

GAZDAGABB, BÖLCSEBB, BOLDOGABB

HOGYAN NYERNEK
A VILÁG LEGJOBB BEFEKTETŐI
A PIACOKON ÉS AZ ÉLETBEN

WILLIAN GREEN



Tartalomjegyzék

Bevezetés: Betekintés a legnagyobb befektetők elméjébe	11
Első fejezet: Az ember, aki Warren Buffettot klónoztta Hogyan érij el sikert szégyentelenül kölcsönvéve mások legjobb ötleteit?	23
Második fejezet: Hajlam a magányra A piac legyőzéséhez kellően bátornak, önállónak és külön- nek kell lenned, hogy távol tudd tartani magad a tömegtől	57
Harmadik fejezet: Minden változik Hogyan hozz okos döntéseket, amikor semmi nem marad ugyanaz, és a jövő ismeretlen? Kérdezd Howard Marksot!	83
Negyedik fejezet: A reziliens befektető Hogyan építs tartós vagyont, és éld túl a lesben állva rád váró vadságot?	115
Ötödik fejezet: Az egyszerűség a kifinomultság csúcса Hosszú és kanyargós kutatás a csillagászati hozamokhoz vezető legegyszerűbb út után	145
Hatodik fejezet: Nick és Zak kivételes kalandja Egy merőben szokatlan befektetési társulás megmutatja, hogyan a legnagyobb jutalmat azok érdemlik ki, akik ellenáll- nak az azonnali kielégülés csábításának	179
Hetedik fejezet: Nagy teljesítményű szokások A legjobb befektetők hatalmas versenyelőnyre tesznek szert az olyan szokásokkal, amelyek haszna idővel összeadódik	213

Nyolcadik fejezet: Ne légy ostoba!	247
Hogyan fektess be, gondolkodj, és élj jobban Charlie Mungernek a szokványos butaságok szisztematikus csökkentésére irányuló stratégiájával	
Epilógus: Túl a gazdagságon	283
A pénz számít. Am nem lényegi alkotóeleme egy bőséges életnek	
Köszönetnyilvánítás	310
Forrásjegyzék és további források	313
Tárgymutató	337

BEVEZETÉS

Betekintés a legnagyobb befektetők elméjébe

Immár negyedszázada foglalkoztat megszállottan a befektetés. Kezdetben valószerűtlennek tűnt, hogy valaha is a szenvedélyemmé válik. Soha nem végeztem üzleti vagy közgazdasági tanulmányokat. Nincs tehetségem a számokhoz, sem érzésem a számvitel ezoterikus rejtelseihez. Zsebemben az Oxfordban szerzett angolirodalom-diplomámmal magazinoknak írtam regényajánlókat, amelyekben csalókról és gyilkosokról adtam jellemzést. Az irodalmi hírnévre törő magasztos álmaimmal és becsvágyó íróként figyelemre sem méltattam a Wall Streetet, amelyre olyan felszínes spekulánsok kaszinójaként tekintettem, akiket csak és kizárólag a pénz érdekel. Amikor a *New York Times* a küszöbömön landolt, a gazdasági rovatra egyetlen pillantást sem vetve lapoztam át.

Ám 1995-ben némi befektetni való pénzhez jutottam – a bátyámmal közös lakás eladásából. Rögtön nekiláttam részvényekről és befektetési alapokról olvasni, alig várva, hogy az ölembe hullott szerény tőkémét gyarapítani kezdjem. Feléledt bennem a szerencsejáték iránti vonzalmam, amelyet tizenéves koromban, az 1980-as évek Angliájában rövid időre egyszer már kiengedtem a palackból. Tizenöt éves etoni diákként a lusta nyári délutánokon ki-kiszöktem az iskolából, és órákat töltöttem a Windsori Kastély közelében az egyik helyi bukmékernél, lóversenyekre fogadva – miközben az osztálytársaim krikettezni vagy evezni mentek. Szüleim olyan puccos angol úriembert akartak faragni belőlem, mint Boris Johnson, Vilmos herceg vagy az elmúlt hat évszázadban előttünk végző etoniak. Én azonban ehelyett Mike Smith néven illegális sportfogadásokat kötöttem a bukmékernél.

