



Los usuarios de Money Smart hacen la diferencia: cuatro organizaciones son reconocidas por su uso del plan de estudios de educación financiera de la FDIC para adultos

Seleccionamos las historias de estos miembros para ilustrar las muchas formas en que los miembros de la Alianza están mejorando sus comunidades utilizando *Money Smart* para Adultos. Felicitaciones a estos miembros de MSAT:

- [Extensión de la Universidad de Wyoming](#), galardonada con el premio *Creative Money Smart* para Adultos, *Usuario del Año*.
- [Primer Banco de la Mancomunidad de Indiana, Pensilvania](#), reconocido como la *Alianza Impactante de Money Smart* para Adultos *del Año*.
- [Haven Neighborhood Services](#), también denominada a *Alianza Impactante de Money Smart* para Adultos *del Año*.
- [JPMorgan Chase Bank, Asociación Nacional](#), otorgó las *Oportunidades Comerciales en Expansión con Money Smart* para Adultos.

Esperamos que leer estas historias le brinde ideas e inspiración para fomentar nuevas colaboraciones en su comunidad. ¿Quiere ayuda de la FDIC para comenzar? O, ¿puede ayudar a otros compartiendo las formas en que usa *Money Smart*? Comuníquese con nosotros en communityaffairs@fdic.gov o comuníquese con el Jefe de Sección Luke Reynolds al (202) 898-7164.

Extensión de la Universidad de Wyoming: Usuario de *Creative Money Smart* para Adultos del Año

Un miembro del Equipo Avanzado de Money Smart con una forma interesante y/o inusual de usar el nuevo plan de estudios.

Los programas que enseñan y refuerzan el desarrollo de habilidades y ofrecen apoyo individual pueden beneficiar a las familias con dificultades. Sin embargo, a menudo faltan recursos para proporcionar apoyo de gestión financiera al público que podría beneficiarse más. La respuesta del equipo de Educación para el Desarrollo Comunitario de la Extensión de la Universidad de Wyoming (University of Wyoming Extension, UWE) fue crear el programa “Master Money Manager Coach” (M3C) para capacitar a las organizaciones comunitarias en todo Wyoming para mejorar las habilidades de administración de dinero de su clientela.

UWE usó *Money Smart* para Adultos para capacitar al personal de organizaciones comunitarias sobre cómo enseñar a administrar el dinero, incluida la orientación individual. El programa M3C apoya a las organizaciones de servicios sociales en sus esfuerzos por ayudar a las personas con riesgo financiero a mejorar su situación financiera. Estas organizaciones a menudo están en la primera línea en el manejo de problemas de finanzas personales. El programa M3C se desarrolló durante una época en que las demandas de las agencias de servicios sociales en Wyoming aumentaban, pero se reducían sus presupuestos.

El impacto del programa ha sido tremendo, según Cole Ehmke, un especialista en extensión de UW. “Como resultado de participar en el programa de capacitación M3C, los organizadores de la comunidad aumentaron su capacidad y confianza para enseñar a administrar el dinero y entrenar a las personas hacia el cambio de vida”, dijo.

El programa M3C se ofreció en todo Wyoming en los condados de Teton, Laramie, Campbell y Natrona. Como resultado, 33 organizaciones de servicios sociales y 51 personas de cinco condados están listas y equipadas para ayudar a los clientes que necesitan ayuda para administrar el dinero.





Los comentarios de los asistentes mostraron un alto nivel de entusiasmo y confianza en su capacidad para entrenar u orientar. Algunos dijeron que el plan de estudios de administración del dinero sería muy útil en sus consultas con sus clientes, e incluso en sus propias vidas. Otros enfatizaron el valor del componente de orientación. Comentarios específicos incluidos:

- *El programa me ha dado herramientas para trabajar con clientes. Me gusta ser orientador más que profesor.*
- *[Tengo] mucha más confianza porque las herramientas son sencillas y la capacitación y los materiales de entrenamiento fueron buenos.*
- *Ahora me siento más seguro al acercarme a mis clientes para abordar sus problemas financieros. Antes de esta clase, no deseaba trabajar en temas relacionados con el dinero.*

Después de la capacitación en diciembre de 2018, Charlie Jackson, un asesor de vivienda de la Red de Vivienda de Wyoming en Casper, dijo: “Quería hacerle saber que presenté el *Modulo 12: Toma de Decisiones de Vivienda* a un grupo pequeño ayer y todo salió muy bien. Fue fantástico tener la información que proporcionó para usarla como guía. El grupo respondió positivamente y la participación fue sorprendentemente mayor de lo que había previsto. Pensé que deberías saber cuánto aprecié esta experiencia”.

