



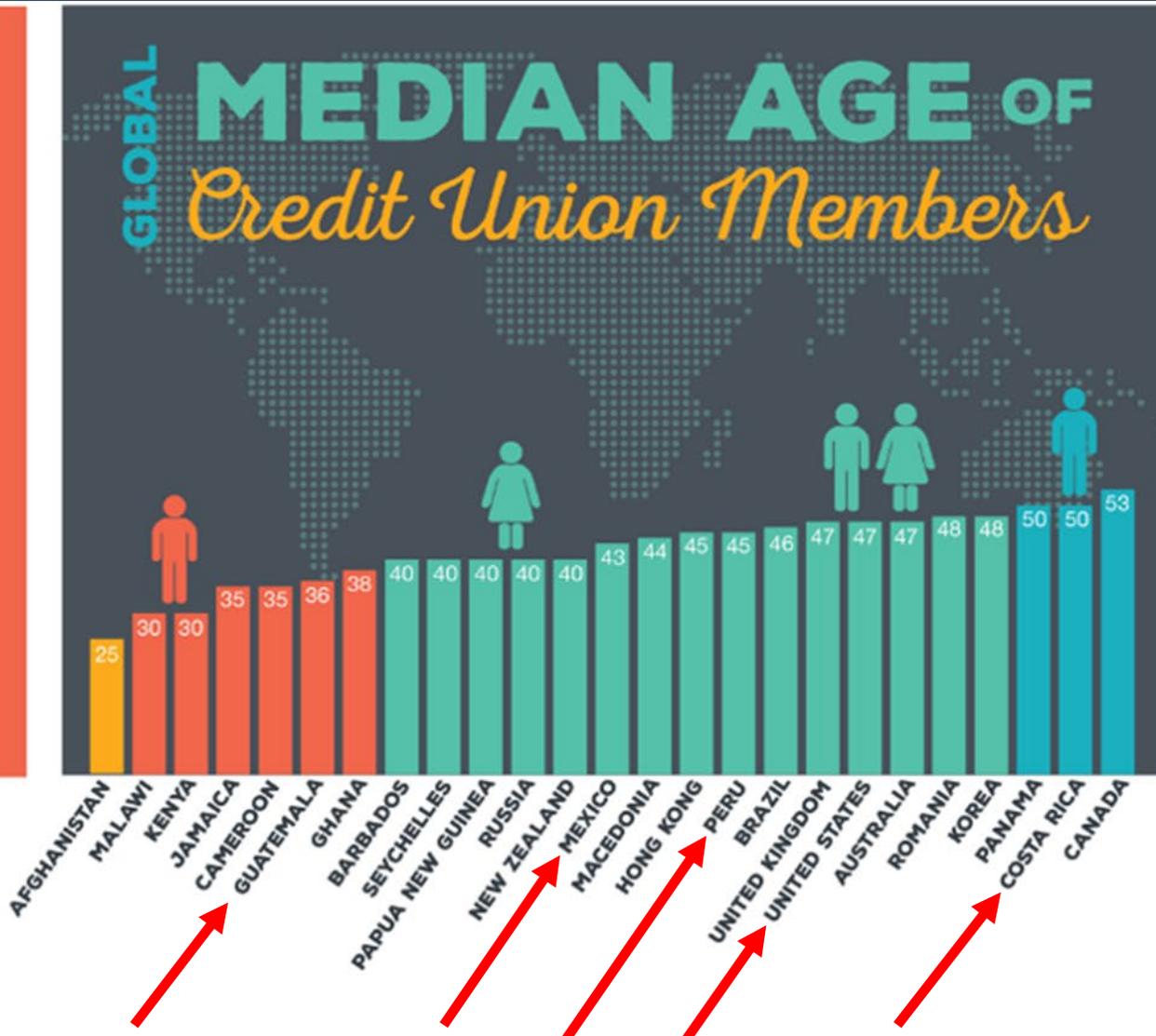
World Council

Una Crisis de Relevancia:

Fortaleciendo nuestro compromiso con la próxima generación de socios

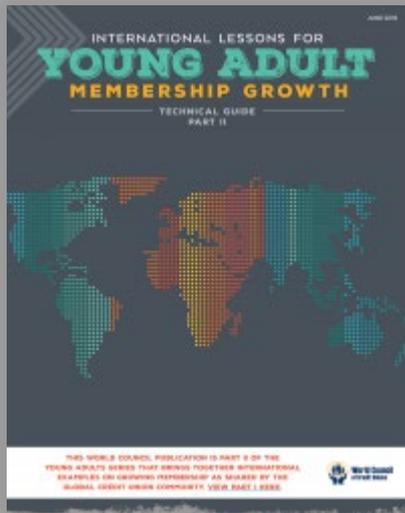
Thomas Belekevich • Gerente de Programas
WOCCU

