

FINANZA SOLIDALE: BUONE PRATICHE IN BOTTEGA

OBIETTIVO:

Obiettivo della campagna è sensibilizzare le persone che entrano nel punto vendita, al tema della finanza solidale, e ampliare le proposte del fair trade oltre l'oggetto o il prodotto acquistato, ma anche verso tutti gli aspetti collegati al comes: finanza, cooperazione, informazione, formazione.

COME UTILIZZARE I MATERIALI:

Il kit è composto da 2 locandine e 100 cartoline.

Le locandine vanno esposte all'interno della bottega, mentre potete lasciare le cartoline a portata di mano vicino alla cassa oppure consegnarle alle persone che dimostrano interesse. Potete anche allestire un piccolo angolo in bottega con locandina, cartoline, alcuni libri sulla finanza etica e solidale (nostro Dossier Capitali coraggiosi), e altro materiale informativo della cooperativa.

QUANDO QUALCUNO CHIEDE INFORMAZIONI IN BOTTEGA:

1. Fare attenzione nel comunicare che solo i soci della cooperativa hanno la possibilità di "investire" in essa.
2. Il sistema tramite cui la bdm può raccogliere risorse finanziarie sono il capitale sociale ed il prestito sociale. Il denaro che la cooperativa raccoglie è quindi a disposizione solo ed esclusivamente per raggiungere l'oggetto sociale della cooperativa stessa. (come previsto nello statuto). Non può quindi essere utilizzato discrezionalmente da parte degli amministratori.
3. Il regolamento del prestito sociale è approvato dai soci. Sono i soci stessi della cooperativa che decidono le condizioni applicate al prestito e tramite i normali canali di partecipazione della cooperativa (assemblea ed altri incontri) partecipano e conoscono la destinazione e l'utilizzo del loro prestito.
4. chiedere al cliente e/o socio se vuole essere contattato dal Responsabile Finanza Solidale e raccogliere il contatto, oppure lasciare il biglietto da visita o la cartolina con l'indicazione del contatto del Responsabile Finanza Solidale.

ATTENZIONE:

Il tema della finanza, soprattutto in queste ultime settimane, è un tema delicato e sensibile.

Meglio porre molta attenzione alle domande poste dalle persone interessate e cercare di soddisfare correttamente la curiosità. In caso di incertezza è meglio chiedere all'interessato di lasciare il contatto che verrà passato al responsabile finanza della cooperativa, oppure suggerire alcuni testi di approfondimento (per esempio il dossier capitali coraggiosi) o altro materiale informativo se presente in bottega.

Ricordatevi che la raccolta di capitale sociale e prestito sociale può essere promossa solo tra i soci della cooperativa, mentre bisogna fare molta attenzione nel promuovere la proposta come puro investimento finanziario indistintamente a tutti. È comunque possibile spiegare e dare informazioni sui contenuti e sulle modalità della finanza solidale a chi lo richieda.