

# D<sup>2</sup> DONNE AL QUADRATO



Percorso di Educazione Finanziaria  
per decisioni economiche consapevoli

*Impara, Risparmia, Guadagna!*

# **MODULO 1: PIANIFICAZIONE FAMILIARE**

## **PIANIFICAZIONE FAMILIARE E LA DIVERSIFICAZIONE DEL RISCHIO: DIFFICOLTÀ, BARRIERE E STRATEGIE DI SUPERAMENTO.**

### **PRIMO INCONTRO**

Il primo incontro si pone l'obiettivo di guidare le donne verso una consapevolezza dell'ambiente decisionale, evitando le *trappole pregiudiziali* ed approfondendo i concetti base della pianificazione familiare (Rischio, Rendimento, Diversificazione).

L'incontro illustra le principali barriere socio-culturali come le particolari inclinazioni delle donne nei confronti dei tempi economici; possibili conseguenze negative nel breve e lungo periodo e del basso livello di conoscenza.

Viene inoltre spiegato come compilare e seguire un **budget familiare** congruo con le reali capacità economiche della famiglia, considerando quindi il ciclo economico della famiglia.

## **I PRODOTTI BANCARI PIÙ DIFFUSI: UTILITÀ DEGLI STRUMENTI DI PAGAMENTO E CONTO CORRENTE. IL MUTUO PER LA CASA E L'ACCESSO AL CREDITO.**

### **SECONDO INCONTRO**

Conoscere i più diffusi *prodotti bancari e strumenti di pagamento* è importante per raggiungere la scelta più adeguata alle esigenze personali e familiari.

Nell'incontro sono illustrati le tipologie di conto corrente, i costi, gli interessi e i principali servizi del conto corrente, modalità e caratteristiche di addebiti diretti, bonifici SEPA e carte di pagamento; credito in banca, dal microcredito all'indebitamento.

## **STRUMENTI DI TUTELA INDIVIDUALE A DISPOSIZIONE DEI RISPARMIATORI (ESPOSTI, RECLAMI E ORGANISMI DI RISOLUZIONE STRAGIUDIZIALE DELLE CONTROVERSIE). COME E QUANDO ATTIVARLI PER EVITARE IL SOVRAINDEBITAMENTO E COMBATTERE CASI D'USURA.**

### **TERZO INCONTRO**

Nel caso di incomprensioni o problemi con banche e società finanziarie, la legge (in particolare la *legge 3/2012 "Salva Suicidi"*) offre ai cittadini alcuni strumenti utili, facili da attivare e poco costosi.

L'incontro illustra quali strumenti scegliere e come attivarsi; gli strumenti di tutela stragiudiziali quali *l'Arbitro Bancario Finanziario* e *l'Arbitro per le Controversie Finanziarie*.

## RELAZIONE RISCHIO/RENDIMENTO E RIPRESA DEL CONCETTO DI DIVERSIFICAZIONE DEL RISCHIO PER LA FAMIGLIA.

---

### QUARTO INCONTRO

L'incontro si focalizza sulle tipologie di **rischio** legate agli investimenti tipici della Famiglia che richiede una padronanza del concetto di rischio-rendimento, punto focale della Diversificazione, per proteggere i risparmi ed ottimizzare la gestione delle rendite (azioni, obbligazioni, fondi comuni ed altri).

I punti chiave dell'incontro si sviluppano come: concetti base d'investimento, dal trade-off rischio-rendimento agli indicatori di rischio; identificazione degli obiettivi e dell'orizzonte temporale dell'investimento; approccio comportamentale dalla *capacità emotiva* della sopportazione del rischio.

## ASSICURAZIONI E PREVIDENZA, GLI STRUMENTI CHE CI PERMETTONO DI AFFRONTARE CON MAGGIORE SERENITÀ LE INCERTEZZE DEL FUTURO.

---

### QUINTO INCONTRO

L'incontro si focalizza sul concetto di rischio in ambito assicurativo e le principali garanzie offerte, dalle polizze ai costi e limiti delle clausole contrattuali; tipologie e vantaggi della *previdenza complementare*.

## DIBATTITO CON UNA GIORNALISTA FINANZIARIA.

---

### SESTO INCONTRO

L'ultimo incontro si articola in un dibattito sui temi trattati con riferimento alle notizie d'**attualità finanziaria** che influenzano le scelte dei cittadini, per una contestualizzazione degli obiettivi del percorso.