Edad Promedia de Socios



Guía Técnica ● Membresía de Jóvenes

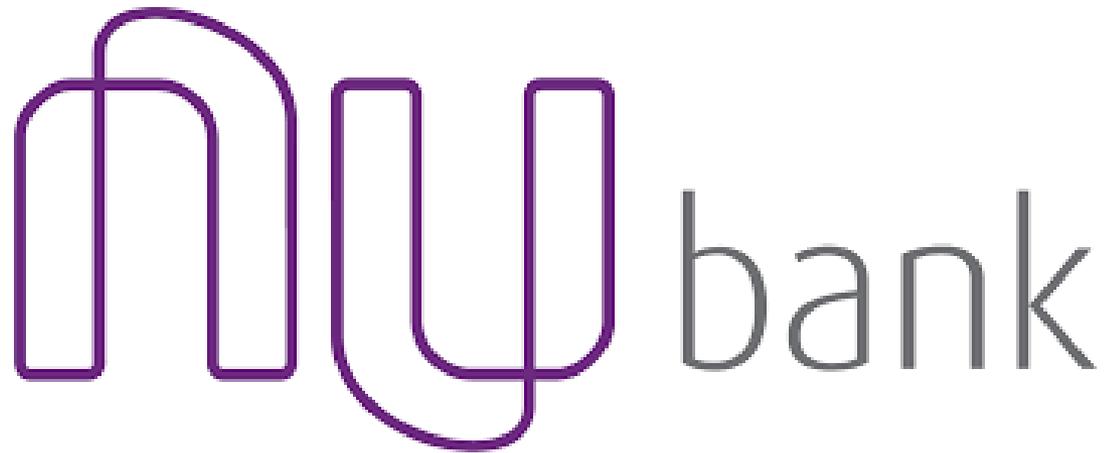
www.woccu.org/programs/tools



- #1: **Digitalizar** los Servicios Claves
- #2: Responder a las Expectativas para **Servicios de Pagos**
- #3: Diseñar Productos para las **Transiciones de la Vida**
- #4: Diferenciarse con la **Responsabilidad Social**
- #5: Crear una **Cultura Impactante**
- #6: Convertir a los Jóvenes en **Embajadores**
- #7: **Incluir** a los Jóvenes en el Gobierno de la Cooperativa
- #8: Fomentar la **Diversidad**
- #9: Motivar el Marketing de **Boca a Boca**
- #10: Iniciar Programas de **Incentivos**
- #11: Participar **Activamente** en los Medios Sociales
- #12: Comprometerse a la **Educación Financiera**



David Vélez ● CEO y Fundador de NuBank



- Se estableció en 2013
- Hoy tiene más de 15 millones de usuarios
- 70% de sus clientes tienen menos de 36 años



¿Cómo lo hizo?

Reconoció que:

- Sistema bancario en Brasil = **muy burocrático e ineficiente**
- Uno de los **mayores márgenes financieros** del mundo
- Una **falta de cultura de servicio al cliente**
- Requería **mucho tiempo** para abrir una cuenta
- **Largas filas** en las sucursales
- **Confusión** en lugar de soluciones
- **Costos escondidos y muy altos** para servicios

¿Cómo lo hizo?

Solución

- **Simple** – tarjeta de crédito sin cuota de manejo
- **Digital** – administrada por una App
- **Devolvió el control de la vida financiera a los usuarios**

¿Cómo lo hizo?

Resultados Inmediatos

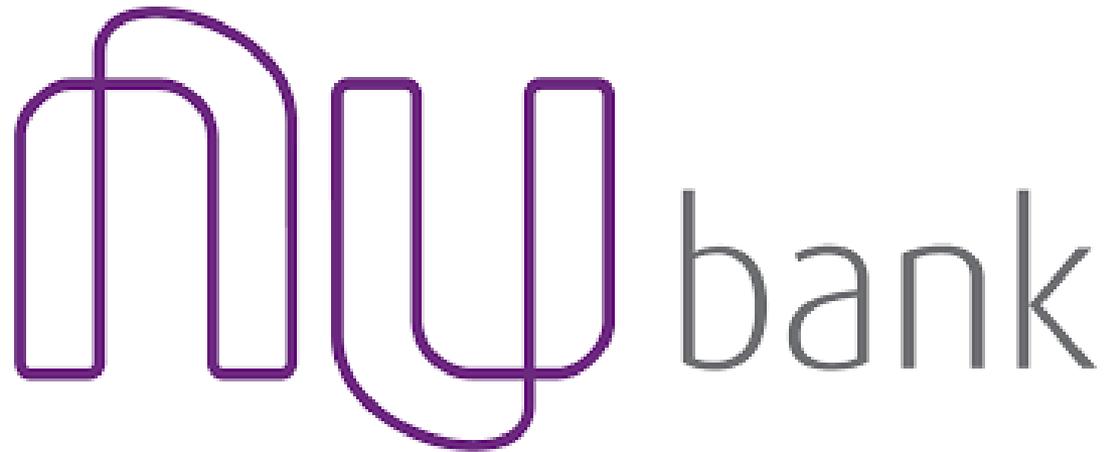
- Provocó una revolución financiera en lo que era una industria extremadamente concentrada
- Alentó más competencia en el mercado
- Impulsó la transparencia