A lóverseny iránti érdeklődésemet nem a sport romantikája vagy a lovak fenségés látványa táplálta, hanem a vágy, hogy munka nélkül keressek pénzt. Igen komolyan vettem: aprólékos jegyzeteket készítettem a lovakról és a futamokról, többszínű tollakkal jelölve a nyertes és vesztes fogadásaimat. A tizenhatodik születésnapomat a szüleimmel folytatott veszekedéssel tettem tönkre – a vita tárgya az volt, hogy nem voltak hajlandók előfizetni nekem a *Time* formra, a versenylovak minősítésére szolgáló, borsos árú rendszerre. Őrjögtem, amiért akadályozták a nyilvánvalóan az elmondhatatlan gazdagság felé vezető utamat. Röviddel ezek után, egy illúzióromboló vesztőszériát követően egyszer s mindenkorra letettem a lóversenyről.

Egy évtized múltán, amikor elkezdtem a befektetésről olvasni, rájöttem, hogy a részvényt piac hasonló izgalmakat tartogat. Ám a siker esélye itt jóval nagyobb. A részvények tökéletes eszköznek tűntek arra, hogy pusztán *mások eszén túljárva* bezsebeljem a nagy pénzt. Természetesen fogalmam sem volt, hogy hogyan csináljam. Volt azonban egy felbecsülhetetlen előnyöm: újságíróként kiélhettem az új rögeszmémet azzal, hogy a világ legjobb befektetői közül jó néhányat meginterjútoltam.

Az elkövetkező években legendás befektetők egész sorával készítettem interjút a *Forbes*, a *Money*, a *Fortune* és a *Time* magazinoknak, újra és újra feltéve az engem mind a mai napig élénken foglalkoztató kérdéseket: milyen elveknek, folyamatoknak, meglátásoknak, szokásoknak és személyiségjegyeknek köszönhetően képes ez a maroknyi kisebbség hosszú távon legyőzni a piacot és látványosan meggazdagodni? És ami ennél is fontosabb: hogyan profitálhatok én és olvasóim ezeknek a szélsőségesen sikeres befektetőknek a tanulmányozásából, valamint nyerő módszereik visszafejtéséből? Ezek a kérdések alkotják ennek a könyvnek a velejét.

Nagy örömmre az általam megismert befektetők jelentős része lenyűgöző és egzotikusan külön személyiség. Elrepültem a Bahamákra, hogy a Lyford Cay nevű karibi idillben élő Sir John Templetonnal, a 20. század legkiválóbb globális részvénykiválasztójával töltsék egy napot. Elutaztam Houstonba egy audienciára Faye Sarofimhoz, a Szfinxnek becézett titokzatos egyiptomi milliárdoshoz. Irodájában

El Greco- és Willem de Kooning-festményeket láthattam egy ötödik századi szír templomból származó padlómozaikkal egyetemben. Beszélgettem Mark Mobiuszal (a Kopasz Sassal), aki aranybevonatú és iguánabőrrel kárpitozott belső terű, egy átmeneti pénzzavarba került közel-keleti mágnástól vásárolt Gulfstream repülőjével járta a fejlődő országokat. Interjút készítettem a százmillió dolláros vagyonnal bíró és a lovaspólóért rajongó Michael Price-szal, aki folyamatosan terrorizálja az alulteljesítő CEO-kat, kiérdemelve ezzel a „legrémissztöbb gazember a Wall Streeten” titulust. Találkoztam Helmut Friedlaenderrel, aki az 1930-as években menekült el Németországból, és indulás előtt csak arra volt ideje, hogy magával vigye tizenéves hűgát, és vegyen egy kalapot, „hiszen úriember nem utazik kalap nélkül”. Château Pétrus ivott, értékes középkori könyveket gyűjtött, és a kávétól az Empire State Buildingig mindennel kereskedett. A kilencvenes éveiben járt, amikor közölte velem: „Harsányan élek.”

Felbecsülhetetlen tanításokkal gazdagodtam. Az indexkövető alapok ikonja, az immár 6,2 billió dollárt kezelő Vanguardot alapító Jack Bogle mesélt nekem az öt nagyban befolyásoló befektetési leckékről, amelyeket mentorától és „hősétől”, a befektetési alapok úttörőjétől, Walter Morgantól kapott: „Ne ragadd el magad! Ne vállalj túlzott kockázatot! ... Tartsd alacsonyan a költségeidet!” És: „A tömegnek soincs igaza.” Ahogy látni fogjuk, Bogle azt is elmagyarázta, miért „nem kell kiemelkedőnek lenned” ahhoz, hogy befektetőként boldogulj.

