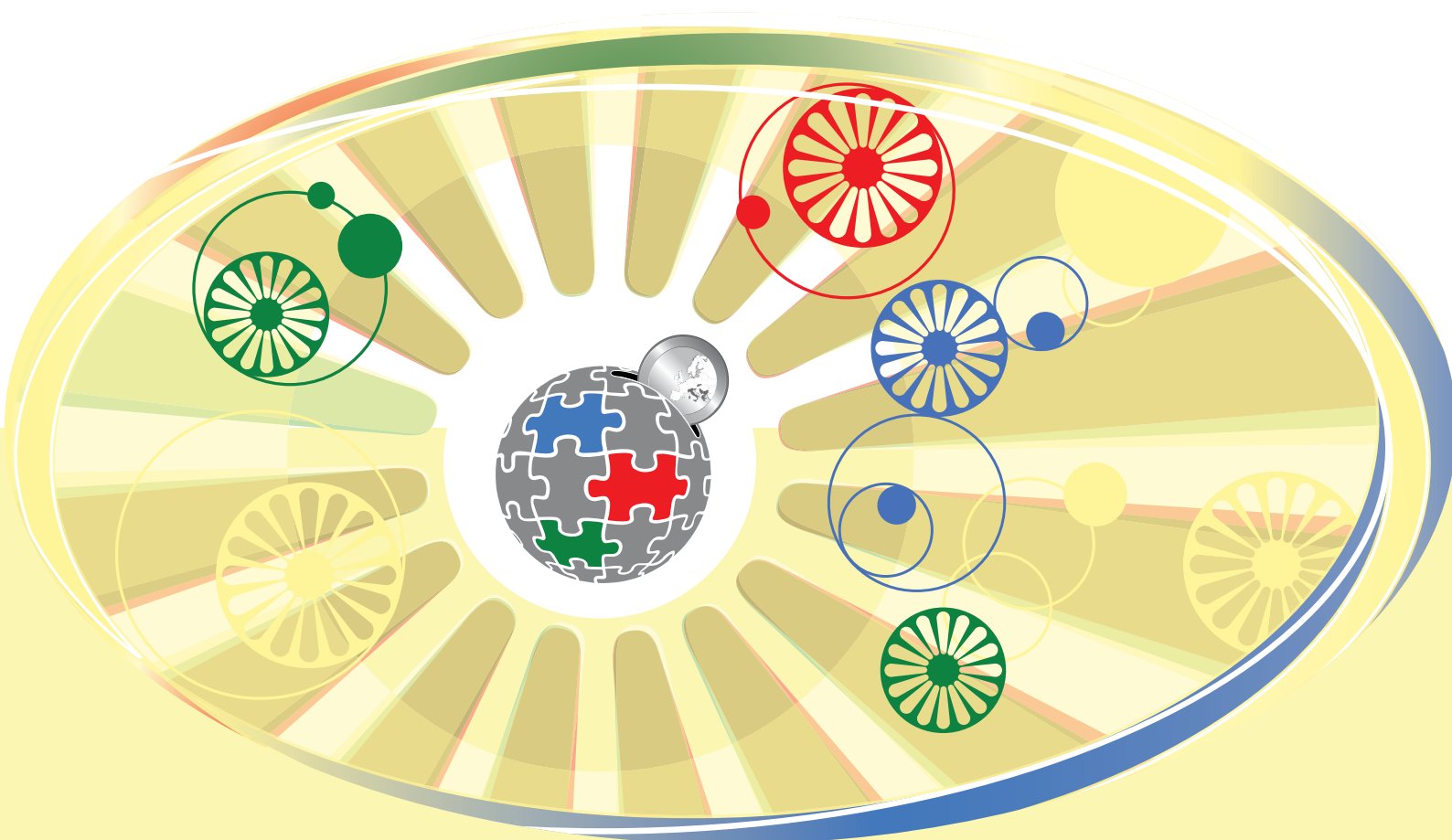




MANUALE DEL FORMATORE PER L'ALFABETIZZAZIONE FINANZIARIA DI ROM E SINTI CON LE LINEE GUIDA ALL'USO DELLA CASSETTA DEGLI ATTREZZI



Dati del progetto

Progetto: Multilaterale Grundtvig

Titolo del progetto: Alfabetizzazione Finanziaria per Rom

Acronimo: FINALLY

Progetto No: 527860-LLP-1-2012-1-SI-GRUNDTVIG-GMP

Coordinatore del progetto: Centro per lo Sviluppo e l'Educazione Novo Mesto (RIC Novo Mesto), Slovenia

Partner: Centro per lo Sviluppo e l'Educazione Novo Mesto (Slovenia), Facoltà di Economia, Università di Niš (Serbia), Facoltà di Scienze della Salute e Servizio Sociale, Università di Trnava (Slovacchia), Codici Agenzia di Ricerca Sociale (Italia), Fondazione per la Salute e per lo Sviluppo Sociale (Bulgaria), Techniki Ekpaideftiki (Grecia), University of Piraeus, Research Center (Grecia), Action Synergy S.A. (Grecia)

Informazioni riguardanti il manuale

Titolo del manuale: Manuale del formatore per l'alfabetizzazione finanziaria di rom e sinti con le linee guida all'uso della Cassetta degli Attrezzi

Editor: Gabi Ogulin Počrvina

Autori:

Gabi Ogulin Počrvina – introduzione

Ana Popović – modulo 1

Jelena Stanković – modulo 2

Srđan Marinković – modulo 3

Danijela Stošić – modulo 4

Modulo 4: addattamento per l'Italia di Oana Marcu

Con la cooperazione e il supporto dei seguenti partner di progetto: Centro per lo Sviluppo e l'Educazione Novo Mesto (Slovenia), Fondazione per la Salute e per lo Sviluppo Sociale (Bulgaria), Università di Trnava (Slovacchia), Techniki Ekpaideftiki (Grecia), Action Synergy S.A. (Grecia).

Editore: Gabi Ogulin Počrvina

Pubblicato da: Centro di Sviluppo e Formazione Novo Mesto (RIC Novo mesto)

Rappresentante: Marjeta Gašperšič

Design: Katja Keserič Markovič

Traduzione italiana: Marco Albert

Stampa: TISK ŠEPIC d.o.o.

Tiratura: 40

Anno di pubblicazione: 2015

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

336:37.014.22(=214.58)(035)(0.034.2)

MANUALE del formatore per l'alfabetizzazione finanziaria di rom e sinti con le linee guida all'uso della Cassetta degli Attrezzi [Elektronski vir] / [autori Gabi Ogulin Počrvina ... [et al.] ; editor Gabi Ogulin Počrvina ; modul 4 addattamento per l'Italia di Oana Marcu ; traduzione italiana Marco Albert]. - El. knjiga. - Novo mesto : Centar za razvoj i obrazovanje, 2015

Prevod dela: Trainer's manual for Financial literacy for the Roma with guidelines for Finally toolbox use

ISBN 978-961-6985-22-2 (pdf)

1. Ogulin Počrvina, Gabi

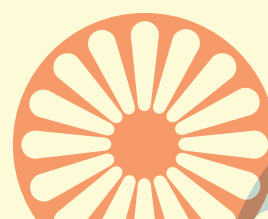
282001408

Il presente progetto è finanziato con il sostegno della Commissione europea.
L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione (comunicazione) e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.

SOMMARIO

IL PROGETTO	5
I PARTNER DI PROGETTO.....	6
INTRODUZIONE: OBIETTIVI DEL CORSO, GRUPPO TARGET, PRINCIPI DIDATTICI.....	9
MODULO 1: BILANCIO FAMILIARE – PIANIFICARE IN ANTICIPO E SPENDERE SAGGIAMENTE	14
Sommaro del modulo 1	14
PIANO DELLE LEZIONI DEL MODULO 1	14
Sessione Introduttiva	16
Argo	17
mento 1. Il nostro reddito	17
Argomento 2. Bisogni e desideri	20
Argomento 3. Come fare il bilancio familiare e come evitare inconvenienti di bilancio	23
Argomento 4. L'importanza delle buone abitudini di spesa	25
Argomento 5. Pratiche d'acquisto.....	27
Argomento 6. Controllo della spesa.....	30
DOMANDE PER VERIFICARE LA COMPrensIONE DEL MODULO 1:	32
MODULO 2: RISPARMIARE PER IL FUTURO	33
PIANO DELLE LEZIONI DEL MODULO 2	33
ARGOMENTO 1. IMPOSTAZIONE DEGLI OBIETTIVI E PRINCIPI FONDAMENTALI DI RISPARMIO	35
Argomento 2. Modi per risparmiare	40
Argomento 3. Raccomandazioni generali per risparmiare	42
Argomento 4. Come stabilire un piano di risparmio	44
Argomento 5. Opzioni di risparmio presso le istituzioni finanziarie formali – il risparmio in banca	46
DOMANDE PER VERIFICARE LA COMPrensIONE DEL MODULO 2:	47
MODULO 3: IL PRESTITO ACCORTO.....	48
Sommaro del modulo 3	48
PIANO DELLE LEZIONI DEL MODULO 3	48
Argomento 1. Gestione del debito: maneggiare il prestito con cura.....	50
Argomento 2. Il costo del prestito.....	55
Argomento 3. Scelta del creditore e del tipo di prestito.....	58
Argomento 4. Controllare il debito	62
DOMANDE PER VERIFICARE LA COMPrensIONE DEL MODULO 3:	64
MODULO 4: AUMENTARE IL PROPRIO REDDITO (modulo specifico per l'Italia).....	65

Sommario del modulo 4	65
PIANO DELLE LEZIONI DEL MODULO 4	66
Argomento 1. Cercare un lavoro	67
Argomento 2. Lavoro autonomo	73
DOMANDE PER VERIFICARE LA COMPrensIONE DEL MODULO 4:	77
FORMULARI DI VALUTAZIONE	80
MODULO 1- BILANCIO FAMILIARE – PIANIFICARE IN ANTICIPO E SPENDERE SAGGIAMENTE	80
MODULO 2 – RISPARMIARE PER IL FUTURO	82
MODULO 3 – IL PRESTITO ACCORTO	83
MODULO 4 – AUMENTARE I PROPRI INGRESSI	84
VALUTAZIONE GENERALE FINALE DELLA FORMAZIONE	85
APPENDICE ALL’ESERCIZIO	86



IL PROGETTO

La motivazione del gruppo di partner riguardo al progetto si basa sull'esperienza con il target specifico della popolazione Rom, il loro bisogno di una maggiore e più specifica educazione, basato sul grande balzo che sentono di dover fare in direzione di una situazione economica più stabile e indipendente. I Rom sono il più grande gruppo etnico minoritario in Europa e tuttavia vivono ancora discriminati ed esclusi socialmente ed economicamente. Caratterizzati da una situazione finanziaria di povertà, un alto tasso di analfabetismo, scarsa conoscenza di come gestire il denaro, effettuare transazioni, trovare informazioni affidabili e prendere decisioni a lungo termine, in tempi di crisi economica la minoranza Rom affronta rischi ancora maggiori di povertà e disoccupazione. Così si spiega il bisogno impellente di implementare l'educazione finanziaria di questo gruppo vulnerabile, date le circostanze specifiche.

L'obiettivo principale è dunque di aumentare il livello di alfabetizzazione finanziaria tra gli adulti Rom e informarli riguardo ai diversi servizi al consumatore. In primo luogo e attraverso l'applicazione di una metodologia uniforme, abbiamo condotto una ricerca in tutti i paesi coinvolti per capire quali siano i bisogni di apprendimento dei Rom in questo ambito. Abbiamo condotto alcune interviste guidate con singoli individui, due 'focus group' di professionisti che si occupano di questioni relative ai Rom e rappresentanti importanti della comunità Rom. Inoltre, attraverso lo studio di varia letteratura, abbiamo investigato come i Rom che hanno un più alto livello di educazione gestiscono con successo le proprie finanze. Basandoci su questa ricerca abbiamo sviluppato un programma educativo attorno alla gestione efficiente delle finanze familiari, il consumo informato, il risparmio, le pratiche d'acquisto, ecc. Il programma è accompagnato da risorse di apprendimento e insegnamento, adattate ai bisogni della minoranza Rom e incentrate sull'acquisizione di competenze pratiche per assicurarsi una migliore qualità di vita. Il programma e i mezzi di apprendimento saranno messi alla prova attraverso delle azioni pilota, migliorati e – a fine progetto - pubblicati in tutte le lingue dei paesi partner.

Gli obiettivi concreti del progetto sono:

- valutare i bisogni del target (sia i Rom adulti stessi sia il gruppo di professionisti che lavora con loro);
- sviluppare un corso di formazione (FINALLY) che sia specifico, su misura e transnazionale, secondo i bisogni del target;
- sviluppare risorse di insegnamento innovative e transnazionali chiamate FINALLY Toolbox, sia per allievi sia per insegnanti, e - se si dimostra necessario in base alla valutazione dei bisogni - dotate di specificità regionali che apportino un valore aggiunto alle risorse sviluppate;
- formare gli istruttori attraverso dei laboratori per il personale;
- collaudare e valutare gli strumenti sviluppati attraverso delle azioni pilota in sei paesi coinvolti;
- trasferire le buone pratiche tra i paesi partner nella Unione Europea;
- diffondere le attività e i risultati del progetto, sensibilizzare l'opinione pubblica e promuovere l'integrazione della popolazione Rom;
- sfruttare gli strumenti sviluppati e garantire la sostenibilità dei risultati del progetto, coinvolgendo direttamente le parti interessate e i responsabili politici come definito nel piano di valorizzazione.

I PARTNER DI PROGETTO

Leader del progetto

CENTRO PER LO SVILUPPO E L'EDUCAZIONE DI NOVO MESTO (RIC NOVO MESTO)

Il Centro per lo Sviluppo e l'Educazione di Novo mesto (Razvojno izobraževalni center Novo mesto - RIC Novo mesto) è un'istituzione pubblica con oltre 50 anni di esperienza e tradizione nell'educazione per adulti. Negli anni, RIC Novo mesto ha sviluppato 4 aree programmatiche interconnesse: formazione ed educazione formale per adulti; apprendimento generale permanente; orientamento e sostegno all'apprendimento per adulti e lavoro a progetto. RIC Novo mesto si batte per un'educazione disponibile e accessibile agli adulti nell'ambiente locale e regionale durante tutti i periodi della vita. L'organizzazione collabora con successo a diversi progetti nazionali, internazionali ed europei, anche orientati all'inclusione dei Rom. RIC Novo mesto ha cominciato 20 anni fa e in maniera sistematica a fornire opportunità educative per i Rom. La maggior parte delle iniziative di supporto s'incentra sull'inclusione dei Rom (la maggior parte dei quali hanno abbandonato la scuola molto presto) nelle scuole elementari per adulti, che funzionano con successo da oltre 15 anni. Le attività del Centro di Orientamento Adulto Novo mesto – che funziona all'interno dell'organizzazione - sono un esempio indicativo delle buone pratiche nel processo d'integrazione dei Rom. Sin dalla sua fondazione i Rom adulti sono stati identificati come un gruppo specifico che ha bisogno di un particolare tipo di attenzione in termini di supporto all'apprendimento, orientamento e consulenza. In anni recenti RIC Novo mesto si è concentrato sullo sviluppo e la compartecipazione in varie collaborazioni internazionali in progetti specificamente orientati all'integrazione dei Rom. In questo momento RIC Novo mesto è anche leader del consorzio del progetto FINALLY (Alfabetizzazione finanziaria per i Rom) e del progetto e-RR (e-Roma Resource).

Partner

FACOLTA' DI ECONOMIA, UNIVERSITA' DI NIS

La Facoltà di Economia era un dipartimento della Facoltà di Legge ed Economia fondata nel 1960. In seguito è diventata un'istituzione indipendente di educazione superiore. La Facoltà di Economia si è molto sviluppata in termini di estensione e di personale, guadagnandosi in tal modo la reputazione di essere un'importante istituzione scientifica e educativa nel campo delle scienze economiche. La ricerca accademico-scientifica è portata avanti da 82 fra formatori, assistenti e professori associati. Al momento la Facoltà conta oltre 3000 studenti. Un gran numero di studenti ha ottenuto il diploma della Facoltà di Economia: 11.085 laureati in economia, 163 Master e 85 dottorati in Scienze Economiche. L'insegnamento alla facoltà di Economia si basa su un approccio multidisciplinare, moderno, su un'educazione a vasto raggio e creativa di esperti che svolgono un'ampia gamma di attività in diverse aree lavorative creative in tutto il mondo, come disposto dalla Dichiarazione di Bologna e dalla Legge per l'Educazione Superiore, che è un'unità organizzativa della Facoltà.



FACOLTA' DI SCIENZE DELLA SALUTE E DEI LAVORI SOCIALI, UNIVERSITA' DI TRNAVA

La Facoltà di Scienze della Salute e dei Lavori Sociali (Trnava University) fu fondata nel 1994 con l'obiettivo di educare personale professionale nel settore della salute pubblica, dell'assistenza sociale, della medicina di laboratorio e dell'infermeria. Oltre all'insegnamento, la facoltà fa ricerca in tutti i settori della salute pubblica, assistenza sociale, infermeria, sviluppo della salute, salute dei minori, ricerca di sistemi di salute, traumatologia, lesioni e altri. Al momento la Facoltà è coinvolta in una serie di progetti internazionali supportati dall'Unione Europea o altre agenzie, sia come Leader di progetto sia come partner. L'esperienza riguardante la popolazione Rom si basa su progetti quali la valutazione dell'allargamento della partecipazione in "Addiction Prevention within Roma and Sinti Communities [SRAP]" così come in "Multicultural approach to increase access to health services for Roma communities".

HEALTH AND SOCIAL DEVELOPMENT FOUNDATION (HESED)

HESED fu fondata nel 1998. Il nostro gruppo multietnico e multidisciplinare (Rom /Bulgaro) include oltre 35 specialisti (pedagoghi, psicologi, assistenti sociali e medici, ecc.), lavoratori della comunità Rom. HESED implementa progetti in 3 aree principali: sviluppo della comunità Rom; programmi di salute per i gruppi vulnerabili; ricerca nell'ambito del cambiamento comportamentale. I loro esperti sviluppano e valutano servizi comunitari moderni indirizzati allo sviluppo di: competenze di vita per gli adolescenti, competenze genitoriali per donne incinta e genitori giovani, servizi alternativi per lo sviluppo della prima infanzia; supporto alle famiglie per migliorare le proprie condizioni domestiche attraverso il prestito senza interesse e la formazione in bilancio familiare, assistenza all'accesso alle opportunità per l'impiego, gestione di casi individuali.

CODICI AGENZIA DI RICERCA SOCIALE S.C. (CODICI)

CODICI è un'agenzia di ricerca indipendente fondata nel 2005; assiste le istituzioni pubbliche, le organizzazioni del terzo settore o le aziende private nel gestire il cambiamento sociale. Codici utilizza gli strumenti della ricerca sociale applicata per analizzare i fenomeni emergenti, offrire consulenze, corsi di formazione e assistenza tecnica su politiche specifiche, per supportare lo sviluppo di progetti e per la valutazione di servizi sociali innovativi. Le loro capacità e competenze sono fondate su un solido curriculum accademico e una solida esperienza nel lavoro sociale; la metodologia si basa sul processo partecipativo di condivisione degli strumenti e prodotti con i clienti così come con coloro a cui i progetti sono indirizzati; l'ambiente di lavoro è modellato dall'impegno appassionato di persone coinvolte nella ricerca e nel lavoro sociale.

TECHNIKI EKPAIDEFTIKI

Fondata nel 1994, Techniki Ekpaideftiki è un centro di formazione/agenzia di consulenza privata certificata dall'EOPPEP (www.eoppep.gr) come Centro di Formazione nazionale di livello 2, ISO9001 da parte di TUV AUSTRIA-HELLAS. Attività e specializzazione: servizi di formazione e consulenza per professionisti disoccupati (settore pubblico e privato), gruppi sociali sensibili. Ampia rete di partner. Contesto sociale e strumenti: metodologie, tecniche e strumenti per la formazione di disoccupati e gruppi sensibili, connessioni tra formazione e mondo del lavoro, orientamento professionale basato sulle pari opportunità. Certificazioni: diploma ICT InfoCert, tecnologia KNX per "edifici intelligenti" da parte di KNX Association, centro di formazione autorizzato da parte del Ministero delle Infrastrutture, Trasporti e Reti per revisori e direttori tecnici. Esperienza: oltre 250 progetti co-finanziati da istituzioni internazionali, nazionali e locali; tre centri di formazione attrezzati ad Atene, Tessalica e



Levadia. Progetti transnazionali con oltre 70 istituzioni scientifiche ed educative, risorse umane e Rom; fondati, riconosciuti e certificati in Romania tra le più grandi istituzioni educative.

ACTION SYNERGY S.A.

Action Synergy S.A. è un'organizzazione di formazione e di applicazioni con database per la gestione della conoscenza, attivamente coinvolta nello sviluppo di programmi formativi per gruppi vulnerabili, nella promozione dell'integrazione sociale, nello sviluppo di tecnologie per la formazione, metodologie di formazione e corsi di e-learning.

Sin dalla sua nascita nel 1987, l'organizzazione ha partecipato in numerosi progetti di formazione europei, come partner o coordinatore. Le competenze chiave di Action Synergy includono: sviluppo e organizzazione di corsi di e-learning, promozione dell'integrazione sociale, sviluppo di legami e sinergie tra vari attori a livello locale, regionale, nazionale, europeo ed internazionale, sviluppo di metodologie di apprendimento, sviluppo di tecnologie di formazione, sviluppo di corsi e moduli che fanno uso di tecnologie innovative, sviluppo di corsi professionali.



INTRODUZIONE: OBIETTIVI DEL CORSO, GRUPPO TARGET, PRINCIPI DIDATTICI

Questo Manuale è principalmente da utilizzarsi come risorsa all'insegnamento per istruttori e da usarsi in seguito da parte di istruttori specializzati nella formazione con il gruppo target all'interno de **Il Progetto Finally – Alfabetizzazione finanziaria per i Rom**. Integra il **Curriculum del Corso di Formazione** in cui si definiscono la struttura e i contenuti del corso. Lo scopo del Manuale è di introdurre lo schema del **Programma di formazione di alfabetizzazione finanziaria per i Rom** agli istruttori che svolgeranno tali attività non formali.

Il **Programma di formazione** si basa sugli esiti della **Valutazione dei Bisogni**, la ricerca condotta in tutti i paesi partner durante la fase precedente del progetto. Lo scopo di tale ricerca era di valutare il livello generale di alfabetizzazione finanziaria dei Rom e i loro bisogni e preferenze riguardo a un'educazione futura in questo campo. In questo modo, i contenuti (argomenti) e la struttura ma anche la metodologia sono sviluppati secondo i bisogni reali del gruppo target del progetto. Nel **Rapporto Transnazionale**, che riassume gli esiti presentati nei **Rapporti Nazionali** di tutti i progetti partner (risultati finali WP2), la conclusione comune è che la formazione dovrebbe incentrarsi attorno alle seguenti problematiche:

- *gestione degli ingressi*, ma anche la possibilità di *aumentare gli ingressi* attraverso l'impiego e l'auto-impiego.;
- *spese*, beni desiderati e consumo, vale a dire *spese accorte e buone pratiche di spesa*;
- *risparmio e investimento*, vale a dire educazione riguardante le opzioni di risparmio e le possibilità di investimento,
- *debito e credito*, con attenzione speciale all'educazione riguardo ai canali formali di prestito.

Gli obiettivi del Programma di Formazione sono fissati di conseguenza, e sono:

- *Aumentare la consapevolezza dei partecipanti riguardo le spese quotidiane* analizzando le buone e cattive pratiche che essi mettono in atto esplorando i flussi di denaro in famiglia e le attuali abitudini di spesa, rendendoli capaci di monitorare le spese di famiglia.

- *Aumentare le capacità dei partecipanti a pianificare e a fissare priorità*: esplorare le fonti di reddito (formali e non), aumentare le loro capacità di prendere decisioni finanziariamente solide, comprendere il concetto di rapporto qualità-prezzo e consumo utilizzando strumenti specifici per la pianificazione a breve e lungo termine.

- *Sviluppare approcci*, in cooperazione con i partecipanti, *al risparmio e agli investimenti*. L'obiettivo è conferire valore e spazio alle iniziative già promosse dai Rom e assicurarne la diffusione e, nello stesso tempo, identificare nuovi approcci che incoraggino il risparmio e gli investimenti.

- *Sviluppare l'abilità di valutare i rischi di ottenere prestiti e di indebitarsi*. Come emerso dalla ricerca, il debito è il risultato – tra l'altro – dell'assenza di pianificazione e degli alti tassi dei prestiti ottenuti per vie informali. E' dunque necessario che la formazione porti

a una valutazione del rischio del prestito privato o dell'indebitamento (*fonte: Risultato finale WP2: Ricerca della Valutazione dei Bisogni*).

Infine, il Corso di Formazione Finally è stato progettato in **quattro moduli**:

- 1. Bilancio familiare – pianificare in anticipo e spendere saggiamente**
- 2. Risparmiare per il futuro**
- 3. Prestito accorto**
- 4. Aumentare il reddito.**

Ciascun modulo presentato in questo Manuale fornisce agli istruttori il sapere, l'abilità e le competenze necessarie per educare i partecipanti ad aumentare la loro scolarizzazione finanziaria.

All'inizio di ciascun modulo si presentano brevemente *un sommario e il piano delle lezioni*, seguite da una descrizione degli argomenti che compongono ciascun modulo. La durata di ciascun esercizio nel piano delle lezioni è solo indicativa, la durata reale dipenderà dalla struttura del gruppo. Ciascun argomento comincia con una lista di esiti di apprendimento ottenuti; continua con lo sfondo teorico fondamentale con riferimenti integrati agli Strumenti – esercizi utilizzati durante la formazione per migliorare la comprensione dei partecipanti attorno alle questioni analizzate. I moduli terminano con le *domande per assicurare la comprensione* degli argomenti studiati; queste possono essere utilizzate come base per le attività di valutazione degli istruttori.

Gli Strumenti descritti all'interno di ciascun argomento in questo Manuale sono inclusi nell'Eserciziario per i partecipanti al corso. Le presentazioni in PowerPoint che includono i punti principali del contenuto di ciascun argomento sono sviluppate per essere utilizzate anche come materiale d'insegnamento. In questo modo il Manuale è collegato e coerente con il **Materiale didattico e la Cassetta degli Attrezzi**, sviluppati per la formazione per i membri del target.

Il contenuto, la struttura e la metodologia suggeriti dal Manuale sono coerenti con i bisogni e le preferenze dei membri del **target**. Ossia, il programma di formazione è progettato per Rom adulti, giovani (tra i 18 e i 30 anni) e scolarizzati che presto prenderanno decisioni riguardanti le questioni di bilancio familiare; l'intenzione è dunque quella di innalzare il loro livello di scolarizzazione finanziaria in modo che possano passarlo alle future generazioni ma anche, idealmente, ai membri più anziani delle loro famiglie o gruppi famigliari.