Nuevos Productos

- Cuentas de ahorro digitales
- Préstamos personales
- Cuenta comercial digital para PYMEs

Primero en Brasil...ahora en Argentina y México

- Más de 42 millones de mexicanos no tienen acceso al sistema bancario
- En Argentina, el 51% de la población adulta no está bancarizado
- **Si las cooperativas no lo hacen – otros lo harán.**



En 6 años llegó a tener 15 millones de usuarios.

El 70% de ellos tienen menos de 36 años.

Oportunidades en la Crisis de Relevancia

- Tecnología ...y más allá
- Productos que fortalecen
- Educación financiera más impactante
- Jóvenes empoderados





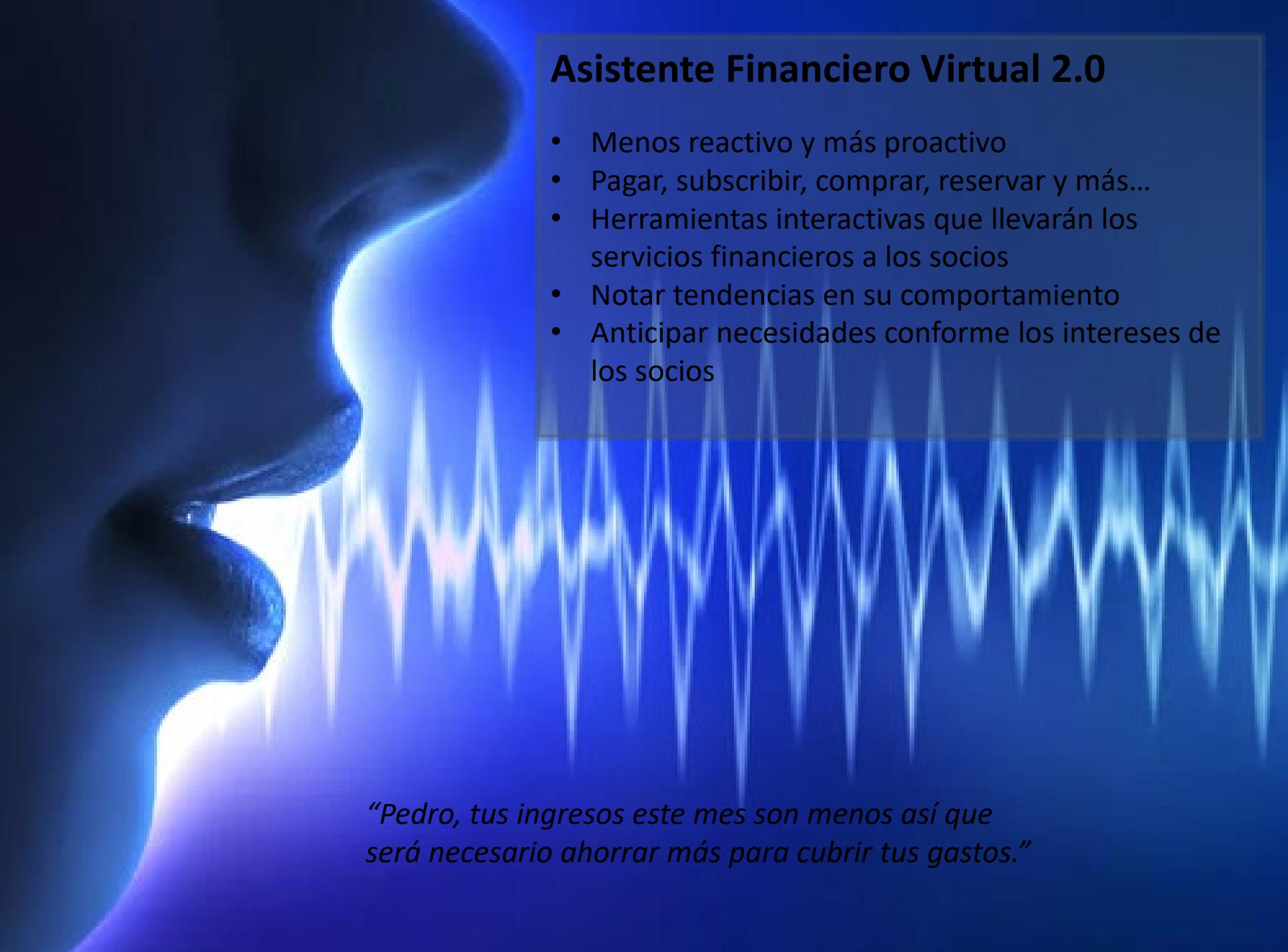


Tecnología Habilitada por Voz

¡Hable con tu dinero!

