

Największe Piramidy Finansowe Świata

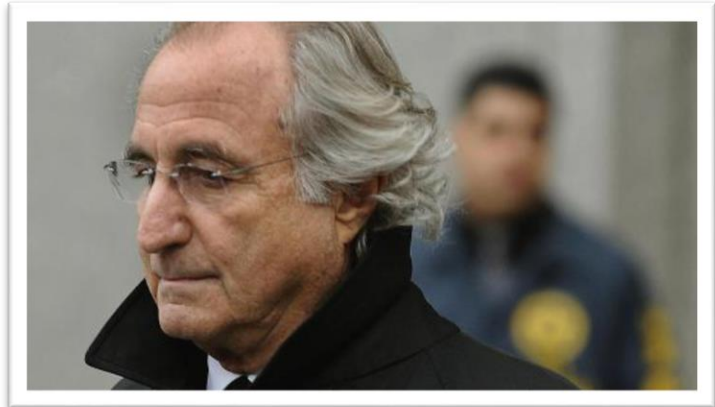
Piramida finansowa to jedna z najbardziej subtelnych form oszustw finansowych jakie zna dzisiejszy świat. Jej mechanizm działania jest stosunkowo przejrzysty i polega na pozyskaniu zainteresowania nowych inwestorów, którzy łudzeni dużym zyskiem, łatwo wpadają w sidła Zdradliwej Machiny. Jednak niestety rzeczywistość wygląda zupełnie inaczej. Kapitał inwestycyjny nie zostaje zainwestowany czyli nie ma realnego zysku. Następnie kolejne wkłady kapitałowe służą na spłatę wcześniejszych uczestników



(powstaje formuła piramidy, w której uczestnicy wyżej na jej szczyblach zostają wynagradzani przez nowy napływ kapitału). Powstaje zatem błędne koło, tworzy się sytuacja zaufania, w której maszyna przestępcza napędzać zaczyna się już samoistnie. Nie wskazuje to jednak na to, że struktury piramidy będą funkcjonować sprawnie bez przerwy. Decydującą barierą jest ograniczona liczba inwestorów, która po osiągnięciu maksymalnego poziomu, zaczyna spadać. Struktura działa zatem do momentu, gdy ilość nowych wpłat znacznie przewyższa konieczność realizacji roszczeń klientów już zaangażowanych i ilości środków wycofanych. Możliwości piramidy finansowej są zatem ograniczone, nie zmienia to jednak faktu, że bardzo często działają one w okresie kilku-, kilkunastu lat. Do momentu pojawienia się problemów z wypłacalnością w rzeczywistości bardzo trudno stwierdzić jednoznacznie, czy mamy do czynienia z piramidą finansową, czy innym, nieformalnym przejawem działalności inwestycyjnej. W momencie gdy problemy z wypłacalnością stają się widoczne, a regulowanie zobowiązań coraz trudniejsze jest już przeważnie zbyt późno na odzyskanie zainwestowanych środków. Często traci się całość zainwestowanego kapitału, gdyż nie ma żadnego realnego zabezpieczenia w postaci aktywów, jak akcje, obligacje, itp.

Piramida Madoffa

Dotyychczas największą na świecie upublicznią piramidą finansową jest piramida amerykańskiego inwestora, Bernarda L. Madoffa, którego fundusz inwestycyjny przez prawie ćwierć wieku, grał na nosie



wymiarowi sprawiedliwości Stanów Zjednoczonych, tworząc to coraz nowe szczeble wielkiej piramidy finansowej. Tajemnicą sukcesu piramidy finansowej stworzonej przez Madoffa, oprócz starannie dobranej grupy klientów, była dyskrecja i – paradoksalnie – specyficzna rozwaga. Madoff przykładął bardzo dużą wagę do zachowania w tajemnicy wszystkiego, co się działo w firmie. Na pytania klientów, jak dokładnie wygląda model inwestowania w zarządzanym przez niego funduszu, odpowiadał ogólnikami albo mówił, że „model jest zbyt skomplikowany, by go zrozumieć”. Taka odpowiedź w świecie naprawdę skomplikowanych instrumentów finansowych nikogo nie dziwiła i nie budziła niepokoju. Na przełomie lat 80. i 90. fundusz inwestycyjny Madoffa zaczął ewoluować w piramidę finansową. Mechanizm działania przedsięwzięcia był prosty. Wykorzystując swoje kontakty i świetną reputację, Madoff zebrał grupę chętnych, którzy powierzyli mu swoje pieniądze. Po jakimś czasie okazało się, że zarządzany przez niego fundusz inwestycyjny przynosi spore zyski i w odróżnieniu od konkurencji praktycznie nigdy nie notuje strat. Jego średnia stopa zwrotu wynosiła 10,5% rocznie. Dużo, ale mniej, niż obiecują zwykle piramidy finansowe. Fundusz Madoffa przynosił spory zysk nawet wtedy, gdy wskaźniki giełdowe notowały regres. Reputacja Madoffa jako świetnego inwestora rosła, a to przyciągało kolejnych klientów, którzy powierzali mu coraz więcej pieniędzy. Dzięki ciągłemu dopływowi gotówki miał z czego wypłacać zyski i zwracać kapitał klientom, którzy z różnych powodów chcieli wycofać zainwestowane środki, sam zaś mógł żyć w luksusie. Od typowych piramid finansowych, przyciągających jak najwięcej ludzi, którzy wpłacają niewielkie kwoty, działania Madoffa odróżniało także to, że jego klienci wywodzili się niemal wyłącznie ze środowisk osób zamożnych, organizacji oraz przedsiębiorstw. Miał ich niewielu, za to byli bogaci i – co najważniejsze – stosunkowo rzadko chcieli wypłacać zainwestowane pieniądze.