La scelta del target è rafforzata dal fatto che

... essi sono spesso più educati dei loro famigliari e potrebbero essere più ricettivi alla formazione. E' possibile che i giovani siano particolarmente interessati ad acquisire capacità di gestione del denaro poiché spesso contribuiscono al reddito familiare, sia su base regolare che non, ma stanno anche diventando sempre più indipendenti nella gestione delle proprie finanze in quanto attori chiave del cambiamento sociale. (Fonte: Risultati finali WP2: Valutazione dei bisogni e riscontri di altri partner).

In quanto all'approccio metodologico, l'obiettivo principale è stato di *coinvolgere i partecipanti Rom e Sinti direttamente nella progettazione del corso* e nella selezione degli argomenti attraverso la condivisione delle loro esperienze e l'espressione delle priorità. Inoltre, il loro coinvolgimento attivo nell'implementazione del programma è stato cruciale poiché è l'unico modo per mantenerli motivati e assicurare il successo e l'efficacia del

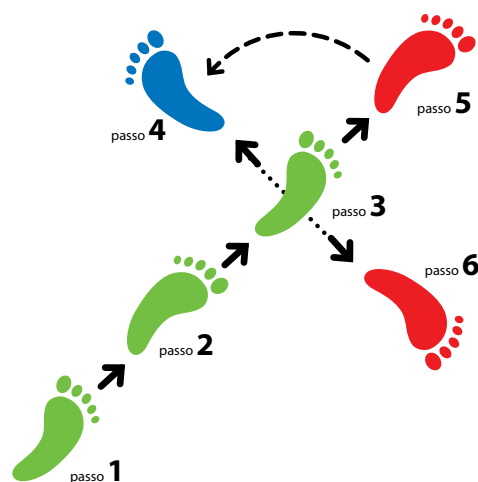


progetto, la valorizzazione e la sostenibilità dei risultati e dell’impatto desiderato. Nelle intenzioni, ciascun partecipante è consapevole dei benefici specifici che derivano dal presenziare al corso.

Il concetto di base è di presentare il processo decisionale finanziario a livello familiare come un “percorso intelligente” che gli studenti possono attraversare per meglio comprendere i principi finanziari con l’obiettivo ultimo di imparare a gestire meglio le proprie finanze. La pratica e un cambio di atteggiamento sono dunque necessari.

Percorso Intelligente

3 passi + 3



Passo 1: Il tuo reddito

Passo 2: Pianificare le spese

Passo 3: Manca denaro? Posso riconsiderare i miei acquisti?

Passo 4: Dovrei risparmiare?

Passo 5: Prendere denaro in prestito

Passo 6: Come posso aumentare il mio reddito?

Gli approcci consigliati dalla Cassetta degli Attrezzi sono i seguenti:

-*Brainstorming*: i partecipanti esprimono liberamente e spassionatamente il loro punto di vista sugli argomenti. In seguito il materiale è raccolto e utilizzato nel processo di apprendimento.

-*Lavoro di gruppo*: i partecipanti formano dei gruppi di lavoro con, di solito, a capo il formatore o gli istruttori (supponiamo che vi siano almeno due istruttori e un mediatore Rom per classe). In questo modo i partecipanti hanno un ruolo attivo nel processo di apprendimento e nello stesso tempo imparano a valutarci da soli. Capiscono anche di poter dare tutti un valido contributo al processo di formazione, nel rispetto degli altri membri del gruppo e permettendo a tutti di esprimere il proprio pensiero.

-*Simulazione*: gli studenti “immaginano” e “agiscono” come se fossero in un luogo o in circostanze specifiche. In questo modo si sentono più a loro agio nell’esprimere il proprio pensiero, migliorando il loro agire in circostanze reali simili.

-*Gioco di ruolo*: i partecipanti e/o gli istruttori sono “attori” in situazioni reali o potenzialmente reali che gli aiutano, utilizzando modi verbali e non, per esprimere quanto sanno, il proprio pensiero o altre modalità di relazione.

Quanto appena descritto sarà supportato da presentazioni, brevi filmati, analisi di articoli di giornale, brochure, esercizi, quiz, esercizi, attività sperimentali di apprendimento, esercizi sul campo, ecc., cui seguiranno delle discussioni di gruppo.

Ciascuna sessione (laboratorio) termina con una valutazione – usiamo il termine ‘discussione chiusa’ quando il formatore avrà tempo per giochi di valutazione, questionari, colloqui di feedback, ecc. per valutare lo stato di salute del gruppo, il lavoro di gruppo, il raggiungimento degli obiettivi, il raggiungimento delle aspettative personali, ecc.

Il formatore è flessibile e capace di usare i metodi dell’apprendimento attivo e di adattare alcuni esercizi alla struttura del gruppo (uomini/donne, coppie, ecc.) al livello di scolarizzazione dei partecipanti, ad altre abilità (ad esempio in relazione al lavoro con le tabelle). Conosce le caratteristiche del target e stabilisce l’approccio ai bisogni e alle preferenze dei partecipanti. Gli istruttori spiegano i concetti principali fornendo semplici spiegazioni e controllano regolarmente la comprensione dei materiali chiedendo ai partecipanti di fornire esempi della propria esperienza rispetto ai concetti appena introdotti e guidandoli in caso d’incomprensione. E’ importante che i partecipanti capiscano le istruzioni quando affrontano gli esercizi; gli istruttori forniscono l’aiuto necessario con istruzioni semplificate e ben strutturate, con esempi addizionali.

- *Il formatore deve utilizzare metodi che coinvolgano i partecipanti e che li motivino all’apprendimento.*
- *Oltre alla ‘cassetta degli attrezzi’ fornita, il formatore dovrebbe sempre avere alla mano degli strumenti che possano essere utilizzati in caso di emergenza.*
- *Il formatore tenta di creare un sentimento di comunanza tra formatori e studenti.*

Si raccomanda che ciascuna sessione di apprendimento duri dalle 4 alle 5 ore pedagogiche e che sia strutturata come apprendimento progettuale; si suggerisce altresì che vi siano **due istruttori** (oppure un formatore e un mediatore Rom) per ogni gruppo di 12-15 partecipanti.

Anche i seguenti **principi fondamentali nell’educazione per adulti** sono alla base dell’implementazione di questo programma:

1. **Fornire un processo di apprendimento incentrato attorno al partecipante.** Si apprende di più quando si ha un ruolo di partecipazione attiva nel processo di formazione. Gli studenti sono adulti, come anche il formatore; le loro esperienze di vita e il sapere da loro accumulato sono dunque preziosi nell’affrontare e discutere gli argomenti della formazione. Inoltre, in quanto adulti, possono prendere decisioni in relazione al processo di formazione ed esprimere il loro pensiero e/o le loro idee riguardo a come facilitarlo e migliorarlo.

2. **Il sapere ha un significato sociale.** I partecipanti sono più interessati a imparare ciò che si relaziona al loro quotidiano a partecipano al processo di apprendimento quando



incontrano situazioni analoghe a quelle che capitano loro con frequenza e in cui si identificano.

3. **Il principio dell'integrazione.** Il sapere è e rimane "aperto". In primo luogo, il processo di apprendimento dovrebbe adattarsi alle condizioni di vita e ai bisogni degli adulti e, in secondo luogo, la formazione è un processo continuo, anche quando gli incontri terminano.

Infine, nonostante questo Manuale sia destinato a essere utilizzato principalmente nelle attività del progetto Finally, potrebbe anche essere utile per tutti quelli che vogliono fornire o apprendere da attività educative relative all'alfabetizzazione finanziaria o argomenti simili, o per coloro che sono coinvolti in attività con i Rom o altri gruppi vulnerabili. Consigliamo vivamente di approfittarne il più possibile!

Dott. Gabi Ogulin Počrvina, responsabile di progetto



MODULO 1: BILANCIO FAMILIARE – PIANIFICARE IN ANTICIPO E SPENDERE SAGGIAMENTE

Sommario del modulo 1

Nel Modulo 1, intitolato Bilancio familiare – pianificare in anticipo e spendere saggiamente, i partecipanti al corso di formazione incominciano il loro processo di apprendimento dall’argomento “Il nostro reddito”. Il fondamento logico sottostante è che la pianificazione del bilancio familiare cominci dall’esame di tutte le fonti di reddito (regolari e irregolari) in maniera da determinare quale somma si possa spendere. Attraverso l’argomento “Bisogni e Desideri”, i partecipanti al corso di formazione imparano le priorità di spesa, in modo da comprendere appieno l’altra faccia del bilancio – le spese. Con l’argomento 3: “Come fare il bilancio familiare e come evitare inconvenienti di bilancio”, i partecipanti sviluppano ulteriore sapere e capacità, ottenuti o consolidati attraverso gli argomenti precedenti, su come comporre un bilancio personale e familiare. Il beneficio specifico derivato da questo modulo si integra con capacità e competenze ottenute attraverso la discussione e gli esercizi contenuti negli ultimi tre argomenti: “L’importanza delle buone abitudini di spesa”, “Pratiche d’acquisto” e “Il controllo della spesa”. Questo modulo prevede numerosi esercizi che sono uno strumento efficace d’uso quotidiano per i partecipanti e i membri delle loro famiglie e amici, mirati ad adottare pratiche di gestione saggia delle finanze personali o familiari.

PIANO DELLE LEZIONI DEL MODULO 1

Sommario del modulo 1: Bilancio familiare – pianificare in anticipo e spendere saggiamente	18 ore totali
Prima Sessione	4 ore
Sessione Introduttiva	2 ore
<i>Presentazione del gruppo, rompere il ghiaccio</i>	<i>45 min</i>
<i>Introduzione del programma (argomenti, metodi, organizzazione degli incontri, orario, aspettative dei partecipanti)</i>	<i>45 min</i>
Argomento 1. Il reddito	2 ore
<i>Discussione d’apertura riguardo ai redditi</i>	<i>10 minuti</i>
<i>Esercizio 1a. Riassumere redditi personali e della vostra famiglia</i>	<i>30 min.</i>
<i>Primo compito: Riassumere il reddito personale</i>	
<i>Secondo compito: Riassumere il reddito della vostra famiglia</i>	<i>30 min.</i>
<i>Terzo compito: Distinguere tra reddito regolare e irregolare</i>	<i>10 min.</i>
<i>Discussione di chiusura</i>	<i>10 min</i>

Seconda Sessione	5 ore
Argomento 2. Bisogni e Desideri	2 ore
<i>Discussione d'apertura riguardo a bisogni e desideri</i>	15 min.
Esercizio 1b. <i>Come spendiamo?</i>	30 min.
Esercizio 1c. <i>Differenziare bisogni e desideri</i>	25 min.
Esercizio 1d. <i>Soddisfare bisogni e desideri</i>	20 min.
Argomento 3. Come fare il bilancio familiare e come evitare inconvenienti di bilancio	3 ore
<i>Discussione d'apertura sul bilancio familiare e potenziali inconvenienti</i>	20 min
<i>Introduzione al bilancio</i>	25 min
Esercizio 1e: <i>Stilare un bilancio familiare preventivo</i>	45 min
<i>Analisi dei punti di forza e debolezza degli esempi di bilancio familiare</i>	25 min
<i>Discussione di chiusura</i>	20 min
Terza Sessione	5 ore
Argomento 4. L'importanza delle buone abitudini di spesa	2 ore
<i>Discussione d'apertura riguardo le (buone) abitudini di spesa</i>	25 min
Esercizio 1f: <i>Mantenere traccia delle spese</i>	35 min
Esercizio 1g: <i>Revisione della spesa – in direzione di decisioni di spesa più sagge e buone</i>	30min
Argomento 5. Pratiche d'acquisto	3 ore
<i>Discussione d'apertura sulle pratiche d'acquisto</i>	20 min
Esercizio 1i: <i>Negozi grandi e negozi piccoli</i>	25 min
Esercizio 1j. <i>Stilare una lista di acquisti</i>	30 min
Esercizio 1k. <i>Sfruttare le opportunità per acquistare saggiamente</i>	35 min
<i>Discussione di chiusura</i>	20 min
Quarta Sessione	4 ore
Argomento 6. Controllo della spesa	4 ore
<i>Discussione d'apertura riguardo il controllo della spesa</i>	25 min
Esercizio 1l: <i>Simulazione di pratiche d'acquisto</i>	75 min
Esercizio 1m. <i>Ridurre le spese</i>	60 min
<i>Discussione di chiusura</i>	20 min

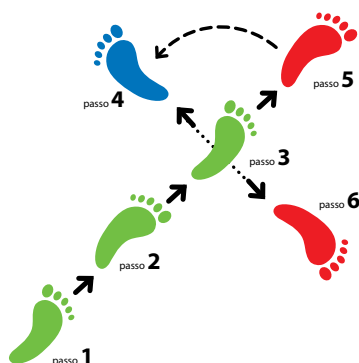
Gli esiti di questa sessione sono i seguenti:

- *capire i benefici della partecipazione al corso*
- *capire l'importanza di come gestire meglio le finanze personali*

I partecipanti devono essere attirati a unirsi al processo di apprendimento, essere incoraggiati a imparare e in seguito motivati a spargere la voce. Ciò garantirà una migliore efficacia e sostenibilità della formazione, migliori risultati di progetto e d'impatto previsto.

Nella sessione introduttiva il formatore pone le seguenti domande attraverso la conversazione, la discussione e altri metodi flessibili per rompere il ghiaccio e presentarsi:

- Perché siamo qui?
- Chi siamo?
- Come saranno organizzati i nostri incontri?
- Di cosa parleremo e che cosa impareremo?
- Spiegazione del "Percorso Intelligente 3 passi + 3", per migliorare la gestione delle finanze personali e le vite dei partecipanti al corso.



Passo 1: Il reddito

- Che reddito regolare ho?
- Che reddito extra riesco a generare?

Passo 2: Pianificare le spese

- Che cosa ho bisogno di comprare?
- Quanto spendere?

Passo 3: Manca denaro?

- Ho abbastanza denaro da coprire tutte le spese?
- Rimarrà del denaro?
- Posso riconsiderare i miei acquisti?

Passo 4: Dovrei risparmiare del denaro?



- Perché e come dovrei risparmiare?

Passo 5: Prendere denaro in prestito

- Come posso chiedere denaro in prestito?
- Dove posso ottenerlo?
- A che costo?

Passo 6: Posso aumentare il mio reddito?

- Dove e come posso trovare un lavoro?
- Come diventare un imprenditore autonomo?

Incominciare il primo argomento dopo la sessione introduttiva.

ARGO

MENTO 1. Il nostro reddito

Gli esiti di questo argomento sono:

- *Il partecipante è in grado di identificare fonti differenti di reddito familiare.*
- *Il partecipante distingue nuove opportunità di reddito individuale/famigliare in relazione ai suoi valori famigliari.*
- *Il partecipante comprende quali ingressi possono essere spesi.*
- *Il partecipante è in grado di definire e differenziare tra redditi regolari e irregolari.*

Introdurre brevemente l'argomento:

Chiedere ai partecipanti che cosa pensano quando sentono la parola "reddito" e che cosa significa per loro. Chiedere che forniscano esempi di "reddito". Usare queste informazioni per introdurre l'argomento. Controllare che i partecipanti comprendano le informazioni appena presentate. Se necessario fornire nuovi esempi e spiegare nuovamente.

Ripetere con "bilancio". Assicurarsi che i partecipanti comprendano e usino i concetti principali e associno a essi il medesimo significato.

Il bilancio è uno strumento per analizzare le finanze. Consente agli utenti di passare in rassegna le proprie risorse, pianificare le spese e gestire le finanze in maniera appropriata in modo che possano adempiere gli obblighi mensili. Il bilancio fornisce risposte a due domande principali:

1. *Spendo più di quanto guadagni?*
2. *Quanto posso permettermi di spendere?*

Di conseguenza, si dovrebbe cominciare a stilare un bilancio con una lista di tutte le risorse disponibili.

I partecipanti devono dapprima essere in grado di controllare e pianificare le risorse disponibili per la spesa per capire come pianificare in anticipo e spendere saggiamente.

Esercizio 1A: Riassumere il proprio reddito

Quanto puoi permetterti di spendere ogni mese senza doverti indebitare?

Per rispondere a questa prima domanda occorre dapprima conoscere quanto si dispone al mese. Siete a conoscenza di questa somma di denaro? Da dove viene? Siete sicuri di aver considerato tutte le potenziali fonti di reddito o ve ne siete dimenticata qualcuna, come ad esempio la paghetta? Per comprendere meglio il proprio reddito si può fare un semplice esercizio.

Primo compito: Riassumere il proprio reddito

Creare una tabella con una colonna separata per ciascuna fonte di reddito (ad esempio stipendio/diaria, borsa di studio/donazione, paghetta, prestito studentesco, ecc.) che entra ogni mese. Pensare agli ingressi del mese scorso e annotate gli ingressi da ciascuna fonte nella colonna successiva. Sommare gli ingressi e pensate brevemente al vostro **reddito mensile complessivo**.

Nota: per quanto concerne gli ingressi percepiti secondo tempi diversi, ad esempio su base annua o settimanale, ricalcolare e annotare la somma mensile. E' necessario che il formatore fornisca ai partecipanti qualche esempio!

FONTI DI INGRESSO	REDDITO MENSILE (SOMMA)
1.	
2.	
....	
REDDITO COMPLESSIVO MENSILE:	(1+2+...)

Ci interessa concentrarci sul bilancio *del nucleo o della famiglia*. Di solito le spese del nucleo si affrontano con il reddito complessivo del nucleo. Tale reddito è la somma degli ingressi individuali di *tutti i membri del vostro nucleo*.

Secondo compito: Riassumere il reddito del nucleo familiare

Il vostro **prossimo compito** è di calcolare **il reddito complessivo del nucleo familiare**.

Alla tabella che avete cominciato a creare aggiungete una colonna separata per ciascun membro del nucleo familiare (in questo caso genitori o fratelli sono solo esempi; potrebbero essere i o le vostre mogli o mariti, figli, compagni di stanza...). Aggiungete delle righe in corrispondenza delle loro fonti di ingresso, aggiungete le cifre, calcolate il reddito individuale e sommate il reddito complessivo mensile del nucleo familiare.

Domande da porsi: - Come posso incrementare il reddito mensile? Come si può il nucleo familiare guadagnare di più?

** I partecipanti riflettono su queste domande e poi discutono le loro idee per aumentare i redditi individuali e familiari con il brainstorming. Discutere con loro la relazione tra valori individuali e familiari e la possibilità di ottenere nuovi ingressi individuali o familiari.*

FONTI DI REDDITO	Reddito mensile (somma) - IO	MAMMA	PAPA'	COMPAGNO/SORELLA/FRATELLO ... (aggiungere le colonne necessarie)
1.				
2.				
(aggiungere le righe necessarie)				
	IL MIO REDDITO:	REDDITO DI MIA MADRE:	REDDITO DI MIO PADRE:	REDDITO DI MIO COMPAGNO/FRATELLO/MIA SORELLA:
REDDITO MENSILE DEL NUCLEO FAMILIARE:	IO+MAMMA+PAPA'+COMPAGNO+SORELLA/FRATELLO...			



Ci si può riferire a due macro categorie di reddito: *ingressi regolari e ingressi irregolari*.

Chiedere nuovamente ai partecipanti di condividere opinioni riguardo a che cosa significhino per loro questi due termini, regolare e irregolare. Dapprima chiedere loro di spiegare che cosa significhino queste categorie e di fornire degli esempi. Spiegare che è importante che dicano ciò che pensano siano risposte corrette e sbagliate. E' importante giungere a un'unificazione dei concetti che il gruppo utilizzerà per tutta la durata del corso. Introdurre le seguenti nuove informazioni:

Gli ingressi regolari di solito entrano con una certa frequenza, regolarmente, nello stesso periodo del mese/anno e ci si può far conto per pianificare in base ad essi. Stipendi, borse di studio, sostegno per i figli e altre forme di assistenza sociale sono (o perlomeno dovrebbero essere) ingressi regolari.

Dall'altra parte, *gli ingressi irregolari* si realizzano di tanto in tanto, occasionalmente; ad esempio, un regalo, un lavoro occasionale fatto per altri, un lavoro stagionale, una singola sovvenzione o un singolo sostegno finanziario. Questi ingressi si sommano alla parte di bilancio individuale/famigliare in cui si riassumono le risorse disponibili.

Terzo compito: Distinguere tra ingressi regolari e irregolari

Osservare la lista (tabella) di ingressi che è stata creata. **Quali tra gli ingressi in lista sono regolari?** Metterli in risalto con un colore oppure sottolinearli.

Sono stati aggiunti alcuni ingressi irregolari? Voi o alcun membro della vostra famiglia percepisce alcuna forma d'ingresso irregolare addizionale durante l'anno?

COMPITI A CASA: Chiedete ai membri della vostra famiglia riguardo ad eventuali ingressi addizionali/irregolari. Se non riescono a precisare una somma mensile chiedete quanto di questi ingressi percepiscono durante l'anno. Rifate la somma per ottenere una cifra mensile di ingressi irregolari. Aggiungete questa cifra agli ingressi di ciascun membro della famiglia (incluso quello del partecipante), e ricalcolate il *reddito mensile familiare*.

Questioni su cui riflettere e di cui parlare durante il corso con gli altri partecipanti:

- *Quanto del reddito si può spendere (a livello individuale e familiare)?*
- *Che cosa compro quando spendo il mio denaro? Fornire alcuni esempi.*

Il formatore modera la discussione di chiusura a fine sessione. Si utilizzino giochi di valutazione, questionari, colloqui di feedback, ecc. per valutare lo stato del gruppo, l'efficienza del lavoro di gruppo, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, il raggiungimento delle aspettative personali, ecc.

Argomento 2. Bisogni e desideri

Gli esiti di questo argomento sono:

- *Il partecipante è in grado di spiegare la differenza tra bisogni e desideri (con esempi).*
- *Il partecipante è competente nello spiegare le ragioni di tale distinzione.*
- *Il partecipante capisce perché l'acquisto di alcuni articoli può soddisfare sia un bisogno sia un desiderio.*

Prima di cominciare il nuovo argomento, si chiedi ai partecipanti di ritornare alle loro liste di ingressi famigliari e di riflettere nuovamente sulla somma totale che considerano essere disponibile per essere spesa. Si spieghi che attraverso il prossimo esercizio trarranno delle conclusioni da utilizzare nella pratica famigliare.

In seguito il formatore fornisce alcuni esempi di reddito famigliare affinché i partecipanti li analizzino; o, se qualcuno si offre volontario, si possono prendere a esempio i suoi ingressi.

Esercizio 1B: In che modo spendiamo?

Si chiedi che si offrano dei volontari per partecipare al gioco di ruolo. Se i partecipanti esitano o se non ci sono volontari a sufficienza, il formatore o gli istruttori possono partecipare a loro volta. Basandosi sugli esempi di reddito famigliare forniti e su alcune linee guida, si simula una decisione famigliare di spesa¹. Ciascun *familiare* agisce secondo i suoi piani personali di spesa e tenta di negoziare con gli altri membri del nucleo. Gli altri partecipanti al corso osservano e prendono nota o si preparano a commentare. Terminato il gioco di ruolo, segue la discussione, focalizzata sulle azioni degli *attori* e le ragioni sottostanti.

Le azioni personali relative alla spesa e al consumo si basano su **bisogni** e **desideri**.

Discussione di gruppo/brainstorming: considerate bisogni e desideri essere la stessa cosa o esiste una differenza? Fornite una spiegazione alla vostra risposta.

Dopo che i partecipanti al corso abbiano spiegato il loro punto di vista e che la discussione di gruppo sia terminata, si spieghi loro la differenza tra bisogni e desideri.

Di solito ci si riferisce a cinque categorie base di **bisogni**:

1. Fisiologici,
2. Sicurezza,
3. Amore/Appartenenza,
4. Stima

¹ Il formatore evita di fornire linee guida troppo estese o di far leggere gli scenari ai partecipanti. Piuttosto, si limita a fornire solo alcune indicazioni.



5. Auto-realizzazione.

Raccomandazione: si utilizzi la seguente illustrazione per spiegare le categorie base dei bisogni secondo Maslow. Si stampi l'illustrazione e si discuta ciascuna categoria di bisogni. Durante la discussione si disegni passo per passo la piramide sulla lavagna.

Figura 1. La gerarchia dei bisogni di Maslow



Fonte: <http://www.upgradeyourmind.it/cambiamento/abitudine-non-avere-abitudini/>

I bisogni si riferiscono a una vasta gamma di categorie di prodotti e servizi, cioè a dire diverse offerte che soddisfino un bisogno. Ad esempio, il bisogno di sicurezza, più precisamente per la casa o la proprietà, può soddisfarsi in modi diversi: affittare un appartamento o una casa, comprare una proprietà, vivere in un dormitorio...

I desideri si determinano in modo più preciso – corrispondono a un prodotto o servizio specifico o anche a un marchio. Ad esempio, il bisogno di bere (la sete, come bisogno fisiologico) si concretizza attraverso il desiderio di acqua, un succo particolare, ecc.

Esercizio 1C: *Differenziare tra bisogni e desideri*

Per questo esercizio si dica ai partecipanti di formare coppie o piccoli gruppi (a seconda della struttura della classe e del livello di scolarizzazione dei partecipanti). In base a ciò che hanno appreso riguardo a bisogni e desideri, essi dovranno:

- riconoscere e annotare 1) bisogni e 2) desideri menzionati durante il gioco di ruolo e relativi alle decisioni di spesa effettuate a livello familiare;
- identificare alcuni esempi di bisogni e desideri a livello individuale/famigliare.

Terminato il compito i partecipanti discutono le loro conclusioni.

Domanda addizionale per la discussione di gruppo: Pensate a che cosa potrebbe soddisfare entrambi – un bisogno e un desiderio.

IMPORTANTE: A volte s'intende un bisogno come ciò di cui si ha bisogno o che è addirittura necessario. La mancanza di un prodotto o servizio oggetto del bisogno causa problemi. D'altro canto, un desiderio è qualcosa di cui si può fare a meno ma che comunque si continua a desiderare. Si spieghi e si discuta questa distinzione. Per essere sicuri che abbiano capito a fondo, si proceda con il prossimo esercizio.

Esercizio 1D: *Soddisfare bisogni e desideri*

Si dica ai partecipanti di trovare nel loro esercizionario la pagina con l'illustrazione di alcuni prodotti (ad esempio il cibo – pane, latte, frutta; auto, casa, ecc.).

Il loro compito è di riconoscere e annotare o indicare quale di questi prodotti soddisfa un bisogno (e di quale bisogno si tratta) e quale soddisfa un desiderio (e che tipo di desiderio).

Terminato il compito, si faciliti la discussione di gruppo durante la quale i partecipanti condividono le loro opinioni.



Argomento 3. Come fare il bilancio familiare e come evitare inconvenienti di bilancio

Gli esiti di questo argomento sono:

- *Il partecipante acquisisce alcune capacità su come stilare il suo bilancio familiare.*
- *Il partecipante capisce quali caratteristiche dovrebbe avere un bilancio per evitare inconvenienti.*
- *Il partecipante è competente e capisce le ragioni di un ammanco potenziale e di conseguenza ricalcola il bilancio.*

Dopo aver passato in rassegna bisogni e desideri, i partecipanti sono pronti a stilare un bilancio preliminare. Dovrebbero riferirsi alla lista d'ingressi familiari creata all'interno dell'Argomento 1. Sapendo quanto denaro entra ogni mese, si stila una lista di spese necessarie. Gli esempi di spese da considerare sono:

- Spese riguardanti la casa (mutuo, affitto, la rata di un prestito... + elettricità, riscaldamento, telefono, Internet, servizi a domicilio, utenze)
- Generi alimentari e altre necessità – articoli per la casa, cosmetici, etc.
- Costi di trasporto (benzina, mantenimento dell'auto, assicurazione auto o biglietto del tram, etc.)
- Altri costi: abbigliamento, intrattenimento, vacanze...

