

Guiones · Conversaciones Familiares

Ocho conversaciones clave entre padres e hijos sobre dinero

Cómo usar: las conversaciones más importantes sobre dinero fracasan frecuentemente por falta de preparación. Estos ocho guiones te dan estructura específica para conversaciones clave. Adapta las palabras exactas a tu familia pero mantén la estructura y los elementos esenciales.

Los ocho guiones

1 · Primera revelación de patrimonio (14 a 18 años)

Momento: adolescencia media. Duración: 45 a 60 minutos. Ambiente: privado, sin interrupciones. Apertura: «Queremos hablar contigo sobre algo importante que has empezado a preguntarte». Contenido: rango general del patrimonio familiar (no cifras exactas), qué significa en términos prácticos, valores familiares sobre el dinero, expectativas de responsabilidad. Cierre: preguntar qué preguntas quedan y comprometerse a una conversación de seguimiento en 30 días.

2 · Introducción de la primera cuenta de corretaje (13 a 17 años)

Momento: adolescencia. Duración: 30 a 45 minutos. Contenido: qué es una cuenta de inversión, cómo funcionará su cuenta de menor, cuánto capital inicial, qué acciones puede elegir para empezar, qué se espera de monitoreo trimestral. Herramienta central: pantalla compartida navegando en la plataforma de corretaje. Cierre: acordar reunión trimestral fija para revisar juntos.

3 · Primer trabajo formal (16 a 22 años)

Momento: al aceptar oferta. Duración: 30 minutos. Contenido: reglas familiares sobre el primer trabajo (ahorrar 40% mínimo, presupuesto para gastos personales), cómo funcionará la contribución a la cuenta Roth IRA con aporte parental de emparejamiento, plan para el ingreso del primer verano completo. Cierre: firmar acuerdo simple de una página con las reglas acordadas.

4 · Conversación sobre acuerdo prenupcial (12 a 18 meses antes del compromiso)

Momento: relación seria pero antes del compromiso. Duración: 60 a 90 minutos. Ambiente: idealmente con facilitador externo. Contenido: acuerdo prenupcial como estándar familiar (no desconfianza personal), qué protege y qué no, involucramiento del futuro cónyuge en el proceso, presencia de abogados separados para cada parte. Cierre: acordar cronograma claro para completar antes del compromiso público.

5 · Anuncio de evento de liquidez (12 a 18 meses antes de venta u oferta pública inicial)

Momento: cuando el evento es probable con certeza razonable. Duración: 90 minutos. Contenido: magnitud probable del cambio, qué NO va a cambiar en la familia, expectativas específicas sobre comportamiento de hijos durante y después del evento, plan de mentoría adicional que se activará. Cierre: documento firmado por los cuatro sobre lo que no cambiará.

6 · Primera transferencia significativa (durante preparación 12 a 24 meses previa)

Momento: 18 meses antes de la transferencia. Duración: 60 minutos. Contenido: monto exacto, estructura, momento, quiénes serán los asesores del heredero, regla de 12 meses sin cambios de vida, expectativas de puntos de control con el mentor. Cierre: acuerdo firmado sobre plan de primeros 24 meses del heredero.

7 · Discusión abierta de estructura sucesoral (adultez temprana en adelante)

Momento: cuando los hijos tengan 25 años en adelante. Duración: 120 minutos. Contenido: estructura general de sucesión familiar (fideicomisos, sociedades legales, albacea), cronograma esperado de transferencias, expectativas de rol de cada hijo en administración post-fallecimiento. Cierre: entregar documento resumen de una página a cada hijo, con acuerdo de reunión anual para actualización.

8 · Conversación sobre error financiero grande de un hijo

Momento: dentro de 30 días del descubrimiento. Duración: 60 a 90 minutos. Ambiente: privado, sin otros hermanos presentes. Contenido: primero escuchar al hijo describir qué pasó y por qué; segundo, articular consecuencias reales sin rescate automático; tercero, discutir qué se aprende y qué apoyo estructurado (no improvisado) tiene sentido; cuarto, acordar seguimiento a 90 días. Cierre: reafirmar valor incondicional del hijo mientras se distingue de aprobación de la decisión.

Estos guiones no son fórmulas exactas — son marcos que estructuran conversaciones que sin preparación fracasan. Práctica con cónyuge antes de ejecutar con hijos incrementa notablemente la calidad de cada conversación.