Peter Lynch, a Fidelity híres alapkezelője mesélt arról, hogy miként lett mindenki másnál többet dolgozva sikeres. Beszélt ugyanakkor a piacok vad kiszámíthatatlanságáról és az alázat szükségességéről is: „Az iskolában csupa négyest és ötöst kapsz. A részvényt piacon egy csomó egyest. És ha tízből hatszor vagy hétszer igazad van, már nagyon jó vagy.” Lynch felidézte az egyik első kudarcát: egy jól menő ruházati márka „pusztán a *Bonnie és Clyde* című mozifilm miatt” ment csődbe, mert a film olyan váratlanul változtatta meg a női divatot, hogy a cég raktárkészlete „értéktelenné” vált. A többmilliárdos vagyonnal rendelkező Ned Johnson, aki igazán nagygyá tette a Fidelityt, jót nevetett, és ezt mondta Lynchnek: „Mindent jól csináltál. ... Időnként felbukhatnak ilyen dolgok a semmiből.”

A szeptember 11-e utáni viharos napokban, amikor a pénzügyi piacok a nagy gazdasági világválság óta nem látott katasztrofális hetet szenvedtek el, Baltimore-ba mentem Bill Millerhez, aki akkoriban páratlan sikerszériát futott – tizenöt éven át folyamatosan felülteljesítette az S&P 500 indexet. Együtt töltöttünk néhány napot, és repültem a Learjetjével, amelyet részben azért vásárolt, hogy a több mint ötvenkilós ír farkaskutyája is vele utazhasson. A gazdaság megroppant, Afganisztánban élesedett a háború, a befektetési alapja pedig több mint 40 százalékot zuhant a korábbi csúcáról. Ennek ellenére Miller nyugodtan és vidáman viselkedett, és hidegvérrel fektetett be több száz millió dollárt az agyonvert részvényekbe, amelyek később szárnyalni kezdtek.

Egyik reggel, amikor az irodáját hívta, hogy bejelentkezzen, mellette álltam. A vonal másik végén lévő elemző tudomására hozta, hogy az AES, amelynek a részvényeiből Miller röviddel előtte bevásárolt, borzalmas eredményeket jelentett. Az árfolyam feleződött, ez pedig már déli 12 óráig mintegy 50 millió dollárjába került Millernek, aki haladéktalanul megduplázta a befektetését, hidegvérűen azt feltételezve, hogy az irracionális befektetők túlreagálták a kedvezőtlen vállalati híreket. Elmagyarázta nekem, hogy a befektetés nem más, mint az esélyek kiszámításának szakadatlan folyamata: „Minden a valószínűségekről szól. *Nincs bizonyosság.*”

Vagy ott van Bill Ruane, nemzedéke egyik legsikeresebb részvénykiválasztója. Amikor Warren Buffett 1969-ben bezárta befektetési társulását, Ruane-t ajánlotta maga helyett. A 2005-ben bekövetkezett haláláig Ruane Sequoia Fundja elképesztő hozamokat ért el. Szinte soha nem nyilatkozott, velem mégis hosszasan beszélt arról a négy alapelvről, amelyet az 1950-es években tanult egy Albert Hettinger nevű nagyágyútól. „Ezek az egyszerű szabályok elképesztően fontosak számomra – mondta Ruane. – Azóta is ezek alkotják filozófiám legnagyobb részét. ... És ezek a legjobb tanácsok, amiket bárkinek adhatok.”

Először is, figyelmeztetett Ruane, „hitelből *ne* vegyél részvényeket”. Felidézte egy korai élményét, amikor tőkeáttétel segítségével „megszorozta hatszáz dollárját”. Majd „a piac összeomlott”, ami őt olyan érzékenyen érintette, hogy kénytelen volt mindent eladni, és „visszajutott majdnem oda, ahonnan elkezdte”. Ahogy akkoriban felismerte,

„ha hitelből fektetsz be, nem fogsz racionálisan cselekedni”. Másodsorban „vigyázz a momentummal”. Ez azt jelenti, hogy extrém óvatosan járj el, amikor „azt látod, hogy a piacok megbolondulnak” – akár azért, mert a csorda pánikol, akár azért, mert irracionális értékeltési szintekre hajtják fel az árfolyamokat. Harmadsorban, hagyd figyelmen kívül a piaci előrejelzéseket: „Szilárd meggyőződésem, hogy senki nem tudja, mit fog csinálni a piac. ... Az a fontos, hogy találj rá egy vonzó ötletre, és olyan vállalatba fektess be, ami olcsó.”