Ehmke también señaló que los grupos basados en la comunidad “son socios excelentes, están bien conectados con las necesidades de la comunidad y son muy receptivos a los recursos de apoyo, como *Money Smart*. Descubrimos que interactuar directamente con ellos para tener una idea de sus necesidades y luego brindarles una capacitación práctica bien planificada (que no sea demasiado larga) aumenta su interés. Muchas organizaciones sin fines de lucro encontraron que un beneficio adicional significativo de nuestra clase fue tener un foro para establecer contactos con agencias de ideas afines. En Casper, por ejemplo, un nuevo programa Bank On está avanzando”.

Juliet Daniels, una educadora de extensión de UW en Cheyenne, dijo: “Al aumentar la capacidad de las organizaciones de servicios sociales para ayudar a los clientes en riesgo financiero con la administración del dinero, estamos aumentando exponencialmente la red de organizaciones e individuos disponibles y dispuestos a ayudar a individuos y familias.”

Primer Banco de la Mancomunidad de Indiana, Pensilvania: Alianza Impactante de *Money Smart* para Adultos del año

Un miembro del Equipo Avanzado de Money Smart que fomentó una nueva asociación en torno al uso de Money Smart para ayudar a los consumidores de ingresos bajos y moderados.

Primer Banco de la Mancomunidad (First Commonwealth Bank, FCB) de Indiana, Pensilvania, se enteró de una oportunidad a principios de 2019 para apoyar un programa de reintegración comunitaria al ayudar a las personas a aprender estrategias financieras útiles para ayudarles en su transición a la sociedad. La oportunidad surgió cuando Goodwill, del suroeste de Pensilvania, en Pittsburgh, se acercó a FCB para brindar educación financiera a los participantes en su programa de Reintegración Comunitaria. Este programa brinda a los delincuentes no violentos la oportunidad de cumplir el resto de su condena en un entorno comunitario, en lugar de la cárcel. Los participantes del programa pueden reanudar sus carreras y regresar a la fuerza laboral mientras obtienen ayuda para reintegrarse en la comunidad.

Para permitir que el equipo de educación financiera del banco presente información con poca preparación previa, FCB planeó cuatro sesiones de educación financiera utilizando *Money Smart* para Adultos:





- Los beneficios de la banca, Módulo 2: Puedes contar con eso
- Presupuestos y metas de ahorro, Módulo 3: Los ingresos y los gastos, Módulo 4: Su plan de gastos y ahorros, y el Módulo 5: Tus ahorros
- Informes de crédito y puntajes, Módulo 6: Informes y puntajes de crédito
- Reparación de crédito, Módulo 8: Gestionar la deuda

“Los módulos de *Money Smart* para Adultos están divididos en secciones claras que nos facilitan el cumplimiento de los objetivos educativos de cada sesión de 60 minutos con los participantes”, dijo Anna Frank, Coordinadora del Programa de Educación Financiera de FCB. “Nos centramos en las actividades de *Aplicarlo*”, dijo, refiriéndose a las herramientas en el plan de estudios diseñado para ayudar a los participantes a aplicar lo que han aprendido en sus propias vidas. “Los participantes están trabajando activamente para restablecer las relaciones bancarias y el crédito, por lo que aprecian la oportunidad de aplicar lo que están aprendiendo a sus situaciones de la vida real”.

Frank agregó que *Mi primer activo*, una de las cinco actividades introductorias opcionales que se encuentran en la *Guía para Presentar Money Smart para Adultos*, fue bien recibida por los participantes. “Fue una oportunidad para ellos para compartir una memoria personal que es muy positiva y que también ilustra lo que es importante para ellos. Fue clave para el tono de la clase comenzar con una experiencia alentadora para ilustrar que pensar y hablar sobre finanzas personales no tiene que ser negativo, aburrido o abrumador”.

A partir de septiembre de 2019, [esto se actualizará] FCB había impartido 16 sesiones a más de 150 participantes. La retroalimentación sobre el programa ha sido positiva. “Goodwill se complace en que los participantes del programa estén obteniendo materiales imparciales, investigados e imparciales de alta calidad creados por la FDIC, sin tensión adicional en su personal”, dijo Mike Olack, Director de Reintegración Comunitaria del suroeste de Pensilvania Goodwill.

Los participantes compartieron que apreciaron especialmente las *Guías del Participante*. Varios mencionaron que también compartieron los materiales con sus familias. Al menos cuatro participantes dijeron que abrieron una cuenta corriente, uno abrió una cuenta de ahorros y otro participante programó una reunión con un banquero para discutir su plan financiero.

