

MÓDULO DE ACTIVIDADES BANCARIAS

Resultados

- Entender las funciones de las instituciones financieras en nuestra sociedad.
- Identificar las ventajas y desventajas de diferentes tipos de instituciones financieras.
- Familiaridad con diferentes servicios y productos bancarios.
- Entender las cosas que hay que procurar en un banco y/o cuenta.
- Conocerse lo suficientemente bien para saber si una cuenta de cheques es deseable.

En general

Este módulo tiene como meta explicar los impedimentos que no les permiten a las personas con ingresos limitados establecer cuentas bancarias, y ayudar a los participantes a tomar decisiones informadas acerca de si una cuenta bancaria sería una herramienta útil para ellos. Un vistazo general de los productos y servicios bancarios es una parte importante de este módulo.

¿Quién tiene una cuenta bancaria?

- Mientras que 87% de las personas en EE.UU. tienen cuentas bancarias, 13% de la población (como 13 millones de personas), no.
- 30% de las personas sin cuentas bancarias son hispanos y 37% son africanos americanos. Las unidades familiares encabezadas por mujeres tienen más alta probabilidad de carecer de cuentas, al igual que las personas de menos de 24 o de más de 75 años.
- 40% de las personas sin cuentas bancarias ganan menos de \$10,000 cada año.

¿Cuáles son algunos impedimentos para abrir una cuenta bancaria?

- Cuotas asociadas con abrir y mantener una cuenta

A pesar de que con frecuencia se estima que el costo de una cuenta bancaria es de alrededor de \$50 al año, las cuotas, incluyendo los balances mínimos, los depósitos iniciales y las cuotas de servicio mensuales, pueden sumar a mucho más.

- No estar al tanto

Tener poca familiaridad con las transacciones y procedimientos bancarios puede causar que los costos del portador de la cuenta suban más aún debido a las multas por los sobregiros—más de la mitad de las personas sin cuentas han tenido cuentas de cheque en el pasado y las han cerrado, posiblemente porque se enfrentaron a costos inesperados.

- Historial de crédito pobre

Algunos bancos requieren chequeos de crédito para los clientes presuntos, y les niegan cuentas a personas con mal crédito.

- Conveniencia

Ochenta y cuatro por ciento de las personas sin cuentas bancarias pagan sus cuentas con giros postales, por los cuales muchos bancos, especialmente en áreas urbanas, cobran hasta \$3. Los bancos tampoco proporcionan sobres, sellos, pagos por utilidades y las horas de operación extendidas tan convenientes que los servicios alternativos como los cobradores de cheques y los supermercados ofrecen.

- **Confianza**

Veinte por ciento de las personas de bajos ingresos citan la falta de confianza en la honradez de los bancos como la razón principal por la cual no tienen una cuenta. Muchos se preocupan que su dinero sea incautado y dado a acreedores, al IRS (*Internal Revenue Service*-Departamento de Rentas Internas), o a miembros de la familia, o causen que pierdan beneficios del gobierno. Los inmigrantes de los países con historiales bancarios no fiables puede que tengan más sospechas de lo usual del sistema bancario.

- **Discriminación**

Es posible que algunas personas tengan más problemas continuando como clientes de un banco que les haya rechazado una solicitud para un préstamo u otro servicio financiero. A los miembros de grupos minoritarios los rechazan para préstamos preferenciales (“prime”), o de banco, tres veces más frecuentemente que a los blancos, y esto quizás explique por qué es más probable que los miembros de grupos minoritarios estén más insatisfechos que los blancos con sus servicios financieros.

¿Cuáles son las alternativas al sistema bancario?

- **Dinero en efectivo/Giros postales**

Cincuenta por ciento de las personas sin cuentas bancarias hacen pagos en efectivo y 84% usan giros postales para sus cuentas que no se pagan en efectivo. Con la cuota del servicio postal de \$0.90 por giro postal, usando un promedio de 3 giros postales al mes, los servicios financieros cuestan \$32.00 al año, al contrario de los cientos que pudieran resultar de sólo unos pocos cheques rebotados.

- **Cobradores de cheques**

Los cobradores de cheques están convenientemente localizados en muchos vecindarios urbanos de bajos ingresos. Estos vecindarios, parcialmente como resultado de la desregulación de la industria banquera en los 1980s, tienen menos sucursales por habitante que en otras áreas. Ya que a un banco le cuesta alrededor de \$100 al año mantener una cuenta, tienen muy poco interés en ganarse los clientes de los cobradores de cheques. Las horas y localizaciones convenientes pueden ser factores importantes en contribuir al uso de cobradores de cheques en las áreas urbanas.

