

Educación financiera para padres para niños que crecen en la abundancia

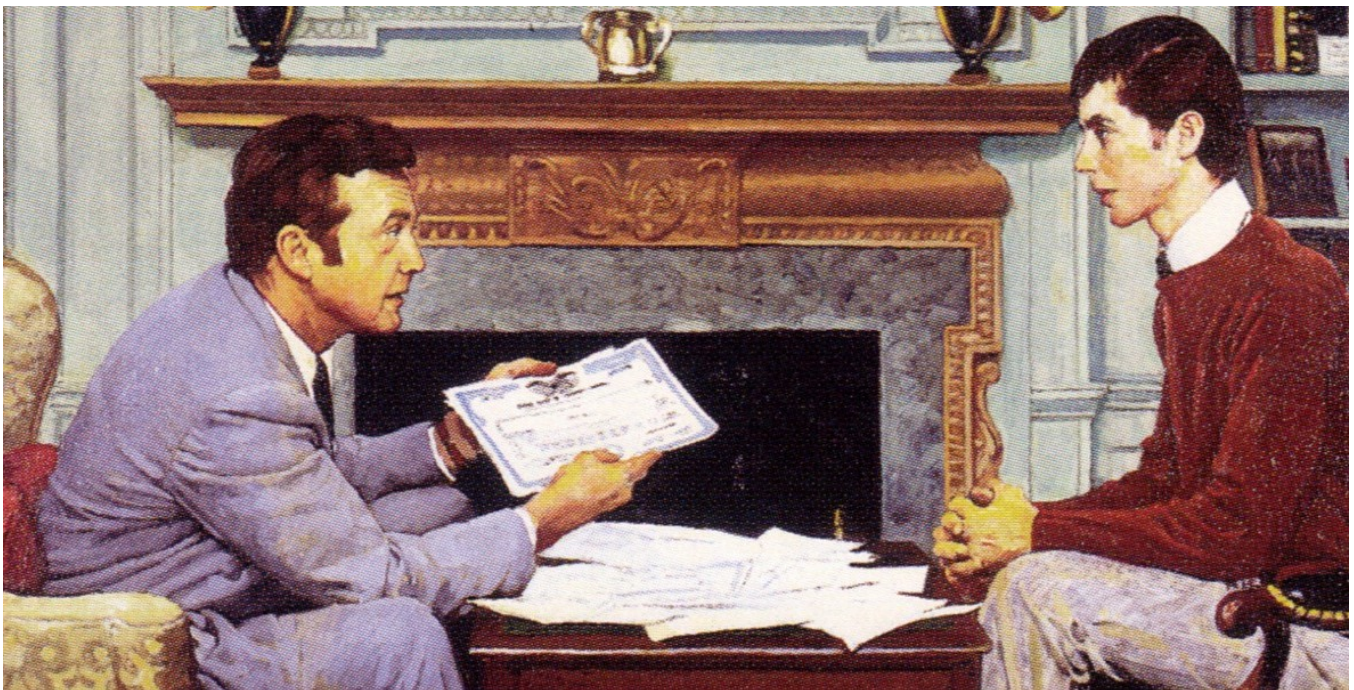
Joline Godfrey, directora ejecutiva de Bounce10

La educación financiera comenzó con Junior Achievement en 1919. Su objetivo era proporcionar formación profesional a los estudiantes de secundaria. En la década de 1990, cuando la política federal introdujo la educación financiera como una solución a la pobreza, los niños de familias pobres y de clase media tuvieron acceso a una amplia gama de clases de alfabetización financiera, campamentos de emprendimiento y programas destinados a desarrollar una nueva generación de emprendedores.

La educación financiera en EE. UU. se convirtió en una herramienta fundamental para la movilidad económica.

Mientras tanto, en los hogares más acomodados, hablar de dinero en público seguía siendo tan tabú como hablar de sexo. La educación financiera de los niños que heredarían un capital considerable se veía obstaculizada por la bien conocida idea de que no era apropiado hablar de dinero: «Simplemente, no se hacía». Un revelador cuadro de Norman Rockwell, que aún cuelga en una de las instituciones financieras más prestigiosas de Estados Unidos, ilustra la sesión de educación financiera más habitual para los jóvenes

beneficiarios a lo largo de la mayor parte del siglo XX: un encuentro con el gestor del fideicomiso enviado para «explicar» el fondo fiduciario de cada uno.