Ruane számára a negyedik elv volt mind közül a legfontosabb: néhány olyan részvénybe fektess be, amelyeket olyan mélyrehatóan tanulmányoztál, hogy esetükben információs előnyre tettél szert. „Megpróbálok a lehető legtöbbet megtudni úgy hét vagy nyolc jó ötletről – jelentette ki. – Ha tényleg rábukkansz valami igazán nagyon olcsóra, miért ne tennéd bele a pénzed tizenöt százalékát?” A hétköznapi befektetők számára létezik biztosabb út is a sikerhez. „A legtöbben jobban járnának egy indexkövető alappal” – állapította meg Ruane. Am a piacot legyőzni szándékozó befektetők számára a koncentrációt tartja a leginkább járható útnak: „Peter Lynch kivételével senkit nem ismerek, aki igazán jól tudna teljesíteni egy csomó részvénybe fektetve.”

Amikor 2001-ben beszéltünk, Ruane elmondta, hogy a Sequoia eszközeinek 35 százaléka egyetlen részvényben csücsül: a Berkshire Hathawayben. A részvény a dotkomőrület idején kiesett a befektetők kegyeiből, és úgy tartották, hogy Buffett, a vállalat elnöke és CEO-ja elveszítette befektetői érzékét. Ruane azonban látta azt, amiről a többiek nem vettek tudomást: a Berkshire Hathaway egy nagyszerű növekedési kilátásokkal rendelkező „csodálatos vállalat”, amelyet „az ország legokosabb fickói” vezetnek.

Kezdtém megérteni, hogy a legnagyobb befektetők független szellemi gondolkodók. Nem félnek megkérdőjelezni és megtagadni a konvencionális bölcsességet. A kevésbé racionálisan, következetesen és objektíven gondolkodó emberek miszpercepcióiból és hibáiból profitálnak. Ami azt illeti, leginkább azért érdemes tanulmányozni az ebben a könyvben bemutatott befektetőket, mert nemcsak azt tudjuk tőlük megtanulni, hogyan gazdagodjunk meg, hanem azt is, hogy miként javíthatjuk gondolkodásmódunkat és döntéshozatali módszereinket.

Az intelligens befektetés jutalma olyannyira kiemelkedő, hogy a terület rengeteg zseniális elmét vonz. Ugyanakkor rettentő árat kell itt fizetni a tévedésért, ami az egyetemi tanárok, politikusok vagy szakértők tevékenységére nem igazán jellemző. A nagy tétellel is magyarázható, hogy a legkiválóbb befektetők előítéletektől mentes és gyakorlatias gondolkodók, akik kérelhetetlenül kutatják, hogyan emelhetik még magasabb szintre a gondolkodásukat.

Ezt a hozzáállást testesíti meg Buffett ijesztően okos üzlettársa, Charlie Munger, aki egyszer megjegyezte: „Figyelem azt, hogy mi működik, és mi nem, és miért.” Munger, aki ennek a könyvnek az egyik központi figurája, a lehető legszélesebb körben keresi azt, hogyan tudná javítani a gondolkodását, olyan sokszínű tudományágaktól kölcsönözve analitikai eszközöket, mint a matematika, a biológia vagy a viselkedépszichológia. Charles Darwin, Albert Einstein, Benjamin Franklin és egy tizenkilencedik századi matematikus, Carl Gustav Jacobi is a szerepmmodelljei közé tartoznak. „Rengeteget tanultam rengeteg halott embertől – jegyezte meg nekem Munger. – Újra és újra rájövök, hogy rengeteg olyan halott ember van, akit meg kellene ismernem.”

