

En esta edición

Mensaje del Presidente de la mesa directiva

Money Smart Guía a las familias para ahorrar y pedir préstamos para su primera casa

Una actualización sobre la Campaña de publicidad de extensión hispana de la FDIC

Historias de éxito de *Money Smart*

Money Smart: Participe

Noticias de nuestros socios

Mensaje del Presidente de la mesa directiva



Cuando veo el papel vital de la FDIC de brindar servicios a las personas de Estados Unidos, veo una lista larga e impresionante que incluye ayudar a mantener la estabilidad del sistema financiero del país, apoyar el desarrollo de la comunidad y promover la alfabetización financiera. Estoy orgulloso de que haya un programa de la FDIC que esté marcando una gran diferencia en todas estas tres áreas. Este es el programa de educación financiera *Money Smart*, en especial las partes del programa de estudios que ayudan a preparar a las familias de ingresos bajos y moderados para comprar y disfrutar su propia casa – un hecho que me trae emociones encontradas ahora que tantas personas en nuestros estados de la Costa del Golfo han perdido recientemente sus casas debido a los huracanes.

¿Cómo puede una educación sobre los aspectos básicos de la administración del dinero afectar la fortaleza de nuestras comunidades y nuestra economía nacional? Comience con lo que ocurre cuando las personas aprenden sobre cómo ahorrar y administrar el dinero. Se vuelven independientes financieramente. Pronto usarán sus ahorros nuevos para proporcionar una mejor vida a ellos y a sus familias, muchas veces a través de la adquisición o el mantenimiento de una casa. Estos nuevos propietarios querrán proteger su inversión y eso contribuye a comunidades más seguras y más vibrantes. ¿El resultado final? Un sistema financiero más estable y un país más próspero.

Las estadísticas recientes indican que casi el 70 por ciento de las familias estadounidenses son propietarios de sus viviendas. Creo que algo de el crédito debe ir a los productos de educación financiera como *Money Smart* así como también para las clases de alta calidad y otros programas que se ofrecen a nivel local en los bancos, organizaciones sin fines de lucro, agencias gubernamentales y otras instituciones. Es por eso que gran parte de este número de Noticias de *Money Smart* está dedicado a resaltar lo que *Money Smart* puede hacer por nuestros socios para avanzar en la causa de la vivienda propia.

Dentro leerá sobre los componentes clave de *Money Smart* relacionados con ahorrar y pedir un préstamo para una casa. También encontrará historias de éxito de algunos de nuestros socios externos que están usando *Money Smart* para fomentar la posibilidad de una vivienda propia en las comunidades en las que brindan servicios.

En un tema relacionado, otro artículo proporciona una actualización de la campaña de publicidad en español realizada recientemente por la FDIC para promover *Money Smart* – y la construcción de la riqueza y la vivienda propia – en comunidades hispanas.

Quiero pensar en *Money Smart* como en una historia de éxito compuesta por miles de éxitos individuales: las muchas personas que han abierto una cuenta bancaria, comprado una casa, comenzado un negocio o que han sido ayudadas por *Money Smart* y nuestra red de socios en todo el país. Si desea aprender más sobre *Money Smart*, unirse a nuestra sociedad u ofrecer alguna sugerencia, [comuníquese con su funcionario del Programa para la comunidad de la FDIC de su región](#).

Money Smart guía a las familias para ahorrar y pedir préstamos para su primera casa

Administrar las finanzas personales puede ser un desafío para cualquier persona...pero especialmente para las personas que recién están comenzando a ahorrar y pagar su primera casa. Es por eso que la FDIC le recuerda a los educadores, banqueros y asesores sobre vivienda cómo el programa *Money Smart* de educación financiera puede ayudar a los adultos de todas las edades, en especial a aquellos de familias de ingresos bajos o moderados, a vivir una vida mejor y más segura en sus propias casas.

