

En esta edición

Mensaje del presidente de la mesa directiva

Conferencia de la FDIC:
Dirigiéndonos al Mercado no
usuario de servicios bancario

- Nuestra fotos

Money Smart: Participe

Noticias de nuestros socios

Mensaje del presidente de la mesa directiva

La FDIC alcanzó recientemente otro importante hito al enviar la copia número



100,000 del programa de *Money Smart* al New Asia Bank de Chicago. El banco proyecta impartir el año próximo clases de *Money Smart* tanto en coreano como en chino.

Este logro se adecua muy bien a esta edición de *Noticias de Money Smart*, dedicada a cómo llegar a los que no usan servicios bancarios o los usan limitadamente. La FDIC realizó recientemente una conferencia en el National Press Club de Washington, DC, bajo el título "Dirigiéndonos al mercado no usuario de servicios bancarios: Ayudamos a las personas a ingresar a la principal corriente financiera." Este evento fue un primer paso importante para ayudar a la industria a llegar a aproximadamente 10 millones de hogares norteamericanos que se encuentran

dentro del grupo de los que no usan servicios bancarios o los usan limitadamente y que no tienen cuentas en bancos ni en otras instituciones financieras predominantes. Como resultado, estos consumidores que usan sólo dinero en efectivo, y muchos de los cuales son inmigrantes recién llegados, pagan gastos excesivos por servicios financieros básicos, son vulnerables a prestamistas abusivos que les imponen costos altísimos, o tienen dificultades para comprar una vivienda o adquirir bienes.

Estos consumidores los que no usan servicios bancarios o los usan limitadamente son el motivo por el cual la FDIC introdujo el programa de estudios *Money Smart* hace dos años y medio. Son el motivo por el cual traducimos *Money Smart* al español, chino, y coreano. En febrero de 2004 se presentará una versión en vietnamita.

Una encuesta recientemente realizada muestra que hacia fines de 2002, más de 100,000 estudiantes habían sido instruidos siguiendo el programa de estudios *Money Smart*. Tengo la certeza de que la encuesta de fines de 2003 mostrará que *Money Smart* siguió llegando a aquellas comunidades que más lo necesitaban en el 2003.

El interés y la respuesta que hemos recibido al programa de estudios *Money Smart* han sido extraordinarios. Gracias a la ayuda recibida de organizaciones como la suya, vemos y sabemos de personas que pudieron ingresar a la principal corriente financiera y comenzar a desarrollar un futuro financiero más seguro para sí mismos y sus familias. Escuchamos a los banqueros afirmar que brindar ayuda y educación no sólo es lo correcto, sino también una manera inteligente de fomentar el crecimiento de sus negocios.

Existen muchas maneras en que las instituciones financieras pueden atraer y retener consumidores de la población sin banca. En nuestra conferencia de Washington los presentadores analizaron problemas y aportaron ejemplos de soluciones prácticas, que se resumen en esta edición de *Noticias de Money Smart*. Muy pronto estará disponible una transcripción completa de la conferencia y un video de 10 minutos de duración producido para la conferencia, llamado "Una nueva oportunidad: Los que no usan servicios bancarios". Enviaremos por correo electrónico a los suscriptos a la circular un enlace que les permitirá descargar la transcripción y solicitar el video sin cargo alguno.

El año pasado fue un año excepcional para *Money Smart*, y con su ayuda ansío comunicarle el éxito continuo del programa en el año 2004.

Dirigiéndonos al mercado no usuario de servicios bancarios

El lugar fue el National Press Club en la zona céntrica de Washington, el patrocinador la FDIC y el tema "Dirigiéndonos al mercado no usuario de servicios bancarios". Más de 300 banqueros, reguladores bancarios, congresales y su personal, y líderes de la comunidad sostuvieron un encuentro para examinar los distintos modos de mejorar la prestación de servicios bancarios a los millones de estadounidenses que no utilizan las instituciones o servicios financieros tradicionales.

