

Finanzielle Erziehung für Kinder, die in Wohlstand aufwachsen

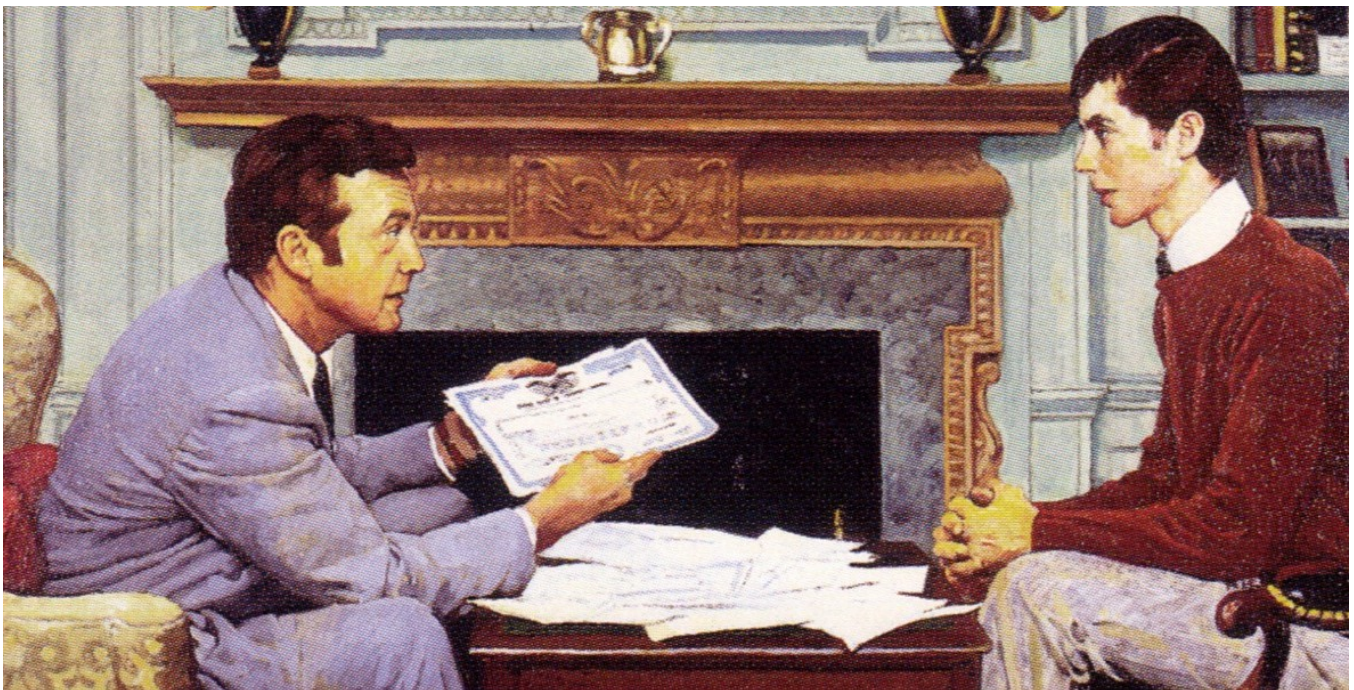
Joline Godfrey, Geschäftsführerin von Bounce10

Die finanzielle Bildung begann 1919 mit „Junior Achievement“. Ziel war es, Schülern der Oberstufe eine berufliche Ausbildung zu vermitteln. In den 1990er Jahren, als die Bundesregierung finanzielle Bildung als eine Lösung für das Problem der Armut einführte, erhielten Kinder aus armen und mittelständischen Familien Zugang zu einer breiten Palette von Kursen zur finanziellen Bildung, Unternehmercamps und Programmen, die darauf abzielten, eine neue Generation von Unternehmern heranzubilden.

Finanzbildung entwickelte sich in den USA zu einem entscheidenden Instrument für wirtschaftliche Mobilität.

In wohlhabenderen Familien hingegen galt es nach wie vor als ebenso unangebracht, in der Öffentlichkeit über Geld zu sprechen wie über Sex. Die finanzielle Bildung von Kindern, die einmal beträchtliches Vermögen erben würden, wurde durch die allseits bekannte Unangemessenheit des Themas Geld behindert: „Das tat man einfach nicht.“ Ein vielsagendes Gemälde von Norman Rockwell, das noch immer in einer der ehrwürdigen amerikanischen Finanzinstitutionen hängt, veranschaulicht die gängigste Form der finanziellen Bildung für junge

Begünstigten während des größten Teils des 20. Jahrhunderts: ein Gespräch mit dem Treuhänder, der entsandt wurde, um den eigenen Treuhandfonds zu „erklären“.



Der junge Mann sitzt mit fest geballten Händen stramm in der Haltung da, während der Familienanwalt so viel und so wenig wie möglich jemandem vermittelt, der wahrscheinlich eine Anleihe nicht von einer Aktie unterscheiden kann und keine Ahnung hat, welche Auswirkungen der besagte Treuhandfonds für die Zukunft haben könnte.

