

Educação Financeira dos Pais para crianças que crescem na abundância

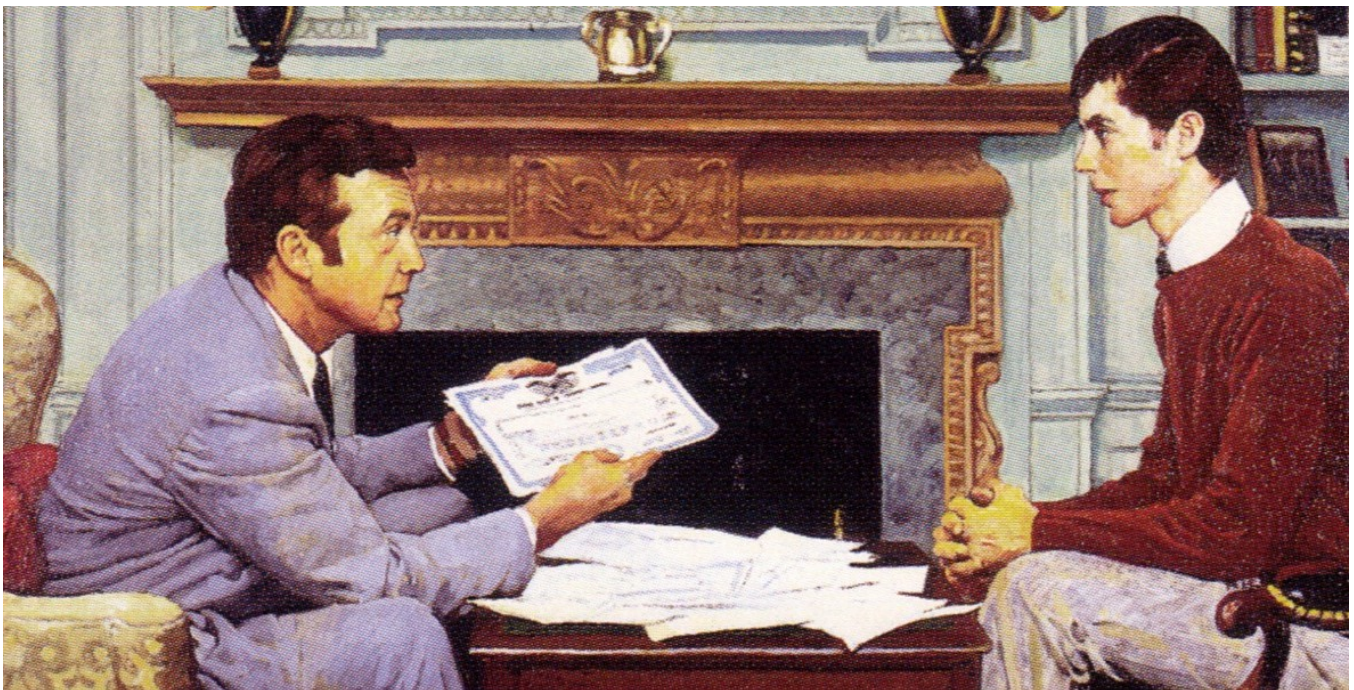
Joline Godfrey, CEO da Bounce10

A educação financeira teve início com a Junior Achievement em 1919. O seu objetivo era proporcionar formação profissional a alunos do ensino secundário. Na década de 1990, à medida que a política federal introduzia a educação financeira como uma solução para a pobreza, as crianças de famílias pobres e da classe média passaram a ter acesso a uma vasta gama de aulas de literacia financeira, acampamentos de empreendedorismo e programas destinados a desenvolver uma nova geração de empreendedores.

A educação financeira nos EUA surgiu como uma ferramenta crucial para a mobilidade económica.

Entretanto, em lares mais abastados, falar de dinheiro em público continuava a ser tão impróprio como falar de sexo. A educação financeira para crianças que viriam a herdar um capital substancial era dificultada pela ideia, amplamente difundida, de que falar de dinheiro era impróprio: «Simplesmente não se fazia.» Um quadro revelador de Norman Rockwell, ainda exposto numa das mais prestigiadas instituições financeiras dos Estados Unidos, ilustra a sessão de educação financeira mais comum para os jovens

beneficiários ao longo da maior parte do século XX: um encontro com o gestor do fundo fiduciário enviado para «explicar» o fundo fiduciário de cada um.



