



# Historias de éxito de Noticias Money Smart – Primavera/Verano de 2018

Federal Deposit Insurance Corporation

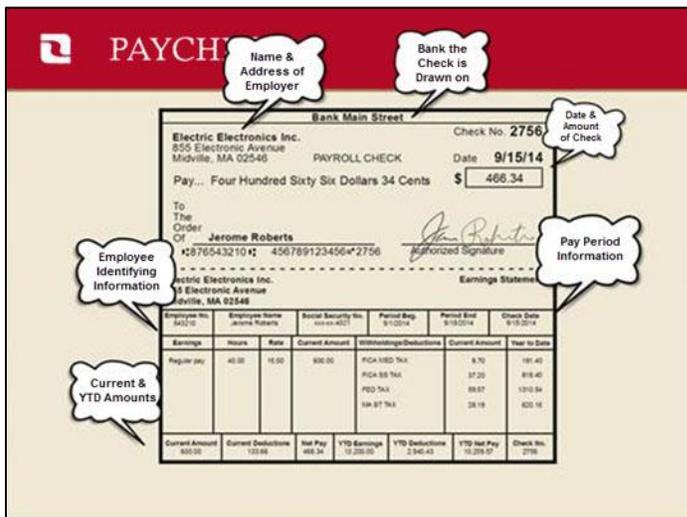
[communityaffairs@fdic.gov](mailto:communityaffairs@fdic.gov)

## Presentamos algunos de los miembros de la Alianza de Money Smart de la FDIC...y sus éxitos

En esta edición de Noticias Money Smart, destacamos algunos de los miembros de nuestra Alianza (organizaciones que aceptan usar o promover el currículo de Money Smart). Lea la información que obtuvimos en nuestras entrevistas personales con representantes de estas organizaciones sobre sus experiencias con el uso de Money Smart en sus comunidades.

- Red River Bank** de Alexandria, Luisiana, ha utilizado Money Smart desde que la FDIC creó el programa en 2001. El banco brinda educación financiera a personas mayores, adultos y sus empleados bancarios. Sus educadores han descubierto que los estudiantes y maestros de escuela secundaria reciben bien las versiones breves de los módulos disponibles en línea. La funcionaria del banco encargada de temas relacionados con la Ley de Reinversión Comunitaria (CRA, por sus siglas en inglés), F. Jannease Seastrunk, dijo: “También reconocemos que nuestra generación más joven tal vez no realice un seminario de educación financiera, pero si tienen deseo de aprender sobre un tema específico, miran una explicación breve en línea”.

Además, el banco ha descubierto los beneficios de combinar partes de Money Smart con otros programas de educación financiera. Por ejemplo, para brindar capacitación financiera para estudiantes que reciben educación en casa y están por comenzar la universidad o un trabajo, el equipo de Red River Bank modificó Money Smart para jóvenes al combinar los módulos “Ganarse el pan (cómo administrar tu cheque de pago)” y “Convertible o chatarra (compra de automóvil)”. Seastrunk agregó: “Acortamos la presentación y creamos recursos como una muestra de cheque de pago. La educación financiera aporta a nuestros esfuerzos por brindar servicios a personas en comunidades acceso escaso a los bancos. Sería maravilloso que más miembros de la Alianza se muden al área central de Luisiana”.



Bank Main Street		Check No. 2756				
Electric Electronics Inc. 855 Electronic Avenue Midville, MA 02546		PAYROLL CHECK Date 9/15/14				
Pay... Four Hundred Sixty Six Dollars 34 Cents		\$ 466.34				
To The Order Of Jerome Roberts		Authorized Signature <i>Jerome Roberts</i>				
Employee No. 456789123456 Employee Name Jerome Roberts Social Security No. 456789123456		Authorized Signature <i>Jerome Roberts</i>				
Earnings Statement						
Employee No.	Employee Name	Bank Branch No.	Period Beg.			
85510	Jerome Roberts	85510	9/1/14			
Period End	Check Date					
9/15/14	9/15/14					
Earnings	Hours	Rate	Current Amount	Withholding/Deductions	Current Amount	Year to Date
Regular pay	40.00	15.00	600.00	FICA MED TAX	8.70	191.40
				FICA SS TAX	37.20	816.40
				PFD TAX	89.87	1310.54
				SA 97 TAX	28.18	825.12
Current Amount	Current Deductions	Net Pay	YTD Earnings	YTD Deductions	YTD Net Pay	Check No.
600.00	133.68	466.32	12,200.00	2,340.68	9,859.32	2756

Para brindar capacitación financiera para una clase que recibe educación en casa, Red River Bank creó una versión revisada del manual Money Smart para jóvenes, del módulo “Ganarse el pan (cómo administrar tu cheque de pago)” (observe el ejemplo de la derecha).