A legjobb befektetőkre egyre inkább a gyakorlati filozófusok egy sajátos típusaként kezdtem tekinteni. Nem azokat az elvont rejtvényeket próbálják megoldani, amelyek annyi *igazi* filozófust megbabonáznak – mint a kérdés, hogy „létezik-e ez a szék?” Sokkal inkább a közgazdász John Maynard Keynes által „világi bölcsességnek” nevezett valamit keresik, amit olyan sokkal égetőbb problémák ellen vetnek be, mint a „hogyan hozhatok a jövőre vonatkozóan okos döntést, ha a jövő ismeretlen?” Ahol csak tudnak, előnyt keresnek – a gazdaságtörténelemben, az idegtudományban, az irodalomban, a sztoicizmusban, a buddhizmusban, a sportban, a szokások kialakulásának tudományában, a meditációban, illetve minden másban, ami a segítségükre lehet. Végtelen hajlandóságuk annak kutatására, hogy mi működik, erős szerepmmodellékké teszi őket, akiket érdemes tanulmányoznunk, ha a siker kulcsát keressük – nemcsak a piacokon, hanem az élet minden területén.

A legkiválóbb befektetőkre nagyszerű játékosokként is tekinthetünk. Nem véletlen, hogy a legeredményesebb vagyonkezelők közül sokan szórakozásból vagy pénzért kártyáznak. Templeton a nagy világs-

gazdasági válság idején a pókernyereményeiből egészítette ki a főiskolai tandíját. Buffett és Munger szenvedélyesen rajonganak a bridzsért. Mario Gabelli, a milliárdos alapkezelő elmesélte nekem, hogy szegény bronxi fiúként hogyan keresett pénzt a kártyán, amikor egy elegáns golfklubban ütőhordozóként dolgozott. „Tizenegy vagy tizenkét éves lehettem – emlékszik vissza –, és mindenki azt *hitte*, nyerni fog ellenem.” Lynch, aki a középiskolában, a főiskolán és a hadseregben is pókerezett, így fogalmazott: „Megtanulni pókerezeni vagy bridzsezni, bármit, ami megtanít megjátszani a valószínűségeket ... sokkal többet ér, mint a részvénytapiacról írt összes könyv.”

Fokozatosan felismertem: célszerű a befektetésre és az életre olyan játékként tekinteni, amelyben *tudatosan és következetesen meg kell próbálni maximalizálni a siker esélyeit*. A szabályok nehezen megfoghatók, a kimenet pedig bizonytalan. Lehet azonban okosan, és lehet bután játszani. Damon Runyon, aki rajongott a szerencsejátékért, egyszer azt írta: „az egész élet az öt a hat elleni játékról szól.”* Lehet. Ami engem mégis megfog, az az, hogy Templeton, Bogle, Ruane, Buffett, Munger, Miller és a többi óriás, akiket a könyv oldalain megismerhetünk, okos módszereket ötltek ki arra, hogy az esélyeket a javukra fordítsák. Az én küldetésem megmutatni az olvasónak, hogy miként tették ezt.

Vegyük Ed Thorpot, aki minden bizonnyal a befektetési történelem legnagyobb játékosa. Mielőtt hedge fund menedzser lett volna, szerencsejátékos körökben elhíresült arról, hogy kitalált egy zseniális rendszert, amellyel le lehet győzni blackjackben a kaszinót. Ahogy a Benedict-tojásból és kapucsínóból álló, háromórás reggelink alatt elmesélte nekem, Thorp nem volt hajlandó elfogadni azt a „konvencionális

* Runyon egyik legkiválóbb novellája a „The Idyll of Miss Sarah Brown”, amely a *Macsók és macák* című musical ötletét adta. A főhős, a Sky becenevű nagypályás szerencsejátékos felbecsülhetetlen értékű tanácsot kap édesapjától a túlzott magabiztosság veszélyével kapcsolatban – olyan figyelmeztetést, amelyet érdemes minden befektetőnek megfogadnia. „Fiam – mondja az öreg –, bármennyit utazol, és bármilyen okos leszel is, sohase feledd: egyszer, valahol, valaki odamegy majd hozzád, és mutat neked egy vadonatúj, bontatlan kártyapaklit, és fogadni akar veled, hogy a pikk bubi kiugrik a pakliból, és almabort önt a füledbe. De fiam – figyelmezteti az öreg –, ne fogadj vele, mert olyan biztos, mint ahogy itt állsz, hogy almabor folyik majd a füledből.”

véleményt”, miszerint matematikailag lehetetlen a játékosoknak előnybe kerülni az osztóval szemben. Thorp, a lapszámlálás atyja, azzal szerzett magának előnyt, hogy kiszámolta, miképp változnak a valószínűségek, ha bizonyos lapok „kimentek a pakliból”, és „többé már nem jöhetnek elő”. Például egy ászokkal teli pakli sokkal jobb esélyeket kínált számára, mint egy ászok nélküli. Amikor az esélyek mellette szóltak, nagyobb összegben fogadott; amikor a ház mellett szóltak, kisebb összegben. Ez a szerény előnye idővel meghatározóvá vált. Ily módon sikerült a vesztesek játékát jövedelmező „matematikai játékká” átalakítania.