El joven, con las manos fuertemente apretadas, permanece sentado en posición de firmes mientras el abogado de la familia le comunica lo máximo y lo mínimo posible a alguien que probablemente no distingue un bono de una acción y no tiene ni idea de lo que las implicaciones de dicho fideicomiso pueden significar para el futuro.

No es solo la preocupación por la gestión del capital familiar lo que impulsa a los padres a buscar formación para sus hijos, sino más bien un deseo genuino de dotarles de habilidades para la autodefensa económica; de inculcarles conocimientos que les empoderen y les den confianza a medida que van teniendo cada vez más acceso a recursos significativos.



No obstante, casi la mitad (48 %) de estos padres siguen preocupados por la preparación de sus hijos para gestionar el patrimonio. ¿Por qué, si tantas familias están impartiendo algún tipo de educación financiera a sus hijos, casi la mitad de ellas se muestran preocupadas por la eficacia de ese esfuerzo?

Resulta que, por muy fundamental que sea la educación financiera a la hora de preparar a los jóvenes para las oportunidades y responsabilidades que conlleva la abundancia, no es la solución completa. La pieza que falta en el rompecabezas es la crianza financiera, algo que no se puede delegar.

Educación financiera y crianza financiera

La educación financiera es instrucción. Es el taller al que envías a un adolescente para que le expliquen la diferencia entre ahorrar e invertir. Es el curso en línea al que se inscribe para que le introduzcan en los fundamentos de la elaboración de presupuestos y la inversión. Es el asesor financiero familiar que explica las estructuras de los fideicomisos. La educación financiera es un plan de estudios, contenidos, conceptos —impartidos normalmente por expertos, a menudo en entornos estructurados, centrados en la transferencia de conocimientos—. Quizá no sea la parte más entretenida de la vida de los jóvenes, pero, al igual que el tiempo dedicado a dominar un instrumento musical, un deporte o los fundamentos de otro idioma, los niños amplían su conjunto de habilidades para la vida; adquieren activos intelectuales que amplían su comprensión de los activos financieros que algún día podrían gestionar. Se trata de conocimientos especializados que pueden delegarse.

La educación financiera de los hijos es una formación. Es el proceso de ayudar a los niños a desarrollar el lenguaje, la confianza, los valores, la identidad, la perseverancia y el propósito. Son las experiencias, el apoyo y el ejemplo vital los que fomentan la confianza y la resiliencia, y animan a los jóvenes a tomar decisiones informadas sobre el dinero, las finanzas y la economía de sus vidas, a lo largo de toda su vida. Se trata de cultivar la inteligencia financiera de forma tan sistemática como cultivamos su capacidad para leer, encontrar el camino a casa, pensar de forma crítica y tomar buenas decisiones. Se trata de un desarrollo consciente del consenso familiar sobre lo que constituye la riqueza: desarrollar una visión compartida sobre los activos intelectuales, sociales y humanos de la familia, así como sobre los activos financieros.

La educación financiera ayuda a explicar las matemáticas de la cartera de inversiones de la familia. La crianza financiera se relaciona directamente con las preguntas de los niños sobre la identidad y los valores familiares, abarcando tanto la riqueza material como la inmaterial. La educación financiera puede explicar el impacto del interés compuesto y puede arrojar luz sobre las criptomonedas.



La crianza financiera es el padre o la madre que, en la tienda, dice «no», aunque pueda permitirse perfectamente ese juguete especial o ese artículo de moda. Es un padre o una madre que explica por qué, aunque ellos conduzcan uno, el primer coche de su hijo adolescente NO será un Maserati. Es la madre que explica por qué esa tarjeta de crédito de Gap no es la ganga que el dependiente le hizo creer. Es la conversación sobre en qué gasta —y en qué no gasta— dinero la familia, y por qué.

Es el adolescente que oye a un padre decir: «Que podamos hacerlo no significa que debamos hacerlo», y luego hablar sobre lo que eso significa y por qué es así. Es un niño que observa a sus padres tomar decisiones financieras y les oye reflexionar en voz alta sobre valores, concesiones y consecuencias. La crianza financiera es presencia, ejemplo y transmisión de valores —impartidos por padres, abuelos y adultos de confianza en la vida cotidiana, centrados en el desarrollo del carácter—.

