

## Autystyk\* na giełdzie

Typowy obraz człowieka z autyzmem spopularyzowany w społeczeństwie to najczęściej postać grana przez Dustina Hoffmana w filmie Rain Man. Poza tym oczywiście mamy dzieci wpatrzony w wirujące przedmioty, uderzające głową w ściany i generalnie pozbawione kontaktu z otoczeniem. Próba wyobrażenia sobie tego rodzaju osób działających na rynku giełdowym może nie być najłatwiejsza. A jednak, autyzm to coś więcej niż właśnie takie pierwsze skojarzenia. Ten rodzaj zaburzeń neurologicznych może występować w wielu licznych odmianach, stąd bardzo często mówi się o zaburzeniach ze spektrum autyzmu. Część z nich jest na tyle ciężka, że uniemożliwia funkcjonowanie w społeczeństwie, zaś część taką szansę daje. Choć ludziom ze spektrum autyzmu może nie być łatwo, zaś otoczenie też nie musi rozumieć o co chodzi, traktując takie osoby – delikatnie mówiąc – z dystansem.

Wyobraźmy sobie rozmowę kwalifikacyjną, na którą przychodzi człowiek, który ma problem z utrzymaniem uwagi na rozmówcy. Mówiąc wprost – nie patrzy w oczy (wielu domorosłych psychologów od razu skreśla takiego człowieka – „nie jest szczery, coś ukrywa”). Dodatkowo wykonuje dziwne ruchy rękami lub cechuje się innym tikiem, a na zadane pytania odpowiada dość mechanicznie. Często jest nie najlepiej ubrany, co znów w opinii wielu, może oznaczać brak szacunku dla rozmówcy lub nieznaną konwenansów. Co więcej wygląda na to, że albo pewnych pytań nie rozumie, albo traktuje je dość dosłownie, co można uznać za dowcipne, tylko miejsce do tego nie wydaje się najlepsze.

Jeśli tak jest mamy szansę poznać człowieka z zaburzeniem autystycznym tzw. Zespołem Aspergera.

Czy taki człowiek może wykonywać jakąś złożoną pracę? Być zarządzającym funduszu, lekarzem, programistą?

Choć dla wielu może być to zaskakujące jest to możliwe. Zwłaszcza, że pewne cechy osób z ZA predestynują do wykonywania pewnych zawodów i dają sporą przewagę nad osobami neurotypowymi (czyli większością z nas).

Jedną z ciekawszych postaci ze zdiagnozowanym ZA jest Michael Burry (rocznik 1971), założyciel funduszu hedge Scion Capital LLC, opisany w książce Michaela Lewisa o ostatnim kryzysie – „*The Big Short: Inside Domsday Machine*”. Burry założył fundusz za pieniądze własne, matki oraz braci, rozpoczynając z aktywami nieco ponad milion dolarów. Fundusz nie pobierał żadnych typowych dla funduszy hedge opłat (np. 2% od aktywów, 20 % za osiągnięty wynik). Starał się tylko pokrywać bieżące wydatki, co oznaczało, że prowizja od aktywów nie przekraczała jednego procenta.

Burry zarządzał swoim funduszem w latach 2000-2008, zaś po jego zamknięciu skoncentrował się wyłącznie na prywatnych inwestycjach. Zanim założył fundusz prowadził praktykę neurologiczną w Stanford Hospital, w międzyczasie interesując się rynkami finansowymi.

Wyniki Scion Capital w trzech pierwszych latach poczynając od 2001 wyglądają imponująco: +55%, +16%, +50%. Pod koniec 2004 roku aktywa pod zarządem funduszu wyniosły sześćset milionów dolarów. Do połowy 2005 roku stopa zwrotu z funduszu wyniosła 242 procent.

Obsesyjność typowa dla ZA powodowała, że Burry siedział w raportach i szukał okazji inwestycyjnych, zgodnych z klasycznymi zaleceniami Benjamina Grahama i innych ojców „inwestowania w wartość”. Unikał dźwigni i grania na krótko. A jednak na początku 2005 roku Burry zainteresował się papierami hipotecznymi. Jak mówił, gdy okazuje się, że banki pożyczają pieniądze ludziom, którzy nic nie posiadają, a jeszcze mają problem ze spłatami starych kredytów, to nie ci ludzie są interesujący (oni zawsze wezmą kredyt, jeśli będą mieli szansę), tylko właśnie banki. Im bardziej analizował rynek pożyczek hipotecznych tym bardziej był przekonany o zbliżającym się załamaniu. I choć w swoim podejściu Burry interesował się inwestowaniem w wartość, postanowił zagrać na krótko – obstawiając załamanie na rynku kredytów subprime, kupując kilka swapów kredytowych (credit-default-swap) o wartości sześćdziesięciu milionów dolarów. Pierwszym sprzedawcą swapów był Deutsche Bank – Burry nie miał łatwiej drogi przekonując banki do tych transakcji, jednak jego zacięcie (albo mówiąc wprost obsesyjność) spowodowała, że w sumie kilka banków zrobiło dla niego ten rodzaj transakcji.

