

Su dinero, sus metas

UN CONJUNTO DE HERRAMIENTAS DE EMPODERAMIENTO PARA PROGRAMAS DE SERVICIOS SOCIALES

Formación para administradores de casos



Su dinero, sus metas

Introducción

El dinero y yo: Actividad de apertura

Haga una lista con todas las palabras, frases, refranes, canciones u otras asociaciones que tenga con la palabra **dinero.**

El dinero y yo: Actividad de apertura

dinero

cualquier medio

generalmente aceptado

para intercambio

El dinero: ¿Qué significa?

- ¿De dónde proceden nuestras asociaciones sobre el dinero?
- ¿Cómo estas asociaciones reflejan nuestras actitudes y sentimientos sobre el dinero?
- ¿Cómo son nuestras actitudes y sentimientos en relación con nuestras acciones y comportamientos?
- Entonces, ¿qué significa esto cuando trabajamos con clientes?

Su dinero, sus metas

Visión general de la capacitación y presentaciones

Propósito de la capacitación

- Proporcionarle:
 - Una orientación de *Su dinero, sus metas*: las herramientas de empoderamiento financiero del CFPB
 - Estrategias para usar el conjunto de herramientas
 - Las herramientas, el conocimiento y la confianza para proporcionar servicios de empoderamiento financiero a sus clientes.

Objetivos de la capacitación

Al final de la capacitación, usted podrá:

- Explicar las formas en que los resultados de la capacitación en empoderamiento financiero se alinean con sus propios resultados del programa y de los clientes.
- Demostrar una mayor confianza en su conocimiento sobre los temas fundamentales de gestión financiera.
- Evaluar la condición o situación financiera de los clientes.
- Proporcionar el contenido financiero adecuado en el momento adecuado en el contexto de su trabajo de caso con los clientes, con base en evaluación.

Objetivos de la capacitación

Al final de la capacitación, usted podrá:

- Utilizar las herramientas específicas para ayudar a sus clientes a alcanzar sus propias metas en diferentes contextos culturales y situacionales.
- Acceder y utilizar las herramientas y materiales disponibles en www.consumerfinance.gov.
- Hacer referencias adecuadas y específicas para ayudar a los clientes a manejar sus desafíos financieros.
- Saber a dónde acudir para obtener información imparcial o ayuda al trabajar con los clientes.

Presentador de la capacitación

- La Oficina para la Protección Financiera del Consumidor creó el conjunto de herramientas *Su dinero, sus metas* para los consumidores, así como el material de capacitación presentado hoy. Este material está siendo presentado a usted por una organización local sin fines de lucro. Las organizaciones o personas que presentan este material no son agentes o empleados del CFPB, y sus puntos de vista no representan las opiniones de la Oficina. El CFPB no es responsable de los consejos o las acciones de estos individuos o entidades. La Oficina agradece la oportunidad de trabajar con las organizaciones que están presentando este material.

Actividad introductoria

- Comparte su nombre
- Organización
- "¿Qué espera obtener de esta capacitación?"

Orden del día de la capacitación

- El dinero y yo: actividad de apertura
- Visión general de la capacitación y presentaciones
- Introducción a la CFPB y el Empoderamiento financiero
- *Su dinero, sus metas*: Orientación al conjunto de herramientas
- El papel de la referencia
- Evaluación de la situación e inicio de la conversación
- Establecimiento de metas
- Ahorrar para lo inesperado, emergencias y metas
- Manejo de ingresos y beneficios
- Pago de cuentas y otros gastos
- Manejo de flujo de dinero en efectivo
- Manejo de deudas
- Mejora de los informes y puntajes de crédito
- Evaluación de productos, servicios y proveedores de servicios financieros
- Protección de los derechos del consumidor

Su dinero, sus metas

Introducción al CFPB y el empoderamiento financiero

Introducción a la CFPB



Consumer Financial
Protection Bureau

- Oficina para la Protección Financiera del Consumidor
- La misión del CFPB es hacer que los mercados para productos y servicios financieros funcionen para los consumidores.

Introducción al CFPB

- Educación
- Cumplimiento
- Estudio

El empoderamiento financiero...

...y los administradores de casos



Empoderamiento financiero

¿Qué es el empoderamiento financiero?

¿En qué se diferencia de la educación financiera, la cultura financiera, la capacidad financiera u otros términos de uso común?



Debate (opción A)

Equipo 1

- Como administradores de casos, nosotros *debemos* proporcionar servicios de empoderamiento financiero a nuestros clientes.

Equipo 2

- Como administradores de casos, nosotros *no debemos* proporcionar servicios de empoderamiento financiero a nuestros clientes.

Análisis costo/beneficio (opción B)

¿Cuáles son los *beneficios* del empoderamiento financiero

- Para usted?
- Para sus clientes?
- Para su programa?

¿Cuáles son los *costos* del empoderamiento financiero

- Para usted?
- Para sus clientes?
- Para su programa?

Su dinero, sus metas

Orientación al conjunto de herramientas

Organización de Su dinero, sus metas

- Módulos introductorios
 - Módulo 1: Introducción a la Guía
 - Módulo 2: Evaluación de la situación
 - Módulo 3: Inicio de la conversación
 - Módulo 4: Influencias emocionales y culturales en las decisiones financieras
 - Módulo 5: Uso del conjunto de herramientas

Organización de Su dinero, sus metas

- Módulos de contenido
 - Módulo 6: Establecimiento de metas
 - Módulo 7: Ahorrar para lo inesperado, emergencias y metas
 - Módulo 8: Manejo de ingresos y beneficios
 - Módulo 9: Pago de cuentas y otros gastos
 - Módulo 10: Manejo de flujo de dinero en efectivo
 - Módulo 11: Manejo de deudas
 - Módulo 12: Comprensión de los informes y puntajes de crédito
 - Módulo 13 Evaluación de productos, servicios y proveedores de servicios financieros
 - Módulo 14: Protección de los derechos del consumidor

Organización de *Su dinero, sus metas*

- No lo trate como a un plan de estudios.
- Proporcione las herramientas y el contenido correcto en el momento justo.
- Utilice las conversaciones con los clientes o las evaluaciones para averiguar por dónde empezar.

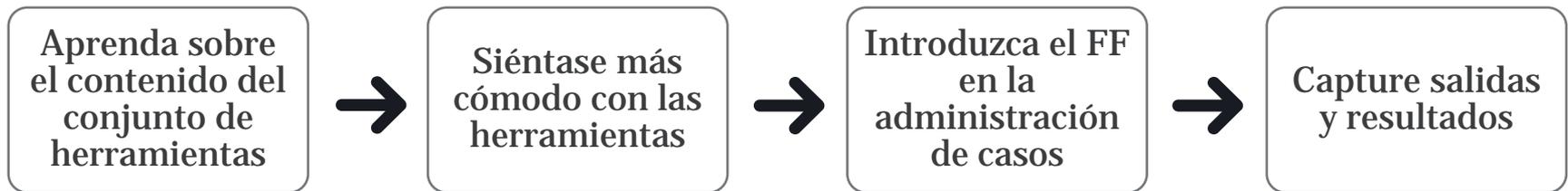
¿Por dónde comenzaría si su cliente...

