупной сделке, которая должна повлиять на рыночную цену актива).

В завершение их встречи он сообщил Мэдоффу, что пришлет ему подробную анкету для изучения и оценки финансового состояния его фонда, разработанную AlphaOne. Лицо Бернарда потемнело, потому что он понял, что его харизмы оказалось недостаточно, чтобы убедить потенциального партнера.

К 2007–2008 годам AlphaOne стала уже довольно заметной инвестиционной компанией, и к ней часто обращались управляющие активами в стремлении заполучить деньги ее клиентов в свои инвестфонды. В их числе – несколько связанных с Мэдоффом менеджеров, которые пытались продать Саркису свои инвестиционные продукты. Во время работы в Goldman Sachs Саркис лишь краем уха слышал что-то о Мэдоффе и знал, что некоторые его коллеги серьезно им интересовались. Однако никто из них с ним так и не встретился, несмотря на то что инвестиционная стратегия компании Бернарда была не очень понятной. «Один из многочисленных провайдеров Мэдоффа, который обратился к нам тогда, заявил, что будет проще договориться о встрече с Папой Римским, чем с Бернардом Мэдоффом, что его фонд является в высшей степени эксклюзивным и далее в том же духе, – вспоминает Саркис. – Раз-

ве такое возможно? Но как любил говорить Рональд Рейган – доверяй, но затем проверяй. Именно так я и поступаю».

Это отличный пример того, как небольшая компания, в которой действует правильная дисциплина, может проявить себя гораздо лучше, чем банк с десятками тысяч сотрудников. «Удивительно, что такие гиганты, как UBS, UBP или Santander, дружно попались на этот крючок», – разводит он руками.

Независимость и отсутствие конфликта интересов – таковы главные принципы AlphaOne. «Этот вопрос больше не относится к разряду теоретических. Отнюдь не был простым совпадением и факт, что инвесторы, понесшие наибольшие потери в связи с этим скандалом, располагаются в Швейцарии, на родине разного рода схем по передаче рисков третьим лицам, на которые так не скупился Мэдофф», – философствует Саркис.

Одна из наиболее распространенных в инвестиционном сообществе ошибок, говорит Саркис, заключается в том, что большинство склонно полагать, что если исторически у инвестфонда хорошие операционные показатели, то его инвестиционная стратегия тоже должна быть исключительно хорошей. «Я много раз слышал от инвесторов, даже очень опытных и искушенных, такую фразу: “Эта инвестиция все равно что наличные”. Итогом такого подхода всегда были слезы. Единственное, что похоже на наличные, – это сами наличные», – предупреждает он. Когда люди не боятся риска, они берут его на себя, не получая никакой компенсации. Именно это и стало причиной двух последних финансовых кризисов. Саркису нравится цитировать основателя Oaktree и одного из лучших инвесторов в мире Говарда Маркса: «Страшно осознавать, что, вероятно, вы чего-то не знаете. Но еще страшнее понимать, что миром управляют люди, которые абсолютно уверены, будто точно знают, что происходит».

ПРИНЦИПЫ ЛИДЕРА

Я вспоминаю, как однажды оказался в Женеве одновременно с Саркисом и он пригласил меня пообедать. Николя приехал туда по делам одного из своих клиентов, долларового миллиардера, которому не исполнилось еще сорока, носящего кожаный пиджак и джинсы, имеющего дом с видом на Женевское озеро и при этом сумевшего сохранить конфиденциальность о себе настолько, чтобы не попасть ни в один из рейтингов богатейших людей Forbes. Сам Саркис ведет себя так же неприметно.

Он добился успеха благодаря тому, что его компания установила для себя неукоснительную и жесткую деловую этику, ключевые принципы которой были заложены в нем еще с детства его родителями, ливанскими христианами, по сей день служащими ему примером для подражания. Отец Саркиса – хорошо известный и авторитетный консультант в сфере энергетики. Типичный средиземноморец, Саркис обожает свою мать, с которой общается каждый день. Он признается, что очень многим обязан Goldman Sachs, где прошел школу жесткой, замешанной на трудолюбии культуры, которая в 1990-е отличала эту выдающуюся мировую финансовую компанию.



В культуре Goldman есть что-то несгибаемое, что привлекало Саркиса с самого юного возраста.