Es ist nicht nur die Sorge um die Verwaltung des Familienvermögens, die Eltern dazu bewegt, für ihre Kinder zu suchen, sondern vielmehr der aufrichtige Wunsch, ihnen Fähigkeiten zur wirtschaftlichen Selbstverteidigung zu vermitteln; ihnen Wissen zu vermitteln, das sie stärkt und Selbstvertrauen aufbaut, während sie zunehmend Zugang zu bedeutenden Ressourcen erhalten.



Dennoch ist fast die Hälfte (48 %) dieser Eltern weiterhin besorgt darüber, ob ihre Kinder bereit sind, Vermögen zu verwalten. Warum ist fast die Hälfte dieser Familien, obwohl so viele von ihnen ihren Kindern irgendeine Form von Finanzbildung zukommen lassen, besorgt über die Wirksamkeit dieser Bemühungen?

Es zeigt sich, dass finanzielle Bildung – so wichtig sie auch ist, um junge Menschen auf die Chancen und Verantwortlichkeiten des Wohlstands vorzubereiten – nicht die vollständige Lösung darstellt. Das fehlende Puzzleteil ist die finanzielle Erziehung – die nicht ausgelagert werden kann.

Finanzielle Bildung und finanzielle Erziehung

Finanzbildung ist Unterricht. Es ist der Workshop, zu dem man einen Teenager schickt, um den Unterschied zwischen Sparen und Investieren zu erklären. Es ist der Online-Kurs, für den sie sich anmelden, um die Grundlagen der Haushaltsplanung und des Investierens kennenzulernen. Es ist der Familienfinanzberater, der Treuhandstrukturen erläutert. Finanzbildung besteht aus Lehrplänen, Inhalten und Konzepten – in der Regel vermittelt von Experten, oft in strukturierten Rahmenbedingungen, mit dem Schwerpunkt auf Wissensvermittlung. Vielleicht nicht der unterhaltsamste Teil des jungen Lebens, aber ähnlich wie die Zeit, die man damit verbringt, ein Musikinstrument, eine Sportart oder die Grundlagen einer anderen Sprache zu erlernen, erweitern Kinder damit ihr Repertoire an Lebenskompetenzen; sie erwerben intellektuelles Kapital, das ihr Verständnis für die finanziellen Vermögenswerte erweitert, die sie eines Tages vielleicht verwalten werden. Das ist Fachwissen, das ausgelagert werden kann.

Finanzielle Erziehung ist Prägung. Es ist der Prozess, Kindern dabei zu helfen, Sprache, Selbstvertrauen, Werte, Identität, Ausdauer und Zielstrebigkeit zu entwickeln. Es sind Erfahrungen, Unterstützung und das Vorleben, die Selbstvertrauen und Resilienz aufbauen – und junge Menschen dazu ermutigen, ihr ganzes Leben lang fundierte Entscheidungen über Geld, Finanzen und die wirtschaftlichen Aspekte ihres Lebens zu treffen. Es geht darum, finanzielle Intelligenz ebenso systematisch zu fördern, wie wir ihre Fähigkeit fördern, zu lesen, den Weg nach Hause zu finden, kritisch zu denken und gute Entscheidungen zu treffen. Es geht um eine achtsame Entwicklung eines gemeinsamen Familienverständnisses darüber, was Wohlstand ausmacht: die Entwicklung einer gemeinsamen Vision hinsichtlich der intellektuellen, sozialen und menschlichen Ressourcen der Familie sowie ihrer finanziellen Vermögenswerte.

Finanzielle Bildung hilft dabei, die Zahlen hinter dem Anlageportfolio der Familie zu erklären. Finanzielle Erziehung steht in direktem Zusammenhang mit den Fragen der Kinder nach Identität und Familienwerten und umfasst sowohl materiellen als auch immateriellen Wohlstand. Finanzielle Bildung kann die Auswirkungen von Zinseszinsen erklären und möglicherweise auch Kryptowährungen näherbringen.



Finanzielle Erziehung bedeutet, dass Eltern im Geschäft „Nein“ sagen, auch wenn sie sich dieses besondere Spielzeug oder diese trendige Ausrüstung durchaus leisten können. Es bedeutet, dass Eltern erklären, warum das erste Auto ihres Teenagers KEIN Maserati sein wird – auch wenn sie selbst einen fahren. Es bedeutet, dass Mama erklärt, warum diese Gap-Kreditkarte nicht das Schnäppchen ist, als das sie der Verkäufer dargestellt hat. Es ist das Gespräch darüber, wofür die Familie Geld ausgibt – und wofür nicht – und warum.

Es ist der Teenager, der einen Elternteil sagen hört: „Nur weil wir es können, heißt das nicht, dass wir es tun sollten“, und der dann darüber spricht, was das bedeutet und warum das so ist. Es ist ein Kind, das beobachtet, wie Eltern finanzielle Entscheidungen treffen, und hört, wie sie laut über Werte, Abwägungen und Konsequenzen nachdenken. Finanzielle Erziehung bedeutet Präsenz, Vorbildfunktion und die Vermittlung von Werten – vermittelt durch Eltern, Großeltern und vertrauenswürdige Erwachsene im Alltag, mit dem Fokus auf die Charakterbildung.

