

manual de educație financiară



MILIONARUL DE LÂNGĂ NOI

SECRETELE SURPRINZĂTOARE
ALE MARILOR BOGĂȚAȘI

Thomas J. Stanley
William D. Danko



EDITURA AMALTEA

CUPRINS

Prefață	5
Introducere	11
1. Să facem cunoștință cu milionarul de lângă noi	17
2. Cumpătare și iarăși cumpătare	39
3. Timp, energie și bani	91
4. Automobilul pe care îl conduci nu te definește	135
5. Sprijinul financiar	171
6. Acțiune pozitivă în cadrul familiei	209
7. Găsește-ți nișa	249
8. Locuri de muncă: milionari versus moștenitori	267
Mulțumiri	289
Anexa 1	291
Anexa 2	293

PREFAȚĂ

Un reporter m-a întrebat de curând ce părere am despre schimbările pe care le-am observat în rândul milionarilor americani în perioada actuală de tulburențe economice. Voia să știe mai exact dacă acest segment a dispărut date fiind transformările recente de pe piața bursieră și cea imobiliară. I-am răspuns că „milionarul de lângă noi” este în continuare un concept actual, chiar și în perioada aceasta de recesiune. Începând din anul 1980, am observat în mod constant că averea celor mai mulți milionari nu este legată neapărat de portofoliul de acțiuni deținute la diverse companii și nici de locuințele pe care le au în proprietate. Unul dintre motivele pentru care milionarii au avut succes din punct de vedere financiar este acela că gândesc diferit. Adevărata diversitate nu are legătură cu a controla investițiile în acțiuni, pentru simplul motiv că nimeni nu poate controla piața bursieră. Poți însă, de exemplu, să îți controlezi propria afacere, investițiile private și banii pe care îi împrumuți unor terțe părți. Nici măcar o singură dată în ultimii treizeci de ani nu am văzut un milionar care să aibă peste o treime din avere provenită din investirea propriilor bani în acțiuni tranzacționate la bursă. De cele mai multe ori procentul este de circa 20% – iar informația se bazează pe studiile desfășurate de cei de la Fisc, care dețin informații exacte despre veniturile lor.

Să ne gândim la profilul unui cuplu obișnuit de milionari – domnul și doamna T. În cea mai mare parte, stilul lor de viață este unul plictisitor, fără să iasă cu nimic în evidență. Ea poartă ceasuri Timex, iar el Seiko (brandul preferat de bogătași). Își cumpără hainele de la Dillard, J.C. Penney și TJ Maxx – magazine universale.

În ultimii zece ani și-au achiziționat doar două autovehicule – ambele marca Ford. Valoarea de piață a locuinței lor este de aproximativ 275.000 de dolari. Ultima dată domnul T. a lăsat la frizerie doar 18 dolari. Cu toate acestea, se deosebesc de restul prin faptul că sunt independenți din punct de vedere financiar.

În momentul în care aduc în discuție personaje precum domnul și doamna T., invariabil cineva mă întreabă: „Sunt însă și fericiți?”. Aproape 90% dintre milionarii care locuiesc în case evaluate la sume sub 300.000 de dolari declară că sunt extrem de mulțumiți de viața lor. Mai mult, în cea mai recentă lucrare a mea, am menționat că există de trei ori mai multe familii care au făcut investiții de un milion de dolari sau peste și care locuiesc în case evaluate la sume de sub 300.000 de dolari decât în case de peste un milion de dolari.

Cei mai mulți multimilionari din America nu locuiesc în case scumpe. Am centralizat recent datele publicate de Fisc pentru anul 2007 (ultimele disponibile) pentru cei cu o avere estimată la peste 3,5 milioane de dolari. Am estimat că valoarea medie de piață a unei case a fost de 469.021 dolari, adică cu mai puțin de 10% din averea lor netă medie. Tot în medie, aceste persoane au investit de peste două ori și jumătate mai mult din avere în alte proprietăți imobiliare decât în locuințele personale.

Conturarea profilului milionarului obișnuit a fost un proces cumulativ, care nu s-a încheiat nici acum. Inițial, am apelat la o descriere complet diferită pentru a defini acest segment. Am folosit la început termenul de „muncitori înstăriți”, într-un articol intitulat „Segmentarea pieței: utilizarea factorilor care determină investițiile”, pe care l-am prezentat pe 10 octombrie 1979 la conferința Securities Industry Association, desfășurată la New York, și publicat ulterior de către American Marketing Association. La începutul lui mai 1979, cei de la Bursa de Valori din New York m-au rugat să creionez un set de implicații și recomandări de marketing pornind de la un studiu național pe care ei îl desfășurasera pe 2.741 de gospodării, referitor la tiparele de investiții, la atitudini și la comportamentele

legate de bani. Acest studiu a reprezentat, de altfel, baza articolului mai sus menționat. Iată una dintre ideile principale prezentate:

„... există cu siguranță oportunități pe care [industria] investițiilor le-a ignorat ani la rând... [Membrii] acestui segment uriaș, muncitorii înstăriți, nu achiziționează nicidecum aceleași articole costisitoare spre care se orientează bogătașii...”

La momentul acelei prezentări, mi-am dat seama că segmentul milionarilor de lângă noi (acei „muncitori” înstăriți) chiar există – și este unul probabil considerabil. La scurtă vreme după ce am identificat această piață, am descoperit și cât de mare era ea în realitate.