A következő trükkje az volt, hogy kifundálta, hogyan győzheti le a kaszinót rulettben. Társával, Claude Shannonnal elkészítették az első hordható számítógépet, amelyet Thorp lopva a nagylábujjával kapcsolt be a cipőjében. A cigarettásdoboz méretű számítógép lehetővé tette számukra „a golyó és a kerék helyzetének, illetve sebességének pontos mérését”, így megjósolhatták, vélhetően hol fog megállni a golyó. A rulett évszázadokon át olyan haszontalan játék volt, amelyben a játékosok hátrányból indultak, mivel a golyó ugyanolyan valószínűséggel eshet a harmincnégy szám bármelyikébe.* „Ám némi tudás és mérés révén egy kicsit jobban ráérezhetünk, hogy mi és milyen valószínűséggel fog történni – magyarázza Thorp. – Nem fogod mindig eltalálni, de az előrejelzésed valamivel jobb lesz, mint a pusztá véletlen. ... Így egy látszólag a véletlenül múló játékot olyanná alakítottunk át, amelyben mi kerültünk előnybe. Ezt az előnyt pedig az az információ teremtette meg, amelyhez hozzájutottunk.”

Hacsak nem kaszinótulajdonos vagy, Thorp felforgató zsenialitása ellenállhatatlanul vonzónak tűnhet. Soha nem a pénz izgatta, sokkal inkább a szakértők által egyöntetűen megoldhatatlannak titulált „érdekes problémák” megoldásának öröme. „Pusztán az, hogy valamit sokan igaznak tartanak, semmilyen szempontból nem befolyásol – mondta Thorp. – Független gondolkodásra van szükséged, különösen a fontos dolgok esetén, és meg kell próbálnod saját magadnak kiszámolni. Ellenőrizd a bizonyítékot! Ellenőrizd a konvencionális meggyőződések alapját!”

* Az amerikai rulettkeréken a 36 szám mellett egy nulla és egy dupla nulla is található – *Aford*.

Ahogy Thorp kalandjai is sugallják, pénzügyi életünk jobbá tételének egy kritikus módja, ha kerüljük azokat a játékokat, amelyekben az esélyek ellenünk szólnak. „Ami a szerencsejátékot illeti, ha nincs előnyöm, nem játszom” – jegyezte meg Thorp. Ezt az elvet szem előtt tartva mindannyian bölcsen tennénk, ha a lehető legőszintébben néznénk szembe a realitással; ha például a technológiai ismereteink felületesek, vagy nem rendelkezünk a vállalatok értékeléséhez szükséges alapvető pénzügyi ismeretekkel sem, akkor érdemes ellenállnunk annak a kísértésnek, hogy magunk válasszunk ki egyedi techrészvényeket. Ha elcsábulunk, olyanok vagyunk, mint a rulettasztal mellett ülő balek – azzal áltatjuk magunkat, hogy majd a szerencse kedvesen ránk mosolyog. Ahogy Jeffrey Gundlach, a több mint 140 milliárd dollárnyi kötvényt kezelő, hűvösen racionális milliárdos megállapította: „A remény nem módszer.”

Egy másik gyakori hiba, ami temérdek gyanútlan befektető esélyeit *rontja*, hogy extravagáns díjakat fizetnek olyan közepszerű alapkezelőknek, brókereknek és pénzügyi tanácsadóknak, akiknek a teljesítménye nem indokolja ezeket a költségeket. „Ha fizeted a kereskedési költségeket, a tanácsadói díjakat és mindenféle egyéb díjat, az árral szemben úszol – mondta Thorp. – Ha *nem* fizetsz ilyeneket, akkor az ár *mentén* úszol.” Az átlagbefektetők számára egy nyilvánvaló módszer a hosszú távú nyeresi esélyeik javítására, ha minimális díjakat felszámító indexalapokat vásárolnak és tartanak. „Egy szöveget nem kell arrébb raknod, és máris mintegy nyolcvan százalékát megelőzted azoknak, akik nem így tesznek.” Egy olyan piaci index, mint például az S&P 500, hosszú távon „valószínűleg” emelkedni fog „az amerikai gazdaság bővülése” révén, tette hozzá Thorp. Így a kaszinókat látogató szerencsejátékosokkal ellentétben már pusztán azáltal „automatikusan előnybe kerülsz”, hogy minimális költség mellett kiveszed a részed a piac felfelé íveléséből.