1. Se sintiera abrumado por la deuda?
2. Sintiera que no puede hacer que su dinero le rinda para vivir?
3. Quisiera comprar un vehículo y obtener la mejor tasa que pueda para el dinero que debe pedir prestado?
4. Quisiera entender lo que son los depósitos directos y las tarjetas de nómina?
5. Pudiera calificar para EITC?

¿Por dónde comenzaría si su cliente... (continúa)

- ¿Ha utilizado productos de crédito de alto costo en el pasado y quiere evitarlos en el futuro?
- ¿Quiere hacer cambios, pero no tiene metas claras?
- ¿Tiene muchos problemas económicos y usted no sabe por dónde empezar?
- ¿No tiene ahorros, pero quiere iniciarlos?
- ¿Quiere abrir una cuenta, pero no sabe qué tipo de cuenta o dónde?

Integración: Uso de herramientas con los clientes



¿Qué haría usted si su cliente...

1. Quiere declararse en quiebra?
2. Quiere saber cómo responder a la amenaza de demandarlo de un acreedor?
3. ¿Se enfrenta a un desahucio?
4. ¿Se enfrenta a una ejecución hipotecaria?
5. ¿No puede proporcionar alimentos suficientes para ella y otros miembros de su hogar?
6. ¿Está en peligro de perder su vehículo por falta de pago?
7. ¿Quiere tomar un préstamo de consolidación de deuda?
8. ¿Quiere saber cómo financiar la universidad de su hijo?

Su dinero, sus metas

El papel de la referencia

El papel de la referencia

- Empoderamiento financiero = TEMA MUY IMPORTANTE
- Ninguna persona lo sabe todo.
- ¡Conozca sus límites, conozca a sus socios y refiera!

El socio de referencia adecuado

- **Alta calidad** = objetivo, preciso y actual
- **Imparcial** = no influenciada por factores que benefician al proveedor de la información

Identificación de socios de recursos y referencias

Área de asistencia	Posible colaborador de remisión
Presupuesto de flujo de efectivo	
Selección de beneficios	
Preparación y presentación de impuestos sobre la renta	
Manejo de deudas	
Manejo de los cobradores de deudas	
Comprensión de los informes y los puntajes de crédito	
Corregir los errores en sus informes y puntajes de crédito	
Uso de los servicios financieros	
Protección de los derechos del consumidor	
Creación de activos	
Otro	

Su dinero, sus metas

Evaluación de la situación e inicio
de la conversación

Evaluación

Complete la Herramienta 1: Autoevaluación de empoderamiento financiero

Preguntas de reflexión

- ¿Cómo se sintió al completar esta evaluación?
- ¿Hubo temas que sabía más de lo que pensaba que lo sabía?
- ¿Acerca de qué temas le gustaría saber más?
- ¿Cómo puede saber más sobre ellos?

Evaluación de la situación

Una imagen de las condiciones que se utilizan en la actualidad para informar y planear acciones para cambiar las condiciones en el futuro

Juego de rol de la evaluación del cliente

- **Rol 1 = Cliente**

Haga el juego de rol de cliente y complete la evaluación según las instrucciones del administrador del caso una vez que "se sienta cómodo" durante la reunión.

- **Rol 2 = Administrador de caso**

Comience la discusión, introduzca la evaluación cuando sea apropiado, analice la evaluación (si el tiempo lo permite), haga un plan de trabajo de empoderamiento financiero.

- **Rol 3 = Observador**

Observe la discusión, tome notas utilizando el formulario, proporcione su retroalimentación.

Juego de rol de la evaluación del cliente

Ciente

- ¿Cómo se sintió al tomar la evaluación?
- ¿Qué hizo el administrador de caso para hacerlo sentir más cómodo al responder estas preguntas?
- ¿Hubo algo que pudiera haber hecho la situación aún menos estresante o amenazante?
- ¿Consideró que los pasos que el administrador de caso indicó después de la evaluación tuvieron sentido para usted (si hubo tiempo durante el juego de roles)?

Juego de rol de la evaluación del cliente

Administrador de casos

- ¿Cómo se sintió la introducción de la evaluación?
- ¿Qué tan cómodo fue "analizarla" en el acto? ¿Por qué es importante el análisis relativamente rápido?
- ¿Qué cree que hizo para que la situación fuese cómoda para el cliente?
- ¿Qué tan útil cree usted que esta herramienta será en el trabajo que hace con los clientes?

Juego de rol de la evaluación del cliente

Observador

- ¿Cuáles fueron las técnicas más eficaces que los administradores de casos utilizaron al escuchar y hablar con los clientes?
- ¿Qué pudo haber hecho la situación aún mejor para los clientes?
- ¿Qué tan bien la evaluación funcionó en el contexto de una "reunión"?
- ¿Qué tan útil cree usted que esta herramienta será en el trabajo que hace con los clientes?

Otras estrategias para comenzar la conversación

Haga una lluvia de ideas con las oportunidades concretas de mesa para comenzar la conversación de empoderamiento financiero con sus clientes.

Su dinero, sus metas

Modelo 6: Establecimiento de metas

Módulo 6: Establecimiento de metas

- **Trabajar** para hacer su futuro mejor.
- **Priorice** cómo gastar su dinero para que se dirija a las cosas que realmente le interesan.
- **Mida y haga seguimiento** de su progreso para obtener las cosas que desea de la vida.
- **Sentirse orgulloso** de mejorar su vida y la vida de sus hijos.

Metas SMART

- e**S**pecífica
- **M**ensurable
- **A**lcanzable
- **R**elevante
- Con marco de **T**iempo

Esperanzas, deseos y sueños versus meta fuerte

Esperanzas, deseos y sueños

Me gustaría comprar un televisor nuevo.



Quiero deshacerme de la deuda de la tarjeta de crédito.

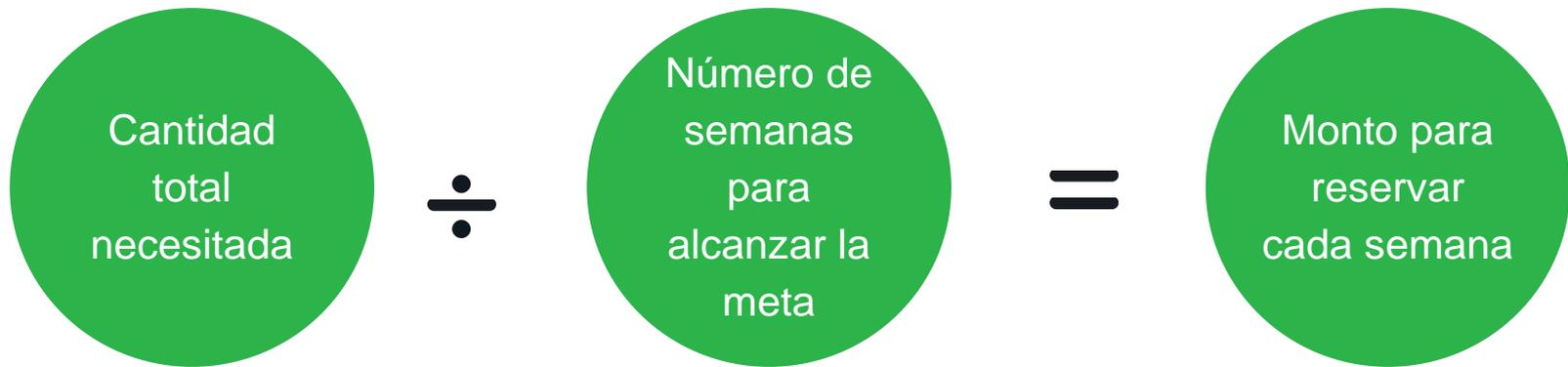


Meta fuerte

Ahorraré \$ 400 y compraré un nuevo televisor en seis meses.

