

**DR. THOMAS J. STANLEY e
WILLIAM D. DANKO**



0

**Milionário
Mora ao Lado**

**Os Surpreendentes
Segredos dos Ricos**



ALTA BOOKS
GRUPO EDITORIAL
Rio de Janeiro, 2023

Sumário

Tabelas	xi
Prefácio	xv
Introdução	1
1: Conheça o Milionário que Mora ao Lado	9
2: Frugal Frugal Frugal	29
3: Tempo, Energia e Dinheiro	73
4: Você Não É o Carro que Dirige	113
5: Suporte Financeiro	145
6: Ação Afirmativa, Estilo Familiar	179
7: Encontre Seu Nicho	215
8: Empregos: Milionários versus Herdeiros	233
Apêndice 1: Como Encontramos Milionários	253
Apêndice 2: Automóveis de 1996: Preço Estimado por Libra	255
Apêndice 3: Negócios/Ocupações de Milionários que Trabalham para Si Próprios	261
Índice	265

Conheça o Milionário que Mora ao Lado

Essas pessoas não podem ser milionárias! Elas não se parecem com milionárias, não se vestem como milionárias, não comem como milionárias, não agem como milionárias — elas nem têm nomes de milionárias. Onde estão os milionários que se parecem com milionários?

QUEM DISSE ISSO FOI O VICE-PRESIDENTE DE UM TRUST. ELE FEZ ESSES comentários depois de uma entrevista com um grupo focal e um jantar que oferecemos a dez milionários de primeira geração. A visão que ele tem de milionários é compartilhada pela maioria das pessoas que não são ricas. Elas acham que milionários usam roupas, relógios e outros artigos de status caros. Descobrimos que não é bem assim.

Na verdade, nosso amigo funcionário de uma instituição fiduciária gasta muito mais por seus ternos do que o típico milionário norte-americano. Ele também usa um relógio de US\$5 mil. Por meio de nossas pesquisas, sabemos que a maioria dos milionários não gasta nem um décimo disso em um relógio. Nosso amigo também dirige um moderno carro de luxo importado. A maioria dos milionários não dirige um carro do ano. Somente uma minoria dirige carros estrangeiros. Uma minoria ainda menor dirige carros de luxo. Nosso amigo daquele trust faz leasing [arrendamento], algo que só uma minoria de milionários faz com seus automóveis.

Porém, faça essa pergunta ao norte-americano adulto médio: quem se parece mais com um milionário? Nosso amigo do trust ou uma das pessoas que participaram de nossa entrevista? Apostamos

que a maioria, por uma ampla margem, escolheria o primeiro. Mas aparências enganam.

Talvez esse conceito seja mais bem definido pelos sensatos e ricos texanos que se referem ao tipo do funcionário daquela instituição como

Tem um chapelão, mas nenhum boi

Ouvimos primeiro essa expressão (*big hat, no cattle* — tem um chapelão, mas nenhum boi) de um texano de 35 anos de idade. Ele era dono de um bem-sucedido negócio de reforma de motores a diesel, mas dirigia um carro de dez anos e usava jeans e uma camisa de pele de carneiro. Sua casa ficava em um bairro de classe média. Seus vizinhos eram funcionários do correio, bombeiros e mecânicos.

Depois de corroborar seu sucesso financeiro com números reais, esse texano nos disse:

Meu negócio não é sofisticado. Não faço esse personagem... não represento esse papel... Quando meus sócios ingleses me conheceram, pensaram que eu era um dos nossos caminhoneiros... Eles olharam todo o escritório, olharam para todos, menos para mim. Então o mais velho do grupo disse: “Ah, esquecemos que estamos no Texas!” Eu não uso um chapelão, mas tenho muito boi.

RETRATO DE UM MILIONÁRIO

Qual é o protótipo do milionário norte-americano? O que ele diria sobre si mesmo?¹

- Sou um homem de 57 anos, casado e tenho 3 filhos. Cerca de 70% de nós ganham 80% ou mais de nossa renda doméstica.