La educación financiera es esencial, pero insuficiente. Sin la crianza financiera —sin la voz de los padres, los valores y el ejemplo vivido—, la educación financiera no es más que información que flota en el vacío. Los niños de familias acomodadas no solo necesitan saber cómo funciona el dinero. Necesitan saber quiénes son en relación con él. Eso es algo que ningún plan de estudios puede enseñar.

Listos para hablar, pero sin nadie con quien hacerlo.

Un silencio repentino, un comentario evasivo o el impulso de cambiar de tema son respuestas habituales cuando un niño muestra curiosidad por la situación económica de la familia. El niño de tres años que pregunta:

«¿Por qué no tenemos una casa de verano?» (historia real, niño de verdad) y el niño de seis años que mira la piscina del jardín trasero y se pregunta: «¿Somos ricos?», pueden provocar incomodidad e incertidumbre incluso en el adulto más seguro de sí mismo.

Los niños quieren hablar de dinero una década (o más) antes de que sus padres estén preparados. Observan, imitan y absorben activamente los hábitos y valores financieros de los adultos que les rodean

. Y su curiosidad es tan fuerte que, cuando los padres eluden y evitan sus preguntas, los niños «rellenan los huecos» con imaginación, información errónea (y a veces incluso información real si han tenido suerte en Internet).

Los niños de seis años entran en Zillow para averiguar cuánto vale su casa y compararla con la de sus compañeros de clase. Los de diez años se preocupan por si tienen las botas, el bolso o el equipamiento deportivo de marca «adecuados» para «encajar». Los más pequeños observan fascinados cómo se pasan tarjetas y aparecen «cosas»; el dinero sale de las máquinas y los artículos aparecen en la puerta de casa como por arte de magia. Los de quince años apuestan en eventos deportivos.



Los veinteañeros se preguntan: «¿Cuál es una cantidad razonable para pagar de alquiler? ¿1.000 dólares? ¿10.000 dólares?». No tienen ningún contexto que les ayude a responder a esa pregunta.

La reticencia a involucrar a los niños de manera significativa suele surgir de dos impulsos: «Quiero que disfruten de la infancia; el dinero es inapropiado a una edad tan temprana». O bien: «No entienden nada en esta etapa y no es asunto suyo».

El primer impulso malinterpreta el proceso de desarrollo. Los primeros años ofrecen una etapa de preparación llena del potencial de miles de micromomentos de aprendizaje que pueden captar la atención de mentes jóvenes en rápido desarrollo. No es el momento de introducir hojas de cálculo, la diferencia entre acciones y bonos, o la naturaleza de los fondos fiduciarios. Más bien es un período para fomentar la curiosidad, contar historias, demostrar valores y aprovechar el afán de juego de los niños como vehículo para que absorban nueva información. La segunda postura malinterpreta lo que los niños están preguntando. Con todas sus preguntas, lo que los niños intentan aclarar es: «¿Quiénes somos? ¿Quién soy yo? ¿Qué significa esto? ¿Cuál es mi lugar en todo esto?».



La educación financiera de los hijos es la práctica consciente de aprovechar el grado de madurez del niño para ayudarle a desarrollar las capacidades y la confianza que le servirán para toda la vida. Utilizar las etapas de desarrollo como guía ayuda a resolver la pregunta de «¿cuándo es demasiado pronto para hablar de dinero con los niños?», transformándola en la pregunta más útil de «¿cómo fomentamos las fortalezas que necesitarán a lo largo de la vida para gestionar los retos y las oportunidades de la abundancia —material y no material—?». En lugar de evitar las preguntas de la primera infancia, las aprovechamos, buscando formas de anticiparnos —y responder— a la vivaz curiosidad de los niños.

Los jóvenes que crecen en la abundancia pueden experimentar diversas reacciones emocionales ante su situación económica: depresión, vergüenza, ansiedad, confusión, exceso de confianza, falta de propósito o un desafortunado sentido de derecho. Aunque el sueño mítico es «ser rico», para muchos jóvenes no es precisamente un camino de rosas.

Puede traducirse en una desconexión con su identidad, en una falta de comodidad con su posición entre sus compañeros o en malestar respecto a la situación económica de su familia. Para ser justos, esto no es un fracaso de la crianza, sino más bien la simple realidad de que los padres se sienten (y a menudo están) mal preparados para transmitir sabiduría financiera a sus hijos.