În iunie 1980, reprezentanții unei importante bănci comerciale au apelat la mine pentru a desfășura un studiu la nivel național referitor la segmentul milionarilor din America. În etapa de planificare a proiectului, a avut loc un eveniment care a influențat foarte mult direcția în care am apucat-o din punct de vedere al carierei. Mai exact, într-o bună dimineață, în timpul unei întâlniri cu Jon Robbin, un client de-al meu, deopotrivă coleg și prieten, am avut un soi de revelație referitoare la grupul milionarilor obișnuiți. Jon este absolvent al Facultății de Matematică de la Harvard și realizase la vremea aceea un profil al caracteristicilor referitoare la clasa bogată în localitățile cu peste 200.000 de locuitori din America. Iată ce mi-a spus: „Aproape o jumătate dintre milionarii din această țară nu trăiesc în cartiere exclusiviste.” În acel moment mi s-a aprins o luminiță! Povestea cu adevărat interesantă nu era a milionarilor în general. Ci a celor mai modești, care nu atrăgeau atenția, care locuiau în case obișnuite, situate în cartiere tipice clasei de mijloc, chiar celei muncitoare. Începând din acel moment, am început să studiez asiduu această categorie și să scriu despre ea. Cercetarea pe care am desfășurat-o acum mai bine de treizeci de ani, în 1980, a fost primul studiu național mai cuprinzător referitor la dimensiunea, distribuția geografică și stilul de viață financiar al milionarilor. Principalele concluzii

au coincis în mare măsură cu numeroasele studii pe care le-am realizat până acum.

Am fost autorul „Studiului național privind averile”, din 1981-1982, realizat pentru un consorțiu format din cele mai importante cincizeci de instituții financiare din America. Pe lângă conceperea metodologiei studiului, am călătorit prin toată țara organizând focus grupuri sau interviuri cu milionari. Ulterior, o mare parte dintre aceste instituții financiare, inclusiv șapte din topul celor mai de încredere zece companii din America, au apelat la mine pentru a organiza focus grupuri, interviuri și studii referitoare la populația înstărită, de care să se folosească în activitățile lor. Prin urmare, am avut oportunitatea de a mă întâlni față în față cu peste 500 de milionari. Modul în care am interpretat aceste interviuri, dar și multe altele pe care le-am realizat, este înfățișat în lucrarea de față. Interesant este, de exemplu, faptul că milionarii pe care i-am intervievat în Oklahoma și în Texas aveau același set de valori tradiționale americane ca cei din New York City și Chicago. Marea majoritate era extrem de interesată de independența financiară. Era și motivul pentru care aveau un nivel de trai sub posibilitățile lor reale.

Înainte de a scrie această carte, am petrecut aproape un an întreg revizuiind datele din studiile desfășurate și transcriind interviurile realizate în perioada 1982-1996. Sunt de părere că această cercetare și analiza extinsă aferentă au dus la vânzările excepționale pe care le-a înregistrat cartea. Pentru o sumă mică, cititorul cumpără realmente echivalentul unor studii extrem de valoroase, dar și interpretarea lor unică.

De ce continui să scriu despre cei bogați? Nicidecum în beneficiul lor. Cartea este concepută pentru a-i ajuta pe cei confuzi și greșit informați să își dea seama ce înseamnă să fii bogat. Cei mai mulți americani nu au nici cea mai mică idee despre cum funcționează cu adevărat o gospodărie înstărită. Industria publicității și Hollywood-ul s-au străduit să ne facă să credem că averea și consumul excesiv merg mână în mână. Cu toate acestea, așa cum am spus de mai

multe ori, marea majoritate a celor bogați trăiesc sub posibilitățile lor reale. Din nefericire, cei mai mulți americani cred că îi pot imita pe cei înstăriți consumând cât mai mult și dezechilibrându-și, în consecință, bugetele.

Însă milionarii obișnuiți procedează complet diferit. Iată ce mi-a mărturisit o femeie înstărită, inginer de profesie: „După facultate, eu și soțul meu (de asemenea, inginer) ne-am angajat foarte bine. Trăiam dintr-un singur salariu și îl puneam deoparte pe celălalt. De fiecare dată când ni se mărea salariul, economiseam și mai mult. Am locuit în aceeași casă de 170 de metri pătrați timp de douăzeci de ani... Uneori copiii ne întreabă dacă suntem săraci, fiindcă îi pun să comande din meniul unde orice produs costă un dolar.”

America este în continuare Țara tuturor posibilităților. În ultimii treizeci de ani, am descoperit în mod constant că între 80 și 85% dintre milionari au reușit prin forțe proprii. Este un motiv de imensă mândrie, de bucurie și de satisfacție pe care cineva îl are în condițiile în care și-a construit singur averea. Foarte mulți dintre cei cu care am stat de vorbă mi-au spus că drumul către bunăstare este mult mai plin de satisfacții decât destinația în sine. Când privesc înapoi la modul în care și-au construit averea, își amintesc că și-au stabilit în mod constant scopuri de natură economică și că cea mai pregnantă senzație de fericire au avut-o atunci când și le-au atins. Da, este perfect adevărat: în contextul bunăstării, milionarii obișnuiți apreciază cel mai mult drumul parcurs către independența financiară.

