

Уоррен Баффет стал самым известным инвестором в мире не только благодаря своей способности находить недооцененные компании, получающие стабильный доход, но и благодаря дешевым средствам, которыми его обеспечивает страховой бизнес. Теперь ставку на дешевое «плечо» от страховщиков, следуя примеру Баффета, делают и фонды прямых инвестиций. Например, Apollo Global Management недавно приобрел американские активы страховщика Aviva.

Несмотря на обилие книг и статей в духе «как повторить успеха Уоррена Баффета», у обычного инвестора сделать это не получится, пришли к выводу экономисты Нью-Йоркского университета весной этого года. Причина – в наличии в портфеле Баффета развитого страхового бизнеса, который обеспечивает его дешевыми заемными средствами и позволяет резко увеличить доходность от его, без сомнения, выдающегося чутья на выгодные вложения. Страховщики сначала собирают премии, в то время как выплаты своим клиентам они осуществляют только по наступлении предусмотренного контрактом случая. Соответственно, средства, которые находятся в распоряжении страховщика в данный момент (без учета выплат), – по сути, кредит.

По оценке экономистов, страховой бизнес предоставляет Баффету почти треть всех средств для финансирования своих инвестиций. Причем этот кредит – очень дешевый. Так, с 1976 по 2011 годы средняя стоимость этих страховых ресурсов составляла всего 2,2% годовых – на 3 п.п. меньше, чем у сопоставимых по сроку погашения гособлигаций США. Такая низкая стоимость заемных средств позволяла бы неплохо зарабатывать, даже играя вровень с рынком, однако талант Баффета позволяет ему получать доходность лучше рынка. В 1976–2011 годах средняя доходность его инвестиций на 19 п.п. превышала аналогичный показатель векселей американского казначейства, в то время как рынок акций опережал госбонды лишь на 6,1 п.п.

Примеру Уоррена Баффета решили последовать и ряд хедж- и private equity фондов, которые обзавелись страховым или перестраховочным бизнесом. Среди них, например, Third Point Дэниэла Леба и Greenlight Capital Дэвида Айнхорна. Однако самую масштабную попытку имитировать успех Баффета предпринял фонд прямых инвестиций Apollo Global Management, который в октябре приобрел за 2,6 млрд долл. американский бизнес в сфере пенсионного страхования британской Aviva. Эти операции были интегрированы в «придворного» страховщика Apollo, Athene, увеличив активы под его управлением с 14 млрд до 60 млрд долл. Это сделало компанию вторым по величине игроком на рынке пенсионного страхования.

Сделка не только обеспечит Apollo стабильным источником финансовых ресурсов вне рамок его основных инвестфондов, но и позволит неплохо заработать на управлении активами Athene. Компания еще не публиковала финансовую отчетность после закрытия сделки с Aviva. По оценкам экспертов, управление активами Athene может принести 250–367 млн долл. в виде комиссий – до 40% от всего комиссионного дохода фонда прямых инвестиций, отмечает The Financial Times. Во многом именно наращивание страховых активов способствовало удвоению котировок Apollo с начала года. Однако страховой бизнес, особенно в пенсионной сфере, в последнее время приносит не очень много средств, и стратегия Apollo пока под вопросом. «Если фонд потеряет в цене, то их ждет много неприятных вопросов. Пока это еще неопробованная модель», – цитирует газета неназванного представителя одного из конкурирующих фондов.

Источник: [РБК daily](#) , 12.11.13

Автор: Котов А.