Por eso, remiten al joven beneficiario a «expertos» que le explicarán la economía y la diferencia entre acciones y bonos, pero no el contexto, los valores ni las expectativas que acompañan a la información financiera que les proporcionan. O bien las familias simplemente posponen el tema, dejando tiempo y espacio para que los niños respondan a sus propias preguntas inventándose cosas o recabando «información» de fuentes dudosas.

Aprovechar la curiosidad: las etapas del desarrollo

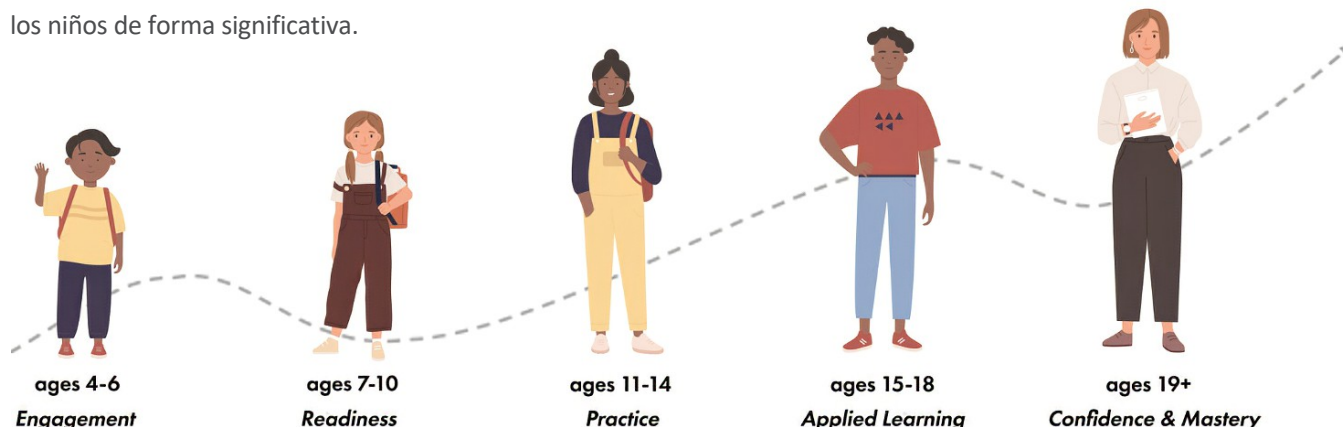
La educación financiera eficaz comienza desde muy temprano. No con el Hada de los Dientes, que suele presentar el dinero como algo mágico, sino con F.I.S.H.™, un concepto fundamental inspirado por Jay Hughes que ofrece a las familias un marco más amplio: una forma de hablar sobre la riqueza con los niños de maneras más matizadas e interesantes. Jay incluye —y anima a las familias a dar prioridad a— el capital espiritual, fundamental para el bienestar familiar. El modelo F.I.S.H.™ que utilizamos con los niños es un acrónimo que significa capital financiero, intelectual, social y humano, porque cualquier niño de 5 años puede recordarlo —y de hecho lo hace—.

Los niños captan estos cuatro conceptos rápidamente (sobre todo cuando juegan al juego de cartas «Go Fish» con las cartas F.I.S.H.). Entienden que una hucha es una forma de capital financiero; su capacidad para leer la hora, un superpoder o capital intelectual; los primos y los abuelos forman parte de su capital social; y el clásico libro infantil **The Table Where Rich People Sit**, de Byrd Baylor, hace un gran trabajo al presentar el capital humano como la vieja mesa de la familia, donde se crean recuerdos y se comparten galletas con trocitos de chocolate, servidas en un plato de porcelana azul. Los niños que crecen con esta concepción más amplia de la riqueza disponen de un contexto multidimensional en el que situarse a sí mismos —y a su familia—. Una vez que los niños han asimilado estos capitales relativamente concretos, contamos con que las familias les ayuden a incluir —o a desarrollar— el capital espiritual del que Jay habla con tanta elocuencia.

Al igual que ocurre con el dominio de cualquier nuevo idioma, nunca es demasiado tarde para desarrollar la fluidez financiera. Pero resulta más fácil cuando el camino comienza pronto, con pequeños pasos graduales que se adaptan a la preparación del niño a medida que madura. Dado que pocos padres han recibido ellos mismos una educación financiera intencionada, no es de extrañar que a menudo lo pospongan, lo eviten o lo deleguen. Pero la educación financiera no requiere que un padre sea un experto en finanzas. La educación financiera tiene más que ver con el aprendizaje conjunto, con brindar oportunidades para explorar y descubrir, que con «enseñar».