- Transferir fondos entre cuentas
- Pagar préstamos
- Revisar saldos de cuentas
- Historia de transacciones
- Informar sobre tarjetas perdidas





Asistente Financiero Virtual 2.0

- Menos reactivo y más proactivo
- Pagar, suscribir, comprar, reservar y más...
- Herramientas interactivas que llevarán los servicios financieros a los socios
- Notar tendencias en su comportamiento
- Anticipar necesidades conforme los intereses de los socios

“Pedro, tus ingresos este mes son menos así que será necesario ahorrar más para cubrir tus gastos.”



Aplicación de Tecnología Reconocimiento de Voz

Call Center – Centro de Llamadas

- Socios graban una frase específica de su voz
- Sistema crea una huella digital que se usa para confirmar el dueño de la voz
- Cuando el socio llama, la tecnología reconoce las características únicas inmediatamente y autoriza acceso
- No se necesita mantener o recordar claves
- Solo se necesita el micrófono ya incluido en el smartphone

Beneficios

- Elimina el proceso manual de autenticación
- Más fácil para los socios
- Reduce la fricción = Mejora el servicio al socio
- Aumenta la seguridad

Cambia la experiencia del socio
“Quién es usted?” > > > “Cómo puedo asistirle?”



Problema:

- Mucha demanda de jóvenes - tarjetas de crédito
- 33% de los jóvenes no tienen historia de crédito
- 66% de los jóvenes con menos de 30 años tienen mala clasificación de crédito (score)
- Crédito otorgado en base del riesgo = más costoso o inaccesible para jóvenes

Solución:

Un préstamo diseñado específicamente para ayudar a los que tienen poca o mala historia de crédito.



Proceso:

- No requiere buena clasificación (score) para recibir el crédito
- Solo requiere que tiene ingresos suficientes para realizar los pagos
- Créditos pequeños (\$300 a \$1,000) >> con pagos mensuales bajos
- Con garantía: los fondos están depositados en una cuenta congelada
- Pagos a tiempo se reportan a los bureaus de crédito
- Pagos a tiempo tienen un impacto positivo en la calificación (score)
- Al final del plazo (normalmente 6-24 meses), el socio recibe los fondos de la cuenta congelada más intereses acumuladas

Beneficios:

- Garantía = un proceso sencillo y poco riesgo
- Requiere que el socio participa en sesiones de educación financiera
- Reembolsa una parte de los intereses pagados si paga a tiempo
- El socio desarrolla una cultura de ahorros y disciplina financiera
- El socio mejora su calificación de crédito (score) y recibirá una tasa más baja en créditos futuros





Biz Kid\$ • Jóvene\$ Emprendedores

Qué es?

- Iniciativa nacional de educación financiera
- Serie de tele enfocada en jóvenes, dinero y negocios.
- Objetivo: Informar, educar, inspirar y motivar a jóvenes de todas edades a aprender sobre dinero, crédito, impuestos, negocios y emprendimiento.
- 71 episodios con una audiencia de más de un millón de personas
- La serie ha sido visto por más de 36,000,000 jóvenes desde su comienzo.
- Una mezcla de educación y entretenimiento – usando ejemplos reales de cómo ideas sencillas pueden cambiar el mundo. Descubrir su pasión y tomar acción
- Cada episodio lleva su propia curriculum con actividades y pruebas que educadores pueden utilizar – algunos disponibles en español

Cooperativas y Biz Kid\$

- 100% financiado por más de 300 cooperativas financieras
- Cooperativas contribuyeron más de US\$15 millones
- “Financiado por las cooperativas de américa, donde la gente tiene más valor que el dinero.”



La Deuda: La Buena, La Mala, y La Fea



La Deuda: La Buena, La Mala, y La Fea • El Episodio #402

LA PREPARACIÓN

La Introducción

La Sinopsis

Aprenda acerca de los diferentes tipos de la deuda: la buena, la mala, y la fea.

Actividad de la Familia

- Actividad diseñada para incluir a la familia en la discusión de los temas

Hojas de Tareas

- Entender nuevas palabras y conceptos (presupuesto, crédito, principal, etc.)
- Aplicar el material aprendido en sus propias decisiones de la vida

Plan de Estudios

- Conecta los temas con otros aspectos de los estudios y comparte actividades que demostrarán la relevancia de los temas en su vida financiera.

erentes tipos de la
nistrar su deuda, el
a de la deuda, y qué
ndo en la deuda.

a tus estudiantes en un
édito?
la existe, ¿qué es?
os de intereses, así

La Fea • El Episodio #402

PLAN DE

Extensiones Opcionales del Vocabulario

¡Que Arte!
Pida a los estudiantes a crear un glosario ilustrado con dibujos o caricaturas para representar el significado de cada de los Biz TermS.

