**Lección de los padres 4: Planear para Prestar Dinero**

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (1 de 21)

**Objetivos**

* En lección 4, los padres aprenderán:
  + El significado de crédito
  + Los tipos y fuentes fundamentales de crédito
  + Cuando se debe usar y evitar crédito
  + Los factores claves que los prestamistas usan para determinar si alguien debe recibir crédito
  + Como obtener copias gratuitas de su informe de crédito

**Bosquejo de la lección**

* Esta lección durará por 60 minutos. Abajo puede ver un bosquejo de los temas y el tiempo que debe pasar en explicar cada uno. Para ayudarle a cubrir el material en el tiempo asignado, escriba la hora de empezar para cada sección en la columna a la izquierda y en los apuntes del líder.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Hora de empezar** | **Sección** | **Tiempo Asignado** |
| **Transición e introducción 5 minutos** | | |
|  | Introducción |  |
|  | Reto de Sesión #3 |  |
|  | Objetivos |  |
| **¿Qué es crédito? 15 minutos** | | |
|  | Definición y la razón por la que la usamos |  |
|  | Cuando usarlo y cuando no usarlo |  |
|  | Tipos, Fuentes y Costos |  |
|  | Lo Que Debe Buscar en un Prestamista |  |
|  | Lo Que un Prestamista Busca en un Prestatario |  |
| **Informes de Crédito 10 minutos** | | |
|  | Definición y Contenido |  |
|  | Agencias de Informes de Crédito |  |
|  | Como Obtener su Copia Gratuita |  |
| **Administrar Crédito 5 minutos** | | |
|  | Maneras de Administrar Crédito |  |
|  | Asuntos de Crédito |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Reto para los padres y las familias 5 minutos** | | |
|  | Solicite una copia gratuita de su informe de crédito |  |
|  | Revise y discuta errores |  |
|  | Puntos de partida para iniciar una conversación |  |
|  | Maneras cotidianas |  |
|  | Visite la biblioteca y lea libros que se tratan de temas económicos |  |
|  | Sea un modelo de conducta y hable de asuntos económicos |  |
| **Terminar 5 minutos** | | |
|  | Evaluación de la Sesión |  |
| **Conclusión Tiempo que Queda** | | |
|  | Reúna con los niños |  |
|  | Distribuya certificados de culminación |  |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (2 de 21)

**Presentación y Apuntes del líder**

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (3 de 21)

* Lo siguiente es una guía para Lección 4, con fotos de las diapositivas y los folletos. Familiarícese con los apuntes y el contenido por adelantado, pero recuerde que no es necesario usarlos como un guión que tiene que leer palabra por palabra. Los apuntes sirven como una guía de instrucción pero no reemplazan su criterio como presentador/a o maestro/a.
* Tenga en mente que durante el programa individuos y grupos tienen diferentes experiencias y valores en cuanto al dinero. Algunos van querer compartir información personal y otros no van a querer compartir nada. Respete los puntos de vista y observe el grupo para estar seguro/a que satisfaga las necesidades de todos. También tenga cuidado de no imponer sus propios valores sobre los participantes.
* Observe: Las diapositivas están incluidas en el disco adjuntado. Los apuntes hacen referencia a los números de las diapositivas e indican cuando se debe pasar por la siguiente diapositiva. Si no tiene acceso a un portátil o un proyector, transparencias sirven bien. Quizás quiere apuntar la hora al margen donde espera llegar durante ciertos puntos de la lección. Esto le ayudará a observar su progreso y hacer cambios si es necesario.

