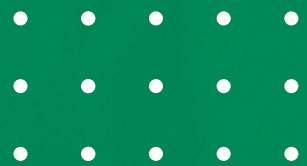




RETIRO
TRUE
NORTH
INICIATIVA COMPÁS



Cuaderno del participante

Índice

Horario de eventos del fin de semana.....	3
Personal del retiro.....	5
Coach/consejero del retiro.....	7
Autoevaluación previa al retiro.....	8
DiSC® Perfiles de personalidad y tendencias financieras.....	9
Plan de libertad financiera.....	14
Hoja de trabajo de presupuesto mensual.....	15
Hoja de trabajo del plan de reducción de deudas.....	16
Trabaje con los acreedores.....	18
Intereses más bajos.....	20
Negociación de la deuda.....	22
Registro de negociación de deuda.....	27
Ejemplo de carta al acreedor.....	28
Ejemplo de carta de seguimiento al acreedor.....	29
Pacto de cohorte TNR.....	30
Autoevaluación posterior al retiro.....	31
Evaluación de retiro.....	32



¡Bienvenido al Retiro True North! Este retiro ha sido diseñado para que usted se aleje de las distracciones diarias del hogar y el ministerio, a fin de que usted y su cónyuge puedan dedicar tiempo a abordar intencionalmente su situación financiera personal. El equipo de trabajo (personal) está aquí para brindarle instrucción básica y alentarle. Si en alguna de las discusiones surgen problemas que le gustaría discutir individualmente o en pareja, por favor, háganoslo saber.

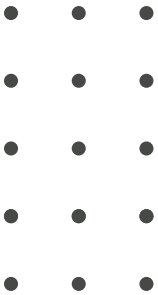
Horario de eventos del fin de semana

	HORA	ORDEN DE EVENTOS	PRESENTADOR
VIERNES	5:00 pm	Registro	
	6:00 pm	Cena	
	7:00 pm	Orientación e introducciones	
	7:15 pm	Un inicio seguro y testimonio financiero	Nombre
	7:45 pm	Receso de 10 minutos	
	7:55 pm	Poner en orden nuestras finanzas personales	Nombre
	8:35 pm	Receso de 10 minutos	
	8:45 pm	Testimonio financiero	Nombre
	9:00 pm	Mesa de discusión	
	9:15 pm	Despedida	
SÁBADO	8:00 am	Desayuno	
	8:30 am	Mensaje devocional	Nombre
	9:00 am	Las mejores preguntas financieras	Nombre
	9:30 am	Elaboración de un presupuesto	Nombre
	10:00 am	Receso de 15 minutos	
	10:15 am	Práctica de planificación: elaboración de presupuestos	
	11:30 am	Mesa de discusión	
	12:00 pm	Almuerzo	
	1:00 pm	Práctica de planificación: elaboración de presupuestos	
	2:30 pm	Receso de 30 minutos	

Horario de eventos del fin de semana

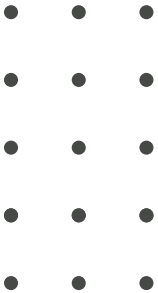
	HORA	ORDEN DE EVENTOS	PRESENTADOR
SÁBADO, CONTINUACIÓN	3:00 pm	Construyendo un plan de deudas y más	Nombre
	3:30 pm	Práctica de planificación: plan de deudas	
	6:00 pm	Cena	
	7:00 pm	COMPASS Journey y Quest	Nombre
	7:45 pm	Receso de 15 minutos	
	8:00 pm	Práctica de planificación: plan de deudas	
	9:00 pm	Despedida	
DOMINGO	8:30 am	Desayuno	
	9:00 am	Asignación de cohorte	Nombre
	10:00 am	Receso de 15 minutos	
	10:15 am	Preguntas y respuestas con el equipo de eventos	
	11:00 am	Servicio de adoración y pacto	Nombre
	12:00 pm	Almuerzo	
	1:00 pm	Conclusión y entrevistas salida	
	1:30 pm	Despedida	

Personal del retiro



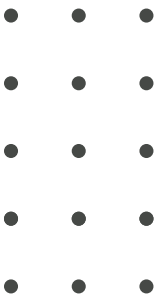
Steve Borger

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Pretium viverra suspendisse potenti nullam ac tortor vitae purus. Magna sit amet purus gravida quis. Amet mattis vulputate enim nulla aliquet. Imperdiet proin fermentum leo vel orci porta. Vel eros donec ac odio tempor orci dapibus ultrices. Risus in hendrerit gravida rutrum quisque non tellus. Volutpat sed cras ornare arcu dui. Imperdiet sed euismod nisi porta lorem mollis aliquam ut. Id leo in vitae turpis. Id diam maecenas ultricies mi eget. Amet tellus cras adipiscing enim eu. Sollicitudin ac orci phasellus egestas tellus rutrum tellus pellentesque eu. Eget sit amet tellus cras adipiscing. Amet consectetur adipiscing elit pellentesque habitant morbi tristique.



Bonnie Beam

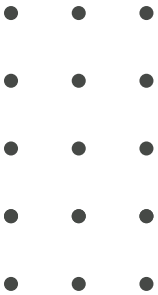
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Pretium viverra suspendisse potenti nullam ac tortor vitae purus. Magna sit amet purus gravida quis. Amet mattis vulputate enim nulla aliquet. Imperdiet proin fermentum leo vel orci porta. Vel eros donec ac odio tempor orci dapibus ultrices. Risus in hendrerit gravida rutrum quisque non tellus. Volutpat sed cras ornare arcu dui. Imperdiet sed euismod nisi porta lorem mollis aliquam ut. Id leo in vitae turpis. Id diam maecenas ultricies mi eget. Amet tellus cras adipiscing enim eu. Sollicitudin ac orci phasellus egestas tellus rutrum tellus pellentesque eu. Eget sit amet tellus cras adipiscing. Amet consectetur adipiscing elit pellentesque habitant morbi tristique.