“Los programas de educación financiera como *Money Smart* pueden hacer mucho por promover la propiedad privada, simplemente hacen desaparecer el misterio del ahorro de dinero y de la búsqueda de un préstamo,” dijo Lee Bowman, el Coordinador Nacional del Programa para la Comunidad de la agencia. “Para muchas personas, recibir una educación financiera básica es el primer paso en el camino que eventualmente los llevará hasta la puerta de su propia casa”.

Agregó Tom Stokes, un funcionario del Programa para la comunidad de la FDIC en Atlanta, “Lo básico de realizar un presupuesto, ahorrar y establecer un buen historial crediticio son cosas esenciales para poner sus finanzas domésticas en orden, y *Money Smart* trata esos temas en términos claros y simples. Hasta los asesores de vivienda que usan otro programa de educación financiera comentan sobre cómo todavía usan los folletos de *Money Smart* en forma regular.”

Money Smart – tanto el programa diseñado para el aula como la versión interactiva [con soporte informático](#) para usarlo en cualquier momento y lugar -- están compuestos por 10 “módulos” (sesiones de clases). Sin embargo, el módulo “Su vivienda propia” proporciona la mayor cantidad de información para ayudar a las personas a aprender sobre comprar una casa y cómo tomar decisiones. Incluye:

- **Descripciones de diferencias sustanciales entre alquilar y ser propietario, además preguntas que debe hacer cuando esté listo para comprar una casa.** “Para muchas personas, comprar es lo ideal, pero para muchas otras personas alquilar puede ser una mejor opción”, explicó Bowman. “Comprender los beneficios de alquilar y comprar es vital para hacer lo que probablemente será la principal decisión financiera de su vida”.
- **Una descripción general de los programas para ayudar a que las personas se conviertan en propietarios de su casa.** Un buen ejemplo es la “Cuenta de desarrollo individual” creada por el Congreso en 1998 para alentar a las personas de ingresos bajos a moderados a ahorrar para comprar una vivienda (y otros propósitos) al permitirles contribuciones iguales, típicamente de una agencia gubernamental, una organización sin fines de lucro o una institución financiera. “Las Cuentas de desarrollo individual son una excelente forma de alentar y ayudar a alguien a ahorrar para una entrega inicial y los costos de cierre, en especial con esas contribuciones equiparables que proporcionan más poder de compra”, dijo Stokes.
- **Guía para determinar el pago de hipoteca que una persona puede pagar.** Por ejemplo, el programa de estudios ayuda a las personas a comprender las consecuencias en el costo de elegir una hipoteca a corto o largo plazo o un préstamo fijo en comparación con uno de tasa variable. Esta información es útil y oportuna, especialmente si se tiene en cuenta el crecimiento y la complejidad de las nuevas opciones en hipotecas, algunas de las cuales acarrearán riesgos especiales. “También conocemos de nuestra experiencia en el aula que el tema de cuál es la cuota de pago de hipoteca que uno puede pagar siempre crea debates importantes sobre cómo y dónde encontrar el mejor negocio”, agregó Bowman.

Otros módulos útiles de *Money Smart* para los potenciales compradores de casas incluyen “Páguese usted primero” (cómo y cuándo ahorrar dinero) y “Su crédito y usted” (sobre la importancia de mantener un buen historial crediticio).

La FDIC está interesada en escuchar la opinión de los socios en el sector público y privado y aprender de qué forma *Money Smart* está marcando una diferencia en sus esfuerzos educativos para propietarios de viviendas por primera vez. ¿Desea ejemplos? Vea las [historias de éxito](#) publicadas en este número de Noticias de *Money Smart*.

