

При жизни он вызывал противоречивые чувства – ненависть, страх, восхищение. «Жаднее Пола Гетти, такой же помешанный на деньгах, как Говард Хьюз, безжалостный, как Корнелиус Вандербильт», – пишут о Джоне Дональде Макартуре американские историки. Начав свой бизнес с покупки обанкротившейся компании в конце 1920-х, Джон Макартур вместе с женой Кэтрин заработали миллионы, одними из первых продвигая страхование жизни для бедных.

На момент своей смерти в 1978 г. Макартур был среди трех богатейших людей в США. Но ассоциируется имя Джона Макарура в Америке прежде всего с благотворительностью, причем направленной на поддержку либеральных проектов. Его организация с уставным фондом в \$6 млрд до сих пор дает миллионы долларов ученым, писателям, интеллектуалам, художникам и деятелям культуры. Хотя лично Макаруру до филантропии было мало дела.

Предпринимательский талант и высокую приспособляемость к обстоятельствам Джон унаследовал от отца – Уильяма Макарура. Тот, стремясь прокормить семейство, всегда был открыт новым проектам – от фермерства и мелкой торговли до карьеры священника пресвитерианской церкви, на которой он в конце концов и остановился.

Джон Макарур, появившийся на свет в 1897 г., стал седьмым ребенком в семье, жившей в то время в нищем шахтерском районе на востоке Пенсильвании. Несмотря на бедное детство, трое старших братьев Джона во взрослом возрасте смогли выбиться в люди: Телфер работал издателем, Чарльз – репортером, а затем голливудским сценаристом, Альфред открыл собственную страховую компанию.

По их примеру Джон тоже стремился к финансовой независимости. После восьмого класса он бросил школу и уехал в Чикаго, поближе к братьям. Там он примерился к ролям сварщика, торговца и начинающего репортера в газете Chicago Herald Examiner. Со вступлением США в Первую мировую войну Джон Макарур решил записаться во флот. Однако после пяти месяцев службы его списали с формулировкой «импульсивен и ненадежен». Впрочем, молодому человеку все же удалось найти другой вариант военной карьеры – в канадском Королевском летном корпусе, где он и прослужил до

конца войны.

Страхуем всех!

Вернувшись потом в Чикаго, Джон занялся страхованием жизни в фирме своего брата Альфреда National Life Insurance. Правильность выбора доказывал хотя бы тот факт, что в первый год работы он продал страховок на \$1 млн. Потрудившись так несколько лет, Джон не только накопил денег, но и стал инсайдером отрасли, собрав информацию о страховых компаниях, испытывавших финансовые трудности. Их можно было купить по дешевке. Так он и сделал, приобретя в 1928 г. обанкротившуюся Marquette Life Insurance Company. К тому моменту 30-летний Джон уже был женат вторым браком на 18-летней секретарше своего брата Альфреда Кэтрин Хайланд, ставшей пожизненным управляющим компании и будущей империи Макартура.

Во главе Marquette Life Insurance Джон Макартур пошел против устоев страхования, начав продавать дешевые полисы людям с маленьким доходом – на тот момент страховщики с ними по понятным причинам не работали. Но Макартур хорошо понимал, что страх потери кормильца в таких семьях очень высок, и огромный спрос на страхование жизни людьми с низким достатком доказал его правоту. А заодно и вывел компанию из кризиса.

Прибыль и \$2500 банковского кредита Макартур вложил в 1935 г. в покупку очередного проблемного чикагского страховщика Bankers Life and Casualty, активы которого на тот момент состояли из коробки бумаг. Спустя 5 лет они уже равнялись \$1 млн. Достижение Макартура тем более впечатляет, что рост пришелся на годы Великой депрессии. По свидетельству биографов Макартура, не обошлось и без нечестной игры, заявления на выплаты по страховкам мариновались месяцами, а то и просто выбрасывались в мусорную корзину в расчете на то, что заявитель оставит надежду получить деньги.

Но имелись и другие причины феноменальной прибыльности начинаний Макартура. В частности, он снизил сумму ежемесячного страхового взноса до \$2, в то время как его конкуренты требовали от клиентов \$10. К тому же Джон Макартур понял выгоду почтовых рассылок, предлагавших покупку полисов по каталогу с доставкой. Компания Макартура разослала тысячи флаеров и разместила сотни рекламных объявлений в газетах. С радиорепортером Полом Харви был заключен контракт на продвижение Bankers Life and Casualty в эфире.

Уже тогда Джон понимал, что внимание прессы идет на пользу его бизнесу, хотя и здесь действовал с бесподобным цинизмом. В конце 1940-х американские газеты написали положительные отзывы о Макартуре как о социально ответственном работодателе: Bankers Life охотно приняла на службу 650 инвалидов и, в отличие от других страховщиков, не отправляла своих сотрудников на пенсию по достижении ими соответствующего возраста. При этом, конечно, Bankers Life получала значительные государственные субсидии за трудоустройство инвалидов и пожилых. А еще, чтобы по максимуму использовать площади офиса, Джон разместил хранилище документов в подвале с низкими потолками, а в качестве работников архива нанял карликов.

Как бы там ни было, Bankers Life and Casualty стала одним из крупнейших страховщиков в США, продолжая с успехом продавать полисы страхования жизни клеркам, водителям, пожарным, официантам по всей стране. В 1966 г. Bankers вышла на новый для того времени рынок медицинского страхования пенсионеров, одной из первых предложив медицинский полис для пожилых. В 1970-е компанию обогатила страховка, покрывающая пребывание в частных домах престарелых.