|  |  |
| --- | --- |
| **Transición e Introducción** | **Duración: 5 minutos** |
| Los padres se **reúnen** para la lección.  **Muestre** Diapositiva 4.1 y **distribuya** las carpetas y los folletos y las copias de la presentación (opcional).  **Pase** por Diapositiva 4.2 | diapositiva inicial    Diapositiva 4.1 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Transición e Introducción** |  |
| **Muestre** Diapositiva 4.2, **pregunte**  Durante las últimas tres sesiones, hemos aprendido mucho sobre administrar dinero. ¿Alguien tiene un logro pequeño o grande que quiere compartir?  (Permita que dos o tres personas respondan.)  **Felicite** a los padres por sus esfuerzos.  **Pase** por Diapositiva 4.3 | Diapositiva 4.2 |
| **Muestre** Diapositiva 4.3, **explique**  Hoy es la sesión final del programa de *Right on the Money* y el tema que trataremos es prestar dinero, es decir crédito. Espero que la información clarifique este tema malinterpretado.  **Lea** laDiapositiva  ¿Por qué ahorra dinero?  **Pase** por Diapositiva 4.4 | Diapositiva 4.3 |
| **¿Qué es crédito?** | **Duración: 15 minutos** |
| **Muestre** Diapositiva 4.4, **explique**  *El crédito* es:   * Usar el dinero de otras personas HOY y comprometerse a devolverlo en el futuro. * UN I.O.U. entre un prestatario y un prestamista. Hay mucha confianza en este acuerdo. Cuando esa confianza se rompa, es muy difícil restablecerla. Por ejemplo, si Ud. da $50 a un amigo y él/ella prometa devolvérselo en dos semanas y no lo hace, ¿Le dará dinero otra vez? La mayoría de nosotros no lo haría. | Diapositiva 4.4 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (4 de 21)

éxito económico (3 de 18)

|  |  |
| --- | --- |
| **¿Qué es crédito?** |  |
| * El uso de futuros ingresos   **Pase** por Diapositiva 4.5 |  |
| **Muestre** Diapositiva 4.5, **pídales** a los padres que compartan algunas razones por las que usan crédito. **Mencione** las razones en la diapositiva que no fueron mencionadas.   * Para comparar cosas que necesitamos ahora mismo pero que no podemos pagar en efectivo. * Para comprar cosas que queremos ahora mismo y pagarlas más tarde con un pequeño pago mensual. * Para tener dinero en caso de que haya una emergencia. * Para pagar la educación universitaria o comprar una casa.   **Pase** por Diapositiva 4.6 | Diapositiva 4.5 |
| **Muestre** Diapositiva 4.6, **explique**  Ya ha escuchado muchas razones por usar crédito. Sin embargo, consideremos cuando es prudente usar crédito y cuando no debemos usarlo.  Debemos Usar Crédito:   * Para comprar cosas que mejorará nuestra seguridad económica (e.g. una casa, educación universitaria). * Para conveniencia cuando no queremos llevar efectivo. * Como una manera de fijarnos en nuestros gastos.   **Pase** por Diapositiva 4.7 | Diapositiva 4.6 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (5 de 21)

|  |  |
| --- | --- |
| **¿Qué es crédito?** | |
| **Muestre** Diapositiva 4.7, **explique**  NO debemos usar crédito:   * Como una reserva de efectivo para una emergencia, reparaciones de auto, emergencias médicas inesperadas, etc. Depender de crédito en una emergencia podría poner a su familia en una situación económica vulnerable. Como un alternativo, considere guardar una reserva de efectivo. Los expertos recomiendan 3 a 6 meses de gastos. que generalmente es una cantidad suficiente. Esto puede ser algo que agregue a su plan de ahorros. * Si hay ingresos limitados o si no hay ingresos disponibles para pagar por algo. No se engañe por pagar una cuota baja cada mes. Es una situación en la que el prestatario no puede ganar y el prestamista sale ganando. Esto se clarificará cuando hablemos del costo de crédito en un rato. * Para comprar cosas en venta sin pagar el balance por completo. Los cargos de financiación pueden negar lo que “ahorró” en precio de oferta. * Si promueve gastar demasiado dinero o vivir por encima de sus posibilidades. Acuérdese de que crédito es dinero de otras personas, no es dinero gratuito. Si mantenemos esto en mente, nos ayudará a no gastar demasiado dinero.   **Pase** por Diapositiva 4.8 | Diapositiva 4.7 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (6 de 21)