¹ Nosso perfil do milionário típico se baseia em estudos de domicílios de milionários, não indivíduos. Portanto, é impossível, na maioria dos casos, dizer com certeza se nosso milionário típico é homem ou mulher. Mesmo assim, como 95% das famílias de milionários se compõem de casais e porque em 70% desses casos o homem da família contribui com pelo menos 80% da renda, geralmente nos referiremos ao típico milionário norte-americano como “ele” neste livro.

- Cerca de 1 em 5 está aposentado. Cerca de 2/3 trabalha para si próprio. *O interessante é que essas pessoas são quase 20% dos trabalhadores nos Estados Unidos, mas são 2/3 dos milionários.* Além disso, 3 em 4 de nós nessa condição se consideram empresários. A maioria dos demais são profissionais liberais, como médicos e contadores.
- Muitos dos tipos de negócios que dirigimos podem ser considerados monotonamente normais. Somos empreiteiros de soldagem, leiloeiros, produtores de arroz, donos de terrenos para acomodar em sistema de condomínio as *mobile-homes* [casa transportável com estrutura pré-fabricada], dedetizadores, comerciantes de moedas e selos e empreiteiros de pavimentação.
- Cerca de metade das esposas não trabalha fora. A maioria que trabalha é professora.
- Nossa renda familiar total anual tributável é de US\$131 mil (mediana, ou o 50º percentil), enquanto nossa renda média é de US\$247 mil. Note que os que têm renda na faixa de US\$500 mil a US\$999,999 (8%) e os que estão na faixa de US\$1 milhão ou mais (5%) jogam a média para cima.
- Temos um patrimônio líquido familiar em torno de US\$3,7 milhões. Naturalmente, alguns de nossos pares acumularam muito mais. Cerca de 6% têm um patrimônio líquido superior a US\$10 milhões. Outra vez, essas pessoas jogam nossa média para cima. O patrimônio familiar do milionário típico (mediana, ou 50º percentil) tem um valor líquido de US\$1,6 milhão.
- Na média, nossa renda total anual tributável é inferior a 7% de nossa riqueza. Em outras palavras, vivemos com menos de 7% de nossa riqueza.
- A maioria de nós (97%) tem casa própria. Moramos em casas com valor atual aproximado de US\$320 mil. Cerca da metade de nós ocupa a mesma casa há mais de 20 anos. Assim, usufruímos aumentos significativos em seu valor.
- A maioria de nós nunca se sentiu em desvantagem por não ter recebido uma herança. Cerca de 80% de nós somos ricos de primeira geração.

- Vivemos bem abaixo de nossas posses. Usamos ternos baratos e dirigimos carros norte-americanos. Somente uma minoria faz um leasing para adquirir um veículo.
- Quase todas as esposas planejam e fazem orçamentos meticolosos. Na verdade, só 18% de nós discorda da declaração: “Caridade começa em casa.” A maioria dirá que as esposas são muito mais conservadoras com dinheiro do que nós.
- Temos um fundo “que se dane”. Em outras palavras, acumulamos riqueza suficiente para viver sem trabalhar por 10 anos ou mais. Assim, os que têm um patrimônio líquido de US\$1,6 milhão podem viver confortavelmente por mais de 12 anos. Na verdade, poderíamos viver mais que isso, visto que poupamos pelo menos 15% de nossa renda.
- Temos 6,5 vezes mais riqueza que nossos vizinhos não milionários, mas, em nossa vizinhança, esses não milionários nos excedem a uma taxa de 3 por 1. Será que eles escolheram trocar a riqueza pelo status elevado de possuir bens materiais?
- Como grupo, somos relativamente bem instruídos. Só cerca de 1 em 5 não cursou a faculdade. Muitos de nós têm diplomas avançados. Dezoito por cento têm diploma de mestrado, 8% em direito, 6% em ciências médicas, e 6%, Ph.D.
- Só 17% de nós ou das esposas frequentaram uma escola particular. Mas 55% dos filhos atualmente frequentam ou frequentaram escolas particulares.
- Como grupo, acreditamos que a educação é extremamente importante para nós, nossos filhos ou netos. Gastamos muito com a educação deles.
- Cerca de 2/3 de nós trabalham entre 45 e 50 horas por semana.
- Somos investidores exigentes. Na média, investimos cerca de 20% da renda familiar todos os anos. A maioria de nós investe ao menos 15%. Setenta e nove por cento têm pelo menos uma conta em uma corretora de valores, mas nós tomamos nossas próprias decisões de investimento.
- Aplicamos cerca de 20% dos bens da família em valores mobiliários como ações da bolsa de valores e fundos de investimen-

tos em ações. Mas raramente vendemos nossos investimentos. Aplicamos ainda mais nos planos de aposentadoria. Na média, 21% de nossa riqueza vêm dos negócios particulares.

