

En esta edición

Mensaje del presidente de la mesa directiva

Relatos escolares: Lecciones aprendidas de las presentaciones de *Money Smart* a los jóvenes

El programa interactivo por computadora *Money Smart*: Una manera nueva de "conectarse" con los estudiantes

El boletín de noticias para el consumidor de la FDIC brinda orientación oportuna sobre asuntos financieros

Money Smart: Participe

Noticias sobre los socio

Mensaje del presidente de la mesa directiva

Desde que la FDIC presentó el plan de capacitación en finanzas *Money Smart* en el 2001, nuestro objetivo más importante ha sido ayudar a las personas de bajos ingresos, a los nuevos inmigrantes y otros adultos a mejorar la administración de su dinero y a ser económicamente autosuficientes. Está claro que muchos de nuestros socios innovadores están usando las lecciones y consejos de *Money Smart* -en temas tales como la importancia de ahorrar, cómo gastar el dinero sabiamente y un historial de crédito bueno- para educar a un grupo importante de nuestra población, los jóvenes estadounidenses.

Estamos orgullosos de expresar que *Money Smart* se está utilizando con mucho éxito en escuelas intermedias, escuelas secundarias y universidades del país. También me han dicho que los jóvenes, especialmente aquellos de hogares de inmigrantes, están utilizando estos conocimientos financieros para ayudar a sus padres a administrar mejor su dinero o solicitar un préstamo para la vivienda. Sin embargo, sabemos que aún queda mucho por hacer en conjunto -padres, educadores, bancos, organizaciones comunitarias y funcionarios gubernamentales-para ayudar a los jóvenes a desarrollar habilidades financieras eficientes para un manejo sólido de su economía.

Consideremos una encuesta reciente realizada a más de 4.000 estudiantes del último año de la escuela secundaria en 33 estados, llevada a cabo por Jump\$tart Coalition® for Personal Financial Literacy (con la cual la FDIC está asociada), la cuarta encuesta de una serie que data de 1997. Esta última encuesta demostró que los conocimientos de los estudiantes sobre conceptos financieros básicos han aumentado modestamente, también indicó que el 65,5 por ciento de los estudiantes reprobó el examen y sólo el 6,1 por cientos obtuvo una C o una nota mejor. Dado que muchos adultos están ahorrando muy poco dinero o pagando tasas de interés muy elevadas sobre sus préstamos debido a un historial de crédito mediocre, es esencial que la próxima generación de consumidores esté más preparada para tomar las decisiones correctas...desde el principio.

En las páginas que seguirán de la Noticias de *Money Smart* podrá leer sobre logros, anécdotas, sugerencias sobre qué hacer y no hacer y otra información práctica de los educadores, incluidos los bancarios que han utilizado el plan de capacitación *Money Smart* con los jóvenes. Entre ellos se encuentra un bancario cuyo empleo a tiempo completo, es enseñar las clases de *Money Smart* en las escuelas secundarias de su zona. Este artículo también se refiere a la última versión, la instrucción computarizada de *Money Smart*, la que ofrece un potencial tremendo para capacitar a los jóvenes en el salón de clases, en sus hogares o prácticamente en cualquier lugar. Además ofrece información sobre FDIC Consumer News, una publicación trimestral que pensamos será de gran utilidad tanto para educadores, adultos, jóvenes y mayores.

En la FDIC, somos conscientes que invertir en educación financiera es invertir en el futuro del país. Me satisface saber que varios de nuestros socios en el proyecto de *Money Smart* están utilizando maneras creativas para implementar el buen uso de nuestra capacitación en finanzas.

---Don Powell
 Presidente de la mesa directiva

Relatos escolares: Lecciones aprendidas de las presentaciones de Money Smart a los jóvenes

La FDIC pidió a los participantes de Money Smart que han usado nuestros materiales de educación financiera en presentaciones en universidades, escuelas intermedias y secundarias, que cuenten sus historias exitosas,

Necesitamos: Sus consejos para la enseñanza sobre el dinero a la juventud

La FDIC está interesada en sus consejos, historias exitosas, experiencias u otra información sobre las mejores maneras de enseñar Money Smart a estudiantes en escuelas primarias y secundarias. [¡Envíenos sus historias hoy!](#)

anécdotas, sugerencias sobre los que se debe y no se debe hacer y otros consejos e información que pudiera servir de ayuda a otros educadores. Las respuestas fueron útiles y entretenidas. Aquí les presentamos algunas que consideramos le serán de utilidad.

Consejo de un instructor de un banco a tiempo completo

El Chelsea Groton Bank (Groton, CT), conmemorando su 150th aniversario, demostró su dedicación a la comunidad patrocinando el plan de estudio *Money Smart* de la FDIC en las escuelas locales. El banco asumió un compromiso a largo plazo al establecer el "Legacy Program". Me contrataron del personal del banco para que me desempeñe como funcionario de educación comunitaria. Es mi trabajo a tiempo completo presentar el programa en la región sudeste de Connecticut. El banco provee a las escuelas los libros y otros materiales necesarios sin costo alguno. Actualmente estoy enseñando el programa *Money Smart* en nueve escuelas secundarias y espero extender el alcance del mismo el próximo semestre de primavera.