Piotr Barcz
pbarcz96@gmail.com

Umożliwiło to trwanie dobrej passy Madoffa aż do grudnia 2008 r. Wtedy wycieńceni szalejącym kryzysem finansowym i potrzebujący gotówki inwestorzy postanowili sięgnąć głębiej do kieszeni i wypłacić pieniądze powierzone Madoffowi wraz z zyskami, które one przyniosły. W bardzo krótkim czasie Madoff musiał oddać ponad 1 mld dol. I nagle się okazało, że fundusz nie ma pieniędzy. Usiłował jeszcze przyciągnąć nowych klientów, aby mechanizm oszustwa nadal mógł działać, ale chętnych nie było. Mimo braku środków na wypłaty dla klientów Madoff poinformował najbliższych współpracowników, w tym swoich dwóch synów, że dwa miesiące przed terminem zamierza wypłacić im premie w wysokości 170 mln dol. Następnego dnia synowie Madoffa pojechali do mieszkania ojca i spytali wprost, jak to możliwe, że nie ma on pieniędzy na spłatę zobowiązań wobec klientów, a jednocześnie chce wypłacać bonusy współpracownikom. Odpowiedział, że jest skończony, jego firma jest wielkim oszustwem, zwykłą piramidą finansową. Mark i Andrew Madoffowie natychmiast powiadomili władze federalne. Następnego dnia Madoff został zatrzymany. Po serii procesów został skazany na 150 lat pozbawienia wolności.

MMM czyli ruski przekręt

Kolejnym ciekawym przykładem piramidy finansowej była działalność rosyjskiego funduszu inwestycyjnego MMM, który działał w latach 90. ubiegłego wieku. Firma MMM została założona w 1989 r. przez Siergieja Mawrodiego, jego brata Wiaczesława oraz Marinę Murawiewą. Nazwę jak łatwo się domyślić utworzono od pierwszych liter nazwisk założycieli. Początkowo firma zajmowała się importem sprzętów biurowych. 3 lata później rosyjski fiskus oskarżył MMM o unikanie płacenia podatków, doprowadzając do upadku MMM. Wywołane tym trudności wymusiły na właścicielach zmianę profilu działalności. MMM postawiła na sprzedaż akcji amerykańskich spółek, jednak bez większych sukcesów.



Historia największego przekrętu finansowego w dziejach Rosji zaczęła się w 1993 r. Piramida MMM sprzedawała wówczas cegiełki stylizowane na sowieckie banknoty, z tym że zamiast Lenina na portrecie był przedstawiony Siergiej Mawrodi. Ceny cegiełek były co pewien czas zmieniane według widzimisię właścicieli, jednak sposób przedstawiania notowań miał się kojarzyć z procesami zachodzącymi na giełdzie. Po 1,5 roku wartość cegiełki wzrosła 127-krotnie. System był zarządzany na wzór rzymskich legionów. Rachunki 10 osób kontrolowali dziesiętnicy, działalność 10 dziesiętników – setnicy, tych z kolei – tysięcznicy. Gdy inwestor postanowił wycofać udziały, dziesiętnik wypłacał należność z rachunków innych graczy. Jeśli pieniędzy zabrakło, zwracał się o pomoc do setnika. MMM zaczęła przyciągać inwestorów indywidualnych, których zachęcała obietnicą sięgających trzykrotnych zysków (w warunkach hiperinflacji nie była to wartość nierealna). MMM z dnia na dzień stała się ogromnym przedsiębiorstwem, obracającym milionami dolarów. W swoim szczytowym okresie MMM „zarabiała” codziennie prawie 10,5 milionów dolarów. W 1994 nastąpiła pierwsza fala kryzysu w funduszu: z dnia na dzień obniżone zostały notowania cegiełek do pierwotnego poziomu. Zadłużenie wobec inwestorów sięgnęło 48 milionów dolarów, co równało się niewypłacalnością spółki. MMM ostatecznie ogłosiła bankructwo 22 września 1997 r. W Rosji po plajcie piramidy MMM samobójstwo popełniło kilkadziesiąt drobnych inwestorów którzy utracili zbierane latami oszczędności. Siergiej Mawrodi został ponownie aresztowany w 2003 r. Przez długi czas jego sprawa nie stawała przed sądem z powodu ogromnej objętości akt (650 teczek po 250 kart każda). W kwietniu 2007 Mawrodi został uznany winnym oszustwa i otrzymał wyrok czterech i pół roku więzienia.

