

TALLER #3 EDUCACION FINANCIERA

Servicios Financieros Alternativos

1 Coordinador

Tiempo Estimado: 1 hr 55 min

Cosas para Prepara ANTES DEL TALLER

ARTICULO	APENDICE #	PAGINA DONDE SE USA
Rotafolio 3-1	A-3-1	3-2
Rotafolio 3-2	A-3-1	3-3
Rotafolio 3-3	A-3-1	3-3
Rotafolio 3-4	A-3-2	3-4
Rotafolio 3-5	A-3-3	3-10
Folleto 3-1 <i>Evitando los SFA</i>	A-3-4	3-8
Forma de Evaluación	Manual del Coordinador	3-12

Actividad	Pg	Tiempo	Materiales
Introducción <ul style="list-style-type: none"> Presentación del Coordinador, los participantes y rompe-hielo Objetivos del Taller. 	3-2	15 min	<input type="checkbox"/> Rotafolio 3-1 Objetivo del Taller
	3-2	5 min	
		20 min	
Actividad de Aprendizaje 1: Explorando la Industria de Servicios Alternativos Financieros <ul style="list-style-type: none"> Discusión en Grupo 	3-3	25 min	<input type="checkbox"/> Rotafolio 3-2 Usados principalmente por: <input type="checkbox"/> Rotafolio 3-3 Sin Banco por: <input type="checkbox"/> Rotafolio 3-4 Características del SFA
		25 min	
Descanso	3-4	15 min	
Actividad de Aprendizaje 2: Costos y Prácticas <ul style="list-style-type: none"> Discusión en Grupo 	3-5	30 min	<input type="checkbox"/> Folleto 3-1 Evitando los SFA
		30 min	
Actividad de Aprendizaje 3: Sub-principal y Depredador <ul style="list-style-type: none"> Discusión en Grupo 	3-9	15 min	<input type="checkbox"/> Rotafolio 3-5 Prestamos de Depredadores
		15 min	
Resumen <ul style="list-style-type: none"> Evaluación del Taller 	3-12	10 min	<input type="checkbox"/> Forma de Evaluación

Introducción

Tiempo: 20 Minutos

Materiales: Rotafolio 3-1, Rotafolio en blanco, Marcadores

Recordatorio: El rol del Coordinador es de *educar*, no de dar *consejos*

- **Presentación del Coordinador y los Participantes**
 - Dé la Bienvenida a los participantes y preséntese al grupo.
 - Pida a los participantes que se presenten y conduzca un rompe-hielo seleccionado del Manual del Coordinador.
 - Diga al grupo que esta sesión se concentrará en los Servicios Financiero Alternativos.
- **Objetivos del Taller**
 - Regrese al Rotafolio 3.1 Objetivos y repáselo con los participantes.
 - Cuelgue el rotafolio para que sea visible al grupo entero.

Actividad de Aprendizaje 1: Explorando la Industria de Servicios Financieros Alternativos

Tiempo: 20 min

Materiales: Rotafolios 3-3, 3-3 y 3-4

Discusión en Grupo

- Pregunte al grupo si habían escuchado el término “Servicios Financieros Alternativos”.

Explique que el término se refiere a empresas que no son bancos o uniones de crédito, son negocios que proveen servicios financieros a altos costos. Son lugares donde las familias de bajos ingresos van a pedir un préstamo, cambiar cheques, mandar dinero para sus familiares o comprar giros postales.

- Haga las siguientes preguntas al grupo:
 - ¿Quién usa esos servicios?
 - ¿Porque los usa la gente?
 - ¿Cuáles son algunas de las razones que hacen estos servicios populares?
- Refiérase al Rotafolio 3-2:- Usados Principalmente Por
 - Servicios Financieros Alternativos son generalmente encontrados en vecindarios de bajos recursos, a menudo los vecindarios de poblaciones de algunas minorías.
 - Las personas que no están familiarizadas con bancos tradicionales o con problemas de crédito.
 - Muchos de los usuarios son mujeres –mujeres cabezas de familia.
- Refiérase al Rotafolio 3-3:“Sin Banco por”
- Dígale al grupo que estas son las razones porque la gente no usa los bancos tradicionales. Lea la lista.
- Refiérase al Rotafolio 3-4:“Características del SFA”

- Dígale al grupo que ahora ya saben ellos quienes son los usuarios de estos servicios y dé algunas de las razones porque ellos no usan los bancos o las uniones de crédito. Ahora usted va a explorar algunas de las características del Sector Financiero Alternativas.