Thorp hedge fundja ezzel szemben két évtizeden át, egyetlen veszteséges negyedév nélkül verte az indexeket olyan összetettebb befektetési lehetőségekre fókuszálva, amelyeket a piac „nem annyira jól értett”. Kivételes matematikai képességei alkalmassá tették például arra, hogy páratlan pontossággal értékeljen opciós utalványokat (warrantokat), opciókat és átváltható kötvényeket. A könyv más kulcsszereplői, így

például Howard Marks és Joel Greenblatt hasonló előnyökre tettek szert azáltal, hogy mások által figyelmen kívül hagyott vagy egyenesen utált részpiacokra szakosodtak. Mint látni fogjuk, sokféleképpen lehet nyerni, de minden nyerő módszerhez valamilyen előny szükségeltetik. Amikor megkérdeztem Thorpot, honnan tudhatom, hogy rendelkezem-e ilyen előnnyel, az alábbi lehangoló választ adta: „Ha nincsen észszerű okod azt hinni, hogy valamilyen előnnyel bírsz, akkor az valószínűleg nincs is úgy.”

Amikor huszonöt évvel ezelőtt megkezdődött utazásom a befektetések világában, arra vágytam, hogy anyagilag független és szabad legyek. A legjobb befektetők megtalálták az ehhez szükséges kulcsot, ami számomra szinte varázslatosnak tűnt. Ám mára rájöttem: annak megértéséből, hogy miként gondolkodnak ők, és miért nyernek, *sokféleképpen* profitálhatunk – pénzügyileg, szakmailag és egyénileg egyaránt.

Amikor például Thorp-nak szegeztem a kérdést, hogy miként maximalizálhatom a boldog és sikeres élet esélyét, az egészség és fittség témakörével szemléltette saját, egyedi megközelítését. Thorp, aki akkoriban nyolcvannegyedik életévében járt, de annál legalább húsz évvel fiatalabbnak nézett ki, megjegyezte: „Ami a genetikát illeti, adott kártyákat oszt neked a sors. ... Ezt tekintheted véletlennek. Ám a te kezvedben van a lehetőség, hogy miként játszod meg ezeket a kártyákat.” Dönthetsz például úgy, hogy nem dohányzol, évente elmész orvosi vizsgálatokra, felveszed az oltásokat, és rendszeresen edzel. A harmincas éveiben Thorp „borzalmas formában” volt, azon kapta magát, hogy negyed mérföldnyi kocogás után is „levegőért kapkodott”. Elkezdett hát szombatonként egy mérföldet futni, az edzettsége fokozatosan javult, és odáig jutott, hogy azóta huszonegy maratont teljesített. A mai napig heti kétszer személyi edzőhöz jár, és heti négy alkalommal egy mérföldnyit sétál. Ám amikor valaki azt javasolta, kezdjen el biciklizni, Thorp utánanézett az „egymillió mérföldnyi kerékpározásra jutó halálos balesetek” számának, és úgy ítélte meg, hogy „túl nagy a kockázat”.

2020 júniusában beszéltem vele újra, amikor a világot megrémítette az addigra már több mint százezer amerikai életét kioltó járvány. Thorp kifejtette, miként elemezte a világszintű halálozási adatokat, különös figyelmet szentelve az „egyéb okból” bekövetkező haláleseteknek, ame-

lyeket valószínűleg a vírus okozott; milyen következtetéseket vont le a nagypja életét követelő 1918-as spanyolnáthajárványból; hogyan készített saját becslést a „valódi halálozási rátára”; és hogyan jósolta meg február elején (amikor még egyetlen halálesetet sem jegyeztek fel az Egyesült Államokban), hogy az új koronavírusnak betudhatóan az ország kétszáz- és ötszázezer közötti halottal lesz kénytelen számolni az elkövetkező tizenkét hónapban.