El siguiente cuadro ilustra cómo cada etapa ofrece oportunidades únicas para preparar a los niños que crecen en un entorno de abundancia. Es una guía. La edad de desarrollo es diferente de la edad cronológica. Algunas familias tienen niños precoces de 10 años preparados para poner en práctica planes de paga reales; otras tienen jóvenes de 16 años que aún se encuentran en la etapa de preparación. El valor de las etapas de desarrollo radica en poder adaptarnos al nivel en el que se encuentra el niño —independientemente de su edad cronológica— y ser creativos a la hora de utilizar esas etapas para conectar con los niños de forma significativa.



De 4 a 6 años: Participación. Los niños observan y escuchan desde los 18 meses. Los padres de la niña de tres años mencionada anteriormente no tenían ni idea de qué la llevó a preguntar: «¿Por qué no tenemos una casa de verano?». A los más pequeños se les ocurren ideas de muchas formas y basta con tener en cuenta que, aunque los niños no sepan las cosas, saben. Intuyen, imaginan y se inventan cosas para satisfacer su curiosidad sobre el mundo — y su lugar en él—.

Por esta razón, la educación financiera es más eficaz cuando se inicia pronto, no con sermones sobre el interés compuesto, sino con juegos que desarrollen las capacidades fundamentales de resistencia y adaptabilidad. Esta es la etapa en la que los niños comienzan a desarrollar tolerancia ante la incertidumbre y se sienten cómodos experimentando. Les ayudamos a adquirir motivación intrínseca y confianza en sus propias capacidades (sus «superpoderes»), para que dependan menos de factores externos: lo que visten, el coche que conducen o el número de «me gusta» que obtienen.

A esta edad, intentamos crear lo que el experto en juego Cas Holman denomina «herramientas para la imaginación»: situaciones abiertas en las que los niños puedan experimentar con la elección, las consecuencias, el valor y el propósito. Esto no significa comprarles una caja registradora de juguete (demasiado prescriptiva, demasiado «educativa»). Se trata de algo más orgánico.

Dale a un niño de cinco años tres dólares en el mercado y dile: «Elige algo para ti o algo para nuestra cena familiar de esta noche. Tú decides». Luego, da un paso atrás. Observa cómo lo piensa. No le guíes hacia la elección «correcta». Deja que experimente el peso de tener que elegir. Deja que se sienta decepcionado si elige la galleta y ve cómo tú compras las fresas. Deja que se sienta orgulloso si elige las fresas y todos le dan las gracias durante la cena.



Esto no es educación financiera (nadie le está enseñando sobre el dinero). Se trata de una crianza financiera a través del juego: crear un entorno sin grandes riesgos donde los niños puedan experimentar con la autonomía económica.

La conversación posterior es la oportunidad para ejercer la crianza: «¿Cómo te decidiste? ¿En qué pensaste? ¿Qué harías de otra manera la próxima vez?». Sin juzgar. Con curiosidad. La conversación enmarca las decisiones financieras en términos de reflexión sobre valores, compensaciones y consecuencias. Los niños aprenden que los padres confían en su proceso de toma de decisiones, incluso cuando el resultado es una elección que ellos no habrían hecho.

Especialmente en sus primeros años, es todo un reto recordar que el juego es el trabajo de los niños y que están preparados para aprender y dominar cosas nuevas. El niño que aprende a usar nuevos músculos para mantenerse de pie, que repite palabras cuando le leen un cuento

y que pone la lengua en superficies insólitas está intentando dar sentido a su mundo. Darles oportunidades para «jugar» con F.I.S.H., para tomar decisiones y probar cosas en el universo económico, es una forma de juego que se adapta perfectamente al tiempo que pasan con sus padres y abuelos.

El verdadero reto en esta etapa es que exigir una implicación tan intensa a unos padres que solo intentan superar el día a día con niños pequeños tan exigentes es pedir demasiado. La buena noticia es que cuanto antes empiece la familia, más largo será el recorrido de desarrollo. Es decir, en lugar de preocuparse por impartir una «clase» o una «lección», los padres que empiezan pronto pueden relajarse con un enfoque más gradual, que se extiende a lo largo del tiempo. Dos minutos aquí, quince allá; a lo largo de meses y años, esos micromomentos se van sumando. La continuidad, más que las grandes dosis de clases regulares, es lo que tiene un impacto duradero en los niños.