Paneles de expertos evaluaron diversos temas que incluyeron la identificación exacta de los que no usan servicios bancarios- un grupo que la nación estima incluye 10 millones de personas- el papel de la educación financiera, la mejor manera de atraer a los que no usan servicios bancarios a los bancos, el trabajo reciente en el Congreso en relación a este tema y el papel de los líderes comunitarios en su trabajo conjunto con las instituciones financieras, reguladores y el Congreso para mejorar la prestación de servicios financieros.

Michael Zamorski, Director de la División de Supervisión y Protección al Consumidor, abrió el simposio al presentar al Presidente de la mesa directiva Powell. "Es posible que la falta de educación financiera sea una de las razones por la cual 10 millones de personas en este país no usan servicios bancarios," dijo Zamorski. "Ese es el motivo por el cual el Presidente de la mesa directiva Donald Powell lidera al FDIC en un programa como Money Smart."

El Presidente de la mesa directiva Powell habló de lo importante que era para la FDIC el tema de no usuarios de servicios bancarios en el país. "Este tema es de vital importancia para la FDIC, para los bancos, para el Congreso, para nuestras comunidades y para mí," dijo. El Presidente de la mesa directiva señaló que se trata de un tema complejo. Recordó cuando en un viaje reciente se detuvo en una pequeña población rural de Texas. Observó un grupo de personas que formaban fila mientras esperaban en un lugar de pago de cheques, una alternativa típica de servicios financieros. Vestido de manera informal y sin identificarse como regulador bancario, Powell charlo con las personas en la fila. "Comenté que había un banco sobre la misma calle," recordó el Presidente de la mesa directiva. "Pero todos tenían motivos para no querer ir a ese banco. Algunos no se sentían bien recibidos, algunos preferían mantener el anonimato, y otros no terminaban de entender cómo funciona un banco. Pero muchas de las personas que no usan servicios bancarios saben mucho más acerca de las instituciones financieras de lo que nosotros creemos. Los bancos deben hacer todo lo que esté a su alcance para reunirse con estas personas en sus propios términos, responder sus preguntas, tratar sus preocupaciones. Existen muchas maneras en que los bancos pueden producir dinero al trabajar con los que no que usan servicios bancarios, pero son ellos, los bancos, los que deben salir y visitar las comunidades donde la gente trabaja y paga impuestos y hace sus compras y enseña el catecismo- es necesario que ustedes estén en la comunidad para llegar a comprender lo que ellos necesitan."

Nuestras fotos: Dirigiéndonos al mercado no usuario de servicios bancarios: Simposio del 5 de noviembre

[Apertura](#)

[Panel de Congresistas](#)

[Materiales y asistentes a la conferencia](#)

[Panel 1: Cómo colocar el tapete de bienvenida](#)

[Sesión de preguntas y respuestas](#)

[Panel 2: Más allá de las celebraciones](#)

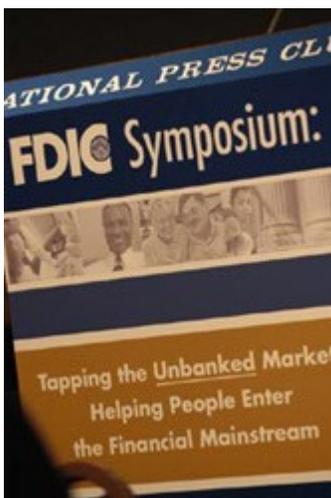
[Audiencia de la conferencia](#)

[Orador del almuerzo: Honorable Michael G. Oxley](#)

[Orador del almuerzo: Kelvin Boston](#)

[Panel 3: Pensar fuera del banco](#)

[Conclusión de la conferencia](#)



La primera conferencia del FDIC sobre Dirigiéndonos al mercado no usuario de servicios bancarios se realizó el 5 de noviembre de 2003 en el National Press Club de Washington, DC. (Foto: James Kegley)