Pagaré \$1.000 de mi deuda el próximo año.

Calcular el monto para reservar cada semana



Módulo 6: Plan de acción

Meta: _____

Pasos	Recursos	Fecha para completar el paso	Fecha de terminación

Su dinero, sus metas

Módulo 7: Ahorrar para lo inesperado,
emergencias y metas

Módulo 7: Ahorrar para lo inesperado, emergencias y metas

- ¿Qué es el ahorro?
- **El ahorro es dinero que usted aparta hoy de sus ingresos para usarlo en el futuro**
- ¿Cuáles son algunos ejemplos de gastos o emergencias imprevistas?

Fondo de emergencia

- **Fondo de emergencias o fondo para tiempos difíciles = una parte importante de su plan de ahorro.**
- Tener dinero propio destinado a cubrir gastos inesperados puede **ahorrarle dinero** porque no pagará intereses, cargos, ni otros costos que tendría que pagar al pedir prestado el dinero que necesita.

Costo de bujías nuevas para su automóvil = \$350.

	Ahorros de emergencia	Tarjeta de crédito	Préstamo sobre el sueldo
Cantidad para cubrir los gastos	\$350	\$350	\$350
APR		Tasa de porcentaje anual de 21,99 % (TAE)	\$ 15 por cada \$ 100 prestados por 14 días. Esto significa una tasa de porcentaje anual de 391 % (TAE) .
Pago		Por lo menos debe pagar una cierta cantidad cada mes. (Para los fines del ejemplo , el individuo es la elección de un pago fijo mensual de \$ 50.)	Debe pagar la cantidad del préstamo (\$ 350) más gasto (\$ 52,50) el plazo de 14 días. Si el préstamo entero no puede ser pagado dentro de 14 días , que se puede transferir (o extendida) por otros 14 días para un cargo adicional de (\$ 52,50) .
Costo y el tiempo para pagar total	\$0	Usted pagaría \$ 28.11 en intereses además del capital prestado. Se llevará poco más de ocho meses para pagar el monto total.	El costo total depende del tiempo que le toma para ahorrar para pagar la totalidad del préstamo. Si renueva o traspassa este préstamo siete veces, usted estaría en deuda por 14 semanas adicionales, y podría pagar hasta \$ 367.50 en honorarios.

Herramienta 1: Plan de ahorro

- Los motivos por los que está ahorrando
- La cantidad que necesita ahorrar
- Cómo va a encontrar el dinero para ahorrar
- Dónde va a poner ese ahorro: un lugar que sea seguro y protegido

En búsqueda del dinero para ahorrar

- Reduzca el gasto en una o en muchas cosas
 - *Costos mayores contra pequeños recortes en los gastos*
- Aumente sus ingresos
- Convirtiendo el dinero ahorrado —ingresos o ahorros adicionales de la disminución de gastos— en dinero real para ahorros

Crédito tributario de ingresos de trabajo

Crédito tributario máximo (para 2013)

- \$6,044 con tres o más hijos que califiquen
- \$5,372 con dos hijos que califiquen
- \$3,250 con un hijo que califique
- \$487 sin hijos que califiquen

Toda la información respecto a créditos tributarios del IRS (Servicios Internos de Impuestos) se encuentra en www.irs.gov.

Herramienta 2: Beneficios y límites de bienes

¿Cuáles son los motivos para incluir esta herramienta?

Herramienta 3: Un lugar seguro para los ahorros

- ¿Dónde puede guardar el dinero que ahorra?
- ¿Cuáles son los beneficios?
 - Un beneficio es algo que le da una ventaja. Un beneficio es algo que es bueno para usted.
- ¿Cuáles son los riesgos?
 - Un riesgo es cualquier posibilidad de pérdida. Donde hay riesgo, no hay seguridad que el resultado.

Hechos clave para el Módulo 7

- El depósito directo y el ahorro
- Seguro de banco y cooperativa de crédito
- Informes de historial bancario

Su dinero, sus metas

Módulo 8: Manejo de ingresos y beneficios

Ingresos, beneficios y embargos de salarios

Ingresos

- Ingresos regulares
- Ingresos irregulares
- Estacional
- Que ocurren una sola vez

Beneficios

Embargos de sueldos

Herramienta 1: Rastreador de ingresos y recursos financieros

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Total	Regular	Irregular	Estaciona 1	De una única vez
Trabajo									
Segundo trabajo									
Ingresos de trabajo independiente									
SNAP									
TANF									
SSI									
Manutención de menores									
Regalo									
Devolución de impuestos									
Total semanal									

Herramienta 2: Aumento de recursos financieros

- Repase esta herramienta.
- Piense en sus clientes.
- ¿Qué estrategias mencionadas cree usted que son potencialmente viables?
 - Círcule las apropiadas.
- ¿Qué estrategias faltan?
 - Agréguelas.

Herramienta 3: Riesgos y beneficios de...

- Efectivo
- Cheques de pago
- Depósito directo
- Tarjeta de nómina
- EBT

Su dinero, sus metas

Módulo 9: Pago de cuentas y otros gastos

Módulo 9: Pago de cuentas y otros gastos

Gastos

- El dinero que usa para pagar una amplia variedad de necesidades básicas, obligaciones financieras y otras cosas que pueda desear.