Dr. Thomas J. Stanley

Iunie 2010

Atlanta, Georgia

www.thomasjstanley.com

INTRODUCERE

În urmă cu douăzeci de ani, am început să studiem modul în care se îmbogățesc oamenii. Inițial, am procedat așa cum, probabil, îți poți imagina, discutând cu cei din regiunile, localitățile și cartierele așa-zis înstărite din aproape toată țara. În timp, am descoperit însă ceva ciudat. Mulți dintre cei care trăiau în locuințe scumpe și conduceau mașini de lux nu erau, de fapt, foarte bogați. După care ne-am dat seama de un lucru și mai ciudat: o mare parte dintre cei cu adevărat înstăriți nici măcar nu locuiau în cartiere bine poziționate.

Această perspectivă, minoră în aparență, ne-a schimbat viața. Unul dintre noi (este vorba, mai exact, de Thomas Stanley) a părăsit mediul academic, oferindu-i-se oportunitatea de a scrie trei cărți de marketing adresate segmentului bogat din America. În timp, a ajuns consilier pentru diverse corporații ale căror produse sau servicii erau achiziționate în mod special de către publicul înstărit. În plus, a desfășurat mai multe studii și cercetări legate de obiceiurile celor bogați pentru șapte din cele mai de încredere zece instituții de servicii financiare din America. Împreună, am ținut sute de seminarii în care învățam companiile cum să abordeze și să atragă publicul înstărit.

De ce sunt atât de mulți oameni interesați de ceea ce avem noi de spus? Fiindcă am descoperit cine este cu adevărat bogat și cine nu. Cel mai important este că am aflat cum se pot îmbogăți oamenii obișnuiți.

Ce este atât de profund în aceste descoperiri? Iată despre ce este vorba: cei mai mulți se înșală atunci când vine vorba despre modul

în care se poate îmbogăți un american. Averea nu este același lucru cu veniturile. Dacă ai câștigat bine în fiecare an, dar ai cheltuit totul, nu ai cum să te îmbogățești. Însă ai un nivel de trai ridicat. Averea este ceea ce acumulezi, nu ceea ce cheltuiești.

Cum te poți îmbogăți? Și în acest caz majoritatea se înșală. Doar foarte rar este vorba despre noroc, despre o moștenire picată din cer, despre diplome la universități de prestigiu sau chiar despre inteligență. Acumularea averii are mai degrabă legătură cu rezultatele unui stil de viață caracterizat de muncă, perseverență, planificare și, cel mai important, autodisciplină.

Și-atunci, cum se face că nu sunt bogat?

Mulți își pun această întrebare tot timpul. În majoritatea cazurilor este vorba despre persoane care muncesc asiduu, au studii corespunzătoare și câștigă foarte bine. De ce nu s-au îmbogățit atunci?

TU ȘI MILIONARI

A existat la un moment dat o perioadă în care averea personală a americanilor era impresionantă (peste 22 de mii de miliarde în 1996, fără ca acest an să reprezinte în vreun fel vârful, ci am dat doar un exemplu). Aproape jumătate din total este deținută de 3,5% din gospodării, în condițiile în care restul se află la mare distanță. Prin „restul” nu ne referim la cele aflate la marginea societății. Aceste câteva milioane de gospodării sunt compuse din oameni care câștigă mediu sau peste medie. Peste 25 de milioane de gospodării din Statele Unite au venituri anuale de peste 50.000 de dolari, iar peste șapte milioane depășesc 100.000 de dolari pe an. Însă în ciuda faptului că au venituri bune, multe dintre aceste persoane nu au reușit să economisească mare lucru. Mulți trăiesc de la un salariu la altul – și vorbim aici despre persoanele care vor avea cel mai mult de câștigat de pe urma acestei cărți.

O gospodărie medie (obișnuită) din America are o avere netă de sub 15.000 de dolari (fără să luăm în calcul valoarea locuinței). Dacă

luăm în calcul automobilele, mobila și altele asemenea, ghici ce? De cele mai multe ori o gospodărie obișnuită nu are nici un fel de active financiare, cum ar fi, de exemplu, investiții în acțiuni sau obligațiuni. Cât de mult ar putea supraviețui o gospodărie americană obișnuită din punct de vedere economic dacă nu ar mai primi salariul lunar de la angajator? Probabil că o lună sau două, în cele mai multe cazuri. Nici măcar cei din prima cincime nu sunt cu adevărat bogați. Averea lor netă per gospodărie este de sub 150.000 de dolari. Excluzând valoarea locuinței, suma scade sub 60.000 de dolari. Ce să mai spunem despre cetățenii în vârstă? Fără beneficiile asigurate de Asistența Socială, aproape o jumătate dintre americanii de peste 65 de ani ar trăi în sărăcie.

Doar o mică parte dintre americani dețin tipurile clasice de active financiare. Aproape 15% dintre gospodăriile americane au depozite la bănci; 22% dețin certificate de depozit, 4,2% și-au încredințat banii unor fonduri de investiții, 3,4% dețin obligațiuni municipale sau corporative; sub 2,5% dețin acțiuni sau au investit bani în fonduri mutuale; 8,4% dețin proprietăți imobiliare pe care le-au închiriat; 18,1% au obligațiuni la trezorerie, garantate de stat și 23% au fonduri de pensii.