- Como grupo, sentimos que nossas filhas estão em desvantagem em comparação aos filhos. Parece que os homens ganham mais mesmo em profissões equivalentes. Por esse motivo, a maioria de nós não hesitaria em compartilhar parte de nossa fortuna com nossas filhas. Nossos filhos, e os homens em geral, têm as cartas a seu favor. Eles não deveriam precisar de subsídio dos pais.
- Qual seria a ocupação ideal para nossos filhos e filhas? Há cerca de 3,5 milhões de famílias de milionários como a nossa. Nossos números crescem mais depressa do que a população em geral. Nossos filhos devem pensar em proporcionar serviços valiosos para pessoas ricas. No geral, nossos consultores financeiros mais confiáveis são os contadores. Nossos advogados também são muito importantes. Assim, recomendamos contabilidade e direito para nossos filhos. Especialistas como consultores fiscais e em planejamento patrimonial serão muito procurados nos próximos 15 anos.
- Eu sou pão-duro. Essa é uma das principais razões pelas quais completei um longo questionário por uma nota novinha de US\$1. Por que mais eu gastaria duas ou três horas sendo entrevistado por esses autores? Eles me pagaram US\$100, US\$200 ou US\$250. Ah, eles me fizeram outra oferta — doá-los em meu nome para minha instituição de caridade preferida. Mas eu disse: “Eu sou minha caridade preferida.”

DEFINIÇÃO DE “RICO”

Peça ao norte-americano comum para definir a palavra *rico*. A maioria lhe dará a mesma definição encontrada no *Webster*. Para eles, rico se refere a pessoas que têm muitos bens materiais.

Nós definimos rico de outro modo. Não definimos rico, abastado ou próspero em termos de posses materiais. Muitas pessoas que exibem um estilo de vida de consumo elevado têm poucos ou nenhum investimento, ativos significativos, ativos rentáveis, ações, títulos, negócios particula-

res, direitos minerais e terras com árvores de valor comercial. Por outro lado, essas pessoas que definimos como ricas extraem muito mais prazer de possuir quantidade significativa de ativos valiosos do que mostrar um estilo de vida de alto consumo.

A DEFINIÇÃO NOMINAL DE RICO

Um jeito de determinar se alguém é rico ou não se baseia no patrimônio líquido — no “boi”, e não no “chapelão”. O patrimônio líquido é definido pelo valor atual dos bens de uma pessoa menos as obrigações (excluído o principal no trust). Neste livro, definimos que ser rico é ter um patrimônio líquido de US\$1 milhão ou mais. Com base nessa definição, somente 3,5 milhões (3,5%) dos 100 milhões de famílias nos Estados Unidos são consideradas ricas. Cerca de 95% dos milionários nos Estados Unidos têm um patrimônio líquido entre US\$1 milhão e US\$10 milhões. Grande parte da discussão neste livro foca esse segmento da população. Por que esse grupo? Porque esse nível de riqueza pode ser obtido em uma geração. Ele pode ser atingido por muitos norte-americanos.

QUAL DEVE SER SEU GRAU DE RIQUEZA?

Outro meio de definir se uma pessoa, domicílio ou família é rica ou não se baseia no nível esperado de patrimônio líquido. A renda e idade de uma pessoa são fortes determinantes de quanto a pessoa deve “valer”. Em outras palavras, quanto maior a renda de alguém, maior é seu patrimônio esperado (supondo que a pessoa esteja trabalhando, e não aposentada). Da mesma forma, quanto mais tempo uma pessoa está gerando riqueza, mais provável será que ela acumule cada vez mais riqueza. Assim, pessoas mais velhas com renda elevada deveriam ter acumulado mais riqueza do que as com renda menor e mais jovens.