Necesidades , deseos y obligaciones

- Las necesidades son algo que usted debe tener para vivir.
- Los deseos son cosas con las que sin ellas puede sobrevivir.
- Las obligaciones son las cosas que debe pagar porque le debe dinero a alguien (un préstamo de automóvil) o ha sido obligado a pagarle a alguien (manutención infantil)

Herramienta 1: Rastreador del gasto

Ahorros	Ahorros para metas, ahorros para emergencias, ahorros para la educación de los hijos, ahorros para la jubilación, ahorros para las compras navideñas, ahorros para las compras al volver a la escuela.
Pagos de deuda	Pagos de tarjetas de crédito, pagos de préstamos hasta el día de pago, pagos de préstamos de empeños, pagos de préstamos sobre el título del automóvil y otros pagos de préstamos
Vivienda	Alquiler, hipoteca, seguro, impuesto predial
Servicios públicos	Electricidad, gas, agua, alcantarillado, teléfono, televisión, servicio de Internet, teléfono celular
Provisiones para el hogar y gastos	Cosas para su hogar, como suministros de limpieza, electrodomésticos, muebles, otros equipos
Alimentos	Alimentos y bebidas para traer a casa, incluyendo fórmulas y alimentos para bebés

Herramienta 1: Rastreador del gasto

Comidas fuera (comidas y bebidas)	Cualquier comida o bebida que se compra fuera del hogar
Ahorros	Ahorros para metas, ahorros para emergencias, ahorros para la educación de los hijos, ahorros para la jubilación, ahorros para las compras navideñas, ahorros para las compras al volver a la escuela.
Pagos de deuda	Pagos de tarjetas de crédito, pagos de préstamos hasta el día de pago, pagos de préstamos de empeños, pagos de préstamos sobre el título del automóvil y otros pagos de préstamos
Transporte	Gasolina, pago del automóvil, pago de seguros, reparaciones
Cuidado de la salud	Copagos, medicamentos, optometría, odontología
Cuidado personal	Cortes de pelo, artículos de higiene, limpieza en seco, costos de mascotas

Herramienta 1: Rastreador del gasto

Gastos de guardería y escuela	Costos del cuidado de niños, pañales, suministros para la escuela, costos de materiales de la escuela, salidas educativas y otros cargos de actividades
Entretenimiento	Ir al cine, ir a conciertos, equipos/cargos deportivos, eventos deportivos, boletos de lotería, membresías, alcohol, libros/CD, suscripciones
Obligaciones ordenadas por el tribunal	Manutención infantil, restitución, etc.
Regalos , donaciones y otras	Donaciones a organizaciones religiosas u otras instituciones benéficas, regalos, otros gastos
Transporte	Gasolina, pago del automóvil, pago de seguros, reparaciones
Cuidado de la salud	Copagos, medicamentos, optometría, odontología

Herramienta 3: Estrategias para reducir gastos

- Repase esta herramienta.
- Piense en sus clientes.
- ¿Qué estrategias mencionadas cree usted que son potencialmente viables?
 - Enciérrelas dentro de círculos.
- ¿Qué estrategias faltan?
 - Agréguelas.

Consecuencias de no pagar las facturas

- Grupo 1:
 - a. Consecuencias del pago atrasado del alquiler.
 - a. Consecuencias de no hacer varios pagos del alquiler.
- Grupo 2:
 - a. Consecuencias de hacer pago atrasado del vehículo.
 - a. Consecuencias de no hacer varios pagos del vehículo.
- Grupo 3:
 - a. Consecuencias de atrasarse con el pago de la electricidad.
 - a. Consecuencias de no hacer varios pagos de la factura de la electricidad.
- Grupo 4:
 - a. Consecuencias de no hacer el pago de un préstamo sobre el sueldo.
 - a. Consecuencias de no hacer el pago de la tarjeta de crédito.

Herramienta 5: Dar prioridad a las facturas

Protect your income	Protect your shelter	Protect your assets	Pay your obligations
<p>If you need a car to get to and from work, stay current on your car payment and insurance.</p> <p><i>Maintain other expenses to keep your job.</i></p>	<p>Whether you rent or have a mortgage, the costs of losing your home are big.</p> <p><i>Be sure to pay taxes, condo fees, mobile home lot payments, too.</i></p> <p><i>If possible, maintain your utilities. They are difficult to live without, and reconnection is expensive.</i></p>	<p>Do not let essential insurance coverage lapse; this includes auto, renter's / homeowner's, health.</p> <p><i>Not having insurance puts your assets, including your health/your family's health, at risk.</i></p>	<p>Example include:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Child support ▪ Income taxes ▪ Student loans
<p>Your expenses:</p>	<p>Your expenses:</p>	<p>Your expenses:</p>	<p>Your expenses:</p>

Su dinero, sus metas

Módulo 10: Manejo de flujo de dinero en efectivo

Módulo 10: Manejo de flujo de dinero en efectivo

- ¿Qué es el presupuesto de flujo de efectivo?
- ¿En qué se diferencia de un presupuesto regular?
- ¿Cuál cree que puede ser el beneficio de este enfoque para sus clientes?

Módulo 10: Manejo de flujo de dinero en efectivo

- **Llevar un registro de todo de lo que obtiene y gasta dinero en una semana, dos semanas o un mes.** *Herramienta 1: Rastreador de gastos del Módulo 8: Manejo de ingresos y beneficios y Herramienta 1: Rastreador de gastos del Módulo 9: Pago de cuentas y otros gastos.*
- **Analizar sus gastos.** *Herramienta 1: Rastreador de gastos del Módulo 9: Pago de cuentas y otros gastos para hacerlo.*
- **Usar esta información para crear un presupuesto de flujo de efectivo.** *Herramienta 1: Presupuesto de flujo de efectivo para completar este paso o la Herramienta 2: Calendario del Flujo de fondos. El presupuesto de flujo de efectivo se trata de fijar objetivos sobre cómo usar sus ingresos en el futuro.*

Herramienta 1: Presupuesto de flujo de efectivo

	Semana 1	Semana 2
Saldo inicial de la semana	\$37.00	\$142.37
Fuentes de efectivo y otros recursos financieros		
Ingresos del trabajo	\$305.34	\$290.80
SNAP	\$280.00	
Cupones para vivienda pública	\$650.00	
Total de orígenes de dinero en efectivo y otros recursos financieros	\$1,272.34	\$433.17
Usos de efectivo y otros recursos financieros		
Vivienda	\$650.00	
Servicios públicos	\$59.97	\$95.50
Alimentos	\$180.00	\$80.00
Comidas fuera (comidas y bebidas)		
Transporte	\$240.00	\$60.00
Total de aplicaciones de efectivo y otros recursos financieros	\$1,129.97	\$235.50
Saldo final para la semana	\$142.37	\$197.67

Saldo final de la semana anterior.

Para obtener el saldo inicial, sume los saldos de efectivo, tarjeta de débito y las cuentas.

Herramienta 1: Presupuesto de flujo de efectivo

	Semana 1	Semana 2
Saldo inicial de la semana	\$37.00	\$142.37
Fuentes de efectivo y otros recursos financieros		
Ingresos del trabajo	\$305.34	\$290.80
SNAP	\$280.00	
Cupones para vivienda pública	\$650.00	
Total de orígenes de dinero en efectivo y otros recursos financieros	\$1,272.34	\$433.17
Usos de efectivo y otros recursos financieros		
Vivienda	\$650.00	
Servicios públicos	\$59.97	\$95.50
Alimentos	\$180.00	\$80.00
Comidas fuera (comidas y bebidas)		
Transporte	\$240.00	\$60.00
Total de aplicaciones de efectivo y otros recursos financieros	\$1,129.97	\$235.50
Saldo final para la semana	\$142.37	\$197.67

Fuentes totales menos usos totales.