Ojciec Piramidy Finansowej

Każda historia ma swój początek, swojego rodzaju pioniera. Takim człowiekiem był bez wątpienia Charles Ponzi, twórca pierwszej na świecie piramidy finansowej. Pomysł na największy przekręt finansowy początków XX wieku przyszedł mu do głowy wraz z przesyłką, którą dostał od znajomych z Hiszpanii, zawierającą tzw.



Międzynarodowy Kupon na Odpowiedź. Po wojnie ceny stosowane przez poszczególne kraje były bardzo różne i np. kto wysyłał list za morze, mógł wysłać w kopercie uniwersalny substytut znaczka, czyli międzynarodowy talon na odpowiedź. Podlegał on wymianie na znaczki pocztowe o wartości opłaty za list zwykły zagraniczny, wysyłany w dowolne miejsce na świecie. Chodziło o to, żeby nie nadwyrężyć adresata kosztami ewentualnej korespondencji zwrotnej. Taki np. Hiszpan nie miał u siebie na madryckiej poczcie znaczków amerykańskich, tylko talon IRC. Jeśli go kupił i wysłał z listem do Kalifornii, tam można go było zamienić na znaczki o nominałach należnych w ruchu pocztowym między USA a Hiszpanią. Ponzi zauważył, że wymieniając w Ameryce talony na znaczki pocztowe znacznie zarobił. Wpadł więc na pomysł masowego skupywania europejskich talonów i wymieniania ich na znaczki, które sprzedawał później z zyskiem. Szybko udało mu się namówić znajomych, by powierzyli mu swoje oszczędności, za które miał zamiar za granicą kupić kupony i wymienić je z zyskiem na amerykańskie znaczki. Gdy zarobił pieniądze dla pierwszych klientów, szybko pojawili się następni. Ponzi założył wówczas firmę. W ciągu pół roku tysiące ludzi zainwestowało w system Ponziego miliony dolarów. Ponzi zbudował prosty system finansowy w którym zyski pierwszych inwestorów wypłacano ze świeżych pieniędzy wkładanych do systemu przez kolejnych inwestorów. Ci otrzymywali zwrot kapitału i wielki zysk od jeszcze kolejnej, która była jeszcze większa od poprzedniej. Z czasem biznes rozkręcił się na tyle, że Ponzi zatrudnił wielu agentów poszukujących inwestorów i wynagradzał przez prowizje. Piramida rosła. Amerykę stopniowo ogarnęła gorączka inwestycyjna i firma Ponziego zdobywała coraz więcej uczestników systemu, który niedługo miał upaść... W 1920 roku jeden z dziennikarzy bostońskiej gazety doliczył się, że gdyby klienci chcieli zrealizować zyski, Ponzi musiałby im wypłacić w sumie równowartość 160 milionów kuponów.

Piotr Barcz
pbarcz96@gmail.com

Tymczasem dokumenty firmy wykazywały, że przedsiębiorstwo Ponziego obraca ułamkiem tej liczby. Ujawniona przez media informacja o rzeczywistej liczbie kuponów spowodowała pierwszy kryzys w działalności Ponziego. Przerażeni klienci zażądali masowo swych pieniędzy. Ponzi zachował jednak zimną krew i rozpoczął wypłaty. Natychmiast uspokoiło to nastroje, Ponzi zaś miał to szczęście, że starczyło mu na to pieniędzy. Gdy za sprawą oficjalnego komunikatu amerykańskiej poczty, że z kuponami nie dzieje się nic niezwykłego, panika ogarnęła inwestorów po raz drugi, Ponzi również zdołał ich uspokoić. Noga podwinęła się mu dopiero za trzecim razem, gdy w „The Boston Post” opublikowano artykuł demaskujący rzeczywistą sytuację finansową firmy. Jak się okazało, firma nie posiadała deklarowanych przez Ponziego kwoty depozytów. By ratować się i tym razem, zaciągnął ogromne kredyty. To zaś szybko zwróciło uwagę instytucji sprawiedliwości. Wybuchł skandal, a inwestorzy rzucili się by wypłacać pieniądze. Ale firma była niewypłacalna i była zmuszona ogłosić bankructwo.

Historycy oceniają, że Charles Ponzi naciągnął swoich klientów na 16 mln ówczesnych dolarów. Po wykryciu całego przekrętu, został on aresztowany i stanął przed sądem.

Bibliografia

1. Tomasz Pietrzak ”Charles Ponzi Historia Warta 15 Mln Dolarów”
2. Adam Lebor „Wyznawcy, czyli jak Ameryka dała się naciągnąć Bernardowi Madoffowi na 65 miliardów dolarów”
3. Piotr Masiukiewicz „Piramidy finansowe. Teoria, regulacja, praktyka”
4. http://wyborcza.pl/1,76842,12719920,Rosyjski_arcyozust_Mawrodi__tworca_finansowych_piramid_.html