# **MODULO 2: PIANIFICAZIONE FINANZIARIA**

## **LA LINEA DEL TEMPO E LE SUE VARIABILI.**

### **PRIMO INCONTRO**

Il primo incontro intende favorire la consapevolezza personale di come potenziare o modificare la **gestione economica di base**.

Come coltivare una gestione adeguata delle spese accademiche dei figli, della Casa, delle tasse è una questione importante e non sempre sviluppata secondo le reali capacità della famiglia.

L'incontro vuole anche porre il risparmio "investibile" nell'ottica temporale con i giusti accorgimenti. Le nuove sfide comprendono anche il mondo digitale che oggi consentono di accedere a pagamenti e conti correnti in maniera sempre più semplice ma a volte rischioso (ad esempio, piattaforme digitali e home-banking).

## **RELAZIONE RISCHIO/RENDIMENTO, ESIGENZE DI DIVERSIFICAZIONE ED ORIZZONTE TEMPORALE.**

### **SECONDO INCONTRO**

Il concetto di diversificazione si applica sul **trade-off rischio-rendimento**, intrinseco in ogni investimento. L'incontro si delinea anche con la gestione di un portafoglio diversificato, che rispecchia le reali capacità economiche della famiglia e la sua propensione al rischio.

Il *tempo* è una variabile importante che deve essere considerata nella scelta degli investimenti, non solo come parte integrante dei parametri che ne determinano il rendimento, ma anche come propensione della famiglia stessa ad attendere il tempo giusto per una gestione ottimale del risparmio.

## **RISCHI FINANZIARI: PERCEZIONE E PROPENSIONE AL RISCHIO.**

### **TERZO INCONTRO**

Il concetto di rischio viene ampliato in questo incontro, delineando i diversi *rischi di investimento* presenti nel mercato in modo puntuale e con esempi pratici.

Il singolo e la famiglia devono capire quanto rischiare secondo le proprie capacità non solo finanziarie ma anche emotive, sempre in un'ottica sicura e consapevole.

## AZIONI, OBBLIGAZIONI E FONDI COMUNI DI INVESTIMENTO (2 LIVELLI DI APPROFONDIMENTO).

---

### QUARTO INCONTRO

L'incontro intende istruire e sensibilizzare le donne sulla differenza tra **azioni, obbligazioni e fondi comuni**: diversi rischi, rendimenti e competenze portano a diversi risultati, che il cliente deve avere in mente al momento della sottoscrizione.

L'incontro prevede un *altro livello di approfondimento* per conoscere le obbligazioni più complesse ed imparare a leggere gli indici di mercato, sviluppando quindi un quadro del mercato generale per investire.

## NOZIONI DI PREVIDENZA ED ASSICURAZIONI.

---

### QUINTO INCONTRO

Sviluppando ulteriormente gli argomenti di previdenza e assicurazione, l'incontro intende delineare nel dettaglio le varie tipologie di assicurazioni, per offrire un'immagine completa delle reali possibilità del singolo.

Legato all'argomento di **assicurazione e previdenza**, i rischi inerenti vengono esposti in modo esaustivo per far comprendere la complessità della scelta a seconda della propensione al rischio e le proprie esigenze.

## NOZIONI DI DIRITTO SUCCESSORIO.

---

### SESTO INCONTRO

L'incontro intende offrire nozioni essenziali per il benessere della famiglia, da generazione in generazione, come quelle del *diritto successorio*. Eredità e testamento sono influenzati da figli e divorzi, in uno schema di trasmissione a volte particolarmente complicato.

A chiusura del Modulo 2, l'ultimo incontro si articola poi in un **dibattito** con riferimento alle notizie d'attualità finanziaria che influenzano le scelte dei risparmiatori.

# **MODULO 3: PIANIFICAZIONE PROFESSIONALE**

## **INTRODUZIONE DELL'ATTIVITÀ IMPRENDITORIALE. (3 ORE)**

### **PRIMO INCONTRO**

Nel primo incontro, *esercizi individuali* di orientamento ed operatività pratica offrono alle donne la possibilità di meglio comprendere una reale prospettiva di **pianificazione** ed **organizzazione** di una propria attività.