Будущий основатель AlphaOne родился в Ливане, но гражданская война вынудила его 41-летнего отца упаковать чемоданы и отправиться с женой и тремя детьми во Францию, где Николя и вырос. «Все это научило меня тому, что в жизни ничто не дается даром. В мире намного меньше стабильности, чем люди думают. Это очень поучительный урок для тех, кто принадлежит к индустрии финансов, – замечает он. – Если быть честным, деньги никогда по-настоящему не мотивировали меня. Меня побуждало к действию чувство ответственности перед родителями, которым пришлось пойти на большие жертвы в изгнании. Так же как и мои братья, я всегда знал, что мы обязаны работать, не щадя себя, чтобы позволить им нами гордиться. Этим отчасти и объясняется то, почему я такой трудоголик».

Ливанцы – неординарный народ. Это отнюдь не совпадение, что непропорционально много крупнейших игроков финансовой индустрии в Лондоне имеют ливанские корни. Отчасти подобное положение объясняется тем, что эта страна лишена природных ресурсов и поэтому ее жителям приходится полагаться на свои навыки и таланты финансистов и трейдеров, чтобы найти свое место в мире. И уж точно на планете мало других народов, которым так нравится заключать сделки.

Ливанцы очень гордятся своей страной, говорит Саркис. «Там вы можете покататься на лыжах, пойти на пляж или в горы – и все это за один день. Никакие рыночные катаклизмы не могут заставить нас запаниковать. А если уж неприятность произошла, мы просто смотрим на проблему как на благоприятную возможность. Мы очень трудолюбивы, в какой-то степени из-за того, что у нас в стране нет системы социального обеспечения. Так что большинство людей, едва только встав с постели, отправляются на работу», – рассказывает он.

ИСПЫТАНИЕ GOLDMAN

Воспитанному в условиях многонациональной культуры Саркису не потребовалось больших усилий, чтобы приспособиться к учебе во французских школах, а также чтобы впоследствии работать в Goldman Sachs. Хотя по карьерной лестнице он продвигался быстрее большинства своих сверстников, где-то в глубине своей ливанской души он всегда знал, что никогда не сможет применять на практике философию Макиавелли (во имя достижения цели не считаться ни с какими обстоятельствами, перешагивать через головы), что часто требуется от управляющего партнера. Он всегда рассматривал Goldman Sachs в качестве трамплина для прыжка к чему-то более значительному и лучшему – собственной консалтин-

”

Когда Саркис сообщил Мэдоффу, что пришлет ему подробную анкету для изучения и оценки финансового состояния его фонда, лицо Бернарда потемнело. Вероятно, он понял, что его харизмы оказалось недостаточно, чтобы убедить потенциального партнера

говой инвестиционной компании, – чтобы реализовать свое стремление максимально качественно обслуживать клиентов.

Конечно, Саркис держал все эти мысли при себе, когда раунд за раундом проходил серию изнурительных собеседований для поступления в банк. В том числе четыре в Лондоне, после которых была поездка в Нью-Йорк. Саркис говорит, что попасть в Goldman в тот период было гораздо труднее, чем сегодня: все походило на военный лагерь для новобранцев, где собрали лучшие в мире молодые таланты, самых амбициозных и целеустремленных. Многие претенденты просто не смогли справиться с такими испытаниями, благодаря чему все суровости этого финансового гиганта неожиданно сделали его похожим на муниципальную балетную школу.

В первый день своего пятого по счету собеседования в Goldman Sachs в 1992 году (прежде чем ему сделали предложение о работе, в общей сложности ему пришлось пройти через 52 интервью) он оказался на торговой площадке Goldman в Нью-Йорке и стал свидетелем одной сцены, потрясшей его до глубины души. Он увидел торговавшего на NASDAQ трейдера, у которого прямо во время собеседования с одним из претендентов случился сердечный приступ. «Это был молодой человек, лет сорока. Они вызвали медперсонал и скорую помощь. Я видел, как он испустил дух, и у меня сложилось полное впечатление, что все это происходит в кино».

Помимо всего прочего, это было первое испытание Саркиса в реальной жизни в большом бизнесе. И он осознал, что если начнет играть в игру Goldman Sachs, мир окажется у его ног. «Мне тогда только исполнился 21 год, и мне все это очень нравилось. Я проходил собеседование на позицию партнера и был явно самым молодым в классе. У других кандидатов имелись степени MBA Гарварда и Уортона, они на шесть-восемь лет меня старше. Я пришел из школы, считающейся во Франции одной из лучших, но о которой в США никто даже не слышал. Это опыт невероятного смирения», – рассказывает он.