Az adatok módszertani elemzése lehetővé tette Thorpcsaládjának, hogy már akkor megtegyék a szükséges óvintézkedéseket, amikor még csak nagyon kevés amerikai ismerte fel a fenyegetés valódi mértékét – sajnos, az ország vezetői sem tartoztak közéjük. „Körültekintően felhalmoztunk mindenféle készletet, köztük maszkokat is – mondta. – Az emberek körülbelül egy hónappal később ébredtek fel, és kezdtek el kifosztani az áruházak polcait.” Három héttel azelőtt, hogy a kormány országos vészhelyzetet rendelt el, Thorp bezárkózott Laguna Beach-i otthonába, és a feleségén kívül „senkivel nem találkozott”. „Nincs értelme félni” – közölte velem. Ám felismerte a kockázatokat, és határozottan lépett, hogy megnövelje túlélési esélyeit. Valószínűleg Thorp az egyetlen az általam személyesen ismert emberek közül, aki ténylegesen kiszámolta saját „halálozási esélyeit”.*

Az a mentális szokásuk, hogy a tényekre és számokra, a valószínűségekre, a kockázat és hozam közötti átváltásokra szenvedélymentesen gondolnak, illetve hogy különleges fontosságot tulajdonítanak a katasztrófák elkerülésének, nagyban megmagyarázza, hogy a legdörzsöltebb befektetők miért élnek soká, és hogyan boldogulnak. Ahogy Thorp fogalmaz, viselkedésünk minden aspektusát az „általánosított racionalitás” attitűdje kellene, hogy irányítsa. Tisztában van például azzal, hogy amikor „érzelmi állapotba” kerül, nagyobb valószínűséggel

* Hogyan becsülte meg Thorp annak az esélyét, hogy COVID-19-ben meghal? „Egy átlagos nyolcvanhét éves férfi mintegy húszszázalékos eséllyel hal meg, ha elkapja a vírust – közölte velem. – Az én kockázatom alacsonyabb, mert rengeteg nyolcvanhét évesnek vannak komoly egészségi problémái, nekem pedig nincsenek. Nincsenek alapbetegéseim. Extrán óvatos is vagyok. És koromhoz képest elég fitt vagyok. Így arra jutottam, hogy két és négy százalék közé esik annak az esélye, hogy a vírusban meghalok. De ez még mindig elég nagy.”

fog rossz döntéseket hozni. Így amikor „ideges, vagy mérges” valakire, hátralép egyet, és megkérdi saját magától: „Mi az, amit *valóban* tudsz? Indokolt az érzésed vagy sem?” Kimért elemzése gyakran azt igazolja vissza, hogy ellenséges reakciója indokolatlan volt. „Következtetéseket vonunk le, amikor nem kellene – állapította meg. – Így hát azt gondolom, a racionális viselkedés kulcseleme: óvakodni az ítélezéstől.”

Mindez azt mondatja velem, hogy a befektetési világ igazi titánjai segíthetnek nekünk abban, hogy gazdagabbak, bölcsebbek és boldogabbak legyünk. Céлом megmutatni az olvasónak, miként nyernek ők mind a piacokon, mind az életben azáltal, hogy számtalan módot találnak sikerük esélyeinek optimalizálására.

Az esélyek megjártsága rendkívül hatékony működési mód, és ez áthat mindent, amit tesznek, beleértve azt, ahogy az idejüket menedzselik, ahogy nyugodt környezetet teremtenek maguknak a gondolkodáshoz, hogy kivel járnak össze, és kiket kerülnek, hogyan óvják magukat az elfogultságtól és a vakfoltoktól, hogyan tanulnak a hibákból, és miként kerülnek el azok ismételt elkövetését, milyen módon kezelik a feszültséget és a nehézségeket, hogyan gondolkodnak a becsületről és a tisztességről, hogyan költik a pénzüket, és miként adományoznak, továbbá hogyan próbálnak a pénzen túllépve tartalmas életet élni.

Könyvem írása során sokat merítettem azokból az interjúkból, amelyeket a távoli múltban készítettem a világ legjobb befektetőivel. Ezen túlmenően sok száz órát beszélgettem több mint negyven befektetővel kifejezetten a könyv kedvéért, és utaztam, Los Angeles-től kezdve Londonon és Omahán át Mumbaiig. Az ezeken az oldalakon szereplő befektetők mindeközben több billió dollárt kezelnek ügyfelek millióinak. Remélem, hogy ezek a kivételes emberek más megvilágításba helyezik – és gazdagítják – olvasóim életét. Fogadni mernék rá, hogy így lesz.