Esto se convierte en su saldo inicial para la próxima semana.

Lectura de un presupuesto de flujo de efectivo

Visión general de la situación

- Rafael es un padre soltero con dos hijos.
- A menudo se retrasa con su alquiler y otras facturas, porque no tiene el dinero cuando lo necesita.
- Tras el seguimiento de sus gastos, desarrolló un presupuesto de flujo de efectivo con un educador en una clase para padres que toma a través de la Extensión Cooperativa en su comunidad.
- Mediante el flujo de efectivo, hágale algunas recomendaciones a Rafael para que pueda hacer equilibrios para vivir.

Gestión de situación de flujo de efectivo

	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4
Beginning Balance for the Week	\$257.00	-\$411.00	-\$127.48	-\$621.22
Sources of Cash & Other Financial Resources				
<i>Income from Job</i>		\$932.00		\$932.00
<i>Income from Part-Time Job</i>	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00
<i>SNAP</i>	\$412.00			
Total Sources of Cash & Other Financial Resources	\$729.00	\$581.00	-\$67.48	\$370.78
Uses of Cash & Other Financial Resources				
<i>Debt Payments</i>				
Credit Card Payments			\$45.00	
Personal Loans				\$100.00
Student Loan		\$235.00		
<i>Savings</i>	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<i>Housing (Rent including utilities)</i>	\$785.00			
<i>Utilities</i>				
Television		\$63.48		
Internet Service			\$22.74	
Phone and Cell Phone Service			\$66.00	
<i>Household Supplies & Expenses</i>		\$25.00		
Groceries	\$200.00	\$80.00	\$80.00	\$80.00
Eating Out (Meals and Beverage)	\$25.00	\$25.00	\$25.00	\$25.00
<i>Transportation</i>				
Car Payment			\$185.00	
Fuel	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00
Auto Insurance		\$150.00		
Childcare	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00
Misc.	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00
Total Uses of Cash & Other Financial Resources	\$1,140.00	\$708.48	\$553.74	\$335.00
Ending Balance for the Week (Sources - Uses)	-\$411.00	-\$127.48	-\$621.22	\$35.78

Preguntas de análisis de flujo de efectivo

1. ¿Cuándo se queda Rafael sin dinero?
2. ¿Qué puede hacer (o intentar hacer) para adaptarse mejor a las fechas de sus ingresos y sus gastos?
 - a. Desarrolle una lista priorizada.
3. ¿Cómo participa el beneficio de SNAP en el flujo de efectivo?
4. El siguiente mes no está incluido en el ejemplo. ¿Cuál será la situación de Rafael a principios del próximo mes? ¿Cuánto dinero en efectivo tendrá? ¿Qué facturas tendrá? ¿Qué debería hacer ahora para prepararse para el siguiente mes?

Módulo 10: Manejo de flujo de dinero en efectivo



Aumentar sus fuentes de efectivo, ingresos u otros recursos financieros, incluyendo el acceder a beneficios públicos y solicitar créditos tributarios para los cuales usted califica.



Disminuya sus gastos o el uso de efectivo y otros recursos financieros.



Empareje la sincronización de las fuentes con los usos de los ingresos, donde sea posible.

Hechos clave para el Módulo 10

- Aumento de ingresos a través de créditos fiscales
- Cómo aumentar el ingreso a través de beneficios públicos

Su dinero, sus metas

Módulo 11: Manejo de deudas

Módulo 11: Manejo de deudas

- ¿Qué es deuda?
- El dinero que debe a otra persona o empresa. Una deuda es un pasivo. La deuda puede comprometer los ingresos futuros.
- ¿En qué se diferencia la deuda del crédito?
- ¿En qué se diferencia la deuda con garantía de la deuda sin garantía?

Buenas deudas, malas deudas

- Préstamo a través de un amigo o familiar
- Préstamo para vehículos
- Préstamo para educación
- Préstamo sobre el sueldo
- Préstamo hipotecario (para vivienda)
- Préstamo sobre el título de vehículo
- Préstamo de empeño

Herramienta 1: Manejo de deudas

En la hoja de trabajo de manejo de deudas, incluya:

- La persona, la empresa u organización a las que les debe dinero;
- La cantidad que les debe;
- El monto de su pago mensual; y
- La tasa de interés que está pagando y otros términos importantes.

Para completar esta hoja de trabajo, puede que necesite reunir todas sus facturas en un solo lugar.

Herramienta 2: Deuda a ingreso

¿Cuánta deuda es demasiada deuda?

- Razón de deuda a ingreso
- Este simple cálculo muestra cómo gran parte de sus ingresos es para el pago de sus deudas. Es una buena medida de qué cantidad de sus ingresos está comprometida con las deudas.

Herramienta 2: Deuda a ingreso

Total pago mensual de deudas (de Herramienta 1)	
Dividido por:	
Ingreso bruto mensual	
Igual a:	
Su relación actual entre deuda y renta	

Actividad en parejas

- Shawna se acaba de graduar, completando su título de asociada en enfermería. Ella ya tiene un trabajo a tiempo completo donde gana \$17.50 la hora. Ella trabaja a tiempo completo (160 horas por mes). Ella trabajará en un hospital a 21 millas de su casa el transporte público no es una opción viable para ella.
- **Ella encontró un buen auto usado, pero no puede darse el lujo de pagarlo sin un préstamo. Sus pagos mensuales sobre el préstamo serían de \$158.**

Continúa...

Actividad en parejas (continúa)

Cada mes también paga las siguientes deudas:

- Préstamo estudiantil \$205.00
- Tarjeta de crédito #1 \$90.00; Tarjeta de crédito #2 \$55
- Hipoteca \$625.00

¿Qué es la relación deuda-ingreso sin un préstamo de vehículo? ¿Con el préstamo para vehículo?

¿Basándose en su DTI, cree usted que ella puede adquirir ese préstamo?

Herramienta 2: Deuda a ingreso

Arrendatarios

- Considere la posibilidad de mantener una relación deudas-ingresos de 0,15 - 0,20, o 15% - 20%, o menos.

Propietarios de viviendas

- Considere mantener una relación deudas-ingresos de 0,28, o 28%, o menos para sólo la hipoteca (préstamo hipotecario), impuestos y seguros.
- Considere la posibilidad de mantener una relación deudas a ingresos de 0,36, o 36%, o menos, para todas las deudas.

Herramienta 3: Reducción de deudas

- Los dos métodos principales para la reducción de la deuda son:
 - Método más alta tasa de interés
 - Método de bola de nieve
- Considere los pros y los contras de cada uno.

Herramienta 3: Reducción de deudas

- Comuníquese con sus acreedores.
- Consiga otro trabajo en el corto plazo.
- Venda algo.
- Si califica, solicite créditos tributarios.