|  |  |
| --- | --- |
| **¿Qué es crédito?** |  |
| **Muestre** Diapositiva 4.8, **pídales** que levanten la mano si han usado crédito alguna vez. ¡Estese seguro de levantar la mano si ha usado crédito también!  Algunas personas dicen que no usan crédito. Sin embargo, es casi imposible no usarlo en los EE.UU. en alguna forma. Repasemos los tipos fundamentales de crédito.  Crédito o Préstamos de Cuota  Este tipo de crédito es un préstamo por una cantidad fija de dinero que se devuelve según una cantidad mensual por un periodo especifico. Hipotecas y préstamos de auto son tipos de préstamos de cuota.  Crédito Abierto o Tarjetas de Crédito  Todos saben lo que es una tarjeta de crédito, son esos pequeños pedazos de plástico que llevamos y usamos casi diariamente. Este tipo de crédito es abierto porque podemos usarlo una y otra vez, como una puerta abierta. (Crédito abierto todavía significa *usar dinero de otras personas*.)  Por ejemplo, suponemos que tiene una tarjeta de crédito con un límite de $500. Si cobras $100, tiene $400 en crédito disponible. Si paga el balance por completo de $100, su límite de crédito vuelve a $500 y puede reusar el crédito entero para comprar otra cosa. Con crédito abierto, Ud. tiene la opción de pagar la cantidad que desea cada mes. Puede pagar todo lo que debe, la cuota mínima determinada por la compañía de crédito, o una cantidad en medio. Por cualquier cantidad que no ha pagado, se cobrará interés. Típicamente el tipo de interés es entre 7% y 25%.  Más adelante, examinaremos algunos cálculos de interés de tarjetas de crédito. | Diapositiva 4.8 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (7 de 21)

|  |  |
| --- | --- |
| **¿Qué es crédito?** |  |
| Crédito de Servicio  Esto es algo que es casi imposible de evitar y que muchas veces se pasa por alto. Se asocia principalmente con los servicios públicos (electricidad, teléfono, etc.) por los que recibimos una factura DESPUÉS de usar el servicio. Entonces, la compañía de servicios públicos nos da crédito aunque quizás no lo consideremos así. Aunque dice que no tiene crédito, fíjese bien en sus facturas de crédito de servicio.  **Pase** por Diapositiva 4.9 |  |
| **Muestre** Diapositiva 4.9, **explique**  Ya hemos hablado de los tipos de crédito, consideramos fuentes específicas de crédito.  Los lugares tradicionales (y acreditados) de solicitar servicios de crédito son bancos y cooperativas de ahorros y crédito. Si necesita prestar dinero, son los primeros lugares que debería visitar. Bancos y cooperativas de ahorros y crédito tienen pautas estrictas para prestar dinero y son reglados.  Compañías de servicios de finanzas, como las de autos, son otros lugares que consumidores pueden solicitar crédito. Prestamistas que se sienten incómodos con bancos o que no tienen el aval que los bancos requieren a veces determinan que esta es la mejor opción. Compañías de servicios de finanzas suelen tener tipos de interés más altos que los bancos o las cooperativas de ahorros y crédito porque hay más riesgo dar crédito a los consumidores que solicitan préstamos. | Diapositiva 4.9 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (8 de 21)

|  |  |
| --- | --- |
| **¿Qué es crédito?** |  |
| Los últimos tres prestamistas, casas de empeño, servicios de preparar la declaración de impuestos, prestamista del día de pago, cobran el tipo de interés más alto de todos los lugares que puede solicitar crédito. Muchas veces individuos que toman decisiones precipitadas en cuanto a prestar dinero usan estas fuentes de crédito. Estos tipos de prestamistas suelen aprovecharse de individuos en una crisis económica.  **Pase** por Diapositiva 4.10 |  |
| **Muestre** Diapositiva 4.10, **explique**  A pesar de las razones por usar crédito, el tipo que usamos y el lugar donde la solicitamos, el crédito tiene una cosa en común. No es gratis. Lo siguiente son algunos cargos típicos que se asocia con usar crédito.  Interés  Interés es el cargo que se cobra por cualquier balance, típicamente mensualmente. Tipos de interés fluctúan según el tipo de producto. Por ejemplo, el tipo de interés por un préstamo para la vivienda es más bajo que lo de una tarjeta de crédito porque el prestamista puede anticipar el pago y sabe la cantidad del pago. El interés más alto es una manera de compensar al prestamista por la incertidumbre de la cantidad de la deuda y periodo en la que se devuelve. ¡Es común que el tipo de interés de una tarjeta de crédito es entre 20-25%! Si no está seguro/a del tipo de interés de sus préstamos o tarjetas de crédito, verifíquelo en su próximo extracto de cuenta. | Diapositiva 4.10 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (9 de 21)