Michael J. Zamorski, Director de la División de Supervisión y Protección al Consumidor (DSC) de la FDIC, dio la bienvenida a la multitud de asistentes que colmaron la sala. (Foto: James Kegley)



El Presidente de la mesa directiva de la FDIC, Don Powell, relató a la audiencia su visita reciente a un lugar de pago de cheques en Texas, y sus conversaciones con los clientes que se encontraban allí acerca de los beneficios que existen al utilizar los servicios de una institución financiera con garantía en lugar de un negocio alternativo. (Foto: James Kegley)



El Panel de Congresistas se inició con comentarios por parte del Honorable Spencer Bachus (R-AL), Director del Subcomité sobre instituciones financieras y crédito para el consumidor. (Foto: James Kegley)



El Honorable Rubén Hinojosa (D-TX), hijo de inmigrantes, habló acerca de la necesidad de suministrar servicios a todos los ciudadanos.(Foto: James Kegley)



El Honorable David Scott (D-GA), departe acerca de los beneficios de la educación financiera.(Foto: James Kegley)



La carpeta de la conferencia que cada asistente recibió estaba llena de antecedentes e información adicional.(Foto: James Kegley)



Asistentes ocupados tomando notas.(Foto: James Kegley)



El Presidente de la mesa directiva de la FDIC, Don Powell, escucha con atención.(Foto: James Kegley)



Michael Barr, presentador del Panel 2, revisa su carpeta de la conferencia. (Foto: James Kegley)



El primer panel analizó algunas de las formas en que los banqueros y las organizaciones comunitarias atrajeron y retuvieron a los clientes que antes no tenían relaciones bancarias. Formaron este panel la Sra. Yman Vien, Presidente de la junta directiva, Presidente y CEO del American Metro Bank de Chicago; Joseph A. Smith, Jr., Comisionado de Bancos de North Carolina, y la Sra. Chiquita D. Board, Gerente del Programa First Accounts (Primeras Cuentas), Servicio de Extensión Cooperativa de De Kalb, Decatur, GA.(Foto: James Kegley)



Actuó como moderador del Panel 1 Sheila C. Bair (derecha), miembro del Comité Asesor de la FDIC y Profesora de Política Financiera Reguladora de la University of Massachusetts, Amherst.(Foto: James Kegley)



Chiquita D. Board (izquierda) responde a una pregunta de un participante del simposio al finalizar el Panel I.(Foto: James Kegley)



Joseph A. Smith (izquierda) y un participante del simposio. (Foto: James Kegley)



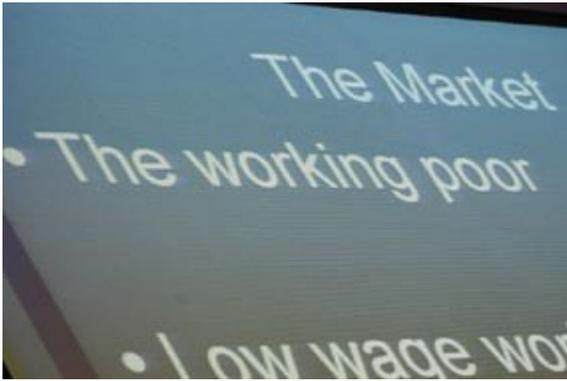
El simposio fue posible gracias al Dr. J. Otis Smith, profesor de psicología de la Cheyney University y experto en poblaciones de ingresos bajos. Aquí el Dr. Smith invita a la audiencia a realizar preguntas a los panelistas.(Foto: James Kegley)



El propietario de un centro de pago de cheques departe acerca de la prestación de un servicio necesario.(Foto: James Kegley)



Jean Ann Fox de la Federación Estadounidense del Consumidor (Consumer Federation Of America) comenta acerca de la disponibilidad de bancos tradicionales versus "bancos alternativos" ("fringe banks") dentro de las áreas donde residen poblaciones de ingresos bajos y moderados.(Foto: James Kegley)