Pamela Days-Luketich, Responsable de Educación Comunitaria, Chelsea Groton Bank, Groton, CT

Cada escuela pone en práctica el programa de un modo diferente. La escuela secundaria North Stonington incluyó una visita a la oficina central del banco en la que se ubicó a los estudiantes en la sala del directorio y nuestro director de servicio al cliente y otros especialistas hicieron una presentación. Uno de los padres acompañantes quedó tan impresionado que fue con su hija a una de nuestras sucursales a abrir una cuenta corriente.

Creo que los materiales y métodos deben "modernizarse" un poco para los estudiantes adolescentes. He agregado videos sobre crédito, el robo de identidad, empresariado y otros temas. Algunas de mis escuelas están compitiendo entre ellas en la creación de un video sobre endeudamiento por el uso de las tarjetas de crédito en el que se expliquen los riesgos y cómo evitarlos.

Para la sección "Préstamos Personales", se pide a los estudiantes que elijan el automóvil de sus sueños de los anuncios que aparecen en el periódico local y luego la clase debate si pueden pagarlo y cómo financiarían la compra. Puede ser muy atractivo conducir un Mercedes-Benz pero, si eso lo lleva a declararse en quiebra, tal vez ya no resulte tan atractivo.

El aspecto más importante es mantener a la clase interesada. Las preguntas al estilo de Jeopardy donde se adjudican premios pequeños (lapiceras, llaveros, etc.) y los relatos (cuanto más "sangrientos" mejor) son tremadamente eficaces. ¿Conoce usted a alguien que haya sido víctima de robo de identidad? (Cuanto más dinero haya perdido mejor). ¿Conoce a alguien que se haya declarado en bancarrota? Presentar los conceptos y sus consecuencias de manera "real" es en sí, un desafío y una recompensa.

En una de las clases recientes, un intérprete de un estudiante estaba muy interesado en una demostración sobre el uso de la chequera. Descubrí luego que él nunca había aprendido a escribir un cheque correctamente o balancear su chequera.

-- Pamela Days-Luketich, Responsable de Educación Comunitaria, Chelsea Groton Bank, Groton, CT

Concéntrese en lo importante - Por ejemplo en la compra de un coche

Las maestras/os de la escuela secundaria Brockton (Brockton, MA) comentaron sobre los aspectos siguientes del plan de capacitación en finanzas *Money Smart*.

Bob O'Neill: "He llegado a la conclusión que la naturaleza práctica del material de la FDIC resulta interesante para los estudiantes porque promueve a la discusión y crea un ambiente interactivo dentro de la clase. El formato del programa, fácil de seguir, paso a paso, mantiene el ritmo de la clase y a los alumnos interesados."

Kathy Quigg: "Como resultado del plan de educación en finanzas *Money Smart* muchos de nuestros estudiantes han abierto cuentas bancarias aquí en la escuela (a través del banco de la escuela) y expresaron interés en usar una tarjeta de débito-todavía no expresaron interés en una cuenta corriente o en una tarjeta de crédito."

Además, los educadores incluyeron sus comentarios sobre lo que deben hacer los instructores del programa *Money Smart*: Incluya sus opiniones y/o experiencias personales durante los debates en clase. Incorpore la versión computarizada de *Money Smart* en sus lecciones. Elija materiales que sean importantes e interesantes para los alumnos -por ejemplo, la compra de un automóvil. Haga que los alumnos准备 una lista de términos importantes para reforzar los conceptos y para referencias futuras. Use diapositivas en PowerPoint para mantener a la clase interesada. Use el sitio Web para reforzar los conceptos-contiene muchos detalles y referencias importantes.

Sugerencias para mejorar la instrucción: Se debería incluir una sección sobre presupuesto personal en el plan de educación. No hay suficiente información ni detalles sobre las tarjetas de crédito. Se debería incluir un módulo sobre ética.

-- *Donna Burrill, Presidente de Directiva del Departamento Empresarial, Brockton High School, Brockton, MA*

Ilustrar los aspectos positivos y negativos del crédito

He hablado sobre el crédito a más de 1.000 estudiantes del último año de secundaria y más de 300 alumnos del onceavo grado utilizando la información de *Money Smart*. Pienso que el aspecto más destacado para los estudiantes fue el impacto del crédito en sus vidas. Por ejemplo, les comenté que un mal historial de crédito o la falta del mismo podría:

1. Impedirle comprar el automóvil que desea. Podría acabar comprando un automóvil chatarra.
2. Impedirle comprar el anillo/sortija o pagar por la boda que desea para su esposa, lo que podría hacerle perder su futura esposa.
3. Impedirle comprar la casa que desea para su esposa y lo que podría hacerle perder a su esposa.
4. Impedirle conseguir el empleo que desea por un historial de crédito deficiente que pudiera atentar contra su progreso.