Саркис до сих пор восхищается тем, сколько усердия и рвения требует от своих сотрудников Goldman. Школа, которую он там прошел, оказала огромное влияние на него самого, а также на его несгибаемую бизнес-философию. «Я был по-настоящему впечатлен людьми в Goldman, с которыми встречался на своих пятидесяти двух собеседованиях, – замечает он. – Если откровенно, то очень многому у них научился. После каждого интервью я старался запомнить как можно больше, поэтому к двадцатому или тридцатому собеседованию уже действительно начал понимать, о чем идет речь. Я спрашивал их, какие качества отличают лучших профессионалов Goldman Sachs. В ответ постоянно слышал: “командный игрок”, “преданность” и “сосредоточенность на интересах клиента”».

Но правда заключается и в том, что, будучи одним из блестящих молодых специалистов, Саркис в самом деле никогда не являлся типичным банкиром Goldman. Он был слишком независим и всегда больше пекся об интересах своих клиентов, чем это было принято в компании. «Я очень много сил потратил

на привлечение в Goldman Sachs новых клиентов, иногда этот процесс растягивался на целые годы, – объясняет он. – Заработать доверие к себе невероятно сложно, а потерять – очень легко. Имя – все, что у меня было. Если бы я делал что-то, что, по моему мнению, не соответствовало интересам моих клиентов, Goldman, возможно, просто потерял бы несколько заказчиков. Я бы потерял все».

Во время ежегодных аттестаций в Goldman Sachs, в ходе которых сотрудники, занимающие равнозначные позиции в банке, на условиях анонимности дают характеристики и делают замечания по результатам работы своих коллег, Саркис нередко получал в свой адрес нелестные ремарки. Он был одним из самых успешных специалистов на своей позиции, а чужой успех вызывает зависть. «В Goldman Sachs все замешено на соперничестве и внутренней конкуренции. Они хотят, чтобы люди никогда не чувствовали себя в безопасности, и этим объясняется, почему компания как единое целое так хороша, – говорит Саркис. – Как можно ждать от людей, с которыми вы внутри всегда конкурируете, что они напишут о вас что-то хорошее? В общем, чем вы более успешны, тем меньше вас любят».

Но, помимо прочего, ливанцы отчаянно независимы и просто не допускают мысли о том, чтобы продать клиенту продукт, если он не является самым лучшим. «Компромисс» – не то слово, которое они понимают. И эта постоянная озабоченность поисками лучших управляющих активами, а также готовность по первому звонку сорваться с места и проехать полсвета только затем, чтобы с ними встретиться, – одна из составляющих успеха, позволившего AlphaOne превратиться в видного игрока инвестиционного сообщества лондонского Мэйфэйра.

Саркис был твердо убежден, что начинать карьеру надо именно в Goldman Sachs. Во Франции, после того как туда неожиданно переехала его семья, он начал ходить в иезуитскую школу, и после учебы в Стэнфорде его приняли в один из престижнейших французских университетов. «Но когда я его окончил, то очень мало знал о финансах. У меня было немного предметов из финансовой области. Однако я отослал свое резюме в Goldman Sachs и проявил большую настойчивость. Я знал, что для некоторых соискателей в моем возрасте и с моим образованием путь в Goldman заказан. Именно поэтому все это было так волнительно. Мне нравится добиваться целей, которые кажутся очень трудными или почти невозможными. Это именно то, что делает жизнь нескучной, – философствует он. – Некоторые мои знакомые тоже сделали попытки попасть на собеседование в ведущие компании, но потерпели неудачу, после чего сразу махнули на все рукой. Я отослал Goldman письмо, после чего им позвонил. Я думаю, что 80% успеха в жизни приходит, когда вы проявляете настойчивость и демонстрируете, на что способны. Удивительно, как быстро у людей опускаются руки».

Недостаток финансового образования у Саркиса, похоже, не слишком волновал Goldman Sachs. «Я думаю, что они искали личности и характеры, – размышляет он. – Обычно они берут вас и отправля-

ют на девятимесячный курс, где учат всему, что вы должны знать. Им не нужны эксперты в области финансов. От меня ждали, что я буду держать свой рот на замке и все это время впитывать знания. Они вкладывали в меня очень много, и я им за это очень признателен».

Тренировочный курс в Goldman Sachs весьма сильно походил на военную учебку. «Было невероятно трудно. Многие ушли во время этой программы, поскольку им казалось, что они попали в сумасшедший дом, – вспоминает Саркис. – В первую же неделю моего пребывания в Goldman директор нашей программы два раза грозился, что уволит меня, потому что я опаздывал на встречи на одну минуту. Он отлавливал нас чуть ли не в туалете и спрашивал, как накануне закрылось золото. А еще там любили задавать вопросы, на которые просто невозможно было ответить, например: “На каких уровнях сейчас торгуются десятилетние бонды в Бангладеш?”»