Los cobradores de cheques llenan el vacío de los bancos al ofrecer un modelo de “una parada” de servicios para sus clientes urbanos de bajos ingresos que los bancos no ofrecen. A pesar de su conveniencia, sin embargo, los cobradores de cheques perjudican a sus clientes. Al contrario de los bancos, ellos no dejan un expediente de crédito para sus clientes responsables. Los clientes no pueden desarrollar un expediente de responsabilidad pasada, necesaria para comprar un hogar o carro, al diligentemente pagar un préstamo de un cobrador de cheques. Ellos también cobran hasta tres veces más que los bancos por transacciones financieras similares y muchas veces, no son honestos con sus clientes acerca de los cargos.

- **Otras alternativas**

Treinta y seis por ciento de las personas sin cuentas de banco pagan cuentas y cobran cheques en los supermercados, 20% usan a parientes, y 48% cobran sus cheques en bancos que los acomodan. Las instituciones financieras en las áreas rurales o donde un empleador tiene una cuenta a menudo cobran los cheques de los empleados de gratis. En general, 59% de las personas sin cuentas de bancos no pagan una cuota por cobrar sus cheques.

¿Por qué establecer una cuenta bancaria? ¿Es problemático no tener una cuenta bancaria?

A muchas personas que no llevan a cabo actividades bancarias no les parece que su falta de cuenta es un problema mayor financiero—están más preocupados con la presión de vivir de cheque a cheque. Sólo 17% de las personas sin cuentas bancarias pagan más de \$100 al año por servicios financieros.

No tener una cuenta bancaria puede ser una decisión racional y comprensible para las personas y no deben ser juzgadas por sus decisiones, las cuales en su mayoría se basan en horas, costos y conveniencia.

La meta de este módulo no es necesariamente alentar a las personas a establecer cuentas bancarias, si no la de informar a los participantes acerca de las actividades bancarias como una decisión financiera por la cual pueden optar. Para poder obtener un préstamo de precio razonable para comprar una casa o un carro, una persona tiene que haber establecido crédito en el sistema regular. Recuérdeles a los participantes que el banco está ahí para servirlos a *ellos*. Su dinero le ayuda al banco hacer negocios, así que el banco por su parte debe ayudarlo a usted de vuelta. Cuando los portadores de cuentas desarrollan las destrezas necesarias para que las actividades bancarias les resulten útiles, los bancos se convierten en un instrumento útil para desarrollar la seguridad económica.

Consideraciones

- Con frecuencia a los participantes les parece que la discusión sobre los intereses y las tasas de interés es la parte más iluminante de este módulo.
- Aliente a los participantes a pensar en “ir de compras” por productos financieros y servicios de la misma manera que compran otras cosas. Si están dispuestos a desviarse por una venta de ropa, ¿no debieran estar dispuestos a hacer lo mismo por un banco que ofrece una tasa de interés más alta o una cuenta sin cuota?
- Mientras que a menudo resulta tedioso repasar los procesos de escribir cheques y balancear chequeras, pueden resultar muy útiles si los participantes prestan atención. Deje que las preferencias y la habilidad de sus participantes dicten su decisión de si incluir estas actividades en su taller.

Lista de actividades en el Módulo de Actividades Bancarias

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	TIEMPO
Introducción a las Instituciones Bancarias y Financieras	Discusión sobre los bancos, el concepto de interés, y el <i>Community Reinvestment Act</i> (Acta de Reinversión en la Comunidad).	15-20 min.
¿Las actividades bancarias me convienen a mí?	Los participantes discuten y calculan los costos y beneficios de usar bancos vs. otras instituciones financieras.	15-20 min.
Escoger un Banco	Los participantes discuten y actúan las preguntas que harían al abrir una cuenta de banco.	10-15 min.
¿Debo tener una cuenta de cheques?	Los participantes usan una hoja de trabajo para autoevaluar si serían buenos candidatos para una cuenta de cheques (puede hacerse individualmente o en grupo).	20-30 min.
Manejar una Chequera	Practicar escribir y balancear una chequera.	25-45 min.
Entender los Intereses	Discusión y práctica de calcular interés.	10 min.