Básicamente les he presentado situaciones que resultaron en un mal historial de crédito - por ejemplo, la película que alquilaron Spiderman II cayó detrás del televisor, usted olvidó devolverla al negocio de videos y su factura atrasada y sin pagar se envió a un recaudador de pagos. Luego les presenté ejemplos sobre cómo todas las cosas malas mencionadas pueden y de hecho podrían ocurrir si se hace un mal uso del crédito. Los estudiantes comenzaron a darse cuenta del impacto que tendrían en sus vidas estas situaciones negativas.

También mencioné el aspecto positivo sobre cómo el crédito podría ahorrarles miles de dólares en interés en la compra futura de una casa o de un automóvil.

-- *Jeff Byrd, Funcionario de Desarrollo Comercial del Yuma Community Bank, Yuma, AZ (Nota: El ejemplar de Money Smart News del otoño de 2004 incluía un artículo sobre una beca ofrecida por este banco para alentar a los estudiantes locales a aprender a usar el crédito responsablemente. Para leer dicho artículo visite: <http://www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmartsp/newsletter/fall2004/getinvolved.html>.)*

Una respuesta del alumno equivocada: "Declararse en bancarrota es algo bueno"

He utilizado el programa *Money Smart* en nuestro colegio técnico local y en las clases para obtener el diploma de General Educational Development (GED por sus siglas en inglés). Uno de los comentarios más interesantes que recuerdo es de una estudiante de una clase de GED. Yo estaba explicando los problemas como consecuencia de declararse en quiebra. Su respuesta fue, "Yo pensaba que declarar la bancarrota era algo bueno porque todas las cuentas desaparecían."

Yo fui maestra y ahora tengo tres hijos en edad escolar. Me sorprende que les estén enseñando materias tales como álgebra y geometría y que probablemente vayan a graduarse sin haber tratado temas como el historial de crédito y otros conceptos financieros. Una diferencia de tan solo 50 puntos en la calificación de crédito podría costarle a la persona que tiene la hipoteca, miles de dólares durante la duración del préstamo debido a tasas de interés más elevadas. Debemos educar al público sobre la importancia de tener un crédito bueno.

-- *Mark Waters, Vicepresidente, The Claxton Bank, Claxton, GA*

De clases universitarias a seminarios y talleres

En julio de 2001, los City Colleges of Chicago (CCC por sus siglas en inglés) colaboraron con la Oficina del Tesoro de la ciudad de Chicago para ofrecer un programa de educación financiera llamado "Nuestro dinero es importante" y, un mes después los City Colleges adoptaron *Money Smart* el plan de educación en finanzas reconocido nacionalmente, desarrollado por la FDIC. Los temas que abarcan son: conceptos básicos sobre transacciones bancarias, una introducción a las tarjetas de crédito, selección de una cuenta corriente o una cuenta de ahorro; planificación financiera y presupuesto; control de las deudas y cómo evitar los préstamos malintencionados; la compra de su casa propia, y la administración y saneamiento del crédito. Los instructores son expertos en cada una de las áreas de estudio.

Las clases se ofrecen en los siete City Colleges de Chicago y en sus centros. Yo hago una campaña a través de materiales impresos antes de cada semestre, la cual incluye avisos en los periódicos de la comunidad. El programa ha sido muy exitoso con la participación de más de 3.800 estudiantes. También ofrecemos la versión en español de *Money Smart* en City Colleges seleccionados, así como talleres patrocinados en el Consulado Mexicano.

Desde el comienzo del programa, hemos trabajado, establecido sociedades y clases con universidades, agencias de servicios sociales, organizaciones basadas en la fe y organizaciones comunitarias. Hemos ofrecido clases de 6 semanas, talleres y seminarios. Los estudiantes que completan el programa reciben certificados "Passport Certificates" que les permitirán abrir una cuenta corriente o de ahorro en algunos de los bancos participantes.

Debido al éxito rotundo del programa inicial, más de 1.600 estudiantes solicitaron un entrenamiento avanzado para administrar e invertir su dinero inteligentemente. Por este motivo, en mayo de 2003, los CCC propusieron implementar la Fase II del "Nuestro dinero es importante" un programa de educación financiera ampliado que brinda información más avanzada sobre inversiones, seguros, depósitos, inversiones en bienes raíces y pequeñas empresas para que los participantes puedan tomar decisiones empresariales importantes y hacer buenas inversiones. Se ha programado la implementación de la Fase II para la primavera del 2005 y se ofrecerá en los siete City Colleges.

