

## En esta edición

Mensaje del Presidente de la mesa directive

La traducción de *Money Smart* al ruso es la primera traducción realizada fuera de la FDIC: la agencia acoge nuevos proyectos de traducción a otros idiomas

La FDIC y *Money Smart* se unen al Tesoro y a los Bancos de la Reserva Federal para promover el depósito directo

Historias de éxito de *Money Smart*

*Money Smart*: Participe

Noticias de nuestros socios

## Mensaje de la FDIC

Desde el inicio del programa de educación financiera *Money Smart* de la FDIC hace casi cinco años, una de nuestras audiencias principales ha sido la gran población de inmigrantes en los Estados Unidos. La FDIC reconoce que debido a las barreras idiomáticas y a otros impedimentos, muchos recién llegados necesitan ayuda para saber cómo manejar sus negocios personales de manera segura y eficaz y cómo ahorrar dinero para su futuro, quizás para ser propietarios de una vivienda o de una pequeña empresa. En esta edición de nuestra circular, incluimos noticias y actualizaciones sobre el modo en que *Money Smart* ayuda a derribar las barreras en el área de la educación financiera y permite a las personas que hablan poco o nada de inglés adquirir más conocimientos y sentirse más seguros con su dinero.



Aquí puede encontrar un informe sobre la nueva versión de *Money Smart* en ruso -- el sexto idioma de nuestro programa de estudio (después de inglés, español, chino, coreano y vietnamita), pero la primera versión que fue traducida fuera de la FDIC.

Además, en nuestra página de "Historias exitosas" podrá conocer una organización de California que está utilizando traducciones de *Money Smart* para ayudar a los inmigrantes a tomar el control de sus finanzas, y también leer sobre la reciente proclama de la Ciudad de Honolulu sobre el "Día de *Money Smart* de la FDIC", en homenaje al trabajo que realizan la FDIC y nuestros socios para ayudar a las familias de Hawai a hacer realidad sus sueños financieros. También podemos mencionar socios externos que adaptan el programa para satisfacer necesidades especiales. La razón de esto es que desde 2001 los socios hawaianos han utilizado una versión del programa de estudio de *Money Smart* sobre propiedad de vivienda que fue especialmente modificada para adaptarse a las necesidades de los indígenas de Hawai.

En esta edición también encontrará un artículo sobre el modo en que *Money Smart* está colaborando con una campaña del gobierno tendiente a aumentar el depósito directo entre las personas que reciben cheques de beneficios federales, en su mayor parte ciudadanos de la tercera edad y personas con discapacidades.

La FDIC y nuestros socios de *Money Smart* tienen muchas oportunidades de marcar una diferencia a través de la educación financiera. Solicitamos su compromiso continuo para que *Money Smart* pueda extenderse a las comunidades que más lo necesitan. Si desea formular preguntas o aportar sugerencias para el equipo de educación financiera de la FDIC, [comuníquese con el Funcionario de Programas para la Comunidad de su región](#).

## Money Smart... Una breve descripción

- Un programa gratuito de educación financiera galardonado de la FDIC.
- Centrado principalmente en 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, vietnamita y ruso) 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 95,000 nuevas relaciones bancarias.

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

Sandra L. Thompson

Directora interina

División de Supervisión y Protección al Consumidor de la FDIC

## La traducción de *Money Smart* al ruso es la primera traducción realizada fuera de la FDIC; la agencia acoge nuevos proyectos de traducción a otros idiomas

La FDIC anunció el lanzamiento del programa de estudio de *Money Smart* en ruso, el sexto idioma en el que se ofrece el programa, pero la primera traducción realizada por socios externos.

"El programa *Money Smart* de la FDIC enseña las técnicas de administración del dinero que otorgan poder a las personas para que puedan beneficiarse con las oportunidades de ahorro e inversión que ofrece nuestro sistema financiero", expresó el Vicepresidente de la FDIC, Martin J. Gruenberg, en una ceremonia especial que tuvo lugar el 27 de abril en Washington. "La nueva versión de *Money Smart* en ruso pondrá al programa a disposición de un importante segmento adicional de nuestra sociedad".

*Money Smart* fue lanzado por primera vez en inglés en 2001, seguido de una versión en español en 2002, versiones en chino y coreano en 2003 y una versión en vietnamita en 2004. La traducción al ruso de la guía para llevar al hogar de *Money Smart* para participantes y del material visual para instructores es el resultado de una asociación del sector público y privado entre bancos, organizaciones sin fines de lucro y agencias del gobierno local de Sacramento y Los Angeles (dos áreas con una importante población de habla rusa) y el apoyo de la FDIC y de la Oficina de Supervisión del Ahorro (OTS).