Finanzielle Bildung ist unerlässlich, aber nicht ausreichend. Ohne finanzielle Erziehung – ohne die elterliche Stimme, die Werte und das gelebte Vorbild – ist finanzielle Bildung nur Information, die im luftleeren Raum schwebt. Kinder in wohlhabenden Familien müssen nicht nur wissen, wie Geld funktioniert. Sie müssen wissen, wer sie in Bezug darauf sind. Das kann kein Lehrplan vermitteln.

Bereit zum Reden, aber niemand, mit dem man reden kann.

Ein plötzliches Schweigen, eine ausweichende Bemerkung oder der Impuls, das Thema zu wechseln, sind häufige Reaktionen, wenn ein Kind Neugier auf die finanzielle Situation der Familie zeigt. Der Dreijährige, der fragt: „Warum haben wir kein Sommerhaus?“ (wahre Geschichte, echtes Kind) und der Sechsjährige, der den Pool im Garten betrachtet und sich fragt: „Sind wir reich?“, können selbst beim selbstbewusstesten Erwachsenen Unbehagen und Unsicherheit auslösen.

Kinder wollen schon ein Jahrzehnt (oder länger) früher über Geld sprechen, als ihre Eltern dazu bereit sind. Sie beobachten, ahmen nach und nehmen die finanziellen Gewohnheiten und Werte der Erwachsenen in ihrem Umfeld aktiv auf

. Und ihre Neugier ist so groß, dass Kinder, wenn Eltern ihre Fragen abweisen und ausweichen, die ‚Lücken füllen‘ – mit Fantasie, Fehlinformationen (und manchmal sogar echten Informationen, wenn sie online Glück hatten).

Sechsjährige gehen auf Zillow, um herauszufinden, wie viel ihr Haus wert ist, und vergleichen es mit dem ihrer Klassenkameraden. Zehnjährige machen sich Gedanken darüber, ob sie die „richtigen“ Stiefel, die richtige Tasche oder die richtige Markensportausrüstung haben, um „dazuzugehören“. Die Kleinen beobachten fasziniert, wie Karten durchgeschoben werden und „Dinge“ erscheinen; Bargeld spuckt aus Automaten, und Sachen tauchen wie durch Zauberei vor der Haustür auf. Fünfzehnjährige wetten auf Sport.



Zwanzigjährige fragen: „Was ist ein angemessener Mietpreis? 1.000 Dollar? 10.000 Dollar?“ Ihnen fehlt der Kontext, um diese Frage zu beantworten.

Die Zurückhaltung, Kinder auf sinnvolle Weise einzubeziehen, entspringt meist zwei Impulsen: „Ich möchte, dass sie ihre Kindheit genießen – Geld ist in so jungem Alter unangebracht.“ Oder: „Sie verstehen in dieser Phase noch gar nichts, und es geht sie nichts an.“

Der erste Impuls verkennt den Entwicklungsprozess. Die frühen Jahre bieten eine Phase der Aufnahmebereitschaft, die das Potenzial von Tausenden lehrreichen Mikromomenten birgt, mit denen sich junge, sich rasch entwickelnde Köpfe ansprechen lassen. Dies ist nicht der richtige Zeitpunkt, um Tabellenkalkulationen, den Unterschied zwischen Aktien und Anleihen oder die Funktionsweise von Treuhandfonds einzuführen. Vielmehr ist es eine Zeit, in der man Neugierde fördern, Geschichten erzählen, Werte vermitteln und den Spieltrieb der Kinder als Mittel nutzen sollte, mit dem sie neue Informationen aufnehmen. Der zweite Impuls missversteht, wonach Kinder eigentlich fragen. Mit all ihren Fragen versuchen Kinder herauszufinden: „Wer sind wir? Wer bin ich? Was bedeutet das? Wo ist mein Platz in all dem?“



Finanzielle Erziehung ist die achtsame Praxis, die Entwicklungsreife des Kindes zu nutzen, um ihm dabei zu helfen, Fähigkeiten und Selbstvertrauen aufzubauen, die ihm ein Leben lang zugutekommen werden. Die Entwicklungsstufen als Leitfaden zu nutzen, hilft dabei, die Frage „Wann ist es zu früh, mit Kindern über Geld zu sprechen?“ zu klären und sie in die sinnvollere Frage umzuwandeln: „Wie fördern wir die Stärken, die sie ihr ganzes Leben lang brauchen, um die Herausforderungen und Chancen des Überflusses – materiell wie immateriell – zu meistern?“ Anstatt die Fragen der frühen Kindheit zu vermeiden, nehmen wir sie auf und finden Wege, die lebhaft Neugier der Kinder zu antizipieren – und darauf einzugehen.

Junge Menschen, die in Wohlstand aufwachsen, können eine Reihe emotionaler Reaktionen auf ihren wirtschaftlichen Status zeigen: Depressionen, Scham, Ängste, Verwirrung, übermäßiges Selbstvertrauen, Sinnlosigkeit oder ein unglückliches Anspruchsdenken. Auch wenn der mythische Traum darin besteht, „reich zu sein“, ist dies für viele junge Menschen kein Zuckerschlecken.