O jovem, com as mãos firmemente cerradas, mantém-se sentado em posição de sentido, enquanto o advogado da família comunica o máximo e o mínimo possível a alguém que provavelmente não distingue um título de dívida de uma ação e não faz ideia do que as implicações desse fundo fiduciário podem significar para o futuro.

Não é apenas a preocupação com a gestão do capital familiar que leva os pais a procurar orientação para os seus filhos; trata-se, antes, de um desejo genuíno de lhes proporcionar competências para a autodefesa económica; de lhes inculcar conhecimentos que os capacitem e lhes deem confiança à medida que ganham cada vez mais acesso a recursos significativos.



No entanto, quase metade (48%) destes pais continua preocupada com a preparação dos seus filhos para gerir a riqueza. Por que razão, se tantas famílias estão a investir em alguma forma de educação financeira para os seus filhos, quase metade delas está preocupada com a eficácia desse esforço?

Acontece que, por mais essencial que a educação financeira seja na preparação dos jovens para as oportunidades e responsabilidades da abundância, ela não é a solução completa. A peça que falta no quebra-cabeças é a educação financeira parental — que não pode ser delegada a terceiros.

Educação financeira e educação financeira parental

A educação financeira é instrução. É o workshop para o qual se envia um adolescente e que explica a diferença entre poupar e investir. É o curso online em que se inscrevem e que apresenta os conceitos básicos de orçamentação e investimento. É o consultor financeiro da família a explicar estruturas fiduciárias. A educação financeira é um currículo, conteúdo, conceitos — normalmente ministrados por especialistas, muitas vezes em contextos estruturados, focados na transferência de conhecimento. Talvez não seja a parte mais divertida da vida dos jovens, mas, tal como o tempo dedicado a dominar um instrumento musical, um desporto ou os conceitos básicos de outra língua, as crianças enriquecem o seu conjunto de competências para a vida; adquirem recursos intelectuais que ampliam a sua compreensão dos ativos financeiros que um dia poderão gerir. Trata-se de conhecimentos especializados que podem ser externalizados.

A educação financeira parental é formação. É o processo de ajudar as crianças a desenvolver a linguagem, a confiança, os valores, a identidade, a perseverança e o sentido de propósito. São as experiências, o apoio e o exemplo de vida que constroem a confiança e a resiliência — e incentivam os jovens a tomar decisões informadas sobre dinheiro, finanças e a economia das suas vidas, ao longo de toda a sua existência. Trata-se de cultivar a inteligência financeira de forma tão sistemática como cultivamos a sua capacidade de ler, de encontrar o caminho de volta a casa, de pensar criticamente e de fazer boas escolhas. Trata-se de um desenvolvimento consciente do alinhamento familiar sobre o que constitui riqueza: desenvolver uma visão partilhada sobre os ativos intelectuais, sociais e humanos da família, bem como sobre os ativos financeiros.

A educação financeira ajuda a explicar a matemática da carteira de investimentos da família. A educação financeira parental está diretamente ligada às questões das crianças sobre identidade e valores familiares, abrangendo a riqueza material e não material. A educação financeira pode explicar o impacto dos juros compostos e pode ajudar a esclarecer as criptomoedas.



A educação financeira dos pais é o pai ou a mãe na loja a dizer «não», mesmo que tenham condições para comprar aquele brinquedo especial ou aquele equipamento da moda. É um pai ou uma mãe a explicar por que razão, apesar de eles próprios conduzirem um, o primeiro carro do seu filho adolescente NÃO será um Maserati. É a mãe a explicar por que razão aquele cartão de crédito da Gap não é o bom negócio que o vendedor fez parecer. É a conversa sobre aquilo em que a família gasta — e não gasta — dinheiro, e porquê.

