

PIANO STRATEGICO PLURIENNALE MAG2 2015-2018

Proposta Assemblea Maggio 2015

In rosso una prima ipotesi degli ambiti strategici prioritari e le azioni prioritarie di ogni ambito ancora in fase di definizione.

AMBITO STRATEGICO	OBIETTIVO	AZIONE	RISULTATI
Base sociale partecipazione	Avvicinamento ai soci nei territori.	<ul style="list-style-type: none"> • Promozione dei gruppi di risparmio locali. • Promuovere la partecipazione dei soci ai CDA. • Incontri territoriali una volta all'anno. • Momenti di formazione gratuita per i soci (bilanci familiari). 	<ul style="list-style-type: none"> -Attivazione di almeno 6 gruppi di risparmio solidale in 6 territori coinvolgendo almeno 30 soci esistenti. -Partecipazione di 10 soci all'anno nei CDA -3 incontri territoriali per i soci all'anno -1/2 formazioni gratuita all'anno per i soci
Fattibilità economica	Individuare nuove forme di ricavo oltre il tasso di interesse per avere un risultato di esercizio positivo e diminuire le perdite	<ul style="list-style-type: none"> • Autofinanziamento soci (200 soci X 10 euro mese X 36 mesi). • Raccolta fondi con video / crowdfunding. • Vendita nuovi servizi (mappatura delle competenze in Mag) e rafforzamento servizi esistenti: accompagnamento e bilanci familiari. • Affitto sede/vendita sede e ospitalità di altri. • Aumentare la quota sociale minima a 60 euro. • Continuare con 1 o 2 progetti altri all'anno (vedi progetto Albania). 	<ul style="list-style-type: none"> -Raccogliere almeno 5.000 euro di autofinanziamento annue (almeno 50 RID mensili) -Fare entro il 2017 una raccolta fondi significativa -Individuare i servizi “da vendere” e ricavare 2.000 euro annuo da tali competenze -Ricavi da affitto crescenti: almeno 500 euro in media -Aumentare l’ammontare medio dei finanziamenti erogati, migliorando la redditività dei finanziamenti e diminuendo il rischio

<p>Tangram</p>	<p>Rientro debito Tangram entro metà anno 2017.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoraggio percorso dell'amministrazione pubblica nel cambio di destinazione. • Acquisizione credito di BPE. • Facilitazione vendita. • Connessione con GIT Locale BPE e con BPE/Biggeri. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cambio destinazione d'uso entro Giugno 2016 e vendita entro Giugno 2017 -Sospensione atto di precetto BPE fino a Giugno 2016 -Incarico e commissione per professionisti per individuare più compratori -Relazione stretta con BPE sia a livello centrale che a livello locale (2 incontri annui con Biggeri e 1 incontro annuo con GIT)
<p>Comunicazione</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicare una immagine propositiva e positiva di Mag2 a dispetto di tutte le difficoltà • Maggior collegamento con i soci e interazione anche digitale 	<ul style="list-style-type: none"> • Schede ad hoc sulle attività finanziarie (storie di casi) ma anche su tutte le attività di rilancio di Mag2 (bilanci familiari, gestione denaro, microcredito sociale, gruppi di risparmio solidale). • Campagna di adesione a Mag2 straordinaria con quota minima (con 52 euro e 10 euro al mese cambi la finanza!). • Formazione sulla gestione del denaro che faccia conoscere Mag2. • Rinnovare e aggiornare sito/newsletter/gestione database soci per comunicazione/social network/forum soci . • Avviare una campagna di incontri nelle scuole (superiori, l'ideale) spiegando cosa è il microcredito. • Organizzare serate a tema nei 	<ul style="list-style-type: none"> -Attivare campagna straordinaria di adesione entro il 2017 raccogliendo 300.000 euro di nuovo capitale sociale -Nuovo sito, newsletter e nuova modalità gestione soci (finanziata da un progetto) -Newsletter ai soci mensile costante media (10 newsletter al mese)