Lea:

- Cuando hay problemas, o una necesidad urgente de dinero o crédito de inmediato, los usuarios se sienten cómodos en acudir ahí. Ellos confían que en esos lugares encontrarán acceso rápido a dinero que necesitan, sin revisiones excesivas del crédito.
- Los empleados hablan su idioma y generalmente son muy serviciales y amables.
- Incluso cuando ellos comprenden que el costo de los servicios o el interés es más alto que los bancos o las uniones de crédito, la rapidez de resolver el problema de dinero es más importante que el costo.
- Los usuarios no entienden claramente los costos implicados.

----- DESCANSO DE 15 min -----

Actividad de Aprendizaje 2: Cobros y Prácticas

Tiempo: 30 min
Material: Folleto 3-1

Discusión en Grupo

- Dígame al grupo que usted estará explorando algunos de los cobros y de las prácticas asociadas con la industria de Servicios Financieros Alternativos. Luego usted discutirá algunas alternativas para ahorrar dinero.

- **Renta-a-Dueño** – explique:
 - Muebles, electrodomésticos como lavadoras, secadoras y aparatos electrónicos son ofrecidos.
 - Usuarios hacen pagos semanales o mensuales que se pueden aplicar hacia la propiedad de la mercancía.
 - La cosa importante que debe saber es que la mercancía alquilada está marcada excesivamente en precio de 2 – 3 veces más del precio regular.
 - Si usted planea comprar la mercancía y no hace un pago al final del contrato, usted pierde todo el dinero que fue aplicado hacia la compra.

- **Tarjetas de Crédito Aseguradas** – explique eso:
 - Son tarjetas que son ofrecidas a personas que no califican para tarjetas de crédito regular
 - Los clientes necesitan depositar dinero por adelantado como depósito para poder obtener crédito.
 - Un ejemplo es cuando le ofrecen un crédito de \$400, y el cliente sin darse cuenta termina pagando \$369, por costos de activación y demás.

- Las personas que no entienden mucho de las prácticas comunes del crédito y las personas con pocas opciones son los más propensos a adquirir estos servicios.

□ **Casas de Cambio** - explique que:

- Los cobros de estos negocios son de entre el 1.5% al 3% de la cantidad del cheque, pero puede ser mucho más si son cheques personales (hasta un 20%).
- Si a usted le pagaran \$400 por semana, a usted le cobrarían \$6.00 si el cargo fuera 1.5% (\$312 por año) o \$12.00 si el cargo fuera 3% (usted les paga \$624 por año).
- Cuando se escribió este manual, WalMart estaba cobrando \$3.00 por cambiar su cheque. Si a usted le pagaran semanalmente, la cantidad que usted pagaría sería de \$156 por año. Usted podría ahorrarse estos cobros si tuviera una cuenta ahorros en el banco o unión de crédito. Así usted podría ahorrar una porción de su cheque.

□ **Préstamos Rápidos** - explique que:

- Estos prestamistas hacen pequeños préstamos, usualmente desde \$100 hasta \$300. Un prestamista tradicional usualmente no hace préstamos de este tamaño.
- Prestamistas de dinero rápido usualmente cobran 15% de intereses por cada dos semanas – si hace bien las cuentas termina pagando hasta el 400% de lo que le prestaron.
- Aunque el dinero rápido y fácil tienta a las personas que tienen una emergencia, sin embargo los clientes toman grandes riesgos ya que su siguiente cheque va directo al prestamista, y esto pudiera llevarlos a una situación peor de la que tenían antes.