É o adolescente a ouvir um dos pais dizer: «Só porque podemos, não significa que devamos», e depois a discutir o que isso significa e porquê. É uma criança a observar os pais a tomarem decisões financeiras e a ouvi-los a refletir em voz alta sobre valores, compromissos e consequências. A educação financeira dos pais é presença, exemplo, transmissão de valores — transmitida pelos pais, avós e adultos de confiança no dia a dia, com foco no desenvolvimento do caráter.

A educação financeira é essencial, mas insuficiente. Sem a educação financeira parental — sem a voz dos pais, os valores e o exemplo vivido — a educação financeira é apenas informação a flutuar no vazio. As crianças de famílias abastadas não precisam apenas de saber como funciona o dinheiro. Precisam de saber quem são em relação a ele. Isso é algo que nenhum currículo pode ensinar.

Pronto para falar, mas sem ninguém com quem falar.

Um silêncio repentino, um comentário evasivo ou um impulso para mudar de assunto são reações comuns quando uma criança manifesta curiosidade sobre a situação financeira da família. A criança de três anos que pergunta: «Porque é que não temos uma casa de verão?» (história verídica, criança real) e a criança de seis anos que olha para a piscina no quintal e se pergunta: «Somos ricos?», podem provocar desconforto e incerteza até no adulto mais seguro de si.

As crianças querem falar sobre dinheiro uma década (ou mais) antes de os pais estarem preparados. Estão ativamente a observar, a imitar e a absorver os hábitos e valores financeiros dos adultos à sua volta. E a sua curiosidade é tão forte que, quando os pais desviam a atenção e evitam as suas perguntas, as crianças «preenchem as lacunas» — com imaginação, desinformação (e, por vezes, até com informação verdadeira, se tiverem tido sorte na Internet).

Crianças de seis anos vão ao Zillow para descobrir quanto vale a sua casa e compararem com a dos colegas de turma. As de dez anos preocupam-se se têm as botas, a mochila ou o equipamento desportivo de marca «certos» para «se integrarem». Os mais pequenos observam fascinados enquanto os cartões são passados e «coisas» aparecem; o dinheiro sai das máquinas e os artigos surgem à porta como por magia. Os de quinze anos apostam em desporto.



Os jovens de vinte anos perguntam: «Qual é um valor razoável para pagar de renda? 1 000 dólares? 10 000 dólares?» Não têm qualquer contexto que os ajude a responder a essa pergunta.

A relutância em envolver as crianças de forma significativa tende a surgir de dois impulsos: «Quero que elas desfrutem da infância — o dinheiro é inadequado numa idade tão precoce.» Ou: «Elas não compreendem nada nesta fase e isso não lhes diz respeito.»

O primeiro impulso interpreta mal o processo de desenvolvimento. Os primeiros anos oferecem uma fase de preparação repleta do potencial de milhares de micromomentos de aprendizagem que podem envolver mentes jovens em rápido desenvolvimento. Este não é o momento de introduzir folhas de cálculo, a diferença entre ações e obrigações, ou a natureza dos fundos fiduciários. Pelo contrário, é um período para incentivar a curiosidade, contar histórias, demonstrar valores e aproveitar a vontade das crianças de brincar como o veículo que utilizam para absorver novas informações. A segunda abordagem interpreta mal o que as crianças estão a perguntar. Com todas as suas perguntas, o que as crianças estão a tentar compreender é: «Quem somos nós? Quem sou eu? O que é que isto significa? Qual é o meu lugar nisto tudo?»



A educação financeira parental é a prática consciente de utilizar a maturidade de desenvolvimento da criança para a ajudar a desenvolver capacidades e confiança que lhe serão úteis para toda a vida. Utilizar as fases de desenvolvimento como guia ajuda a resolver a questão de «quando é demasiado cedo para falar de dinheiro com as crianças?», transformando-a na questão mais útil de «como cultivamos os pontos fortes de que precisam ao longo da vida para gerir os desafios e as oportunidades da abundância — material e não material?» Em vez de evitar as perguntas da primeira infância, captamo-las, encontrando formas de antecipar — e responder à — curiosidade vivaz das crianças.