# Historias de éxito de Noticias Money Smart – Primavera/Verano de 2018

Federal Deposit Insurance Corporation

[communityaffairs@fdic.gov](mailto:communityaffairs@fdic.gov)

- El Western Maryland Cluster de la **University of Maryland Extension** (UME, por sus siglas en inglés) ha enseñado Money Smart por más de dos años. Alrededor de la mitad del tiempo de enseñanza está enfocado a adultos mayores en centros de tercera edad que usan el currículo de Money Smart para adultos mayores. También se emplea tiempo para brindar educación financiera en cuatro escuelas primarias locales. A través de una invitación del condado de Allegany, UME brinda educación financiera durante los programas después de la escuela. Los educadores usan las lecciones de Money Smart para jóvenes para los grados de preescolar a Grado 2 y los Grados 3 a 5. Jesse M. Ketterman, Jr., educador de Extension, comentó: “Los recursos de Money Smart me permiten realizar actividades interesantes en la comunidad donde presto servicio”.
- **First Savings Bank of Hegewisch**, con sede en Chicago, Illinois, ha utilizado Money Smart por más de cinco años mediante asociaciones con otras organizaciones que necesitaban instructores de educación financiera. Las asociaciones incluyeron municipalidades, bibliotecas y grupos de la comunidad que organizan reuniones para los ciudadanos locales. Dependiendo de la audiencia, los empleados del banco pueden presentar temas como presupuestos y ahorros, cómo comprar una vivienda, crédito y recuperación de crédito y abuso y robo de identidad a personas mayores.

“Como Money Smart brinda módulos sobre todos estos temas, es simple para el banco adaptarse a las solicitudes de nuestros socios de la comunidad”, dijo la Funcionaria de CRA, Cherilyn Parker. Por ejemplo, dijo que el gerente de una sucursal pronto presentará módulos de Money Smart para adultos mayores a un grupo comunitario del sudeste de Chicago, y el gerente de otra sucursal presentará el módulo “Tu propia vivienda” de Money Smart para adultos a potenciales compradores de viviendas, por medio de una asociación con la comunidad en materia de viviendas. “Me emociona ver las próximas actualizaciones a Money Smart para adultos”, agregó Parker.

- **Limestone Bank** de Louisville, Kentucky, ha utilizado todas las versiones de Money Smart por más de 10 años a través de asociaciones con organizaciones sin fines de lucro, iglesias, centros de trabajadores, autoridades de vivienda, centros de educación para adultos y escuelas. De acuerdo con Jim Watkins, Funcionario de CRA: “El material en su conjunto es fantástico y tiene todo lo que necesito”.

Como ejemplo de los servicios de educación financiera del banco, enseña Money Smart para jóvenes en un programa de campamento de verano de ocho semanas para más de 200 estudiantes de preescolar a Grado 12 de bajos recursos. Los padres de los estudiantes del campamento que asisten a al menos dos de los cuatro talleres de educación financiera reciben un descuento de \$100 del costo del campamento. Además, los adultos que realizan las clases de Money Smart que ofrece el banco a través de las asociaciones con autoridades de vivienda y centros de educación para adultos son elegibles para que el banco pague su tarifa del examen GED (para obtener un diploma de educación secundaria). Por último, el banco trabaja con grupos de desarrollo de la fuerza laboral para ayudar a abrir cuentas bancarias y aprender a usar la banca móvil en línea.

## Consejos para educadores de los miembros de la Alianza de Money Smart

¿Se prepara para brindar educación financiera? Aquí le presentamos algunos consejos para ayudarlo a usar Money Smart de manera más efectiva.

**Conozca a su audiencia.** “Con conocimientos anticipados de quién será su audiencia, prepárese de conformidad con ello y disfrute de la oportunidad de tener un impacto positivo en sus comunidades”.

–Cherilyn Parker, Funcionaria de CRA, First Savings Bank of Hegewisch, Homewood, IL





## Historias de éxito de Noticias Money Smart – Primavera/Verano de 2018

Federal Deposit Insurance Corporation

[communityaffairs@fdic.gov](mailto:communityaffairs@fdic.gov)

**Asóciase con organizaciones locales.** “Como institución financiera, hemos descubierto que asociarnos con organizaciones locales para brindar educación financiera nos permite maximizar nuestros recursos y tener mayor impacto”.

–F. Jannease Seastrunk, Funcionaria de CRA, Red River Bank, Alexandria, LA

**Planifique con anticipación.** “Saber qué recursos tiene disponibles en el lugar donde hará su presentación le ayuda a asegurar que podrá hacer actividades que interesen a su audiencia”.

–Jesse M. Ketterman, Jr., Educador de Extension, University of Maryland Extension, Western Maryland Center, Cumberland, MD

**No se trata de números.** “Si ayuda al menos a una persona a mejorar su situación financiera, ya habrá alcanzado el éxito”.

–Jim Watkins, Funcionaria de CRA, Limestone Bank, Louisville, KY

[Consulte más historias de éxito](#) de Noticias Money Smart.

Para obtener ayuda o información acerca de cómo usar el currículo de Money Smart, envíe un correo electrónico a [communityaffairs@fdic.gov](mailto:communityaffairs@fdic.gov).