В Goldman учили своих новобранцев не позволять себя запугивать никому, каким бы опытным и богатым он ни был. «Новички Goldman, имевшие дипломы Гарварда и Йеля, пришли сюда с огромным самомнением, и цель программы заключалась в том, чтобы “сломать” этих ребят. А затем, сломав их, как в армии, вы можете переделать их, воспитав тот самый кастовый дух. Под гнетом подобной недружественной атмосферы они должны были перестроиться и научиться жить в стиле Goldman. К сожалению, сегодня все это в большой степени выхолащено. Возможно, из соображений политкорректности или сокращения бюджетов [на подобные программы]», – сетует Саркис.

Еще одним важным уроком, вынесенным им из тренировочного курса своего нового банка, стало осознание того, насколько важно быть членом стаи Goldman. «У меня сложилось самое настоящее ощущение, что я пришел в семью. Можно назвать ее второй семьей, но семьей настоящей», – говорит он. Нет никакого сомнения в том, что Goldman – семья, располагающая очень серьезными политическими связями. Поэтому очередным усвоенным Саркисом уроком стало то, что не так важно, насколько ты умен, важно – кого ты знаешь.

В самый первый рабочий день Саркиса на его новом месте к нему подошел Боб Стил, который много лет спустя станет заместителем министра финансов США. «Пожав мне руку, он сказал: “Добро пожаловать в Goldman Sachs. Я надеюсь, ты самый лучший, я здесь по твою душу”. Им прекрасно удавалось создать у вас ощущение, что вы пришли сюда не только ради того, чтобы зарабатывать деньги. Я обожал Боба и старался брать с него пример», – признается Саркис.

СВЯЩЕННАЯ ТЕРРИТОРИЯ

Николя Саркис начал работать в биржевом торговом зале, специализируясь на операциях купли-продажи акций для институциональных инвесторов. В качестве брокера он торговал в интересах европейских институтов на фондовом рынке США. Но продолжал это недолго – до того момента, как он решил сменить сферу деятельности и войти на священную территорию PCS (Personal Communications Service –



«служба персональной коммуникации»), бескомпромиссного подразделения Goldman, специализирующегося на обслуживании состоятельных клиентов. «Будучи трейдером, вы почти все свое время проводите за рабочим столом, исследуя рынки и заключая сделки, стараясь снабжать подкрепленными анализом инвестиционными идеями грамотных институциональных инвесторов. Это очень захватывающее занятие. Но гораздо интереснее иметь дело с большим многообразием активов и частными клиентами, потому что они сами себе начальство, – поясняет он. – В работе с частным клиентом есть одна великолепная штука: здесь ты что видишь, то и получаешь. Если он чего-то не понимает, он говорит: “Я не понимаю”. И, в сущности, вы обсуждаете его собственные деньги».

В середине 1990-х Goldman разрешил Саркису перейти в PCS. Но было совсем непросто переключиться с роли, к которой его до этого долго готовили. Саркису заявили, что если PCS – это именно то, чем он действительно хочет заниматься, ему будут платить только базовую часть зарплаты, которую он получал сразу по приходе в банк четыре года назад. «Так что я очень сильно потерял в деньгах, но в действительности я этого сам потребовал. Мне казалось, что для меня это единственный способ сохранить мотивацию», – вспоминает он.

Переступив порог PCS, Саркис превратился в бестрашного, не знающего смущения мастера «холодных» звонков. Одновременно он с головой ушел в изучение академических трудов, стараясь по-настоящему понять и освоить современные технологии портфельного менеджмента, проводя дни и недели с лучшими управляющими активами и стараясь выяснить, что позволяет им выделиться на общем фоне. «Мне нравится управлять деньгами. Это одно из са-

мых сложных занятий в мире, – говорит он. – Перечень ошибок, которых следует избегать, довольно широк, и инвесторы, особенно частные, к сожалению, страдают из-за огромного дефицита информации. Именно здесь и появляемся мы».

Отвага и настойчивость всегда направляли действия Саркиса: «Мои отношения с первым клиентом, которого мне удалось привлечь в подразделение wealth management Goldman, завязались во время телефонного звонка на мобильный – я застал его, когда он заправлял свою машину на станции. Сначала он сказал: “Я никогда не буду вашим клиентом. Не хочу работать с американскими банками”. Я был убежден, что мы могли быть ему полезны и успешно управлять его деньгами, так что проявил настойчивость. Она оправдалась. Он стал клиентом через два года».