|  |  |
| --- | --- |
| **¿Qué es crédito?** |  |
| Cuota Anual  El prestamista puede cobrar un cargo inicial para iniciar el préstamo. Esto es común en cuanto a crédito de financiación como préstamos hipotecarios. Se cobran cargos iniciales en lo que se llaman *puntos*. Un *punto* es 1% de la cantidad del préstamo. Por ejemplo, un cargo de un punto por un préstamo hipotecario de $100,000 es $1,000; dos puntos son iguales a $2,000 et cetera. Cuotas anuales son cantidades que se cobran en tarjetas de crédito; típicamente son de $40 a $100 cada año.  Cuota de Transacción  Algunos productos de crédito le permiten obtener acceso a dinero por medio de anticipios o el privilegio de escribir cheques. Estos “privilegios” pueden costar 2-5% de la cantidad del cheque o una cantidad mínima, e.g. $25.  Multas por atraso y otras multas  Si hace un pago atrasado o no paga, se puede aplicar severas multas por atraso. Más importante que las multas por atraso, pagar por atraso o no pagar puede dañar su historial crediticio y será más difícil obtener crédito en el futuro.  **Pase** por Diapositiva 4.11 |  |
| **Muestre** Diapositiva 4.11, **explique**  Cuando decide involucrarse en una transacción de crédito, como sacar un préstamo de auto, es importante buscar el contrato con los mejores términos y negociar con un prestamista acreditado. Solicite presupuestos de por lo menos tres prestamistas diferentes antes de firmar un contrato. | Diapositiva 4.11 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (10 de 21)

)

|  |  |
| --- | --- |
| **¿Qué es crédito?** |  |
| Aquí hay algunas cosas importantes que debe considerar cuando busca a un prestamista:   * Divulgación total de todos los términos y condiciones del préstamo, incluyendo interés y como se calcula, multas por atraso y otras multas.   **Haga referencia** a **Folleto 4.1: Ejemplo de una declaración de veracidad en un préstamo**, y **explique**  La ley requiere que prestamistas le presentan esta información por escrito, por *una declaración de veracidad en un préstamo* para algunas transacciones de crédito como hipotecas. Siempre pregúntele al prestamista ver esta declaración antes de firmar algo.   * Prestamistas tienen que contestar TODAS sus preguntas, a su gusto, antes de firmar el contrato. Cualquier prestamista que no contesta las preguntas de sus clientes potenciales probablemente es alguien con el/la que no quiere negociar. | Folleto 4.1 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (11 de 21)

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (12 de 21)

|  |  |
| --- | --- |
| **¿Qué es crédito?** |  |
| * Prestamistas no deberían usar tácticos para presionarle. Nunca debería sentirse presionado/a a firmar documentos de préstamos. Siempre puedes tomar tiempo para pensarlo bien *antes* de firmar.   Acuérdese:  Comparar precios – ¡cada vez!  **Pídales** a los padres que toman un minuto para pensar en prestar dinero a los otros padres que están en el cuarto y cómo determinarán si deberían prestarles dinero.  **Explique**  Pienso que todos estamos de acuerdo que honradez es una consideración clave. Hay que tener confianza que el prestatario va a devolver su dinero. ¿Puede compartir algunas maneras que puede usar para evaluar la honradez de un prestamista?  (Permita que los padres respondan.)  **Pase** por Diapositiva 4.12 |  |
| **Muestre** Diapositiva 4.12,  **Haga referencia** a **Folleto: 4.2: Lo Que un Prestamista Busca en un Prestatario** y sugiera que usen el folleto para tomar apuntes.  Típicamente lo que los prestamistas buscan en un prestatario es: | Diapositiva 4.12 |