Para a maioria das pessoas nos Estados Unidos com rendas obtidas anuais de US\$50 mil ou mais e para a maioria de 25 a 65 anos de idade, há um nível de expectativa correspondente. Os que estão muito acima desse nível podem ser considerados ricos em relação aos outros do mesmo grupo de renda/idade.

Talvez você pergunte: como alguém pode ser considerado rico se, por exemplo, ele vale apenas US\$460 mil? Afinal, ele não é um milionário.

Charles Bobbins é um bombeiro de 41 anos. A esposa é secretária. Eles têm uma renda anual combinada de US\$55 mil. Segundo as descobertas de nossas pesquisas, o Sr. Bobbins deveria ter um patrimônio líquido de cerca de US\$225 mil. Mas ele vale muito mais que outros na mesma categoria de renda/idade. O casal Bobbins conseguiu acumular um patrimônio líquido acima da média. Assim, parece que eles sabem como viver com o salário de um bombeiro e uma secretária e ainda poupar e investir uma boa parte. É provável que eles levem uma vida de baixo consumo. E, considerando esse estilo de vida, o Sr. Bobbins conseguiria sustentar a si e a família durante 10 anos sem trabalhar. Em suas categorias de renda e idade, os Bobbins são ricos.

Os Bobbins são muito diferentes de John J. Ashton, médico, 55 anos, que tem uma renda anual de cerca de US\$560 mil. Quanto vale o Dr. Ashton? Ele é rico? Segundo uma definição, ele é, visto que seu patrimônio líquido é de US\$1,1 milhão. Mas ele não é rico segundo nossa outra definição. Considerando sua idade e renda, ele deveria valer mais de US\$3 milhões.

Com um estilo de vida de alto consumo, quanto tempo ele poderia se sustentar e a família se ficasse sem emprego? Talvez por dois, no máximo três anos.

COMO DETERMINAR SE VOCÊ É RICO

Qualquer que seja sua idade ou renda, o quanto deveria valer agora? Depois de anos pesquisando várias pessoas com rendas e patrimônios elevados, desenvolvemos várias equações multivariadas de riqueza. Uma regra simples, porém, é mais que adequada para calcular o patrimônio esperado de alguém.

Multiplique sua idade pela renda doméstica anual antes de impostos, proporcionada por todas as fontes, exceto heranças. Divida o resultado por 10. Este, menos qualquer riqueza herdada, é o que deve ser seu patrimônio líquido.

Por exemplo, se o Sr. Anthony O. Duncan tem 41 anos, ganha US\$143 mil por ano e tem investimentos que geram mais US\$12 mil, ele multiplicaria US\$155 mil por 41, cujo resultado é US\$6,355 milhões. Dividindo esse valor por 10, o patrimônio líquido dele deveria ser de US\$635,5 mil. Se a Sra. Lucy R. Frankel tem 61 anos e uma renda anual total de US\$235 mil, seu patrimônio líquido deverá ser de US\$1.433.500.

Dadas sua idade e renda, como está seu patrimônio líquido? Onde você se encontra no continuum da riqueza? Se você está no quartil superior para acúmulo de riqueza, você é um **PAR**, ou **prodigioso acumulador de riqueza**. Se você está no quartil inferior, é um **SAR**, ou um **subacumulador de riqueza**. Você é um **PAR**, um **SAR** ou só um **MAR** (**médio acumulador de riqueza**)?

Desenvolvemos outra regra simples. Para estar bem posicionado na categoria PAR, você deve valer o dobro do nível de riqueza esperado. Em outras palavras, o patrimônio líquido/riqueza do Sr. Duncan deveria ser cerca de duas vezes o valor esperado ou mais para seu grupo de renda/idade, ou US\$635,5 mil multiplicado por dois igual a US\$1.271 mil. Se o patrimônio líquido do Sr. Duncan é de aproximadamente este valor ou mais, ele é um prodigioso acumulador de riqueza. Por outro lado, e se seu nível de riqueza for metade ou menos que o esperado para todos na sua categoria de renda/idade? O Sr. Duncan seria classificado como um SAR se sua riqueza for de US\$317,75 mil ou menos (ou a metade de US\$635,5 mil).