Herramienta 4: Deuda de préstamo educativo

- Préstamos estudiantiles federales versus préstamos privados para estudiantes.
- Opciones para el pago de préstamos estudiantiles federales
 - Pago estándar
 - Pago gradual
 - Pago extendido
 - IBR
 - Pague a medida que gana un sueldo
 - Deuda consolidada

Deuda de préstamo educativo

- Investigación de los establecimientos
- Relleno de la Solicitud Gratuita para la Ayuda Educativa Federal (FAFSA), un primer paso para encontrar la manera de pagar la universidad
- Elección de un préstamo
- Comparación de paquetes de ayuda financiera y los costos universitarios en más de un establecimiento
- Administración del dinero mientras está en la universidad
- Reembolso de sus préstamos estudiantiles

Deuda de préstamo educativo

The screenshot shows the top portion of the CFPB website. At the top left is the CFPB logo with the text 'Consumer Financial Protection Bureau'. To the right is a search bar with the text 'Search' and a magnifying glass icon. Further right is a contact number: 'Contact us (855) 411-2372'. Below this is a navigation menu with links: 'HOME', 'INSIDE THE CFPB', 'GET ASSISTANCE', 'PARTICIPATE', 'LAW & REGULATION', and 'SUBMIT A COMPLAINT'. The main content area has a green background with the title 'Paying for College'. Below the title is a text box: 'Get help to make informed financial decisions about how to pay for college. Start by comparing financial aid offers or understanding student loan repayment options.' To the right of the text box is an illustration of a pencil, a calculator, a document with a dollar sign, and a book. Below the illustration is a horizontal menu with four items: 'Get started', 'Student financial guides', 'Compare financial aid offers', and 'Repay student debt'. Below the menu is a 'Welcome!' section with the text: 'It's more important than ever for students and former students to make smart decisions about financing their college education. Whether you're attending college soon, are a current student, or already have student loans, we've put'. To the right of this text is a 'SHARE THIS PAGE' section with icons for Facebook, Twitter, and Email.

Visite <http://www.consumerfinance.gov/paying-for-college>

Ejercicio para enfrentar las deudas

- **Maya quiere comprar una casa.** Utilice la siguiente información para saber si ella está en la posición de considerar una nueva vivienda en este momento mediante el cálculo de una relación deuda-ingreso.
- Si ella decide que ella necesita reducir su deuda antes de considerar la compra de una vivienda (basándose en el cálculo del DTI que ha hecho con usted), ¿qué estrategia a seguir le recomendaría? ¿Por qué?

Continúa...

Ejercicio para hacer frente a la deuda

Ganancias:

- \$11.85/hora
- Ella trabaja casi 160 horas al mes y trabaja unas 20 horas adicionales de manera consistente por mes a tiempo y medio.
- Su ingreso bruto mensual = \$2,252.

Continúa...

Ejercicio para hacer frente a la deuda (continúa)

Deudas:

- **Deuda de la tarjeta de crédito:** saldo de \$3,408 con una tasa del 21.99%; pago mensual = \$170.
- **Préstamo de automóvil:** Prestó \$9,000 al 7% por 5 años; Después de 17 meses, ella debe \$6,760; pago mensual = \$178.21.
- **Préstamo personal:** Prestó \$1,000 del primo hace 12 meses luego de despido que duró poco tiempo; pago mensual = \$100.

Ejercicio para hacer frente a la deuda (continúa)

Deudas, continúa:

- **Préstamo educativo federal:** \$8,000 al 6.8% en 2009; completó 2 años de universidad; pago mensual = \$92.06.
- **Deuda médica:** Debe \$2,750 de una cirugía de emergencia de hace dos años. Se encuentra en un plan de pagos con el departamento de cobranzas del hospital. Acuerdo para pagar en dos años. El hospital está cobrando el 5% en intereses por este servicio. Pago mensual = \$120.65

Herramienta 5: Cuando los cobradores llaman

- No envíe dinero o incluso reconocer la deuda de la primera vez que se pone en contacto . ¿Por qué?
 - Usted quiere asegurarse de que en realidad debe la deuda y
 - Usted quiere asegurarse de que la persona en contacto con usted realmente tiene la autoridad para cobrar la deuda

Conozca sus derechos

- Llamadas telefónicas repetitivas que tienen la intención de molestar, abusar o acosar
- Lenguaje obsceno o profano
- Amenazas de violencia o daños
- La publicación de listas de personas que se rehúsan a pagar sus deudas
- Llamarlo sin decir quién es
- Usar prácticas falsas, fraudulentas o engañosas

Su dinero, sus metas

Módulo 12: Comprensión de los informes
y puntajes de crédito

Módulo 12: Informes y puntajes de crédito

- Encabezado/información de identificación
- Información de registros públicos
- Información de cuentas de la agencia de cobro
- Información sobre la cuenta de crédito
- Consultas realizadas a su cuenta

Lectura de un informe de crédito

1. ¿A quién pertenece este informe de crédito?
2. ¿Dónde vive la persona?
3. ¿Dónde trabaja? ¿Cuánto tiempo ha trabajado ahí?
4. ¿Tiene registros públicos? Si es así, descríbalos(s).
5. ¿Está retrasado en cualquier de las cuentas? En caso afirmativo, describa.

Lectura de un informe de crédito

6. ¿Está alguna de estas cuentas al día? En caso afirmativo, describa.
7. ¿Cuáles son los saldos de estas cuentas en la sección de la información de las cuentas?
8. ¿Tiene cuentas siendo cobradas por mora? ¿Cuánto es el saldo que se debe en el cobro por mora?
9. ¿Que le sugieren sus consultas?
10. ¿Cuál es su opinión sobre el historial de crédito de esta persona? ¿Es positivo o negativo?

Módulo 12: Informes y puntajes de crédito

- Banco y cooperativa de crédito
- Compañías de tarjetas de crédito
- Proveedores de servicios (compañías de teléfonos celulares y de servicios públicos)
- Compañía de seguros
- Arrendatarios
- Empleadores potenciales o actuales