-- *Kyla Wilson, Coordinadora del Programa, Harold Washington College (parte de los City Colleges de Chicago)*

Las nociones sobre el crédito.Antes, durante y después de la universidad

Yo enseñé la unidad sobre historial de crédito de *Money Smart* a estudiantes, algunos profesores y personal de la universidad de Texas de la cual me gradué. Incluí lo que llamé la cronología de mis conocimientos sobre el crédito -- Expliqué mi conocimiento del crédito antes, durante y después de la universidad. Dándoles la confianza de saber que alguien había estado en sus zapatos.

El grupo pareció muy interesado en averiguar cómo borrar o sanear un historial de crédito negativo y otros aspectos para mantener un crédito bueno, tema que abordé contando algunas experiencias personales. También estaban entusiasmados al enterarse que podían escribir una declaración de 100 palabras en su historial de crédito comentando sobre un crédito en particular.

Otro aspecto importante fue la explicación sobre cómo funciona la oferta de crédito, como por ejemplo "llene la solicitud y obtenga durante todo el día, 10% de descuento en sus compras" o "usted ha recibido una aprobación previa para un crédito de hasta \$10.000." Hice copias de las ofertas de crédito de su zona y se las expliqué en detalle pero de un modo simple.

También recuerdo una discusión extensa sobre cómo mantener limpio su crédito durante un divorcio y cómo se calcula la calificación del crédito. Yo tenía en ese momento varios documentos de referencia que había recolectado durante los años en los que trabajé como examinador bancario y directamente de las oficinas de crédito.

-- *D. Simone Stovall, Examinadora con mayor experiencia del FDIC (en conformidad con la reglamentación del consumidor), Chicago*



D. Simone Stovall, Examinadora con mayor experiencia del FDIC (en conformidad con la reglamentación del consumidor), Chicago

El primer año de universidad y la cruda realidad de las tarjetas de crédito

Consumer Education Services, Inc. (CESI por sus siglas en inglés), es una organización de consejería crediticia sin fines de lucro, que ha utilizado con mucho éxito el plan de educación *Money Smart* en la comunidad local así como en colegios y universidades conjuntamente con los programas de alcance comunitarios. Desde fines del verano, hemos compartido *Money Smart* con más de 500 estudiantes del primer año del Methodist College de North Carolina, la Fayetteville State University y Fayetteville Technical Community College. Esto no incluye a los participantes de talleres comunitarios.



Lillie Booth, Directora de Educación, Servicios de Educación al Consumidor, Inc., Fayetteville, NC

De acuerdo a la respuesta de los estudiantes y funcionarios de las escuelas, la información cumplió su propósito. Nos concentramos principalmente en el módulo "Uso correcto de su tarjeta de crédito" para los estudiantes del primer año de universidad y este módulo les abrió los ojos. Nuestro objetivo es ayudarles a prevenir las deudas de modo que no tengan que hacer uso de nuestros servicios por estar abrumados con los pagos de las tarjetas de crédito.

Nuestros consejeros utilizaron la instrucción computarizada durante los seminarios; los participantes estaban entusiasmados con el programa interactivo y estimulados por la presentación. CESI ha establecido recientemente un centro de aprendizaje y biblioteca comunitario para consumidores y consejeros y se ofrece como recurso el plan de educación en finanzas *Money Smart*. Nuestro sitio Web está siendo actualizado con un enlace a *Money Smart*.

-- *Lillie Booth, Directora de Educación, Servicios de Educación al Consumidor, Inc., Fayetteville, NC*

La satisfacción de enseñar

Este otoño, utilicé el programa *Money Smart* en la escuela secundaria Grenada de Mississippi para enseñar cuatro clases a un total de 68 estudiantes.

No tuve inconvenientes para lograr su atención. Les avisé al comienzo de la clase que no existían las preguntas tontas, solo gente tonta que no hace preguntas. A partir de ese momento comenzaron a participar. La sesión de preguntas y respuestas es la más importante e interesante de la clase. Es allí donde uno se entera de lo que saben y no saben y qué es lo que les interesa. El mayor interés de los estudiantes se centró en las transacciones bancarias electrónicas, las tarjetas de débito y de crédito, etc. He aclarado muchas preguntas sobre estos temas.

Sus preguntas abarcaron toda la gama de temas. Obviamente no entendían realmente nuestro sistema bancario y el funcionamiento del crédito. Después de contestar a sus preguntas específicas, creo que se retiraron de la clase con una idea más clara de lo que los bancos pueden ofrecerles y cómo los bancarios pueden ayudarles con sus necesidades financieras futuras.

El tiempo voló y muchos estudiantes me pidieron que regrese pronto. El programa tuvo tanto éxito, que el consejero de la escuela me pidió que dicte el curso dos veces al año.

-- Wayne Smith, Presidente, BancorpSouth, Grenada, MS

Un día entero fuera del banco ...y en la clase

Durante los dos últimos años, Randy Allen, uno de nuestros vicepresidentes y yo, fuimos a la escuela intermedia Olive Branch de Mississippi y hablamos sobre las clases de "Career Discovery". Permanecimos dos días y hablamos con aproximadamente 450 a 500 estudiantes utilizando el módulo "Curso bancario básico" de *Money Smart*.