Stan Rodes

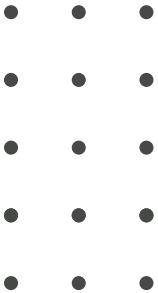
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Pretium viverra suspendisse potenti nullam ac tortor vitae purus. Magna sit amet purus gravida quis. Amet mattis vulputate enim nulla aliquet. Imperdiet proin fermentum leo vel orci porta. Vel eros donec ac odio tempor orci dapibus ultrices. Risus in hendrerit gravida rutrum quisque non tellus. Volutpat sed cras ornare arcu dui. Imperdiet sed euismod nisi porta lorem mollis aliquam ut. Id leo in vitae turpis. Id diam maecenas ultricies mi eget. Amet tellus cras adipiscing enim eu. Sollicitudin ac orci phasellus egestas tellus rutrum tellus pellentesque eu. Eget sit amet tellus cras adipiscing. Amet consectetur adipiscing elit pellentesque habitant morbi tristique.

Personal del retiro



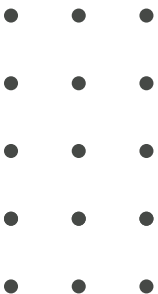
Carol Borger

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Pretium viverra suspendisse potenti nullam ac tortor vitae purus. Magna sit amet purus gravida quis. Amet mattis vulputate enim nulla aliquet. Imperdiet proin fermentum leo vel orci porta. Vel eros donec ac odio tempor orci dapibus ultrices. Risus in hendrerit gravida rutrum quisque non tellus. Volutpat sed cras ornare arcu dui. Imperdiet sed euismod nisi porta lorem mollis aliquam ut. Id leo in vitae turpis. Id diam maecenas ultricies mi eget. Amet tellus cras adipiscing enim eu. Sollicitudin ac orci phasellus egestas tellus rutrum tellus pellentesque eu. Eget sit amet tellus cras adipiscing. Amet consectetur adipiscing elit pellentesque habitant morbi tristique.



Jeff Beam

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Pretium viverra suspendisse potenti nullam ac tortor vitae purus. Magna sit amet purus gravida quis. Amet mattis vulputate enim nulla aliquet. Imperdiet proin fermentum leo vel orci porta. Vel eros donec ac odio tempor orci dapibus ultrices. Risus in hendrerit gravida rutrum quisque non tellus. Volutpat sed cras ornare arcu dui. Imperdiet sed euismod nisi porta lorem mollis aliquam ut. Id leo in vitae turpis. Id diam maecenas ultricies mi eget. Amet tellus cras adipiscing enim eu. Sollicitudin ac orci phasellus egestas tellus rutrum tellus pellentesque eu. Eget sit amet tellus cras adipiscing. Amet consectetur adipiscing elit pellentesque habitant morbi tristique.



Bill Kirkemo

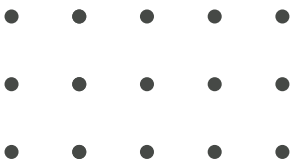
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Pretium viverra suspendisse potenti nullam ac tortor vitae purus. Magna sit amet purus gravida quis. Amet mattis vulputate enim nulla aliquet. Imperdiet proin fermentum leo vel orci porta. Vel eros donec ac odio tempor orci dapibus ultrices. Risus in hendrerit gravida rutrum quisque non tellus. Volutpat sed cras ornare arcu dui. Imperdiet sed euismod nisi porta lorem mollis aliquam ut. Id leo in vitae turpis. Id diam maecenas ultricies mi eget. Amet tellus cras adipiscing enim eu. Sollicitudin ac orci phasellus egestas tellus rutrum tellus pellentesque eu. Eget sit amet tellus cras adipiscing. Amet consectetur adipiscing elit pellentesque habitant morbi tristique.

Coach/consejero del retiro



Todd & Melissa Frye

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Pretium viverra suspendisse potenti nullam ac tortor vitae purus. Magna sit amet purus gravida quis. Amet mattis vulputate enim nulla aliquet. Imperdiet proin fermentum leo vel orci porta. Vel eros donec ac odio tempor orci dapibus ultrices. Risus in hendrerit gravida rutrum quisque non tellus. Volutpat sed cras ornare arcu dui. Imperdiet sed euismod nisi porta lorem mollis aliquam ut. Id leo in vitae turpis. Id diam maecenas ultricies mi eget. Amet tellus cras adipiscing enim eu. Sollicitudin ac orci phasellus egestas tellus rutrum tellus pellentesque eu. Eget sit amet tellus cras adipiscing. Amet consectetur adipiscing elit pellentesque habitant morbi tristique.





Autoevaluación previa al retiro

Género

- ☐ Masculino
☐ Femenino

Rol

- ☐ Pastor
☐ Cónyuge

Rango de edad

- ☐ Menos de 30 años ☐ 30-39
☐ 40-49 ☐ 50-59 ☐ 60 o más

Favor de indicar en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones:

	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
Entiendo bien las finanzas de nuestra familia.					
Sé cuáles son las buenas prácticas financieras.					
Cuando se trata de arreglar nuestra situación financiera, no sé por dónde empezar.					
Tengo esperanzas en nuestro futuro financiero.					
Me siento abrumado por nuestra deuda.					
Estoy capacitado para enseñar principios bíblicos de administración financiera a mi congregación.					
Tengo un plan para la jubilación que me permitirá vivir bien.					
Me avergüenza nuestra situación financiera.					
Me siento cómodo hablando con mi cónyuge sobre nuestras finanzas.					
Ansío que llegue este fin de semana.					

