

En esta edición

Mensaje de la FDIC

Capacitación para el instructor:
Los consejos de la FDIC y un
Nuevo video pueden ayudar a los
educadores financieros a obtener
una "A" para su clase

Educación financiera de la FDIC
para ciudadanos de la tercera
edad

Historias de éxito de *Money
Smart*

Money Smart: Participa

Noticias de nuestros socios

Mensaje de la FDIC

El programa de educación financiera *Money Smart* de la FDIC es un gran éxito y también un trabajo en progreso. Lo que comenzó en 2001 como un producto de 700 páginas en papel para ser utilizado en el aula y sólo disponible en inglés, incluye ahora material en cuatro idiomas y una versión computarizada para el aprendizaje a ritmo individual, en cualquier momento y en cualquier lugar. Mientras *Money*



Smart continúa creciendo y desarrollándose, los objetivos primordiales establecidos por la FDIC siguen siendo los mismos, y en esta edición de Noticias de *Money Smart* trataremos dos de estos objetivos.

Uno de ellos es ayudar a "capacitar a los instructores" en las instituciones financieras, grupos comunitarios, escuelas y otras organizaciones que dictarán las clases de *Money Smart*. En los últimos cuatro años, la FDIC

Money Smart... Una breve descripción

- Un programa gratuito de educación financiera galardonado de la FDIC
- Diseñado principalmente para ayudar a adultos con ingresos bajos y moderados a desarrollar la capacidad de administración del dinero
- Dos versiones – una para el uso en el aula (en inglés, español, chino, coreano y vietnamita) y la otra para un aprendizaje computarizado, a ritmo individual (en inglés y en español)
- Las clases se ofrecen a través de una extensa red de "socios" de *Money Smart*, que incluye instituciones financieras, organizaciones sin fines de lucro y agencias gubernamentales
- Desde 2001, aproximadamente 495.000 personas han tomado clases de *Money Smart* y se han establecido 82.000 nuevas relaciones bancarias

Para conocer más, comience en [Money Smart Inicio](#).

ha aprendido mucho sobre las necesidades de los educadores y los estudiantes del programa *Money Smart*, y estamos transmitiendo lo aprendido. En esta publicación, podrá obtener información sobre un nuevo video de la FDIC que sirve de guía para todas las personas que deseen dictar una clase de educación financiera, no sólo un curso de *Money Smart*. También encontrará una colección de 10 consejos prácticos de la FDIC probados por el tiempo que los educadores pueden utilizar para prepararse y dirigir una clase de administración del dinero.

Otro compromiso continuo de la FDIC es llegar a los segmentos de nuestra sociedad que tienen necesidades especiales de educación financiera. Continúe leyendo para conocer más sobre cómo el programa *Money Smart* y las *Novedades de la FDIC para los consumidores* de publicación trimestral están ayudando a educar a uno de estos grupos – los ciudadanos de la tercera edad – en temas tales como cómo estirar los ahorros durante el retiro, cómo solicitar préstamos con acierto y prudencia y cómo evitar el fraude.

En esta publicación también pedimos que nos envíen historias de éxito y

consejos en relación con la enseñanza de la educación financiera a ciudadanos de la tercera edad, y también a inmigrantes recientes y personas con discapacidades. Al reunir esta información y compartirla, la FDIC está cumpliendo con los dos objetivos recién mencionados – capacitar a los educadores financieros y llevar la educación financiera a los grupos con necesidades especiales.

La FDIC asumió el compromiso de revisar – y renovar – *Money Smart*. Si desea colaborar con nuestros esfuerzos, convirtiéndose en un socio de *Money Smart*, ofreciendo dictar una clase de educación financiera o simplemente aportando una sugerencia a la FDIC, [comuníquese con el Funcionario de Programas para la Comunidad de su región](#).