Ponieważ ten rynek wówczas niemal nikogo nie interesował ceny były niesłychanie atrakcyjne. Burry niemal tworzył ten rynek ucząc bankierów w Deutsche Bank, Goldman Sachs jak konstruować takie transakcje i ubezpieczać je. W sierpniu 2005 jego krótka pozycja w CDS-ach miała wartość miliarda ośmiuset milionów dolarów. Poza tym miał krótką pozycję o wartości 6.6 mld dolarów w CDS-ach korporacyjnych (min. AIG, Countrywide, FannieMae, FreddieMac)

Coraz więcej osób zaczynało rozumieć, na jakiego rodzaju wydarzenie stawia Michael Burry. W listopadzie 2005 Deutsche Bank, a później Goldman Sachs zaproponował, że odkupi od niego sprzedane wcześniej papiery. Kilka dni później w Wall Street Journal opublikował materiał, o ogromnych problemach ze spłatami kredytów o najniższej jakości.

Gdy rynek się załamał i zyski można było już wycenić, ci inwestorzy którzy pozostali w Scion Capital mogli cieszyć się zyskami. Stopa zwrotu od startu w 2000 roku do połowy 2008 wyniosła 726 procent (po uwzględnieniu opłat 490%)\*\*

Po zlikwidowaniu pozycji Michael Burry zamknął fundusz. Można powiedzieć że zadanie zostało wykonane (to również cecha charakterystyczna dla osób z ZA – po wykonaniu zadania często tracą nim zainteresowanie).

Burry przystąpił do gry rok przed tym, gdy rynkiem kredytów subprime zainteresował się John Paulson. Media z niego zrobiły gwiazdę i tego, który wiedział o nadchodzącym załamaniu, choć to Michael Burry był faktycznym pionierem.

W czasie tych wszystkich zawirowań rynkowych Michael Burry dowiedział się, że jego czteroletni syn przejawia zachowania, którymi zaniepokojono się w przedszkolu. Pierwsze sygnały sugerowały ADHD i Burry początkowo nie przejął się tym. Jego zdaniem syn był bardzo podobny do niego, poza tym na podstawie własnej praktyki lekarskiej uważał, że zbyt przesadnie szafuje się tym rodzajem diagnozy w stosunku do dzieci. Niemniej jednak podczas rozmów ze specjalistami coraz częściej pojawiała się określenie – zespół Aspergera. Sięgnął do klasycznej pozycji [Tony Atwooda](#) i w miarę czytania zaczął dochodzić do wniosku, że kryteria diagnostyczne wskazywały na niego. Czuł się, jakby czytał o sobie.

W trzydziestym piątym roku życia Michael Burry został zdiagnozowany jako posiadający Zespół Aspergera – zaburzenie ze spektrum autystycznego, nazywane czasem autyzmem

wysokofunkcjonującym (*high-functioning autism*, HFA – podobieństwo nazwy do HFT – *high frequency trading*, o tyle interesującej, że wśród quantów i programistów z całą pewnością znajdują się osoby z ZA ).

Wiele osób z ZA cechuje się nietypowym spojrzeniem na świat, specyficznym analitycznym umysłem i dociekliwością. W przypadku Michaela Burrego zaowocowało to zupełnie innym spojrzeniem na rynek i wyszukiwaniem okazji oraz zależności, nie zauważanych przez resztę uczestników rynku. Czy byłoby to możliwe w Polsce? To już zupełnie inna historia.

Materiał o Michelu Burrym w Bloomberg:

<http://www.bloomberg.com/video/72756316/>

Jedno z ostatnich przemówień Michaela Burrego

<http://www.youtube.com/watch?v=fx2CITpnAAs>

I coś dla odważnych pracodawców w Polsce:

<http://www.zatrudnij-asa.pl/>