

In Primo Piano



Kathy Willens/Ap

Usa, il miliardario della porta accanto

Capita che in un giorno, in quelle veloci ventiquattr'ore che separano un'apertura borsistica da quella successiva, possa guadagnare due miliardi e ottocento milioni di dollari. Per chi non ha sotto mano una calcolatrice, si tratta di oltre cinquemila miliardi di lire italiane, una cifra che, scritta, non entrerebbe neppure negli appositi spazi standard di un assegno, una somma che potrebbe essere il reddito annuale di certi stati mandati e invece è l'utile realizzato, tra il 15 e il 16 luglio scorsi, da un quarantunenne che dimostra dieci anni meno: Bill Gates. Cosa può fare con tanti soldi? Potrebbe, come ha commentato David Einstein sul "San Francisco Chronicle", "comparsi l'intera Apple in crisi; finanziare più di dodici missioni su Marte e, se la coscienza lo muovesse in questa direzione, potrebbe anche dividerla con tutti i cittadini d'America, regalando a ognuno dieci dollari". Intendiamoci, non succede tutti i giorni che le azioni della sua Microsoft, la più grande produttrice di software del mondo, facciano un salto di 9 dollari e 97 centesimi, creando quella valanga di denaro di cui abbiamo detto, ma in questi anni è successo un numero di volte sufficiente a fissare il patrimonio personale di Mister Pc a circa 42 miliardi di dollari, gruzzolo che per l'ennesima volta lo colloca sul podio dorato della classifica degli straricchi che la rivista "Forbes" diligentemente aggiorna su base annua. Eppure, a dispetto di queste tonnellate di biglietti verdi che gli piovono addosso come a un moderno Papeoné dell'era digitale, tra le tante cattiverie che il non simpatico Mr Gates attira su di sé c'è quella riguardo alla sua estrema oculatezza nello spendere. A un cronista che lo provocava su questo terreno, cercando di verificare la voce per cui non prenderebbe mai la business class ma volerebbe in economica, Gates rispose sorpreso: «Crede che volando in business arriverei dove devo arrivare anche con pochi minuti d'anticipo?». Si racconta anche che la luna di miele per le nozze con una sua dipendente durarono tre giorni e per di più alle Barbados, la Riccione degli americani con famiglia a carico, oltre a molti altri aneddoti su questo tenore. Che siano tutti veri oppure no, la circostanza non farebbe che confermare la tendenza emersa da un libro da poco uscito in America che si è subito piazzato nelle rispettabili classifiche dei bestseller stilate dal "New York Times". Il titolo la dice lunga: "Il miliardario della porta accanto" (Longstreet Press, 1997), dove i due ricercatori Thomas J. Stanley e William D. Danko, raccontano "I sorprendenti segreti dei ricchi americani". Per quanto i ricchi degli anni '80 sono stati edonistici e rumorosi, quelli degli anni '90 sarebbero discreti e silenziosi. Per quanto quelli facessero dell'ostentazione una religione, questi praticano un'astinenza rigidissima da ogni mondanità. Risulta così che la ricetta per diventare miliardari ha il sapore di in una tautologia: fare i soldi e non spenderli. «Queste persone non possono essere miliardarie!», comincia il volume in questione - Non sembrano affatto dei miliardari, non vestono come dei miliardari, non mangiano come miliardari, non si comportano come miliardari, non hanno neppure nomi da miliardari. Dove sono i miliardari che appaiono davvero tali? è l'interrogativo e lo sgomento di un manager di reddito medio-alto ma non certo miliardario che partecipava al focus group organizzato dagli autori per raccogliere testimonianze e impressioni sulla nuova e mesta ricchezza di fine secolo. «Questa prospettiva - commentano gli autori - è condivisa dalla maggior parte delle persone che non sono ricche: esse credono che i miliardari posseggano abiti di lusso, orologi costosissimi e altri status symbol. Abbiamo scoperto che non è così». Mentre lo stesso manager possiede un orologio da 9 milioni di lire, i miliardari che lo sorprendono non hanno mai speso neppure un decimo di quella cifra per un aggeggio da polso che dica loro che ore sono e solo una piccola minoranza possiede un'automobile d'importazione, assai peggiore della sua. Un'espressione texana rende bene la differenza di stile delle due categorie: "Big hat, no cattle" dicevano con scherno i rancheros degli yankee di città che conducevano una vita appariscente, "Grande cappello, nessuna mandria". I nuovi ricchi hanno mandrie a perdita d'occhio e il cappello bucato, magari con stampigliato sopra il marchio del distributore che l'ha regalato insieme a un cambio dell'olio. L'identikit di questi signori tutta sostanza e niente forma è il seguente: maschio di cinquantasette anni, sposato con tre bambini. Uno su cinque è già in pensione e due terzi sono lavoratori autonomi. Circa metà delle loro mogli sono casalinghe.