También es cierto que las sonrisas balbuceantes de los niños adorables son un refuerzo maravilloso para los miembros de la familia que intentan hacer frente a los retos de la crianza. Mantener feliz a un niño es una recompensa en sí misma. Darse cuenta de los momentos de aprendizaje y aprovecharlos es mucho más difícil que satisfacer una necesidad momentánea. Intentar hacer felices a los niños frente a criar niños felices es una elección estratégica que toman a diario los padres, que pueden estar agotados, sin tener clara la diferencia o, simplemente, demasiado distraídos.

Pero es en esos momentos de aprendizaje no programados donde tiene lugar la educación financiera más importante. Y uno de los papeles más importantes de los abuelos, tías y tíos durante estos años es echar una mano como «entrenadores familiares», apoyando las intenciones y los valores de los padres que se esfuerzan por poner en práctica la educación financiera.



De 7 a 10 años: Preparación. Son los años en los que los niños están preparados para una mayor complejidad, aunque sigue siendo principalmente a través de la experiencia y la educación financiera, no de la instrucción. La transmisión de valores a través de la experiencia vivida —responsabilidad real con consecuencias reales, adaptada a la etapa de desarrollo adecuada—. El diálogo sobre las finanzas familiares se vuelve más habitual, con una transparencia que aumenta gradualmente.



Estos son los años para poner en marcha la «Paga 2.0», una introducción basada en la realidad para descubrir la diferencia entre su paga invisible (lo que subvenciona la familia) y una paga real, dinero que se les proporciona y que ofrece a los niños oportunidades para practicar. Son muchos los padres que se lamentan de que «sus hijos no se gastan el dinero en nada. No quieren ropa nueva, se conforman con llevar los mismos zapatos para siempre...». Yo soy escéptico al respecto. Reténles esas zapatillas de correr o el aro de baloncesto que hay sobre la puerta del garaje e instituye una «paga para material deportivo»; de repente, la economía les resultará interesante.

Una familia con la que trabajé creó lo que llamaban el «Restaurante Familiar». Cada viernes por la noche, sus tres hijos (de 7, 9 y 11 años) tenían que planificar, elaborar un presupuesto, hacer la compra y preparar la cena. Se les daban 40 dólares (¡la inflación podría hacer que esa cifra fuera mayor hoy en día!). Tenían que decidir qué cocinar, hacer una lista de la compra, ajustarse al presupuesto, lidiar con cambios inesperados en los precios y decidir si darse un capricho con el postre o ahorrar el dinero para la comida más ambiciosa de la semana siguiente.

El presupuesto en varias ocasiones. Compraron ingredientes que al final no utilizaron. De vez en cuando preparaban comidas horribles. Una semana se gastaron todo el presupuesto en ingredientes para hacer brownies y sirvieron brownies para cenar (los padres se los comieron con una sonrisa).

Lo que estaban aprendiendo era a asignar recursos, planificar, resolver problemas, hacer concesiones, posponer la gratificación, colaborar y ser resilientes cuando las cosas no salen bien. Estos no son conceptos de educación financiera. Son experiencias vividas que desarrollan la capacidad para la sabiduría financiera. A los diez años, esos niños eran extraordinariamente competentes. No porque les hubieran enseñado sobre el dinero, sino porque se les había dado una responsabilidad real con consecuencias reales en un entorno en el que el fracaso era seguro y se esperaba que aprendieran. Esto es la crianza financiera. Esto es juego. Esto es formación.





De 11 a 13 años: Práctica. Esta es la etapa en la que los niños que han participado desde pequeños y en los que se ha confiado para que experimenten están preparados para asumir responsabilidades con consecuencias reales.

Es entonces cuando tiene sentido establecer un presupuesto para ropa, para deporte, para ocio o para regalos. Los niños que gestionan dinero real para necesidades reales empiezan a comprender las asignaciones invisibles de las que han dispuesto desde siempre. Esta es la etapa de su vida en la que hay poco en juego: si gastan de más en agosto y tienen que llevar pantalones que les quedan cortos en noviembre, puede que se sientan frustrados, pero aprenderán que, cuando ahorran con cuidado, disponen de recursos para algo que realmente desean.