Lista de materiales incluidos en el Módulo de Actividades Bancarias

- Datos sobre el *Community Reinvestment Act* (CRA - Acta de Reinversión en la Comunidad) (Volante)
- ¿Cuánto cuesta cobrar cheques y comprar giros postales? (Hoja de actividades)
- Consejos para escoger la institución financiera que le conviene a usted (Volante)
- Escoger una institución financiera (Volante)
- Bancos pequeños en Boston (Volante)
- Cooperativas de crédito en Boston (Volante)
- ¿Debo tener una cuenta de cheques? (Hoja de contestaciones del coordinador/a de instrucción)
- ¿Debo tener una cuenta de cheques? (Hoja de actividades)
- Escoger una cuenta de cheques (Volante)
- Ventajas y desventajas de los productos bancarios (Volante)
- Escribir cheques (Hoja de actividades)
- Registro de cheques de muestra (Hoja de actividades)
- Balancear su chequera (Hoja de actividades)
- Cómo funciona el interés (Volante)

ACTIVIDAD BANCARIA #1

Introducción a las Instituciones Bancarias y Financieras

A. Objetivos

- Los participantes distinguen entre diferentes tipos de instituciones financieras.
- Los participantes se vuelven conscientes de sus derechos bajo el CRA.
- Los participantes entienden cómo funciona el interés.

B. Tiempo necesario

15 to 20 minutos

C. Materiales

Volante: “Datos sobre el *Community Reinvestment Act*” (Acta de Reinversión en la Comunidad)

Descripción

1. Presente el concepto de las actividades bancarias. Pídales a los participantes que conversen sobre las asociaciones que le vienen a sus mentes al pensar en bancos e instituciones financieras (entidades que ofrecen servicios/productos financieros pero que no son bancos—tales como las cooperativas de crédito y los cobradores de cheques).
2. Enumere las ventajas (la lista debe incluir: seguridad en contra de hurto/pérdida, seguridad (la cantidad básica asegurada de un depositante es de \$100,000), costo (usualmente más barato que los cobradores de cheques, por ejemplo), desarrollo de crédito, conveniencia de servicios, intereses) y las desventajas asociadas con las instituciones bancarias y financieras.
3. Establecer que *un banco es un negocio que ofrece servicios y un lugar para mantener su dinero. El banco usa su dinero y el de otros portadores de cuentas para hacer ganancias*. Explique que los negocios operan cuándo y dónde sea rentable hacerlo. Discuta el CRA y cómo ha impactado a vecindarios de bajos ingresos (distribuya el volante sobre el CRA).
4. Explique el concepto de interés: “el interés es el dinero que el banco le paga a usted por el privilegio de usar su dinero. También es el dinero que el banco le cobra a otras personas por el privilegio de tomar prestado el dinero del banco”.
5. Pídales que hagan una actuación sobre cómo funciona el interés. Asígnele a un participante el papel de “banco”, a otro el papel de “portador de cuenta”, y a un tercero “solicitante de préstamo”. Pídales a los participantes que conversen sobre cómo funciona el interés. Por ejemplo: el portador de la cuenta deposita \$100 al banco. El banco le da \$2 de interés al portador, le presta \$100 al solicitante de un préstamo, y recibe de vuelta \$130 en interés.

(Continúa en la próxima página)

ACTIVIDAD BANCARIA #1 (Continuación)

Introducción a las Instituciones Bancarias y Financieras

6. Ponga énfasis en que los bancos están en el negocio de hacer ganancias—los portadores de cuentas deben de estarlo también. Nosotros buscamos descuentos cuando vamos de compras—nuestra meta en escoger un banco o cuenta también debe ser hacer que nuestro dinero rinda lo más posible.

7. Junto con los participantes genere una lista de características de los bancos y las cooperativas de crédito:

- Un *banco* es una institución financiera de la cual son dueños accionistas, personas de negocios con la opción de tener su dinero en el banco. Es un negocio diseñado con fines de lucro, lo cual puede resultar en cuotas por servicios.

- Una *cooperativa de crédito* es una institución sin fines de lucro. Es una cooperativa financiera de la cual son dueños los miembros, quienes usualmente comparten algo en común como un barrio, una identidad étnica o un empleador. En vez de un director pagado y accionistas como un banco, los miembros eligen una junta de directores voluntaria. Ya que las cooperativas de crédito no tienen que pagar impuestos, ofrecen tasas de interés más bajas en los préstamos e intereses más altos en el dinero depositado. Todo el dinero que gana una cooperativa de crédito es devuelto a sus miembros mediante el interés. La mayoría de las cooperativas de crédito ofrecen todos los servicios de un banco.