NÚMERO ID # _____

DiSC® Perfiles de personalidad y tendencias financieras

	ALTA "D" DOMINIO (DOMINANCE)	ALTA "I" INFLUENCIA (INFLUENCE)	ALTA "S" ESTABILIDAD (STEADINESS)	ALTA "C" CONCIENCIA (CONSCIENTIOUSNESS)
 MOTIVACIÓN PRINCIPAL	Tiempo: "¿Qué me ahorrará tiempo? ¡Quiero alcanzar mis metas lo antes posible!"	Aprobación: "¿Qué me hará ganar mucho reconocimiento y aprobación?"	Falta de conflicto: "¿Qué puedo hacer para reducir la posibilidad de un conflicto? Quiero ayudar a otros".	Perfección: "¿Qué es lo mejor? ¡Insisto en la calidad y la eficiencia!"
 EL DINERO REPRESENTA	Un boleto al poder, autoridad, control sobre las decisiones.	Un boleto al prestigio, reconocimiento, popularidad, aceptación.	Un boleto para ayudar a los demás, seguridad personal.	Un boleto para el control, precisión y uso del talento analítico.
 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	Desea el control bajo estrés: "Podemos manejar este problema; ¡lo haremos a mi manera!"	Propenso a culpar a otros por los problemas. "¡No puedo creer que nos hayas metido en este lío!"	Le gusta abordar los problemas en equipo. "Cálmate; trabajemos juntos en esto".	Rápido para analizar y diseccionar metódicamente los problemas; sujeto a la parálisis de análisis.
 TENDENCIAS DE COMPRAS	Orientado a objetivos. "Compra lo que sea que viniste a buscar y vete de aquí". Propenso a comprar artículos caros pidiendo prestado grandes sumas.	Evento social. Desea productos de marca para llamar la atención, el favor y dejar una impresión positiva.	Dificultad para decirle a los vendedores "no". Espera hasta el último minuto para comprar.	Comprador meticuloso. Las decisiones se retrasan hasta que se encuentra el "mejor" producto; paga de más por la calidad.
 CONTABILIDAD	Delega la tarea. "Está bien, estás a cargo de la chequera. Por favor, avísame si necesitas ayuda".	Batalla con el detalle y la organización. "¿Qué es la contabilidad?" y "¿dónde está la chequera?"	Dispuesto a hacer cualquier cosa que le agrade al cónyuge. "Claro, estaré feliz de balancear la chequera. Me encantaría ayudar".	Sobresale en la elaboración de presupuestos y el control de registros. "¿Lo ves? Cuadra hasta el último centavo. ¡Sabía que tenía razón!"
 PLANIFICACIÓN	Sobresale en la creación de planes a largo plazo. "Podemos jubilarnos a los 45 años siguiendo mi plan. ¡Esta vez haremos una fortuna!"	Prefiere las decisiones impulsivas a la planificación. "Tengo una gran idea; ¡Volemos a Florida para una escapada este fin de semana! ¿No te parece emocionante?"	Desea disfrutar el momento presente; reacio a planificar. "¡Me preocuparé por eso mañana!"	Se pone ansioso sin un plan. "¿Dónde viviremos en 5 años? ¿Cómo pagaremos la universidad? ¿Qué pasa si mamá va a un asilo de ancianos? Mi agenda dice..."

Adaptado de Larry Burkett, More than Finances (Chicago, Illinois: Moody Publishers, 2000), 74.

Nuestras personalidades DiSC®

YO	CÓNYUGE	TENDENCIAS ALTAS DE “DOMINIO”
		Se ha fijado metas financieras ambiciosas
		Actitud pionera
		Sin miedo a pedir prestado grandes sumas de dinero
		Busca desafíos financieros
		Dispuesto a sacrificar hoy para alcanzar las metas del mañana
		No se distrae fácilmente de los planes financieros
		Es impaciente con los reveses financieros
		Puede pasar por alto las necesidades familiares
		Lucha por la independencia financiera
		Delega tareas con detalles
		Exige cuentas de los gastos
		Puede mantener a su cónyuge financieramente “en la oscuridad”
		Frustrado; genera ira
		Dictador cuando se encuentra bajo estrés financiero
		Está decidido a encontrar la forma de hacer las cosas
		Rápido para “recuperarse”
		Emprendedor
		Asume riesgos financieros

Nuestras personalidades DiSC®

YO	CÓNYUGE	TENDENCIAS ALTAS DE "INFLUENCIA"
		Compra cosas para impresionar a los demás
		Despreocupado
		Compras rápidas e impulsivas
		Financieramente optimista
		Pasar por alto los aspectos prácticos del cumplimiento de una visión o un sueño
		Gasta para superar la depresión (con lo que suele empeorar el problema)
		Ingenuo y crédulo
		Culpa a los demás por los problemas
		Batalla con el autocontrol
		Gusta de la ropa llamativa, joyas
		Se resiste a vivir con un presupuesto limitado
		Gasta para divertirse
		Se olvida de los detalles financieros
		Puede tener problemas con los números
		Ofrenda fielmente
		Busca la aprobación de los demás
		Se distrae frecuentemente
		Responde a los llamados para ayudar a los demás
		Vive en el "carril rápido" de la vida

Nuestras personalidades DiSC®

YO	CÓNYUGE	TENDENCIAS ALTAS DE “ESTABILIDAD”
		Generoso al ayudar a los demás
		Tiende a evitar a los acreedores
		Procrastinar
		Capaz de “apretarse el cinturón”
		Buen ahorrador
		Reacio a hacer y llevar a cabo planes a largo plazo
		Da para disminuir el sufrimiento humano
		Lento para cambiar las inversiones
		Gasta para “disfrutar el momento”
		Nunca compra como actividad de “ocio”
		Lento para tomar decisiones financieras
		Puede ser terco a la hora de hacer cambios
		Empleado confiable
		Vivir con los ingresos propios
		Busca el consenso para tomar decisiones
		Deseoso de apoyar los planes que otros hacen
		Puede ocultar sentimientos reales
		Prefiere que otros tomen las decisiones financieras “difíciles”