Os jovens que crescem na abundância podem sofrer uma série de reações emocionais em relação à sua situação económica: depressão, vergonha, ansiedade, confusão, excesso de confiança, falta de propósito ou um infeliz sentimento de direito adquirido. Embora o sonho mítico seja «ser rico», para muitos jovens isso não é nada fácil.

Pode traduzir-se numa desconexão com a identidade, numa falta de à-vontade com a sua posição entre os pares ou num desconforto em relação à situação económica da família. Para ser justo, isto não é uma falha da parentalidade, mas sim a simples realidade de que os pais se sentem (e muitas vezes estão) mal preparados para transmitir sabedoria financeira aos seus filhos.

Por isso, encaminham o jovem beneficiário para «especialistas» que explicarão a economia e a diferença entre ações e obrigações, mas não o contexto, os valores ou as expectativas que acompanham qualquer informação financeira que estejam a transmitir. Ou as famílias simplesmente adiam a questão, deixando tempo e espaço para que os filhos respondam às suas próprias perguntas inventando respostas — ou recolhendo «informação» de fontes duvidosas.

Aproveitar a curiosidade: as fases de desenvolvimento

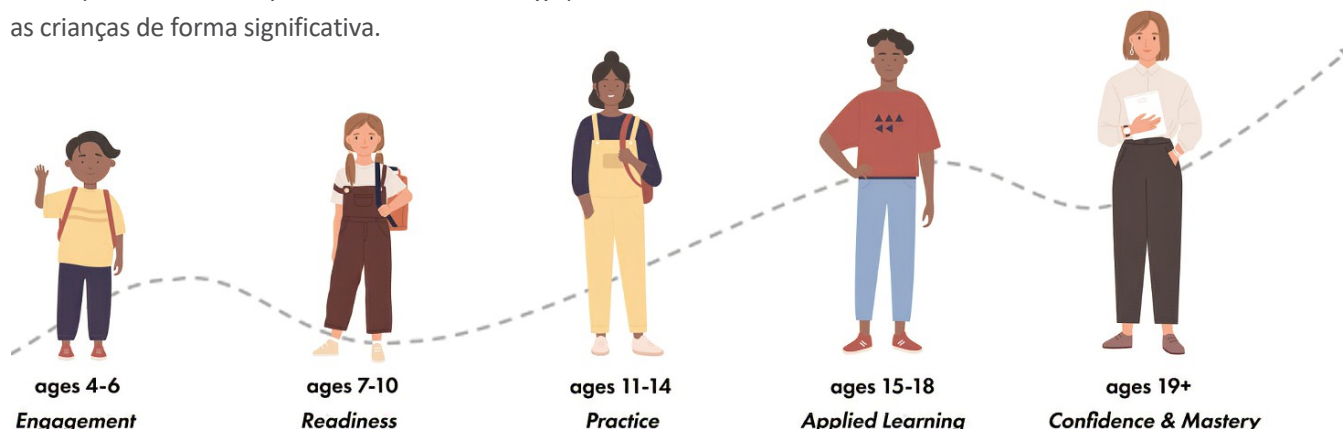
A educação financeira eficaz começa cedo. Não com a Fada dos Dentes, que normalmente apresenta o dinheiro como algo mágico, mas com o F.I.S.H.[™], um conceito fundamental inspirado por Jay Hughes, que oferece às famílias uma perspetiva mais ampla — uma forma de falar sobre riqueza com as crianças de maneiras mais ricas e interessantes. Jay inclui — e incentiva as famílias a darem prioridade ao — capital espiritual, essencial para o bem-estar da família. O modelo F.I.S.H.[™] que utilizamos com as crianças é um acrónimo que significa capital financeiro, intelectual, social e humano, porque qualquer criança de 5 anos consegue — e de facto consegue — memorizá-lo.