|  |  |
| --- | --- |
| **¿Qué es crédito?** |  |
| Capacidad  ¿Tiene la capacidad de devolver el dinero al prestamista? Tener ingresos continuos, el mismo trabajo por muchos años y no tener muchas deudas significa fuerte capacidad económica.  Capital  Capital es una medida de su seguridad económica. ¿De qué es propietario/a (su casa en comparación a las deudas que tiene, i.e., la hipoteca)? Debe ser propietario/a de más de lo que debe. Capital también refiere a efectivo que está disponible para hacer un pago inicial o pagar cargos.  Historial Crediticio  ¿Ha pagado sus deudas en el pasado? Su informe de crédito indicará si fue responsable en cuanto a gastar y pagar sus deudas a tiempo. Pagar sus deudas a tiempo aumenta la probabilidad de obtener un préstamo.  Condiciones  Condiciones económicas pueden afectar su habilidad de recibir un préstamo. Cuando los tipos de interés son bajos, es más fácil prestar dinero. Cuando son altos, es más difícil obtener un préstamo.  **Pase** por Diapositiva 4.13 | Folleto 4.2 |
| **Informes de Crédito** | **Duración: 10 minutos** |
| **Muestre** Diapositiva 4.13, **explique**  Ahora hablemos de informes de crédito, específicamente:   * Lo que es. * Lo que contiene. * Obtener una copia de su informe de crédito. * Buscar y corregir errores.   Pase por Diapositiva 4.14 | Diapositiva 4.13 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (13 de 21)

|  |  |
| --- | --- |
| **Informes de Crédito**  Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (14 de 21) |  |
| **Muestre** Diapositiva 4.14, **explique**  **Lea** la diapositiva y agregue  Piense en su informe de crédito como un vistazo de su reputación económica.  La información más importante es su historial de pagar deudas. La mayoría de los acreedores documenta como sus clientes pagan sus deudas – a tiempo o atrasado. Prestamistas saben que comportamiento en el pasado es el mejor indicio (normalmente) de comportamiento en el futuro. La manera en la que paga sus deudas es una gran parte de su honradez.  Básicamente: Pague sus deudas a tiempo cada vez.  Otro dato importante es la cantidad de deudas y crédito disponible que tiene. Lo más deudas que tiene y el más alto que es la proporción de deudas a crédito disponible, lo menos posible es obtener un préstamo.  Básicamente: Salde sus deudas.  Informes de crédito contienen otros datos, sin embargo, son menos importantes que su historial de pagar deudas y deudas pendientes. La duración de su historial crediticio, los tipos de crédito y cualquier cuenta nueva de crédito que ha establecido o de que se ha informado se proveen también.  **Pase** por Diapositiva 4.15 | Diapositiva 4.14 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Informes de Crédito** |  |
| **Muestre** Diapositiva 4.15, **explique**  Hay tres agencias principales de informes de crédito que reúnen y distribuyen información que sale en su reporte de crédito. Son:   * Trans Union * Equifax * Experian   **Haga referencia** a **Folleto 4.3: Agencias de informes de crédito** y **explique**  Estas agencias no son responsables por la calidad de la información que acreedores proveen; sólo reúnen la información y la distribuyen. Acreedores eligen las agencias a las que distribuyen información. La mayoría de acreedores distribuyen información a las tres agencias, sin embargo, hay algunos que no lo hacen.  **Pase** por Diapositiva 4.16 | Diapositiva 3.22  Folleto 4.3 |
| **Muestre** Diapositiva 4.16, **pídales** a los padres que levanten la mano si han visto una copia de su informe de crédito en los últimos 12 meses.  Muchas personas no ven su informe de crédito hasta que tengan que solicitar un préstamo. La ley federal hace posible que cada cliente con un historial crediticio obtiene una copia de su informe de crédito, de cada agencia, cada 12 meses. Si escalona las fechas de solicitar su informe de las tres agencias, puede recibir un informe cada 4 meses. También puede solicitar un informe de las tres agencias a la misma vez.  Puede solicitar su informe por el internet en  www.annualcreditreport.com. (Observe que este es el único enlace del que puede solicitar su informe de crédito gratuito.) | Diapositiva 4.16 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (15 de 21)