Si spieghino brevemente queste categorie ai partecipanti (Nota: Si prepari e si utilizzi del materiale fotografico per accompagnare la spiegazione con un supporto visivo). Si discutano assicurandosi che i partecipanti le comprendano a fondo.

Si discutano anche i seguenti due principi importanti:

- ***Alcune spese necessarie non hanno cadenza mensile*** – ad esempio, l'assicurazione auto o le visite dal dottore si pagano una volta o alcune volte all'anno; ma non si può dimenticarsene ed escluderle dalla lista delle spese...occorre tenerle in conto! Un modo per assicurarsi di avere abbastanza risorse per farvi fronte è di stilare una lista di tutte le spese che hanno luogo solo poche volte durante l'anno, farne la somma e ottenere un totale, dividere per 12 e sommare il risultato alla lista di spese mensili. Ciò assicura un risparmio anche per questo tipo di spese. – fornire esempi per corroborare quanto appena spiegato!
- ***I costi imprevisti*** di solito creano degli inconvenienti di bilancio; per questo motivo bisognerebbe risparmiare il più possibile per i periodi bui o per creare un fondo d'emergenza. *Chiedere ai partecipanti di fornire alcuni esempi di spese impreviste e idee per farvi fronte.*

Esercizio 1e: Stilare un bilancio familiare preliminare

I partecipanti creano una tabella con la lista e la somma delle spese familiari del mese appena trascorso. Possono utilizzare la tabella sottostante come modello.

Nota: Per questo esercizio il formatore può motivare i partecipanti a portare da casa delle bollette da usare come riferimento. Oppure il formatore può preparare delle bollette (vere o meno) da usare in questo contesto.

Tipologie di spesa	Importo
Spese di casa: affitto/rata mutuo	
Bollette mensili: elettricità riscaldamento telefono Internet...	
Spese relative ai bisogni dei figli (scuola, cibi particolari...)	
Spese regolari: Alimentari Articoli bagno / Cosmetici	
Spese di trasporto (benzina, mantenimento auto, assicurazione auto o biglietto del tram, etc.)	
Abbigliamento	
Medicinali	
intrattenimento, vacanze	
... (aggiungere altre righe se necessario)	
	TOTALE:
Differenza tra reddito e spese	

Terminato l'esercizio, i partecipanti - con l'aiuto del formatore - sottraggono il totale delle spese dal reddito complessivo (terzo compito, Esercizio 1a, Argomento 1) e riflettono individualmente sull'esito: se sono soddisfatti, se esiste un risparmio oppure un ammanco e come procedere.

Una volta che tutti abbiano svolto il compito, si apre una discussione di gruppo focalizzata su quanto segue:

1. *punti di forza del bilancio familiare* – condividere esiti ed esperienze;
2. *eventuali problemi identificati e idee per risolverli.*



In seguito, si discutono con i partecipanti gli *inconvenienti potenziali*:

- Dapprima si identificano le ragioni potenziali per un inconveniente di bilancio o potenziale ammanco: *spese impreviste*, ritardo o diminuzione del reddito mensile, monitoraggio incompleto delle spese, ecc. (*Fornire qualche esempio e chiedere ai partecipanti di condividere esempi e opinioni*).
- In seguito si discute su come *evitare inconvenienti*. Assicurarsi che i partecipanti capiscano le ragioni di un *potenziale ammanco* e sappiano come *ricalcolare* il bilancio.

Il formatore modera la discussione di chiusura a fine sessione. Si utilizzino giochi di valutazione, questionari, colloqui di feedback, ecc. per valutare lo stato del gruppo, l'efficienza del lavoro di gruppo, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, il raggiungimento delle aspettative personali, ecc.

Argomento 4. L'importanza delle buone abitudini di spesa

Gli esiti di questo argomento sono:

- *Il partecipante è capace di mantenere traccia delle spese.*
- *Il partecipante capisce l'importanza di prendere decisioni di spesa più sagge.*
- *Il partecipante è competente nel fornire esempi di buone abitudini di spesa.*

Mantenere traccia delle spese è essenziale ai fini di stilare un bilancio efficace poiché evita eccessi di spesa, inconvenienti e ammanchi. Seguono alcuni consigli su cui riflettere con i partecipanti:

- Cominciate dal vostro bilancio.
- Mantenete una traccia giornaliera delle spese, annotandole nella categoria appropriata. Ogni volta che spendete del denaro sottraete la somma dalla quantità disponibile, in questo modo sapete quanto rimane da spendere.
- Evitate di indebitarvi – quando il denaro disponibile è stato speso, non create ulteriori spese.
- Rivedete il bilancio di volta in volta – potreste scoprire che il vostro bilancio non è realistico o che dobbiate rivedere la spesa delle singole categorie.
- Alla fine del mese fate gli aggiustamenti necessari per il mese successivo. Dopo aver posto delle priorità (pagamento di un debito, risparmio), considerate le altre spese. E' possibile che dobbiate tagliare le spese in alcune aree, ma dovete poter mangiare ogni giorno².

² Per ulteriori informazioni:

<http://moneyfor20s.about.com/od/budgeting/ht/trackexpenses.htm>,

Fortunatamente alcune spese si possono ridurre attraverso delle *decisioni di spesa più sagge* o adottando delle *buone abitudini di spesa*. Ora i partecipanti riguardano la lista mensile della spesa familiare e pongono in evidenza le *spese problematiche*.

Esercizio 1f: Mantenere traccia delle spese

I partecipanti riprendono in mano la lista delle spese mensili familiari identificate (Esercizio 1E). I loro compiti saranno di:

- controllare di aver incluso tutte le spese possibili (il formatore li aiuta menzionando le spese mensili o annuali che possono essere state omesse, ad esempio i costi relativi all'educazione, i canoni, i libri, attrezzatura);
- aggiungere ciò che possa essere stato dimenticato e ricalcolare le spese complessive e il risultato finale del bilancio, il risparmio ulteriore o il nuovo ammanco;
- segnalare le spese che considerano eccessive, non necessarie o, per alcune ragioni, problematiche.

Segue la discussione una volta che tutti i partecipanti abbiano terminato il compito.

Spese aggiuntive:	Somma
TOTALE:	
Risultato del bilancio familiare (dall'esercizio 1E)	_____
Spese aggiuntive	-

Risultato	_____

NOTA: A seconda del livello di scolarizzazione, abilità e motivazione dei partecipanti, l'esercizio può essere organizzato in modo diverso. Il formatore può svolgere l'esercizio insieme ai partecipanti, su un esempio specifico: annota le informazioni su una lavagna e svolge i calcoli insieme ai partecipanti e in seguito avvia la discussione.

I partecipanti svolgono il seguente esercizio per comprendere l'importanza di mantenere traccia della spesa: li si aiuti a completare questo compito.

Esercizio 1g: Revisione delle spese – verso decisioni di spesa più sagge e buone abitudini di spesa

I partecipanti riflettono sulle spese effettuate nell'ultima settimana. Il loro compito è di segnalare tutti gli articoli comprati in questo periodo, le spese relative e calcolare il totale. Possono utilizzare la tabella sottostante come modello. Il formatore utilizzerà un computer con accesso a Internet o un'altra forma di controllo dei prezzi dei beni, nel caso in cui i partecipanti non se li ricordino.

<http://money.usnews.com/money/personal-finance/articles/2014/06/03/a-guide-to-creating-your-ideal-household-budget?page=2> , <http://www.moneysavingexpert.com/banking/Budget-planning>



Lunedì		Martedì		Mercoledì		Giovedì		Venerdì		Sabato		Domenica	
Articolo	Costo	Articolo	Costo	Articolo	Costo	Articolo	Costo	Articolo	Costo	Articolo	Costo	Articolo	Costo
... (aggiungere altre righe se necessario)													
Totale giornaliero:													
Totale settimanale:													
<p>EVENTUALI MODIFICHE dell'esercizio: invece di mantenere traccia delle spese giorno per giorno (se dovesse essere difficoltoso per i partecipanti), il formatore può utilizzare la spesa settimanale come base per l'esercizio.</p> <p>Qualora i partecipanti avessero un basso grado di scolarizzazione, il formatore porta con sé diversi articoli o immagini (cibo, cosmetici, tabacco, etc.). Utilizzando la storia di una famiglia neutrale in cui tutti possano identificarsi, si può creare una tabella sulla lavagna. In seguito il formatore modera la discussione in cui i partecipanti condividono le loro opinioni sulle abitudini di spesa.</p>													

I partecipanti cominciano poco a poco a poter tener traccia della spesa in maniera più efficace e ad adottare migliori abitudini di spesa; il prossimo esercizio si riferisce a una di queste abitudini che potrebbe diventare una routine.

Compito a casa/ Esercizio 1H: Revisione delle spese – verso decisioni di spesa più sagge e buone abitudini di spesa

I partecipanti utilizzano la stessa tabella dell'esercizio precedente, stampata su un foglio di carta. Lo portano con sé per una settimana, tenendo traccia di tutte le spese. La settimana successiva il formatore modera una discussione in cui i partecipanti condividono i dati raccolti durante la settimana. I partecipanti condividono l'esercizio con altri membri della famiglia.

Il formatore modera la discussione di chiusura a fine sessione. Si utilizzino giochi di valutazione, questionari, colloqui di feedback, ecc. per valutare lo stato del gruppo, l'efficienza del lavoro di gruppo, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, il raggiungimento delle aspettative personali, ecc.

Argomento 5. Pratiche d'acquisto

Gli esiti di questo argomento sono:

- *Il partecipante acquisisce le capacità per stilare una lista della 'spesa tipo' e per spiegarne le priorità.*
- *Il partecipante capisce i vantaggi e svantaggi di diversi tipi di negozio.*
- *Il partecipante capisce il concetto di "rapporto qualità-prezzo".*
- *Il partecipante è competente nel prendere decisioni di acquisto più sagge sfruttando i buoni acquisto, i saldi, le offerte, ecc.*

All'inizio dell'argomento i partecipanti ripensano agli esercizi precedenti e ai relativi risultati. Il formatore facilita la discussione concentrandosi su due questioni principali:

- *Quali spese si identificano come problematiche e perché?*
- *Come affrontare questo tipo di spese – quali tagliare (perché?), quali ridurre (perché?) o dividere (come?).*

Condividere con i partecipanti alcuni suggerimenti relativi alle decisioni di spesa più sagge, ad esempio:

- *Possibilità di risparmiare e controllare una spesa mensile facendo un contratto – ad esempio, quali sono i benefici di un contratto di telefonia mobile/servizio Internet.*
- *Acquistare in determinati tipi di negozio – discount alimentari, outlet, negozi di seconda mano, ecc.*

Esercizio 1i: Negozi grandi e negozi piccoli – discussione con materiale pubblicitario

I diversi tipi di negozio offrono opportunità differenti: i negozi più piccoli si trovano di solito nelle aree residenziali e offrono una certa gamma di articoli, mentre i negozi più grandi (ad esempio gli ipermercati) stanno di solito in periferia, ma offrono una gamma più vasta di articoli. L'obiettivo di questo esercizio è che i partecipanti passino in rassegna vantaggi e svantaggi, discutendone. Il formatore fornisce il materiale pubblicitario (brochures, depliant, cataloghi, ecc.). Inizialmente i partecipanti studiano i materiali; il formatore comincia la discussione chiedendo ai partecipanti quali fra i prodotti presentati comprerebbero e perché. In seguito e attraverso la discussione, i partecipanti esprimono la loro opinione sui vantaggi e svantaggi di acquistare i negozi più grandi o più piccoli. Il formatore modera la discussione e annota vantaggi e svantaggi sulla lavagna.

Si spieghino ai partecipanti le strategie di marketing volte a fare spendere di più³ e si chieda loro di raccontare le loro esperienze personali in merito. *(Si utilizzino – in forma di presentazione o fotocopie – le immagini dal sito Internet indicato in nota).*

Uno dei modi migliori di evitare di spendere più di quanto pianificato è di creare una lista della spesa; vediamo come nel prossimo esercizio.

Esercizio 1J: Comporre una lista della spesa (simulazione)

I partecipanti lavorano in gruppi *(la struttura della classe influenza come si formano i gruppi o se il formatore decide di adattare l'esercizio diversamente)*. Interpretano con un gioco di ruolo i membri di una famiglia e simulano di essere nella situazione immediatamente precedente al fare la spesa. Si siedono e negoziano le priorità d'acquisto. Il risultato di questo processo è una lista della spesa per una settimana con gli articoli annotati in ordine di priorità.

Annotano e spiegano le priorità; spiegano dove vanno ad acquistare e come si organizzano *(ad esempio, se sarà in un negozio grande per una spesa grande, occorre includere il costo*

³ Di più su: <http://www.businessinsider.com/how-stores-make-you-spend-more-2014-1?op=1>



del trasporto; il formatore conosca le opzioni di trasporto dei partecipanti); che cosa comprare prima, che cosa fare con il resto del denaro. Inoltre, prevedono un piano B – cosa succede nel caso in cui alcuni articoli non si comprano e quali sono le implicazioni di un eventuale cambio di programma.

Una volta terminato il compito, il gruppo segue il formatore in una sessione di brainstorming.

I partecipanti potrebbero anche svolgere quest'utile esercizio in piccoli gruppi per ottenere le informazioni necessarie a comporre una lista della spesa:

<http://www.wikihow.com/Make-a-Shopping-List>.

Al momento dell'acquisto è davvero importante analizzare bene il "rapporto qualità-prezzo". Il prossimo esercizio è volto a spiegarne meglio i vantaggi.

Esercizio 1K: Sfruttare le opportunità per acquistare saggiamente

Il formatore fornisce diversi depliant che pubblicizzano sconti o buoni d'acquisto dai supermercati della zona. Il primo compito dei partecipanti è di scegliere un articolo – ad esempio il formaggio – e confrontarne il prezzo nei diversi negozi. Il formatore aiuta a controllare il costo per unità e spiega i diversi prezzi per quantità/confezione.

Il secondo compito è di scegliere un articolo che si consuma spesso, ad esempio le patate. Si scopre la possibilità migliore o meno cara per comprare il prodotto – ad esempio per comprare un chilo di patate o una quantità maggiore – e la si spiega. (Nota: il formatore deve sapere che i partecipanti possono non avere dove accumulare i beni e dovrà aiutarli a tenere questo fatto - o altre difficoltà simili - in conto.

Il terzo compito è relativo ai *buoni acquisto* forniti. I partecipanti calcolano la differenza di prezzo, un risparmio che si potrebbe ottenere utilizzando i buoni d'acquisto per alcuni prodotti.

Si termini l'esercizio mettendo in evidenza che al momento di confrontare i prezzi i partecipanti devono considerare quanto segue:

- *Il prezzo reale per unità* quali chilo, litro, pezzo, ecc. Di solito le confezioni più piccole sono più care;
- *La qualità, durabilità e altre specifiche dell'articolo* – può succedere che alcuni articoli apparentemente più cari a prima vista durino di più e dunque siano un affare migliore di ciò che appariva meno caro. Si pensi, ad esempio, alle batterie, ai detersivi concentrati e via dicendo.

Il formatore modera la discussione di chiusura a fine sessione. Si utilizzino giochi di valutazione, questionari, colloqui di feedback, ecc. per valutare lo stato del gruppo, l'efficienza del lavoro di gruppo, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, il raggiungimento delle aspettative personali, ecc.

Argomento 6. Controllo della spesa

Gli esiti di questo argomento sono:

- *Il partecipante capisce come ridurre la spesa sostituendo un articolo con un'alternativa più economica.*
- *Il partecipante sa di poter risparmiare ed evitare sprechi.*
- *Il partecipante è in grado di fare a meno di alcuni articoli e se li produce da solo.*

Esercizio 1L: Simulazione di pratiche d'acquisto

L'esercizio si svolge in 2 parti simultanee.

I partecipanti usano dei fogli di lavoro presenti sull'eserciziario:

1. denaro,
2. prodotti (articoli prezzati),
3. quantità – numero di articoli.

Si ritagliano le illustrazioni.

Prima attività: Il formatore porta i prodotti veri per simulare un negozio. I partecipanti sono istruiti sulla quantità di denaro definita per acquistare presso il formatore. Ciascun partecipante viene ad acquistare e sceglie i beni spendendo una quantità di denaro inferiore o uguale a quella definita dal formatore. Il partecipante paga alla cassa (utilizzando il denaro contante dell'eserciziario) e discute il proprio acquisto con il formatore.

Seconda attività: Mentre alcuni partecipanti stanno facendo la spesa presso il 'negozio' del formatore, gli altri partecipanti vengono istruiti da un altro formatore a utilizzare i fogli di lavoro dell'eserciziario. Il formatore li istruisce e definisce la quantità di denaro disponibile per la spesa. Ciascun partecipante deve preparare una lista della spesa con gli articoli da comprare, la quantità di articoli (in base al numero di membri della famiglia) e spenda una quantità di denaro inferiore o uguale a quanto definito dal formatore.

Terminata l'attività, il formatore discute con ciascun partecipante i suoi acquisti, bisogni, desideri, eccetera. L'esercizio si ripete con un nuovo ammontare di denaro (con un ammontare più basso devono decidere che cosa escludere dalla lista della spesa e con un ammontare maggiore devono decidere se comprare una quantità maggiore di un prodotto o includerne un altro).



Esercizio 1M: Ridurre la spesa

I partecipanti e il formatore riprendono in mano la lista delle spese famigliari con le nuove capacità acquisite attraverso gli esercizi riguardanti il mantenimento della traccia delle spese, le buone abitudini di spese e le pratiche d'acquisto più sagge.

Svolgeranno quanto segue:

1. Per ciascuna (o alcune) **categorie di spesa**, il formatore porta alcuni prodotti e prepara alcune immagini di prodotti o servizi riguardanti le categorie stesse.

Ad esempio:

Categoria di spesa cibi/generi alimentari – il formatore porta:

5 l di latte di marca X per un mese – prezzo totale: ...

5 l di latte di marca Y per un mese – prezzo totale: ...

5 kg di mele – prezzo totale...

3 l di detersivo in polvere di marca X – prezzo totale...

3 l di detersivo in polvere di marca Y – prezzo totale...

2. Il formatore modera la conversazione del gruppo su come ridurre la spesa sostituendo un articolo con un altro meno costoso.

Pensate a opzioni meno costose, annotate il nuovo prezzo e ricalcolate le spese. Annotate la somma di denaro risparmiata in questo modo, e pensate a come utilizzare tale somma.

3. Osservate la lista di articoli che si acquistano regolarmente: esiste la possibilità di produrne alcuni senza spendere denaro per acquistarli?

Pensate ad altri articoli che si acquistano regolarmente ma che potrebbero essere autoprodotti. Riflettete e discutete alcune idee.

Al termine di questo esercizio tutti dovrebbero avere qualche idea su come risparmiare o spendere denaro in modo più saggio.

Il formatore modera la discussione di chiusura a fine sessione. Si utilizzino giochi di valutazione, questionari, colloqui di feedback, ecc. per valutare lo stato del gruppo, l'efficienza del lavoro di gruppo, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, il raggiungimento delle aspettative personali, ecc.

DOMANDE PER VERIFICARE LA COMPrensIONE DEL MODULO 1:

- 1. Spiegate la differenza tra ingressi regolari e irregolari. Fornire alcuni esempi di ingressi irregolari.**
- 2. Quali tipi di bisogni conoscete? (secondo la gerarchia di Maslow, opzionale)**
- 3. Qual è la differenza tra bisogni e desideri? Spiegare.**
- 4. Fornite alcuni esempi di spese famigliari.**
- 5. Spiegate l'importanza del bilancio familiare.**
- 6. Perché mantenere traccia delle spese è importante? Spiegare.**
- 7. Quali buone pratiche d'acquisto conoscete che assicurino una spesa più saggia?**
- 8. Preferite acquistare in negozi piccoli o grandi? Perché?**
- 9. Come spieghereste "rapporto qualità-prezzo"? Fornite alcuni esempi.**
- 10. Fornite alcuni esempi di azioni che si possono mettere in pratica per ridurre la spesa.**

MODULO 2: RISPARMIARE PER IL FUTURO

Sommario del modulo 2

Nel modulo 2, intitolato 'Risparmiare per il futuro', i partecipanti impareranno come stabilire un buon piano di risparmio. La formazione comincia con l'argomento 'Principi fondamentali di risparmio', che introduce alcuni termini e questioni di base. Durante questo corso di formazione i partecipanti acquisiscono il sapere riguardante i propri bisogni finanziari personali e come stabilire delle priorità, e apprendono la loro causalità nel tempo. L'obiettivo di questo corso è che i partecipanti capiscano quanto importante sia l'approccio al risparmio e identifichino le ragioni per risparmiare. L'argomento successivo – Modi per risparmiare - affronta le possibili opzioni di risparmio che sono più comunemente utilizzate. Capire le opzioni di risparmio a lungo e breve termine mette in grado i partecipanti di classificare il risparmio secondo il rischio e il rendimento e selezionare l'opzione più appropriata per ottenere i propri obiettivi finanziari. Il lavoro di gruppo e le discussioni emergono in 'Raccomandazioni generali per risparmiare'; questo argomento è strutturato in maniera tale per cui i partecipanti pensino criticamente e attraverso la simulazione di situazioni reali scelgano l'opzione di risparmio migliore. 'Come stabilire un piano di risparmio' fornirà le regole finali e i suggerimenti per completare il piano di risparmio. Al termine di questo corso i partecipanti hanno in mano il proprio piano di risparmio e sono in grado di spiegare la loro decisione finanziaria.

Per poter spiegare il ruolo delle istituzioni finanziarie nella pianificazione finanziaria personale i partecipanti avranno la possibilità di seguire un corso tenuto da un funzionario di banca all'interno dell'argomento 'Opzioni di risparmio presso Istituzioni Finanziarie formali – Risparmio in Banca'.

PIANO DELLE LEZIONI DEL MODULO 2

Sommario del modulo 2: Risparmiare per il futuro	12 ore in totale
Prima Sessione	4 ore
Argomento 1. Impostazione degli obiettivi e principi fondamentali di risparmio	2 ore
<i>Discussione d'apertura sulle abitudini di risparmio</i>	10 min.
<i>Esercizio 2A: Qual è la vostra personalità in termini di denaro?</i>	45 min.
<i>Esercizio 2B: Stabilire obiettivi di risparmio di lungo e breve termine</i>	20 min.
<i>Esercizio 2C: Assegnare priorità ai vostri obiettivi di risparmio</i>	20 min.
<i>Esercizio 2D: Determinare obiettivi finanziari per comporre un piano di risparmio</i>	20 min.
Argomento 2. Modi per risparmiare	2 ore
<i>Esercizio 2E: Che cosa sapete della opzioni di risparmio?</i>	20 min.
<i>Modi per risparmiare: Opzioni di risparmio a lungo e breve termine</i>	30 min.

<i>Esercizio 2F: Che cosa sapete dei servizi bancari?</i>	<i>30 min.</i>
<i>Discussione finale</i>	<i>10 min.</i>
Seconda Sessione	
Argomento 3. Raccomandazioni generali per risparmiare	2 ore
<i>Discussione d'apertura riguardante le difficoltà di risparmiare</i>	<i>20 min.</i>
<i>Esercizio 2G: Consulente al risparmio</i>	<i>45 min.</i>
<i>Esercizio 2H: Applicazioni di telefonia mobile per le finanze personali (opzionale)</i>	<i>20 min.</i>
Argomento 4. Come stabilire un piano di risparmio	2 ore
<i>Discussione d'apertura riguardante i principi di un piano di risparmio</i>	<i>20 min.</i>
<i>Esercizio 2I: Stabilite il vostro piano di risparmio</i>	<i>40 min.</i>
<i>Regole per stabilire un buon piano di risparmio</i>	<i>20 min.</i>
<i>Discussione finale</i>	<i>10 min.</i>
Terza Sessione	
Argomento 5. Opzioni di risparmio presso le istituzioni finanziarie formali – il risparmio in banca	4 ore
<i>Discussione d'apertura riguardante le istituzioni finanziarie</i>	<i>10 min.</i>
<i>Presentazione delle istituzioni finanziarie</i>	<i>20 min.</i>
<i>Presentazione dei servizi finanziari</i>	<i>40 min.</i>
<i>Domande dei partecipanti sui servizi bancari</i>	<i>30 min.</i>
<i>Esercizio 2J: Gioco dei soldi</i>	<i>70 min.</i>
<i>Discussione finale</i>	<i>10 min.</i>

ARGOMENTO 1. IMPOSTAZIONE DEGLI OBIETTIVI E PRINCIPI FONDAMENTALI DI RISPARMIO

Gli esiti di questo argomento sono:

- *Il partecipante sa che cosa rende diverso ciascun obiettivo e capisce l'importanza di darsi delle priorità.*
- *Il partecipante capisce l'importanza di sviluppare un atteggiamento volto al risparmio.*
- *Il partecipante conosce le ragioni per cui considerare un risparmio futuro e distingue tra obiettivi di breve, medio e lungo termine.*
- *Il partecipante è in grado di prevedere eventi futuri e spese potenziali.*

Per introdurre brevemente l'argomento si può chiedere ai partecipanti in una discussione d'apertura che cosa pensano delle loro abitudini al risparmio. Risparmiano abbastanza o potrebbero risparmiare di più? Si chieda loro se riconoscono le ragioni per cui risparmiano e quanto costanti sono nel risparmiare. Se i partecipanti non sono in grado di risparmiare nulla, chiedete loro di immaginare una situazione in cui fossero in grado di risparmiare e per che cosa.

Le loro opinioni riguardanti le loro abitudini al risparmio possono essere confermate dalla prossima attività, in cui i essi possono valutare la loro personalità in termini di denaro, sempre che riteniate che il test sia appropriato e utile per il gruppo.

Esercizio 2A Qual è la vostra personalità in termini di denaro?

Dopo una breve discussione sulle abitudini al risparmio, i partecipanti possono valutare la propria attitudine al risparmio facendo un test sulla personalità in termini di denaro. Il test sarebbe individuale, ma a seconda del livello di comprensione dei partecipanti si possono leggere le domande e spiegare le risposte fornite. Se si ritiene che alcune domande siano difficili per il gruppo, si possono omettere.

Terminato il test, gli si presenta il profilo di personalità che emerge dalle loro risposte.

Si può presentare ciascun profilo di comportamento di spesa.

Il test e le risposte si trovano a questo link:

<http://www.nebraskafinancialeducation.org/wp-content/uploads/2011/09/money-personality-quiz.pdf>

I partecipanti riflettono sul risultato e ne discutono con il gruppo. Si può chiedere loro se sono sorpresi dall'esito o se invece se lo aspettavano.