No se trata de lecciones sobre el dinero. Son oportunidades para aprender sobre sí mismos en relación con el dinero. ¿Qué es lo que les importa? ¿Por qué están dispuestos a sacrificarse? ¿Cómo se sienten cuando se les acaba el dinero? ¿Cómo se sienten cuando han sido disciplinados y

eso da sus frutos? Son preguntas que solo pueden responder a través de la experiencia vivida. La salvedad, por supuesto, tiene mucho que ver con el ejemplo que dan los padres. El padre o la madre que gasta de más —porque puede— transmite un conjunto de valores y comportamientos que pueden tener la desafortunada consecuencia de enviar mensajes contradictorios

sobre las expectativas familiares (el viejo «haz lo que digo, no lo que hago», que en su día fue una prerrogativa aceptable de la crianza). Los padres que aspiran a ofrecer una educación financiera útil se beneficiarán ellos mismos de un buen asesoramiento.

De 14 a 18 años: aprendizaje aplicado. Es en esta etapa cuando la educación financiera incluye involucrar a los hijos en conversaciones reales sobre las finanzas familiares, no para agobiarlos, sino para demostrarles que los tomas en serio. ¿Cuánto cuesta mantener tu casa al año? ¿Cuánto pagas por el seguro médico? ¿Cómo son las donaciones benéficas en tu familia?

Y aquí está la clave: no se trata de charlas. Son diálogos. «Estamos pensando en aumentar nuestra donación anual en 50 000 dólares. Estamos tratando de decidir entre crear una beca en mi antigua universidad o donar a tres organizaciones diferentes de ayuda directa. ¿Qué preguntas tenéis? ¿Qué os gustaría saber antes de decidir?». No les estás pidiendo que decidan (aún no están preparados). Les estás invitando a participar en tu proceso de toma de decisiones para que puedan ver cómo piensas, qué tienes en cuenta y qué valores te guían.



En una de mis (muchas) familias favoritas, la hija adolescente llegó a casa del colegio y pidió a sus padres que pagaran un nuevo teatro en el centro (una inversión de varios millones de dólares). En lugar de restarle importancia, aceptaron financiar su audaz petición, siempre y cuando ella se comprometiera a participar en todo el proceso. Y así lo hizo. No solo de forma simbólica, sino a través de entrevistas con arquitectos, reuniones sobre el presupuesto y la tediosa toma de decisiones que conlleva la supervisión. Se mantuvo al pie del pabellón durante todo el proceso.

Kevin Salwen y su hija, en **The Power of Half**, describen una conversación de un año de duración en su hogar, en la que dedicaban una noche a la semana a explorar la naturaleza de la filantropía (no voy a desvelar nada: la historia es demasiado buena como para perdérsela). Y Ron Lieber, columnista de la sección «*Your Money*» del **New York Times**, respondió a su hija, que le preguntó cuánto ganaba: «Sé que quieres saberlo, pero aún no estás preparada. Pasaremos un año preparándote y entonces podremos hablar». Las mentes jóvenes aún se están desarrollando. La educación financiera de los hijos sigue consistiendo en ejercer el criterio, mantener el vínculo y encontrar formas de transmitir valores y proporcionar experiencias a niños curiosos que necesitan adquirir una verdadera fluidez financiera para toda la vida.

Esto es la educación financiera de los hijos. Es íntima, imperfecta. Es un padre o una madre siendo honesto sobre su propio proceso de toma de decisiones, sus incertidumbres y sus valores.

Jóvenes adultos (a partir de 19 años): dominio. Es en este momento cuando cambia el papel de la educación financiera de los padres. Los padres ya no toman las decisiones. Asesoran a sus jóvenes adultos —que ya no son niños— para que desarrollen su propia sabiduría a la hora de tomar decisiones.

Cuando un joven de 22 años quiere montar un negocio y pide capital, el padre o la madre no dice automáticamente «sí» o «no». Le dice: «Guíame explicarme tu razonamiento. ¿Qué problema estás resolviendo? ¿Quiénes son tus clientes? ¿De cuánto tiempo dispones? ¿Qué pasaría si fracasara? ¿Qué has aprendido de tu última iniciativa que te sirva de base para esta?». El objetivo es ayudarles a desarrollar un razonamiento riguroso es el objetivo. Compartir tu capital social — para que reciban una buena orientación (no una aprobación automática)—, tu capital humano —para que desarrollen un sentido de la ética— y tu capital intelectual (incluso cuando discutan contigo) es la forma de seguir fomentando su propio capital.