65% dintre gospodării și-au investit banii în propriile locuințe și peste 85% dețin unul sau mai multe automobile. Mașinile au tendința însă să se deprecieze rapid. În schimb, valoarea activelor financiare crește de obicei.

Milionarii despre care vom discuta în această carte sunt independenți din punct de vedere financiar. Și-ar putea menține stilul actual de viață ani la rând, fără să mai câștige nici măcar un leu în acest timp. Marea lor majoritate nu sunt descendenții unor familii înstărite, precum Rockefeller sau Vanderbilt. Peste 80% sunt oameni obișnuiți care și-au acumulat averea pe parcursul unei singure generații. Au făcut-o încet, constant, fără să semneze contracte în valoare de mai multe milioane cu vreo echipă renumită de baseball, fără să câștige la loterie sau fără să fie următorul Mick Jagger. Averile căzute

din cer fac deliciul presei, însă asemenea evenimente au loc extrem de rar. În timpul vieții unui adult, probabilitatea de se îmbogăți printr-o asemenea cale este mai mică de unu la patru mii. Să comparăm această cifră cu procentul de gospodării americane (3,5%) din categoria de venituri de 1 milion de dolari sau peste.

CEI ȘAPTE FACTORI

Cine se îmbogățește? De obicei, o persoană înstărită este un om de afaceri care a locuit toată viața lui de adult în același oraș. Această persoană deține o mică fabrică, un lanț de magazine sau o companie de servicii. S-a căsătorit o singură dată și a rămas în acea căsnicie. Locuiește în același cartier cu persoane care dețin doar o mică parte din averea lui. Economisește în mod constant bani și îi investește. Și și-a construit averea prin propriile-i puteri. *Optzeci la sută dintre milionarii din America sunt prima generație din familia lor care au făcut avere.*

Oamenii înstăriți au de obicei un stil de viață dedicat acumulării banilor. Pe parcursul studiilor pe care le-am desfășurat, am descoperit șapte caracteristici pe care le au în comun cei care au reușit să se îmbogățească.

1. Trăiesc cu mult sub posibilitățile lor reale.

2. Își alocă în mod eficient timpul, energia și banii, astfel încât să acumuleze și mai multă avere.

3. Sunt de părere că independența financiară este mult mai importantă decât afișarea ostentativă a statutului economic.

4. Părinții lor nu le-au oferit ajutor financiar.

5. La maturitate, copiii lor se descurcă singuri din punct de vedere financiar.

6. Se pricepe foarte bine să identifice oportunități de piață.

7. Își aleg profesia potrivită.

În lucrarea de față, vom studia aceste șapte caracteristici ale bunăstării. Sperăm că vei învăța cum să le aplici și în cazul tău personal.

CERCETĂRILE DESFĂȘURATE

Cercetarea desfășurată pentru realizarea lucrării de față este cea mai cuprinzătoare din câte au fost realizate vreodată despre cine sunt bogătașii din America – și cum au ajuns la respectivul nivel. Cea mai mare parte a cercetării se bazează pe cele mai recente anchete pe care le-am efectuat și care, la rândul lor, au avut ca punct de plecare studiile din ultimii douăzeci de ani. Ele au inclus interviuri personale și focus grupuri cu peste cinci sute de milionari și anchete la care au participat peste 11.000 de respondenți cu o avere netă peste medie și/sau cu venituri ridicate.

Peste o mie de persoane au participat la ultima noastră anchetă*, în care fiecare respondent a fost rugat să își detalieze atitudinile și comportamentele referitoare la o gamă largă de aspecte care au legătură cu averea. Fiecare participant la studiu a răspuns la 249 de întrebări, referitoare la subiecte diverse, de la planificarea bugetului gospodăriei sau la lipsa acesteia până la temerile financiare pe care le au și de la metode de a obține diverse reduceri la achiziționarea unui automobil până la categorii de cadouri financiare, sau „acte de generozitate”, pe care acești oameni le oferă copiilor lor adulți. În câteva secțiuni ale chestionarului, respondenții au fost rugați să precizeze suma maximă pe care au cheltuit-o pentru automobile, ceasuri de mână, îmbrăcăminte, încălțăminte, vacanțe ș.a.m.d. Studiul a fost unul dintre cele mai ambițioase pe care le-am desfășurat. Nu a mai existat altă cercetare care să se fi concentrat atât de mult asupra factorilor cheie care explică cum se îmbogățesc anumiți indivizi într-o singură generație și nici care să fi dezvăluit de ce atât de mulți oameni, chiar și dintre cei cu venituri mari, nu au reușit să strângă nici măcar o sumă de bani modestă.

* Pentru mai multe detalii referitoare la modul în care au fost selectați respondenții, vezi Anexa 1.

Pe lângă studiile realizate, am reușit să înțelegem mai bine fenomenul și cu ajutorul altor cercetări. Am petrecut sute de ore analizând interviuri cu cei care au ajuns milionari prin propriile forțe. De asemenea, am stat de vorbă cu foarte mulți dintre consilierii lor – contabili, de exemplu, sau alți specialiști. Acești experți ne-au ajutat foarte mult să explorăm aspectele aferente acumulării averii.