Nuestras personalidades DiSC®

YO	CÓNYUGE	TENDENCIAS ALTAS DE "CONCIENCIA"
		Excelente para equilibrar la chequera
		Puede estar de mal humor o distante a veces
		Insiste en la eficiencia
		Dispuesto a gastar en aras de la calidad
		Controla la dinámica familiar con hechos y cifras
		Es cauteloso con las nuevas inversiones
		Habilidades de organización supremas
		Pospone decisiones para recopilar más hechos a fin de "tener la razón"
		Se le da bien el proceso de elaboración de presupuestos
		Desea tener planes financieros
		Se apeg a las reglas; sin desviación
		Pierde oportunidades mientras analiza las opciones
		Se resiste las decisiones urgentes para estar bien preparado
		Planificador lógico
		Es temeroso de lo que pueda traer el futuro
		Puede combatir el miedo guardando dinero
		Gran aprecio por la estética
		Comprador compulsivo

Plan de libertad financiera

Declaración de la visión: ¿Qué desea lograr como resultado del Retiro True North?

Metas: **e**Spécificas, **M**edibles, orientadas a la **A**cción, **R**ealistas y en **T**iempo oportuno para lograr su “Visión”.

Pasos hacia la libertad financiera

PASO 1

Complete un “Plan de presupuesto financiero familiar”

- Dedique al menos el 3% de los ingresos a los ahorros.
- Asegúrese de que sus ingresos superen a sus gastos.

PASO 2

Enumere TODAS las deudas en la hoja de trabajo de reducción de deudas.

(Excluya la hipoteca de la casa en la que vive. Pagar la hipoteca de su casa es un objetivo maravilloso, pero sólo después de que se pague toda la deuda del consumidor).

PASO 3

Complete el pago mínimo mensual de cada deuda.

PASO 4

Inicie una “bola de nieve de deudas”.

- Determine la cantidad de ingresos sobrantes que se puede utilizar cada mes para pagar la deuda.
- Comience atacando las deudas con el saldo más pequeño, teniendo en cuenta también las deudas con la tasa de interés más alta.
- Cuando se liquide a un acreedor, asigne esa cantidad mensual a otra deuda.

PASO 5

Viva fielmente dentro de su presupuesto. No agregue NINGUNA deuda. A medida que liquide a su último acreedor, sabrá cómo se siente estar “LIBRE DE DEUDAS” de todas las deudas de como consumidor.

INGRESO MENSUAL

Ingreso mensual bruto \$ _____

Salario #1 \$ _____

Salario #2 \$ _____

Otros \$ _____

Otros \$ _____

Menos:

Diezmo/Ofrenda \$ _____

Ahorros antes de los impuestos (403b, HSA) \$ _____

Impuestos (Federales, estatales, FICA) \$ _____

Ingreso mensual neto \$ _____

GASTOS MENSUALES

Ahorros \$ _____

Emergencias \$ _____

Jubilación \$ _____

Educación \$ _____

Reemplazo de automóvil \$ _____

Otros \$ _____

Deudas (no hipotecarias) \$ _____

Pagos de automóvil \$ _____

Préstamos estudiantiles \$ _____

Tarjetas de crédito \$ _____

Deudas médicas \$ _____

Otros \$ _____

Vivienda \$ _____

Hipoteca/arrendamiento \$ _____

Seguro \$ _____

Impuestos a la propiedad \$ _____

Servicios públicos (agua, gas, electricidad) \$ _____

Servicio de Internet \$ _____

Televisión por cable/Hulu/Netflix \$ _____

Teléfonos \$ _____

Mantenimiento \$ _____

Otros \$ _____

Médico/dentista \$ _____

Doctor \$ _____

Dentista \$ _____

Prescripciones \$ _____

Otros \$ _____

Ropa \$ _____

Comida \$ _____

Entretenimiento/recreación \$ _____

Comer fuera \$ _____

Servicio de guardería \$ _____

Actividades \$ _____

Viajes/Vacaciones \$ _____

Mascotas \$ _____

Otros \$ _____

Transporte \$ _____

Gas \$ _____

Seguro \$ _____

Licencia/impuestos \$ _____

Reparaciones/mantenimiento \$ _____

Otros \$ _____

Escuela/guardería \$ _____

Matrícula/materiales/cuotas \$ _____

Campamentos/actividades extracurriculares \$ _____

Transporte \$ _____

Guardería \$ _____

Otros \$ _____

Seguro \$ _____

Salud/Dental \$ _____

Vida \$ _____

Discapacidad \$ _____

Otros \$ _____

Varios \$ _____

Artículos de tocador/cosméticos \$ _____

Cuidado del cabello \$ _____

Lavandería y lavado en seco \$ _____

Prestaciones \$ _____

Suscripciones \$ _____

Regalos \$ _____

Otros \$ _____

Gastos mensuales totales \$ _____

UN PRESUPUESTO EQUILIBRADO

Ingreso mensual neto \$ _____

- Gastos mensuales totales \$ _____

debe ser igual a "0" \$ _____

Hoja de trabajo del plan de reducción de deudas

PLAN DE PAGO PROYECTADO

Church of the Nazarene, Inc. ©2021 Todos los derechos reservados.



Trabaje con los acreedores

NEGOCIAR

Negociar pagos y tasas de interés más bajas es una forma clave de pagar su deuda.