Y a veces —quizá a menudo— consiste en observar cómo toman decisiones y dejar que experimenten las consecuencias.



Cómo ser un mejor padre o madre en materia de educación financiera

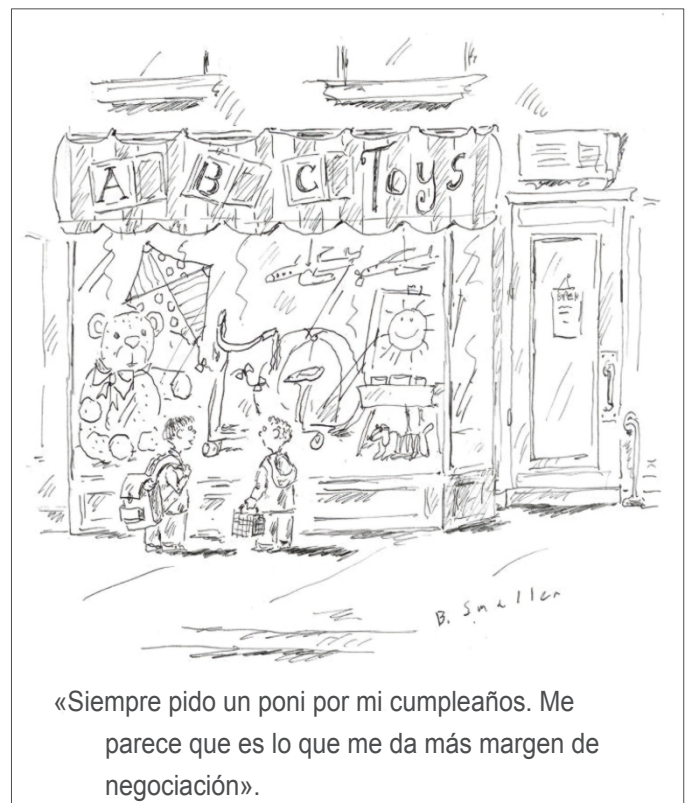
Hay un verso en el poema de Robert Frost de 1914, **Death of the Hired Man**, que dice: «El hogar es el lugar donde, cuando tienes que ir allí, tienen que acogerte». Implica una aceptación incondicional: un mito reconfortante sobre la familia. Siempre he pensado que ese poema pone el listón muy bajo. Durante milenios, la idea de familia ha sido sinónimo de refugio (incluso cuando ha fallado en eso).

Pero la familia también puede ser una plataforma de lanzamiento; un lugar desde el que, con el apoyo adecuado, los niños den el salto hacia el futuro. La educación financiera de los hijos contribuye a que eso suceda. Es la innovación de nuestra época. Y funciona mejor cuando la madurez evolutiva está en sintonía con las herramientas y los recursos que los niños necesitan en cada etapa de su desarrollo.

Seamos sinceros: la crianza financiera es difícil. Pocos padres han recibido mucha formación o práctica al respecto. Y aún menos han recibido ellos mismos una crianza financiera. Pero los padres —y los abuelos— pueden perfeccionar sus habilidades con un poco de ayuda y práctica.

Cada vez más, las oficinas familiares y los colegios privados ofrecen talleres de educación financiera para padres. Están surgiendo grupos de padres entre iguales para formar comunidades dedicadas a la educación financiera. Abundan los podcasts. El libro de Cas Holman, **Playful**, ofrece orientación a los padres para que saquen a relucir su lado más lúdico. En mi consulta proporcionamos una comunidad, formadores y herramientas lúdicas que los padres, los abuelos y los asesores de confianza utilizan para apoyar los mejores instintos de las familias comprometidas y las oficinas familiares.

La educación financiera es una innovación en el sistema familiar. Y, al igual que con cualquier innovación, existe la oportunidad de probar nuevas formas de educación financiera y ver qué funciona. Las historias que crees serán las que tus hijos cuenten algún día sobre cómo fue crecer contigo.



Para obtener más información, ponte en contacto conjoline.godfrey@gmail.com o visita bounce-10.com