PARs VERSUS SARs

PARs são construtores de riqueza — isto é, eles são os melhores em formar um patrimônio líquido, comparados aos outros em sua categoria. Normalmente, PARs têm no mínimo quatro vezes a riqueza acumulada pelos SARs. Comparar as características dos PARs e SARs é uma das partes mais reveladoras da pesquisa que realizamos nos últimos 20 anos.

Um bom exemplo da diferença entre PARs e SARs é revelado em dois estudos de caso. O Sr. Miller “Bubba” Richards, 50 anos, é proprietário de uma concessionária de mobile-homes. A renda da família no ano anterior foi de US\$90.200. O patrimônio líquido do Sr. Richards, calculado pela equação de riqueza, deve ser US\$451 mil. Mas “Bubba” é um PAR. Seu patrimônio líquido atual é de US\$1,1 milhão.

Seu equivalente é James H. Ford II. O Sr. Ford, 51 anos, é advogado. Sua renda no ano anterior foi de US\$92.330, um pouco mais que a do Sr. Richards. Qual é o patrimônio líquido atual do Sr. Ford? Seu nível esperado de riqueza? O patrimônio líquido atual do Sr. Ford é de US\$226.511, enquanto seu nível de riqueza esperado (novamente calculado com a equação de riqueza) é de US\$470.883. O Sr. Ford, por nossa definição, é um subacumulador de riqueza. O Sr. Ford passou 7 anos na faculdade. Como é possível ter menos riqueza que um vendedor de mobile-homes? Na verdade, o patrimônio do Sr. Richards é cerca de 5 vezes maior do que o do Sr. Ford. E, lembre-se, ambos pertencem ao mesmo grupo de renda/idade. Para tentar responder à questão anterior, faça-se estas duas perguntas simples:

- Quanto dinheiro é necessário para manter um estilo de vida de classe média alta de um advogado e sua família?
- Quanto dinheiro é necessário para manter um estilo de vida de classe média ou mesmo operária de um negociante de mobile-homes e sua família?

Está claro que o Sr. Ford gasta muito mais que sua renda para manter e exibir um estilo de vida de classe média alta. Que marca de automóvel é adequada ao status de um advogado? Estrangeiro, de luxo, sem dúvida. Quem precisa usar um terno caro diferente todos os dias no trabalho? Quem precisa se associar a um ou mais clubes de campo? Quem precisa de caras pratarias e baixelas da Tiffany?

O Sr. Ford, o SAR, tem maior propensão para gastar do que os membros do grupo PAR. SARs tendem a gastar mais do que ganham; eles enfatizam o consumo. E tendem a ignorar muitos dos fatores essenciais que fundamentam a criação de riqueza.

VOCÊ OU SEUS ANCESTRAIS?

Quase todos os milionários dos Estados Unidos são ricos de primeira geração. Como é possível que pessoas de origem humilde se tornem milionários em uma geração? Por que tantas pessoas com antecedentes socioeconômicos semelhantes nunca acumulam nem mesmo uma pequena quantidade de bens?

A maioria das pessoas que se torna milionária tem confiança em suas habilidades. Elas não passam o tempo preocupadas com o fato de os pais terem sido ricos ou não. Elas não acreditam que é preciso nascer rico. Por outro lado, pessoas de origens humildes que acreditam que somente os ricos produzem milionários estão predeterminadas a continuar não ricas. Você acha que a maioria dos milionários nasceu em berço de ouro? Nesse caso, pense nos seguintes fatos que nossa pesquisa revelou sobre os milionários norte-americanos:

- Só 19% recebem uma renda ou dinheiro de qualquer espécie de um trust² ou propriedade herdada.
- Menos de 20% herdaram 10% ou mais de sua riqueza.
- Mais da metade nunca recebeu nem mesmo US\$1 de herança.
- Menos de 25% receberam “um ato de bondade” de US\$10 mil ou mais dos pais, avós ou outros parentes.
- Noventa e um por cento não receberam de presente nem US\$1 em participação do negócio da família.
- Cerca de metade nunca teve a faculdade paga pelos pais ou outros parentes.
- Menos de 10% acham que receberão uma herança no futuro.