Aquí hay algunas directrices simples que le ayudarán con las negociaciones de la cuenta de la tarjeta de crédito. El objetivo es reducir las tasas de interés y/o reducir los pagos mínimos.

Comuníquese con sus acreedores cuando por PRIMERA vez se dé cuenta de que se retrasará en un pago o de que los pagos mínimos mensuales de su crédito superan sus ingresos, para poder explicar la situación y elabore un plan de pago realista.

1. Realice la llamada.

- Llame a la compañía de tarjetas de crédito y pregunte por el departamento de cobranzas.
- Preséntese y explique que tiene la intención de pagar, pero, para ello, está solicitando su ayuda de cualquier forma posible.
- Hágales saber que esta cuenta de crédito, así como otras, se cerrará y no se abrirán otras nuevas.

2. Escuche bien.

- Deje que le hagan una oferta; es posible que le sorprendan y le den más de lo que hubiera pedido.
- Anote todos los detalles de la conversación y repítalos para asegurarse de que no haya malentendidos.

¡MUY IMPORTANTE!

Al hacer llamadas telefónicas, asegúrese de **mantener un registro** de:

- hora y fecha de la llamada,
- nombre y apellido del representante,
- número de teléfono directo,
- dirección postal y
- correo electrónico.

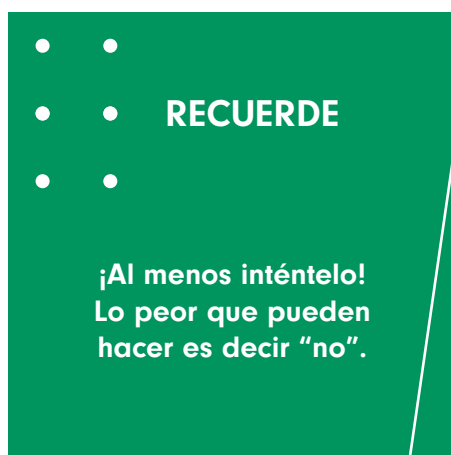
3. No se quede callado.

- Pregunte si puede obtener aún más concesiones y, de ser así, qué se necesitaría.
- Sea educado, pero FIRME. (Tenga en cuenta que los que trabajan en los departamentos de cobranza están acostumbrados a tratar con clientes “morosos” y pueden ser algo duros con sus solicitudes).
- Si se realizan ajustes en su cuenta, asegúrese de que le envíen los cambios POR ESCRITO.

4. Si necesita un segundo paso, o no puede pasar debido a tiempos de espera excesivos, envíeles una carta.

- Nuevamente, preséntese y explique su situación y lo que necesita.
- Guarde una copia de la carta.
- Haga un seguimiento con una llamada telefónica después de que hayan tenido tiempo de recibir la carta.

Tenga cuidado de llevar un registro de todas las llamadas que realiza, incluido el nombre del representante de la empresa y la hora y fecha en que realizó la llamada.





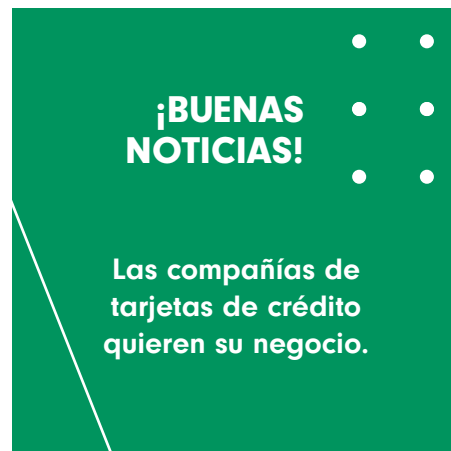
Intereses más bajos

Reducir la tasa de interés de su tarjeta de crédito

Las empresas de tarjetas de crédito tienen un departamento que se dedica a mantener su negocio: el departamento de retención.

En el mejor de los casos

1. Tiene un buen puntaje crediticio.
2. Está al día con sus pagos.
3. Ha recibido una oferta por correo de otra compañía de tarjetas de crédito.



Si esta es su situación, primero reúna su documentación: copias de algunos meses de facturas que muestren su tasa de interés actual y/o aumentada, y una oferta de un competidor. Luego llame al número que figura en el reverso de su tarjeta de crédito y pregunte por el departamento de retención. Su llamada se transferirá a una persona muy agradable que desea conservar su cuenta.



Ejemplo de guion #1 Tasa actual demasiado alta

Usted: “Acabo de recibir por correo esta increíble oferta de una nueva tarjeta de crédito que tiene un tipo de interés introductorio de sólo el 4.9%. Realmente no quiero cambiar de tarjeta, ya que su servicio ha sido estupendo. Pero a pesar de que tengo su tarjeta desde hace tres años, sigo pagando el 20% sobre cualquier saldo. Tendré que transferir mi saldo a menos que puedan bajar la tasa de interés”.

Ejemplo de guion #2 Aumento de la tasa de interés

Usted: “He sido un cliente leal durante muchos años y mi cargo financiero aumentó a pesar de que estoy al día en mi cuenta. Su competidor me ha enviado una gran oferta”. (Lea la oferta que tiene en la mano), es decir, “están ofreciendo transferir mi saldo sin cargo y darme una tasa inicial baja de ____ durante ____ meses”.

En este punto, el representante debe ofrecer igualar esa tasa durante un cierto tiempo; cuanto más tiempo, mejor. Si no le hace una buena oferta, vuelva a llamar más tarde. Al día siguiente, intente nuevamente con un representante diferente de servicio al cliente. Sea cortés y persistente. ¡No se rinda. Siga intentando!