Los alumnos nos mantuvieron ocupados con sus preguntas. El módulo "Curso bancario básico" está escrito de modo que los alumnos de la escuela intermedia comprendan lo que han leído y lo pongan en práctica. Los maestros se mostraron conformes con el material y participaron haciendo preguntas.

Al final de los dos días los alumnos tenían una idea general sobre los servicios bancarios básicos y los folletos para referencias futuras. Estos folletos les indican lo que ofrecen los bancos y otras instituciones financieras y cómo pueden comenzar a usar los servicios.

Planificamos regresar en octubre de 2005 y hacer lo mismo con otros 500 estudiantes. Sin embargo, tenemos la intención que en el futuro participen más funcionarios de nuestro banco e implementen el mismo programa en las otras escuelas intermedias y las dos escuelas secundarias de nuestra comunidad.

Tratamos de planear estas clases durante la semana y el "Día del uso inteligente del crédito" de la American Bankers Association. Generalmente los maestros nos permiten elegir el horario si lo planeamos y nos comunicamos con ellos con bastante antelación.

-- David Beene, Vicepresidente Superior, BancorpSouth, Sucursal de Olive, MS



David Beene, Vicepresidente Superior, BancorpSouth, Sucursal de Olive, MS

El costo del crédito

Enseñé una clase a 24 alumnos del onceavo y doceavo grado de la escuela secundaria McIntosh de South Dakota, usando el módulo "Uso correcto de su tarjeta de crédito" de *Money Smart*.



Gary Bubbers, Responsable de Cuentas Bancarias Personales, Great Western Bank, McIntosh, SD

Me quedé sorprendido cuando pregunté cuántos alumnos habían recibido ofertas de tarjetas de crédito. Cuatro alumnos ya había recibido la solicitud a su nombre. La cantidad de tiempo para cancelar una deuda con un pago mínimo realmente sorprendió a los estudiantes.

Espero que los alumnos hayan aprendido algo que les sirva y recuerden cuando empiecen a usar el crédito. La maestra también participó e hizo tantas preguntas como los alumnos. Me dijo que le hubiese gustado que alguien le explicase sobre estos temas cuando era más joven. Espero que la escuela me permita organizar clases en las que se traten otros temas además del crédito.

Educar a este grupo fue una experiencia maravillosa. Parecían estar más interesados que en otras clases en las que había enseñado.

-- *Gary Bubbers, Responsable de Cuentas Bancarias Personales, Great Western Bank, McIntosh, SD*

Bancarios que enseñan conceptos útiles para la vida

En septiembre de 2004, los empleados de Bank One se desempeñaron como maestros en la escuela secundaria Alhambra de Phoenix. Más de 700 estudiantes de secundaria recibieron lecciones de los bancarios Ken Saelens y Jessica Beiser sobre cómo administrar una cuenta corriente.

El plan de estudio para el primer año de secundaria de la escuela Alhambra incluye una clase sobre tecnología comercial cuyo instructor ha incorporado conceptos útiles para la vida con el fin de preparar a los alumnos para el futuro. Conociendo la importancia del manejo de las finanzas, el maestro se comunicó con el Bank One, que usa el programa *Money Smart* para jóvenes y adultos. "Necesitamos la ayuda de la comunidad empresarial para que los estudiantes aprendan conceptos útiles para sus vidas." Dijo el maestro de tecnología comercial Richard Havermale.

Se les tomó a los estudiantes un examen sobre la importancia de lo aprendido en las clases y seminarios de *Money Smart*. Cada sesión tuvo una duración aproximada de 45 minutos.

Los estudiantes mostraron interés en la administración del dinero y en aclarar en qué situaciones es mejor escribir un cheque o usar una tarjeta de débito. Entre los conceptos en los que se puso más énfasis fueron las ventajas de abrir una cuenta bancaria. Los alumnos también preguntaron sobre las inversiones en valores/acciones bancarias y cómo prepararse para una carrera bancaria. La sorpresa más grande para los estudiantes fue enterarse de las penalidades relacionadas con la mala administración de una cuenta bancaria y que un buen historial de crédito comienza con una cuenta corriente.

-- *Keva T. Womble, Vicepresidente Adjunta, Bank One, Grupo de Desarrollo Comunitario, Phoenix, AZ*



Keva T. Womble, Vicepresidente Adjunta, Bank One, Grupo de Desarrollo Comunitario, Phoenix, AZ

Alianzas comunitarias para educación financiera

Desde el 2002, hemos enseñado el programa *Money Smart* dos veces al año en Lake Charles, LA. Hemos organizado clases para personas recientemente alfabetizadas, para extranjeros que están aprendiendo inglés como segundo idioma y para aquellas personas que quieren aprender más sobre transacciones bancarias. A nuestras clases han asistido desde estudiantes de escuela secundaria hasta jubilados. Las clases generalmente tiene entre 15 y 25 alumnos. Hemos educado entre 100 y 125 personas.