Os Estados Unidos continuam com boas perspectivas para os que desejam acumular riqueza em uma geração. Na verdade, o país sempre foi uma terra de oportunidades para os que acreditam na natureza fluida de nosso sistema social e econômico.

O mesmo ocorria há mais de 100 anos. Em *The American Economy* [A Economia Norte-Americana, em tradução livre], Stanley Lebergott revisa um estudo de 4.047 milionários norte-americanos realizado em 1892. Ele relata que 84% “eram *nouveau riche*, e chegaram ao topo sem o benefício de uma herança”.

2 Fundo fiduciário (trust fund) é um acordo legal criado para gerenciar imóveis e bens de uma empresa, grupos ou de uma única pessoa. Assim, ele é administrado por um gestor, que deve seguir as leis e regras do fundo até a conclusão do acordo e a transferência dos bens para seus beneficiários. [N. da T.]

NORMAS BRITÂNICAS?

Um pouco antes da Revolução Americana, a maior parte da riqueza da nação estava nas mãos de proprietários de terras. Mais da metade das terras pertencia a pessoas nascidas na Inglaterra ou nos Estados Unidos, de pais ingleses. Mais da metade da riqueza desta nação hoje é de origem inglesa? Não. Um dos principais mitos referentes à riqueza neste país se relaciona à origem étnica. Um grande número de pessoas acha que a população abastada é composta predominantemente de descendentes diretos dos passageiros do *Mayflower*.

Examinemos essa suposição com objetividade. E se o “país de origem” fosse um fator importante para explicar a variação na riqueza? Esperaríamos que mais da metade da população de milionários dos Estados Unidos fosse de descendência inglesa. Isso não é verdade (veja a Tabela 1-1). Em nosso levantamento mais recente de milionários do país, pedimos aos entrevistados para designar seu país de nascimento/ ascendência/origem étnica. Talvez os resultados o surpreendam.

Os que indicaram “inglês” como sua origem étnica são responsáveis por 21,1% da população de milionários. Pessoas de origem inglesa representam 10,3% dos domicílios dos Estados Unidos em geral. Assim, milionários norte-americanos de origem inglesa são mais frequentes do que o esperado, considerando os números em toda a população dos EUA (10,3% versus 21,1%). Em outras palavras, esse grupo tem uma taxa de concentração de milionários de 2,06 (21,1% de todos os domicílios de milionários divididos por 10,3% de todos os domicílios cujos chefes têm origem inglesa), o que significa que as pessoas de origem inglesa têm probabilidade duas vezes maior de chefiar famílias na categoria de milionários do que se esperaria de sua porção de todos os domicílios nos Estados Unidos.

E, no entanto, que porcentagem de grupos ancestrais nos Estados Unidos está na categoria de milionários? Você esperaria que o grupo ancestral inglês estivesse em primeiro lugar? Na verdade, ele está em quarto. Segundo nossa pesquisa, 7,71% de todos os domicílios da categoria inglesa têm um patrimônio líquido de US\$1 milhão ou mais. Três outros grupos ancestrais têm concentrações de milionários significativamente mais altos.