Il loro reddito annuo medio si aggira sui 250 mila dollari, ovvero 450 milioni di lire, una cifra certo molto alta ma che ancora non spiega - se non associata a uno stile di vita - la trasformazione di questa in patrimoni solidissimi che si aggirano, in media, sui 3,7 milioni di dollari (6,6 miliardi di lire). La cosa importante da sottolineare è che l'80 per cento di queste persone sono ricchi di prima generazione, senza che nessuno abbia lasciato loro alcunché. Tutti hanno una sorta di fondo di emergenza ("go-to-hell-fund") che permetterebbe loro di sopravvivere 10 anni o più senza lavorare, lavoro che adesso occupa la fetta predominante della loro vita, con orari dalle 45 alle 55 ore alla settimana. Si tratta di un gruppo generalmente istruito (solo uno su cinque non ha fatto le scuole superiori). Quella specie di auto-descrizione che gli autori fanno fare al ricco-tipo, si conclude con una considerazione ironica: «Sono anche un taccagno. Questa è la principale ragione perché ho accettato di completare un lungo questionario per un misero biglietto da un dollaro. Per quale altro motivo avrei dovuto spendere due o tre ore a essere interrogato personalmente da questi signori? Mi hanno pagato 100, 200, 250 dollari. Oh, in verità mi hanno fatto anche un'altra offerta, ovvero di devolvere a mio nome il denaro per l'intervista al mio ente di beneficenza preferito. Ma io gli ho risposto: "Sono io il mio ente di beneficenza preferito". Fissando come hanno fatto gli autori - la soglia della ricchezza in un patrimonio di almeno un milione di dollari, ben 3 milioni e mezzo di famiglie americane (sui 100 milioni di famiglie totali) rientrano in questo girone dorato. Ed è una porzione di popolazione in aumento, complice l'economia che non andava così bene da anni. Anche "Forbes" di luglio, nell'annuale censimento dei super-ricchi, lamenta una certa banalizzazione: "I milioni di dollari non sono più quelli di una volta. Basta possedere un paio di edifici a Tokyo e, quasi sicuramente, di colpo valti un milione di dollari. Comprate molte azioni di una compagnia hi-tech nel momento di suo massimo splendore ed entrate nel non più così esclusivo club dei milionari (in dollari, ndr)". Stanley e Danko stabiliscono anche un criterio empirico per stabilire la propensione all'accumulo di una persona, separando la categoria dei PWA (Prodigiosi Accumulatori di Ricchezza) dagli UAW (Sotto Accumulatori di Ricchezza). Per stabilire a quale fazione si appartiene è sufficiente moltiplicare la propria età per il reddito annuo lordo e poi dividere il tutto per dieci. Questo risultato è, a occhio e croce, ciò che dovrebbe essere il vostro patrimonio netto (esclusa ogni eredità o altre ricchezze esterne). Se state sotto, rientrate negli UAW, viceversa avete buone possibilità di diventare come i signori di cui si parla nel libro. Per molti ormai è diventata una sorta di gara a chi mette da parte di più. Il pur ben messo Ted Turner, proprietario della Cnn, lo denunciava in un'intervista recente: "Quella lista sta distruggendo il paese" e ce l'aveva proprio con la classifica di "Forbes". Perché? Perché pur di non perdere una posizione, chi ci figura non fa neppure la beneficenza che altrimenti potrebbe fare: stando al baffuto marito di Jane Fonda gli stessi Bill Gates e Warren Buffet (medaglia d'argento nella hit-parade dei plutocrati) gli avrebbero confidato che sarebbero disposti a fare molta più beneficenza se esistesse una lista analoga per i municipi benefattori. Solo gli afro-americani invertono la tendenza: che siano ricchi o poveri, spendono, anche più di quanto potrebbero permettersi. Il loro gruppo etnico detiene l'8,2 per cento del potere d'acquisto del paese. Quest'anno ci si attende che acquistino 469 miliardi di dollari in beni e servizi, con una crescita del 54 per cento rispetto al pur vicino 1990. «L'autostima costituisce un momento importante di come gestiamo i nostri soldi. E' molto importante per i neri mostrare visibili segni di successo, come macchine di lusso o orologi, ha osservato Glinda Bridgforth, un'analista finanziaria di colore. Il campione del Nuovo Ricco, di tutto questo, non sa che farsene. Se il motore della Buick del '69 si rompe, si arrotola le maniche e, imprevedendo, l'aggiusta. Quando passa dalla banca per controllare l'estratto conto o il rendimento delle obbligazioni che ha comprato, a volte ha le mani che ancora recano qualche traccia di morchia. Non se ne cura e se qualcuno volesse farglielo notare, si appeti una risposta acida: "Vorresti scambiare le tue mani pulite con il mio 740?"».

Riccardo Stagliano