Risparmio e investimento sono vitali per il benessere finanziario personale. Le ragioni per risparmiare sono numerose, ma quelle principali sono le seguenti: il ciclo della vita, la

precauzione (“i periodi bui”), il miglioramento, l’impresa, il lascito.⁴ Si possono chiarire uno per uno e discutere con i partecipanti quali siano quelli che meglio descrivono le loro ragioni per risparmiare. Se i partecipanti forniscono ragioni diverse da quelle già menzionate, si possono includere nella discussione.

Qualsiasi sia la ragione, chi risparmia riesce ad affrontare meglio i contraccolpi economici quali le perdite materiali inaspettate o una fonte di reddito che viene a mancare. Si riesce a fornire un supporto per il futuro e a sostenere i propri familiari. Inoltre, si è meno dipendenti dal credito per coprire eventuali spese impreviste. Il risparmio consente di rafforzare future azioni di sostegno economico quali le attività imprenditoriali e l’accesso all’educazione e alla formazione. Dunque, sia il risparmio sia l’investimento contribuiscono a raggiungere i propri obiettivi finanziari. Alcuni aspetti del risparmio e dell’investimento possono sovrapporsi, ma tra queste due attività c’è una differenza.

Lo scopo del risparmio è di accumulare denaro per le esigenze future ed è importante perché si suppone che chi lo mette in atto abbia dei piani di guadagno e di spesa nel futuro. Tuttavia, il risparmio è di solito connesso alla sicurezza e l’obiettivo di risparmiare denaro è la liquidità – avere disponibilità di denaro. D’altro canto, si può definire l’investimento come una forma di utilizzare il denaro per ottenere altro denaro ed è solitamente rischioso, perché si considera un’attività a lungo termine i cui guadagni non sono sempre garantiti.

Gli obiettivi possono essere *semplici* – (risparmiare per) comprare un libro scolastico, un regalo per un amico, abiti per una festa, biglietti per il cinema, *o più complessi* – mettere da parte per comprare una casa, andare in pensione a 50 anni o cominciare a sviluppare un’attività in proprio. Per spiegazioni migliori e più concrete si possono preparare disegni o fotografie. A seconda del tempo a disposizione, delle risorse ma anche della complessità del processo necessario ad raggiungere un obiettivo, si può distinguere tra *obiettivi a breve, medio e lungo termine*. Dapprima si chieda ai partecipanti di fornire degli esempi di questi obiettivi e poi si forniscano nuove informazioni.

Un tipico esempio di obiettivo a breve termine è comprare i biglietti per il cinema. Nel caso di obiettivi a breve termine le spese possono essere facilmente scambiate: se vai al cinema questo mese forse dovrai risparmiare su qualcos’altro, ad esempio uscire a pranzo con gli amici o il caffè. Un esempio di obiettivo a medio termine è l’acquisto della bicicletta. Di solito, per raggiungere l’obiettivo si dovrà spendere meno per un certo periodo di tempo, in modo da risparmiare e raggiungere l’obiettivo finanziario di medio termine.

Gli obiettivi di breve e medio termine che non fanno parte del proprio piano di spesa regolare si riescono a gestire con il risparmio. In questo modo, i risparmi di breve termine (fino a un anno) e di medio termine (dai 2 ai 5 anni) possono essere utilizzati per le contingenze finanziarie, il fondo per le emergenze o per comprare beni o fare un viaggio. Le contingenze sono eventi imprevisti che possono causare una spesa significativa nel breve termine (ad esempio la perdita del lavoro, la riduzione del reddito, riparazioni impreviste della casa o spese mediche). Per poter far fronte a queste situazioni occorre prevedere un budget di contingenza. Le contingenze richiedono un ammontare di denaro maggiore in un

⁴ Per ulteriori informazioni: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k94gxrw760v.pdf?expires=1423697680&id=id&accname=guest&checksum=4F20314AA5EA1955024B43D209B20657>



momento sconosciuto nel futuro, ma il budget di contingenza è diverso dalla pianificazione finanziaria a lungo termine, come può essere un piano pensionistico. La base per prevedere un budget di contingenza è il bilancio familiare standard ove occorre identificare dei tagli a favore del budget di contingenza. In più, occorre considerare le fonti d'ingresso in una situazione d'emergenza (come ad esempio vendere una proprietà o gli investimenti in corso). Poiché il budget di contingenza serve per far fronte a eventi estremi e rari, dovrebbe essere costantemente aggiornato secondo come cambia il bilancio familiare.

Il fondo d'emergenza è un ammontare di denaro messo da parte per spese non pianificate. Il bilancio familiare e la situazione finanziaria determineranno quanto denaro dovrebbe essere tenuto per le emergenze, ma la maggior parte degli esperti sostiene che dovrebbe aggirarsi tra i 3 e i 6 mesi di spesa di sostentamento. Poiché lo scopo di questo fondo è la sicurezza, esso dovrebbe essere in denaro liquido per poterne disporre rapidamente.

Si può discutere con i partecipanti per capire se già hanno un fondo d'emergenza; possono condividere le loro esperienze su come far fronte a perdite impreviste. Nel caso sia appropriato per il gruppo, si può chieder loro di calcolare il fondo di emergenze per la propria famiglia.

I bisogni e desideri a lungo termine si calcolano tra i 5 e i 10 anni o anche di più. Di solito si riferiscono a qualche obiettivo di vita quale l'educazione, comprare una casa o un appartamento, supportare una famiglia, andare in pensione e la sicurezza finanziaria. Si può discutere con i partecipanti ciascuno di questi obiettivi di lungo termine in termini di opinione e priorità. Viste le crescenti incertezze riguardanti i fondi pensione e poiché la popolazione mondiale sta invecchiando, potrebbe essere utile porre particolare attenzione ai piani pensionistici (per i gruppi dove è stata valutata l'adeguatezza di questi temi). Andare in pensione è uno dei fatti più importanti nella vita delle persone e una pensione comoda è un processo che richiede costanza e pianificazione negli anni. Si possono condividere opinioni o possibili soluzioni per pianificare un pensionamento secondo le specifiche nazionali in cui ha luogo il corso di formazione.

Per assicurarsi la miglior comprensione dei partecipanti, si faccia con loro un breve e utile esercizio riguardo a come porsi degli obiettivi personali.

Esercizio 2B: Porsi obiettivi di risparmio di breve e lungo termine

Un piano di risparmio presume che le priorità siano definite e che si abbia una lista di obiettivi. Adesso, dunque, i partecipanti definiscono i loro obiettivi e completano le tabelle in maniera individuale. A seconda del livello di comprensione dell'argomento, tale attività può essere svolta in forma di discussione di gruppo. Si può chiedere a ciascun partecipante di suggerire i propri obiettivi nel futuro e di completare la tabella sulla lavagna. I partecipanti forniscono almeno 3 obiettivi personali. Per ciascun obiettivo personale definiscono un obiettivo finanziario e il periodo di tempo per raggiungerlo. Ad esempio: un obiettivo di breve termine è di riparare il tetto della casa dopo il temporale. Questo obiettivo è da raggiungersi in un mese.

OBIETTIVI PERSONALI	AMMONTARE	TEMPO
<i>Obiettivi a breve termine</i>		
<i>Obiettivi a medio termine</i>		
<i>Obiettivi a lungo termine</i>		

Se i partecipanti lavorano individualmente, discuteranno i loro obiettivi con gli altri partecipanti una volta compilata la tabella; se gli obiettivi sono gli stessi, se vi è accordo nel categorizzarli e quali sono i suggerimenti per raggiungere gli obiettivi. Condividere le esperienze attorno a questa questione può essere utile per i partecipanti.

Non tutti gli obiettivi hanno la stessa importanza; alcuni sono più urgenti, altri sono individuali, altri ancora includono o interessano altre persone. Alcuni sono determinati da chi li pone, altri dipendono da numerosi fattori. Infine, alcuni sono facilmente raggiungibili e altri sono più complessi. Di solito non riusciamo a raggiungere tutti gli obiettivi in una volta e nel breve periodo. E' dunque necessario stabilire delle priorità.

Esercizio 2C: Stabilire delle priorità di risparmio

Questo esercizio è la continuazione di quello precedente. A seconda di come era stata organizzata l'attività precedente, i partecipanti possono lavorare individualmente o discutere in gruppo le proprie priorità. Utilizzando la stessa tabella, i partecipanti annotano nell'ultima colonna quanto importante o urgente è ciascun obiettivo. Se si organizzano delle discussioni di gruppo, occorre assicurarsi che ciascun partecipante sia coinvolto, che condivida la sua opinione e che questa sia segnata sulla lavagna.

OBIETTIVI PERSONALI	AMMONTARE	TEMPO	PRIORITA'
<i>Obiettivi a breve termine</i>			
<i>Obiettivi a medio termine</i>			
<i>Obiettivi a lungo termine</i>			

Terminato l'esercizio, si analizzano e si discutono i modi e le ragioni con cui hanno stabilito le proprie priorità. In seguito tutti i partecipanti si uniscono in una sessione di brainstorming e traggono alcune conclusioni, assieme al formatore, su quanto hanno imparato riguardo a come stabilire le priorità.



Esercizio 2D: Determinare gli obiettivi finanziari per stabilire un piano di risparmio

Questo esercizio è la continuazione del precedente; i partecipanti determinano un piano di azione finanziario per raggiungere i propri obiettivi personali. Possono lavorare sia in gruppo sia da soli, a seconda di come erano state organizzate le attività precedenti. Se si lavora in gruppo, occorre assicurarsi che ciascun partecipante sia coinvolto e che tutte le risposte siano annotate sulla lavagna.

Per comporre un piano finanziario che serva a raggiungere gli obiettivi preposti, i partecipanti riglettono sugli obiettivi finanziari che siano coerenti con quelli personali. Ad esempio, l'obiettivo a breve termine è di riparare il tetto; il mio obiettivo finanziario è di avere il denaro sufficiente per comprare i materiali e pagare chi mi ripara il tetto (senza che debba farlo io da solo). Tale obiettivo è da raggiungersi in un mese. Lo posso raggiungere con il mio fondo d'emergenza.

OBIETTIVI PERSONALI	OBIETTIVI FINANZIARI	AMMONTARE	TEMPO	PRIORITA'
<i>Obiettivi a breve termine</i>				
<i>Obiettivi a medio termine</i>				
<i>Obiettivi a lungo termine</i>				

Se i partecipanti lavorano individualmente, una volta terminato l'esercizio discutono e analizzano i modi e le ragioni con cui hanno definito gli obiettivi. Si possono organizzare sessioni di brainstorming, condividere opinioni e trarre conclusioni con i partecipanti.

Argomento 2. Modi per risparmiare

Gli esiti di questo argomento sono:

- *Il partecipante impara alcuni modi per risparmiare*
- *Il partecipante capisce vantaggi e svantaggi di ciascuna opzione di risparmio*
- *Il partecipante è in grado di suggerire i modi possibili per aumentare il proprio risparmio.*

Per introdurre l'argomento si può cominciare con una discussione di gruppo così come suggerito nell'Attività 3; potrebbe essere un buon punto di partenza per altre sessioni.

Esercizio 2E: Che cosa sapete delle opzioni di risparmio?

Discutere in gruppo le possibili opzioni di risparmio; i partecipanti scambiano opinioni su come risparmiare e perché. Queste opzioni permettono di risparmiare abbastanza per raggiungere gli obiettivi di lungo e breve termine definiti nell'esercizio precedente? Se così non fosse, dovrebbero riconsiderare i loro obiettivi e le opzioni di risparmio e allineare gli obiettivi personali con quelli finanziari.

Si prenda nota delle risposte sulla lavagna. Si può comporre una tabella in cui annotare tutte le opzioni di risparmio già a conoscenza dei partecipanti e tentare di valutarne vantaggi e svantaggi. Si possono discutere gli scopi di ciascuna opzione in termini di obiettivi a breve, medio e lungo termine. Durante la sessione si possono aggiungere nuove opzioni e chiedere ai partecipanti di condividere la propria opinione al riguardo anche se non le hanno mai utilizzate. Chiedete loro di descrivere una situazione reale in cui le usino e le ragioni per farlo. Ad esempio, se si volesse comprare una nuova bicicletta l'anno prossimo e non si ha denaro a sufficienza: si può risparmiare qualcosa ogni mese e tenerlo in casa oppure depositare quel denaro su un conto in banca e guadagnare gli interessi. Che cosa sceglierebbero e perché?

La tabella in cui annotare le risposte potrebbe essere così:

OPZIONI DI RISPARMIO	SCOPI	VANTAGGI	SVANTAGGI

Occorre gestire nel tempo i bisogni e i risparmi per ottimizzare il piano di risparmio. I bisogni di breve termine si gestiscono con i risparmi di breve termine che si caratterizzano per essere liquidi e a basso rischio. I risparmi a breve termine sono dunque in contanti o in qualche forma di risparmio che si converta facilmente in contanti. Questi fondi si usano solo in situazioni di emergenza e l'ammontare risparmiato dipende dalla situazione finanziaria di ciascuno. Il consiglio tipico è che tale risparmio equivalga a 3 - 6 mesi di spese di sostentamento, ma dipende anche dall'incertezza finanziaria. La modalità più comune di risparmiare nel breve termine è di mettere da parte del denaro e tenerlo in casa, ma ciò non porta alcun rendimento. Altra forma di risparmio è di versare il denaro in banca sotto forma



di un deposito a breve termine. Si possono aprire un conto di deposito, un conto di risparmio e un conto finanziario.

Lo scopo dei risparmi a lungo termine è di raggiungere obiettivi in un lasso di tempo superiore all'anno. Le opzioni di risparmio sono dunque più rischiose ma il rendimento, se paragonato ai risparmi a breve termine, è più consistente. Questo tipo di risparmi non è in denaro contante, dunque il denaro non è a disposizione finché non l'investimento non raggiunge il proprio limite di tempo. Alcuni investimenti a lungo termine sono: conti di risparmio a lungo termine, investimenti in obbligazioni, azioni, assicurazione di rendita e assicurazioni sulla vita.

I conti di risparmio a lungo termine sono conti correnti bancari in cui risparmiare denaro per un periodo maggiore di un anno. Forniscono protezione del capitale e un tasso d'interesse modesto. A seconda del tipo di conto corrente di risparmio, è possibile che il titolare del conto non possa prelevare denaro o operare transazioni senza costi aggiuntivi durante il periodo in cui il denaro è depositato. Rispetto ai conti correnti a breve termine, questo tipo di risparmio offre tassi di interesse migliori.

Esercizio 2F: Che cosa sapete dei servizi bancari?

Ulteriori dettagli riguardanti i conti menzionati verranno forniti dal funzionario di banca, ma per poter spiegare l'uso delle diverse opzioni di risparmio nella vita reale potete utilizzare questo esercizio. In questo modo si possono spiegare ciascuno dei conti correnti menzionati in modo piuttosto semplice e introdurre i termini bancari di base, in modo tale che la presentazione del funzionario di banca di banca sia comprensibile. Si possono usare i materiali per la formazione sviluppati dalla banca slovacca, reperibili a questo link: <http://www.nadaciaslsp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>. La versione adattata dei materiali per l'esercizio si trovano al fondo del manuale.

A seconda del livello di comprensione delle opzioni di risparmio e della disponibilità del gruppo, si possono introdurre i titoli a lungo termine come opzione di risparmio. Gli investimenti in obbligazioni e azioni sono tipicamente investimenti che coinvolgono intermediari nel processo di investimento, poiché i singoli individui non possono operare sul mercato dei capitali. Al fine di investire in titoli è necessario avere conto di intermediazione e un contratto firmato con il proprio intermediario che rappresenterà il vostro interesse sul mercato azionario. Le liste degli intermediari sono generalmente disponibili presso i siti web di borsa. Si può investire in obbligazioni emesse dalle società e del governo e in azioni emesse dalle società. Questi investimenti sono considerati rischiosi poiché il guadagno non è garantito, ma il rischio diminuisce nel caso di obbligazioni governative. Nel caso vi fosse un maggior interesse in questa forma di risparmio, si può fornire una spiegazione più dettagliata utilizzando del materiale addizionale⁵.

L'Assicurazione di rendita e l'assicurazione sulla vita sono forme di assicurazione in parte volte al risparmio. Durante il periodo dell'assicurazione di rendita, l'assicurato paga un fisso

⁵ Vedere ad esempio: http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/primer_bonds.pdf e http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/basic_investing-in-stocks.pdf. Per relazionarsi al piano pensionistico vedere http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/max_your_retirement.pdf

per un periodo di tempo (ad esempio 10 o 20 anni) per poter ottenere una rendita fissa o variabile, a seconda del tipo di contratto di assicurazione. L'assicurazione sulla vita garantisce una sicurezza alla famiglia in caso di morte dell'assicurato e un reddito addizionale da un certo punto in poi se l'assicurato fosse ancora in vita. Nonostante molte polizze vita consentano di prendere in prestito denaro durante il periodo di assicurazione, questo tipo di investimento è illiquido e il rischio dipende dalla compagnia di assicurazione selezionata. Nel caso vi fosse un maggior interesse in questa forma di risparmio, si può fornire una spiegazione più dettagliata utilizzando del materiale addizionale⁶.

Il formatore modera la discussione di chiusura a fine sessione. Si utilizzino giochi di valutazione, questionari, colloqui di feedback, ecc. per valutare lo stato del gruppo, l'efficienza del lavoro di gruppo, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, il raggiungimento delle aspettative personali, ecc.

Argomento 3. Raccomandazioni generali per risparmiare

Gli esiti di questo argomento sono:

- *Il partecipante sa come risparmiare*
- *Il partecipante capisce che cosa deve evitare per poter risparmiare*
- *Il partecipante si rende conto che risparmiare è fattibile*

All'inizio della sessione il formatore introduce una discussione d'apertura e chiede ai partecipanti quali siano le difficoltà che incontrano quando cercano di risparmiare. I partecipanti spiegano in che maniera superano gli ostacoli e se ciò influenza le loro decisioni di risparmio future.

L'obiettivo di questo argomento è di coinvolgere i partecipanti in situazioni di vita reale in cui vi sia la necessità di prendere delle decisioni finanziarie riguardo al risparmio. La formazione dovrebbe essere interattiva, stimolare i partecipanti a esprimere le proprie opinioni e a prendere decisioni in situazioni diverse.

Esercizio 2G: Consulente al risparmio

A seconda del livello di scolarizzazione e di comprensione del gruppo, si possono organizzare giochi di ruolo sia dividendo la classe in gruppi sia coinvolgendo attivamente il formatore. Se si decide di comporre delle squadre con un minimo di 2 partecipanti, si riceveranno incarichi concernenti situazioni di vita differenti per cercare di trovare la

⁶ Vedere ad esempio: <http://money.cnn.com/magazines/moneymag/money101/>



migliore soluzione. Un partecipante impersona il ruolo di chi cerca consiglio su un problema finanziario specifico, mentre l'altro impersona il ruolo di un consulente finanziario e gli fornisce delle soluzioni. Se si decide che il formatore abbia un ruolo attivo, quest'ultimo e il partecipante assumono ruoli diversi e simulano il processo decisionale in situazioni di vita reali.

La situazione ottimale è quella in cui i partecipanti presentino le proprie situazioni di vita e le decisioni che prendono. Seguono alcuni esempi:

Una persona lavora a tempo pieno; ha cominciato a lavorare un anno fa. Paga le bollette e gli rimangono 30 euro al mese poiché vive con i suoi genitori. Invece di spendere il denaro, ha deciso di metterlo via per il futuro. Nel futuro prossimo vorrebbe comprare un'automobile. Tuttavia, quando esce con gli amici di solito spende di più di quanto ha pianificato. Non ha un conto corrente perché preferisce il denaro contante. Quali opzioni di risparmio suggerireste a questa persona? Quali sono i vantaggi di questa opzione di risparmio?

L'obiettivo principale del gioco di ruolo è di riconoscere le difficoltà per risparmiare, e, a seconda di quali siano, impostare obiettivi realistici e prendere decisioni finanziarie che siano applicabili nella situazione di vita reale.

Nel caso in cui si imposti questo esercizio sotto forma di gioco di squadra, le squadre dei partecipanti sottopongono la loro situazione alle altre squadre, i cui suggerimenti vengono presi in considerazione e analizzati.

Si può prendere nota sulla lavagna di conclusioni importanti riguardanti il comportamento personale riguardante il risparmio e discuterne alla fine della sessione per condividere le conclusioni.

Esercizio 2H: Applicazioni di telefonia mobile per le finanze personali (solo nel caso sia adatto al profilo del gruppo)

Partendo dal presupposto che la maggior parte dei partecipanti utilizzi uno smartphone, si possono trovare e usare in classe le applicazioni per le finanze personali. Una di queste è "Slamarica 2" (si può trovare qui: <http://www.slamarica.com/>), ma si può suggerire ai partecipanti di diverse nazioni di usare altre applicazioni, ad esempio un'applicazione gratuita multilingua è Money Lover che può essere scaricata dal Google Play Store. Esiste una nuova versione per la piattaforma mobile Android, ma anche una nuova applicazione per Windows Phone 7. L'applicazione Slamarica 2.0 per Android si può scaricare immediatamente dal mercato Android. Le opzioni di lingua sono diverse, l'interfaccia è user-friendly ed è molto semplice da usare. L'applicazione permette di mantenere traccia delle transazioni e dei cambi sul conto corrente e genera rapporti basati sui vostri input quotidiani in Conti e Transazioni.

Si permetta ai partecipanti di scaricare l'applicazione e si spieghi loro come si usa. Possono poi inserire alcune transazioni recenti avvenute sui loro conti correnti per poter generare dei rapporti secondo diversi criteri: ingressi o spese. Ciò darà loro un'idea chiara delle loro spese e delle possibilità di risparmio di cui non sono a conoscenza. Si può suggerire loro di immettere regolarmente le loro spese nell'applicazione, almeno per la durata del corso, per condividere opinioni sulle loro abitudini alla fine del corso.

Argomento 4. Come stabilire un piano di risparmio

Gli esiti di questo argomento sono:

- *Il partecipante sa come stabilire un piano di risparmio*
- *Il partecipante capisce l'importanza di un piano di risparmio*
- *Il partecipante capisce perché e come un piano di risparmio può essere parte di un piano di bilancio*

Per introdurre l'argomento si può cominciare con una discussione d'apertura e chiedere ai partecipanti quali regole applichino quando risparmiano. Annotare le più comuni sulla lavagna. Condividere le esperienze può essere molto utile per i partecipanti.

Poiché un buon piano di risparmio è la base per raggiungere gli obiettivi personali, nel prossimo esercizio i partecipanti finalmente stabiliscono il proprio piano di risparmio.

Esercizio 21: Stabilite il vostro piano di risparmio

L'esercizio si conduce così come sono stati condotti quelli precedenti; se si sceglie la discussione di gruppo, c'è già sulla lavagna la tabella che era stata riempita con i pareri dei partecipanti riguardo le precedenti opzioni di risparmio. Si può fare una lista di opzioni di risparmio già menzionate (ad esempio, il conto di risparmio, il conto corrente, la carta di credito, ecc.) e chiedere loro di collegare queste opzioni di risparmio con i propri obiettivi personali e finanziari. Si può aiutarli a comprendere perché alcune opzioni sono adatte per alcuni obiettivi.

Nel caso in cui i partecipanti abbiano completato individualmente le tabelle, completeranno le colonne che riguardano le azioni che porteranno avanti per raggiungere i loro obiettivi. I partecipanti possono usare le liste di opzioni di risparmio già completate e discusse e classificare le opzioni in due gruppi: il gruppo di opzioni adatte e inadatte da utilizzarsi per ottenere un risultato specifico.

OBIETTIVI PERSONALI	OBIETTIVI FINANZIARI	AMMONTARE	TEMPO	PRIORITA'	OPZIONI DI RISPARMIO	
					POSSONO ESSERE USATE	NON POSSONO ESSERE USATE
<i>Obiettivi di breve termine</i>						
<i>Obiettivi di medio termine</i>						
<i>Obiettivi di lungo termine</i>						

Si conceda il tempo necessario per riflettere su quanto appreso nel corso e si implementino i piani personali, a seconda della condizione finanziaria. I partecipanti possono spiegare perché alcune opzioni di risparmio non siano applicabili al loro caso e quali fossero le loro

opzioni di risparmio precedenti. Sono cambiati i loro obiettivi nel corso della loro vita? Come sono stati in grado di finanziare i propri bisogni? Hanno dovuto rinunciare a qualcosa? Perché?

Poiché gli obiettivi personali cambiano con il cambiare dell'età e delle preferenze, i piani di risparmio, oltre ad essere flessibili, dovrebbero essere impostati in tempo utile per consentire il finanziamento di bisogni. Il modo migliore perché ciò avvenga è di seguire alcune regole nello stabilire un piano di risparmio⁷. Le regole proposte sono le seguenti:

- Creare un bilancio – in questo modo si possono valutare e controllare le proprie abitudini di spesa.
- Definire gli obiettivi per cui risparmiare e stabilire delle priorità – è molto importante avere obiettivi chiari per i quali risparmiare, essere realistici e stabilire delle priorità in termini di bisogni.
- Essere disciplinati perché risparmiare significa disciplina e perseveranza. Evitare le spese irrazionali e prendere decisioni di acquisto prudenti.
- Creare un fondo d'emergenza – il fondo d'emergenza è utile per finanziare spese impreviste nel breve termine e mantenere la spesa regolare all'interno del bilancio prefissato.
- Prendere in considerazione i servizi che offrono le banche e le società di assicurazioni e tentare gli investimenti di denaro a lungo termine – risparmiare a casa non porta alcun rendimento, mentre le banche offrono un'ampia gamma di servizi e solitamente il rendimento che pagano dipende dal tipo di conto.
- Mantenere traccia di spese e risparmio – tentare di mantenere traccia della spesa contribuisce a tagliare anche quelle piccole spese con cui contribuire al risparmio. Nel caso uno fosse titolare di un conto può contare sempre sulla lista dei movimenti oppure si possono utilizzare le applicazioni di autogestione finanziaria e creare i propri rapporti.
- Ove possibile, evitare i prestiti per finanziare uno stile di vita che non ci si può permettere; piuttosto, investire il denaro preso in prestito, poiché darà luogo a un reddito addizionale.
- Controllare regolarmente i risparmi e apportare le correzioni necessarie – le priorità cambiano, specialmente nel lungo termine. E' dunque necessario controllare i propri risparmi e adattarli al cambiamento.

Si possono aggiungere altre regole e adattare la lista all'attitudine al risparmio del gruppo di partecipanti. Assicurarsi di fornire una spiegazione delle regole citate e di mostrare come metterle in pratica nella vita reale, in modo che i partecipanti ne capiscano l'importanza.

Il formatore modera la discussione di chiusura a fine sessione. Si utilizzino giochi di valutazione, questionari, colloqui di feedback, ecc. per valutare lo stato del gruppo, l'efficienza del lavoro di gruppo, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, il raggiungimento delle aspettative personali, ecc.