- Un *banco cooperativo* se halla entre un banco y una cooperativa de crédito. En muchos casos, los bancos cooperativos son muy pequeños y locales, y los dueños son los depositantes en vez de accionistas.

ACTIVIDAD BANCARIA #2

¿Las actividades bancarias me convienen a mí?

A. Objetivos

- Los participantes evalúan los costos y beneficios de usar diferentes instrumentos de transacciones tales como el dinero en efectivo, cheques, giros postales, etc.
- Los participantes calculan el costo verdadero de los cobradores de cheques.

B. Tiempo necesario

15 to 20 minutos

C. Materiales

- Hoja de actividades: “¿Cuánto cuesta cobrar cheques y comprar giros postales?”
- Lápices
- Calculadoras

Descripción

1. Pídale a los participantes que generen una lista de todas las maneras diferentes de hacer pagos (en efectivo, cheques, giros postales, tarjetas de débito, etc.), y evalúen las ventajas y desventajas de cada una.
2. Discuta algunos de los factores que influyen la decisión de usar un método u otro (costo, conveniencia, etc.).
3. Discuta las diferentes maneras en que los participantes pagan sus cuentas y cobran sus cheques. ¿Cuáles son las cuotas y las limitaciones de cada método de pago? ¿Cuánto pagan actualmente? Para averiguar, déle a cada participante una hoja de papel. Pídales que escriban todas las cuentas que pagan, el método de pago, y cuánto les cuesta usar ese método, y el total anual (ejemplo: cuenta de gas, giro postal de 80¢ x 12 = \$9.60 al año). Pídales que hagan el mismo cálculo por cada cheque que cobran. (\$200 a la semana en cheque semanal, en un cambiador de cheques, 2% del cheque; $200 \times 2\% = \$4$ semanal x 52 semanas = \$208 anualmente).
4. Distribuya la hoja de actividades “¿Cuánto cuesta cobrar cheques y comprar giros postales?” y repásela de lleno en grupo.
5. Usando alguna de la información de trasfondo en la introducción de este módulo, y la hoja de datos del CRA, discuta algunas de las desventajas individuales y sociales en usar cambiadores de cheques.
6. Discuta alternativas y los diferentes criterios que los participantes deben mantener en mente cuando escogen una institución financiera (ejemplo: horas de operación, conveniencia).

ACTIVIDAD BANCARIA #3

Escoger un Banco

A. Objetivos

- Los participantes identifican criterios para escoger un banco o institución financiera.
- Los participantes practican abrir una cuenta.
- Los participantes aprenden cómo hacer preguntas informadas acerca de productos y servicios bancarios.

B. Tiempo necesario

10 a 15 minutos

C. Materiales

Volantes: “Consejos para escoger la institución financiera que le conviene a usted”, “Escoger una institución financiera”, “Bancos pequeños en Boston”, “Cooperativas de crédito en Boston”

Descripción

1. Pídales a los participantes que describan experiencias bancarias positivas que hayan tenido. Explique que las instituciones pequeñas—bancos o cooperativas de crédito comunitarias— típicamente cobran menos por préstamos que las grandes instituciones, pagan más interés sobre sus ahorros, y establecen depósitos mínimos más bajos en cuentas de cheques. Usted llega a conocer a las personas que trabajan allí, lo cual ayuda mucho cuando tiene usted algún problema, necesita un préstamo, o piensa que una cuota en particular debe cancelarse. Si un banco pequeño no está disponible, busque una sucursal pequeña de un banco grande.
2. Pídales a los participantes que describan el proceso de seleccionar un banco, y lo que deben buscar (refiérase al volante: “Escoger una institución financiera”).
3. Pídale a los participantes que describan el proceso de abrir una cuenta, sugiriendo que recojan folletos por avanzado, los lean, y después hagan una cita para ver a un banquero. En la reunión, el portador de cuentas presunto debe explicar la cantidad de dinero que esperan que fluya por sus cuentas, qué servicios desea, y qué tipos de préstamo(s) va a estar procurando (¡a los banqueros les encanta que les hablen sobre préstamos porque es con ellos que de veras hacen dinero!) Los portadores de cuentas potenciales deben preguntar qué tasas de interés el banco cobra actualmente por varios préstamos, y solicitar un horario impreso de cuotas que cobra por servicios, notando cuáles tendrá que pagar.
4. Repase el volante “Consejos para escoger la institución financiera que le conviene a usted”.

ACTIVIDAD BANCARIA #4

¿Debo tener una cuenta de cheques?