As crianças compreendem rapidamente estes quatro conceitos (especialmente quando jogam o jogo de cartas «Go Fish» com as cartas F.I.S.H.). Elas entendem um mealheiro como uma forma de capital financeiro; a sua capacidade de ver as horas como um superpoder ou capital intelectual; os primos e avós fazem parte do seu capital social; e o clássico livro infantil «*The Table Where Rich People Sit*», de Byrd Baylor, faz um excelente trabalho ao apresentar o capital humano como a velha mesa da família, onde se criam memórias e onde partilham bolachas com pepitas de chocolate, servidas num prato de porcelana azul. As crianças que crescem com esta compreensão mais abrangente da riqueza têm um contexto multidimensional no qual se situam — e situam a sua família. Assim que as crianças tiverem assimilado estes capitais relativamente concretos, contamos com as famílias para as ajudar a incluir — ou a desenvolver — o capital espiritual de que Jay fala de forma tão eloquente.

Tal como dominar qualquer nova língua, nunca é tarde demais para desenvolver fluência financeira. Mas é mais fácil quando a jornada começa cedo, em pequenos passos incrementais que correspondem à preparação da criança à medida que esta amadurece. Como poucos pais tiveram eles próprios uma educação financeira intencional, não é de admirar que muitas vezes adiem, evitem e subcontratem. Mas a educação financeira não exige que um pai ou mãe seja um especialista em finanças. A educação financeira tem mais a ver com a aprendizagem conjunta, proporcionando oportunidades para explorar e descobrir, do que com «ensinar».



O gráfico abaixo ilustra como cada fase oferece oportunidades únicas para preparar as crianças que crescem em abundância. Trata-se de um guia. A idade de desenvolvimento é diferente da idade cronológica. Algumas famílias têm crianças precoces de 10 anos prontas para pôr em prática planos reais de mesada; outras têm jovens de 16 anos que ainda se encontram na fase de preparação. O poder das fases de desenvolvimento reside na capacidade de ir ao encontro da criança onde ela se encontra — independentemente da sua idade cronológica — e de ser criativo na utilização dessas fases para estabelecer uma ligação às crianças de forma significativa.



Idades dos 4 aos 6 anos: Envolvimento. As crianças observam e ouvem desde os 18 meses. Os pais da criança de três anos mencionada anteriormente não faziam ideia do que a levou a perguntar: «Porque é que não temos uma casa de verão?» As ideias surgem nas crianças de muitas formas e basta ter em conta que, mesmo que as crianças não saibam as coisas, elas sabem. Elas intuem, imaginam e inventam coisas para satisfazer a sua curiosidade sobre o mundo — e o seu lugar nele.

Por esta razão, a educação financeira dos filhos é mais eficaz quando iniciada cedo, não com palestras sobre juros compostos, mas com brincadeiras que desenvolvem as capacidades fundamentais de resistência e adaptabilidade. Esta é a fase em que as crianças começam a desenvolver tolerância à incerteza e a sentir-se à vontade com a experimentação. Ajudamo-las a adquirir motivação intrínseca e confiança nas suas próprias capacidades (os seus «superpoderes»), para que sejam menos dependentes de fatores externos — o que vestem, o carro que conduzem ou o número de «gostos» que recebem.

Nesta idade, tentamos criar o que o especialista em brincadeiras Cas Holman denomina «ferramentas para a imaginação» — cenários abertos onde as crianças podem experimentar com escolhas, consequências, valores e objetivos. Isto não significa comprar-lhes uma caixa registadora de brincar (demasiado prescritiva, demasiado «educativa»). Significa algo mais orgânico.

Dê a uma criança de cinco anos três dólares no mercado dos agricultores e diga: «Escolhe algo para ti ou algo para o nosso jantar em família esta noite. A decisão é tua.» Depois, afaste-se. Observe-a a ponderar. Não a oriente para a escolha «certa». Deixe-a sentir o peso de ter de escolher. Deixe-a sentir-se desapontada se escolher o biscoito e vir que você compra os morangos. Deixe-a sentir-se orgulhosa se escolher os morangos e todos lhe agradecerem ao jantar.



Isto não é educação financeira (ninguém está a ensinar sobre dinheiro). Trata-se de educação financeira parental através da brincadeira — criar um ambiente sem grandes riscos onde as crianças possam experimentar a autonomia económica.