Concentrandosi sul primo passo in un percorso che deve essere intrapreso con dedizione e consapevolezza, viene spiegato un modello di business plan, utile non solo per costruire la struttura dello stesso ma anche per capire le reali possibilità dell'impresa.

## **SWOT ANALYSIS E POSIZIONAMENTO ATTIVITÀ.**

### **SECONDO INCONTRO**

In ogni attività imprenditoriale è saggio considerare una **SWOT Analysis**: analizzare le forze (Strengths), debolezze (Weaknesses), opportunità (Opportunities) e rischi (Threats) aiuta a capire come muovere l'impresa in maniera ottimale.

Il posizionamento dell'attività deve essere attentamente valutato non solo in termini di mercato ma anche in merito ai *target* di riferimento: questo incontro vuole infatti offrire le chiavi di lettura necessarie per identificare a quale clientela rivolgersi e con quale qualità e prezzo sul mercato odierno.

L'incontro prevede inoltre un momento di condivisione di testimonianze da imprenditrici locali.

## **MINI GUIDA AL BILANCIO AZIENDALE.**

### **TERZO INCONTRO**

Il *bilancio aziendale* è uno strumento essenziale per la gestione dell'attività. L'incontro permette di comprendere come compilare un bilancio, per tracciare esaurientemente l'attività, entrate ed uscite.

Perdite e guadagni sono parte integrante di qualsiasi attività. È quindi necessario capirne il rapporto reale con le risorse e le capacità finanziarie dell'impresa.

## **ASPETTI FISCALI E TIPOLOGIE SOCIETARIE.**

### **QUARTO INCONTRO**

Ogni attività deve rispettare le norme e leggi italiane, e seguire i requisiti fiscali previsti. L'incontro ha quindi la finalità di illustrare queste norme e definire in dettaglio quali aspetti fiscali

bisogna perseguire.

## ELEMENTI DI MARKETING E COMUNICAZIONE, CRM.

### QUINTO INCONTRO

Il marketing è uno strumento essenziale per il successo di un'attività, che si compila di diversi meccanismi discussi durante l'incontro.

Nell'era digitale dove visualizzazioni e "likes" dettano ormai le leggi del mercato, il *rapporto con il cliente* passa in primo piano. È essenziale quindi utilizzare un corretto approccio verso il target e gli utenti dell'attività per ottimizzare l'immagine dell'impresa.

Sempre nell'ottica dell'Industry 4.0, i pagamenti sono ormai legati alla digitalizzazione. L'incontro comprende una spiegazione esaustiva di questo tipo di pagamenti (dai P2P e altri strumenti della finanza tecnologica) per permettere all'attività di rimanere aggiornata.

## ANALISI DEL MERCATO DEL LAVORO PER LE STARTUP E FONTI DI FINANZIAMENTO. (3 ORE)

### SESTO INCONTRO

Le **startup** sono ormai una realtà sempre più presente sul territorio, fornendo non solo posti di lavoro ma spazio alle idee più innovative. L'incontro offre la possibilità di conoscere queste possibilità e capire come iniziare a costruire la propria startup.

Per iniziare un'attività, le banche ed altri istituti mettono a disposizione finanziamenti: è necessario conoscere a fondo le reali possibilità di rimborso e le varie tipologie di finanziamento. Il *microcredito e crowdfunding* sono altri metodi di finanziamento poco utilizzati in Italia ma di notevole spessore all'estero. Durante l'incontro, le donne hanno l'opportunità di comparare queste tipologie per trovare quella più adatta alla propria attività.

A chiusura del Modulo 3, l'ultimo incontro si articola in una sintesi finale ed accompagnamento nella definizione operativa dei *passi futuri*.

### IN COLLABORAZIONE CON



ISTITUTO PER LA VIGILANZA  
SULLE ASSICURAZIONI

IVASS



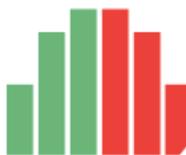
CONSOB

COMMISSIONE NAZIONALE  
PER LE SOCIETÀ  
E LA BORSA

Autorità italiana per la vigilanza dei mercati finanziari



*Impara, Risparmia, Guadagna!*



**D<sup>2</sup> DONNE AL QUADRATO**

UN PROGETTO DI



IN COLLABORAZIONE CON



PER ISCRIZIONE ED INFORMAZIONI:

VISITA IL SITO

**D2QDONNEALQUADRATO.IT**