A. Objetivos

- Los participantes analizan beneficios y desventajas de las cuentas cheques.
- Los participantes determinan si una cuenta de cheques es una opción inteligente.
- Los participantes identifican qué deben procurar en una cuenta de cheques.

B. Tiempo necesario

20 a 30 minutos

C. Materiales

- Hoja de actividades: “¿Debo tener una cuenta de cheques?”
- Volante: ‘Escoger una cuenta de cheques’, ‘Ventajas y desventajas de los productos bancarios’.
- Cinta adhesiva (opcional)

Descripción

1. Pregunte, “¿Qué sería bueno o malo de tener una cuenta de cheques?” Explique que esta actividad es una sesión de pensar juntos y aportar opiniones. Escriba las respuestas de los miembros del grupo en un pizarrón o cartel. Asegúrese de que la discusión produzca una enumeración de cuotas (servicio mensual, por cheque, impresión de cheques, uso del *ATM* (cajero automático), sobregiro, depósito devuelto, paros a pagos, indagaciones telefónicas), y las ventajas y desventajas de las cuentas vinculadas a tarjetas de débito/*ATM* (¡recuérdelos a los participantes que éstas son *opcionales!*)
2. Recorte, doble, y ponga las 13 declaraciones para “¿Debo tener una cuenta de cheques?” en una caja o sombrero. En letra de molde, escriba dos encabezados: “Cuenta de cheques” y “Sin cuenta de cheques.”
3. Pídale a cada participante que escoja una tira de papel, se la lea al grupo, y adjunte con cinta adhesiva bajo la categoría apropiada según los encabezados. Discuta cada respuesta usando la Hoja de Contestación del Coordinador/a de Instrucción como guía.
4. En base a la discusión, genere una lista de preguntas que uno pudiera hacer cuando abre una cuenta de cheques (la lista debe incluir preguntas acerca de los requisitos de balance mínimo, horario de cuotas, elegibilidad). Pida que 2 voluntarios hagan los papeles necesarios para el proceso de abrir una cuenta de cheques. Pídeles que incluyan los pasos de proporcionar número de seguro social, mostrar identificación, decidir si la cuenta es sencilla o en conjunto, y hacer el depósito inicial.
5. Distribuya y repase el volante “Ventajas y desventajas de los productos bancario” y discuta otros productos bancarios que resulten ser alternativas excelentes a las cuentas de cheques.

HOJA DE CONTESTACIÓN DEL COORDINADOR/A DE INSTRUCCIÓN ¿Debo tener una cuenta de cheques?

DECLARACIÓN	CONTESTACIÓN	RAZÓN
Sigo correctamente todas las reglas para escribir cheques.	SÍ	Reduce la posibilidad de que alguien altere los cheques fraudulentamente.
Nunca balanceo mi chequera.	NO	Muy posible que rebote cheques o que me impongan mensualmente cuotas por no satisfacer el requisito del balance mínimo.
Mi novio (o novia) tiene una de mis tarjetas <i>ATM</i> . Él/ella a veces la usa sin decírmelo.	NO	Puede causar que usted rebote cheques o le impongan cuotas mensuales por no satisfacer el requisito del balance mínimo.
Mi cheque del trabajo (o mi cheque de asistencia del gobierno) puede ser depositado automáticamente en mi cuenta bancaria.	SÍ	Seguridad: su depósito se hace automáticamente. El depósito automático puede conseguirle mejores beneficios para su cuenta de cheques o para sus préstamos.
El cobrador de cheques está al cruzar la calle.	QUIZÁS	Si la conveniencia es importante para usted (o tiene usted que tomar un autobús al banco), esto pudiera ser una razón por la cual no tener una cuenta de cheques. Si tiene depósito directo, sin embargo, puede que no necesite ir al banco tan a menudo.
Cuando tenía mi vieja cuenta, rebotaba uno o dos cheques todos los meses.	NO	Las cuotas por cheques rebotados pueden sumar a mucho rápidamente. Sería más barato usar un servicio de cobro de cheques.
Recientemente me robaron dinero en efectivo de mi apartamento.	SÍ	Incluso si sus cheques fuesen robados, a usted no pudieran considerarlo responsable por alguien usarlos. Los cheques son más seguros que el dinero en efectivo.
Soy bueno/a en matemáticas.	SÍ	Buenas destrezas en matemáticas hace más fácil que usted pueda balancear su chequera y evitar cuotas y cheques rebotados.
Compro como 10 giros postales al mes, y les mando dinero a mis padres.	SÍ	La cantidad que está pagando probablemente es más de lo que le costaría una cuenta de cheques.
El banco más cercano cobra \$5 al mes por su cuenta básica de cheques, y \$7.50 si el balance baja a menos de \$250.	QUIZÁS	Depende de cuánto está pagando por los servicios de cobrar cheques y servicio de pagar cuentas actualmente.
Siempre separo un poco de dinero para emergencias, usualmente por lo menos \$100.	SÍ	Probablemente siempre pudiera mantener el balance mínimo requerido para evitar las cuotas mensuales.
Tengo un historial de crédito malo.	QUIZÁS	Puede que algunos bancos lo rechacen. No sabrá de seguro hasta que trate. Si está listo para reparar su crédito, una cuenta de cheques puede ser un buen primer paso.
El banco da giros postales gratis a cualquier persona con una cuenta.	QUIZÁS	Una cuenta de ahorros puede que sea una opción mejor.