|  |  |
| --- | --- |
| **Informes de Crédito** |  |
| Tenga cuidado con sitios web con nombres parecidos que ofrecen un informe gratuito si se inscribe en un servicio de seguimiento del crédito. También puede solicitar su informe por teléfono o correos.  Tenga en cuenta que su puntaje de crédito no se incluye en el informe de crédito pero puede solicitarlo por un cargo nominal.  **Haga referencia** a **Folleto 4.4: Hecho del FTC para Consumidores** y **muestre** a los padres el formulario en la última página.  Una vez que ha obtenido su informe, revíselo. Si hay información incorrecta, comuníquese con la agencia de informes de crédito y complete un formulario de disputa.  **Pase** por Diapositiva 4.17 | Folleto 4.4 |
| **Puntajes de Crédito** | **Duración: 5 minutos** |
| **Muestre** Diapositiva 4.17, **explique**  Hablemos de puntajes de crédito.  Una definición sencilla de su puntaje de crédito es que es un numero que ayuda al prestamista determinar si Ud. es un buen riesgo de crédito, es decir si es probable que paga el préstamo. Lo más alto el puntaje, lo mejor. Los puntajes se miden entre 150 a 900.  Su puntaje puede variar de un día al otro, depende de cuando los acreedores distribuyen información nueva o información anticuada se hace obsoleta. También se refiere a puntajes de crédito como puntajes de FICO. FICO es uno de los programas estadísticos para evaluar crédito. | Diapositiva 4.17 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (16 de 21)

|  |  |
| --- | --- |
| **Puntajes de Crédito** |  |
| **Según** www.myfico.com, puntajes de crédito son influidos por la información que sigue:  35% del historial de pagar deudas  30% de la cantidad pendiente  15% de la duración del historial crediticio  10% de los tipos de crédito usados  10% de cuentas nuevas de crédito (abiertas recientemente o de que se ha informado)  **Pase** por Diapositiva 4.18 |  |
| **Muestre** Diapositiva 4.18, **explique**  ¿Qué significa un puntaje de crédito alto?  Un puntaje de crédito significa que es más probable que Ud. reciba un tipo de interés más bajo al obtener un préstamo. Un tipo de interés más bajo significa cuotas mensuales más bajas y al final más dinero en su bolsillo.  Aquí hay sólo un ejemplo al usar tipos de interés probables. Como puede ver, puntajes de crédito más altos influyen en el resultado de la cantidad que tendrá que pagar cada mes.  **Pase** por Diapositiva 4.19 | Diapositiva 4.18 |
| **Administrar Crédito** | **Duración: 5 minutos** |
| **Muestre** Diapositiva 4.19**, explique**  Como puede ver, tener buen crédito es algo que debe esforzarse por lograr. Basado en lo que hemos visto, hay muchas cosas que podemos hacer para mejorar nuestro crédito y administrarlo responsablemente.  Pague deudas a tiempo. Acuérdese de que su historial de crédito es el factor más importante en su informe y en su puntaje de crédito. Es la manera más fácil de mejorar su crédito.  ¡Salde deudas lo más rápido que sea posible! | Diapositiva 4.19 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (17 de 21)