Es kann zu einer Identitätskrise kommen, zu Unbehagen hinsichtlich ihrer Stellung unter Gleichaltrigen oder zu Unbehagen über die finanzielle Situation ihrer Familie. Fairerweise muss man sagen, dass dies kein Versagen der Eltern ist, sondern vielmehr die einfache Realität, dass Eltern sich nicht in der Lage fühlen (und es oft auch nicht sind), ihren Kindern finanzielle Weisheit zu vermitteln.

Also verweisen sie die jungen Nachkommen an „Experten“, die ihnen die Wirtschaft und den Unterschied zwischen Aktien und Anleihen erklären, aber nicht den Kontext, die Werte oder die Erwartungen, die mit den von ihnen vermittelten Finanzinformationen einhergehen. Oder Familien schieben das Thema einfach auf und lassen den Kindern Zeit und Raum, ihre eigenen Fragen zu beantworten, indem sie sich Dinge ausdenken – oder „Informationen“ aus zweifelhaften Quellen sammeln.

Neugierde nutzen – die Entwicklungsstufen

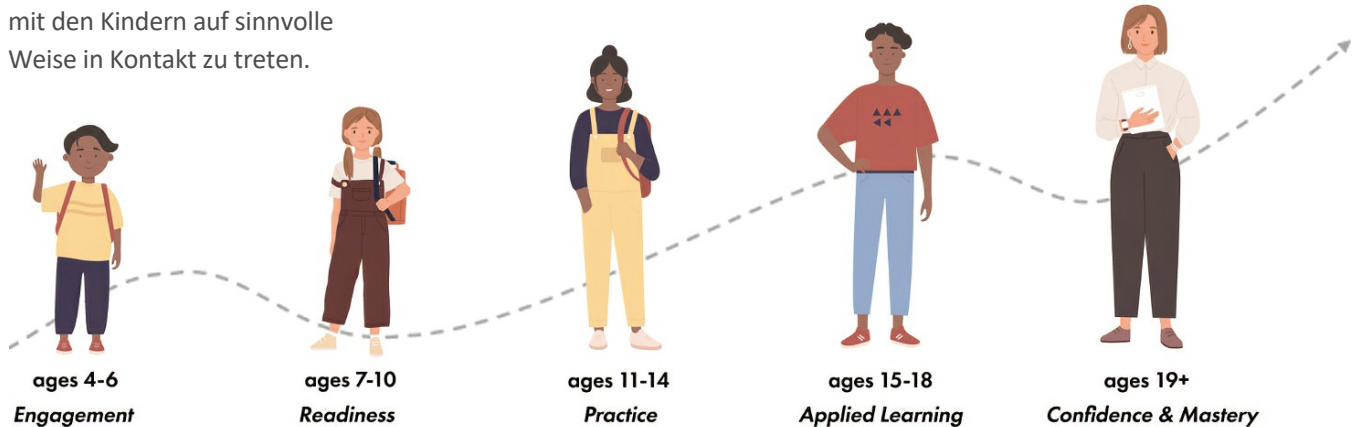
Eine effektive finanzielle Erziehung beginnt früh. Nicht mit der Zahnfee, die Geld in der Regel als etwas Magisches darstellt, sondern mit F.I.S.H.[™], einem von Jay Hughes inspirierten Grundkonzept, das Familien einen breiteren Rahmen bietet – eine Möglichkeit, mit Kindern auf vielschichtige und interessante Weise über Wohlstand zu sprechen. Jay bezieht spirituelles Kapital mit ein – das für das Wohlergehen der Familie von zentraler Bedeutung ist – und ermutigt Familien, dies in den Vordergrund zu stellen. Das F.I.S.H.[™]-Modell, das wir bei Kindern anwenden, ist ein Akronym, das für finanzielles, intellektuelles, soziales und menschliches Kapital steht, denn jedes 5-jährige Kind kann sich daran erinnern – und tut dies auch.

Kinder begreifen diese vier Begriffe schnell (besonders beim Kartenspiel „Go Fish“ mit den F.I.S.H.-Karten). Sie verstehen ein Sparschwein als eine Form von finanziellem Kapital; ihre Fähigkeit, die Uhr zu lesen, als Superkraft oder intellektuelles Kapital; Cousins und Großeltern sind Teil ihres sozialen Kapitals; und das klassische Kinderbuch „*The Table Where Rich People Sit*“ von Byrd Baylor vermittelt auf hervorragende Weise das menschliche Kapital als den alten Tisch der Familie, an dem Erinnerungen entstehen und an dem sie Schokoladenkekse teilen, serviert auf einem blauen Porzellanteller. Kinder, die mit diesem umfassenderen Verständnis von Reichtum aufwachsen, verfügen über einen mehrdimensionalen Kontext, in den sie sich selbst – und ihre Familie – einordnen können. Sobald Kinder diese relativ konkreten Kapitalformen verinnerlicht haben, zählen wir darauf, dass Familien ihnen helfen, das spirituelle Kapital, von dem Jay so eloquent spricht, mit einzubeziehen – oder hineinzuwachsen.