El Panel 2 evaluó la dinámica del mercado de los no usuarios de servicios bancarios...(Foto: James Kegley)



y las estrategias para llegar a ellos.(Foto: James Kegley)



El Panel 2 estuvo compuesto por la Sra. Evelyn Edwards (derecha), Asistente del Vicepresidente de Reinversiones Comunitarias de Bancorp South, Jackson, MS; Ellen Seidman (segunda desde la derecha), Gerente Ejecutivo Senior del Servicio de Asesoramiento del Shore-Bank, Chicago, como moderador; Michael S. Barr, Profesor de la University of Michigan Law School; y Dory Rand (izquierda), Abogada, Centro Nacional Legal sobre Pobreza de Chicago.(Foto: James Kegley)



Michael S. Barr describió programas exitosos para incorporar a la población sin relaciones bancarias a la actividad financiera básica.(Foto: James Kegley)



Dory Rand analizó la manera de desarrollar incentivos para poder responder a los diferentes mercados.(Foto: James Kegley)



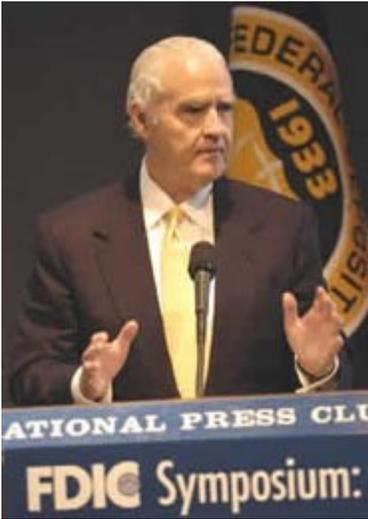
Algunos miembros de la audiencia.(Foto: James Kegley)



Donna Gambrell (centro), Directora Suplente de la División de Supervisión y Protección al Consumidor, escucha mientras otros toman notas.(Foto: James Kegley)



La FDIC presentó un nuevo video educativo para banqueros llamado "Una nueva oportunidad: los no usuarios de servicios bancarios."(Foto: James Kegley)



Don Powell, Presidente de la mesa directiva de la FDIC, describe la formación y los logros del orador del almuerzo, el Honorable Michael G. Oxley (R-OH), Presidente de la mesa directiva del Comité sobre Servicios Financieros. (Foto: James Kegley)



En reconocimiento al Presidente Oxley, el Presidente Powell (admirador acérrimo de Texas A) se pone una gorra de baseball de la universidad del Presidente Oxley. (Foto: James Kegley)



El Presidente Oxley abordó algunos de los problemas más apremiantes que enfrentan los no usuarios de servicios bancarios. (Foto: James Kegley)



Judy Chapa, Asesora principal de la FDIC, presentó a un viejo amigo, Kelvin Boston, presentador del programa *Money Wise* de la agencia del Servicio Público de Transmisiones. (Foto: James Kegley)



Kelvin Boston brindó un discurso de gran inspiración sobre "Las personas, las ganancias y un pagaré olvidado." (Foto: James Kegley)



Actuó como moderador del Panel Tres James Ballentine, Gerente de Desarrollo Comunitario de la Asociación de Banqueros de EE.UU.
(Foto: W.W. Reid)



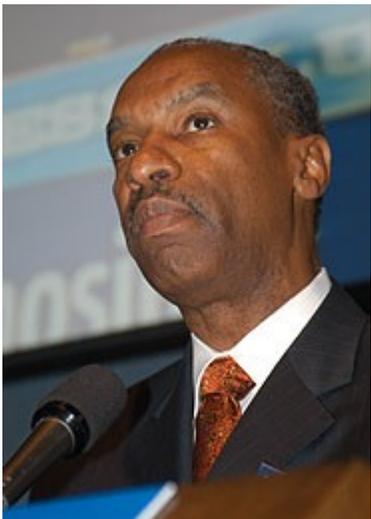
Cynthia Amador, Presidente de la CHARO Community Development Corporation de Los Angeles, habló de la red de grupos que trabajan de manera conjunta para lograr el éxito de la