Легендарный жадина

Заработавшему свой первый миллион в 45, Джону Макартуру уже в середине 1950-х рынка страхования стало мало. Переехав с женой во Флориду, он купил там 100 000 акров и на месте осушенного болота построил курортный городок Палм Бич Гарденз. Макартур выстроил не только жилье, но и основы экономики местного уровня, поскольку благодаря личным связям привлек в город крупных работодателей – Профессиональную ассоциацию гольфистов и производителя радиоаппаратуры RCA.

Когда инвестиции в недвижимость окупили себя, Макартур стал одним из богатейших людей Америки. Помимо десятка страховых компаний он владел несколькими строительными фирмами, торговыми центрами, офисными и жилыми зданиями в Нью-Йорке, издательскими компаниями, гостиницами, радио- и телевизионными станциями.

В 1965 г. Макартур выкупил у злоумышленников похищенный из Музея естественной истории рубин «Де Лонг» за \$25 000. Возвращая экспонат музею, Джон заявил: «У меня

бывали ставки в покер побольше этой». Но это, скорее, был громкий PR-ход, а не акт щедрости. Потому что о жадности Макарура ходят легенды. У миллиардера не имелось особняка. Вместе с женой и двумя пуделями он жил в одном из своих отелей во Флориде и управлял делами из гостиничного кафе, выпивая бесчисленное количество чашек кофе и выкуривая массу дешевых сигарет. Из-за его привычки приветствовать гостей отеля и помогать им с багажом Макарур получил прозвище Миллиардер-Коридорный. Были свидетели того, как он просил попробовать еду из чужой тарелки и, более того, извлекал выброшенное из мусорного бака. Порой его прижимистость граничила с экстравагантностью. Рассказывают, что на заключение одной из крупнейших сделок Макарур приехал за рулем проржавевшего пикапа и при этом заплатил партнерам несколько миллионов долларов наличными. Иногда он проявлял чистой воды алчность, перед которой не могли устоять даже родственные связи. Скажем, когда стоимость Bankers Life and Casualty взлетела, Джон сделал попытку присвоить акции корпорации, принадлежащие его жене Кэтрин. А когда Род Макарур, его сын от первого брака, начал зарабатывать деньги на торговле антиквариатом и коллекционной посудой, Джон потребовал долю в его компании, а получив отказ, повесил на двери склада сына собственный висячий замок.

Финансировать Микеланджело

Все это не укладывается в образ Макарура-филантропа, основателя одной из крупнейших в мире пролиберальных благотворительных организаций, поддерживающей проекты в сфере защиты прав человека, глобальной безопасности и охраны окружающей среды. Но это если думать, что Фонд Макаруров (с 1991 г. действующий и в России) был создан как структура именно и сугубо благотворительная. А если понять, что таким образом Макарур хотел обойти налоговую систему, все выглядит вполне логично. Несмотря на прагматичность, Макарур хранил деньги, что называется, в одной корзине: все его активы были его частной собственностью и находились в единоличном владении. После своей смерти Макарур планировал разделить состояние между вдовой и детьми, но выяснилось, что с налоговой точки зрения это было бы катастрофой – большую часть накопленного имущества пришлось бы продать, чтобы заплатить налоги. Джон Макарур, который, как и многие богатые американцы, всю жизнь выступал против притязаний государства на содержимое своего кошелька, не мог этого допустить. По совету своего адвоката Уильяма Кирби в 1970 г. Макарур подписал бумаги для основания Фонда Джона Д. и Кэтрин Т. Макаруров. Организация, согласно уставу, должна была действовать в «благотворительных, научных, литературных и образовательных целях», а следовательно, пользоваться освобождением от уплаты налогов. Впрочем, сам миллиардер не собирался вдаваться в детали деятельности фонда. «Я буду заниматься тем, чем умею, то есть зарабатывать, а вы, ребята, разбирайтесь сами, что делать с деньгами, когда я умру, – по утверждению Кирби, сказал 73-летний миллиардер своим коллегам. – Не собираюсь управлять из могилы».

В могилу он лег 1978 г., не оставив больше никаких инструкций, а только состояние размером, по разным данным, от \$1 млрд до \$5 млрд. Правда, Bankers Life and Casualty пришлось продать: по американским законам не платящие налоги организации вроде Фонда Макартуров имеют право только на 20% бизнеса. Управление фондом перешло поначалу к Кэтрин, Родерику, Полу Харви и двум другим бизнес-партнерам.

Отсутствие морального завещания и привело к тому, что организация начала финансировать проекты, на которые Джон Макартур, будучи человеком консервативным, вряд ли дал бы денег при жизни. В частности, как девелопер Макартур был не в восторге от экологических организаций, а его фонд стал жертвовать крупные суммы на защиту окружающей среды. Один из первых грантов получила Amnesty International, а защита прав заключенных тоже вряд ли входила в число приоритетов Джона Макартура.

Возможно, самым ярким поборником такой либерально ориентированной благотворительности был сын Джона Род, ставший миллионером без помощи отца. Род настаивал на трате 80% оборотного капитала фонда (на тот момент \$30 млн) на раздачу грантов деятелям культуры – «финансировать Микеланджело», как называл это Род Макартур. В результате 25 стипендиатов в год (художники, архитекторы, писатели, экономисты) до сих пор получают «гранты гениев», а общая сумма грантов, выдаваемых отдельным лицам и организациям Фондом Макартуров, составляет \$260 млн в год. Что бы по этому поводу ни думал Джон Дональд Макартур.

Источник: Компания, № 2, 23.01.12

Автор: Коппола А.