A conversa que se segue é a oportunidade de educação parental: «Como é que decidiste? No que é que pensaste? O que farias de forma diferente da próxima vez?» Sem julgamentos. Com curiosidade. A conversa enquadra as escolhas financeiras em termos de reflexão sobre valores, compromissos e consequências. As crianças aprendem que os pais confiam no seu processo de tomada de decisão, mesmo quando isso resulta numa escolha que eles próprios não teriam feito.

Especialmente nos primeiros anos de vida, é um desafio lembrar que brincar é o trabalho das crianças e que elas estão prontas para aprender e dominar coisas novas. A criança que aprende a usar novos músculos para se manter de pé, que repete palavras quando lhe lêem uma história

e a colocar a língua em superfícies improváveis está a tentar compreender o seu mundo. Dar-lhes oportunidades para «brincar» com o F.I.S.H., para fazerem escolhas e experimentarem coisas no universo económico, é uma forma de brincar que se adequa melhor ao tempo passado com os pais e avós.

O verdadeiro desafio nesta fase é que um envolvimento intenso é pedir muito aos pais que estão apenas a tentar sobreviver ao dia-a-dia com crianças pequenas e exigentes. A boa notícia é que, quanto mais cedo a família começar, maior será o percurso de desenvolvimento. Ou seja, em vez de se preocuparem em dar uma «aula» ou uma «lição», os pais que começam cedo podem relaxar com uma abordagem mais gradual, que se estende ao longo do tempo. Dois minutos aqui, quinze ali; ao longo de meses e anos, esses micromomentos vão-se somando. A continuidade, em vez de grandes doses de aulas regulares, é que causa um impacto duradouro nas crianças.

Também é verdade que os sorrisos borbulhantes de crianças adoráveis são um reforço maravilhoso para os membros da família que tentam lidar com os desafios da parentalidade. Manter uma criança feliz é uma recompensa por si só. Perceber e aproveitar os momentos propícios à aprendizagem é muito mais difícil do que satisfazer uma necessidade momentânea. Tentar fazer as crianças felizes versus criar crianças felizes é uma escolha estratégica feita diariamente por pais que podem estar exaustos, sem terem a noção da diferença ou simplesmente demasiado distraídos.

Mas é nos momentos de aprendizagem não programados que ocorre a educação financeira mais importante. E um dos papéis mais importantes dos avós, tias e tios durante estes anos é dar uma ajuda como orientadores da família — apoiando as intenções e os valores dos pais que se esforçam por praticar a educação financeira.



Idades dos 7 aos 10 anos: Preparação. Estes são os anos em que as crianças estão preparadas para uma maior complexidade — mas ainda assim, principalmente através da experiência e da educação financeira parental, e não da instrução. A transmissão de valores através da experiência vivida — responsabilidade real com consequências reais, adaptada ao estágio de desenvolvimento adequado. O diálogo sobre as finanças familiares torna-se mais rotineiro, com a transparência a aumentar gradualmente.



Estes são os anos para lançar a «Mesada 2.0», a introdução baseada na realidade à descoberta da diferença entre a sua mesada invisível (o que as famílias subsidiam) e uma mesada real, dinheiro fornecido que dá às crianças oportunidades de praticar. Muitos pais lamentam que «os seus filhos não gastam dinheiro em nada. Não querem roupa nova, ficam felizes por usar os mesmos sapatos para sempre...» Eu sou cético. Retire-lhes aqueles ténis de corrida ou o aro de basquetebol por cima da porta da garagem e crie uma «mesada para equipamento desportivo»; de repente, a economia torna-se interessante.

Uma família com quem trabalhei criou o que chamavam de «Restaurante da Família». Todas as sextas-feiras à noite, os seus três filhos (com idades de 7, 9 e 11 anos) tinham de planejar, fazer o orçamento, ir às compras e preparar o jantar. Recebiam 40 dólares (a inflação pode ter aumentado esse valor hoje em dia!). Tinham de decidir o que cozinhar, fazer uma lista de compras, respeitar o orçamento, lidar com alterações inesperadas nos preços, decidir se deviam gastar mais na sobremesa ou poupar o dinheiro para a refeição mais ambiciosa da semana seguinte.