El segundo mejor de los casos

1. Casi siempre paga a tiempo.
2. Ha sido cliente durante muchos años.
3. Puede tener o no la oferta de un competidor a la mano.

Reúna su documentación: copias de algunos meses de facturas que muestren la tasa de interés. Como se explicó anteriormente, llame a la compañía de su tarjeta de crédito y pregunte por el departamento de retención. Una vez más, su llamada se transferirá a alguien que quiera mantener su cuenta. Explique cortésmente su situación y pregúnteles qué pueden hacer. Si no pueden ayudarlo, vuelva a llamar otro día y vuelva a intentarlo con un representante diferente de servicio al cliente.

Muy importante:

- Consiga nombres (nombre y apellido), números de teléfono directos, dirección y correo electrónico de la persona con la que está hablando.
- Escriba todos los detalles de lo que se dijo y repítaselos para asegurarse de que no haya malentendidos.

La competencia en las tarjetas de crédito hoy en día es intensa y no quieren perderlo como cliente. Las compañías de tarjetas de crédito son negocios altamente rentables sólo si el cliente permanece por un tiempo. Así que al menos inténtelo.

No tiene nada que perder y mucho que ganar.

RECUERDE

Complete su hoja de registro de negociaciones para que tenga registros precisos de sus llamadas y lo que se discutió y/o decidió.

Negociación de la deuda

La siguiente estrategia puede proporcionarle algunas herramientas para el proceso de negociación/liquidación, pero tenga en cuenta que no es una garantía. Al poner en práctica esta estrategia, recuerde estos consejos. No se rinda si no le funciona de inmediato. Nunca se comprometa con algo que no pueda pagar por muy bueno que parezca. Siempre conozca de antemano los fondos máximos que tiene disponibles para negociar.

CONSEJOS PARA NEGOCIAR

- **No baje los brazos.**
- **Nunca se comprometa con algo que no pueda pagar.**
- **Conozca los fondos máximos con los que tiene que negociar.**

Organizarse

Usando el registro de negociaciones, enumere sus deudas desde la más pequeña hasta la más grande. Asegúrese de incluir todas las tarjetas de crédito, facturas de médicos/hospitales y cualquier otra deuda de su informe de crédito. Asegúrese de incluir los intereses que se han acumulado en cada deuda. (Puede encontrar esto en su informe de crédito o en sus estados de cuenta).

A continuación, determine la cantidad que está dispuesto a aportar o con la que puede contribuir para pagar o saldar la deuda. Ejemplo: es posible que prefiera pagar la mitad del monto adeudado en cada factura, pero algunas personas comienzan tratando de liquidar \$.20 sobre el \$1 (20%); esto es para lo que muchas, quizá la mayoría de las agencias de cobranza compran su deuda. Deberá anotar algunos números clave en su registro de negociaciones antes de realizar cualquier llamada. Deberá extraer algunos de estos números de su informe crediticio o de sus estados de cuenta más recientes.

EJEMPLO #1

¿DÓNDE PUEDE ENCONTRARLO?

Cantidad que adeuda actualmente	Informe de crédito o estado de cuenta actual	\$4,800
Intereses acumulados	Estado de cuenta actual	\$950
Cantidad que adeuda menos los intereses	\$4,800 menos \$950 (interés acumulado)	\$3,850
20% de lo que debes	\$4,800 por 0.20	\$960

EJEMPLO #2

¿DÓNDE PUEDE ENCONTRARLO?

Cantidad que adeuda actualmente	Informe de crédito o estado de cuenta actual	\$4,800
50% de lo que adeuda al 0% de interés	Saldo pagado en 24 meses (pagos de \$100 dólares mensuales)	\$2,400

EJEMPLO #3

Cantidad que adeuda actualmente	Informe de crédito o estado de cuenta actual	\$4,800
Cantidad que desea pagar	Cálculo propio basado en otras facturas que adeuda	\$1,800
Calendario de pago	Basado en lo que tiene para trabajar	Mes 1: \$525 Mes 2-18: \$75

Deudas médicas

Si tiene una factura de gastos médicos que aún esté en manos de los médicos/hospitales, llámelos de inmediato, antes de enviarlo a una agencia de cobranza. Si su factura supera los \$1,000 dólares pregunte si pueden enviarle un formulario de descuento para organizaciones benéficas. Si es menor de \$1,000 o si se le niega el descuento de caridad, llámelos y dígales que sólo puede pagar [\$20 - \$25 dólares] al mes. Le pedirán cantidades mayores; puede trabajar con \$100 o \$75 dólares y así sucesivamente, pero negociarán con usted. También solicite 0% de interés. **Asegúrese de negociar un pago mensual que pueda incluir en su presupuesto.**

Necesita hablar con una persona que no sea el sistema automatizado. Sea honesto con ellos sobre el programa y lo que está tratando de hacer. Es probable que los médicos/hospitales trabajen con usted si cumple con sus pagos. Más adelante, siempre puede cancelarlo por completo o aumentar su pago mensual si tiene más espacio en su presupuesto. Encontrará que al final del año algunos médicos/hospitales le enviarán un formulario diciendo que han cancelado su deuda y que usted no les debe nada más.

ANTES DE QUE SU DEUDA SE VAYA A UNA AGENCIA DE COBROS:

- Solicite un formulario de descuento para organizaciones benéficas.
- Dígales lo que puede pagar.
- También solicite 0% de interés.

La llamada telefónica

1. Deténgase y ORE.
2. Respire profundamente antes de comenzar.
3. Escriba la fecha/hora y comience con el acreedor en la parte superior de su lista (la menor cantidad que adeude).
4. Recuerde, no tiene que conformarse con la cantidad que quieren la primera vez que llama, ni la segunda, ni la tercera. La deuda ya está allí, ¡no va a ir a ninguna parte!