Ce am descoperit în toate aceste cercetări? În primul rând, că pentru a te îmbogăți ai nevoie de disciplină, de muncă asiduă și de sacrificii. Chiar îți dorești să ajungi să fii independent din punct de vedere financiar? Sunteți, tu și familia ta, dispuși să vă schimbați stilul de viață astfel încât să vă îndepliniți acest scop? Cei mai mulți vor ajunge la concluzia că nu. Dacă ești dispus să faci toate schimbările necesare, legate de timp, energie sau obiceiuri de consum, poți începe să strângi bani și să ajungi la independența financiară mult dorită. Lucrarea de față te va ajuta să începi această călătorie.

SĂ FACEM CUNOȘTINȚĂ CU MILIONARUL DE LÂNGĂ NOI

„Acești oameni nu pot fi sub nici o formă milionari! Nu arată ca niște milionari, nu se îmbracă asemenea unor milionari, nu mănâncă și nu se comportă ca niște milionari – și nu au nici măcar nume de milionari. Unde sunt milionarii care arată ca niște milionari?”

Persoana care a spus aceste cuvinte era vicepreședinte al unui departament de creditare. A făcut aceste comentarii în urma unui interviu desfășurat sub formă de focus grup, la un dineu pe care l-am organizat pentru zece milionari care își strânseseră averea prin forțe proprii, fiind, așadar, prima generație de bogătași din familia lor. Punctul său de vedere referitor la milionari este împărtășit de majoritatea oamenilor obișnuiți, care nu sunt bogați. Ei cred că milionarii au haine și ceasuri scumpe și alte articole pe măsură. Noi am descoperit însă că lucrurile nu stau chiar așa.

În realitate, prietenul nostru de la departamentul de creditare dăduse mai mulți bani pe costumul cu care era îmbrăcat decât un milionar american obișnuit. De asemenea, la încheietura mâinii avea un ceas de 5.000 de dolari. Din cercetările pe care le-am desfășurat, știm că majoritatea milionarilor nu ar da niciodată 5.000 de dolari pe un ceas. De asemenea, tot el conducea o mașină de lux străină, ultimul model al acelei mărci. Cei mai mulți milionari nu au un automobil din ultimul an. Și doar o mică parte conduce un automobil din import. Prietenul nostru conducea o mașină închiriată, în timp ce doar un procent foarte mic dintre milionari fac acest lucru.

Pune-i însă unui american obișnuit următoarea întrebare: „Cine arată mai degrabă a milionar? Prietenul nostru de la departamentul de creditare sau unul dintre cei care participaseră la interviu? Punem pariu că cei mai mulți l-ar alege pe primul. Însă aparențele pot fi înșelătoare.

Pe afară-i vopsit gardul, înăuntru-i leopardul.

Am auzit pentru prima dată această expresie de la un texan în vârstă de 35 de ani. Era proprietarul unei companii de succes, care repara motoare diesel de dimensiuni mari. Conducea însă aceeași mașină de zece ani și era îmbrăcat cu blugi și cu un tricou ponosit. Locuia într-o casă modestă, într-un cartier locuit de oameni nu prea înstăriți. Vecinii săi erau funcționari la poștă, pompieri sau mecanici.

După ce ne-a prezentat câteva cifre referitoare la succesul său financiar, ne-a spus:

Sediul firmei mele nu arată foarte bine, iar eu nu fac mare caz de ceea ce sunt... Când m-au văzut prima dată, partenerii mei englezi credeau că sunt unul dintre șoferii de camion... S-au uitat peste tot prin birou, la toată lumea în afară de mine. După care cel mai în vârstă dintre ei a spus: „Oh, am uitat că suntem în Texas!“. Dacă privești din exterior, nu pare mare lucru de capul meu, însă chiar sunt bazat!”

PORTRETUL UNUI MILIONAR

Cine este prototipul milionarului american? Ce ți-ar spune despre el însuși?

*Profilul milionarului obișnuit pe care l-am întocmit se bazează pe studiile în care au fost analizate gospodăriile de milionari, și nu, individual, fiecare milionar în parte. Prin urmare, în cele mai multe cazuri este imposibil de precizat cu siguranță dacă milionarul tipic este bărbat sau femeie. Cu toate acestea, dat fiind că 95% dintre gospodăriile de milionari sunt compuse din cupluri căsătorite și în

- Sunt bărbat, am 57 de ani, sunt căsătorit și am trei copii. Aproape 70% dintre noi câștigă 80% sau peste din venitul gospodăriei noastre.

- Aproape o cincime dintre noi suntem pensionați. Circa două treimi lucrează pe cont propriu. *Interesant este că cei care lucrează pe cont propriu reprezintă mai puțin de 20% dintre cei care muncesc în America, reprezentând însă două treimi dintre milionari.* De asemenea, trei sferturi dintre noi, cei care lucrăm pe cont propriu, ne considerăm antreprenori. Ceilalți sunt specialiști într-un domeniu, de exemplu medici sau contabili.

- Multe dintre tipurile de afaceri în care suntem implicați pot fi considerate normale. Avem o echipă de sudori, ne ocupăm de licitații, cultivăm orez, deținem parcuri de rulote, asigurăm servicii cum ar fi combaterea dăunătorilor, achiziționăm și vindem mai departe monede și timbre sau ne ocupăm de refacerea drumurilor.

- Aproape jumătate dintre soțiile noastre nu lucrează. Ocupația principală a soțiilor care lucrează este cea de profesoară.