⁷ Per ulteriori suggerimenti, consultare ad esempio, <http://www.youcandealwithit.com/borrowers/managing-money/saving/index.shtml> , <http://www.getrichslowly.org/blog/2009/03/09/25-favorite-financial-rules-of-thumb/> , <http://www.thisismoney.co.uk/money/guides/index.html>

Si possono trarre conclusioni riguardanti il risparmio a breve, medio e lungo termine e le regole più importanti per risparmiare. Annotare tutto sulla lavagna: sarà un buon promemoria per i partecipanti e un punto di partenza per il funzionario di banca nella sessione successiva, in cui si presenteranno i servizi bancari.

Argomento 5. Opzioni di risparmio presso le istituzioni finanziarie formali – il risparmio in banca

Gli esiti di questo argomento sono:

- *Il partecipante sa definire che cosa sia un'istituzione finanziaria e i benefici di usarne i servizi*
- *Il partecipante acquisisce la capacità di selezionare l'istituzione finanziaria e il conto di risparmio più adatti ai suoi bisogni*
- *Il partecipante acquisisce le capacità e le conoscenze necessarie per scegliere il conto di risparmio più adatto ai suoi bisogni oltre alle modalità d'uso del conto corrente (bonifico, carta di debito, carta bancomat, assegni, ecc.)*

Terminata la sessione sulle opzioni di risparmio suggeriamo che questo argomento sia presentato da un funzionario di banca come segue:

- che presenti la banca in quanto istituzione finanziaria, accanto ai servizi offerti. In tal modo i partecipanti si fanno un'idea chiara di tutti i benefici che otterrebbero nell'utilizzare tali servizi;
- secondo le abitudini e gli obiettivi di risparmio dei partecipanti, già discussi precedentemente, egli può suggerire le opzioni di risparmio offerte dalla banca;
- che fornisca una breve spiegazione riguardante le procedure bancarie, le spese e i documenti necessari per aprire un conto corrente bancario o per altri servizi che eventualmente interessino i partecipanti;
- che fornisca una breve spiegazione sui tempi temporali con cui si deposita denaro, lungo e breve;
- che fornisca una spiegazione più specifica sulle possibili transazioni di denaro e, qualora fosse utile nel concreto per il gruppo, sui servizi di e-banking;
- qualora fosse utile per il gruppo, che fornisca una breve spiegazione concernente le applicazioni per controllare le transazioni sul conto bancario.

E' molto importante che i partecipanti capiscano che cosa sia un'istituzione finanziaria e che si fidino del sistema finanziario. Si può dunque suggerire al funzionario di banca di descrivere in maniera dettagliata il ruolo di una banca nel sistema finanziario, con enfasi sui benefici che i partecipanti trarrebbero dall'uso dei servizi finanziari.

In seguito, si può suggerire che presenti i servizi finanziari, includendo una spiegazione delle procedure necessarie. L'obiettivo di questa parte della presentazione è rendere i servizi finanziari più accessibili ai partecipanti, visto che questi ultimi solitamente ritengono che le procedure bancarie siano troppo complicate.

Si consiglia che si preveda uno spazio per le domande dei partecipanti e per la discussione sulla loro esperienza nell'utilizzo dei servizi bancari. Il funzionario di banca risponderà alle



domande e si possono trarre delle conclusioni comuni che riassumano quanto detto, utili nel futuro in termini di decisioni di risparmio.

Esercizio 2J: Gioco dei soldi - Romonopoly

Si proponga ai partecipanti di giocare il gioco Romonopoly, che ha come obiettivo la comprensione dei vari concetti finanziari e delle situazioni finanziarie della vita reale.

Il formatore modera la discussione di chiusura a fine sessione. Si utilizzino giochi di valutazione, questionari, colloqui di feedback, ecc. per valutare lo stato del gruppo, l'efficienza del lavoro di gruppo, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, il raggiungimento delle aspettative personali, ecc.

DOMANDE PER VERIFICARE LA COMPrensIONE DEL MODULO 2:

- 1. Spiegare la differenza tra bisogni a breve e lungo termine.***
- 2. Spiegare l'importanza di stabilire le priorità tra gli obiettivi.***
- 3. Qual è lo scopo del risparmio a breve termine?***
- 4. Quali tipi di opzioni di risparmio a breve termine conoscete?***
- 5. Quali sono le caratteristiche del risparmio a lungo termine?***
- 6. Spiegare a che cosa serve investire per raggiungere obiettivi di lungo termine.***
- 7. Perché è importante pianificare le contingenze?***
- 8. Spiegare la differenza tra pianificare il reddito e il risparmio.***
- 9. Perché è importante stabilire dei piani di risparmio flessibili?***
- 10. Seguite alcune regole specifiche quando risparmiate? Spiegate quali.***
- 11. Qual è il ruolo delle banche nelle vostre attività di pianificazione finanziaria? Siete in grado di descrivere alcune opzioni di risparmio offerte dalle banche?***

MODULO 3: IL PRESTITO ACCORTO

SOMMARIO DEL MODULO 3

Il modulo 3, intitolato ‘Il prestito accorto’, introduce i concetti principali del prestito in 4 argomenti. In termini di approccio didattico, il modulo combina lezioni ed esercizi. Poiché il contenuto introdotto in questo modulo può essere di difficile comprensione per i partecipanti meno scolarizzati, suggeriamo che l’argomento si affronti in modo semplice. Il primo argomento, “Gestione del debito: maneggiare il prestito con cura”, crea una maggior consapevolezza sulle fonti di prestito, con particolare enfasi sui rischi e le considerazioni etiche riguardanti le fonti di prestito illegali. L’argomento introduce anche la nozione di solvibilità definendo così il cliente idoneo al prestito. L’argomento successivo, “Il costo del prestito”, spiega la natura dei costi del prestito. I partecipanti imparano il costo reale del denaro che prendono in prestito e a riconoscere i differenti tipi di costo per poterli considerare nel complesso. L’argomento intitolato “Scegliere un creditore e un tipo di prestito” serve a capire le differenze tra i vari tipi di prestito disponibili sul mercato del credito. Infine, l’ultimo argomento, “Controllare il debito” presenta le linee guida per evitare l’eccesso di debito oltre a fornire istruzioni ai debitori per proteggere il proprio interesse.

PIANO DELLE LEZIONI DEL MODULO 3

Sommario del modulo 3 – Il prestito accorto	16 ore totali
Prima Sessione	4 ore
Argomento 1. Gestione del debito: Maneggiare il prestito con cura	4 ore
<i>Discussione d’apertura sul prestito di denaro</i>	<i>15 minuti</i>
<i>Le fonti di prestito</i>	<i>30 min.</i>
<i>Esercizio 3a: Esperienze di prestito</i>	<i>60 min.</i>
<i>Le fonti di credito legali</i>	<i>30 min.</i>
<i>Requisiti e procedure bancarie</i>	<i>30 min.</i>
<i>Discussione di chiusura</i>	<i>15 min.</i>
Seconda Sessione	4 ore
Argomento 2. Il costo del prestito	4 ore
<i>Discussione d’apertura sul costo del prestito</i>	<i>10 min.</i>
<i>Interesse e i tassi di interesse</i>	<i>35 min.</i>
<i>Esercizio 3b: Calcolatore del prestito – Come calcolare gli interessi</i>	<i>45 min.</i>

<i>Esercizio 3c: Come calcolare gli interessi senza calcolatore</i>	<i>45 min.</i>
<i>Altri costi del prestito</i>	<i>30 min.</i>
<i>Discussione di chiusura</i>	<i>15 min.</i>
Terza Sessione	4 ore
Argomento 3. Scegliere un creditore e un tipo di prestito	4 ore
<i>Discussione d'apertura sulle procedure bancarie</i>	<i>15 min.</i>
<i>Esercizio 3d: In banca – capire la procedura della domanda di prestito</i>	<i>45 min.</i>
<i>Tipi di prestito</i>	<i>30 min.</i>
<i>Esercizio 3e: Scegliere tra varie fonti di credito</i>	<i>55 min.</i>
<i>Esercizio 3f: Che cosa sai sul prestito?</i>	<i>20 min</i>
<i>Discussione di chiusura</i>	<i>15 min.</i>
Quarta Sessione	4 ore
Argomento 4. Controllare il debito	4 ore
<i>Discussione d'apertura</i>	<i>15 min</i>
<i>Come evitare l'eccesso di debito</i>	<i>30 min.</i>
<i>Esercizio 3g: Pianificare il bilancio familiare con flussi di denaro relativi al prestito</i>	<i>90 min.</i>
<i>I diritti del debitore</i>	<i>30 min</i>
<i>Discussione di chiusura</i>	<i>15 min.</i>

Argomento 1. Gestione del debito: maneggiare il prestito con cura

Gli esiti di questo argomento sono:

- *I partecipanti capiscono il significato principale di concetti finanziari relativi al prestito;*
- *I partecipanti hanno una visione delle diverse fonti da cui prendere denaro in prestito e comprendono il rischio di indebitarsi;*
- *I partecipanti prendono conoscenza dell'importanza delle condizioni di prestito;*
- *Capiscono le ragioni di un prestito accorto.*

Nei moduli precedenti abbiamo imparato che si può risparmiare se si mantiene traccia delle spese, se si acquista in maniera intelligente ed efficace, se si pianifica in anticipo, se si tiene un bilancio personale, ecc. A volte si ha necessità di una quantità maggiore di denaro rispetto a quanto si dispone e le ragioni possono essere molteplici. Si chieda al gruppo in quali circostanze si presenta il bisogno di denaro extra e come fanno fronte a questa necessità: se ne faccia una lista sulla lavagna a fogli. Ciò rafforzerà la conclusione che il bisogno di un prestito deriva principalmente dal non avere sufficienti ingressi per coprire le spese. Spesso ciò accade a causa di eventi imprevisti (difficili da prevedere), come ad esempio le spese per un matrimonio, riparazioni urgenti della casa, acquisto di mobili o elettrodomestici o le difficoltà economiche di un membro della famiglia. Che si tratti di un evento piacevole o meno, lo chiameremo prestito d'emergenza. Nel modulo precedente (2) si è visto che è consigliabile mettere del denaro da parte in caso di situazioni d'emergenza. Tuttavia, se la situazione economica non lo consente, l'unica via percorribile è quella del prestito.

Con riferimento alla discussione iniziale, si concluda che esistono modalità diverse per reperire il denaro per comprare provviste o beni di consumo. E' importante distinguere tra un prestito formale e uno informale. Il prestito informale si contrae tra parti senza che vi sia alcuna licenza legale per il prestito; può essere piuttosto innocuo quando ciò accade con familiari, genitori o amici.

Tuttavia, in alcune comunità si possono trovare persone in grado di e disposte a prestare denaro per interesse. Tale transazione è normalmente illegale e può mettere in pericolo entrambe le parti. La persona che presta denaro a interessi alti si definisce "strozzino"; è irrilevante che questa persona non fornisca direttamente il denaro ma, piuttosto, "aiuti" a reperirlo da un altro creditore regolare, ad esempio chiedendo il prestito al posto di un'altra persona o fornendo delle garanzie per questa persona. In ogni caso, il debito contratto sarà sempre più alto di quanto non costi in banca.

Nonostante alcune comunità tollerino tali attività disoneste, si tratta di abuso; ci si approfitta dello stato di bisogno, dell'ignoranza o della disattenzione delle persone. In alcuni casi estremi, chi non è in grado di restituire il prestito è costretto a prestazioni lavorative o addirittura perde la propria libertà.



I tassi d'interesse alti sono da secoli considerati eticamente inaccettabili. Si considerano essere una forma di usura e la storia finanziaria è piena di tentativi legislativi volti a vietarla. Da sempre nel mondo si sono promulgate leggi anti-usura, specialmente nel Medioevo. Alcune religioni monoteiste, come ad esempio il Cristianesimo, vietano i tassi d'interesse quando una persona prende denaro in prestito per acquistare beni di prima necessità. A tutt'oggi le cosiddette banche Islamiche vietano di guadagnare interesse anche quando una persona chiede un prestito per motivi di affari.

Esercizio 3a: Esperienze di prestito

Quest'attività non richiede particolari requisiti di luogo o servizi. La discussione comincia all'inizio della sessione e si sviluppa in parallelo alla presentazione teorica appena descritta.

1. Si introduce uno scenario in cui c'è bisogno di denaro extra. Si spiega che il bisogno di un prestito si sviluppa all'interno di una situazione completamente diversa da quelle discusse nel modulo 2, laddove si rifletteva su come risparmiare al meglio per il futuro.
2. Si chiede ai partecipanti di fornire una ragione che li spingerebbe a chiedere un prestito. I partecipanti ci pensano e poi sono coinvolti in una sessione di brainstorming in cui si cercano e si annotano le idee per trovare fonti di denaro alternative.
3. Si disegna una tabella sulla lavagna in cui vi siano righe separate per ciascuna voce: prestito da famigliari o amici, strozzini, cooperative di credito, banche, ecc. Grazie alla discussione precedente i partecipanti sono già stati indirizzati a pensare al bisogno di un prestito e a fonti alternative cui rivolgersi. Si chieda loro di descrivere le proprie esperienze di prestito, ossia spiegare che cosa fanno di solito quando necessitano denaro extra e a che cosa gli serve.
4. Si conduce e si articola la discussione in modo da generare una tabella come quella sottostante.

Fonte di denaro in prestito					
Famiglia o amici					
Strozzini					
Organizzazione umanitaria/di sviluppo					
Credito cooperativo					
Banche					
.....					

Terminato l'esercizio 3a i partecipanti dovrebbero avere una visione più chiara sulle alternative di prestito. Ci si assicuri che la differenza tra fonti di prestito legali e non sia chiara, in particolare il rischio connesso all'illegalità, ad esempio il denaro preso in prestito da o con l'assistenza di uno strozzino.

Vi sono spesso diverse alternative legali: in alcuni paesi in via di sviluppo esistono delle organizzazioni umanitarie o di appoggio allo sviluppo che a volte prestano denaro e di solito



sono le fonti di prestito più economiche. Alcune richiederanno che il prestito sia restituito in tempo per non far pagar alcun interesse; altre lavorano con forme di credito agevolato, il che significa che gli interessi o l'intero servizio di pagamento del prestito non si paga a fronte di un uso ritenuto per un giusto scopo. Tuttavia, per utilizzare questo denaro, occorre dimostrare di rientrare all'interno del loro 'profilo cliente' (gruppi etnici vulnerabili, minoranze etniche, ecc.). A volte il denaro ottenuto per questa via non è sufficiente o serve solo come supporto finanziario temporaneo.

Prima di addentrarsi in discussioni più specifiche circa le peculiarità delle diverse fonti di prestito, vale la pena rimarcare l'aspetto più importante del prestito formale, vale a dire che entrambe le parti sono legalmente protette: la legge garantisce i diritti contrattuali di entrambi i contraenti. Finché un debitore si attiene al contratto di debito, è libero di usufruire del credito. Tuttavia, se il debitore non restituisce il debito, il creditore può esercitare il diritto di risolvere il contratto e riprendersi il prestito. Tale procedura è più costosa per il debitore.

Inoltre, si faccia rilevare che i contratti bancari sono scritti e che possono essere piuttosto complessi per chi non è abituato ad avere a che fare con le banche. Il consiglio è di farsi accompagnare da qualcuno con un livello base di scolarizzazione e di cui ci si fida. In ogni caso, la banca non negozia i termini del contratto: o si accettano o si rifiutano.

Prima ancora di fare domanda di prestito presso una banca, occorre sapere che nonostante il bisogno reale di ottenerlo, è possibile che la banca rifiuti la domanda non ritenendola un buon affare. Qualsiasi banca o altro creditore legale, verificherà l'ammissibilità di un cliente.

Per essere ammessi come clienti di un prestito bancario, occorre essere idonei – come clienti futuri – ai regolamenti della banca. I regolamenti bancari prescrivono numerosi requisiti e procedure, seguite da un qualsiasi funzionario di banca che si occupi di una domanda di prestito. I regolamenti non hanno nulla a che fare con le origini, la nazionalità, lo status sociale, l'educazione, ecc., pratiche commerciali discriminatorie e vietate.

Sfortunatamente, un richiedente prestito deve avere:

- un documento di identificazione,
- una residenza permanente,
- altri requisiti che molte persone Rom possono trovare difficoltà a fornire

Le banche sono spesso grosse organizzazioni finanziarie. Tuttavia, una domanda di prestito verrà sempre indirizzata a chi lavora con i richiedenti il prestito. Un agente di prestito è una persona che si incontra quando si va in banca per un prestito. Tenete presente che in una fase iniziale, questa persona lavora con voi per scoprire se si è ammissibili al prestito; non sono vostri nemici. L'obbligo principale di questa persona è valutare dal punto di vista della banca se siete ammissibili a un prestito o meno. Non essere ammessi non significa essere disonesti o che la banca non si fida. Sappiate che la situazione ideale per la banca è anche la situazione ideale per voi. Entrambi volete che il prestito sia restituito integralmente e in tempo.



La banca vi chiederà di comprovare di essere in grado di restituire il prestito. Quando si fa domanda per il credito al consumo, per un conto corrente con la possibilità di un fido o per una carta di credito, può essere che vi chiedano:

- curriculum lavorativo,
- informazioni sul reddito o patrimonio, e
- una banca vorrà anche sapere se ha a che fare con una persona finanziariamente responsabile.

Non ha senso mentire al rappresentante della banca, poiché esiste nella maggior parte dei paesi una banca dati in linea di tutti gli obblighi finanziari di tutti i clienti bancari. Quando si richiede un prestito bancario, la banca verifica la situazione creditizia così come appare nel registro o ufficio del credito. Se siete già troppo indebitati o avete una storia creditizia negativa non essendo stati in grado di restituire un prestito in tempo, sarete considerati clienti inammissibili e la richiesta del credito non sarà approvata.

Un'altra questione da discutere con gli studenti è che una persona indigente può chiedere un prestito dalla banca; qualcuno potrebbe chiedere se è necessario essere già ricchi per poter chiedere un prestito.

Se il creditore non è sicuro della solvenza del debitore, può richiedere che si impegnino alcuni beni a fronte del prestito come garanzia. Anche le organizzazioni non bancarie – il banco dei pegni - ricorrono a questa forma di garanzia per concedere il prestito.

La garanzia è ciò che appartiene al debitore (laddove uno possa dimostrarne la proprietà) e ha un certo valore per il creditore. Il creditore non accetta come garanzia ciò che ha un valore emotivo per il debitore. La garanzia deve avere un valore di mercato, deve poter avere valore anche per altre persone e deve mantenere il proprio valore nel tempo. Se ci si trovasse nella situazione di non poter restituire il prestito, il creditore si appropria della garanzia e la vende per riprendersi il denaro prestato.

Occorre dunque sapere che nel caso di violazione dei termini di contratto si perde la garanzia.

Nel caso si possedessero beni che il creditore accetta come garanzia, si può pensare di venderli. A volte si vende la garanzia a un prezzo più alto e si risparmia quel denaro per pagare in seguito gli interessi.

E' probabile che tutti i clienti bancari abbiano una buona situazione finanziaria al momento della domanda del prestito. In ogni caso, si intasca il denaro adesso per restituirlo nel futuro. Poiché non si sa mai che cosa può accadere in termini di occupazione, reddito o situazione familiare, la domanda importante da porsi al momento della richiesta è: che quantità è prudente prendere in prestito? Il suggerimento principale è semplice: si prenda in prestito ciò che ci si può permettere. Occorre ricordare che si prende in prestito a fronte di un reddito futuro; se il futuro e le prospettive sono certi, il prestito sarà al sicuro. Non bisogna far conto su fonti d'ingresso irregolari o incerte. Se le vostre attese non sono soddisfatte, vi troverete nei guai.

Suggerimenti generali per un prestito:

- ✓ Non prendere in prestito del denaro che non serva davvero;
- ✓ Spendere saggiamente il denaro preso in prestito e attenersi ai piani.

Il formatore modera la discussione di chiusura a fine sessione. Si utilizzino giochi di valutazione, questionari, colloqui di feedback, ecc. per valutare lo stato del gruppo, l'efficienza del lavoro di gruppo, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, il raggiungimento delle aspettative personali, ecc.



Argomento 2. Il costo del prestito

Gli esiti di questo argomento sono:

- *I partecipanti capiscono il significato di costo del prestito,*
- *I partecipanti distinguono tra creditore e debitore,*
- *I partecipanti sono coscienti delle obbligazioni finanziarie implicite*
- *I partecipanti sono in grado di trovare o calcolare il tasso di interesse.*

Il denaro preso in prestito costa, eccezion fatta per quei rari casi in cui si prende in prestito da famigliari o amici. Negli altri casi è necessario compensare qualcuno per il denaro preso a prestito.

L'accordo di prestito è formale e controfirmato da creditore e debitore. La parte che concede il prestito è il creditore; la parte che prende in prestito è il debitore. Nella maggior parte delle nazioni solo le banche sono autorizzate a prestare denaro. In alcune nazioni esistono anche associazioni di risparmio e prestito, cooperative di credito e altre associazioni di credito non bancarie.

Ciò che ripaga il creditore, oltre alla somma concessa, è noto come pagamento degli interessi. Gli interessi sono il costo più importante del prestito.

Il tasso di interesse (nominale o contrattuale) è la percentuale del prestito che si paga per il prestito stesso, ogni mese o ogni anno. Molti debitori vogliono sapere l'esatta cifra che dovranno pagare oltre alla restituzione del prestito iniziale: il modo migliore per scoprirlo è di usare il cosiddetto calcolatore del prestito. Molte pagine forniscono tale applicazione sul loro sito web.

Esercizio 3b: Calcolatore del prestito – Come calcolare gli interessi

L'attività è di tipo dimostrativo; occorre che siano disponibili un computer e una connessione internet, preferibilmente in un'aula.

1. Cercare con Google una banca che abbia un calcolatore di prestito sul proprio sito ufficiale. Il calcolatore ha varie celle attive in cui digitare alcuni valori. Il più delle volte permette di inserire l'ammontare del prestito, i termini del prestito e la maniera possibile con cui assicurare la restituzione del debito stesso attraverso il deposito di denaro nella banca stessa.

2. Per cominciare si inseriscono i dati nelle celle preposte e il calcolatore fornisce i risultati. Il più delle volte il risultato è fornito sotto forma di ammontare totale che occorre restituire al termine del periodo di prestito, oppure l'ammontare annuale. Il risultato varia al variare i dati nelle celle attive. Si raccomanda di procedere con l'esercizio in modalità 'caso studio', con dati variabili (provvisori o presi da offerte bancarie reali). Un esempio introduttivo potrebbe essere svolto con i seguenti valori:

- L'ammontare del prestito: 1,000

- Tassi di interesse (se applicano): 3%, 5%, 7%
- Termini del prestito (in anni): 1, 3, 5
- Pagamento totale mensile (annuale): variabile da discutersi

3. Si invitano i partecipanti a fare lo stesso;

4. Si discute come la variazione dei valori generi variazione nel livello di debito finanziario (totale mensile/annuale dei pagamenti), in modo che capiscano la dipendenza del livello di debito finanziario dai termini di prestito.

L'esercizio appena visto (3b) è utile per capire il peso della scelta di un prestito sul proprio debito finanziario totale. Tuttavia non funziona con i prestiti di tipo informale. A volte i calcolatori del prestito (in linea) non permettono di cambiare il tasso di interesse poiché sono concepiti per offerte di prestito concrete. Per discutere di offerte di prestito informali (ad esempio la usura) dobbiamo calcolare tutto da soli senza l'aiuto di un calcolatore. Nel prossimo esercizio, lo facciamo con l'aiuto di un formatore.

Esercizio 3c: Come calcolare gli interessi senza l'aiuto di un calcolatore di prestito

Non sono necessari né un computer né una connessione internet. L'unica cosa che può servire è una calcolatrice portatile. L'esercizio può sostituire l'esercizio precedente se il formatore non ha un computer o se non c'è la connessione internet, ma più precisamente è un complemento all'esercizio precedente. Si raccomanda che si tratti l'esercizio come un caso studio, con parametri che cambiano.

1. Si comincia con un esempio di calcolo degli obblighi di prestito, secondo le istruzioni seguenti:

- L'ammontare del prestito è un numero intero
- Il tasso d'interesse corrisponde il più possibile alla realtà. In caso di usura, chiedere ai partecipanti qual è il tasso d'interesse che gli viene richiesto.
- Per semplicità, poniamo il termine del prestito a un anno.
- Applicare le seguenti formule:

Esempio:

- Ammontare del prestito = 1000
- Interessi (annuale) = 50 % = 0.5

Assicurarsi che i partecipanti capiscano che le obbligazioni finanziarie complessive relative al prestito comprendono l'ammontare prestato e gli interessi da pagare. Nell'esempio appena fatto, gli interessi aumentano il rimborso annuo di 500.

2. Si invitano i partecipanti a fare lo stesso ma con cifre diverse.

3. Si discute con loro in che modo le diverse cifre variano il livello di debito finanziario, in modo da capire la dipendenza tra i termini del prestito e il livello di debito.



4. Si discutono le conseguenze di non essere in grado di restituire il denaro a un usuraio, per intero e in tempo.

Applicate i prossimi due esercizi sulla base dei bisogni del gruppo e aggiungete altri, cambiando i numeri. Hai bisogno urgentemente di 220/630 euro. Hai chiesto un prestito dall'usuraio che ti sfida di restituire non solo la somma presa in prestito, ma un interesse di 330/740 euro.

- a) Quanti soldi ha guadagnato l'usuraio attraverso il tuo prestito?
- b) Calcola il tasso d'interesse.

Molte disposizioni di un tipico contratto di prestito possono influenzare i costi di indebitamento. In molti casi, accettare un prestito significa pagare del denaro in più, oltre agli interessi stessi; ad esempio, vi possono essere degli onorari o delle commissioni da pagare. Fanno tutti parte del costo del prestito.

Il termine del prestito, o periodo di restituzione, è un altro elemento importante del contratto di prestito. L'ammontare dell'interesse che si deve al creditore dipende essenzialmente da tre variabili: il tasso d'interesse, l'ammontare preso in prestito e il periodo di tempo per il quale il prestito è stato concesso. Tanto più è lungo questo periodo di tempo, quanto maggiore sarà l'interesse da pagare.

Il tasso d'interesse effettivo è una cifra che dice quanto davvero costa il prestito. A parte il tasso d'interesse nominale, il tasso effettivo tiene in considerazione altri fattori, quali ad esempio gli onorari e le commissioni, la modalità con cui la banca calcola le annualità, i saldi compensativi, ecc. Occorre, dunque, considerare sempre il tasso di interesse effettivo.

Vi sono altre regole:

- Tanto più sono alti i tassi d'interesse nominale, quanto più saranno alti i tassi effettivi, rimanendo inalterate le altre voci;
- Tanto più frequenti sono i rimborsi, quanto più alto sarà il costo del prestito, poiché dopo ciascun rimborso si utilizza un ammontare ridotto.
- Le diverse valute hanno tassi d'interesse diversi. Le banche applicano tassi di interesse più elevati quando prestano moneta che può perdere il suo valore rispetto alle altre valute. Dunque, un'alternativa inizialmente più vantaggiosa può dimostrarsi più cara nel tempo. Il cliente bancario medio non è in grado di indovinare quale sia l'alternativa più economica. Le banche sanno il fatto loro nel fare affari con valute diverse, tutti i cambiamenti prevedibili di valore relativo di una valuta verso le altre sono già insiti nei tassi di interesse. La soluzione migliore è prendere in prestito la valuta con cui si pagheranno le spese; in questo modo si eviteranno costi aggiuntivi di cambio valuta.