Módulo 12: Informes y puntajes de crédito

- Equifax
- Experian
- TransUnion

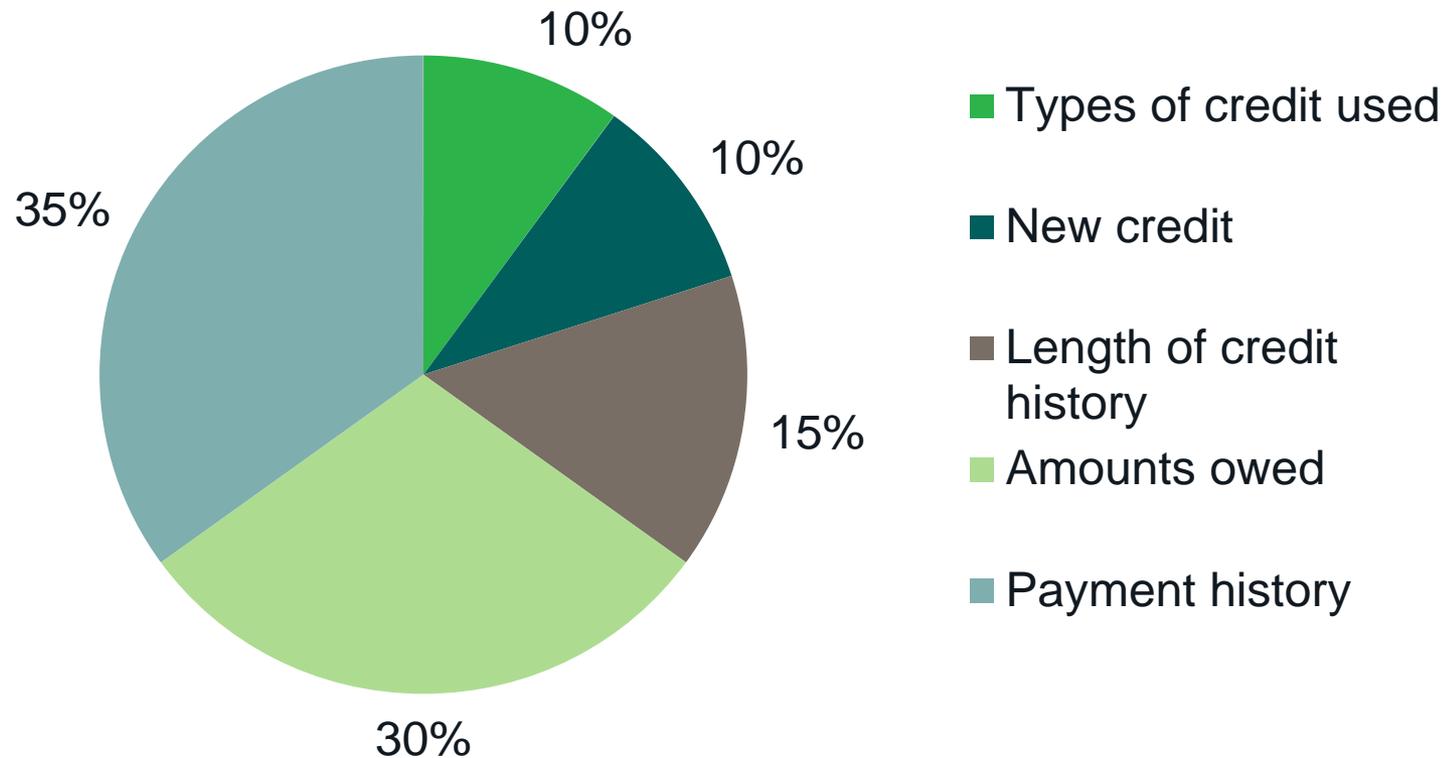
www.annualcreditreport.com

Herramienta 1: Obtención de informes y puntajes

- Para hacer la solicitud a través del sitio web, visite:
<https://www.annualcreditreport.com>
 - Complete un formulario con información básica (nombre, número de seguro social, dirección , etc.).
 - Seleccione el(los) informe(s) que desea: Equifax, Experian, y/o TransUnion.
 - Responda a las preguntas de seguridad: direcciones anteriores, cantidad de un préstamo que tiene, números de teléfono que han pertenecido a usted, condados usted pudo haber vivido en , etc.
- Si no puede responder estas preguntas, tendrá que usar otro método.
 - Usted ahorrará una versión en PDF de su informe , imprimir el informe, o ambos.
- Asegúrese de hacer esto en un lugar seguro y protegido. Evite hacer esto en computadoras públicas (bibliotecas).

Puntajes de crédito: El puntaje FICO

Estos porcentajes reflejan la cantidad que cada categoría determina para un puntaje típico FICO.



Pedido, revisión y mejora

- Pedido = Use la Herramienta 1
- Revisión = Use la Herramienta 2
 - Lista de verificación de informes de crédito
 - Asegure que TODA la información es correcta: información personal, información de registro público, información de cuenta/comercial, información de cuenta de cobro.
 - Asegúrese de que la información negativa no se reporte más de la cuenta.
- Mejora = Use la Herramienta 3
 - Mejora de los informes y puntajes de crédito

Su dinero, sus metas

Módulo 13: Evaluación de productos,
servicios y proveedores de servicios
financieros

Proveedores de servicios financieros

- Almacenes por departamentos: tarjetas de crédito o tarjetas de cargo
- Concesionarios de automóviles: préstamos para vehículo
- Grandes superficies minoristas, tiendas de conveniencia, supermercados y otras tiendas: cambio de cheques, pago de facturas, órdenes de pago, tarjetas de prepago y transferencias de dinero
- Cambistas de cheques y prestamistas sobre el sueldo: cobro de cheques, transferencias de dinero, pago de facturas, órdenes de pago, tarjetas de prepago y préstamos a corto plazo

Proveedores de servicios financieros (continúa)

- **Compañías en línea: transferencias de dinero, servicios de pago de facturas, préstamos, herramientas de gestión financiera, "carteras" o "cuentas" en línea**
- **Instituciones hipotecarias: préstamos para vivienda**
- **Preparadores de impuestos comerciales: préstamos anticipados sobre reembolso**
- **Empresas financieras de consumo: préstamos**
- **Servicio Postal de Estados Unidos: órdenes de dinero y transferencias de dinero**

Herramienta 1: Selección de un proveedor

- Complete la Herramienta 1: Selección de un proveedor de servicios financieros.
- No mire sus materiales con antelación.

Herramienta 1: Selección de un proveedor

- ¿Qué le sorprendió cuando usó esta herramienta?
- ¿Fue útil la herramienta? ¿Cree que será útil para sus clientes?
- ¿Qué información adicional necesita usted para seleccionar un proveedor de servicios financieros?

Productos y servicios financieros

- Con un compañero:
 - Defina el producto o servicio.
 - Hagan una lluvia de ideas con los lugares donde puede obtener este producto o servicio.
 - Hagan una lluvia de ideas sobre cuándo usarían este producto o servicio para administrar sus finanzas.
 - Hagan una lista con las ventajas de este producto o servicio.
 - Hagan una lista con los riesgos de este producto o servicio.
- Esté preparado para presentar su producto o servicio y su trabajo al resto del grupo.

Cuenta corriente

Definición	
Dónde puede obtener este producto/servicio	
Cuándo usaría este producto/servicio	
Beneficios	
Riesgos	

Tarjeta de débito prepagada

Definición	
Dónde puede obtener este producto/servicio	
Cuándo usaría este producto/servicio	
Beneficios	
Riesgos	

Transferencia de dinero

Definición	
Dónde puede obtener este producto/servicio	
Cuándo usaría este producto/servicio	
Beneficios	
Riesgos	

Servicio de pago de cuentas

Definición	
Dónde puede obtener este producto/servicio	
Cuándo usaría este producto/servicio	
Beneficios	
Riesgos	

Cuenta de ahorro

Definición	
Dónde puede obtener este producto/servicio	
Cuándo usaría este producto/servicio	
Beneficios	
Riesgos	

Línea de crédito

Definición	
Dónde puede obtener este producto/servicio	
Cuándo usaría este producto/servicio	
Beneficios	
Riesgos	

Préstamo sobre el título de vehículo

Definición	
Dónde puede obtener este producto/servicio	
Cuándo usaría este producto/servicio	
Beneficios	
Riesgos	

La banca en línea

Definición	
Dónde puede obtener este producto/servicio	
Cuándo usaría este producto/servicio	
Beneficios	
Riesgos	

Préstamo del edificio de Crédito

Definición	
Dónde puede obtener este producto/servicio	
Cuándo usaría este producto/servicio	
Beneficios	
Riesgos	

Giro postal

Definición	
Dónde puede obtener este producto/servicio	
Cuándo usaría este producto/servicio	
Beneficios	
Riesgos	

Herramienta 4: Lista de verificación de cuentas

- ¿Cualquier persona puede abrir una cuenta en un banco o cooperativa de crédito?
- ¿Cualquier persona debería abrir una cuenta en un banco o cooperativa de crédito?