Wie beim Erlernen jeder neuen Sprache ist es nie zu spät, finanzielle Kompetenz zu entwickeln. Am einfachsten ist es jedoch, wenn die Reise früh beginnt – in kleinen, schrittweisen Einheiten, die der Reife des Kindes im Laufe seines Heranwachsens entsprechen. Da nur wenige Eltern selbst eine bewusste finanzielle Erziehung erfahren haben, ist es kein Wunder, dass sie diese oft aufschieben, vermeiden oder auslagern. Aber finanzielle Erziehung erfordert nicht, dass ein Elternteil ein Finanzexperte ist. Bei der finanziellen Erziehung geht es mehr um gemeinsames Lernen und darum, Möglichkeiten zum Erkunden und Entdecken zu bieten, als um „Unterrichten“.



Die folgende Tabelle veranschaulicht, wie jede Entwicklungsphase einzigartige Möglichkeiten bietet, Kinder auf ein Leben in Fülle vorzubereiten. Sie dient als Orientierungshilfe. Das Entwicklungsalter unterscheidet sich vom chronologischen Alter. In manchen Familien gibt es frühreife 10-Jährige, die bereit sind, echte Taschengeldpläne umzusetzen; in anderen befinden sich 16-Jährige noch in der Vorbereitungsphase. Die Stärke der Entwicklungsphasen liegt darin, das Kind dort abzuholen, wo es gerade steht – unabhängig von seinem chronologischen Alter – und diese Phasen kreativ zu nutzen, um mit den Kindern auf sinnvolle Weise in Kontakt zu treten.



Alter 4–6: Engagement. Kinder beobachten und hören schon ab einem Alter von 18 Monaten zu. Die Eltern der zuvor erwähnten Dreijährigen hatten keine Ahnung, was sie dazu veranlasst hatte, zu fragen: „Warum haben wir kein Sommerhaus?“ Ideen kommen den Kleinen auf vielfältige Weise, und es reicht zu beachten, dass Kinder, auch wenn sie Dinge nicht wissen, doch wissen. Sie ahnen, stellen sich Dinge vor und erfinden sie, um ihre Neugier auf die Welt – und ihren Platz darin – zu stillen.

Aus diesem Grund ist es am besten, frühzeitig mit der finanziellen Erziehung zu beginnen – nicht mit Vorträgen über Zinseszinsen, sondern mit Spielen, die die grundlegenden Fähigkeiten für Ausdauer und Anpassungsfähigkeit fördern. Dies ist die Phase, in der Kinder beginnen, Toleranz gegenüber Unsicherheit und Freude am Experimentieren zu entwickeln. Wir helfen ihnen dabei, intrinsische Motivation und Vertrauen in ihre eigenen Fähigkeiten (ihre „Superkräfte“) zu erlangen, damit sie weniger von äußeren Faktoren abhängig sind – davon, was sie tragen, fahren oder wofür sie „Likes“ erhalten.

In diesem Alter versuchen wir, das zu schaffen, was der Spielexperte Cas Holman als „Werkzeuge für die Vorstellungskraft“ bezeichnet – offene Szenarien, in denen Kinder mit Wahlmöglichkeiten, Konsequenzen, Werten und Zielen experimentieren können. Das bedeutet nicht, ihnen eine Spielzeugkasse zu kaufen (zu vorschreibend, zu „pädagogisch“). Es bedeutet etwas Organischeres.

Geben Sie einem Fünfjährigen auf dem Bauernmarkt drei Dollar und sagen Sie: „Such dir etwas für dich selbst aus oder etwas für unser Familienessen heute Abend. Du entscheidest.“ Treten Sie dann einen Schritt zurück. Beobachten Sie, wie es überlegt. Lenken Sie es nicht in Richtung der „richtigen“ Wahl. Lassen Sie es erleben, wie schwer es ist, eine Entscheidung treffen zu müssen. Lassen Sie es enttäuscht sein, wenn es sich für den Keks entscheidet und zusieht, wie Sie die Erdbeeren kaufen. Lassen Sie es stolz sein, wenn es sich für die Beeren entscheidet und sich beim Abendessen alle bei ihm bedanken.



Das ist keine Finanzerziehung (niemand unterrichtet hier etwas über Geld). Das ist finanzielle Erziehung durch Spiel – die Schaffung einer Umgebung mit geringem Risiko, in der Kinder mit wirtschaftlicher Handlungsfähigkeit experimentieren können.

Das anschließende Gespräch ist die Gelegenheit zur Erziehung: „Wie hast du dich entschieden? Was hast du dir dabei überlegt? Was würdest du beim nächsten Mal anders machen?“ Keine Wertung. Neugier. Das Gespräch betrachtet finanzielle Entscheidungen im Zusammenhang mit Werten, Abwägungen und Konsequenzen. Kinder lernen, dass Eltern ihrem Entscheidungsprozess vertrauen, auch wenn er zu einer Wahl führt, die sie selbst nicht getroffen hätten.