- Algunas familias que utilizan estos servicios terminan en un círculo vicioso donde refinancian con los prestamistas una y otra vez.
 - Es muy difícil romper el círculo y fácil de obtener una deuda permanente cuando uno usa préstamos de este tipo
 - Muchos prestamistas de este tipo hacen cobros excesivos por refinanciar. Y cada vez que se refinancia se le agrega estos cobros al saldo total, haciendo mas grande la deuda en lugar de disminuirla.
 - Algunos prestamistas hacen difícil de entender los costos actuales y términos del préstamo a los clientes
- **Casas de empeños** – explique que:
- Generalmente cobran intereses muy altos por hacer préstamos pequeños contra objetos personales como joyería, electrónica, plata, etc.
 - Si el préstamo no es pagado para el día especificado, pierde la propiedad personal.
 - Taza de intereses alta (hasta 25% al mes o 300% al año). En algunos estados, las casas de empeño se les permite rentar la mercancía o refinanciar el préstamo original, agregando todavía más cobros e intereses.
- **Préstamos sobre el Título de su Auto** - explique que:
- A diferencia de las casas de empeños, los prestamistas de este tipo prestan dinero usando el título del auto como garantía.
 - Usuarios deben tener el título original y puede tomar prestado cierto porcentaje del valor del vehículo.
 - La tasa de interés es alta y también se le agregan cuotas extras.

- **Préstamo de Anticipación por Reembolso de Impuestos** - explique que:
 - Los contribuyentes que quieren un reembolso rápido (préstamo) a corto plazo de la compañía que les prepara sus impuestos. Estos préstamos son asegurados con el reembolso del contribuyente, que por lo regular incluye el Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo (EITC).
 - Muchos clientes no saben y pagan estos cargos cuando les preparan sus impuestos electrónicamente, además que les hacen cargo adicionales por procesar el cheque de reembolso rápido
 - El consumidor recibe el reembolso menos los cargos del préstamo, el cargo de la preparación y el cargo por hacerlo electrónicamente. El total de la cantidad por los tres cobros puede ser desde \$129 hasta \$429.

- Distribuya el Folleto 3-1: Evitando los Servicios Financieros Alternativos y pida un voluntario lea la información en voz alta al grupo.
 - Dígale al grupo que esta información es para su referencia y consiste en alternativas que le pueden ayudar a ahorrar y no pagar los costos de los servicios financieros alternativos.

Actividad de Aprendizaje 3: Préstamos Sub-principales y Predadores

Tiempo: 15 min

Materiales: Rotafolio 3-5

Discusión en Grupo

- Dígale al grupo que:
 - Préstamos sub-principales se refiere a préstamos hechos a gente con problemas de crédito.
 - A los consumidores se les cobra una tasa de intereses más altos por que el prestamista corre más riesgo que si se lo hace a personas con mejor crédito.
 - Préstamos sub-principales ofrecen oportunidades de crédito para los que de otra manera se les negaría.
 - Prestamistas predadores se limita a poblaciones vulnerables, como comunidades de bajos-ingresos o vecindarios de minorías – personas que tiene dificultades para obtener crédito.
 - Prestamistas hacen mucha propaganda de los productos de préstamos en estas áreas aun cuando los solicitantes de préstamos califiquen para los préstamos de bancos o uniones de crédito.
 - Estos prestamistas predadores toman ventaja de aquellos que no entienden la industria financiera y de los que tienen menos opciones de crédito.
 - Propietarios de casas son los que deben de tener especial cuidado pues los prestamistas predadores seguido tratan de financiar mejoramientos de casas o refinanciar préstamos que ya existen. Algunas de sus prácticas injustas pueden conducir a la pérdida de la casa.