¡Que Personal!
Se dará a los estudiantes los diccionarios y pídale que escriban en sus propias palabras las definiciones de cada de los Biz TermS para demostrar su comprensión.

LA SINOPSIS

En este episodio usted aprenderá acerca de los diferentes tipos de la deuda: la buena,

Alineado a los estándares de La Iniciativa Del Núcleo Común por Comprensión de la historia/los estudios sociales, las ciencias y los temas técnicos.

Historia y Los Estudios Sociales
vestar y pedir prestado del dinero, los han existido durante tiempo. En una caricatura famosa, un personaje llamado siempre estaba diciendo "Por una hamburguesa boy, estaré o de pagar usted martes." ¿Puedes pensar en otros ejemplos sión o de las películas de personajes que siempre están vero prestado? ¿Estos personajes son retratados como sitivo, o neutro? ¿Cómo nuestra sociedad moderna ver s tipos de la deuda

VIDADES

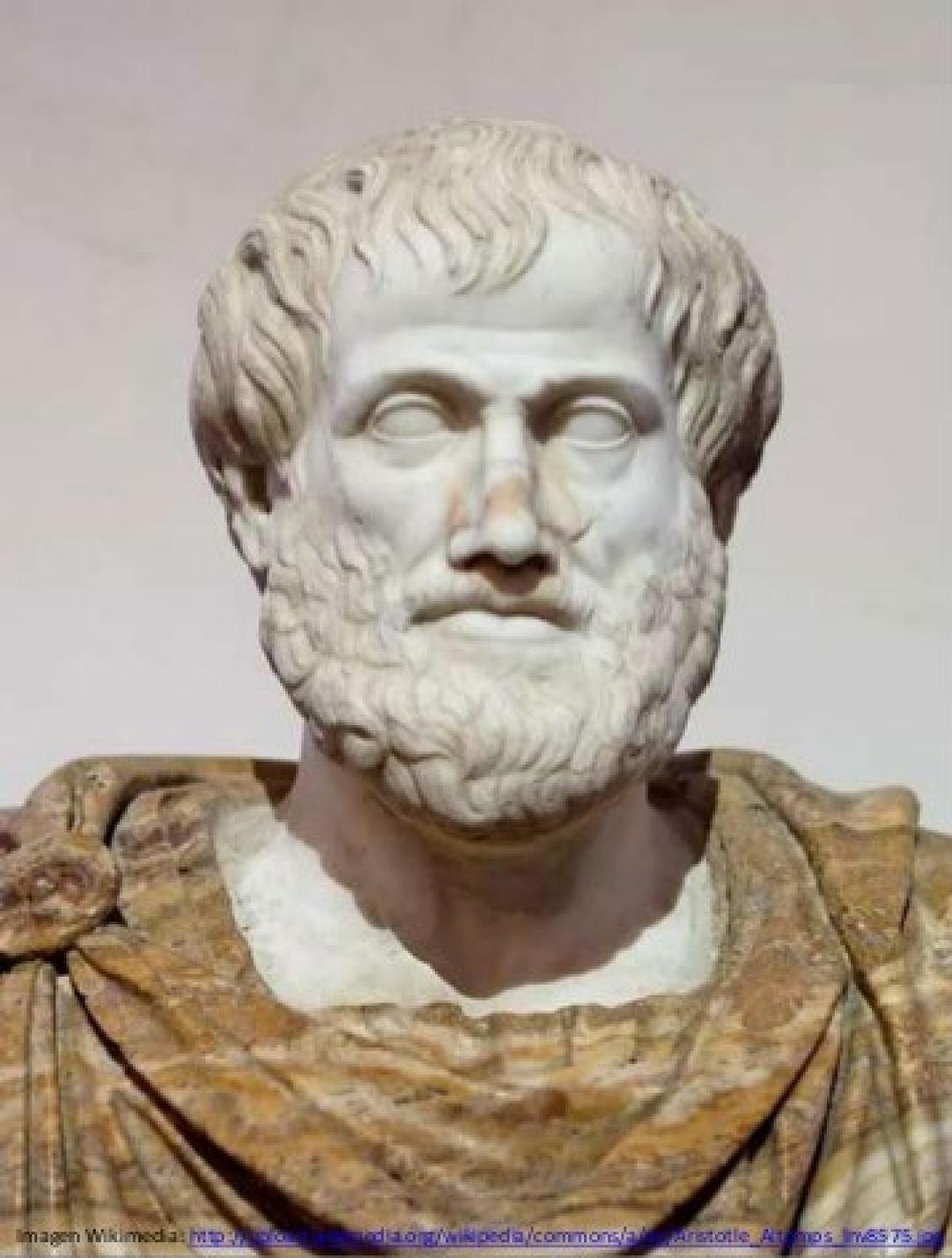
<http://bizkids.com/themes/spanish-english>

de anual del interés
próximo cheque de pago, una tarjeta de crédito,
¿Qué conclusiones le puede sacar de este

de sentido figurativo y analizar la elección de la palabra y el tono.