Gerade in den ersten Lebensjahren ist es eine Herausforderung, sich daran zu erinnern, dass Spielen die Arbeit von Kindern ist und dass sie bereit sind, neue Dinge zu lernen und zu meistern. Das Kind, das lernt, neue Muskeln zum Stehen einzusetzen, das Wörter wiederholt, wenn ihm eine Geschichte vorgelesen wird und seine Zunge an ungewöhnliche Oberflächen legt – all das ist ein Versuch, seine Welt zu verstehen. Ihnen Gelegenheiten zu geben, mit F.I.S.H. zu „spielen“, Entscheidungen zu treffen und Dinge im wirtschaftlichen Universum auszuprobieren, ist eine Form des Spielens, die sich am besten für die gemeinsame Zeit mit Eltern und Großeltern eignet.

Die eigentliche Herausforderung in dieser Phase besteht darin, dass intensives Engagement eine große Herausforderung für Eltern darstellt, die einfach nur versuchen, den Tag mit anspruchsvollen Kleinkindern zu meistern. Die gute Nachricht ist: Je früher die Familie damit beginnt, desto länger ist die Entwicklungsphase. Das heißt: Anstatt sich Gedanken darüber zu machen, einen „Kurs“ oder eine „Lektion“ unterzubringen, können Eltern, die früh beginnen, sich mit einem eher „Tropfen für Tropfen“-Ansatz entspannen, der sich über einen längeren Zeitraum erstreckt. Zwei Minuten hier, fünfzehn dort; im Laufe von Monaten und Jahren summieren sich diese winzigen Momente. Kontinuität statt großer Schluck-Lernschritte hinterlässt bei Kindern einen bleibenden Eindruck.

Es stimmt auch, dass das glucksende Lächeln entzückender Kinder eine wunderbare Bestätigung für Familienmitglieder ist, die versuchen, die Herausforderungen der Elternschaft zu meistern. Ein Kind glücklich zu machen, ist Belohnung genug. Lehrreiche Momente wahrzunehmen und zu nutzen, ist viel schwieriger, als ein momentanes Bedürfnis zu befriedigen. Der Versuch, Kinder glücklich zu machen, im Gegensatz zur Erziehung glücklicher Kinder, ist eine strategische Entscheidung, die Eltern täglich treffen – auch wenn sie selbst erschöpft sind, den Unterschied nicht erkennen oder einfach zu abgelenkt sind.

Doch gerade in den ungeplanten lehrreichen Momenten findet die wichtigste finanzielle Erziehung statt. Und eine der wichtigsten Rollen von Großeltern, Tanten und Onkeln in diesen Jahren besteht darin, als Familiencoaches zur Seite zu stehen – und die Absichten und Werte der Eltern zu unterstützen, die sich bemühen, finanzielle Erziehung zu praktizieren.



Alter 7–10: Bereitschaft. Dies sind die Jahre, in denen Kinder bereit sind für komplexere Zusammenhänge – allerdings nach wie vor in erster Linie durch Erfahrungen und finanzielle Erziehung, nicht durch Belehrung. Die Vermittlung von Werten durch gelebte Erfahrungen – echte Verantwortung mit echten Konsequenzen, angepasst an die jeweilige Entwicklungsstufe. Der Dialog über die Familienfinanzen wird zur Routine, wobei die Transparenz allmählich zunimmt.



Dies sind die Jahre, um „Taschengeld 2.0“ einzuführen – die realitätsnahe Einführung in die Erkenntnis des Unterschieds zwischen ihrem „unsichtbaren Taschengeld“ (dem, was die Familie subventioniert) und echtem Taschengeld, also Geld, das den Kindern die Möglichkeit gibt, zu üben. Zahlreiche Eltern beklagen, dass „ihre Jungs für nichts Geld ausgeben. Sie wollen keine neuen Klamotten, tragen gerne ewig dieselben Schuhe ...“ Ich bin da skeptisch. Haltet ihnen die Laufschuhe oder den Basketballkorb über der Garagentür vor und führt ein „Sportausrüstung“-Taschengeld ein; plötzlich wird Wirtschaft interessant.

Eine Familie, mit der ich zusammengearbeitet habe, hat das sogenannte „Familienrestaurant“ ins Leben gerufen. Jeden Freitagabend mussten ihre drei Kinder (im Alter von 7, 9 und 11 Jahren) das Abendessen planen, ein Budget aufstellen, einkaufen und zubereiten. Sie erhielten 40 Dollar (die Inflation könnte diesen Betrag heute höher ausfallen lassen!). Sie mussten sich überlegen, was sie kochen wollten, eine Einkaufsliste erstellen, ihr Budget einhalten, mit unerwarteten Preisänderungen umgehen und entscheiden, ob sie sich ein Dessert gönnen oder das Geld für das aufwendigere Essen der nächsten Woche sparen wollten.

haben sie ihr Budget überschritten. Sie kauften Zutaten, die sie letztendlich gar nicht verwendeten. Gelegentlich kochten sie furchtbare Mahlzeiten. In einer Woche gaben sie das gesamte Budget für Zutaten für Brownies aus und servierten Brownies zum Abendessen (die Eltern aßen sie mit einem Lächeln).