- Refiérase al Rotafolio 3-5- Préstamos Predadores y lea:
 - La mayoría de nosotros comprendemos que mientras los cobros y la tasa de intereses sea más alta, tendremos que pagar más por el préstamo.
 - Hablemos sobre los artículos en el rotafolio que tal vez sean nuevos. Por ejemplo, **recargos por pago adelantado**, son cuotas que se le cobran al cliente por pagar el préstamo antes del tiempo acordado. Pueden ser demasiado alto ya que los hacen difícil para que el cliente pueda refinanciar el préstamo con altos intereses por uno con mejores términos.
 - **Pagos “globo”** se refiere a préstamos que todavía se queda con un saldo que se tiene que pagar al final del término del préstamo. Si usted no puede pagar por completo la cantidad tan grande del pago de globo, usted tendrá que refinanciar el préstamo. Prestamistas usualmente refinancian el préstamo con intereses menos favorables que el préstamo original agregándole cargos adicionales al saldo. Como la mayoría de los clientes no tiene el dinero para pagar el pago total están atrapados en tener que refinanciar el préstamo.
 - **Pago de seguro de vida del crédito** se refiere a prestamistas que añaden gastos adicionales al préstamo requiriendo un seguro que pagaría el préstamo si el cliente muere, pierde su empleo o es deshabilitado. En vez de pagar el pago del seguro cada mes, el seguro es pagado en el momento del cierre y es financiado junto con en el préstamo, haciendo el total del préstamo ascender aún más. Los clientes no solo pagan el costo del seguro sino interés sobre el monto del seguro también. Algunos clientes no saben o no recuerdan que tienen esta cobertura. A veces el seguro no es para el término entero del préstamo, pero el cliente sigue pagando el interés por el término entero del préstamo.
 - Cuando se refinancia varias veces el préstamo, es otro modo como los prestamistas le quitan valor a los bienes financiados. Cada vez que el préstamo es refinanciado, los cobros y cuotas adicionales son añadidos y la tasa de intereses se incrementa. Los clientes a menudo terminan

debiendo más que el valor de su casa, haciéndoles imposible para que ellos puedan financiar de nuevo la propiedad en el mercado tradicional o con mejores intereses. Refinanciamiento es a menudo ofrecida a clientes que tienen dificultades o quiénes necesitan el crédito. La cantidad de dinero que usted podría convertir en dinero en efectivo si usted vende su casa, es reducida cada vez que el préstamo es financiado de nuevo.

- Los prestamistas **subprincipales** hacen préstamos a personas con menos que el crédito perfecto, pero con tasas de intereses más altas. No todos los prestamistas subprincipales son prestamistas predadores. Recuerden, prestamistas predadores usualmente se enfocan en los trabajadores de bajos ingresos y/o minorías, y encuentran la manera de ofrecer sus servicios con términos injustos o dañinos por medio de propaganda que llevan al los clientes con engaños o información falsa.

RESUMEN

Tiempo: 10 min

Material: Forma de Evaluación

- **Evaluación del Taller**

- ❑ Distribuya las Formas de Evaluación.
- ❑ Dígale al grupo que por favor tomen unos cuantos minutos para llenar la Forma de Evaluación.
- ❑ Hágales saber que sus comentarios son importantes para mejorar el taller.
- ❑ Déles las Gracias por tomar tiempo para participar en el taller y pregúnteles si tienen alguna pregunta
- ❑ Si usted no puede contestar alguna pregunta, pídales su información y después comuníquese para darle la respuesta.

ROTAFOLIO 3-1: Objetivos de Taller

OBJETIVOS DE TALLER

APRENDA SOBRE:
Industria de Servicios Financieros Alternativos
Alternativas de Precios Mas Bajos
Evitando Préstamos de Predadores

ROTAFOLIO 3-2: Usado Principalmente Por

Usado Principalmente Por:
Hogares de bajos-ingresos
Trabajadores de bajos recursos o inseguros
Gente con mucha deuda o un crédito pobre

(Segunda página)

Los que no tienen la habilidad para manejar crédito
Mujer cabeza de familia
Sin-Banco – los que no tienen cuentas bancarias

ROTAFOLIO 3-3: “No-Bancarios” Porque

“Sin Bancos” Porque:
No se confía en los bancos
No se encuentra físicamente cerca de los bancos
No esta familiarizado con los servicios bancarios

(Segunda página de rotafolio)

No puede mantener el saldo mínimo

Miedo a que boten los cheques lo que causa alto costo

Quiere más privacidad

No se tienen bienes materiales para dejarlos como garantía

ROTAFOOLIO 3-4: Características de Proveedores de AFS

Características de Proveedores de SFA

Resuelve necesidades de inmediato

Provee acceso fácil a dinero o a crédito

Céntrico

Empleados amigables y serviciales

(Segunda página)

Ninguna revisión de crédito

Cargo de cuotas por servicios muy altos

ROTAFOLIO 3-6: Préstamos Predadores

Préstamos Predadores

Alta tasa de intereses

Precios no basados en mérito de crédito

Altos costos y cobros innecesarios

Recargo grandes por pronto pago

(Segunda página de la rotafolio)

Pagos de globo

Pago de seguro – de crédito

Refinanciamiento continuo

MAS ALTERNATIVAS cont.