Christopher J. Spoth

Director interino

División de Supervisión y Protección al Consumidor de la FDIC

Capacitación para el instructor: Los consejos de la FDIC y un nuevo video pueden ayudar a los educadores financieros a obtener una "A" para su clase

Ya sea usted un instructor que está recibiendo capacitación para brindar educación financiera o un viejo profesional, la FDIC desea ayudarlo a ser el mejor en el aula. Por esta razón, la FDIC presenta un nuevo video sobre el modo de conducir una clase de *Money Smart* o cualquier otra clase de educación financiera. Y también por esta razón en esta edición de nuestra circular trimestral presentamos 10 consejos especiales para educadores financieros.

El nuevo video (de 33 minutos de duración en inglés y 42 minutos en español) "está diseñado para cualquier persona que imparte educación financiera básica", expresó Lee Bowman, Coordinador Nacional de Programas para la Comunidad de la FDIC. Bowman comentó que si bien el video brinda una descripción general del programa *Money Smart* (dirigida principalmente a los adultos de ingresos bajos y moderados), también proporciona una "buena guía básica sobre el modo de impartir una clase de educación financiera, incluido el énfasis en la importancia de la preparación avanzada".

El video es un complemento de las guías para instructores que forman parte del programa de estudios de *Money Smart* y de los talleres de capacitación de instructores que organiza la FDIC para educadores de *Money Smart* en bancos, grupos comunitarios y otras organizaciones. Para ver el video en línea, solicitar una copia gratuita en formato DVD o VHS, o para conocer más sobre los programas de capacitación para educadores de *Money Smart* en general, visite <http://www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmartsp/trainthetrainer.html>.

Además, Noticias de *Money Smart* ha compilado las 10 sugerencias que se presentan a continuación para ayudar a los instructores financieros a preparar una presentación efectiva e inspiradora para los estudiantes adultos:

1. Conozca a su público. Realice una investigación previa, incluyendo una encuesta o un cuestionario previo a la clase que incluya material para la inscripción, para identificar las necesidades especiales de los estudiantes. Por ejemplo, si la mayoría o todos los estudiantes serán ciudadanos de la tercera edad, inmigrantes nuevos o personas de ingresos bajos, piense en los temas financieros que puedan interesarles y planifique debates, folletos y material visual que pueda ser de utilidad.

Joan Lok, Especialista en Programas para la Comunidad de la FDIC en Baltimore, elige comenzar la primera clase formulando una pregunta a cada participante como parte de la introducción – por ejemplo, "¿Qué haría con un millón de dólares?" ¿Por qué? "Sus respuestas a menudo me dan una idea del modo en que cada estudiante valora y administra el dinero y también información importante sobre las necesidades de cada persona", agrega.

Analice también con los administradores de su programa si sus estudiantes pueden llegar a necesitar servicios de apoyo especiales, como guardería, transporte, traducción en el lugar o interpretación en lengua de señas.

2. Tenga presente las necesidades y los problemas financieros de los estudiantes. "Sin importar el nivel de ingresos y de educación, muchas personas no piden ayuda ni buscan educación financiera hasta que no llegan al límite de tener problemas con sus facturas", expresa Lok. "El educador financiero debe tener presente las necesidades del estudiante. No debe decir, 'Deberías haber pedido ayuda antes de abrir 10 cuentas de tarjetas de crédito y acumular toda esa deuda'. En cambio, debe transmitir el mensaje con una actitud positiva y alentadora, sin emitir juicios".

3. Utilice anécdotas personales. Sin importar si su experiencia y formación difieren de la de sus estudiantes, aun así ellos pueden relacionarlas e inspirarse con sus historias de mala administración del dinero o malentendidos en conceptos importantes. Por ejemplo, cuénteles si se equivocó al solicitar un préstamo o si solicitó demasiado dinero en una tarjeta de crédito...y lo que aprendió de su experiencia. Estas historias pueden ilustrar o poner énfasis en conceptos o mensajes especiales, generar un debate y mantener el interés de los estudiantes.

4. Haga que todos participen en el debate. Los adultos aprenden mejor si participan y hablan en clase y no sólo escuchan las lecciones. Planifique tiempo para ejercicios en clase y preguntas que alienten a los participantes a hablar sobre sus propias experiencias o preocupaciones. Felicite a los participantes que aportan comentarios interesantes o perspicaces.