Frank también amplió cómo *Money Smart* para Adultos está ayudando a aumentar los esfuerzos de educación financiera de la Primera Mancomunidad. “Dado que este programa ha tenido tanto éxito, lo hemos replicado al asociarnos con el Programa de Acción Comunitaria del Condado de Lawrence en New Castle, PA. Esta organización sin fines de lucro trabaja con familias de bajos ingresos, y la Primera Mancomunidad ha encontrado que los materiales de *Money Smart* encajan perfectamente”.

Los primeros funcionarios del Banco de la Mancomunidad dijeron que continuarán usando *Money Smart* para Adultos para futuras oportunidades de educación financiera. También indicaron que la capacidad de utilizar el plan de estudios para enseñar muchos temas de finanzas personales, desde una descripción general de 30 minutos hasta sesiones de varias semanas, permite una gran flexibilidad para que FCB brinde educación financiera relevante y precisa a los participantes. Frank agregó: “La Primera Mancomunidad agradece que la FDIC haya proporcionado una herramienta tan útil que ayuda al banco a cumplir su misión de mejorar la salud financiera de nuestros vecinos y sus negocios”.



Servicios Vecinales de Haven en el Condado de Los Ángeles, California: Alianza Impactante de Money Smart para Adultos del Año

Un miembro del Equipo Avanzado de Money Smart que fomentó una nueva asociación en torno al uso de Money Smart para ayudar a los consumidores de ingresos bajos y moderados.

Servicios Vecinales de Haven (Haven) comenzó a usar *Money Smart* para Adultos en 2010 en vecindarios de ingresos bajos y moderados en el condado de Los Ángeles, California. Haven ahora usa la versión actualizada 2018 de *Money Smart* para Adultos para ayudar también a las mujeres encarceladas y a las personas con dificultades financieras.

Los clientes son elegibles para asesoramiento de crédito individual y/o asesoramiento financiero después de completar cuatro módulos del plan de estudios. “Los consejeros han descubierto que cuando los clientes participan en los talleres de *Money Smart* para Adultos antes de sus sesiones individuales, los clientes están más comprometidos y hacen más preguntas”, agregó Erika Toriz, Directora Ejecutiva de Haven. “Los talleres preparan a los clientes para tomar el control de sus finanzas personales. Queremos que nuestros clientes comprendan las finanzas básicas, cómo desarrollar un presupuesto, tomar el control de su crédito acceder al sistema financiero formal. Lo más importante es que queremos que nuestros clientes obtengan conocimiento financiero para que no se conviertan en víctimas de prestamistas abusivos y puedan tomar mejores decisiones financieras”.

Para mostrar el impacto de su trabajo, Toriz señaló los talleres de Haven en una cárcel de mujeres en Los Ángeles: “Lo primero que hizo una mujer, Laura, después de su liberación fue llamar a nuestra oficina y concertar una cita para ver a un asesor de crédito. Laura nos dijo que nuestro taller la despertó y le dio esperanza, y que por primera vez siente que su vida tiene sentido. Quiere arreglar su crédito pagando su deuda, obtener una cuenta bancaria y cambiar su vida”.

Toriz también señaló otro ejemplo que surgió de una serie de cuatro talleres en la Oficina de Asuntos de Veteranos del oeste de Los Ángeles: “Uno de nuestros muchos participantes veteranos sin hogar continuó con sus sesiones de asesoramiento crediticio y asesoramiento previo a la compra. Dijo que asistir al taller le abrió los ojos a la realidad, por lo que decidió concentrar toda su energía para lograr su objetivo de ser propietario de su vivienda con la ayuda de sus asesores de crédito y precompra. ¡Ahora ha comprado una casa!”

Haven se asocia con bancos para ayudar a ofrecer talleres de *Money Smart* para Adultos. “Hemos descubierto que la participación de un empleado del banco en la capacitación también le da a conocer al banquero cuán vulnerables son las comunidades de ingresos bajos y moderados”, dijo Toriz. “El personal de Haven aporta la experiencia cotidiana que tienen trabajando con sus clientes uno a uno. Realmente ayuda en nuestros talleres de *Money Smart* que los banqueros traigan esa experiencia para que la gente salga del taller confiando más en los banqueros. El personal de Haven siempre quiere maximizar el tiempo que los participantes toman de sus ocupadas vidas para asistir a estos talleres sobresalientes. El personal de Haven también es culturalmente sensible a las necesidades de sus participantes”.

Added Maria Sevilla, an Assistant Branch Operations Manager at Pacific Western Bank, “Working with Haven Neighborhood Services opened up my eyes about the important role that financial education plays in the well-being and quality of life for residents of low and moderate-income communities. Participants arrive at the workshop with very little knowledge about credit. When they leave, they are empowered realizing that their financial past does not determine their financial future.”