Una actualización sobre la Campaña de publicidad de extensión hispana de la FDIC

En el último número de Noticias de *Money Smart*, vimos detalles y fotos del lanzamiento de la campaña de publicidad en español que duró todo el verano de FDIC. Las publicidades impresas y de radio que se hicieron en 14 mercados clave se desarrollaron para concienciar sobre el programa de educación financiera de la FDIC, *Money Smart*, a los adultos hispanos y para alentarlos a preguntar sobre las clases o productos de *Money Smart*. Los resultados iniciales de la campaña de ocho semanas de duración (6 de junio-3 de julio y 1 de agosto-4 de septiembre) son impresionantes, e incluyen lo siguiente:

- Cincuenta y dos estaciones de radio pusieron al aire las publicidades, como consecuencia hubo aproximadamente 144 millones de “impresiones” (veces que alguien escuchó la publicidad).
- La FDIC recibió 4.873 llamadas a una línea de ayuda especial en español, en la que se realizaron 2.230 preguntas sobre las clases de *Money Smart* y 1.971 pedidos de la versión interactiva de *Money Smart* disponible en español, sin cargo, en CD-ROM.
- Un total de 1.080 personas asistió a las clases de *Money Smart* como resultado de la campaña de publicidad.

“Nos alienta la cantidad de interés de la comunidad hispana en la información sobre administración del dinero”, dijo Lee Bowman, Coordinador Nacional del Programa para la comunidad de la FDIC. “Hacer publicidad de nuestro programa en español y a través de los medios en español ha probado ser un medio de comunicación eficaz”.

Bowman y otros funcionarios de la FDIC también estuvieron complacidos de escuchar los comentarios favorables de los consumidores que respondieron a las publicidades. Por ejemplo, una mujer de Nueva Jersey que llamó a la línea telefónica gratuita dijo, “Es bueno saber que una agencia gubernamental como la FDIC está enseñando en la comunidad hispana lo fácil que es abrir una cuenta bancaria y lo más importante de todo, cómo aprender a confiar en un banco”.

De igual forma, el personal de la FDIC escuchó reacciones positivas por parte de los banqueros que enseñaron clases en español de *Money Smart* o que abrieron cuentas bancarias nuevas después de que aparecieron las publicidades de la FDIC. Un banquero del oeste medio escribió a la FDIC para contar que algunos de los participantes de *Money Smart* que abrieron cuentas nuevas “estaban tan contentos de finalmente poder tener su propia cuenta corriente y una tarjeta de débito”, y otros que ya tenía cuentas corrientes también decidieron inscribirse para depósitos directos en cuentas de ahorros nuevas.

Historias de éxito de *Money Smart*... sobre la vivienda propia

Los socios de la alianza *Money Smart* están usando la innovación y las redes para asociarse a la FDIC para extender el uso del programa *Money Smart* para promover la alfabetización financiera y la vivienda propia. Los siguientes son ejemplos que llamaron nuestra atención:

Wachovia Corporation de Charlotte, NC, está usando estrategias múltiples para educar a personas de ingresos bajos y moderados sobre la preparación para tener su propia casa. Wachovia, entre otras cosas, está usando a sus funcionarios de desarrollo de la comunidad para capacitar a organizaciones sin fines de lucro en el uso de *Money Smart*; la realización de seminarios de educación financiera y está trabajando junto con autoridades locales de vivienda para promover el programa. Wachovia también está buscando promover *Money Smart* a través de su programa de comunidad y organizaciones de fe.

AJFC Community Action Agency está ayudando a producir casas nuevas en Natchez, MS, como resultado de una combinación de estrategias de activos y de construcción de la riqueza, que incluyen la educación financiera a través de *Money Smart* y el ahorro para la entrega inicial a través de una Cuenta de desarrollo individual. Un programa de vivienda propia realizado por la AJFC ayudó a cuatro propietarios a mudarse a sus casas el último diciembre. Al menos otros 89 están ahorrando para realizar la entrega inicial con Cuentas de desarrollo individual y educación *Money Smart*. AJFC también se ha asociado a los comerciantes de muebles y electrodomésticos de Natchez para proporcionarles términos favorables a los graduados de *Money Smart* al presentar sus Certificados de *Money Smart*.

Columbia Point Community Partnership en Boston ha ayudado a cortar el círculo de pobreza usando *Money Smart* para Sandra – entre otros. Sandra creció gracias a la asistencia pública con su madre y nueve hermanos. Pudo comprar una casa después de ahorrar para una entrega inicial en una Cuenta de desarrollo individual y de recibir educación financiera provista a través de Columbia Point. Sandra dice de su pequeña casa en la esquina que “significa mucho para mí”.