|  |  |
| --- | --- |
| **Administrar Crédito** |  |
| **Pídales** a los padres que compartan la razón por la que piensan que esto es una buena idea.  (Reducir la cantidad de comisión de apertura que tiene que pagar, redistribuir dinero a otras metas económicas, tener tranquilidad de espíritu, etc.)  **Distribuya** y **haga referencia** a la **Calculadora de Tarjetas de Crédito** (Para pedir las calculadoras, llame a la Oficina de Educación Financiera de Pensilvania a 717-783-2498. Son gratuitas mientras duren las existencias.)  Aquí tiene una calculadora que le enseñará cuando interés puede ahorrar cuando paga la cantidad mínima en sus facturas de su tarjeta de crédito. Más tiempo que toma para devolver crédito, pagará más por comisiones de apertura.  Solo abre cuentas que usa o necesita. Cada tienda en el centro comercial le dará un descuento de 10% si abre una cuenta nueva de crédito. A menos que los ahorros sean considerables, el descuento no vale la pena. Tener muchas cuentas nuevas abiertas dentro de un periodo corto puede reducir su puntaje de crédito.  **Pase** por Diapositiva 4.20 |  |
| **Muestre** Diapositiva 4.20, **explique**  A veces necesitamos ayuda cuando se trata de administrar nuestro crédito responsablemente. Aquí hay algunas cosas que necesitamos saber al solicitar ayuda.  Evite compañías que anuncian que pueden arreglar sus problemas de crédito fácilmente por un cargo nominal. Si algo parece demasiado bueno para ser cierto, es porque lo es. No hay arreglos rápidos. Es posible que lleve un par de meses o un año para mejorar su crédito. | Diapositiva 4.20 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (18 de 21)

|  |  |
| --- | --- |
| **Administrar Crédito** |  |
| Un servicio de seguimiento del crédito básicamente ofrece fijarse en la actividad en su informe de crédito y advertirle si hay actividad sospechosa. La persona media probablemente no necesita usar un servicio de seguimiento del crédito para fijarse en su informe de crédito.  Si llega a tener problemas económicos y necesita ayuda, solicite ayuda de una asesoría crediticia acreditada que es miembro de la Fundación Nacional de Asesoría Crediticia. Compare varios lugares antes de tomar una decisión sobre la agencia con la que intenta negociar.  **Pase** por Diapositiva 4.21 |  |
| **Retos para los Padres y la Familia** | **Duración: 5 minutos** |
| **Muestre** Diapositiva 4.21, **explique**  Esta es nuestra última sesión, aunque no van a poder regresar a presentar sus logros y experiencias, espero que intenten hacer el reto.   * Solicite una copia gratis de su informe de crédito. * Revise su informe de crédito y discuta cualquier error. * Tenga por lo menos una conversación con sus hijos sobre ahorrar dinero. **Haga referencia** a **Folletos 4.5 & 4.6** que ofrecen consejos para iniciar una conversación. | Diapositiva 4.21  Folleto 4.5 Folleto 4.6 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (19 de 21)

|  |  |
| --- | --- |
| **Retos para los Padres y la Familia** |  |
| * Usando **Folleto 4.7**, pruebe por lo menos una de las maneras cotidianos para enseñarles a sus hijos sobre prestar dinero.   **Pase** por Diapositiva 4.22 | Folleto 4.7 |
| **Terminar** | **Duración: 5 minutos** |
| **Muestre** Diapositiva 4.22, **explique**  Reto para la familia:   * Visite la biblioteca como una familia. Lea libros que se tratan de dinero a sus hijos. * Continúe a enseñarles a sus hijos sobre dinero al servir como un modelo de conducta y hable con ellos de temas económicos.   **Pase** por Diapositiva 4.23 | Diapositiva 4.22 |
| **Muestre** Diapositiva 4.23  Pídales a los padres que completen la evaluación de la sesión (**Haga referencia** a **Folleto 4.8**).  (Deje suficiente tiempo para completar la evaluación.)  Conclusión  Gracias por participar en el programa de *Right on the Money*. Esperemos que esto le haya dado a Ud. y a su familia buenos consejos para seguir el camino a éxito económico.  Queremos reunirnos con los niños y presentar a su familia un certificado de culminación.  **Pídales** a los padres que vayan al cuarto donde están los niños. | Diapositiva 4.23  Folleto 4.8 |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (20 de 21)

|  |  |
| --- | --- |
| **Conclusión** | **Tiempo que Queda** |
| Los padres y niños **se reúnen** en el mismo cuarto.  **Felicite** a los padres y a los niños por su participación en el programa.  **Entregue** a cada padre e hijo un certificado y el último libro para llevar a casa y despídase del grupo. | Certificado de Culminación |

Sesión 4: Lección de los padres: Planear para prestar dinero (21 de 21)