5. Escoja un tema relevante. Los adultos deben ver el valor de lo que les están enseñando y cómo esto se aplica a su mundo. Explique los beneficios potenciales que obtendrán si siguen sus recomendaciones. Y recuerde centrarse en los temas que más necesiten aprender sus estudiantes. Por ejemplo: Los participantes con problemas para llegar a fin de mes con sus salarios se interesarán más en un debate sobre cómo reducir los gastos y aumentar los ingresos que en una clase sobre los conceptos básicos de la compra de una vivienda.

6. Practique técnicas de oratoria efectivas. Usted desea "ser usted mismo" y estar lo más relajado posible en clase. Pero también debe estar al tanto de lo que necesita hacer para mantener la atención de sus estudiantes. Establezca contacto visual con los participantes. Evite un lenguaje corporal almidonado, caminar de un lado a otro u otros hábitos que demuestran nerviosismo. Muestre energía y entusiasmo, lo cual ayudará a dar importancia a los temas financieros que está tratando. Utilice gestos para apoyar y animar su presentación. Y hable en forma clara, evitando decir "este..." y "mm..." en sus oraciones. Muchos de los mejores instructores practican sus clases con amigos y familiares o frente a un espejo en su hogar.

7. No se apure. "Como el dinero es algo tan personal, es necesario que regule su clase para dar a los estudiantes tiempo extra para que absorban lo que están escuchando y lo apliquen a su propia situación", dice Lok. "No es lo mismo que enseñar matemáticas, donde 'tres menos dos es uno'. Cuando se habla de tarjetas de crédito, las personas naturalmente comienzan a pensar en su propia tarjeta de crédito y si deberían buscar un mejor acuerdo. Se convierte en un proceso más personal y más difícil".

8. La creatividad es positiva. "Cambiar los métodos de enseñanza y salirse del texto puede ayudar a mantener el interés de los participantes", dice Liz Kelderhouse, Funcionaria de Programas para la Comunidad de la FDIC en Kansas City. También alienta a los educadores financieros a organizar visitas a instituciones financieras. "Uno de nuestros socios de *Money Smart* que imparte educación financiera a inmigrantes latinos organiza una visita mensual a una sucursal cercana de un banco", agregó Kelderhouse. "Los participantes están ansiosos por conocer al personal del banco y muchos de ellos abren sus propias cuentas".

9. Invite disertantes a su clase. Un buen ejemplo puede ser un banquero local, un líder comunitario que superó problemas financieros en una etapa anterior de su vida, un funcionario del gobierno de una agencia financiera o de protección al consumidor (quizás un representante local de la Administración del Seguro Social que puede hablar sobre planes de retiro). "Los disertantes invitados pueden agregar información variada y diversa a una clase", señala Kelderhouse. "También presentan a los estudiantes otros recursos donde pueden solicitar ayuda para sus operaciones importantes o para la planificación financiera".

10. Pida a los estudiantes su opinión sobre el curso En la última clase, distribuya a los participantes una evaluación del curso, como la que se incluye en los materiales de *Money Smart*, o elabore su propia evaluación. "Pregúnteles qué les gustó y qué les gustaría ver en el futuro", dice Kelderhouse. "De este modo, puede aprovechar estos comentarios y hacer que sus sesiones sean más efectivas".

Educación financiera de la FDIC para ciudadanos de la tercera edad

El retiro no consiste sólo en juegos de mesa ni en cenas especiales para madrugadores. Significa abrir un capítulo nuevo de la vida con nuevos desafíos y aventuras. Teniendo una mayor expectativa de vida, uno de los desafíos del retiro es cómo pagarlo. Todo esto se suma a la necesidad de las personas de la tercera edad de prestar más atención a sus finanzas e inversiones para asegurarse de conservarlas a lo largo del retiro. "Realmente se necesita una estrategia para asegurarse de que los ahorros duren", expresó Lee Bowman, Coordinador Nacional de Programas para la Comunidad de la FDIC.