Mission of Peace Housing Counseling Agency (MOPHCA) es una organización de fe en Flint, MI, que tiene una red de 45 afiliados en todo el país. El programa de estudios de *Money Smart* está siendo usado por la red MOPHCA para proporcionar educación sobre vivienda propia a al menos 50.000 personas.

Rutherford County Housing Initiative es una coalición de grupos comunitarios de Carolina del Norte preocupado por viviendas asequibles. Uno de sus objetivos es enseñar aptitudes de administración del dinero como medio para superar los problemas de vivir en casas por debajo del estándar. Para ayudar en este esfuerzo, la FDIC les enseñó a los voluntarios cómo el programa *Money Smart* se debía enseñar a los estudiantes.

Atlanta Habitat for Humanity comenzó a usar el programa *Money Smart* a principios de este año después de que una encuesta realizada a sus propietarios demostrara que deseaban convertirse en personas más inteligentes financieramente.

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/consumers/consumer/moneysmartsp/order.html 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 crédito e información sobre cómo adquirir una vivienda. Puede ser fácilmente reproducido para su distribución masiva y no tiene restricciones de copyright. *Money Smart* es gratuito para los usuarios. La versión de *Money Smart* sólo para uso en el aula está disponible en CD-ROM en inglés, español, chino, coreano y vietnamita.

Además, hay disponible una versión interactiva nueva de *Money Smart* para enseñanza con soporte informático en dos formatos: como CD-ROM y en el sitio Web de la FDIC. A diferencia de la versión anterior de *Money Smart*, el programa con soporte informático está diseñado para uso individual en el hogar, en bibliotecas públicas o en otras ubicaciones donde hay acceso a computadoras o a Internet. *Money Smart* con soporte informático se encuentra disponible en inglés y español.

Envíenos sus historias de éxito

Queremos saber de qué manera *Money Smart* está marcando una diferencia. Estamos interesados en escuchar sobre sus programas y procedimientos, consejos y otra información que le pueda resultar útil a los educadores y socios de *Money Smart*. Las mejores contribuciones pueden aparecer en un número de *Money Smart* News. [¡Envíe sus historias hoy mismo!](#) Además vea nuestras [historias de éxito publicadas anteriormente](#).

Manténgase al día con las Noticias de Money Smart

Para suscribirse a una listserv que le notificará inmediatamente cuando se haya publicado una edición nueva de Noticias de *Money Smart*, siga las instrucciones de www.fdic.gov/about/subscriptions/index.html. La FDIC no envía mensajes de correo electrónico no solicitados. Si esta publicación le ha llegado por error o si ya no desea seguir recibiendo este servicio [cancele su suscripción](#).

Noticias de nuestros socios

Desde que se lanzó *Money Smart* en 2001, la FDIC ha distribuido más de 236.000 copias (en versiones en papel y CD-ROM) de *Money Smart* a instituciones financieras, grupos de la comunidad y agencias de todo el país. Además, la FDIC ha proporcionado capacitación gratuita a casi 10.000 instructores. Más de 300.000 personas han asistido a las clases de *Money Smart* y más de 40.000 relaciones bancarias nuevas han sido establecidas por los estudiantes de *Money Smart*.

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 a nivel nacional ha crecido a 33 y el número de socios locales se ha incrementado a más de 900.

Desde el número de Verano de 2005 de Noticias de *Money Smart*, 100 Black Men of America, Inc. se ha unido al programa de Alianzas de Money Smart de la FDIC. Esta organización fue creada por un grupo de afroamericanos hace aproximadamente 40 años para ayudar a mejorar la calidad de vida de los afroamericanos y otras minorías, así como también sus comunidades. A través de su red de mentores y programas educativos para jóvenes, 100 Black Men of America, Inc., proveerá el programa de estudios de educación financiera de *Money Smart* a aproximadamente 100.000 personas jóvenes.

Todos nuestros socios nos están ayudando 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! [Comparta sus historias.](#)