El Departamento de Censos estima que aproximadamente el 12 por ciento de la población total de EE.UU. nació en otros países, con poblaciones inmigrantes de tamaño considerable provenientes de América Latina y América Central, Asia, Europa del Este y África. De acuerdo con los datos del Censo de EE.UU. 2000, el ruso es el noveno idioma que se habla con mayor frecuencia en los hogares, un aumento importante con respecto a la 15ª posición que ocupaba en 1990. La Oficina de Censos también informó que "de los 20 idiomas a excepción del inglés que se hablan con mayor frecuencia en los hogares, el mayor aumento proporcional registrado fue el de personas de habla rusa", que prácticamente se triplicó de 242,000 a 706,000 entre 1990 y 2000.

Los socios clave de Sacramento Community Reinvestment Roundtable (Mesa Redonda para Reinversión Comunitaria de Sacramento) que trabajaron en la traducción de *Money Smart* al ruso son River City Bank de Sacramento; USBank de Walnut Creek; IndyMac Bank de Los Angeles; Home Loan Counseling Center de Sacramento; Sacramento Mutual Housing Association, Opening Doors, Inc. de Sacramento; y Sacramento Employment and Training Agency.

Los funcionarios de la FDIC declararon que aceptarán consultas de otras organizaciones externas interesadas en la traducción de *Money Smart* a más idiomas. "Debido a la diversidad de nuestra población, las traducciones de *Money Smart* pueden ayudar a satisfacer la necesidad de educación financiera de muchas personas que hablan poco o nada de inglés pero que se esfuerzan por tener una vida mejor en EE.UU.", expresó Linda Ortega, Funcionaria de Programas para la Comunidad de la FDIC en San Francisco.

Para solicitar la nueva edición de *Money Smart* en ruso o cualquier otra versión en forma gratuita, utilice el formulario de solicitud en línea en [www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmartsp/order.html](http://www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmartsp/order.html). Para obtener más información o para analizar la posibilidad de traducir *Money Smart* a otro idioma, [comuníquese con el Funcionario de Programas para la Comunidad de su región](#).



Los representantes de la FDIC (incluidos el Vicepresidente Martin J. Gruenberg, cuarto a la derecha, de pie), la Oficina de Supervisión del Ahorro, River City Bank de Sacramento, IndyMac Bank de Los Angeles y Home Loan Counseling Center de Sacramento se reunieron en la sede central de la FDIC el 27 de abril de 2006 para celebrar el lanzamiento de la versión de *Money Smart* en ruso. (Foto de Sally Kearney)

## La FDIC y *Money Smart* se unen al Tesoro y a los Bancos de la Reserva Federal para promover el depósito directo

La FDIC agregará nueva información al programa de educación financiera *Money Smart* de la agencia para colaborar con una campaña del gobierno dirigida a alentar a las personas que reciben cheques de beneficios federales, como el Seguro Social y el Ingreso de Seguro Complementario, a convertirlos en depósitos directos.

En el mes de abril la FDIC anunció una asociación con la campaña *Go Direct* (Directo a su cuenta) del Departamento del Tesoro de EE.UU. y los Bancos de la Reserva Federal para dar a conocer al público – en especial a los 'baby boomers' (grupo de personas nacidas entre 1946 y 1964) que iniciarán su retiro en 2008 – que el depósito directo es más seguro, más veloz y más fácil que los cheques postales. Como parte de la asociación de la FDIC con esta campaña, se agregará información sobre *Go Direct* y sobre cómo inscribirse para el depósito directo en el programa de estudio de *Money Smart* y en el material que se suministra a los participantes en los talleres educativos.

*Go Direct* es una prioridad para el Tesoro, en particular debido a que en los últimos años ha disminuido el uso del depósito directo por parte de beneficiarios del seguro social, que en su mayor parte son ciudadanos de la tercera edad y personas con discapacidades. El Tesoro afirmó que anualmente emite más de 150 millones de cheques de beneficios, y que si todos los beneficiarios los convirtieran en depósitos directos, los ahorros para los contribuyentes en términos de gastos de correo, impresión y otros costos serían de aproximadamente \$120 millones por año, la mayor parte de los cuales permanecería en el Social Security Trust Fund (Fondo de Fideicomiso del Seguro Social).

"*Go Direct* es un agregado natural a nuestro programa de estudio de *Money Smart*", expresó Lee Bowman, Coordinador Nacional de Programas para la Comunidad de la División de Supervisión y Protección al Consumidor de la FDIC. "La conversión al depósito directo es un paso simple que las personas pueden tomar hacia la independencia y la seguridad financiera".