TABELA 1-1
OS DEZ PRINCIPAIS GRUPOS ANCESTRAIS DE MILIONÁRIOS NORTE-AMERICANOS

Grupo Ancestral/ Origem Étnica: Chefe da Família ³	% de Todas as Famílias dos EUA	Número de Famílias de Milionários ⁴	% da População de Domicílios de Milionários	Classificação: % da População de Domicílios de Milionários	Taxa de Concentração: % Todos os Domicílios de Milionários/% Todos os Domicílios	% de Grupos Ancestrais que São Milionários	Classificação: % de Grupos Ancestrais que São Domicílios Milionários
INGLÊS	10,3	732.837	2,1	1 ^o	2,06	7,71	4 ^o
ALEMÃO	19,5	595.171	17,3	2 ^o	0,89	3,32	9 ^o
IRLANDÊS	9,6	429.559	12,5	3 ^o	1,30	4,88	7 ^o
ESCOCÊS	1,7	322.255	9,3	4 ^o	5,47	20,8	2 ^o
RUSSO	1,1	219.437	6,4	5 ^o	5,82	22	1 ^o
ITALIANO	4,8	174.929	5,1	6 ^o	0,94	4	8 ^o
FRANCÊS	2,5	128.350	3,7	7 ^o	1,48	5,5	6 ^o
HOLANDÊS	1,6	102.818	3	8 ^o	1,88	7,23	5 ^o
NATIVO AMERICANO	4,9	89.707	2,6	9 ^o	0,53	1,99	10 ^o
HÚNGARO	0,5	67.625	2	10 ^o	4	15,1	3 ^o

Como é possível que o grupo ancestral inglês não tenha a maior concentração de domicílios de milionários? Afinal, eles estiveram entre os primeiros europeus a chegar ao Novo Mundo. Eles foram os primeiros a tirar vantagem econômica desta terra de oportunidades. *Nos Estados Unidos, as realizações da geração atual são um fator mais significativo para explicar o acúmulo de riqueza do que o ocorreu no passado.* Novamente, a maioria dos milionários norte-americanos hoje (cerca de 80%) é rica de primeira geração. Normalmente, as fortunas construídas por essas pessoas são completamente dissipadas pela segunda ou terceira geração. A economia norte-americana é fluida. Há muitas pessoas hoje que estão no caminho de ficarem ricas. E há muitas outras que estão na porta de saída da categoria de abastados.

3 Chefe da família se refere ao adulto do domicílio que respondeu a pesquisa. Os participantes se designaram como a pessoa da família responsável por tomar decisões financeiras.

4 Domicílios milionários que têm um patrimônio líquido de US\$1 milhão ou mais.

GRUPOS ANCESTRAIS VENCEDORES

Se o grupo ancestral inglês não tem a maior concentração de domicílios milionários, então que grupo a tem? O grupo ancestral russo está em primeiro lugar; o escocês, em segundo; e o húngaro, em terceiro. Embora o grupo ancestral russo represente apenas 1,1% de todos os domicílios nos Estados Unidos, ele é responsável por 6,4% de todos os domicílios milionários. Calculamos que perto de 22 de cada domicílio chefiado por alguém de ancestralidade russa tem um patrimônio de US\$1 milhão ou mais. Esse número representa um forte contraste com o grupo ancestral inglês, no qual apenas 7,71 em 100 de seus integrantes estão na liga dos milionários. Quanta riqueza esse grupo de milionários russo-americanos tem no total? Calculamos que perto de US\$1,1 trilhão ou quase 5% de toda a riqueza pessoal nos Estados Unidos hoje!

Como explicar a produtividade econômica de russo-americanos? Em geral, a maioria dos milionários norte-americanos são gerentes-proprietários de um negócio. Além disso, esse espírito empreendedor parece passar de uma geração de russos à outra.

O grupo ancestral húngaro também tem inclinação empresarial. Esse grupo é responsável por apenas 0,5% de todas as famílias deste país. No entanto, ele representa até 2% dos domicílios milionários. Compare-os com o grupo ancestral alemão, responsável por cerca de um em cada cinco domicílios (19,5%) neste país. Somente 17,3% de todos os domicílios milionários são chefiados por ancestrais alemães, e só cerca de 3,3% de domicílios alemães estão na liga dos milionários.

ESCOCESES PARCIMONIOSOS

O grupo ancestral escocês compõe só 1,7% de todos os domicílios, mas é responsável por 9,3% dos domicílios milionários nos Estados Unidos. Assim, em termos de concentração, o grupo de descendentes escoceses tem probabilidade cinco vezes maior (5,47) de conter domicílios milionários do que se esperaria de sua parcela geral (1,7%) dos domicílios norte-americanos.

O grupo de ancestrais escoceses se encontra em segundo lugar em termos de porcentagem de seu clã que está na liga dos milionários. Cerca de 21 (20,8) em 100 de seus domicílios são milionários. O que explica a elevada classificação do grupo ancestral escocês? É verdade que