Qué se necesita

- Dinero para abrir la cuenta
- Identificación
- Un número de Seguro Social o ITIN para cuentas que devenguen intereses
- Informe del sistema bancario: ChexSystems, TeleCheck, Early Warning y otros

Cobertura contra sobregiros

- Sobregiro = gastar o retirar más dinero del que está disponible en su cuenta
- \$ en avance para cubrir un sobregiro = cobertura contra sobregiros (algunas veces llamada “protección contra sobregiros”)
- Se pueden cobrar cargos diarios por este servicio

Su dinero, sus metas

Módulo 14: Protección de los derechos del consumidor

Mortgage complaint form

Bureau of Consumer Financial Protection help.consumerfinance.gov/app/mortgage/ask#currentPage=2

Reader

✓ What happened? ✓ Desired resolution 3. My information 4. Product information 5. Review

Select both boxes if submitting this complaint for a joint account. Select "Someone else" if assisting someone in submitting a complaint. Provide your information under "My contact information" and the other person's information under "Someone else".

I am submitting on behalf of Myself Someone else

Submitting on behalf of someone else may require signed, written permission.

[Form trouble?](#)
[Chat now.](#)

Tip 3
Only check "someone else"

My contact information

Salutation (Optional)

First name *

Last name *

Suffix (Optional)

Mailing address *

Apartment, suite, building (Optional)

City *

State *

ZIP code *

United States

Phone (Optional)

Email *

Account Holder's age is (Optional)

Tip 1
Your contact information goes in the "My contact information" section

Tip 2
Be sure to enter your email address

Mortgage complaint form

Bureau of Consumer Financial Protection help.consumerfinance.gov/app/mortgage/ask#currentPage=2

What happened?
 Desired resolution
 3. My information
 4. Product information
 5. Review

[Form trouble?](#)
[Chat now.](#)

Select both boxes if submitting this complaint for a joint account. Select "Someone else" if assisting someone in submitting a complaint. Provide your information under "My contact information" and the other person's information under "Someone else".

I am submitting on behalf of
 Myself
 Someone else

Submitting on behalf of someone else may require signed, written permission.

Someone else

Relationship to person

Salutation (Optional)

First name *

Last name *

Suffix (Optional)

Mailing address *

Apartment, suite, building (Optional)

City *

State *

ZIP code *

United States

Phone (Optional)

Email *

Account Holder's age is (Optional)

Tip 4
Tell us your relationship to the consumer

Most advocates choose:

- Advocate
- Attorney
- Housing counselor

Tip 5
Enter the consumer's contact information here

Presentación de una queja al CFPB

- Presentación de queja
- Queja revisada y enrutada
- Respuesta de la compañía
- Revisión del consumidor
- Revisión e investigación de la CFPB
- Análisis e informe

Herramienta 1: Señales de alerta

- **Vea la escena.**
- **Vea si puede identificar las señales de alerta (hasta 3) mediante la Herramienta 1.**

Escena 1: Identificación de las señales de alerta

- Dirección y coaccionar
 - Tácticas de venta agresivas se utilizan para dirigir y coaccionar a un préstamo de alto costo , a pesar de que podría haber calificado para préstamos de alto riesgo regulares.
- Penas de pago adelantado
 - Penas de pago adelantado son honorarios prestamistas requieren un prestatario para pagar si el prestatario paga un préstamo antes de tiempo.
- El arbitraje obligatorio
 - El lenguaje se incluye en la letra menuda de los términos y condiciones del préstamo haciendo que sea ilegal para el prestatario tomar acciones legales contra el prestamista. Los documentos del préstamo requieren que el prestatario a someter a arbitraje . Los prestatarios pueden encontrar que es difícil encontrar la representación legal de los procedimientos de arbitraje obligatorio .

Escena 2: Identificación de las señales de alerta

- El papeleo no coincide con los argumentos de venta
 - Las promesas hechas a usted por un vendedor no aparecen en los papeles que le piden que firme.
- Reglas
 - Una buena regla de oro es negarse a firmar cualquier cosa que usted no entiende .

Escena 3: Identificación de las señales de alerta

- **Adicional seguros y otros productos complementarios**
 - Algunos prestamistas pueden insistir en que , intimidar , o dar a entender que los prestatarios tienen que comprar seguros innecesarios elementos adicionales - , las garantías que no sean necesarios , servicios de vigilancia , etc Ellos se incorporan a la cantidad del préstamo y el prestatario paga intereses sobre ellos durante la vida del préstamo.
- **La falta de uniformidad**
 - Personal diferente o vendedores le están diciendo cosas diferentes respecto a los precios u otra información.
- **No voy a poner por escrito**
 - Nadie le dará información clara por escrito , incluso cuando usted la pida.

Escena 4: Identificación de las señales de alerta

- **Tácticas de ventas**
 - Usted está presionado para comprar cosas o tomar préstamos que no desea o no puede permitirse.
- **Cargos inexplicables**
 - Nadie puede explicar para qué son ciertos cargos o por qué son tan altos.
- **Papeleo incompleto**
 - Se le pedirá que firme un contrato con espacios en blanco para ser llenado después.

Herramienta 2: Para proteger su identidad

La información de identificación es todo lo que es exclusivamente suyo como:

- Números de cuentas bancarias y de tarjetas de crédito
- Número de la licencia de conducir
- Fecha, ciudad y estado de nacimiento
- Número de Seguro Social
- Contraseñas o números PIN

Reenseñanza: Leyes de protección al consumidor

- Lea su ley.
- Resúmala con sus propias palabras para presentarla ante el grupo.
- Dé un ejemplo específico de las formas en que esta ley o reglamento les atañe a los clientes que usted atiende.
- Comparta a dónde acudir si alguien considera que sus derechos protegidos por la ley o el reglamento han sido infringidos.

Recursos adicionales

- Para obtener recursos adicionales, visite el sitio en Internet de la Oficina de protección financiera al consumidor:
<http://www.consumerfinance.gov/>
- Si tiene una queja como consumidor, visite:
<http://www.consumerfinance.gov/complaint/>

Su dinero, sus metas

Cierre

Cierre

- ¿Qué es lo más importante que usted está aprendiendo de esta capacitación?
- ¿Acerca de qué le gustaría aprender más?