Para formular esta estrategia, las personas retiradas necesitan conversar con los asesores financieros y con sus seres queridos sobre el modo de mantener su bienestar financiero. El otro componente es la educación. Las finanzas de las personas cambian cuando se retiran, por lo tanto, necesitan pensar en ellas de otra manera. Y es aquí donde entra en escena el programa *Money Smart* de la FDIC. Sus módulos pueden ayudar a mostrar a los estudiantes de *Money Smart* el modo de afrontar el retiro y administrar sus inversiones.

"El vehículo de inversión de una persona puede ser diferente del de su vecino", indicó Thomas E. Stokes, Funcionario de Programas para la Comunidad de la FDIC en Atlanta. "Cada uno de nosotros tiene distintas necesidades, y esto debe estar incluido en la educación. Sucede lo mismo que cuando compramos un vehículo, algunos de nosotros necesitamos un sedán, mientras que otros pueden necesitar un utilitario", señaló Stokes. "Para poder decidir qué producto de inversión utilizar, como una renta anual, debe ser un comprador informado que compara antes de comprar". La sección "Páguese usted primero" del programa *Money Smart* enseña a las personas retiradas distintas maneras de ahorrar dinero y las diferencias entre los tipos de cuentas de ahorros y de inversión.

¿De qué modo está educando a las personas de la tercera edad?

Estamos interesados en conocer sus programas y procedimientos exitosos cuando utiliza *Money Smart* para enseñar educación financiera a los ciudadanos de la tercera edad. Las mejores contribuciones pueden aparecer en un número futuro de Noticias de *Money Smart*. [Envíe sus historias](#) hasta el 1 de marzo de 2006.

También es importante para las personas retiradas proteger su dinero y su crédito. Los módulos "Conozca sus derechos" y "Su crédito y usted" de *Money Smart* analizan el modo de evitar el robo de identidad. El módulo "Su crédito y usted" también trata el tema de la reparación de créditos (que incluye una lista de las preguntas que debe formular cuando busca una agencia de asesoría crediticia) y timos en la reparación de créditos.

Una manera eficaz de proteger los fondos de las personas retiradas es a través de depósitos directos en una institución financiera con buena reputación. "Ya sea que los pagos sean del retiro, del Seguro Social o de otros beneficios, el depósito directo es sumamente importante", expresó Stokes. "Es fácil para los delincuentes interceptar su cheque – generalmente en su buzón". El depósito directo es un paso positivo hacia la reducción de este tipo de delito. Este tema se describe en el módulo "Curso bancario básico" y también en la sección "Conceptos básicos sobre cuentas corrientes".

También es importante conocer su calificación crediticia y el modo de protegerla. La Ley de Transacciones de Crédito Justas y Equitativas (Fair and Accurate Credit Transactions Act, FACTA) otorga el derecho a una persona a solicitar un informe gratuito a una de las tres agencias de presentación de informes de crédito más importantes llamando al 1-877-322-8228 o visitando www.annualcreditreport.com. "Es una de las pocas oportunidades en las que no se trata de un engaño y debe proporcionar su número del Seguro Social y otra información personal", señaló Stokes. El módulo "Su crédito y usted" analiza estos temas crediticios.

Tener conciencia de las cuestiones financieras no sólo consiste en atender las cuestiones diarias, sino también en tomar decisiones que afectarán a los herederos de la persona retirada. Tomemos el ejemplo de las hipotecas revertidas. La sección "Su vivienda propia" del curso analiza estos productos. Stokes señala que "las hipotecas revertidas pueden proporcionar fondos muy necesarios, pero sea consciente del impacto futuro sobre sus herederos, ya sean sus hijos u otras personas. Usted no amortiza el capital y el interés sobre una hipoteca revertida, a menos que se mude, que venda la vivienda o que muera; pero debido a que la deuda debe ser amortizada, sus herederos obtendrán una herencia reducida o quizás no recibirán ninguna herencia".