- Venitul anual (impozabil) realizat într-o gospodărie este de 131.000 de dolari (median), în timp ce venitul nostru mediu este de 247.000 de dolari. De menționat că aceia dintre noi care au venituri cuprinse între 500.000 și 999.999 de dolari (8%) și de peste 1 milion (5%) ridică foarte mult media.

- Avea netă a unei gospodării este de 3,7 milioane de dolari. Desigur, unii dintre noi am acumulat mult mai mult. Aproape 6% au o avere netă de peste 10 milioane de dolari. Și în acest caz media este ridicată foarte mult de respectivul procent. O gospodărie obișnuită de milionar (mediana) are o avere netă de 1,6 milioane de dolari.

- În medie, venitul nostru anual realizat reprezintă mai puțin de 7% din averea noastră. Cu alte cuvinte, trăim din mai puțin de 7% din averea pe care o deținem.

70% capul gospodăriei este bărbatul, care contribuie cu 80% dintre venituri, în această carte ne vom referi la milionarul tipic ca fiind bărbat.

- Cei mai mulți dintre noi (97%) dețin o locuință. Trăim în case evaluate în medie la 320.000 de dolari. Aproape jumătate dintre noi ocupă aceeași locuință de mai bine de 20 de ani. Astfel, valoarea locuințelor noastre a crescut semnificativ în timp.

- Cei mai mulți dintre noi nu consideră că am fost dezavantajați fiindcă nu am primit niciodată o moștenire. În aproape 80% dintre cazuri, suntem prima generație de bogătași din familia noastră.

- Trăim cu mult sub posibilitățile noastre reale. Nu avem îmbrăcăminte scumpă și conducem mașini fabricate în America. Doar o mică parte dintre noi au ultimele modele de automobile. Și tot doar o mică parte dintre noi conduc automobile închiriate.

- Cele mai multe dintre soții planifică foarte meticulos bugetul gospodăriei. De fapt, doar 18% dintre noi suntem de acord cu enunțul: „Filantropia începe acasă”. Cei mai mulți dintre noi îți vom spune că soțiile noastre sunt mult mai conservatoare decât noi atunci când vine vorba despre bani.

- Ne-am pus deoparte bani pentru „zile negre”. Cu alte cuvinte, am acumulat suficientă avere încât să putem trăi fără să muncim timp de peste zece ani. Astfel, aceia dintre noi care au o avere netă de 1,6 milioane de dolari pot trăi confortabil 12 ani. De fapt, perioada ar fi mai lungă, dat fiind că am economisit cel puțin 15% din veniturile obținute.

- Avem de șase ori și jumătate mai mulți bani decât vecinii noștri care nu sunt milionari, însă, în cartierul în care locuim, aceștia sunt de trei ori mai numeroși ca noi. Să fie oare motivul faptul că au ales să își dea banii pe produse care să scoată în evidență un statut material bun?

- Per total, avem studii de specialitate. Doar o cincime dintre noi nu au absolvit facultatea. Mulți dintre noi avem studii postuniversitare. 18% au master, 8% diplome în Drept, 6% diplome în Medicină și 6% au doctoratul.

- Doar 17% dintre noi sau soțiile noastre au absolvit școli private (școală generală sau liceu). Însă 55% dintre copiii noștri merg sau au absolvit cursurile unor școli private.

- Per total, suntem de părere că educația este extrem de importantă pentru noi, pentru copiii noștri și pentru nepoți. Cheltuim destul de mult pentru educația copiilor noștri.

- Aproape două treimi dintre noi muncesc între 45 și 55 de ore pe săptămână.

- Suntem investitori dificili. În medie, investim anual aproape 20% din venitul gospodăriei noastre. Cei mai mulți dintre noi investim 15%. 79% dintre noi au cel puțin un cont la o companie de brokeraj. Însă în general luăm singuri deciziile referitoare la investiții.

- Deținem aproape 20% din averea gospodăriei noastre în titluri de valoare, de exemplu acțiuni tranzacționate la bursă sau la fonduri mutuale. Însă doar foarte rar vindem. Avem banii investiți și în fonduri de pensii. În medie, 21% din averea gospodăriei noastre intră în companiile noastre private.

- Per total, suntem de părere că fiicele noastre sunt mai puțin capabile din punct de vedere financiar decât fiii noștri. Bărbații par să câștige mai mulți bani, chiar și în cadrul aceleiași categorii ocupaționale. Este și motivul pentru care avem tendința să dăm o parte din avere fetelor. Fiii noștri, și bărbații în general, au mai multe șanse din punct de vedere economic. Ei nu au nevoie de ajutor financiar din partea părinților.

- Care ar fi ocupația ideală pentru fiicele sau fiii noștri? Există în jur de 3,5 milioane de gospodării ca ale noastre. Copiii noștri ar trebui să se gândească să ofere celor înstăriți servicii pentru care aceștia să fie dispuși să plătească mulți bani. Per total, cei mai de încredere consilieri financiari sunt contabilii noștri. Avocații sunt și ei foarte importanți. Așa că le recomandăm copiilor noștri o carieră în Drept sau contabilitate. Consilierii financiari și experții în imobiliare vor fi la mare căutare în următorii cincisprezece ani.