Otro colaborador, José Figueroa, Vicepresidente Asociado y Gerente de Alianzas Comunitarias en Broadway Federal Bank en Los Ángeles, dijo: “Colaborar con Servicios Vecinales Haven y enseñar *Money Smart* ha sido una experiencia perfecta debido al nivel de compromiso que Haven ha tenido con su participantes. Hemos aprendido unos de otros”.

A partir de septiembre de 2019, a través de esfuerzos de colaboración que también involucran hospitales, organizaciones sin fines de lucro, agencias de la ciudad y otros, Haven ha brindado talleres de *Money Smart* a más de 5,520 clientes que han participado y recibido un certificado al completar al menos cuatro de cada cinco talleres. “La respuesta que más escuchamos en nuestros talleres es: ‘Desearía haber tomado esta clase antes’”, dijo Toriz. “Los participantes se sorprenden cuando descubren que no es necesario ser rico para aprender a administrar su dinero. Es una revelación para los clientes. Las personas son más conscientes de su crédito y puntajes de crédito, son conscientes de gastar su dinero sabiamente, desarrollan un sentido de conocimiento financiero y sienten que son parte de la sociedad”.

JP Morgan Chase Bank, Asociación Nacional: Ampliando las oportunidades comerciales con *Money Smart* para Adultos

Un miembro del Equipo Avanzado de Money Smart que expandió su área de servicio o la base de clientes/población focal del banco como parte de su uso de Money Smart.

JP Morgan Chase Bank, Asociación Nacional, (Chase) ha estado utilizando la familia de productos *Money Smart* durante varios años para facilitar talleres de educación financiera comunitaria. “El plan de estudios actualizado de *Money Smart* para Adultos era el ajuste perfecto para que los empleados de Chase lo usaran como voluntarios en la comunidad”, dijo Denise Steele, Oficial de Reinversión Comunitaria y Asociaciones Comunitarias, Chase. “El plan de estudios actualizado ayudó a aumentar sus esfuerzos voluntarios basados en habilidades en la comunidad”.

Por ejemplo, Samaritas House Heartline en Detroit, Michigan, brinda refugio, alimentos y otra asistencia a mujeres sin hogar o que han cumplido su tiempo en el sistema correccional. En 2018, esta organización sin fines de lucro perdió a su socio y estaba buscando otra institución financiera para brindar educación financiera a los residentes. Chase identificó la oportunidad y comenzó a asociarse con Samaritas House Heartline a principios de 2019. El personal de Chase ahora ofrece talleres mensuales de educación financiera utilizando el plan de estudios actualizado de *Money Smart* para Adultos. “La colaboración con Samaritas fue una combinación perfecta”, dijo Steele.

Dos de los módulos más populares entre los participantes son el Módulo 6: Informes y puntajes de crédito y puntajes y Módulo 4: Plan de gastos y de ahorros. “Tener acceso a *Money Smart* para Adultos fue clave para cambiar los comportamientos en torno a la salud financiera y proporcionar herramientas para tomar decisiones financieras bien informadas”, dijo Steele. “Y los empleados de Chase consideran que el plan de estudios [actualizado] es fácil de navegar. Por ejemplo, la *Guía del Instructor* ofrece todo lo que un entrenador necesita, incluido qué decir cuando enseña”.

Steel acredita los dos seminarios web de capacitación para capacitadores de *Money Smart* para Adultos que el banco realizó para más de 200 empleados a nivel nacional, utilizando capacitadores de la FDIC, como aspectos clave para preparar al personal del banco para que se relacione con Samaritas House. La oportunidad de recibir capacitación del personal de la FDIC sobre cómo usar *Money Smart* es un beneficio popular del programa Alliance.





Historias de éxito de Noticias Money Smart – Invierno del 2020

Federal Deposit Insurance Corporation

CommunityAffairs@fdic.gov

Hasta la fecha, más de 350 mujeres han participado en el programa, y Chase planea continuar la asociación en 2020. Steele agrega: “El asesoramiento financiero es importante y nuestro objetivo es continuar apoyando a la comunidad y proporcionar los recursos necesarios para ayudar a las personas a administrar su crédito, sus finanzas y tomar las mejores decisiones financieras. Tenemos una visión compartida de fortalecer las comunidades en las que vivimos, y usar *Money Smart* es clave para ayudar a los miembros de nuestra comunidad. Nuestro objetivo es crear comunidades financieramente inclusivas eliminando barreras y creando oportunidades para la resiliencia financiera en todos los espectros. Como resultado de proporcionar educación financiera, no solo será impactante sino que también creará oportunidades comerciales para el banco”.

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