Tom Baldassari, Vicepresidente y Responsable de Conformidad, Cameron State Bank, Lake Charles, LA

Aproximadamente el 20% de los participantes tienen menos de 20 años. Generalmente les pregunto la razón por la que asisten a estas clases. La respuesta más frecuente es "mis padres me mandaron." De nuestras escuelas secundarias se gradúan alumnos que no tienen la menor idea sobre cómo administrar sus finanzas. Pueden abrir una cuenta bancaria, usar el cajero automático/tarjeta de débito y nada más. No saben lo que significa hacer un presupuesto, invertir, conseguir un préstamo o balancear una chequera. Muchos de los alumnos de mis clases me han pedido ayuda después de las clases para que los asesore. Estoy convencido que debería ser un requisito que cada estudiante del último año de secundaria tome un curso de educación financiera. Con demasiada frecuencia escucho en mis clases, "Ojalá hubiese sabido esto antes de haber obtenido mi último préstamo."

Todo comenzó cuando asistimos al seminario de la FDIC en el que se presentó el programa *Money Smart*. Años atrás, enseñé clases de "Junior Achievement" y llegué a la conclusión que se necesitaba este programa de educación financiera en Lake Charles. También asistieron a ese seminario representantes de otros bancos y organizaciones comunitarias. Una de esas organizaciones era el Literacy Council of Southwest Louisiana. Al finalizar el seminario, hablé con los representantes del Literacy Council para ver si estarían interesados en asociarse con nosotros para ofrecer el programa en nuestra comunidad. Al poco tiempo estábamos trabajando juntos en el proyecto.

El Literacy Council organiza las clases y recluta a los estudiantes. El año pasado agregamos el sistema local de bibliotecas. Su contribución fue un salón para dictar las clases, muy conocido por el público, ubicado en nuestra biblioteca central. Cada curso está dividido en sesiones de seis semanas. Cada una dura dos horas. Antes de comenzar cada curso, los tres asociados hacen una campaña con panfletos, folletos, avisos, publicidad en la TV y diarios para promover las clases de *Money Smart*. El Cameron State Bank provee los instructores y los materiales de entrenamiento.

Al final de las seis semanas, se entrega a los participantes un certificado. Realizamos evaluaciones después de cada clase y trabajamos juntos para mejorarlas. Los comentarios que recibimos nos demuestran que nuestros esfuerzos han servido para ayudar a otros.

-- *Tom Baldassari, Vicepresidente y Responsable de Conformidad, Cameron State Bank, Lake Charles, LA*

Adaptación de *Money Smart* al público participante

En mi calidad de profesora de matemática, he usado el programa *Money Smart* para diseñar una unidad sobre planificación financiera, que se usa como parte del curso de educación financiera de la escuela secundaria Maryville. La mayoría de mis estudiantes tiene impedimentos para el aprendizaje, de modo que tuve que transformar el material de *Money Smart* en ejercicios y actividades basados en el uso de la tecnología.

Tomé conciencia de la gran necesidad de una educación financiera durante una pasantía de verano en el Citizens Bank and Trust de Maryville, MO. Muchos de los estudiantes y adultos que llegaban al banco no tenían idea de lo que necesitaban para abrir una cuenta corriente, una cuenta de ahorro o para pedir un préstamo. Mi tarea era observar los distintos departamentos del banco y luego diseñar una unidad de planificación financiera basada en las necesidades de los clientes y de mis estudiantes.

Esta unidad enseña los materiales de *Money Smart* a través del National Endowment for Financial Education (NEFE por sus siglas en inglés) High School Financial Planning Program Workbook. Los estudiantes aplican los conceptos aprendidos del manual a varias tareas. A lo largo de la unidad escriben sobre lo que van descubriendo. Por ejemplo, se les pide que a través de Internet seleccionen un automóvil para comprarlo. Luego se les indica que elijan entre las distintas tasas de interés y préstamos. Por último, llenan una solicitud de préstamo y los formularios necesarios para abrir una cuenta corriente o de ahorro de la que se deducirán los pagos automáticamente.

Muchos estudiantes me han manifestado que usaron los documentos educativos como material de referencia al solicitar un préstamo para comprar un automóvil o para abrir una cuenta bancaria. Otros usaron el manual para ayudar a sus padres a pedir un préstamo para comprar una casa.

Hay una necesidad grande de desarrollar actividades de planificación financiera para los jóvenes y adultos. Para aquellos que deseen incorporar el programa *Money Smart*, les aconsejamos adaptar las unidades a las necesidades específicas de la audiencia, presentarlo de manera divertida y con ejemplos prácticos para la vida teniendo siempre en cuenta que su aporte está provocando un cambio positivo.