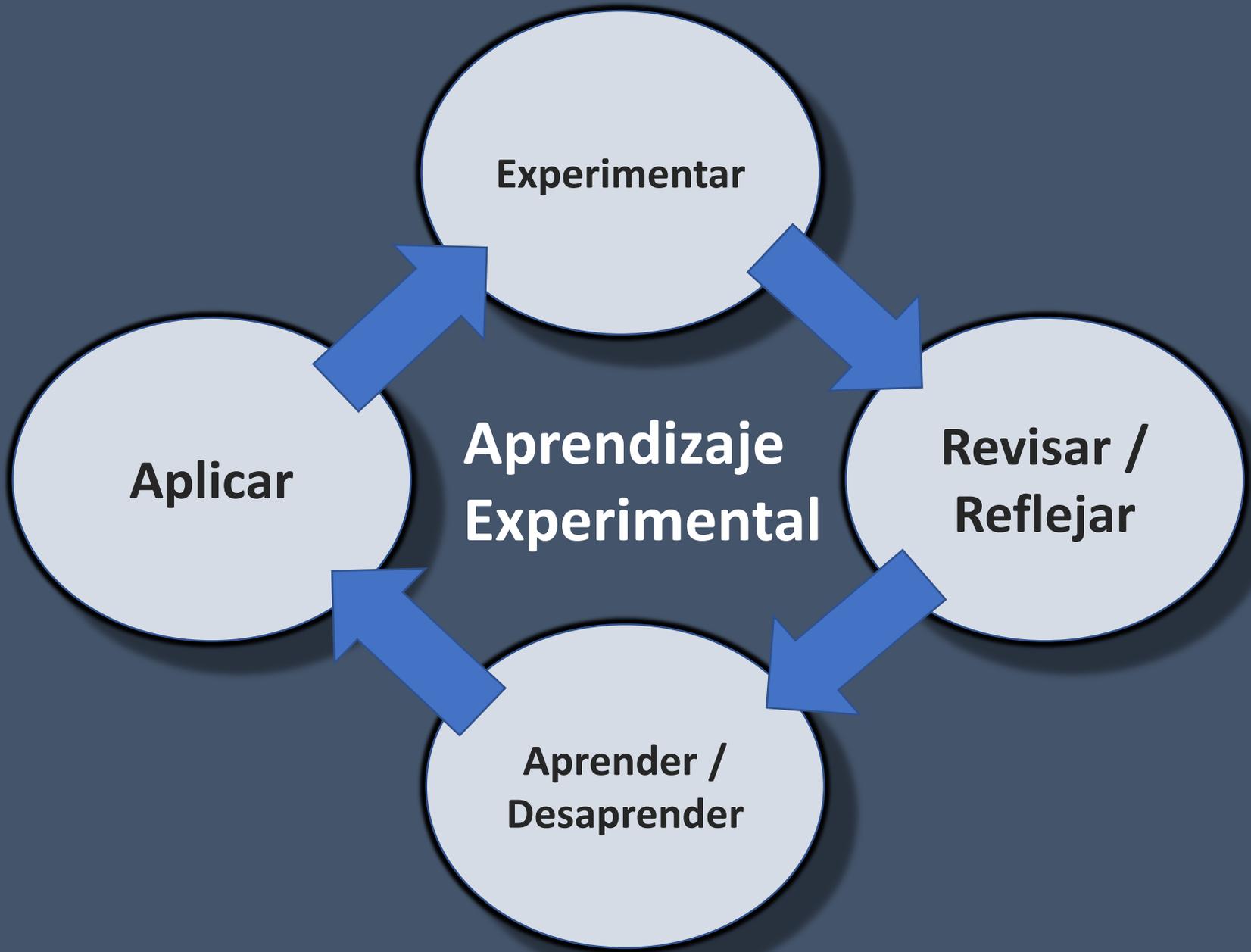


Ferias de Realidad



Lo que
tenemos que
aprender lo
**aprendemos
haciendo**

-Aristóteles- S. IV AdC





Credit Unions dare you to take a ...

BITE OF REALITY

¿Qué es una feria de realidad financiera?