Тем временем в Goldman тоже начали происходить перемены, по мере того как все больше его сотрудников, как и Саркис, стали приходить к пониманию того, что wealth management вовсе не один из второстепенных видов деятельности их банка, но область с очень хорошими перспективами. «Некоторые из моих коллег потратили бы на своих клиентов столько же времени, сколько потом занял бы их отчет об этом начальнику. Но это не в моем стиле, – говорит он. – Замечательно быть малой частью большой организации, но я думаю, что еще лучше быть большой частью небольшой организации».

НЕЗАВИСИМОСТЬ И УПРЯМСТВО

Для Саркиса уход из Goldman после примерно 14 проведенных там лет – вполне естественный шаг в продолжении его карьеры, поскольку у него было все, чтобы поставить накопленные в банке знания и опыт на пользу своим клиентам. Понимая, что институциональные инвесторы находятся в более выгодном по сравнению с частными положениями благодаря возможности инвестировать в более широкий набор продуктов и инструментов, а также более низким комиссионным, он основал AlphaOne. Компания призвана обеспечивать интересы «частников», которым здесь предоставлены те же условия и возможности, что и профессиональным институциональным инвесторам. «Многие крупные частные клиенты слишком богаты, чтобы пользоваться услугами консультантов в обычных банках, где средний размер суммы на счете редко превышает несколько миллионов долларов, но еще не хотят создавать собственную команду посвященных советников, – объясняет он. – Это дорого, связано

Прежде чем Саркису сделали предложение о работе в Goldman Sachs, ему пришлось пройти через 52 собеседования. Во время одного из них он стал свидетелем сцены, потрясшей его до глубины души. У одного из трейдеров, собеседовавшего претендентов, случился сердечный приступ. «Это был человек лет сорока. Я видел, как он испустил дух, и у меня сложилось полное впечатление, что все это происходит в кино», – вспоминает Николая

с административными хлопотами, к тому же наиболее талантливые финансисты, как правило, не хотят работать с одним-единственным клиентом. Еще одна проблема, связанная с банками, – это, несомненно, конфликт интересов: как вы можете сохранить непредвзятость и объективность в своих рекомендациях, если у вас есть свои собственные продукты, которые вы должны продавать, или если вы получаете комиссию от третьей стороны за продажу ее продуктов?»

AlphaOne не создает собственных продуктов и не имеет никаких меркантильных связей с каким бы то ни было институтом или с кем-либо из своих клиентов. «Ни один из наших клиентов не является акционером нашей компании, мы не аффилированы ни с одним из управляющих активами», – уверяет Саркис. Все это обеспечивает компании гарантию полной независимости и непредвзятости при выборе того или иного способа инвестирования, объективность при вложении средств. Кроме того, фирма получает вознаграждение только от своих клиентов и лишь им предоставляет скидки. Вдобавок AlphaOne – первая европейская инвестиционная компания, которая по отдельным договорам берет вознаграждение только в зависимости от результатов своей работы.

Когда Саркис создавал AlphaOne в 2005 году, то знал, что его бизнес-модель потребует поиска лучших инвестиционных возможностей по всему миру, поэтому он просто не желает слышать отказа, если выбранный им объект удовлетворяет всем его требованиям. «Ультрасостоятельные индивидуальные клиенты или грамотные институциональные инвесторы не хотят работать с теми, кто просто продает им финансовые продукты. Им нужен кто-то, кто позаботится об их инвестициях и сможет перед ними отчитаться», – уверен он. Операционный офис AlphaOne расположен на Гросвенор-стрит в Лондоне, но у компании есть представительство и в Женеве. Кроме того, она собирается скоро открыть офис в Восточной Европе, а еще один – в Юго-Восточной Азии.

Из AlphaOne Саркис сделал компанию, занимающуюся индивидуальным обслуживанием состоятельных клиентов, в отношениях с которыми она совмещает в себе самое лучшее от Goldman Sachs, свойственный всем ливанцам независимый дух, а также его скрупулезность и дотошность, когда речь идет о выборе инвестиционных возможностей. «Мы не занимаемся погоней за долей рынка, – говорит он. – AlphaOne хочет остаться небольшой и авторитетной фирмой, которой можно доверять. Единственное, что нас заботит, – это стремление обеспечивать клиентов лучшими рекомендациями в вопросах инвестиций. Мы хороши настолько, насколько мы хороши, по мнению наших клиентов».

Вы не сможете понять Саркиса и его мировоззрение, если не поймете природу его упрямства, с которым он упорно стремится сохранить свою независимость. Это в крови у каждого, кто вырос во время гражданской войны в Ливане, когда страна боролась за свою собственную независимость. И именно это вдохновило его на создание такой успешной инвестиционной компании, каковой сегодня является AlphaOne. ■