-- *Hope Pappert, profesora de matemáticas, Maryville High School, Maryville, MO*

Los estudiantes no pueden tomar un atajo

Gracias por este producto maravilloso, el mejor que he utilizado en mucho tiempo. Los alumnos no pueden tomar atajos y esos los frustra porque no pueden adelantarse. Tienen que hacer las cosas como corresponde.

Me encantaría recibir más productos de esta calidad al precio que sea. Muchos de los materiales a la venta no están bien preparados y una vez que los usamos y pagamos por ellos ya no podemos devolverlos. Muchas compañías ni siquiera entregan una muestra de los materiales y una vez obtenidos nos quedamos con un producto que no mejora ni enriquece el aprendizaje. ¡Gracias por esta gran ayuda!

-- *Penny Linhart, profesora familiar de ciencias del consumidor, Grass Range High School, Grass Range, MT*

Los bancarios se unen para enseñar en las universidades

En mi calidad de funcionario del East Boston Savings Bank y miembro del consejo de administración del North Shore Community College comprendí fácilmente la necesidad de un plan de educación financiera. En los dos últimos meses, he creado una alianza para brindar una capacitación financiera. Esta alianza incluye la universidad, la Massachusetts Bankers Association, cinco bancos locales y la FDIC.

Money Smart será el plan de estudio principal usado en tres cursos gratuitos de educación financiera ofrecidos en los campus Lynn (de la ciudad) y Danver (de los suburbios) del College. Los cursos serán dictados en inglés y español por bancarios del East Boston Savings Bank, Eastern Bank, Danvers Savings Bank, Sovereign Bank, y North Shore Bank. Estos bancarios han asistido al programa de entrenamiento al instructor ("train-the-trainer") de la FDIC. Los bancos locales, la universidad y la Massachusetts Bankers Association ofrecerán el programa.

En mi calidad de bancario de la comunidad y de miembro del consejo de administración de la universidad, estoy entusiasmado por el modo en que esta sociedad está trabajando por una educación financiera. Además y hablando como miembro del consejo de administración, esperamos que nuestro éxito sirva de modelo a otras universidades. Otro resultado positivo de este producto es que el East Boston Savings Bank y otros bancos están ultimando los planes para desarrollar aún más la educación financiera en el 2005.

--*Philip Freehan, Vicepresidente Ejecutivo, East Boston Savings Bank, East Boston, MA.*



Philip Freehan, Vicepresidente Ejecutivo, East Boston Savings Bank, East Boston, MA.

El programa interactivo por computadora *Money Smart*: Una manera nueva de "conectarse" con los estudiantes

La FDIC desea recordar a todos los educadores de *Money Smart* interactivo por computadora, el plan de capacitación en finanzas de la FDIC presentado en septiembre del 2004.

El *Money Smart CBI* -instrucción por computadora - es interactivo, fácil de usar y está disponible sin cargo en el sitio Web de la FDIC y en CD-ROM. Utiliza el mismo plan de capacitación que la versión original impresa pero le brinda al usuario una experiencia virtual del manejo de las finanzas (cómo usar el cajero automático, hacer el balance de la chequera) así como comentarios continuos. Esta nueva versión de *Money Smart* puede servir como complemento a la instrucción en clase o puede usarse como un curso independiente.

Aún cuando la versión de instrucción por computadora ha sido diseñada para que la utilice cualquier persona, los funcionarios de la FDIC creen que serán los jóvenes quienes se sentirán atraídos y motivados para usarlo. "Uno de los aspectos más atractivos del *Money Smart CBI* es su flexibilidad - las personas pueden usarlo a su propio ritmo, en un salón de clases, en sus casas, la biblioteca o el centro comunitario," expresó Donna Gambrell, Suplente de la División de Supervisión y Protección al Consumidor del FDIC. "También pensamos que los jóvenes descubrirán que las lecciones y gráficos son divertidos e interesantes - más parecidos a un juego que a una lección." La Sra. Gambrell expresó que espera que el *Money Smart CBI* ayude a gran parte de los jóvenes a aprender a usar el crédito responsablemente y agregó, "hemos comprobado que los jóvenes no siempre comprenden con claridad que cuando utilizan una tarjeta de crédito o compran un artículo hay un costo a largo plazo."

En algo más de dos meses- desde el lanzamiento del *Money Smart CBI* el 15 de septiembre hasta el 1 de diciembre-la FDIC ha distribuido 18.075 copias del *Money Smart CBI* en CD-ROM en inglés y en español.

Para solicitar una copia gratuita del *Money Smart CBI* o tener acceso a la versión del sitio Web, visite www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmartsp/mscbi/mscbi.html.

El boletín de noticias para el consumidor de la FDIC brinda orientación oportuna sobre asuntos financieros

¿Sabía usted que la FDIC también publica un boletín de noticias trimestral con consejos oportunos e información sobre temas tales como seguro de depósitos, selección y uso de las tarjetas de crédito y cómo evitar el fraude financiero? *FDIC Consumer News*, el boletín gratuito escrito en inglés sencillo, puede ayudar a los instructores de *Money Smart* a mejorar los temas discutidos en la clase y brindar a los alumnos y graduados del programa una educación continua sobre temas financieros.