Ernest Skinner, Vicepresidente y Director de Relaciones Comunitarias del Citibank, enfatizó la necesidad de identificar socios comunitarios al desarrollar un programa de extensión.
(Foto: W.W. Reid)



Clara Martínez, Vicepresidenta de Desarrollo Comunitario de Wachovia Bank, describió el enfoque multifacético que su institución implementa en los once estados donde Wachovia tiene sucursales, con el objetivo de llegar a los no usuarios de servicios bancarios.
(Foto: W.W. Reid)



El Rev. Dr. Floyd H. Flake, Miembro del Directorio Asesor de la FDIC y Pastor Senior de la Catedral The Greater Allen A.M.E. de New York, supervisa una importante red de grupos de servicio comunitario relacionados con su iglesia. (Foto: W.W. Reid)



La Da. Angela Lyons de la University of Illinois, presentó los resultados de un caso de educación financiera en Chicago.
(Foto: W.W. Reid)



Después de ser presentado por el Presidente de la mesa directiva de la FDIC, Don Powell, John Bryant, el último orador del día, elogió la corbata de Powell antes de hablar sobre el trabajo de Operation HOPE, de la cual Bryant es fundador, Presidente y CEO.
(Foto: W.W. Reid)



De izquierda a derecha: John Bryant, Donna Gambrell, Don Powell, J. Otis Smith, y Kelvin Boston al finalizar el simposio.
(Foto: W.W. Reid)

Money Smart: Participe

Cualquier organización interesada en la educación financiera puede utilizar *Money Smart*. Si desea información e instrucciones sobre cómo obtener copias del programa de estudios, visite www.fdic.gov o llame al 1-877-275-3342.

El programa de estudios de *Money Smart* está formado por diez módulos integrales guiados por un instructor que cubren los temas financieros básicos, incluyendo una introducción a los servicios bancarios, sugerencias para obtener un crédito e información sobre cómo adquirir una vivienda. Puede ser fácilmente reproducido para su distribución masiva y no tiene restricciones de derechos de propiedad. *Money Smart* es gratuito para los usuarios.

Money Smart está disponible en CD-ROM en inglés, español, chino y coreano. En febrero de 2004 se publicará una versión en vietnamita.

Envíenos sus historias de éxito

Queremos saber de qué manera *Money Smart* está marcando un cambio en la vida de la gente. [¡Envíe sus historias](#) hoy mismo!

Le presentamos algunas de las historias recientemente enviadas por nuestros lectores:

El AmSouth patrocina Talleres sobre adquisición de la primera vivienda para residentes de viviendas públicas

El AmSouth Bank, un banco regional con más de 600 oficinas bancarias en el sudeste, patrocinó dos talleres sobre adquisición de la primera vivienda para residentes de viviendas públicas de Covington, Louisiana el 11 y 18 de octubre de 2003. Los talleres, bajo el título "De inquilino a dueño de su propia vivienda," fueron dirigidos por Emma Dixon, presidente de Creation of Wealth for Financial Security & Asset Building, un grupo sin fines de lucro dedicado a la creación de capital con el fin de obtener seguridad financiera y generar bienes. Dixon utilizó el módulo "Use el banco" del programa *Money Smart* para introducir a los asistentes a los servicios bancarios. Dixon también es la coordinadora de LifeSmarts en el estado de Louisiana. LifeSmarts es un programa que promueve la alfabetización financiera entre adolescentes.