- Sunt destul de zgârcit. Este și motivul principal pentru care am completat un chestionar lung, primind în schimb o sumă mică de bani. De ce aș fi irosit altfel două sau trei ore ca să fiu intervievat de acești autori? Mi-au plătit 100, 200 sau 250 de dolari. Ah, și mi-au mai făcut o ofertă – să doneze în numele meu aceste sume organizației mele caritabile preferate. Dar le-am spus: „Eu sunt organizația mea caritabilă preferată.”

DEFINIREA „BOGĂȚIEI“

Roagă un american obișnuit să îți definească termenul *bogat*. Cei mai mulți îți vor da aceeași definiție pe care o regăsim și în dicționarul explicativ. Pentru ei, bogați sunt cei care au un nivel de trai ridicat și dețin posesiuni materiale.

Noi însă definim altfel bogăția. Când spunem *avut*, *înstărit* sau *bogat* nu ne referim la posesiuni materiale. Mulți dintre cei care afișează un stil de viață în care este dominant un consum ridicat nu au investiții foarte mari, nu au active a căror valoare să crească, care să producă venituri, acțiuni la companii, obligațiuni, companii, terenuri petroliere sau păduri. Pe de altă parte, cei pe care noi îi definim ca fiind bogați au o satisfacție mult mai mare de pe urma faptului că dețin active a căror valoare crește decât din a afișa un nivel de trai bazat pe un consum ridicat.

DEFINIREA NOMINALĂ A AVERII

Una dintre modalitățile prin care determinăm dacă o persoană este bogată sau nu se bazează pe averea netă. Averea netă este definită ca valoarea netă a activelor cuiva, mai puțin pasivele (împrumuturi și datorii asimilate). În lucrarea de față am stabilit pragul la o avere netă de 1 milion de dolari sau peste. Plecând de la această definiție, doar 3,5 milioane (3,5%) din cele 100 de milioane de gospodării din America sunt considerate bogate. Aproape 95% dintre milionarii americani au o avere netă între 1 și 10 milioane de dolari.

Cea mai mare parte a discuțiilor din prezenta lucrare se referă la respectivul segment de populație. De ce ne-am concentrat asupra acestui grup? Fiindcă un asemenea nivel de avere poate fi obținut într-o singură generație. Și poate fi atins de mult mai mulți americani.

CÂT DE BOGAT AR TREBUI SĂ FIU?

O altă modalitate de a stabili dacă o persoană, o gospodărie sau o familie este bogată sau nu este bazată pe așteptările legate de averea netă. Venitul unei persoane și vârsta ei sunt factori importanți care determină cât de bogată ar trebui să fie acea persoană. Cu alte cuvinte, cu cât este mai mare venitul cuiva, cu atât ar trebui să fie mai mare și averea netă a respectivei persoane (presupunând că lucrează și nu este la pensie). În mod similar, cu cât o persoană generează venit de mai mult timp, cu atât există șanse mai mari să acumuleze mai multă avere. Așadar, persoanele cu venituri mari care sunt mai în vârstă ar trebui să aibă o avere mai mare decât cei cu venituri mai mici și care sunt mai tineri.

Pentru cei mai mulți americani cu venituri anuale de peste 50.000 de dolari și pentru cei mai mulți din grupa de vârstă 25-65 de ani, există așteptări referitoare la niveluri corespunzătoare de avere. Cei care se află peste acest nivel pot fi considerați bogați raportat la celelalte persoane din grupul aferent de vârstă și venituri.

Te poți întreba: cum poate fi considerat cineva înstărit dacă are, de exemplu, o avere de 460.000 de dolari? La urma urmei, nu este milionar. Charles Bobbins este pompier și are 41 de ani. Soția lui este secretară. Amândoi au un venit anual de 55.000 de dolari. Conform celor descoperite în urma cercetărilor întreprinse, domnul Bobbins ar fi trebuit să aibă o avere netă de aproximativ 225.000 de dolari. Dar are mai mulți bani decât cei din categoria de vârstă și venituri în care se încadrează. Domnul și doamna Bobbins au putut acumula o avere netă peste medie. Astfel, se pare că au știut cum să trăiască din venitul unui pompier și al unei secretare și să mai și pună deoparte niște bani sau să investească o parte din ei. Probabil

că au un stil de viață bazat pe un consum mai redus. Și, dat fiind acest nivel de trai, domnul Bobbins s-ar putea susține pe sine și familia lui timp de zece ani, în condițiile în care nu ar mai lucra. În cadrul categoriei de vârstă și venituri în care se încadrează, familia Bobbins este una bogată.

Cei doi sunt total diferiți de John J. Ashton, de profesie medic, în vârstă de 56 de ani, care are un venit anual total de aproximativ 560.000 de dolari. Care este averea doctorului Ashton? Este el bogat? Conform uneia dintre definiții, este, dat fiind că averea sa netă însumează 1,1 milioane de dolari. Însă conform celei de-a doua definiții, nu este. Dată fiind categoria de vârstă și venituri în care se încadrează, averea lui ar fi trebuit să totalizeze peste 3 milioane de dolari.

În condițiile în care are un nivel de trai bazat pe un consum mare, cât timp crezi că s-ar putea susține dr. Ashton pe sine și familia sa dacă nu ar mai fi angajat? Probabil că doi, maximum trei ani.