Was sie dabei lernten, waren Ressourcenverteilung, Planung, Problemlösung, Kompromisse, aufgeschobene Belohnung, Zusammenarbeit und Belastbarkeit, wenn etwas nicht nach Plan läuft. Das sind keine Konzepte der Finanzerziehung. Es sind gelebte Erfahrungen, die die Fähigkeit zu finanziellem Urteilsvermögen fördern. Mit zehn Jahren waren diese Kinder außerordentlich kompetent. Nicht, weil man ihnen etwas über Geld beigebracht hatte – sondern weil man ihnen echte Verantwortung mit echten Konsequenzen in einem Umfeld übertragen hatte, in dem Scheitern sicher war und Lernen erwartet wurde. Das ist finanzielle Erziehung. Das ist Spiel. Das ist Prägung.





Alter 11–13: Übung. Dies ist die Phase, in der Kinder, die schon früh einbezogen wurden und denen man das Experimentieren anvertraut hat, bereit sind für Verantwortung mit echten Konsequenzen.

Jetzt ist es sinnvoll, ein Budget für Kleidung, Sport, Freizeit oder Geschenke einzurichten. Kinder, die echtes Geld für echte Bedürfnisse verwalten, beginnen zu verstehen, welche unsichtbaren Zuwendungen sie schon die ganze Zeit hatten. Dies ist die Phase in ihrem Leben, in der noch nicht viel auf dem Spiel steht: Wenn sie im August zu viel ausgeben und im November zu kurze Hosen tragen müssen, sind sie vielleicht frustriert, lernen aber, dass sie – wenn sie sorgfältig sparen – Mittel für etwas haben, das sie sich wirklich wünschen.

Das sind keine Lektionen über Geld. Es sind Gelegenheiten, etwas über sich selbst im Umgang mit Geld zu lernen. Was ist ihnen wichtig? Wofür sind sie bereit, Opfer zu bringen? Wie fühlen sie sich, wenn ihnen das Geld ausgeht? Wie fühlen sie sich, wenn sie Selbstdisziplin bewiesen haben und es sich auszahlt? Das sind Fragen, die sie nur durch eigene Erfahrungen beantworten können. Der Vorbehalt hängt natürlich ganz und gar mit dem Vorbild der Eltern zusammen. Eltern, die zu viel ausgeben – weil sie es sich leisten können –, vermitteln damit Werte und Verhaltensweisen, die die unglückliche Folge haben können, dass sie gemischte Signale

hinsichtlich der familiären Erwartungen zu senden (die alte Devise „Tu, was ich sage, nicht, was ich tue“, die einst ein akzeptiertes Erziehungsrecht war). Eltern, die bestrebt sind, ihren Kindern eine sinnvolle finanzielle Erziehung zu bieten, werden selbst von einer guten Begleitung profitieren.

Alter 14–18: Angewandtes Lernen. In dieser Phase umfasst die finanzielle Erziehung, Kinder in echte Gespräche über die Familienfinanzen einzubeziehen – nicht, um sie zu belasten, sondern um zu zeigen, dass man sie ernst nimmt. Wie viel kostet die jährliche Instandhaltung eures Hauses? Was zahlt ihr für die Krankenversicherung? Wie sehen Spenden für wohltätige Zwecke in eurer Familie aus?

Und hier liegt der Schlüssel: Das sind keine Vorträge. Es sind Dialoge. „Wir überlegen, unsere jährlichen Spenden um 50.000 Dollar zu erhöhen. Wir versuchen, uns zwischen der Einrichtung eines Stipendiums an meiner Alma Mater und Spenden an drei verschiedene Hilfsorganisationen zu entscheiden. Welche Fragen habt ihr? Was würdet ihr wissen wollen, bevor ihr eine Entscheidung trifft?“ Ihr verlangt nicht von ihnen, dass sie sich entscheiden (sie sind noch nicht so weit). Sie beziehen sie in Ihren Entscheidungsprozess mit ein, damit sie sehen können, wie Sie denken, was Sie berücksichtigen und welche Werte Sie leiten.



In einer meiner (vielen) Lieblingsfamilien kam die Tochter im Teenageralter von der Schule nach Hause und bat ihre Eltern, ein neues Theater in der Schule zu finanzieren (eine Investition in Höhe von mehreren Millionen Dollar). Anstatt sie einfach abzulehnen, erklärten sie sich bereit, ihre kühne Forderung zu finanzieren – unter der Voraussetzung, dass sie sich bereit erklärte, während des gesamten Prozesses mitzuwirken. Das tat sie auch. Nicht nur symbolisch, sondern durch Gespräche mit Architekten, Budgetbesprechungen und die mühsame Entscheidungsfindung, die mit der Aufsicht einhergeht. Sie hielt bis zum Schluss durch.