Los banqueros de Phoenix ayudan a los padres de Head Start a adquirir *Money Smart* ("inteligencia financiera")

Más de 20 empleados locales del Bank One han sumado una segunda ocupación a su jornada al incorporarse como maestros voluntarios al primer lanzamiento local del programa de alfabetización financiera de la FDIC *Money Smart*. En asociación con Chicano Por La Causa (CPLC), los banqueros están presentando el programa de alfabetización financiera de 10 meses de duración a padres cuyos hijos participan en los programas Head Start de educación temprana y educación para familias de trabajadores itinerantes. Las clases se dictan en Phoenix, Surprise y Queen Creek. Se desarrollan simultáneamente en inglés y en español.

"La respuesta de Bank One y de los padres y alumnos ha sido estupenda," dijo Patricia García-Duarte, que encabeza la iniciativa. "Luego de las primeras clases los padres preguntaban a los maestros si podían acelerar los contenidos mensuales para así obtener información tan rápido como fuera posible." García-Duarte es gerente de comercialización de Bank One en Arizona para inversiones de la comunidad.

Entre los primeros maestros que se ofrecieron estaban los empleados de Bank One Claudia Sanchez, Dennis Bourgeois, Patrice Bettison-Clark, y Mary Hermosillo. También se recibió apoyo de la Asociación de empleados hispanicos de Arizona (Arizona Hispanic Employee Association (AzHEA, por sus siglas en inglés) y de la African American Network (AAN).

¡Money Smart en Irak!

Christopher Wenner, un examinador de la FDIC convocado a prestar servicio activo en el ejército norteamericano en Irak, ha iniciado clases de *Money Smart* en Irak en su puesto de servicio en Balad. Chris nos informa que ya ha brindado capacitación a alrededor de 70 soldados de su batallón. Sin embargo, con los aproximadamente 18,000 soldados del ejército y de la fuerza aérea, y marines en Balad, Chris piensa estar muy ocupado los próximos meses impartiendo el programa *Money Smart*. ¡Buena suerte, Chris! Estamos muy orgullosos de ti.

Noticias de nuestros socios

Hasta la fecha, la FDIC se ha asociado con más de 24,000 instituciones financieras, grupos comunitarios, y agencias en todo el país para brindar el programa Money Smart a más de 100,000 personas, y se han establecido más de 14,000 relaciones bancarias nuevas.



Donna Gambrell, Directora suplente, División de Supervisión y Protección al Consumidor (DSC) (izquierda), Thad Woodard, Presidente de la Asociación de Banqueros de North Carolina (NCBA), y Kel Landis, Presidente de la mesa directiva de NCBA (en el extremo derecho) observan mientras Don Powell, Presidente de la mesa directiva de la FDIC, firma el acuerdo de asociación al Programa de Alianzas de Money Smart entre la FDIC y el NCBA.

La FDIC también creó el Programa de Alianzas de Money Smart para las organizaciones que deseen firmar un acuerdo con la FDIC para promover Money Smart a través de sus miembros. En muchos casos, estas organizaciones cuentan con presencia en una cantidad de estados de todo el país.

Desde que el Presidente de la mesa directiva Powell anunció en junio de 2002 el Programa de Alianzas de Money Smart, el número de [socios de la alianza](#) se ha incrementado a más de 600.

Entre los nuevos socios de la alianza desde la edición de Noticias de Money Smart de octubre de 2003 se encuentran:

- State Farm Florida
- Asociación de Banqueros de North Carolina

Todos nuestros socios y los miembros de la alianza nos ayudan a cumplir el objetivo común de ayudar a las personas de bajos a moderados recursos de EE.UU. a adquirir "inteligencia financiera" ("Money Smart", en inglés) para así establecer relaciones saludables con sus bancos, comenzar a generar su patrimonio y asegurar un mejor futuro para ellos mismos y sus familias ¡Queremos conocerlos! Utilice el formulario a continuación para contarnos sobre sus historias de éxito.

[Comparta sus historias](#)



Thad Woodard, Presidente de NCBA (izquierda) y Kel Landis, Presidente de la mesa directiva de NCBA (derecha) sostienen una placa con el nombramiento de NCBA como socio de la Alianza de Money Smart