		<p>Circoli Arci e nelle Cooperative di consumo, meglio se in sinergia argomenti correlati (ad esempio con cibo etnico, letture di prosa, assaggio di vini,...).</p>	
<p>Formazione (circolazione dei saperi e competenze)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • redditività • azione politica-gestione collettiva del denaro 	<ul style="list-style-type: none"> • Investire risorse umane ed organizzative sullo "sportello virtuale" per allargare le offerte di servizi e cominciare a venderle anche all'esterno, non solo ai soci. • Rendere più evidenti le competenze di Mag2 (attraverso schede). • Progetti. • Sportello virtuale. • Mutualità. 	<ul style="list-style-type: none"> -Schede specifiche sul sito -Rete soci/bottega per nulla/sportello virtuale di Mag2 da attivare entro il 2017 - Team bilanci familiari di 4 persone
<p>Alleanze/Rete</p>	<p>Individuare sinergie strategiche in ambito operativo con realtà affini (partendo dalla compatibilità politica)</p> <p>Rafforzare la collaborazione con BPE</p> <p>Guardare "fuori dal recinto".</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tentativo di alleanza operativa con realtà vicine come A77 (condivisione spazi e servizi). • Consulenza sulla fattibilità economica con altra Mag. • Partecipazione attiva al coordinamento Magico. • Ricerca di nuove e costanti forme di dialogo con BPE. • Nuovi ambiti di finanziamento. • Presenza costante nel mondo dell'economia solidale e delle sue reti per consolidare il nostro ruolo di strumento finanziario di riferimento e promuovere incontri conoscitivi e relazioni bilaterali. 	<ul style="list-style-type: none"> -Incontro con filiale BPE di Milano e area commerciale N/O due volte anno: scambio dati sui finanziamenti per prevenire situazioni incagliate. -Almeno due persone di Mag2 agli incontri Magici. -Avviare consulenza con altra Mag ad esempio Mag6 (2/3 incontri annui). -Individuare partner significativi con cui lavoriamo bene da tempo (del terzo settore o pubblica amministrazione) e rafforzare la collaborazione con pratiche concrete di supporto reciproco. -Partecipazione 2 eventi GAS annui e 2 momenti RES Lombardia.

Recupero crediti	Redditività e liquidità	<ul style="list-style-type: none"> • Gruppo sul recupero crediti (ampliando l'analisi e la partecipazione). • Rafforzare sintonia con legale. • Entro il 2017 risolvere situazioni difficili attive da più di 10 anni. 	<ul style="list-style-type: none"> - 6 incontri l'anno gruppo recupero crediti che affianca responsabile crediti difficili - 2 incontri annui legale e CDA o sua rappresentanza - Risoluzione legale, consensuale o amministrativa dei crediti in essere prima del 2006, rinegoziazione dei crediti in essere in difficoltà post 2006 eventualmente con nuovo contratto.
Organizzazione	<ul style="list-style-type: none"> • Percorso di avvicinamento operativo al politico • Partecipazione dei soci attraverso i gruppi di risparmio solidale locale /ex comprensori • Allargare l'ambito dei lavoratori e collaboratori con l'opportunità di nuovi servizi (percorsi, progetti, etc.) • Rafforzamento autogestione dei lavoratori e miglioramento modalità di scambio informazioni 	<ul style="list-style-type: none"> • Invito a cda dei referenti dei gruppi di risparmio locale. • Affiancare al CE nuovo organo che faciliti la comunicazione e l'integrazione tra lavoratori e CDA. • Riunione di staff /comitato esecutivo più frequenti. • Superare le attuali aree e costituire GdL permanenti (es, recupero crediti, sportello virtuale, accompagnamento, progetti, GRS come sopra detto, ecc) che affianchino il CdA, che potrebbe così essere ridotto (da 9 a non meno di 7). 	<ul style="list-style-type: none"> -Staff/comitato esecutivo 2 volte mese in media -Almeno 5 soci dei territori all'anno presenti nel cda
Finanziamenti	Migliorare la redditività dei finanziamenti e diminuire il rischio	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentare l'ammontare medio dei finanziamenti. • Finanziare imprese già avviate. • Diminuire il numero delle erogazione dei microcrediti sociali. • Rivedere il sistema delle fideiussioni. 	<ul style="list-style-type: none"> -Massimo impiego della liquidità disponibile