Kevin Salwen und seine Tochter beschreiben in „*The Power of Half*“ ein einjähriges Gespräch in ihrem Haushalt, bei dem sie einen Abend pro Woche damit verbrachten, das Wesen der Philanthropie zu ergründen (kein Spoiler hier – die Geschichte ist zu gut, um sie zu verpassen). Und Ron Lieber, Kolumnist der Rubrik „*Your Money*“ der *New York Times*, antwortete seiner Tochter, die fragte, wie viel er verdiene: „Ich weiß, dass du es wissen willst, aber du bist noch nicht bereit. Wir werden ein Jahr damit verbringen, dich darauf vorzubereiten, und dann können wir darüber reden.“ Junge Gehirne entwickeln sich noch. Bei der finanziellen Erziehung geht es nach wie vor darum, Urteilsvermögen zu üben, in Verbindung zu bleiben und Wege zu finden, Werte zu vermitteln und Erfahrungen für neugierige Kinder zu schaffen, die echte finanzielle Kompetenz für das Leben erwerben müssen.

Das ist finanzielle Erziehung. Sie ist intim, unvollkommen. Es geht darum, dass Eltern ehrlich mit ihren eigenen Entscheidungsprozessen, Unsicherheiten und Werten umgehen.

Junge Erwachsene (ab 19): Meisterschaft. In dieser Phase verändert sich die Rolle der finanziellen Erziehung. Eltern treffen keine Entscheidungen mehr. Sie begleiten ihre jungen Erwachsenen – die keine Kinder mehr sind – dabei, ihre eigene Entscheidungsweisheit zu entwickeln.

Wenn der 22-Jährige ein Unternehmen gründen möchte und um Kapital bittet, sagt der Elternteil nicht automatisch „Ja“ oder „Nein“. Er sagt: „Führe mir deine Überlegungen. Welches Problem löst du? Wer sind deine Kunden? Wie lange reicht dein Startkapital? Was passiert, wenn es scheitert? Was hast du aus deinem letzten Vorhaben gelernt, das dir bei diesem hilft?“ Das Ziel ist es, ihnen dabei zu helfen

, ein fundiertes Denkvermögen zu entwickeln, ist das Ziel. Indem du dein soziales Kapital teilst – damit sie großartige Betreuung erhalten (und nicht nur automatische Zustimmung), dein menschliches Kapital, damit sie einen moralischen Kompass entwickeln, und dein intellektuelles Kapital (auch wenn sie mit dir streiten) – förderst du weiterhin ihr Kapital.

Und manchmal – vielleicht sogar oft – bedeutet es, ihnen dabei zuzusehen, wie sie Entscheidungen treffen, und sie die Konsequenzen selbst erleben zu lassen.



Wie man ein besserer Elternteil in Sachen Finanzen wird

In Robert Frosts Gedicht „*Death of the Hired Man*“ aus dem Jahr 1914 heißt es: „Zuhause ist der Ort, an dem man, wenn man dorthin gehen muss, aufgenommen werden muss.“ Das impliziert bedingungslose Akzeptanz – ein tröstlicher Mythos über die Familie. Ich hatte schon immer das Gefühl, dass dieses Gedicht die Messlatte zu niedrig ansetzt. Seit Jahrtausenden ist der Begriff „Familie“ ein Synonym für Schutz (auch wenn er darin versagt hat).

Aber Familie kann auch ein Sprungbrett sein; ein Ort, von dem aus Kinder mit der richtigen Unterstützung in die Zukunft springen. Finanzielle Erziehung trägt dazu bei. Sie ist die Innovation unserer Zeit. Und sie funktioniert am besten, wenn die Entwicklungsreife mit den Werkzeugen und Ressourcen im Einklang steht, die Kinder in jeder Phase ihrer Entwicklung benötigen.

Seien wir ehrlich: Finanzielle Erziehung ist schwer. Nur wenige Eltern haben dafür viel Anleitung oder Übung erhalten. Noch weniger haben selbst viel finanzielle Erziehung erfahren. Doch Eltern – und Großeltern – können ihre Fähigkeiten mit ein wenig Hilfe und Übung verfeinern.

Zunehmend bieten Family Offices und Privatschulen Workshops zur finanziellen Erziehung an. Es entstehen Peer-Parenting-Gruppen, um Netzwerke für die finanzielle Erziehung aufzubauen. Podcasts gibt es in Hülle und Fülle. Cas Holmans Buch „*Playful*“ bietet Eltern Anleitung, ihren inneren Spielgefährten zu entdecken. In meiner Praxis stellen wir eine Gemeinschaft, Coaches und spielerische Werkzeuge zur Verfügung, die Eltern, Großeltern und vertrauenswürdige Berater nutzen, um die besten Instinkte von bewussten Familien und Family Offices zu unterstützen.

Finanzielle Erziehung ist eine Innovation im Familiensystem. Und wie bei jeder Innovation gibt es die Möglichkeit, neue Wege der finanziellen Erziehung auszuprobieren und zu sehen, was funktioniert. Die Geschichten, die Sie gestalten, werden die Geschichten sein, die Ihre Kinder eines Tages darüber erzählen, wie sie mit Ihnen aufgewachsen sind.



Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte anjoline.godfrey@gmail.com oder besuchen Sie bounce-10.com