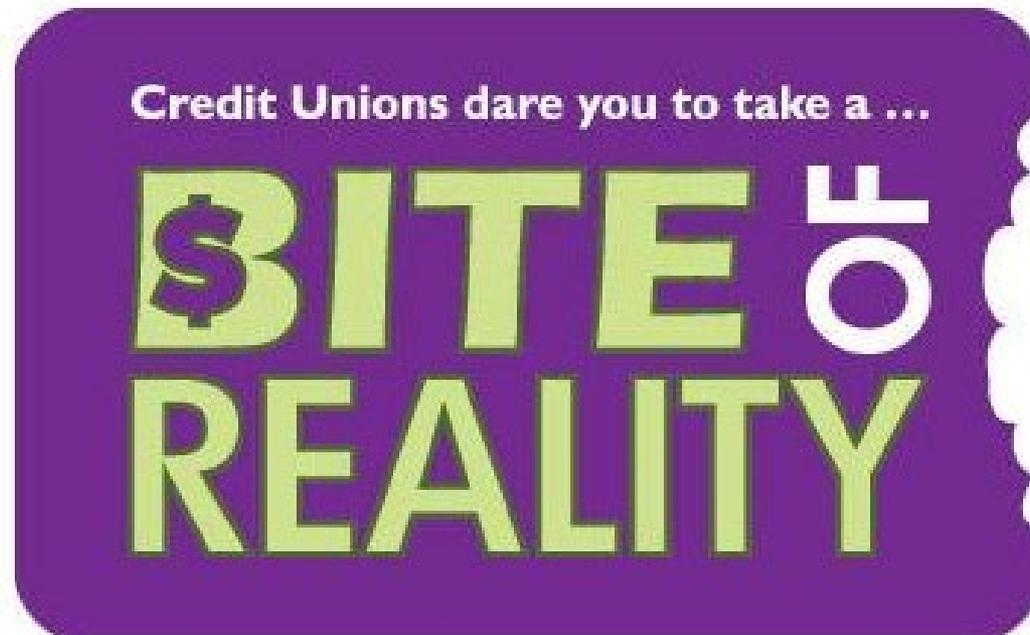
- Una herramienta interactiva de educación financiera para estudiantes de secundaria.
- Juego de roles como adultos.
- Experimente algunos de los desafíos financieros que enfrentarán en la vida.
- A los estudiantes se les asigna una identidad con un trabajo y un salario, algunos tienen cónyuges y todos tienen un hijo.
- Los estudiantes completan un ejercicio de presupuesto que les exige vivir dentro de su salario mensual.
- Los estudiantes toman decisiones sobre cosas como vivienda, servicios públicos, transporte, ropa, seguros, entretenimiento, comida y viajes.
- Hay muchas tentaciones para gastar más
- Los estudiantes aprenden a equilibrar sus deseos con sus necesidades.
- Si necesitan ayuda, visitan a un asesor financiero de la cooperativa que les brinda orientación y sugerencias.
- Los estudiantes aprenden la importancia de planificar para el futuro.
- Cometan errores y sufran las consecuencias de sus decisiones en un entorno realista, pero seguro.

- Programa patrocinado por Fundación Nacional
- No tiene costo para estudiantes / escuelas
- Las cooperativas proporcionan voluntarios
- Se alienta a las cooperativas a trabajar juntas
- El objetivo es contar con un mínimo de 50 estudiantes.
- Los estudiantes completan una encuesta previa y posterior
- La experiencia completa dura aproximadamente 2 horas.



Resultados:

- 75% de los estudiantes demuestran una mayor comprensión del crédito después de la feria
- 85% de los estudiantes completan un presupuesto mensual balanceado positivo
- Más de 85,000 estudiantes de secundaria participaron en ferias de realidad en 2018





Sucursales Escolares



Sucursales Escolares

- Actualmente hay 914 sucursales estudiantiles en los EE. UU.
- Una alianza de educación financiera entre una cooperativa y una escuela
- Cada una es única: tamaño y complejidad de las operaciones
- Estudiantes pueden influir: diseño, marketing, concursos y enfoque operativo.

Responsabilidades / Beneficios

- Cajeros, contabilidad, operaciones, tecnología, gerentes de sucursal, mercadeo
- Transacciones sencillas: depósitos, pagos, retiros, abrir cuentas
- Vinculado con el plan de estudios – contabilidad, negocios, finanzas, mercadeo, tecnología
- Capacitación formal - Experiencia de trabajo – Fuente de funcionarios futuros
- Una experiencia única que desarrollo profesional
- Expandir acceso a servicios financieros
- Enseñanza práctica y aplicada – enriquece los estudios

- En 2014, una encuesta encontró que la edad promedio de los socios de SICREDI Sicredi era de 46 años.
- Se enfocó una estrategia para atraer a miembros jóvenes.
- Primero desarrollaron una cuenta juvenil llamada Sicredi Touch
- No fue suficiente
- En 2017, SICREDI lanzó la Iniciativa - Comités de Jóvenes





Comitês de Jóvenes

Una iniciativa que tiene el potencial de redefinir la relación entre las cooperativas financieras y los jóvenes.