...aram mais do que o previsto. Compraram ingredientes que acabaram por não usar. ...n refeições horríveis. Numa semana, gastaram todo o orçamento em ingredientes para brownies e serviram brownies ao jantar (os pais comeram-nos com um sorriso).

O que estavam a aprender era a alocação de recursos, o planeamento, a resolução de problemas, as escolhas, a gratificação adiada, a colaboração e a resiliência quando as coisas não correm bem. Estes não são conceitos de educação financeira. São experiências vividas que desenvolvem a capacidade de sabedoria financeira. Aos dez anos, essas crianças eram extraordinariamente competentes. Não porque lhes tivessem ensinado sobre dinheiro — mas porque lhes tinham sido atribuídas responsabilidades reais, com consequências reais, num ambiente onde era seguro falhar e onde se esperava que aprendessem. Isto é educação financeira parental. Isto é brincar. Isto é formação.





11-13 anos: Prática. Esta é a fase em que as crianças que tiveram um envolvimento precoce e a quem foi dada confiança para experimentar estão prontas para assumir responsabilidades com consequências reais.

É nesta altura que faz sentido estabelecer um orçamento para roupa, desporto, lazer ou presentes. As crianças que gerem dinheiro real para necessidades reais começam a compreender as mesadas invisíveis de que sempre dispuseram. Esta é a fase de baixo risco da sua vida em que, se gastarem demais em agosto e tiverem de usar calças demasiado curtas em novembro, podem sentir-se frustradas, mas aprenderão que, quando poupam com cuidado, têm recursos para algo que realmente desejam.

Estas não são lições sobre dinheiro. São oportunidades para aprenderem sobre si próprios em relação ao dinheiro. O que é importante para elas? Pelo que estão dispostas a sacrificar-se? Como se sentem quando ficam sem dinheiro? Como se sentem quando se autodisciplinam e isso dá frutos? Estas são perguntas a que só podem responder através da experiência vivida. A ressalva, claro, tem tudo a ver com o exemplo dado pelos pais. O pai ou a mãe que gasta em excesso — porque pode — transmite um conjunto de valores e comportamentos que podem ter a consequência infeliz de enviar mensagens contraditórias sobre as expectativas da família (a velha máxima «faz o que eu digo, não o que eu faço», que outrora era uma prerrogativa aceitável da educação parental). Os pais que aspiram a proporcionar uma educação financeira útil beneficiarão eles próprios de um bom acompanhamento.

Idades dos 14 aos 18 anos: Aprendizagem aplicada. É nesta fase que a educação financeira dos filhos passa por envolvê-los em conversas reais sobre as finanças da família — não para lhes sobrecarregar, mas para mostrar que os levam a sério. Quanto custa a manutenção anual da vossa casa? Quanto pagam pelo seguro de saúde? Como é que as doações de caridade funcionam na vossa família?

E eis o ponto-chave: isto não são palestras. São diálogos. «Estamos a pensar aumentar a nossa doação anual em 50 000 dólares. Estamos a tentar decidir entre criar uma bolsa de estudo na minha antiga universidade ou fazer doações a três organizações diferentes que prestam serviços diretos. Que perguntas têm? O que gostariam de saber antes de tomar uma decisão?» Não lhes está a pedir que decidam (eles ainda não estão preparados). Estás a convidá-los a participar no teu processo de tomada de decisão para que possam ver como pensas, o que tens em consideração, quais os valores que te orientam.



Numa das minhas (muitas) famílias favoritas, a filha adolescente chegou da escola a pedir aos pais que pagassem um novo teatro na escola (um investimento de vários milhões de dólares). Em vez de a ignorarem com risos, concordaram em financiar o seu pedido ousado — desde que ela concordasse em manter-se envolvida ao longo de todo o processo. E assim fez. Não apenas de forma simbólica — mas através de entrevistas com arquitetos, reuniões sobre o orçamento e o tedioso processo de tomada de decisões que acompanha a supervisão. Ela manteve-se firme até ao fim.