Judith R. Tillman, Subcomisionada del Servicio de Administración Financiera del Tesoro, comparte esta visión. "Nuestra asociación con la FDIC ayudará a los norteamericanos que reciben cheques de beneficios federales a comprender mejor la razón por la cual el depósito directo es la mejor opción de pago para el Seguro Social y otros beneficios federales", agregó Tillman. "Con el extenso alcance de la FDIC y el apoyo de otros socios comunitarios, estos talleres de alfabetización financiera desempeñarán un papel esencial para motivar a las personas a asumir más el control de sus finanzas – comenzando por la inscripción en el depósito directo".

Para obtener más información sobre la campaña *Go Direct* y la razón y el modo de inscribirse en el depósito directo, visite [www.GoDirect.org](http://www.GoDirect.org) (en inglés) o [www.DirectoASuCuenta.org](http://www.DirectoASuCuenta.org) (en español).

### **Money Smart honrado por el alcalde de Honolulu**

El alcalde de Honolulu, Mufi Hannemann, proclamó el 5 de mayo como "Día de *Money Smart* de la FDIC". Honolulu se enorgullece de ser uno de los primeros socios de *Money Smart* en Hawai a través de su programa de Autosuficiencia Familiar, expresó Hannemann. "Nos unimos con otros socios para hacer que el programa esté disponible para los residentes de las comunidades desatendidas en todo el estado", agregó.

*Money Smart* fue modificado en Hawai para responder a las necesidades de la comunidad indígena hawaiana. "La FDIC se siente muy honrada por el reconocimiento del alcalde de nuestro programa *Money Smart* y de nuestros esfuerzos de desarrollo de patrimonio en Hawai", expresó John F. Carter, Director Regional de la División de Supervisión y Protección al Consumidor de la FDIC en San Francisco. "Nuestro éxito sólo es posible gracias al compromiso y la visión de nuestros socios de la Alianza *Money Smart* en Hawai".

Desde la introducción del programa en 2001, más de 50 familias de indígenas hawaianos han asistido a clases de propiedad de vivienda con *Money Smart*. La Alianza *Money Smart* en Hawai se ha extendido y ahora incluye socios pertenecientes al gobierno federal, estatal y de condado (incluido el Programa de Educación para Adultos del estado), y bancos, cooperativas de crédito y grupos comunitarios.

Entre los principales socios de *Money Smart* que obtuvieron un reconocimiento en la ceremonia estaban el Senador de EE.UU. Daniel Akaka; el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD); el Servicio de Impuestos Internos (IRS); Hickam Air Force Base Family Support Center; Central Pacific Bank; First Hawaiian Bank; la División Hawai de Instituciones Financieras; la Guardia Nacional de Hawai y el Programa de Extensión Cooperativa de la University of Hawaii.

## MainStream se extiende a la comunidad hispana de Los Angeles con *Money Smart*

MainStream, cuya misión principal es brindar educación económica a familias y personas de ingresos bajos con escasos recursos, ha proporcionado educación financiera a más de 800 familias de ingresos bajos y moderados en Los Angeles desde su creación en 2003.

MainStream está diseñado para proporcionar a los instructores los programas de estudio, los métodos de enseñanza únicos y los materiales necesarios para instruir a los alumnos que no comprenden los conceptos financieros fundamentales debido a su limitadas capacidades de alfabetización y aprendizaje del idioma, no tienen acceso al sistema bancario o desconfían del mismo.

Si bien MainStream utiliza diversos programas de estudio, el más utilizado es *Money Smart* en español. Los instructores y voluntarios de instituciones bancarias también han impartido clases de *Money Smart* en todo el condado en inglés y en coreano. Las evaluaciones de los alumnos de MainStream antes y después del curso de *Money Smart* muestran un incremento promedio del 30 por ciento en la comprensión de conceptos y conocimientos financieros. La mayoría de los participantes están inscritos en programas de Cuentas de Desarrollo Individual (administradas por United Way de Los Angeles) que requieren educación financiera como parte de sus programas de ahorro con equiparación.

### **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](http://www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmartsp/order.html) o llame al 1-877-275-3342.

El programa de estudio 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 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, vietnamita y ruso.

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 ser utilizado en forma 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 con la enseñanza de *Money Smart* a:

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

Las contribuciones sobre estos tres temas se recibirán hasta el 01.09.06.

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 listserv 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](http://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 323,000 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 el aula. Además, la FDIC ha proporcionado casi 500 clases de capacitación gratuita a aproximadamente 10,700 instructores. Aproximadamente 495,000 personas han asistido a las clases de *Money Smart* y los estudiantes de *Money Smart* han establecido 95,000 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 aproximadamente 96,000 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 el anuncio del Programa de Alianzas de *Money Smart* en junio de 2002, el número de socios nacionales de la alianza se ha incrementado a 33 y el número de socios locales de la alianza superó los 1,278.

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, comenzar a generar patrimonio y asegurar un mejor futuro para ellos mismos y sus familias.

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