Otra herramienta útil para los educadores financieros y también para las personas retiradas es la edición Otoño 2005 de la circular trimestral *Novedades de la FDIC para los consumidores*, una edición especial llamada "Fiscal Fitness for Older Americans: Stretching Your Savings and Shaping Up Your Financial Strategies" ("Aptitud financiera para los norteamericanos de la tercera edad: Cómo estirar sus ahorros y delinear sus estrategias financieras"). Esta edición está disponible en www.fdic.gov/consumers/consumer/news/cnfall05. Está autorizada la reimpresión de esta publicación sin permiso anticipado. Además, la FDIC ofrece este informe especial en el sitio Web arriba mencionado en versión PDF que tiene el mismo aspecto que la circular impresa y que se puede reproducir fácilmente en cualquier cantidad. El dorso de la página se dejó en blanco intencionadamente para que una organización pueda agregar su nombre, logo, un mensaje especial y/o información de correo.

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 un crédito e información sobre cómo adquirir una vivienda. Puede ser fácilmente reproducido para su distribución masiva y no tiene restricciones de derechos de autor. *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, se encuentra disponible una versión interactiva 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 de enseñanza con soporte informático está diseñado para uso individual en el hogar, en bibliotecas públicas o en otros lugares con acceso a computadoras o a Internet. *Money Smart* con soporte informático se encuentra disponible en inglés y en español.

Envíenos sus historias de éxito

Queremos saber de qué manera *Money Smart* está marcando una diferencia. Estamos interesados en conocer sus programas y procedimientos, consejos e información que pueda resultar de utilidad a los educadores y socios de *Money Smart*. Las mejores contribuciones pueden aparecer en un número futuro de Noticias de *Money Smart*.

La FDIC está buscando historias de éxito, consejos y sugerencias sobre lo que se debe y no se debe hacer en relación a la enseñanza de *Money Smart* para:

- **Ciudadanos de la tercera edad;**
- **Inmigrantes recientes; o**
- **Personas con discapacidades.**

Las contribuciones sobre estos tres temas se recibirán hasta el 1 de marzo de 2006.

Lea también nuestras [historias de éxito publicadas anteriormente](#). [¡Envíe sus historias](#) hoy mismo!

Manténgase al día con las Noticias de Money Smart

Para suscribirse a una lista que le notificará automáticamente cuando se haya publicado una edición nueva de Noticias de Money Smart, siga las instrucciones en www.fdic.gov/about/subscriptions/index.html. La FDIC no envía correo electrónico no solicitado. Si esta publicación llegó a sus manos por error, o si no desea recibir más este servicio, [retire la suscripción](#).

Noticias de nuestros socios

Desde el lanzamiento de *Money Smart* en 2001, la FDIC ha distribuido más de 260.000 copias (versiones en papel y en CD-ROM) de *Money Smart* a instituciones financieras, grupos comunitarios y agencias en todo el país para ser utilizado en la enseñanza en las aulas. Además, la FDIC ha proporcionado capacitación gratuita a aproximadamente 41.000 instructores. Aproximadamente 495.000 personas han asistido a las clases de *Money Smart* y los estudiantes de *Money Smart* han establecido 82.000 nuevas relaciones bancarias. El 15 de septiembre de 2004 se lanzó una versión de *Money Smart* con soporte informático para el aprendizaje a ritmo individual y, desde entonces, se han elaborado más de 81.000 programas de estudio de enseñanza con soporte informático.

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 anterior Presidente de la mesa directiva Powell anunció en junio de 2002 el Programa de Alianzas de *Money Smart*, el número de socios nacionales de la alianza se ha incrementado a 33 y el número de socios locales de la alianza superó los 900.

Todos nuestros socios nos ayudan a cumplir el objetivo común de ayudar a las personas con ingresos bajos y moderados de EE.UU. a adquirir "inteligencia financiera" ("*Money Smart*", en inglés) para así establecer relaciones saludables con sus bancos, construir activos y asegurar un mejor futuro para ellos mismos y sus familias.

¡Queremos conocerlos! [Comparta sus historias](#).