Il formatore modera la discussione di chiusura a fine sessione. Si utilizzino giochi di valutazione, questionari, colloqui di feedback, ecc. per valutare lo stato del gruppo, l'efficienza del lavoro di gruppo, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, il raggiungimento delle aspettative personali, ecc.

Argomento 3. Scelta del creditore e del tipo di prestito

Gli esiti dell'argomento sono:

- *I partecipanti familiarizzano con le opzioni disponibili per un prestito legale*
- *I partecipanti capiscono le procedure bancarie*
- *I partecipanti sono in grado di trovare l'alternativa di prestito migliore.*

Si può pensare alla banca come a un intermediario che compra denaro da alcuni e lo vende ad altri. Messa in questo modo la questione del prestito può apparire semplice, ma vi sono molti tipi di banca e di prestito.

Per trovare l'offerta di prestito migliore, occorre fare ciò che si fa quando si compra un bene di consumo: si visitano quante più banche possibile e se ne paragonano le offerte. Quando si è sicuri di aver bisogno di denaro da una banca e una volta incontrata l'offerta migliore, si fa subito domanda. L'approvazione al prestito richiede tempo.

Esercizio 3d: In banca – capire la procedura della domanda di prestito

Non sono necessari requisiti particolari per svolgere l'attività. La si organizza in forma di gioco di ruolo al quale partecipano tutti in prima persona.

Si comincia chiedendo a un partecipante di impersonare il ruolo di un cliente, mentre il formatore interpreta il funzionario di banca. Si cominci il gioco di ruolo con i parametri assegnati. Il gioco consiste in diverse fasi:

Fase 1: il cliente si presenta al funzionario di banca. Il cliente ha circa 30 anni, maschio con un lavoro a tempo pieno. E' sposato con 3 figli (2 dei quali vanno a scuola), moglie disoccupata.

Fase 2: il funzionario di banca chiede quali siano le ragioni della domanda di prestito.

Fase 3: il cliente può rispondere di averne bisogno per sistemare il luogo dove abita con la famiglia; ha calcolato che gli servirebbero circa 5000 per i lavori di ristrutturazione. Ha visto in TV la pubblicità di un'offerta promozionale bancaria e ha sentito dire da amici e colleghi che è una buona offerta rispetto a quella di altre banche.

Fase 4: il cliente presenta fatti e documenti di base circa la sua posizione finanziaria. Ad esempio, il cliente guadagna 850 euro mensili (o ciò che è appropriato per ciascun paese) e dichiara un ingresso aggiuntivo derivante dall'assegno di sostegno per i figli (105 euro al mese).

Fase 5: il funzionario di banca propone un'offerta di prestito della banca. L'impiegato la deve presentare al cliente (basandosi su un'offerta bancaria reale) spiegando i vantaggi del prodotto, gli obblighi del debitore e i requisiti necessari per essere ammissibili al prestito.



Fase 6: il cliente studia l'offerta e pone le domande relative.

Fase 7: se i termini sono accettabili il cliente avvia una domanda formale e ne attenda l'approvazione.

Quando entrambe le parti si accordano sui termini del prestito e il prestito è definitivamente approvato, il denaro verrà trasferito sul conto corrente del debitore, o consegnato in denaro contante o reso altrimenti disponibile.

Per chi affronta un rappresentante di credito per la prima volta nella sua vita, l'offerta bancaria può apparire poco chiara. La banca offre diversi tipi di servizi e prodotti e occorre saper distinguere. Il prossimo esercizio aiuterà a orientarsi tra le varie offerte bancarie.

Esercizio 3e: Scegliere tra varie fonti di prestito

Per quest'attività non sono necessari requisiti particolari. Si può utilizzare un'aula o un qualsiasi luogo al chiuso provvisto di una lavagna. Inoltre, per fare in modo che vi sia dibattito, è consigliabile portare con sé delle brochure bancarie, meglio se provenienti da banche diverse. Si tratti l'esercizio come un caso studio.

1. Questo esercizio continua l'attività cominciata nell'esercizio 3a. Poiché i partecipanti hanno già compilato la tabella delle fonti alternative di prestito, ora compilano la colonna delle differenze chiave tra tali alternative. Disponiamo già di una rosa di possibilità: nell'esercizio, alcune di queste si indagano più a fondo. Ad esempio, le righe intitolate 'banche' o 'credito cooperativo' si dividono in altre righe, ciascuna per un'organizzazione di credito differente. Tuttavia, se le differenze in termini di condizioni al prestito tra le banche scelte sono impercettibili, si può andare oltre e concentrarsi sul paragone tra i vari tipi di creditore.

2. Si nominino le colonne sulla destra con il seguente ordine: tipo di prestito (se applicabile), costo del prestito (interessi, ecc.), requisiti necessari, durata della procedura, protezione dei diritti del debitore.

3. Si diano istruzioni ai partecipanti ma si eviti di limitarne il processo di generazione delle idee. Si annotino tutte le idee sulla tabella. Si mettano a paragone le diverse fonti di prestito secondo i criteri definiti nelle colonne. Ad esempio, riguardo al criterio di costo del prestito, le possibili risposte possono essere in termini di grado (il più alto, medio, il più basso, ecc.) o le cifre esatte dei tassi d'interesse. Per i requisiti per ottenere il denaro, le risposte riguardano 1) la richiesta di una domanda formale (si/no), la richiesta di dimostrare lo stato occupazionale (si/no), o la richiesta di dimostrare una buona situazione finanziaria, generazione del reddito (si/no), ecc. Per la durata della procedura, le risposte sono valutazioni descrittive (immediatamente, veloce, media, procedura di lunga durata), o, dove possibile, valutazione di durata in giorni o mesi; infine, per quanto concerne la protezione dei diritti del debitore, le risposte saranno: c'è/non c'è alcuna protezione, con la spiegazione dei diritti (diritto di adire alle vie legali, diritto di rivolgersi all'agenzia di regolamentazione bancaria, ecc.).

4. Si simuli una scelta tra alternative diverse lavorando in coppia o piccoli gruppi. Per qualsiasi scelta presa, si chieda al capogruppo di fornire in modo il più preciso possibile le

ragioni sottostanti la scelta. In base alle condizioni dell'intero gruppo potete svolgere questo esercizio insieme ai partecipanti.

5. Si provi a classificare le alternative. Si capisca il significato pratico dei paragoni effettuati, **re-finanziando il prestito!** Se un prestito migliore è disponibile, lo si utilizzi per estinguere quello peggiore. Alla fine sarà più vantaggioso.

Fonte del prestito	Tipo di prestito	Costo del prestito	Requisiti per ottenere il denaro	Durata della procedura	Protezione dei diritti del debitore
Famigliari e amici					
Strozzini					
Organizzazioni umanitarie/per lo sviluppo					
Credito cooperativo					
Banca A	Prestito al consumo				
Banca A	Carta di debito con ammissione al passivo				
Banche A	Carte di credito				
Banca B	Prestito al consumo				
Banca B	Carta di debito con ammissione al passivo				
Banche B	Carte di credito				
....					

Ottenere alcuni tipi di credito è piuttosto semplice e le procedure sono semplificate. Si entra in banca, si parla con un incaricato, si firmano alcuni documenti e si esce con il denaro in tasca (prestito in contanti, Easy Cash, ecc.). I tipi di prestito che si ottengono facilmente sono di solito i più cari.



Esercizio 3f: Che cosa sai sul prestito?

Per spiegare l'utilizzo delle diverse opzioni di prestito nella vita reale potete usare questo esercizio. Potete usare i materiali di formazione sviluppati dalla banca Slovacca che possono essere trovati al link seguente: <http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce> . Le versioni adattate dei materiali per questo esercizio si possono trovare alla fine di questo manuale.

Il modo più flessibile per prendere in prestito denaro da una banca per un finanziamento è la carta di credito. E', anzi, un diritto quello di prelevare da una banca fino a certo limite, finché la linea di credito rimanga aperta e la carta sia valida. Vi sono due tipi di carte bancarie: carta di credito e di debito. La carta di credito si usa di solito per prendere denaro in prestito; di contro, la carta di debito funziona con il proprio denaro già depositato in banca. Molto spesso le banche autorizzano i propri clienti a usare la carta di debito per prendere denaro in prestito. Lo chiamano ammissione al passivo e significa che si può pagare oltre quanto è depositato sulla carta di debito. Tale uso della carta di debito è essenzialmente una forma di prestito dalla banca, tuttavia può risultare molto caro. Le carte bancarie si utilizzano soprattutto per l'acquisto di beni e servizi. Inoltre, sia le carte di credito che quelle di debito possono essere usate per prelevare denaro presso uno sportello bancomat o con un rappresentante della banca, ma ciò implica un costo extra.

Siate coscienti che le banche trattano la carta di credito come un prodotto indirizzato ai loro migliori debitori la cui situazione finanziaria sia sopra la media. Nel caso in cui non si avesse un ingresso regolare o un'occupazione permanente, o se si fosse già creato un debito eccessivo, la domanda per la carta di credito potrebbe facilmente essere rigettata.

Suggerimenti riguardanti le carte bancarie:

- ✓ Leggere attentamente l'offerta di prestito bancario o il contratto di prestito prima di firmarlo.
- ✓ Evitare il passivo sulla carta di debito/conto corrente.
- ✓ Se si ha necessità di denaro contante, si utilizzi la carta di debito. Le banche addebitano costi aggiuntivi se si preleva denaro con la carta di credito (ad esempio dagli sportelli bancomat).
- ✓ Se si ha bisogno di denaro contante è meglio prelevare dagli sportelli bancomat della propria banca. Le banche addebitano costi aggiuntivi se si preleva da sportelli bancomat di altre banche.

Il formatore modera la discussione di chiusura a fine sessione. Si utilizzino giochi di valutazione, questionari, colloqui di feedback, ecc. per valutare lo stato del gruppo, l'efficienza del lavoro di gruppo, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, il raggiungimento delle aspettative personali, ecc.

Argomento 4. Controllare il debito

Gli esiti di questo argomento sono:

- *I partecipanti sono coscienti del rischio di non poter restituire il prestito*
- *I partecipanti sanno cosa fare per poter soddisfare i requisiti del prestito*
- *I partecipanti conoscono i propri diritti e sanno a chi rivolgersi per ottenere consigli su come proteggersi*

Il contratto di prestito è un impegno finanziario formale. E' bene sapere che occorre restituire per intero e nei tempi stabiliti il denaro preso a credito. Il ritardo nella restituzione è il caso più comune di violazione delle regole del contratto; ciò può essere anche solo la conseguenza di semplice negligenza. Al fine di evitare un eccesso di debito, la cosa più semplice è di mantenere traccia delle transazioni di debito e credito. Le banche inviano ai propri clienti un regolare rapporto mensile; tuttavia, il momento in cui si legge il rapporto può essere che sia già troppo tardi.

Nella maggior parte dei casi non è la mancanza di volontà che rende incapaci di restituire il prestito. Si cerca di fare le cose in tempo e di allineare il reddito con le spese, ma può non funzionare. Occorre pianificare con attenzione e non spingersi oltre il limite. Occorre sempre prevedere l'imprevedibile e permettere che vi sia un margine di sicurezza.

Esercizio 3g: Pianificare il bilancio familiare con i flussi di denaro relativi al prestito

Tipo di esercizio: gioco di carte

Questa attività è un gioco con le carte. Non richiede un luogo con requisiti specifici, potrebbe essere un'aula o un altro spazio.

L'attività riassume le conoscenze acquisite circa la pianificazione del bilancio familiare e il denaro prestato. Questa volta, in un gioco che i partecipanti già conoscono, si aggiungono dei nuovi elementi.

1. Si inventa una carta per ciascun tipo di reddito familiare o spesa; ci si scrive sopra il nome o, meglio ancora, ci si fa un disegno che rappresenti bene la tipologia. Occorre avere a disposizione del denaro contante da gioco.
2. Si procede con le cifre già calcolate per il reddito familiare e le spese pianificate (mensili o annuali). Provate a cambiare tra fonti di reddito regolari e irregolari così come tra spese necessarie e non.
3. Entrano in gioco nuove carte: un prestito e le annualità da pagare. Si faccia in modo che i partecipanti capiscano la differenza tra la somma di denaro ricevuta dalla banca e la somma di denaro che devono restituire (annualità). La prima somma aumenta la disponibilità di denaro nell'immediato, la seconda la diminuisce nel futuro. Se possibile, si utilizzino le informazioni esatte fornite dal calcolatore di prestito, oppure si facciano dei semplici calcoli per individuare gli interessi, così come spiegato nell'esercizio 3c.



4. I partecipanti giocano: ricevono il denaro contante (da gioco) e lo utilizzano per le spese. Si insista sul fatto che gli ingressi vengono per primi, dunque occorre introdurre almeno 2 momenti distinti nel tempo; ad esempio, il momento attuale e un momento nel futuro. Il gioco comincia senza denaro prestato.

Si ripeta il gioco introducendo il prestito; assicurarsi che i partecipanti capiscano che il prestito aiuterà un debitore a finanziare una spesa che sarebbe stata impossibile, ma che quando arriverà il momento di restituirlo il debitore dovrà posticipare alcune spese pianificate. I partecipanti verificano di avere abbastanza disponibilità per restituire il prestito alla banca nel futuro. Si ponga in evidenza che l'obbligo di restituzione potrebbe obbligare il debitore a rinunciare ad alcuni bisogni di base.

4. Implementare un esercizio con i partecipanti riguardo al chiedere prestito da famigliari senza il pagamento di interessi.

La tua macchina si è rotta. Il meccanico ti ha detto che i costi di riparazione sono troppo alti, considerando che la macchina riparata valerebbe solo 500 euro. Vuoi comprare una nuova macchina. Guardi gli annunci per macchine usate e i rivenditori. Il meccanico ti comprerebbe la macchina per 400 euro. Per la macchina che ti interessa ti servono altri 700 euro. Non hai soldi da parte perché vivi da un mese all'altro. Il tuo reddito e quello del tuo compagno arrivano a 900 euro insieme.

- a) Calcola, sulla base dei redditi menzionati e di una stima delle spese famigliari, i pagamenti mensili che faresti.
- b) Calcola in quanti mesi saresti capace di restituire il prestito.

Per ristrutturare il bagno, una famiglia di quattro membri (con due figli in età scolastica) ha bisogno di 2000 euro. Hanno già risparmiato 500 euro. Chiederanno prestito ai famigliari senza pagare interessi.

- a) Quanti soldi devono ancora chiedere in prestito?
- b) Quali sarebbero i pagamenti mensili, se dovessero ripagare il prestito in 12 mesi?
- c) Pensi che potrebbero effettuare i pagamenti mensili se il reddito della famiglia fosse di 1200 euro al mese?

Per una valutazione più facile, suggeriamo di fare una lista di ingressi e spese mensili e proporre una soluzione per la famiglia

Nella maggior parte dei paesi il debitore è trattato come una parte debole e dunque legalmente protetta; significa che ha alcuni diritti di cui la banca non gode. Le banche sono considerate ben fornite, organizzazioni professionali che fanno affari con il denaro per profitto; e ne sanno molto più di tutti. Tuttavia, la protezione legale non implica disattendere i propri obblighi contrattuali.

Tra i diritti più importanti concessi al debitore si incontrano i seguenti:

- Il diritto di essere pienamente informati,
- Il diritto di rescindere il contratto nel caso in cui la banca vi apporti delle modifiche,
- Il diritto di protesta nel caso di comportamento scorretto della banca.

Al debitore sono concessi numerosi diritti, ad esempio di essere pienamente informato sui termini del contratto. E' suo diritto richiedere qualsiasi tipo d'informazione relativa al contratto.

In alcuni paesi si ha anche il diritto di rinunciare al contratto senza alcuna spiegazione, dopo che sia stato firmato. Se si capisce che il contratto non si addice alle proprie esigenze, è bene sfruttare questo diritto per tempo.

Se la banca modifica i termini del contratto si ha il diritto di rescinderlo. La banca ha l'obbligo di informare il cliente sui termini che verranno modificati in futuro. Si leggano attentamente i nuovi termini proposti dalla banca e qualora ci si ritrovi in una condizione meno favorevole, non li si accetti.

La legislazione bancaria moderna regola il comportamento delle banche; se si ritiene che una banca stia violando il contratto, si ha il diritto di protestare. Anche le proteste sono regolamentate; inizialmente occorre rivolgersi a un responsabile della banca. Se la banca non reagisce, il passo successivo è di rivolgersi all'Autorità Bancaria.

Il formatore modera la discussione di chiusura a fine sessione. Si utilizzino giochi di valutazione, questionari, colloqui di feedback, ecc. per valutare lo stato del gruppo, l'efficienza del lavoro di gruppo, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, il raggiungimento delle aspettative personali, ecc.

DOMANDE PER VERIFICARE LA COMPrensIONE DEL MODULO 3:

- 1. Spiegare la differenza tra fonti di prestito legali e illegali.***
- 2. Quali sono le caratteristiche principali dell'usura e perché tale pratica può essere ritenuta eticamente inaccettabile?***
- 3. Quali prove richiede la banca per verificare che un cliente sia ammissibile al prestito? Fornire alcuni esempi.***
- 4. Occorre possedere dei beni per accedere a un prestito? Perché?***
- 5. Esistono diverse voci che aumentano il costo del prestito. Fornire alcuni esempi.***
- 6. Spiegare l'importanza del tasso d'interesse effettivo.***
- 7. In che misura gli interessi da pagare dipendono dal tasso di interesse, dall'ammontare del prestito e dai termini del prestito? Spiegare.***
- 8. Nominare e spiegare alcuni diritti del debitore.***
- 9. Quando si prende a prestito da una banca occorre pensare al proprio ingresso regolare. Fornire alcuni esempi dei propri ingressi regolari.***



MODULO 4: AUMENTARE IL PROPRIO REDDITO (modulo specifico per l'Italia)

Sommario del modulo 4

Lo scopo principale di questo modulo è aiutare i partecipanti ad aumentare il reddito personale e familiare, migliorando le proprie competenze e abilità necessarie a trovare un impiego nel settore del lavoro salariato, o diventando lavoratori autonomi. Il tema intitolato Ricerca del lavoro tratta l'importanza di svolgere una ricerca attiva di un impiego e dà delle indicazioni su come abbinare le proprie competenze professionali ai requisiti del mercato del lavoro. Completando questo tema, i partecipanti impareranno a cercare un impiego nel mercato del lavoro in modo attivo. Il secondo tema è mirato al miglioramento delle abilità e competenze necessarie per avviare un'attività propria. Cominciando dai motivi che spingono a lavorare in modo autonomo, il tema sviluppa altri argomenti: come generare un'idea imprenditoriale e come valutare la sua redditività, come trovare un sostegno per avviare un'impresa e come registrarla. Il modulo contiene esercizi progettati per affrontare in modo pratico tutte queste tematiche.

PIANO DELLE LEZIONI DEL MODULO 4

Sommario del modulo 4 – Aumentare il proprio reddito	Totale: 10 ore
1° Sessione	
Tema 1. Cercare un lavoro	6 ore
<i>Discussione di apertura– Ricerca attiva di un lavoro, il mercato del lavoro locale: mappa delle aziende</i>	40min
<i>Esercizio 4a: Preparare un CV</i>	55min
<i>Esercizio 4b: Presentarsi a un'azienda per trovare un lavoro</i>	75min
<i>Discussione di apertura– Miglioramento e valorizzazione delle competenze</i>	15min
<i>Presentazione di vari programmi educativi e formativi</i>	40 min
<i>Esercizio 4c: Discriminazioni nel mercato del lavoro</i>	20min
<i>Discussione finale</i>	15 min
2° Sessione	
Tema 2. Lavoro autonomo	4 ore
<i>Discussione di apertura – Lavoro autonomo –Perché?</i>	10 min
<i>Esercizio 4d: Perché voglio essere un lavoratore autonomo?</i>	35 min
<i>Discussione di apertura – Lavoro autonomo – Come?</i>	10 min
<i>Esercizio 4e: Qual è la mia idea imprenditoriale, e può essere redditizia?</i>	65min
<i>Esercizio 4f: Come avviare una piccola impresa</i>	30 min
<i>Esercizio 4g: Una storia di successo</i>	30 min
<i>Discussione finale</i>	15 min

Argomento 1. Cercare un lavoro

Gli scopi di questo tema sono:

- *Imparare l'importanza di cercare attivamente di un lavoro.*
- *Conoscere le fonti di informazioni relative alle offerte di lavoro e a ulteriori opportunità educative e formative.*
- *Imparare a scrivere un CV.*

Finora abbiamo parlato di come definire il proprio budget domestico. L'ultimo passaggio che dovrebbe essere affrontato è come aumentare il proprio reddito. Chiedere ai partecipanti di elencare qualche idea utilizzabile per aumentare le entrate, parlando in generale e non solo della propria situazione personale.

Uno dei modi migliori per aumentare il proprio reddito personale e familiare è essere impiegato nel cosiddetto settore del lavoro salariato. Sfortunatamente, la strada da percorrere per trasformare il desiderio di un lavoro salariato in un impiego concreto è spesso molto lunga. Trovare un impiego significa far coincidere domanda e offerta nel mercato del lavoro. Chi cerca lavoro rappresenta l'offerta, mentre il futuro datore di lavoro rappresenta la domanda. Le fonti di informazioni relative alle offerte di lavoro possono essere varie, e di tipo ufficiale e non ufficiale. Le fonti di informazioni non ufficiali sono rappresentate dalle reti sociali di chi cerca lavoro: famiglia, parenti, amici, vicini di casa. Tali fonti sono particolarmente utili per trovare le cosiddette offerte di lavoro nascoste, ovvero offerte che non sono promosse pubblicamente o che potrebbero essere disponibili nel prossimo futuro. Le fonti ufficiali sono varie banche dati di offerte di lavoro che si possono trovare su internet, su annunci dei media, presso centri per l'impiego, cooperative di lavoro e con presentazioni dirette alle imprese. Inoltre, nella maggior parte dei mercati del lavoro esistono agenzie che fungono da intermediari professionali tra domanda e offerta di lavoro. La principale funzione di tali agenzie è di combinare domanda e offerta e di fornire un collegamento tra chi cerca e chi offre lavoro. Per coloro che faticano a trovare un impiego, a volte i servizi sociali sviluppano programmi occupazionali, ma a causa della carenza di risorse e del carattere temporaneo di tali programmi, le probabilità che essi portino a un reddito stabile e che garantiscano un'occupazione per un grande numero di persone sono scarse, come molti partecipanti hanno già sperimentato in passato (ad esempio, con tirocini formativi offerti grazie a programmi europei).

Consiglio: *Puoi aumentare le tue probabilità di trovare lavoro usando un'ampia gamma di fonti di informazioni relative a offerte di lavoro. Oltre alle fonti ufficiali (media, internet, agenzie del lavoro), usa la tua famiglia, amici, colleghi, ...*

Attenzione: *Le agenzie nazionali del lavoro e le agenzie private per la mediazione non possono fare pagare i servizi offerti a persone disoccupate.*

Spiegare la situazione del mercato del lavoro locale usando le statistiche fornite dall'Osservatorio del mercato del lavoro nella provincia dove si sta tenendo il corso di formazione. Tale spiegazione dovrebbe includere i tassi di occupazione, le tendenze degli ultimi anni e i principali settori di impiego. Di seguito si può osservare un esempio relativo alla provincia di Piacenza.

I partecipanti possono trovare informazioni sul mercato del lavoro locale sul sito o al banco informazioni del Centro per l'Impiego della provincia. Includere indirizzi e numeri di telefono. Se possibile, invitare un rappresentante del centro per l'impiego, che spiegherà la procedura di registrazione e i sussidi di disoccupazione. Conversando con i partecipanti, il rappresentante dell'agenzia potrà rispondere a tutte le loro domande. Se questo intervento non è fattibile, si potrebbe utilizzare il materiale solitamente fornito da queste agenzie (opuscoli, volantini) o organizzare una visita agli uffici dell'agenzia del lavoro locale.

Il mercato del lavoro locale: lavorare con Google Maps in classe per presentare una mappa della città, indicando le maggiori imprese della zona, nei principali settori di attività.



Le indagini sul mercato del lavoro nella provincia di Piacenza indicano che le persone maggiormente attive nel mercato del lavoro salariato sono adulti, con un'età compresa tra 45 e 54 anni. Solo il 15% dei giovani sotto i 24 anni lavora, ma questo dato è dovuto al fatto che la maggior parte di loro sta ancora studiando. I livelli di occupazione aumentano per le persone con un'età compresa tra 25 e 34 anni, fino al 74%. Ciò significa che il 26% dei giovani della provincia appartenenti a questa fascia di età sono disoccupati.

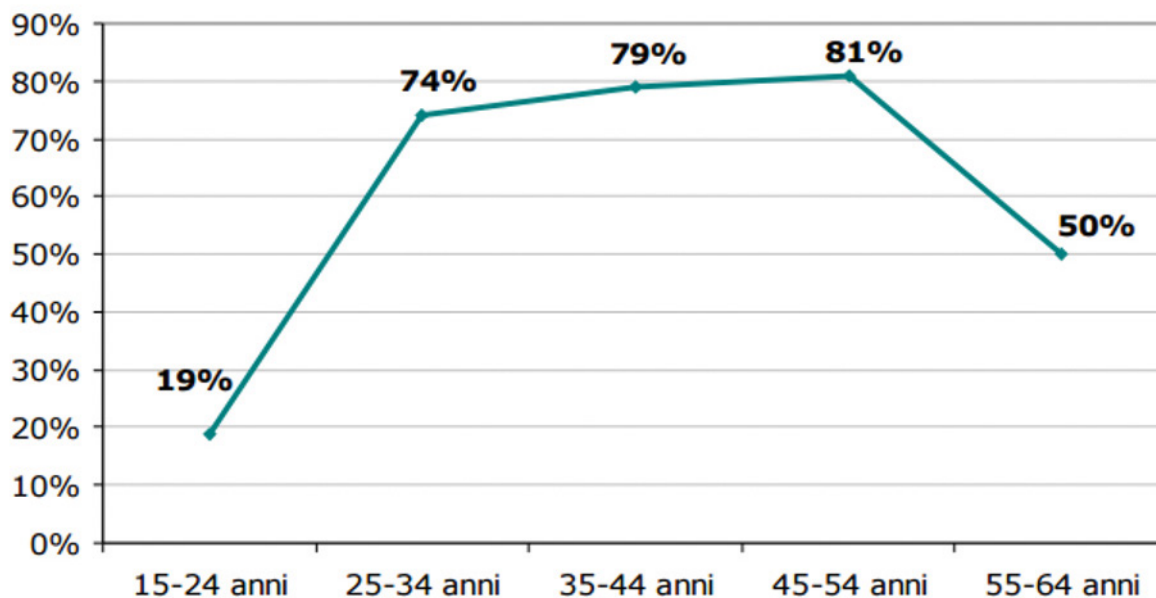


Figura 1. Tasso di occupazione diviso per fasce d'età nel 2013. Fonte: Osservatorio del mercato del lavoro, provincia di Piacenza (2013)

L'Osservatorio del mercato del lavoro (2013) mostra che il tasso di occupazione è gradualmente diminuito a partire dal 2009. La maggior parte dei giovani sotto i 30 anni ha un impiego, con contratti di lavoro a tempo determinato (4 volte di più rispetto ai contratti a tempo indeterminato). Nella provincia di Piacenza, il settore che mostra un maggior tasso di occupazione è l'edilizia, seguita da trasporto e industria, soprattutto il settore metalmeccanico. Per quanto riguarda le donne, le percentuali cambiano, poiché i maggiori tassi di occupazione si registrano nel settore dei trasporti e stoccaggio (provincia di Piacenza, 2015).