EN LUGAR DE

Prestamos rápido; prestamos asegurados; casas de empeño:

- ¡Abra una cuenta de ahorro!
- Ahorrar de su propio dinero es la mejor forma de tener dinero rápido en caso de alguna emergencia.
- Usted también ahorra dinero de lo que no paga intereses y cuotas. Y cuando necesite el dinero solo retire lo que necesita.
- Mantenga su cuenta al corriente y deposite constantemente.
- Si empieza a pagar primero todo lo que debe, y empieza a ahorrar para su próxima emergencia, no se tendrá que preocupar por perder su casa, carro, o otro artículo que haya puesto como colateral. .



EN LUGAR DE

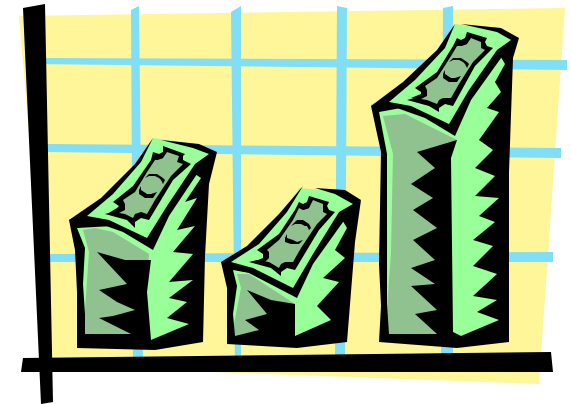
Pedir un prestamo de anticipo:

- Acuda a un centro de preparación gratuito de voluntarios (VITA sites). En muchas comunidades la preparación de impuestos es gratis a través de este programa.
- La mayoría de estos centros de preparación gratuitos cuentan con llenado electrónico lo que significa que puede recibir su reembolso de 10 a 14 días.
- Al participar en estos programas de voluntarios usted ahorra lo que pagaría por prepararlo a alguna persona y esto lo puede ahorrar para una emergencia o usarlo para lo que usted desee.
- Los voluntarios también le podrán decir si califica para el programa de crédito sobre el ingreso (EITC), para agregar mas beneficios a los trabajadores de bajos ingresos.



Evitando los Servicios Financieros Alternativos

AHORRANDO DINERO



FOLLETO 3-1
A-3-4

ALTERNATIVAS QUE LE PUEDEN AHORRAR DINERO

EN LUGAR DE

Servicio de cambio de cheques:

- Abra una cuanta de ahorros, si no tiene los recursos. Cuando reciba su reembolso es una buena oportunidad o trate ahorre el mínimo requerido para abrir una cuenta de ahorros en una unión de crédito o banco.
- Cambie su cheque del trabajo solamente en su banco. Antes de cambiarlo, decida cuanto va a ahorrar, no importa que sea una cantidad pequeña.
- Trate de ahorrar por lo menos lo que ya no esta pagando por cambiar su cheque.



EN LUGAR DE

Giro Postal:

- Abra una cuanta de cheques
- Haga los cheques como si estuviera mandando los giros postales pero sin cuotas
- Si necesita ayuda en como usar una cuanta de cheques, busque clases de Educación Financiera en su área. Estas son ofrecidas generalmente por bancos, Uniones de Crédito y organizaciones sin fines de lucro.



- Si usa una cuanta de cheques usted podrá tener organizar sus gastos.
- Si manda un cheque y el destinatario no lo recibe es mas fácil que usted reciba copias de sus cheques en caso de una disputa.

EN LUGAR DE

Rentar-para-Comprar:

- Busque la marca y el modelo que cubra sus necesidades
- Campare precios. Aparte la mercancía y pregunte por planes de pago de apartado que pueda pagar.
- Usted puede ahorrar una cantidad por mes o por semana hasta que junte lo suficiente para comprar el articulo al contado
- O como ultima opción espere a recibir su reembolso y compre el articulo al contado. Esto significa que tendrá que posponer la compra, sin embargo esto le ahorra al final mucho dinero.