Kevin Salwen e a sua filha, no livro **The Power of Half**, descrevem uma conversa que durou um ano na sua casa, durante a qual passavam uma noite por semana a explorar a natureza da filantropia (sem spoilers aqui — a história é boa demais para perder). E Ron Lieber, colunista da secção **Your Money** do **New York Times**, respondeu à sua filha, que lhe perguntou quanto ganhava: «Sei que queres saber, mas ainda não estás preparada. Vamos passar um ano a preparar-te e, depois, podemos conversar.» Os cérebros dos jovens ainda estão em desenvolvimento. A educação financeira dos filhos continua a consistir em exercer discernimento, manter-se ligado e encontrar formas de comunicar valores e proporcionar experiências a crianças curiosas que precisam de adquirir verdadeira fluência financeira para a vida.

Isto é a educação financeira dos pais. É íntima, imperfeita. É um pai ou uma mãe ser honesto sobre o seu próprio processo de tomada de decisões, as suas incertezas e os seus valores.

Jovens adultos (19+): Domínio. É nesta fase que o papel da educação financeira dos pais muda. Os pais já não tomam as decisões. Estão a orientar os seus jovens adultos — que já não são crianças — para que desenvolvam a sua própria sabedoria na tomada de decisões.

Quando o jovem de 22 anos quer abrir um negócio e pede capital, o pai ou a mãe não diz automaticamente «sim» ou «não». Diz: «Leva-me -me a acompanhar o teu raciocínio. Que problema estás a resolver? Quem são os teus clientes? Qual é a tua autonomia financeira? O que acontece se falhar? O que aprendeste com o teu último empreendimento que te ajuda neste?» Ajudá-los a desenvolver um raciocínio rigoroso é o objetivo. Partilhar o seu capital social — para que recebam uma excelente orientação (e não aprovação automática), o seu capital humano, para que desenvolvam uma bússola moral, e o seu capital intelectual (mesmo quando discutem consigo) é a forma de continuar a cultivar o capital deles.

E, por vezes — talvez muitas vezes —, é observá-los a fazer escolhas e deixá-los vivenciar as consequências.



Como ser um melhor pai ou mãe em matéria de educação financeira

Há um verso no poema de Robert Frost de 1914, «*Death of the Hired Man*», que diz: «O lar é o lugar onde, quando tens de lá ir, eles têm de te acolher.» Isso implica aceitação incondicional — um mito reconfortante sobre a família. Sempre achei que esse poema estabelece um padrão baixo. Durante milénios, a ideia de família tem sido sinónimo de abrigo (mesmo quando falhou nesse aspeto).

Mas a família também pode ser uma rampa de lançamento; um lugar a partir do qual, com o apoio certo, as crianças dão o salto para o futuro. A educação financeira dos filhos ajuda a que isso aconteça. É a inovação do nosso tempo. E funciona melhor quando a preparação para o desenvolvimento está em sintonia com as ferramentas e os recursos de que as crianças precisam em cada fase do seu desenvolvimento.

Sejamos sinceros: a educação financeira dos filhos é difícil. Poucos pais tiveram muita formação ou prática nesta área. Ainda menos tiveram eles próprios uma educação financeira adequada. Mas os pais — e os avós — podem aperfeiçoar as suas competências com um pouco de ajuda e prática.

Cada vez mais, os family offices e as escolas privadas oferecem workshops sobre educação financeira parental. Estão a surgir grupos de pais que se apoiam mutuamente para formar redes de educação financeira parental. Os podcasts abundam. O livro de Cas Holman, **Playful**, oferece orientação para que os pais despertem o seu lado lúdico. Na minha prática, disponibilizamos uma comunidade, formadores e ferramentas lúdicas que pais, avós e consultores de confiança utilizam para apoiar os melhores instintos de famílias e family offices empenhados.

A educação financeira parental é uma inovação no sistema familiar. E, tal como acontece com a inovação, há a oportunidade de experimentar novas formas de educação financeira parental e ver o que funciona. As histórias que criarem serão as histórias que os vossos filhos contarão um dia sobre como cresceram convosco.



Para mais informações, contacte joline.godfrey@gmail.com ou visite bounce-10.com