¡RECUERDE!

NO tiene que liquidar el monto la primera vez que llama.

Puede que los siguientes guiones le resulten útiles al realizar sus llamadas telefónicas.

“Hola, mi nombre es ____, ¿y usted es?”

“Me pregunto si podría ayudarme, me gustaría saldar mi deuda con usted. Sólo tengo una pequeña cantidad de dinero para usar y mucha gente a la que me gustaría tratar de pagarle. ¿Estaría dispuesto a trabajar conmigo? Tengo \$ ____ (monto de pago meta) para gastar en esta deuda en este momento.”

Suelen decir “no” o decirle que debe pagar más.

“La cantidad de interés que se ha acumulado en esta factura es de \$ ____ (interés acumulado). Si quita todos los intereses, la cantidad real es sólo \$ ____ (factura menos intereses). Puedo pagar la factura ahora (si corresponde) si quita los intereses. ¿Puedo saldar la deuda de esta manera?”

Si están dispuestos a tratar con usted, pídales que le envíen la nueva factura y, cuando la reciba, emita un cheque inmediatamente para pagarla.

Escriba siempre el nombre y la extensión de la persona con la que está hablando.

“Gracias por estar dispuesto a trabajar conmigo. Que tenga un hermoso día”.

Si no es la cantidad que tiene en mente o no colaboran en absoluto con usted, diga amablemente:

“Lo siento; no puedo pagar esa cantidad en este momento. Volveré a llamar la semana que viene después de haber hablado con las otras personas a las que les debo, y veré si están más dispuestos a trabajar conmigo en ese momento. Muchas gracias por su atención. Que tenga un hermoso día”.

Entonces puede colgar.

SI ESTÁN DISPUESTOS A TRATAR CON USTED:

- Pídeles que le envíen una nueva factura.
- Cuando reciba la nueva factura, pague inmediatamente.

Llamadas de seguimiento

Algunos acreedores intentarán discutir o llamarle varias veces al día. Tenga su registro de negociaciones con usted o en un lugar al que pueda acceder a él rápidamente. Asegúrese de que todos los números estén en su lugar y que tenga anotadas correctamente las fechas en las que llamó y las personas con las que habló anteriormente.

“Llamé el ____ (fecha) y hablé con ____ (nombre del representante). Me dijeron ____ (toma de tus notas). Llamo de nuevo para ver si puedo saldar mi deuda. ¿Puede ayudarme?”

Repita la estrategia de su llamada inicial (arriba). Si el monto aún no se acerca a su monto de liquidación, simplemente dígales una vez más, amablemente:

“Lamento no poder pagar esa cantidad en este momento, volveré a llamar la semana que viene. Gracias por su tiempo y que tenga un hermoso día”.

Debe terminar aquí la conversación colgando. Debe mantener la calma y la compostura y siempre debe ser amable. Diga “por favor” y “gracias”.

Los intimidadores

Debe recordar que las personas con las que habla han sido capacitadas específicamente para asustarlo con el fin de obtener su dinero. Siempre habrá quienes intentarán discutir o intimidarlo. Recuerde mantener la calma y ser cortés. A continuación, se muestran algunas de las tácticas que pueden usar los “intimidadores” y ejemplos de cómo puede responder.

Agente: “Esto se incluirá en su informe de crédito”.

Usted responde: “Estoy consciente de ello. Así es como obtuve su número en primer lugar”.

Agente: “Bueno, veo en su informe de crédito que no le importa pagar sus facturas”.

Usted responde recordándoles: “Revisar mi informe crediticio no es parte de su trabajo y es ilegal hacerlo”.

O, “¿Puedo recordarle que estoy hablando con usted porque me gustaría saldar esta deuda ahora? Así que me preocupo por pagar mis facturas”.

¡SIEMPRE!

Mantenga la
calma y sea
cortés.

Si todavía son desagradables con usted, espere con calma a que terminen de despotricar. Hay algunos que intentarán de convencerlo, hacerlo enojar y sentir mal, pero cuando finalmente se callen, DIGA AMABLEMENTE: “Gracias por su tiempo. Volveré a llamar la semana que viene y veré si está dispuesto a ser razonable, entonces, que tenga un hermoso día”. Luego cuelgue rápidamente.

Recuerde dejarlos terminar su perorata y por favor no tome a pecho las palabras de estos extraños porque serán hirientes. Es su trabajo y es para lo que han sido capacitados; no significa que sean malas personas. Tienden a enojarse mucho cuando uno se controla y saben a cuánto ascienden realmente sus deudas e intereses. **Asegúrese de anotar siempre lo que se dijo, la fecha, la hora, el nombre de la persona y el número de extensión o credencial.** Es muy bueno tener esto a la mano para la próxima persona con la que hable.

Mantenga una mente positiva.

Está comenzando un nuevo capítulo de su vida. Está tomando buenas decisiones y está siguiendo el plan de Dios. Se necesitan más de unas pocas semanas de llamadas para salir de una deuda de años. ¡Ánimo! Una vez que la deuda comience a disminuir, verá una diferencia en usted y se sentirá increíble.



NÚMERO DE TELÉFONO: _____

[illegible]

TASA DE INTERÉS ACTUAL:		TOTAL DE LA DEUDA:		INTERÉS ACUMULADO:	
TIPO DE INTERÉS DESEADO:		50% DE LA DEUDA:		20% DE LA DEUDA MENOS LOS INTERESES:	
		20% DE LA DEUDA:		META DE PAGO PARA LIQUIDAR:	



Ejemplo de carta al acreedor

1 de diciembre de 2017

Departamento de CCCS de Citibank
Casilla 6000
The Lakes, NV 89163
Re: Cuenta # 123456779

A quien corresponda:

Actualmente estamos participando en la rendición de cuentas financiera a través de la Iniciativa COMPASS y estamos haciendo todo lo posible para estar al día con nuestras facturas. A través del programa COMPASS Journey hemos elaborado un presupuesto y estamos comprometidos a vivir dentro de este presupuesto. Por lo tanto, estamos solicitando una tasa de interés más baja en todos los tipos de saldos al **5%** fijo, y también una reducción de los pagos mensuales requeridos ya sea al **1%** del saldo pendiente en lugar del **2%**, o un pago mensual fijo de no más de **\$30.00** dólares.