ACTIVIDAD BANCARIA #5

Manejar una Chequera

A. Objetivos

Los participantes aprenden cómo anotar cheques y reconciliar una chequera.

B. Tiempo necesario

25 a 45 minutos

C. Materiales

Hoja de actividades: “Escribir cheques”, “Registro de cheques de muestra”, “Balancear su chequera”.

Descripción

1. Determine cuántas personas tienen una cuenta de cheques. Pídale al grupo que describa las ventajas de pagar por cheque, tal como la conveniencia, la seguridad, tener un expediente de transacciones con los cheques cancelados, etc. ¿Qué desventajas (si alguna) o problemas han encontrado las personas (i.e., cheques rebotados, se le olvidó anotarlos, etc.)?
2. Describe cómo funciona pagar con un cheque, y que uno tiene que estar al tanto de su balance de cuenta y el momento de los depósitos cuando se escriben los cheques. Como grupo, repase la Hoja de actividades: “Escribir cheques”.
3. Usar las hojas de actividades: “Registro de cheques de muestra”, pregúntele a los participantes que practiquen escribir cheques y que los documenten en una chequera. Si es posible, pídale a los participantes que tienen cuentas de cheques que se junten en parejas con aquellos que no.
 - Marquen en el registro cada cheque que el estado de cuenta del banco haya documentado según se haya depositado o cobrado.
 - Deduzcan cualquier cuota o cargo y añadan interés a los registros.
 - Balanceen la cuenta. Deben de ser iguales el balance final del registro y el del balance en el estado de cuenta. Si hay alguna discrepancia, úsela como ejemplo para el grupo resolver el problema – ¿cuánta es la discrepancia? ¿Qué fue omitido?
4. Reparta la hoja de actividades: “Balancear su chequera”. Pídale a las parejas que:

ACTIVIDAD BANCARIA #6

Entender los Intereses

A. Objetivos

- Los participantes identifican los tres factores que afectan la cantidad de interés que consiguen.
- Los participantes practican calcular el interés.
- Los participantes entienden el concepto del interés compuesto.

B. Tiempo necesario

10 minutos

C. Materiales

- Lápices
- Calculadoras
- Volante: “Cómo funciona el interés”

Descripción

1. Repase la definición de interés—dinero que el banco le paga por el privilegio de usar su dinero. Discuta cómo los bancos también cobran interés por los préstamos, tal como los acreedores. El interés puede funcionar en ambas direcciones—¡queremos poder gozar de las ganancias!
2. Juntos en grupo generen una lista de factores que afecte cuánto interés consigamos sobre nuestros depósitos/inversiones, enfatizando que la cantidad de interés *no* es arbitraria y *no* depende de la disposición del banquero. Esta a menudo es la parte más iluminadora del taller, ¡ya que muchos de los participantes no entienden que su interés es tan bajo!
3. Los tres factores son: la cantidad del depósito inicial (mientras más grande, más interés conseguimos), la tasa de interés (mientras más alto el por ciento, más interés conseguimos), y la cantidad de tiempo que el dinero esté depositado (mientras más largo el término, más interés se acumula).
4. Explique que el interés compuesto es el “interés sobre su interés” y que la tasa de incremento es otro factor para procurar cuando se escoge una cuenta.
5. Repase de lleno el volante “Cómo funciona el interés”.
6. Ponga énfasis en el “mensaje para llevar a casa”: Haga preguntas informadas y vaya de compras, ¡así su dinero le puede rendir!