Si possono chiedere informazioni al Centro per l'Impiego della provincia di Piacenza riguardo a: ricerca di lavoro, lavoro autonomo, stage e apprendistati, posti di lavoro per persone con disabilità, corsi di formazione, disoccupazione, sussidi per datori di lavoro che assumono persone a rischio di esclusione dal mercato del lavoro.

Al momento a Piacenza è attivo il progetto Garanzia Giovani, che prevede la possibilità per le persone sotto i 30 anni, che non studiano e non lavorano, di acquisire nuove competenze lavorative.

Il sito della provincia ha anche una lista di offerte di lavoro, a cui si può accedere da questo link:

<http://lavoro.provincia.pc.it/pagina.asp?IDpag=55&idbox=7&idvocebox=90>

Per cercare un lavoro, puoi utilizzare anche siti nazionali o quotidiani, come:

<http://lavoro.corriere.it/>

www.infojobs.it

www.oggiilavoiro.com

Esercizio 4a: Preparare un CV.

Innanzitutto, prima di cominciare a cercare un lavoro, è opportuno preparare il proprio CV. Assistere i partecipanti del gruppo del lavoro salariato a compilare un modello del proprio CV (il formato europeo, ad esempio). Fornire un formato in italiano.

Lavorare con i partecipanti al fine di identificare le loro competenze più rilevanti, non solo relative alle precedenti attività lavorative, ma a qualsiasi altra esperienza che potrebbe rivelarsi interessante (ad esempio un hobby, un'esperienza lavorativa a sostegno della famiglia, volontariato nella propria comunità, ecc.)

Spiegare che la ricerca di un lavoro può richiedere molto tempo, e può anche rivelarsi molto frustrante. Tuttavia, data la critica situazione lavorativa del paese, è importante provare con il maggior numero di mezzi possibile, e non scoraggiarsi quando si ricevono le prime risposte negative.

Esercizio 4b: Presentarsi a un'azienda

Scegliere un'importante azienda della zona e simulare la preparazione della presentazione del candidato.

- Aiutare i partecipanti a prepararsi, acquisendo informazioni sull'azienda e sul lavoro desiderato;
- Mostrare come identificare la posizione geografica dell'azienda e come prepararsi per arrivare in tempo (trasporto, orari, come chiedere informazioni dopo essere arrivati);
- Chiedere "cosa indosseresti?" e discutere insieme le opzioni;
- Fare giochi di ruolo per presentarsi, sottolineando le proprie qualità, parlando delle proprie debolezze, mostrando sicurezza e interesse. Il docente può interpretare il ruolo del candidato, mentre gli altri partecipanti osservano e fanno commenti finali (alcuni vengono incaricati di osservare il comportamento non verbale, altri di concentrarsi sull'interazione verbale).

Il candidato potrebbe dover rispondere a domande sui punti seguenti:

- Carriera scolastica e professionale
 - Desideri, aspirazioni, piani per il futuro
 - Interessi personali e impegno in varie attività
 - Domande personali su famiglia, bambini, equilibrio lavoro-famiglia, ecc.
- Chiedere agli studenti di preparare una domanda per il datore di lavoro, per



Miglioramento delle competenze

Affinché una persona che cerca lavoro venga assunta, è importante che le sue competenze vengano adattate ai requisiti richiesti per il lavoro stesso. Sbagliare a combinare competenze e requisiti lavorativi spesso può limitare le possibilità di trovare un lavoro.

Aiutare i partecipanti a identificare le proprie abilità attuali e a capire come migliorare il proprio livello di educazione e le competenze personali.

Presentare specifici programmi educativi e formativi disponibili nella provincia. Usare il sito del Centro per l'Impiego.

Sarebbe utile invitare dei rappresentanti di alcune agenzie educative e formative per spiegare i dettagli dei requisiti dei programmi che i candidati dovrebbero soddisfare, la durata e il contenuto dei programmi e le competenze che verranno acquisite.

Discriminazioni nel mercato del lavoro

Uno dei temi più importanti per le minoranze etniche come i Rom e i Sinti sono le discriminazioni nel mercato del lavoro.

I meccanismi delle discriminazioni etniche possono essere vari, e spesso sono difficili da dimostrare.

Esercizio 4c: Discriminazioni nel mercato del lavoro

Discutere sulle discriminazioni nel mercato del lavoro. Che cosa significa? Si dovrebbero presentare due situazioni ipotetiche e semplificate ai partecipanti, che dovranno poi segnalare quale rappresenta un esempio di discriminazione nel mercato del lavoro.

Situazione A:

Due candidati fanno domanda per un posto di lavoro. Secondo i loro CV, il candidato X, una donna appartenente a una minoranza etnica, ha completato la scuola superiore e non ha precedenti esperienze nel settore. Il candidato Y è un uomo appartenente a una maggioranza etnica con una laurea triennale e 5 anni di esperienza lavorativa nel settore. Alla fine, il candidato Y ottiene il lavoro.

Situazione B:



Due candidati fanno domanda per un posto di lavoro. Secondo i loro CV, hanno la stessa qualifica e la stessa esperienza pregressa nel settore. Difatti, l'unica differenza tra i due è l'appartenenza etnica e il genere. Il candidato X è una donna appartenente a una minoranza etnica, mentre il candidato Y è un uomo appartenente a una maggioranza etnica. Alla fine, il candidato Y ottiene il lavoro.

Quali sono i motivi percepiti per la discriminazione in generale? Hanno mai sperimentato questo tipo di discriminazione, o conoscono qualcuno che l'ha subita?

La legge italiana proibisce qualsiasi tipo di discriminazione basata sulla provenienza etnica, e l'Ufficio Nazionale Antidiscriminazioni Razziali offre sostegno alle persone che ne siano state vittime. Informare gli studenti sulle possibilità di denunciare casi di discriminazione etnica, a partire dal numero verde dell'Ufficio Nazionale Antidiscriminazioni Razziali, dove è possibile:

- Segnalare atti, eventi e procedure di discriminazione e di disparità di trattamento
- Offrire sostegno immediato alle vittime di discriminazione, fornendo informazioni, orientamento e sostegno psicologico
- Accompagnare le vittime di discriminazione nel processo legale, qualora decidano di denunciare una pratica discriminatoria.

Il numero italiano (gratuito) è: **800 90 10 10**.

Le segnalazioni possono anche essere fatte online:

http://www.unar.it/unar/portal/?page_id=201

Il docente, al termine della sessione, dovrebbe moderare una discussione finale. Si prega di usare giochi di valutazione, questionari, conversazioni in cui i partecipanti possono esprimere i propri commenti, ecc., al fine di valutare il benessere del gruppo, l'efficacia del lavoro di squadra, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, l'ottenimento di aspettative individuali, ecc.



Gli scopi di questo argomento sono:

- *Imparare dove cercare un'idea imprenditoriale.*
- *Essere in grado di stabilire se un'idea imprenditoriale è fattibile e redditizia.*
- *Sapere che tipo di sostegno si può ricevere, e dove trovarlo.*
- *Comprendere la procedura di registrazione aziendale.*

LAVORO AUTONOMO, PERCHÈ?

Come fonte di reddito primario o supplementare, il lavoro autonomo (o imprenditorialità) è una fonte di potere economico per le persone che sono messe ai margini del mercato del lavoro.

Motivi. Ottenere maggiori profitti potrebbe essere una ragione decisiva per la scelta occupazionale di un lavoro autonomo. Oltre (o in aggiunta) all'incentivo pecuniario, la possibilità di essere il capo di se stesso, di avere indipendenza sul posto di lavoro, di avere orari flessibili, il desiderio di autonomia, sono solo alcune tra le ragioni non economiche che spingono una persona a voler diventare un imprenditore. Tutti questi fattori rappresentano la specifica gratificazione che ci si aspetta da un'attività imprenditoriale. Dall'altro lato, l'imprenditorialità può essere osservata da un punto di vista molto diverso, poiché ci possono essere fattori negativi che spingono una persona a scegliere un lavoro autonomo. Ad esempio, nel caso delle minoranze etniche, uno dei fattori più frequenti è la discriminazione nel mercato del lavoro; difatti, per le persone costrette a impieghi con retribuzioni relativamente basse, l'imprenditorialità può essere una scelta occupazionale attraente. In casi estremi di discriminazione nel mercato del lavoro, per i membri di minoranze che non hanno accesso a un impiego salariato, l'imprenditorialità può essere l'unico modo per arrivare a guadagnare un certo reddito.

Rischi. Oltre agli aspetti attraenti dell'imprenditorialità, bisognerebbe essere consapevoli del maggiore rischio a essa connesso, e del fatto che in molti casi l'imprenditore affronta tale rischio da solo. I potenziali imprenditori non devono mai dimenticare che l'impresa può fallire, che c'è un'alta probabilità di non avere alcun profitto iniziale, che potrebbero dover accettare un margine di profitto basso solo per rimanere in affari, ecc.

Imprenditori per scelta/ per necessità. Dato che le ragioni che spingono a cominciare un'attività imprenditoriale possono essere varie, si può fare una distinzione generica tra imprenditori per scelta o per necessità. In questa rappresentazione dualistica dell'attività imprenditoriale, un imprenditore che avvia la sua attività perché non ha altre opzioni di impiego (o perché queste ultime non sono soddisfacenti), o coloro che sono spinti ad avviare un'attività imprenditoriale per questioni di povertà e sopravvivenza, sono imprenditori per necessità. Al contrario, gli imprenditori per scelta sono coloro che vedono il lavoro autonomo come un modo per sfruttare una determinata opportunità imprenditoriale.

Esercizio 4d: Perché voglio essere un lavoratore autonomo?

Aiutare i membri del gruppo dei lavoratori autonomi a scrivere le ragioni per le quali scegliere l'opzione del lavoro autonomo. Tali ragioni dovrebbero essere suddivise tra ragioni economiche (materiali) e non economiche.

Stimolare un piccolo dibattito tra i due gruppi (lavoro salariato e lavoro autonomo) sui pro e i contro della propria scelta di impiego. Possibile struttura del dibattito: un membro del gruppo del lavoro salariato potrebbe spiegare le ragioni più importanti per le quali scegliere questa opzione. In seguito, un membro dell'altro gruppo dovrebbe esprimere un'argomentazione contraria, e così via.

Discutere sui motivi, e insieme distinguerli tra fattori che scoraggiano o che incentivano il lavoro autonomo. Discutere sull'equilibrio tra questi due gruppi di motivi, e identificare il gruppo dominante. Ogni partecipante dovrebbe rispondere alla domanda: sono un imprenditore per scelta o per necessità?

LAVORO AUTONOMO – COME?

Sostanzialmente, una persona diventa imprenditore avviando una nuova impresa o subentrando in una già esistente. Poiché la maggior parte degli imprenditori avvia la propria attività, ci si concentrerà sull'avviamento di un'impresa come modo per entrare nell'imprenditorialità.

L'imprenditorialità viene spesso analizzata come un processo che comporta attività associate con l'identificazione di opportunità imprenditoriali e con la creazione di imprese per realizzarle. L'avvio di una nuova attività comincia con la generazione di un'idea e con il riconoscimento di un'opportunità imprenditoriale, e termina con la registrazione di una nuova attività.

Da un'idea a un'opportunità imprenditoriale. Generare un'idea imprenditoriale è il punto di partenza per ogni imprenditore. Anche se in alcuni casi prima si sceglie di cominciare un'attività, e poi si cerca un'idea fattibile, le novità sono essenzialmente alla base del processo imprenditoriale.

Fonti di idee imprenditoriali possono essere: precedenti esperienze lavorative, hobby e interessi personali, un'idea di qualcun altro, amici e parenti. La grande maggioranza dei proprietari di nuove imprese si dedica allo stesso settore in cui era precedentemente impiegato.

Consiglio: *Impara dalla tua esperienza precedente: fai quello che sai fare, analizza l'ambiente che ti circonda e vai alla ricerca di idee da amici, parenti, vicini e imprenditori.*

Le idee imprenditoriali possono venire dall'osservazione di bisogni specifici dei consumatori che non sono stati soddisfatti, o soddisfatti in modo non adeguato, dall'invenzione di nuove soluzioni tecnologiche, dall'identificazione di specifiche nicchie di mercato, ecc. Tuttavia, la maggior parte degli imprenditori comincia con un'idea che non porta niente di nuovo nel mercato – *La maggior parte delle imprese è nata da idee vecchie.* Questo non dovrebbe scoraggiare i potenziali imprenditori, considerando che è più facile e meno rischioso entrare in un mercato già esistente, piuttosto che crearne uno nuovo.



Consiglio: *Non preoccuparti se la tua idea non è innovativa, la maggior parte non lo è. Cerca solo di fare meglio dei tuoi concorrenti, o almeno bene quanto loro.*

Poiché il rischio di fallire è molto alto, a questo punto è fondamentale verificare la dinamicità dell'idea imprenditoriale e tradurla da idea a opportunità redditizia. Il potenziale imprenditoriale di un'idea è determinato da fattori esterni e interni.

Consiglio: *Prima di investire qualsiasi somma di denaro, devi analizzare il potenziale imprenditoriale dell'idea che hai avuto..*

Esercizio 4e: Qual è la mia idea imprenditoriale, e può essere redditizia?

I membri del gruppo del lavoro autonomo dovrebbero proporre le loro idee imprenditoriali.

Discutere le fonti delle idee, la loro originalità (novità), la vicinanza alla precedente esperienza lavorativa.

Chiedere ai partecipanti di pensare a varie situazioni: avviare l'attività in un campo in cui loro (o la rispettiva famiglia) non hanno/ha esperienza, avviare l'attività nel mercato locale/regionale / nazionale. Quale delle seguenti situazioni è più rischiosa, e qual è quella potenzialmente più redditizia? Perché?

Scegliere una delle idee proposte e chiedere ai partecipanti di descriverla più precisamente rispondendo alle seguenti domande:

Prodotti/servizi – Che problema risolverò per i miei clienti? Quali prodotti e/o servizi fornirò? C'è la possibilità di introdurre altri beni e servizi innovativi?

Clienti – Chi è il mio cliente tipo (target)? Perché? Quali sono le sue caratteristiche principali: età, genere, educazione, posizione geografica, reddito, ecc.?

Concorrenza – C'è qualcun altro nel mercato che fornisce questo stesso prodotto/servizio? Perché i miei prodotti/servizi sono migliori dei prodotti/servizi simili o uguali nel mercato? Quali sono le mie debolezze rispetto ai concorrenti noti? Come posso rendere i miei prodotti/servizi diversi dalla concorrenza, agli occhi dei miei clienti? Posso imparare qualcosa dall'esperienza degli altri negli affari?

Approvvigionamento – Dove comprerò i prodotti che mi servono? Perché ho scelto un determinato fornitore – prezzo, qualità, posizione, ecc.?

Prezzo, distribuzione, promozione – Come deciderò il prezzo di vendita? Sarà diverso dal prezzo della concorrenza? Se dovrò distribuire i prodotti, in che modo lo farò? Come entrerò in comunicazione con i miei clienti target? Come pubblicizzerò e promuoverò la mia attività?

Sede dell'impresa e posizione – Possiedo una sede o devo affittarla? Dove stabilirò la mia impresa? Quali sono gli aspetti positivi e negativi della mia posizione?

Attrezzature – Di che attrezzature ho bisogno? Quali attrezzature possiedo già, e quali devo comprare/noleggiare?

Capitale – Di quante risorse finanziarie ho bisogno per avviare l'attività? Come mi procurerò quella somma – da solo/ famiglia/ amici / banca/ sostegno statale?

Risorse umane – Sarò l'unico dipendente? Se no, quanti dipendenti dovrò assumere? Che competenze devono avere? Come verranno pagati?

Per avviare un'impresa, un imprenditore deve fornire risorse – materiali, umane, economiche. Uno dei problemi principali per la maggior parte degli imprenditori è garantire il finanziamento per la propria attività. Le fonti principali di finanziamento sono i beni personali del proprietario e della sua famiglia. Oltre a questi, esistono altre fonti di finanziamento ufficiali (banche, programmi di sostegno statale) e non ufficiali (amici, parenti).

Gli imprenditori irregolari esistono in ogni economia. Non solo sono illegali e operano nel mercato nero, ma hanno anche altri svantaggi. I vantaggi di avviare un'attività o trasferirne una già esistente nel settore ufficiale comprendono una regolare assicurazione sanitaria e pensionistica, accesso a fonti regolari di finanziamento, nuovi mercati, programmi educativi e formativi, sicurezza giuridica, ecc. Se qualcuno del vostro gruppo è attivo nel settore informale (es. raccolta ferro, vendita porta a porta), discutete i benefici e i costi partendo dalle conclusioni dell'esercizio precedente, in una maniera pratica e concreta, inserendo anche argomenti riferiti ai contributi e alla previdenza sociale.

Quando si muovono i primi passi nella registrazione di un'impresa, per prima cosa l'imprenditore dovrebbe scegliere la forma giuridica della sua attività. Nel fare ciò, dovrebbe essere consapevole dei vantaggi/svantaggi di ognuna di esse. Le differenze essenziali tra le forme giuridiche disponibili riguardano il capitale necessario, il numero di proprietari, l'ampiezza della responsabilità personale e il regime IVA.

Esercizio 4f: Avviare un'impresa – come fare – Invitare un rappresentante della Camera di Commercio locale, per spiegare le principali procedure da seguire al momento di aprire un'attività. Spiegare i doveri principali del proprietario di una piccola impresa e le opportunità del mercato locale.

Indicare specifiche istituzioni che si occupano di sostegno economico agli imprenditori, ad esempio la *Camera di Commercio* (inserire l'indirizzo e il sito web dell'ufficio locale).

La Camera di Commercio offre sostegno agli imprenditori in tutte le procedure legate all'avviamento e alla gestione dell'impresa, oltre a fornire corsi di formazione su vari temi legati all'imprenditorialità.

Esercizio 4g: Una storia di successo

Si raccomanda vivamente di invitare un imprenditore di successo, preferibilmente appartenente alla comunità Rom. L'imprenditore dovrebbe raccontare la storia del suo successo e rispondere alle domande dei partecipanti. Moderare la discussione in modo che vengano sottolineati problemi e i relativi consigli per la loro risoluzione.

Il docente dovrebbe moderare la discussione finale al termine della sessione. Si prega di usare giochi di valutazione, questionari, conversazioni in cui i partecipanti possono esprimere i propri commenti, ecc., al fine di valutare il benessere del gruppo, l'efficacia del lavoro di squadra, il successo nel raggiungimento degli obiettivi, l'ottenimento di aspettative individuali, ecc.



DOMANDE PER VERIFICARE LA COMPrensIONE DEL MODULO 4:

- 1. Dove puoi trovare informazioni riguardo a offerte di lavoro?**
- 2. Cosa sono le offerte di lavoro nascoste, e come si possono trovare?**
- 3. Quali sono i benefici di registrarsi in una banca dati di offerte di lavoro?**
- 4. Quali elementi dovrebbe contenere il tuo CV?**
- 5. Spiega la differenza tra imprenditori per scelta e per necessità.**
- 6. A quali domande devi rispondere per valutare la redditività della tua idea imprenditoriale?**
- 7. Puoi contare su un sostegno sicuro quando intraprendi un'attività imprenditoriale? Spiega.**
- 8. Quali sono le principali differenze tra le varie forme legali di imprenditorialità?**
- 9. Elenca i passaggi principali del processo di registrazione di un'impresa.**

FONTI DEL MODULO ITALIANO

1. Agencija za privredne registre (2015). *Registraciona prijava osnivanja*. Disponibile a: <http://www.apr.gov.rs/Portals/0/preduzetnici/JRPPS%20PR%20-%20Osnivanje%20T.pdf>. (10/01/2015)
2. Bhave, M. (1994). A Process model of Entrepreneurial Venture Creation. *Journal of Business Venturing*, 9 (3): 223-242.
3. Caldwell, M. *How to track your expenses*. Disponibile a: <http://moneyfor20s.about.com/od/budgeting/ht/trackexpenses.htm>. (12/11/2014).
4. Fond za razvoj Republike Srbije (2015). *Biznis plan za startup kredite – Preduzetnici*. Disponibile a: http://www.fondzarazvoj.gov.rs/files/plan_pocetnici_preduzetnici.pdf. (10/01/2015)
5. Fond za razvoj Republike Srbije (2015). *Kreditna podrška za početnike – Startup krediti*. Disponibile a: http://www.fondzarazvoj.gov.rs/uputstva_pocetnici.html. (10/01/2015)
6. Griswold, A., Lubin, G. (2014). *17 Tricks Stores Use To Make You Spend More Money*. Disponibile a: <http://www.businessinsider.com/how-stores-make-you-spend-more-2014-1?op=1#ixzz3XNMKj3lw>. (27/1/2015).
7. Infostud (2015). *Konkursi za zapošljavanje*. Disponibile a: <http://www.infostud.com/> (07/02/2015)
8. Istituto di Ricerca Economica (2009) *Immagina di presentarti...*, [http://www.provinz.bz.it/bildungsfoerderung/downloads/Immagina di presentarti IRE .pdf](http://www.provinz.bz.it/bildungsfoerderung/downloads/Immagina_di_presentarti_IRE.pdf) (25/02/2015)
9. Lako do posla (2015). *Konkursi za zapošljavanje*. Disponibile a: <http://www.lakodoposla.com/> (25/02/2015)
10. Lewis, M. (2015). *The Budget Planner*. Disponibile a: <http://www.moneysavingexpert.com/banking/Budget-planning>. (2/4/2015).
11. McKeever, M., (2014). *How to write a business plan*. Nolo.
12. Nacionalna služba za zapošljavanje (2011). *Radionica: Aktivno traženje posla – Radna sveska za učesnike*. Disponibile a: http://www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/0/319_radna_sveska_atp1.pdf (12/01/2015)
13. Nacionalna služba za zapošljavanje (2013). *Vodič za preduzetnike – Kako da započnem svoj posao*. Beograd. Disponibile a: <http://www.banat.rs/dokumenta/kako%20da%20zaponem%20biznis.pdf> (12/01/2015)
14. Nacionalna služba za zapošljavanje (2013). *Zahtev za biznis planom za subvenciju za samozapošljavanje*. Disponibile a: http://www.google.rs/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CgQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.nsz.gov.rs%2Flive%2FdigitalAssets%2F1%2F1028_zahtev_s



[a_biznis_planom_za_2013_godinu_samozaposljavanje.doc&ei=zymxVOaREJfsaOT0gJAP&usg=A](#)
[FQjCNHqtrGgahlKWEzsjz1XabSe_B7I3Q&bvm=bv.83339334,d.d2s.](#) (10/01/2015)

15. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Dok tražite posao*. Disponibile a: <http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/dok-trazite-posao>. (07/02//2015)
16. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Dokumenti – Arhiva Poslova*. Disponibile a: http://www.nsz.gov.rs/live/dokumenti/pdf_arhiva_poslova_cid394. (07/02/2015)
17. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Edukacija*. Disponibile a: <http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/edukacija>. (05/02/2015)
18. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Pokreni svoj posao*. Disponibile a: <http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/dok-trazite-posao/programi/pokreni-sopstveni-posao.cid205>. (12/01//2015)
19. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Registracija*. Disponibile a: <http://www.nsz.gov.rs/app/public/candidate/registration.html>. (04/02//2015)
20. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Spisak agencija za posredovanje u zapošljavanju kojima je izdata dozvola za rad*. Disponibile a: http://www.nsz.gov.rs/live/nudite-posao/agencije-za-posredovanje-u-zaposljavanju/spisak_agencija_za_zapo_ljavanje_kojima_je_izdata_dozvola_za_rad_cid170. (07/02//2015)
21. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Tražite posao – Prijavi se za posao*. Disponibile a: <http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/svi-poslovi>. (06/02//2015)
22. Nacionalna služba za zapošljavanje (2015). *Uputstva za pisanje evropskog formata CV-a*. Disponibile a: <http://www.nsz.gov.rs/live/trazite-posao/dok-trazite-posao/evropski-format-cv.cid316>. (02/02//2015)
23. Narodna banka Srbije (2015). *Spisak banaka*. Disponibile a: http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/50/50_2.html. (12/01/2015)
24. Parker, S. (2009). *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.
25. Preduzetnički servis (2015). *Podrška, subvencije i krediti*. Disponibile a: <http://www.preduzetnickiservis.rs/lista-programa/>. (10/01/2015)
26. Preduzetnički servis (2015). *Vodič za preduzetnike – Kako započnem biznis*. Disponibile a: <http://www.banat.rs/dokumenta/kako%20da%20zaponem%20biznis.pdf>. (10/01//2015)
27. Provincia di Piacenza, Osservatorio del Mercato del Lavoro (2013) *Giovani e lavoro in tempo di crisi*, http://lavoro.provincia.pc.it/Allegati/Saperne/Giovani_e_lavoro_2013_3102014-91846.pdf (10/01//2015)
28. Provincia di Piacenza, Osservatorio del Mercato del Lavoro (2015) *La situazione del mercato di lavoro in provincia di Piacenza nel I trimestre del 2015*, Disponibile a: http://lavoro.provincia.pc.it/Allegati/Saperne/REPORT_1%C2%B0TRIM2015_2752015-115718.pdf (10/01//2015)
29. Santarelli, E., & Vivarelli, M. (2007). Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth. *Industrial and Corporate Change*, 16(3): 455-488.
30. Williams, E. (2011). *The Global Entrepreneur: How to Create Maximum Personal Wealth in the New Global Economic Era*. Bloomington: iUniverse.
31. Williams, G. (2014). *A Guide to Creating Your Ideal Household Budget*, *US News – Money*. Disponibile a: <http://money.usnews.com/money/personal-finance/articles/2014/06/03/a-guide-to-creating-your-ideal-household-budget?page=2>. (1/12/2014).

FORMULARI DI VALUTAZIONE

MODULO 1- BILANCIO FAMILIARE – PIANIFICARE IN ANTICIPO E SPENDERE SAGGIAMENTE

Autovalutazione della soddisfazione e delle conoscenze

Si distribuiscano i questionari 1-4 ai partecipanti al termine di ciascun modulo. Per collegare i questionari e sapere qual è l'opinione di ciascun partecipante per ciascun modulo, si chieda loro di inserire un codice di identificazione su ciascun questionario di valutazione (ad esempio, il nome del proprio cane.

Le istruzioni verbali per la valutazione verranno fornite dal formatore.