Agradecemos de antemano su paciencia y cooperación. Por favor, no dude en ponerse en contacto conmigo directamente si tiene alguna pregunta, o póngase en contacto con la oficina de la Iniciativa COMPASS en el siguiente correo electrónico COMPASS@nazarene.org para la verificación de la inscripción en el programa COMPASS Journey.

Atentamente,

Nombre
Dirección
Teléfono
Correo electrónico

Los números
en negrita
varían
según cada
convenio
de crédito.



Ejemplo de carta de seguimiento al acreedor

1 de diciembre de 2017

Departamento de CCCS de Citibank
Casilla 6000
The Lakes, NV 89163
Re: Cuenta # 123456779

A quien corresponda:

Según nuestra conversación del **8 de noviembre de 2017** con su representante, la **Sra. Horner**, estamos solicitando una tasa de interés más baja en todos los tipos de saldos al **5%** fijo, y también una reducción de los pagos mensuales requeridos ya sea al **1%** del saldo pendiente en lugar del **2%**, o un pago mensual fijo de no más de **\$30.00** dólares.

Actualmente estamos participando en la rendición de cuentas financiera a través de la Iniciativa COMPASS y estamos haciendo todo lo posible para estar al día con nuestras facturas. A través del programa COMPASS Journey hemos elaborado un presupuesto y estamos comprometidos a vivir dentro de este presupuesto.

Agradecemos de antemano su paciencia y cooperación. Por favor, no dude en ponerse en contacto conmigo directamente si tiene alguna pregunta, o póngase en contacto con la oficina de la Iniciativa COMPASS en el siguiente correo electrónico COMPASS@nazarene.org para la verificación de la inscripción en el programa COMPASS Journey.

Atentamente,

Nombre
Dirección
Teléfono
Correo electrónico

Los números
y el texto
en negrita
variarán
según cada
convenio de
crédito.



Pacto de cohorte TNR

Reconozco con gratitud la gracia de Dios que se me ha extendido en las conversaciones honestas y compasivas y en el compañerismo durante este fin de semana. Declaro mi disposición a valorar los dones de sabiduría, recursos y aliento que he recibido al celebrar este pacto con los abajo firmantes, mis compañeros, que comparten mi pasión por honrar el señorío de Jesús en todos los aspectos de mi vida.

- ▶ Me comprometo a ser honesto y transparente con los demás en mi cohorte sobre mi progreso en la implementación diligente de los siguientes pasos que he acordado, aplicando lo que he aprendido y perseverando en el establecimiento de prioridades y disciplinas que darán la gloria a Dios.
- ▶ Me comprometo a ser un animador y un fiel socio, responsable de los demás en mi cohorte y a mantener la confidencialidad a menos que haya recibido permiso para relatar a los demás lo que se ha compartido conmigo.
- ▶ Me comprometo a orar por los de mi cohorte y a comunicarles mi oración e interés en su viaje.
- ▶ Me comprometo a reunirme al menos una vez al mes durante los próximos doce meses, por teléfono o por algún medio electrónico, como parte de mi compromiso de ser fiel a este pacto.

Pastor

Cónyuge

Cohorte de apoyo:

Nombre:

Teléfono:

Correo electrónico:

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____



Autoevaluación posterior al retiro

Su género

- ☐ Masculino
☐ Femenino

Su rol

- ☐ Pastor
☐ Cónyuge

Rango de edad

- ☐ Menos de 30 años ☐ 30-39
☐ 40-49 ☐ 50-59 ☐ 60 o más

Favor de indicar en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones:

	TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NEUTRAL	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
Entiendo bien las finanzas de nuestra familia.					
Sé cuáles son las buenas prácticas financieras.					
Cuando se trata de arreglar nuestra situación financiera, no sé por dónde empezar.					
Tengo esperanzas en nuestro futuro financiero.					
Me siento abrumado por nuestra deuda.					
Estoy capacitado para enseñar principios bíblicos de administración financiera a mi congregación.					
Tengo un plan para la jubilación que me permitirá vivir bien.					
Me avergüenza nuestra situación financiera.					
Me siento cómodo hablando con mi cónyuge sobre nuestras finanzas.					
Me alegro de haber venido a este retiro.					

NÚMERO ID # _____



Evaluación de retiro

Persona que completa la evaluación. ☐ Pastor ☐ Cónyuge

Califique los siguientes aspectos de este retiro según su experiencia personal:

	EXCELENTE	BUENA	REGULAR	MALA	COMENTARIOS
CALIDAD DE LA INSTRUCCIÓN					
RELEVANCIA DEL MATERIAL					
USO DE SU TIEMPO					
ALOJAMIENTO EN EL HOTEL					
SERVICIOS DE COMIDA					
INSTALACIONES DE LA REUNIÓN					

¿Qué es lo mejor que se lleva de este retiro?

¿Qué impacto tuvo este retiro en la comunicación entre usted y su cónyuge?

¿De qué manera han cambiado sus esperanzas financieras para el futuro después de este retiro?

¿Recomendaría un Retiro True North a sus compañeros pastores? ☐ Sí ☐ No
¿Por qué?

¿Qué haría de este un mejor retiro?