CUM SĂ DETERMINI DACĂ EȘTI BOGAT

Indiferent de vârstă și de veniturile pe care le obții, ce avere ar trebui să ai până în acest moment? De-a lungul anilor în care am studiat diverse persoane cu venituri mari sau cu o avere netă substanțială, am creat mai multe ecuații pentru a calcula nivelul așteptat de avere. Una dintre ele, totuși, relativ simplă, este foarte potrivită dacă vrem să facem acest lucru:

**Înmulțește vârsta cu venitul brut anual al gospodăriei,
din toate sursele, cu excepția moștenirilor. Împarte la zece.
Cifra obținută, mai puțin orice sumă de bani moștenită, ar trebui
să fie averea ta netă.**

De exemplu, dacă dl. Anthony O. Duncan are 41 de ani, câștigă 143.000 de dolari pe an și a făcut anumite investiții care îi mai aduc un profit de 12.000 de dolari anual, atunci vom înmulți 155.000 cu

41, obținem 6.355.000. Împărțit la zece, înseamnă că averea sa netă ar trebui să fie de 635.500 de dolari. Dacă doamna Lucy R. Frankel are 61 de ani și are un venit anual total de 235.000 de dolari, averea ei netă ar trebui să fie de 1.433.500 de dolari.

Date fiind vârsta și veniturile pe care le obții, care ar trebui să fie averea ta netă? La ce nivel te afli? Dacă ești în primii 25%, atunci ești un APA (acumulator prestigios de avere). Dacă te afli în ultimii 25%, atunci ești un SAA (sub-acumulator de avere). Ești un APA, un SAA sau un AMA (acumulator mediu de avere)?

Am stabilit și o altă regulă, de asemenea simplă. Ca să ocupi un loc fruntaș în categoria APA, ar trebui să ai o avere de două ori mai mare decât nivelul așteptat. Cu alte cuvinte, averea netă a dl. Duncan ar trebui să fie de circa două ori mai ridicată decât valoarea așteptată dată fiind categoria de vârstă și venituri în care se încadrează (adică $635.500 \times 2 = 1.271.000$). Dacă averea lui depășește 1,27 milioane de dolari, atunci este un acumulator prestigios de avere (APA). Invers, dacă nivelul averii sale este de două ori mai mic decât valoarea așteptată dată fiind categoria de vârstă și venituri în care se încadrează, atunci este un SAA în condițiile în care nu are decât 317.000 de dolari sau mai puțin (respectiv, o jumătate din cei 635.500).

APA VERSUS SAA

Cei din categoria APA sunt cei care construiesc averi – se pricepe mult mai bine să strângă bani decât ceilalți din aceeași grupă de vârstă și venituri. Au de obicei o avere de patru ori mai mare decât SAA. Compararea caracteristicilor celor două categorii a fost una dintre cele mai interesante părți ale cercetărilor pe care le-am desfășurat în ultimii douăzeci de ani.

Un exemplu relevant referitor la diferența dintre APA și SAA este desprins din două studii de caz. Dl Miller „Bubba” Richards, de 50 de ani, este proprietarul unui parc de rulote. Venitul total al gospodăriei sale în ultimul an a fost de 90.200 de dolari. Averea netă a dlui Richards, așa cum a fost calculată cu ajutorul ecuației averii, ar

trebui să fie de 451.000 de dolari. Însă Bubba este un APA, fiindcă averea lui netă se ridică la 1,1 milioane de dolari.

Contracandidatul său este James H. Ford al II-lea, în vârstă de 51 de ani, de profesie avocat. Venitul său în ultimul an a fost de 92.330 de dolari, puțin mai ridicat decât cel al dlui Richards. Care este averea netă acutală a dlui Ford? De 226.511 dolari, în condițiile în care nivelul așteptat este de 470.883 (calculat prin aceeași ecuație). Conform definiției noastre, dl Ford este un sub-acumulator de avere. El a făcut șapte ani de facultate. Cum este posibil să aibă mai puțini bani decât cineva care închiriază locuințe modeste într-un parc de rulote? Mai mult, averea lui netă este de cinci ori mai mică decât a acestuia. Să nu uităm nici că amândoi se încadrează în aceeași categorie de vârstă și venituri. Încercând să rezolvi această problemă, pune-ți două întrebări simple:

- De câți bani este nevoie să asiguri un stil de viață caracteristic clasei medii-superioare pentru un avocat și familia lui?
- De câți bani este nevoie să asiguri un stil de viață caracteristic clasei medii sau inferioare pentru proprietarul unui parc de rulote și familia sa?

În mod cert, dl Ford, avocatul, cheltuiește cu mult mai mulți bani din venitul gospodăriei sale pentru a asigura și a afișa un stil de viață caracteristic clasei medii-superioare. Ce tip de automobil este potrivit cu statutul unui avocat? Unul străin, din clasa de lux, desigur. Cine trebuie să poarte în fiecare zi un alt costum scump la serviciu? Cine trebuie să se înscrie în unul sau în mai multe cluburi exclusiviste? Cine are nevoie de argintărie scumpă de la Tiffany?

Dl Ford, un SAA, are o tendință mai mare de a cheltui comparativ cu membrii grupei APA. Cei din categoria SAA au tendința să trăiască peste posibilitățile lor reale, punând accentul pe consum, fără să acorde atenție factorilor care subminează acumularea averii.