CODICE DI IDENTIFICAZIONE	
Sesso	
Età	
Livello di educazione	

Si valutino gli aspetti del **Modulo 1** basandosi su una scala di sorrisi, dove 😊 è perfetto, 😊 è buono, 😞 è scarso, 😞 è molto scarso.

1. Vi è piaciuta la sessione?	😊	😊	😞	😞
2. Gli esercizi sono stati utili a migliorare la mia conoscenza.	😊	😊	😞	😞
3. Gli esercizi mi hanno permesso di scambiare opinioni e mi hanno messo alla prova.	😊	😊	😞	😞
4. E' cresciuto il livello di conoscenza durante questo modulo?	😊	😊	😞	😞
5. Sarò in grado di mettere in pratica quanto appreso durante la formazione.	😊	😊	😞	😞
6. Il modulo è stato utile per la vostra vita?	😊	😊	😞	😞



7. Vi ricordate di qualcosa (di importante) che abbiate appreso durante questa sessione?
Qualcosa di importante per voi?

8. Che cosa avete apprezzato di più della sessione? Dimmi qualcosa che ti è piaciuta molto.

9. Che cosa avete apprezzato meno della sessione? Dimmi qualcosa che non ti è piaciuto.

10. Che cosa ti sarebbe piaciuto apprendere al riguardo?

11. Avete discusso della sessione con i vostri familiari e amici?

MODULO 2 – RISPARMIARE PER IL FUTURO

Autovalutazione di soddisfazione e conoscenza

CODICE DI IDENTIFICAZIONE	
----------------------------------	--

Si valutino gli aspetti del **Modulo 2** basandosi su una scala di sorrisi, dove 😊 è perfetto, 😊 è buono, 😞 è scarso, 😞 è molto scarso.

1. Vi è piaciuta la sessione?	😊	😊	😞	😞
2. Gli esercizi sono stati utili a migliorare la mia conoscenza.	😊	😊	😞	😞
3. Gli esercizi mi hanno permesso di scambiare opinioni e mi hanno messo alla prova.	😊	😊	😞	😞
4. E' cresciuto il livello di conoscenza durante questo modulo?	😊	😊	😞	😞
5. Sarò in grado di mettere in pratica quanto appreso durante la formazione.	😊	😊	😞	😞
6. Il modulo è stato utile per la vostra vita?	😊	😊	😞	😞

7. Vi ricordate di qualcosa (di importante) che abbiate appreso durante questa sessione? Qualcosa di importante per voi?
8. Che cosa avete apprezzato di più della sessione? Dimmi qualcosa che ti è piaciuta molto.
9. Che cosa avete apprezzato meno della sessione? Dimmi qualcosa che non ti è piaciuto.
10. Che cosa ti sarebbe piaciuto apprendere al riguardo?
11. Avete discusso della sessione con i vostri famigliari e amici?



MODULO 3 – IL PRESTITO ACCORTO

Autovalutazione di soddisfazione e conoscenza

CODICE DI IDENTIFICAZIONE	
----------------------------------	--

Si valutino gli aspetti del **Modulo 3** basandosi su una scala di sorrisi, dove 😊 è perfetto, 😊 è buono, 😞 è scarso, 😞 è molto scarso.

1. Vi è piaciuta la sessione?	😊	😊	😞	😞
2. Gli esercizi sono stati utili a migliorare la mia conoscenza.	😊	😊	😞	😞
3. Gli esercizi mi hanno permesso di scambiare opinioni e mi hanno messo alla prova.	😊	😊	😞	😞
4. E' cresciuto il livello di conoscenza durante questo modulo?	😊	😊	😞	😞
5. Sarò in grado di mettere in pratica quanto appreso durante la formazione.	😊	😊	😞	😞
6. Il modulo è stato utile per la vostra vita?	😊	😊	😞	😞

7. Vi ricordate di qualcosa (di importante) che abbiate appreso durante questa sessione? Qualcosa di importante per voi?
8. Che cosa avete apprezzato di più della sessione? Dimmi qualcosa che ti è piaciuta molto.
9. Che cosa avete apprezzato meno della sessione? Dimmi qualcosa che non ti è piaciuto.
10. Che cosa ti sarebbe piaciuto apprendere al riguardo?
11. Avete discusso della sessione con i vostri famigliari e amici?

MODULO 4 – AUMENTARE I PROPRI INGRESSI

Autovalutazione di soddisfazione e conoscenza

CODICE DI IDENTIFICAZIONE	
----------------------------------	--

Si valutino gli aspetti del **Modulo 4** basandosi su una scala di sorrisi, dove 😊 è perfetto, 😊 è buono, 😞 è scarso, 😞 è molto scarso.

1. Vi è piaciuta la sessione?	😊	😊	😞	😞
2. Gli esercizi sono stati utili a migliorare la mia conoscenza.	😊	😊	😞	😞
3. Gli esercizi mi hanno permesso di scambiare opinioni e mi hanno messo alla prova.	😊	😊	😞	😞
4. E' cresciuto il livello di conoscenza durante questo modulo?	😊	😊	😞	😞
5. Sarò in grado di mettere in pratica quanto appreso durante la formazione.	😊	😊	😞	😞
6. Il modulo è stato utile per la vostra vita?	😊	😊	😞	😞

7. Vi ricordate di qualcosa (di importante) che abbiate appreso durante questa sessione? Qualcosa di importante per voi?
8. Che cosa avete apprezzato di più della sessione? Dimmi qualcosa che ti è piaciuta molto.
9. Che cosa avete apprezzato meno della sessione? Dimmi qualcosa che non ti è piaciuto.
10. Che cosa ti sarebbe piaciuto apprendere al riguardo?
11. Avete discusso della sessione con i vostri famigliari e amici?



VALUTAZIONE GENERALE FINALE DELLA FORMAZIONE

La valutazione finale si effettua una volta concluso il corso.

Si valutino gli aspetti della formazione basandosi su una scala di sorrisi, dove 😊 è perfetto, 😊 è buono, 😞 è scarso, 😞 è molto scarso.

Quanto è stato collaborativo l'insegnante nel portare a termine gli esercizi?	😊	😊	😞	😞
Questo corso è stato all'altezza delle mie aspettative.	😊	😊	😞	😞
Il contenuto è rilevante per la mia vita.	😊	😊	😞	😞
La formazione è stata una buona opportunità di scambio di opinioni sui contenuti del corso.	😊	😊	😞	😞
La formazione è stata una buona opportunità per imparare questi contenuti.	😊	😊	😞	😞
In generale, quanto siete soddisfatti della formazione.	😊	😊	😞	😞
Commenti generali:				



Come migliorereste questa formazione? (Spuntare ove applica con una X in corrispondenza dei punti selezionati)

- ___ Ridurre la quantità di contenuti svolti durante la formazione.
- ___ Aumentare la quantità di contenuti svolti durante la formazione.
- ___ Rendere più stimolanti le attività della formazione.
- ___ Rendere la formazione meno difficile.
- ___ Rendere la formazione più difficile.
- ___ Rallentare il ritmo della formazione.
- ___ Velocizzare il ritmo della formazione.
- ___ Concedere più tempo alla formazione.
- ___ Concedere meno tempo alla formazione.
- ___ Aggiungere più contenuti video ai laboratori.

APPENDICE ALL'ESERCIZIO 2F

Educazione finanziaria di base

Incontro con i fratelli Horvath

	<p>Peter (30 anni)</p> <p>Cameriere Reddito mensile 700 euro + 100 euro di mance</p>
	<p>Jano (28 anni)</p> <p>Disoccupato Reddito mensile 200 euro grazie al sostegno statale</p>

Peter e Jan hanno studiato come camerieri. Peter ha finito la scuola e quando ha raggiunto l'indipendenza economica si è fatto una famiglia. Oggi lavora in un albergo, guadagna 700 € al mese come capo cameriere. Arrotonda quella cifra con le mance.

Jan, che è più giovane, è diventato padre a 17 anni. Per questa ragione non ha terminato la scuola e ha dovuto iniziare a lavorare. Jan ha perso il lavoro qualche settimana fa, perché è stato sorpreso dal suo capo sottrarre soldi dalla società. Era un problema serio, perché mancavano sempre soldi e ogni dipendente della società doveva metterli di tasca propria (bilancio familiare per accantonare le risorse necessarie al funzionamento della società).



Conto Corrente "portafoglio automatico invisibile"

- Grazie a un conto corrente, una persona può fare transazioni bancarie, come depositare o prelevare denaro, inviarlo a un altro conto corrente.
- Grazie all'Internet banking, una persona ha accesso al proprio denaro in qualunque parte del mondo e quando vuole.
- Ordini di pagamento e addebiti in conto corrente, che consentono di effettuare pagamenti periodici, rendono la vita più facile (ad es: spese per l'affitto, bollette dell'acqua, del gas, etc.).
- Il conto corrente ha spese bancarie molto basse.

	<p>Peter</p> <p>Il datore di lavoro di Peter accredita il suo stipendio direttamente sul suo conto corrente. Il conto corrente ha un costo di 5 euro al mese, ma gli consente comunque di risparmiare tempo e denaro. E' contento di non avere preoccupazioni, e per questo paga volentieri le spese mensili. Capisce bene che la banca ha bisogno di coprire le proprie spese e, come ogni altra società, deve fare un profitto. Peter non lavora come cameriere solo perché il lavoro gli piace, ma anche perché gli consente di avere dei soldi per la famiglia e per accantonare dei risparmi.</p>
	<p>Jano</p> <p>Jano ritiene che le banche derubino la gente ed è per questo che non ha un conto corrente. Quando lavorava si faceva pagare in contanti, mentre oggi va a ritirare il sussidio statale direttamente all'ufficio postale. Non sa bene come fa a spendere tutti i suoi soldi, ma di fatto alla fine del mese non gli rimane nulla. Gli piace quando suo fratello paga con la sua carta e lui non deve cercare monete nel suo portafoglio. E' contento del fatto di non contribuire ai profitti delle banche, per questa ragione non gli interessa nemmeno aprire la questione. E' stato derubato diverse volte in autobus, trovandosi a chiedere dei prestiti ai suoi amici per poter arrivare alla fine del mese. Queste disavventure non sono state sufficienti a convincerlo ad aprire un conto corrente bancario.</p>



DOMANDA

Addebito diretto:

- a) Non ci piace pagare e paghiamo in maniera irregolare.
- b) Paghiamo regolarmente e in maniera automatica dal conto corrente.
- c) Non paghiamo finché non vengono staccati la luce e il gas.
- d) Paghiamo, ma solo quando ci vengono staccati luce e gas.

Le carte di credito o bancomat “soldi di plastica”

- Grazie alle carte di credito e ai bancomat è possibile prelevare denaro in qualsiasi parte del mondo.
- E' il posto più sicuro in cui tenere i soldi. Anche se qualcuno ruba la vostra carta, dovrebbe conoscere la password (PIN) per pagare o prelevare denaro.
- E' possibile pagare con la carta prodotti e servizi (attraverso terminali di pagamento presenti in quasi tutti i negozi) anche contactless.
- Il metodo di pagamento più comune è il bancomat, con il quale il titolare può accedere e utilizzare il denaro sul suo conto corrente.

	<p>Peter</p> <p>Peter è titolare di una carta di credito. Con la sua carta, può pagare nei negozi, non ha bisogno di usare denaro contante e può prelevare dal suo conto corrente bancario. La banca gli ha offerto la possibilità di attivare un finanziamento (scoperto), che gli permette di ritirare/utilizzare più denaro di quanto non ne abbia attualmente sul conto. Non ha ancora iniziato a utilizzare questo servizio, ma è felice di avere la possibilità, quando ne avrà bisogno, di spendere di più di quanto abbia sul conto, e di non dover chiedere un prestito per pochi euro.</p>
	<p>Jano</p> <p>Jano non dispone di un conto corrente bancario né di una carta di credito. Paga tutto in contanti e, da gentiluomo, lascia sempre delle monete di mancia per la commessa. Nei negozi, capita spesso che la commessa non abbia monete per dargli il resto. Solitamente, la commessa chiede ad altri clienti se hanno da cambiare. Se nessuno può aiutarla, la commessa non ha altra opzione se non dare come resto un sacco di monete, e nessuna banconota. Jano sa che la banca prevede delle spese per bancomat, terminali e personale, e non è disposto a pagare per i loro servizi.</p>

QUESTION

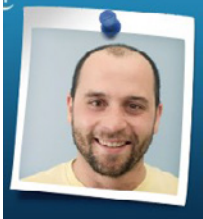
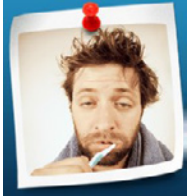
La carta di credito è:

- a) Il modo più pericoloso di portare del denaro con te.
- b) Il modo più sicuro di portare del denaro con te.
- c) Il modo meno redditizio di portare del denaro con te.
- d) Il modo più minuscolo di portare del denaro con te.



Internet banking "conto corrente on line"

- comodo utilizzo del proprio conto corrente da casa o da ogni angolo del mondo (con possibilità di fare bonifici, addebiti diretti, ordini permanenti)
- offre una panoramica, permette di risparmiare tempo e denaro
- il modo più semplice ed economico di effettuare operazioni bancarie
- non c'è bisogno di scaricare programmi o applicazioni sul computer, è sufficiente una connessione internet.

 A photograph of a man with a beard and short hair, smiling, pinned to a blue background with a blue pushpin.	<p>Peter</p> <p>Peter utilizza il suo conto corrente on line per controllare il suo reddito e le sue spese. Grazie ad esso, può controllare ogni pagamento. Ha il vantaggio di poter visualizzare tutte le entrate e le uscite, in modo tale da poter vedere dove spende il proprio denaro, e capire dove sia possibile risparmiare. Inoltre, ha fatto un ordine permanente per il pagamento delle spese per l'energia elettrica.</p>
 A photograph of a man with curly hair and a beard, looking thoughtful with a hand to his chin, pinned to a blue background with a red pushpin.	<p>Jano</p> <p>Jano paga le utenze, gas ed elettricità in contanti. Si reca all'ufficio postale ogni mese, e ogni volta paga diverse decine di centesimi. Non ha alcun resoconto di quanto abbia pagato, né ha idea di dove siano le fatture di pagamento. Usa il suo computer solo per giocare con i videogiochi.</p>

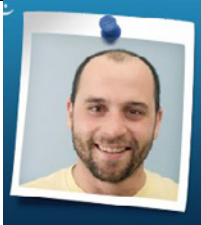

QUESTION

L'internet banking è:

- a) Il modo più economico e semplice di fare operazioni bancarie
- b) Il modo più innovativo e bello di fare shopping
- c) Il modo più economico e più elevato di fare educazione
- d) Il modo più semplice e più avanzato di fare rifornimento

Un conto deposito "un salvadanaio flessibile"

- E' una combinazione tra il conto corrente e un modo di risparmiare denaro per un periodo limitato di tempo.
- Offre interessi più alti sul denaro versato (così come nei depositi a termine)
- Il denaro sul conto non è vincolato (così come avviene sul conto corrente)

	<p>Peter</p> <p>Peter non ha ancora un conto di deposito. Tuttavia, ne ha aperto uno per suo figlio. Vuole che vada all'università, vuole creare condizioni di vita migliori per lui. Ecco perché ha preso l'abitudine di versare la sua paghetta sul suo conto deposito. Ha scoperto di avere circa 30 euro al mese sul suo conto corrente. Per questa ragione, vuole andare in banca per creare un conto che gli offra degli interessi. Vuole essere preparato nel caso di tempi peggiori.</p>
	<p>Jano</p> <p>Jano non ha mai messo da parte dei risparmi, nemmeno quando aveva un lavoro. Quando le cose andavano bene, era in grado di guadagnare circa 1.000 euro al mese. Ma ha speso i soldi solo per divertirsi. Aveva l'abitudine di tenere i soldi nel suo guardaroba, ma li ha spesi tutti perché non si è reso conto che sarebbero arrivati tempi peggiori, in cui ne avrebbe avuto bisogno. Oggi avrebbe avuto bisogno di quei soldi, perché non percepisce alcun reddito.</p>

DOMANDA

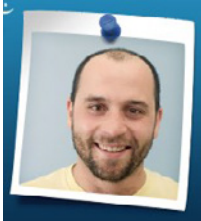

Perché è un bene risparmiare?

- a) E' meglio per la meditazione.
- b) Perché in tal modo possiamo disporre di denaro da utilizzare in tempi meno fortunati oppure li possiamo investire per arricchirci.
- c) Perché in tal modo si fa pressione sui nonni perché diano più regali in contanti.
- d) Sostiene lo sviluppo di espressioni didattiche, motorie e verbali di un adulto.



Depositi a termine "un salvadanaio a lungo termine"

- Un conto nel quale si lascia depositato il denaro per un certo periodo, utile per l'accesso ai propri risparmi in banca.
- Il tasso di interesse rimane invariato nel corso dell'intero periodo.
- Il denaro è vincolato per l'intero periodo.

	<p>Peter</p> <p>Peter ha ricevuto la sua parte del patrimonio del nonno. Erano 1000 euro, una discreta quantità di denaro per lui. Non sapeva cosa comprare. Voleva mettere da parte qualcosa, così ha deciso di attendere un anno, versare i suoi soldi in un deposito a termine e, se tutto va bene, l'anno successivo se ne sarebbe andato in vacanza al mare. Quando vide, dopo un anno, quanti soldi aveva ottenuto dalla banca (come benefit per il fatto di essere cliente di quella banca), decise di lasciar perdere l'idea della vacanza e di investire i soldi in un deposito multi-termini, che gli avrebbe portato ancora più vantaggi del deposito di un anno.</p>
	<p>Jano</p> <p>Jano sorrise quando scoprì che la banca aveva dato a Peter, come interessi per il suo deposito a termine, soltanto poco più di 40 euro. Ha prestato la sua parte di eredità al suo migliore amico, che voleva avviare un'attività. Gli promise che, dopo un anno, quel prestito sarebbe raddoppiato. Ma l'attività del suo amico non ebbe molto successo. Jano decise di dirgli che non c'era bisogno di restituire la cifra raddoppiata, come promesso, ma che era sufficiente che gli restituisse i 1.000 euro. Il problema, tuttavia, era che l'amico non aveva nemmeno quei soldi da restituirgli, e disse a Jano che non aveva alcuna prova di avergli prestato del denaro (una prova simile l'avrebbe avuta in banca. In banca è impossibile avere simili problemi).</p>

DOMANDA

Il tasso di interesse è calcolato come segue:

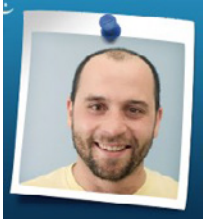

- Mensilmente sull'importo totale del prestito.
- Annualmente sull'importo totale del prestito.
- Annualmente sulla parte non ancora restituita del prestito.
- Annualmente come un ringraziamento per il prestito.

Fonte: Nadácia Slovenskej sporiteľne. Training bank. 2012. Disponibile all'indirizzo: <http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>

APPENDICE ALL'ESERCIZIO 3F

Carta di credito "un prestito in tasca"

- E' una carta di pagamento grazie alla quale è possibile prelevare denaro o pagare con soldi che non sono tuoi.
- Ha gli stessi vantaggi di un bancomat.
- La banca fissa un limite giornaliero (anche un limite di prestito)
- Per un certo periodo di tempo questo "prestito in tasca" è gratuito, ma in seguito è richiesto un pagamento di interessi sul denaro preso in prestito.
- La carta di credito dà inoltre la possibilità di avere acconti o bonus.

	<p>Peter</p> <p>Peter si è rifiutato diverse volte di chiedere una carta di credito. Anche se sa che usarla non significa perdere denaro. Non ha bisogno di un prestito a breve termine, ma se ne avesse bisogno preferirebbe accedere al credito al consumo, che offre più vantaggi.</p>
	<p>Jano</p> <p>Jano ha ricevuto una carta di credito, che gli ha garantito un prestito di breve durata di 2.000 euro. La carta gli era stata offerta da un negozio di elettronica, dove avrebbe potuto usarla. Ha comprato una TV. Dopo un mese ha ricevuto un ammonimento. Hanno provato a spiegargli che se non aveva abbastanza denaro per la TV, sarebbe stato meglio scegliere il credito al consumo. La carta di credito va bene solo nel caso in cui è in grado di restituire il denaro in un breve periodo di tempo.</p>

DOMANDA

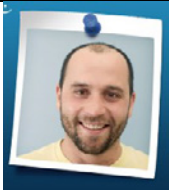
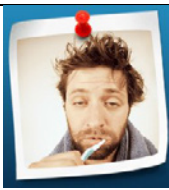
Il denaro speso dalla carta di credito prevede gli interessi:

- Solo in caso di un uso combinato con i voucher.
- Dopo un certo tempo, quando il cliente non restituisce i soldi alla banca.
- Solo nel caso in cui il cliente ha usato i soldi per ripagare un prestito al suo migliore amico d'infanzia.
- Solo nel caso in cui il cliente dichiara di aver speso i soldi solo per cose utili.



Tasso di interesse "i soldi producono soldi"

- E' il prezzo del denaro.
- Nella maggior parte dei casi, è espresso in percentuale annua.
- Il tasso di interesse sul mercato dipende dal tasso di interesse della banca centrale.
- Per i depositi, è il prezzo pagato dalla banca al cliente.
- Per i prestiti, è l'importo pagato dal cliente alla banca.

	<p>Peter</p> <p>Peter si rende conto che i suoi soldi in banca non sono tenuti in una cassetta di sicurezza. La banca dà un valore ai suoi soldi investendoli o dandoli in prestito. Questo processo è sicuro. Egli ottiene un interesse sui suoi soldi come ricompensa da parte della banca (ha "prestato soldi alla banca"). Sa che la banca prende i soldi dal suo conto, ma si rende conto che si tratta di un processo comune: "lui guadagna dalla banca e la banca guadagna da lui".</p>
	<p>Jano</p> <p>Jano non capisce le persone che sono in grado di mettere i loro soldi in banca. Piuttosto spende i suoi soldi da solo, la sua teoria è che non si deve favorire una banca che potrebbe ottenere dei benefici dal suo denaro. Non si rende conto che potrebbe ottenere del denaro come beneficio da parte della banca. Alla sua età, ovviamente, sa che 201 euro sono più di 200, ma non può sopportare l'idea che qualcuno possa guadagnare denaro dal suo denaro, anche se lui non perderebbe nulla, anzi, guadagnerebbe qualcosa.</p>

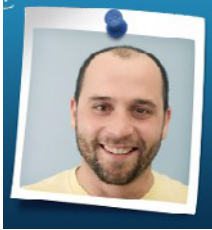
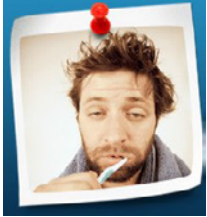
DOMANDA

Gli interessi sono solitamente espressi in:

- e) Litri.
- f) Metri.
- g) Percentuale.
- h) Meloni all'anno.

Credito "Prestito per ciò che si vuole"

- E' un prestito di denaro per un certo periodo di tempo.
- Il cliente restituirà il denaro con un interesse concordato e il tasso di interesse è calcolato per l'intero ammontare (non ancora pagato).
- Per ottenere più denaro, è necessario avere un garante sul prestito, nel caso in cui il cliente non sia in grado di rimborsarlo (in tal caso, è il garante a ripagare il prestito al posto del cliente).
- A volte il prestito è coperto da qualcosa (per esempio, in un prestito a un'azienda per una nuova macchina, può essere quella macchina). Ciò significa che se qualcuno non ripaga il prestito, la banca può prendere quella macchina di proprietà e venderla (come un modo per ottenere di nuovo i soldi in assenza di rimborso).

	<p>Peter</p> <p>Peter non ha mai avuto bisogno di un prestito. Vive con i soldi che ha e quelli che guadagna. Ha dei soldi sul proprio conto corrente ma gli farebbe paura prestarli a qualcuno. Ha imparato dalle esperienze di suo fratello, che ha prestato 1.000 euro a un amico che non glieli ha mai restituiti. La banca gli ha detto che grazie al suo reddito fisso mensile non avrebbe problemi nel caso in cui avesse bisogno di chiedere un prestito alla banca.</p>
	<p>Jano</p> <p>Jano è andato in banca a chiedere un prestito dopo alcuni mesi senza lavoro, ma la banca gli ha detto che non può concederglielo, perché è un cliente troppo rischioso, non ha alcuna proprietà e non sa dare garanzie sul fatto che ripagherebbe regolarmente il prestito. Così, non avendo altre opzioni, si è rivolto a una società che gli ha concesso un prestito, e la nonna gli ha fatto da garante. Ha trascurato il fatto che il prestito richiesto a tale società gli sarebbe costato di più di quanto non sarebbe successo in banca.</p>

DOMANDA

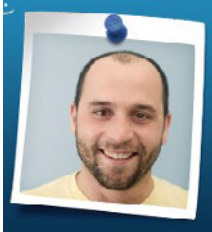
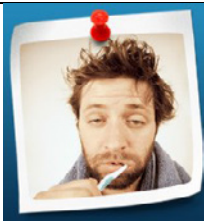
Il tasso di interesse sul prestito è calcolato:

- a) Su tutti i soldi presi in prestito, al mese.
- b) Sul prestito, per anno.
- c) Sui soldi presi in prestito (non ancora ripagati), all'anno.
- d) Sull'anno, come ringraziamento per il denaro prestato.



Prestito per l'acquisto di un'abitazione "mutuo"

- Prestito di lungo periodo, fino a 30 anni
- Offre il vantaggio che, per le persone particolarmente giovani, è possibile richiedere un sostegno statale per il rimborso, cui contribuisce anche la banca.
- E' il modo più comune attraverso cui oggi i giovani possono accedere a una casa di proprietà.

	<p>Peter</p> <p>Peter ha trovato un lavoro fuori dalla sua città. Ha provato a calcolare le sue spese e le sue entrate e si è reso conto che, anche se ha uno stipendio più alto, l'affitto è comunque troppo alto in rapporto al suo reddito. Per questa ragione, ha deciso di chiedere un mutuo alla banca. Dal momento che è un buon cliente, che non ha mai avuto problemi, ha ottenuto facilmente il prestito. La banca ha calcolato il prestito massimo che avrebbe potuto concedere, sulla base del suo reddito mensile. Ha preferito chiedere una somma minore, decidendo di risparmiare ulteriormente dal suo stipendio.</p>
	<p>Jano</p> <p>Jano non chiederebbe mai un mutuo. Ha sentito che, nel caso in cui chiedesse un prestito, la banca otterrebbe così tanti vantaggi dai suoi soldi che potrebbe costruire una seconda banca. Sa che otterrà una casa dopo la morte di sua nonna. Fa quindi affidamento sulla sua eredità.</p>

DOMANDA

Un mutuo, dal punto di vista temporale, è:

- a) Tlepido.
- b) A breve termine.
- c) Invernale.
- d) A lungo termine.

Fonte: Nadácia Slovenskej sporiteľne. Training bank. 2012. Disponibile all'indirizzo:
<http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>



RAZVOJNO
IZOBRAŽEVALNI
CENTER NOVO MESTO



UNIVERSITY OF PIRAEUS
RESEARCH CENTER



hesed
health and social development
agency in cooperation partners



ΤΕΧΝΙΚΗ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ
Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης

Action