- Reunir a los jóvenes de la comunidad
- Educarlos sobre los principios cooperativos
- Fomentar su desarrollo profesional
- Empoderarlos para hacer cambios positivos en sus comunidades

Hoy, Sicredi cuenta con 21 comités de jóvenes, con la participación de 945 líderes jóvenes.



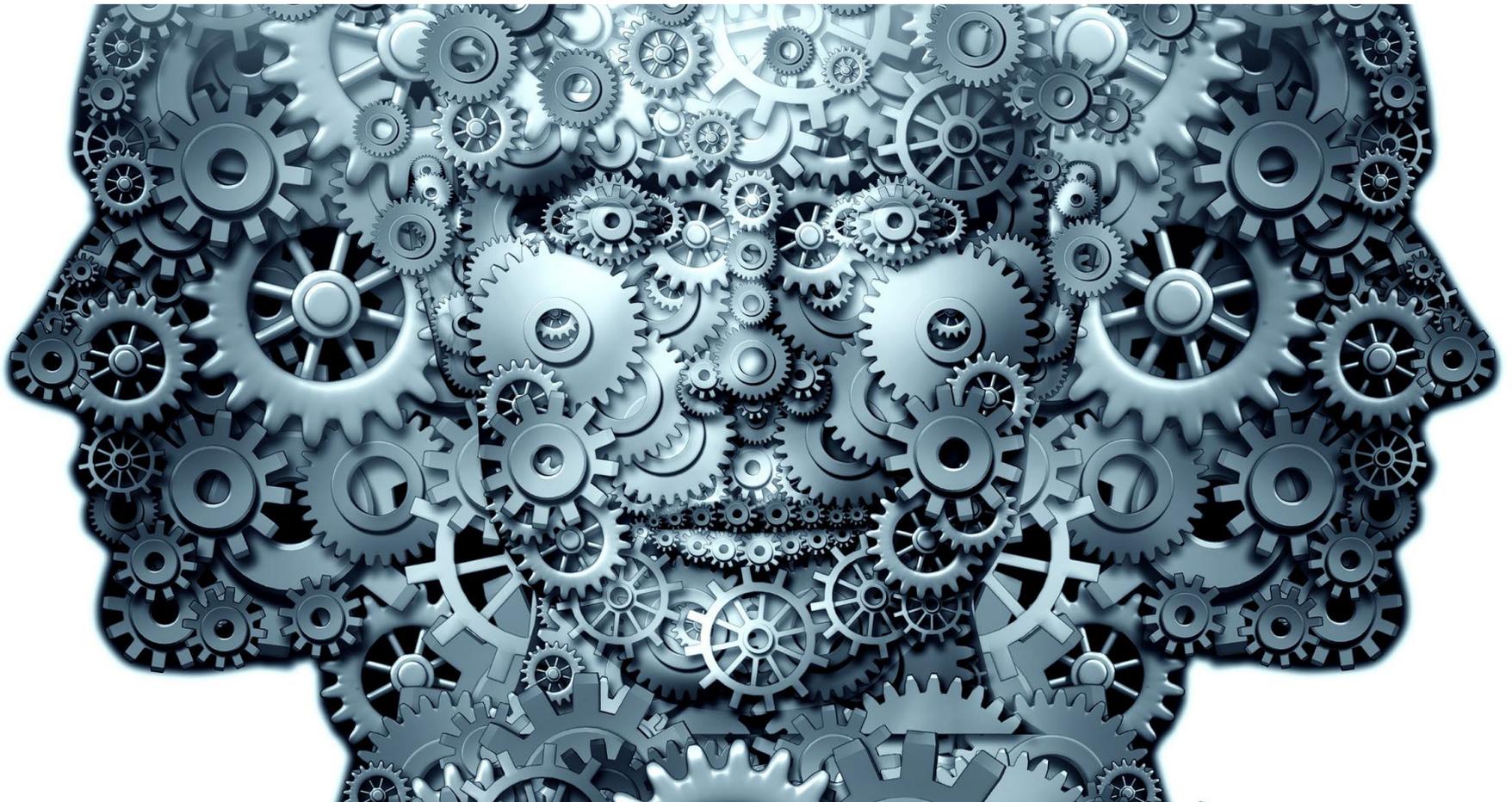
Estructura

- Edad recomendada: de 16 a 30 años
- El comité local está compuesto por socios (no empleados)
- Cada comité elige a un líder
- El líder representa al comité en otros eventos cooperativos y en la reunión regional
- El líder asiste a las reuniones de la junta: tiene voz pero no tiene voto.





- Una oportunidad única para que las cooperativas mejoren su relevancia al comprender y comprometerse más con los jóvenes.
- Las próximas generaciones de socios enfrentarán desafíos globales significativos.
- Requieren perspectivas globales y cooperativas para enfrentarlos.





Comités de Jóvenes conectan las cooperativas con los jóvenes y sus comunidades...
...y WOCCU los conectará al mundo!