La versión actual así como las anteriores del *FDIC Consumer News* podrá encontrarlas (en inglés) en www.fdic.gov/consumers/consumer/news. Usted podrá imprimir parcial o totalmente el contenido de este boletín sin necesitar la autorización de la FDIC. A partir de la publicación del verano del 2004, gracias a un formato especial en línea, los bancos, educadores, consumidores, organizaciones o cualquier otra entidad o personas podrán imprimir fácilmente todas las copias que deseen del *FDIC Consumer News*.

La FDIC también ofrece un servicio gratuito de suscripción que envía un aviso por correo electrónico sobre cada nuevo boletín del *FDIC Consumer News* publicado en el sitio Web y un enlace a historias interesantes. Para suscribirse siga las instrucciones que aparecen en www.fdic.gov/about/subscriptions/index.html, el sitio Web de la FDIC.

Money Smart: Participe

Cualquier organización interesada en una educación financiera puede utilizar el programa Money Smart. Si desea información e instrucciones sobre cómo obtener copias del plan de capacitación en finanzas, visite www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmartsp/index.html o llame al 1-877-275-3342.

El programa Money Smart consta de 10 módulos dictados por un instructor que cubren los temas financieros básicos tales como una introducción a los servicios bancarios, consejos para obtener créditos e información para comprar una casa. Puede ser reproducido fácilmente para su amplia distribución y no tiene restricciones de propiedad intelectual. Money Smart es un programa gratuito para los consumidores. La versión de Money Smart diseñada para usar en un salón de clases está disponible en CD-ROM en inglés, español, coreano, chino y vietnamita.

Además, hemos lanzado una nueva versión interactiva de instrucción por computadora Money Smart (CBI) en dos formatos: en CD-ROM y en el sitio Web de la FDIC. A diferencia de la versión previa, Money Smart CBI está diseñado para uso individual. Esta nueva versión está disponible en inglés y en español. La FDIC insta a las organizaciones asociadas a que pongan el programa Money Smart CBI a disposición de las personas que no tengan acceso a computadoras o a Internet.

Cuéntenos su historia

Queremos saber de qué manera Money Smart ha influido en su vida. Queremos enterarnos sobre sus programas y procedimientos, consejos y cualquier información que pudiese ser útil para los educadores y socios. Las mejores contribuciones podrían ser publicadas en ediciones futuras del Money Smart News.

La FDIC está pidiendo consejos sabios y otros comentarios sobre lo que se debe y no se debe hacer al enseñar a los alumnos de Money Smart sobre **planificación, ahorro y préstamos para una vivienda**, especialmente para la primera compra. Envíe sus comentarios para el 1 de junio de 2005. [¡Envíenos su historia!](#)

Noticias sobre los socios

Al 8 de diciembre de 2004, la FDIC había entregado cerca de 170.000 copias (impresas y en CD-ROM) del programa *Money Smart* a instituciones financieras, grupos comunitarios y agencias de todo el país. La FDIC ha brindado entrenamiento gratuito aproximadamente a 7.700 instructores. Más de 300.000 personas han participado en las clases de *Money Smart*; y se han establecido más de 40.000 relaciones bancarias nuevas.

La FDIC ha establecido el programa Alianza *Money Smart* para aquellas organizaciones que deseen firmar un acuerdo con la FDIC para promover el programa *Money Smart*. En muchos casos, estas organizaciones actúan en varios estados o en todo el país. Desde junio de 2002, fecha en que el presidente de la mesa directiva del FDIC, Don Powell anunció la creación de la Alianza *Money Smart*, el número de socios de la Alianza ha aumentado a más de 900.

Desde el artículo de otoño del 2004 de *Money Smart News* los nuevos socios de la Alianza incluyen:

- The National Congress For Community Economic Development (NCCED)
- The Women's Resource of Greater Houston
- The Tennessee Housing Development Agency
- The Mission of Peace Community Development Corporation y sus afiliadas

Todos nuestros socios y miembros de la Alianza están colaborando para lograr nuestra meta común que es ayudar a los estadounidenses de ingresos bajos y medios a lograr una administración "inteligente del dinero" ("*Money Smart*"), estableciendo buenas relaciones bancarias, aumentando sus bienes y planeando un futuro seguro para ellos y sus familias.

¡Queremos escuchar sus comentarios! [Comparta con nosotros su experiencia.](#)



La Women's Resource of Greater Houston (TWR) se ha unido a la Alianza del Programa Money Smart para continuar ofreciendo educación financiera a las mujeres de Houston. El Oficial de Asuntos de la Comunidad de FDIC, Eloy Villafranca (derecha) entregó una placa de la Alianza y una copia del nuevo CD-ROM interactivo de Money Smart al Directora Ejecutiva de TWR, Sra. Robbie Blanton.