

# Partenza

Non più tardi dell'età di 13 anni, l'ADOLESCENTE è avvicinato a valori sociali come la solidarietà, il volontariato o l'impegno civile...

...e avvicinato alla cultura del LAVORO attraverso le EMOZIONI.  
Consulenti privati (non scolastici) accompagnano l'ADOLESCENTE alla visita di aziende emergenti per un primo impatto con il MARKETING

**LA BANCA DEVE ESSERE CONVENZIONATA CON UNA COMPAGNIA ASSICURATIVA**  
(quest'ultima ha pronta una polizza<sup>2</sup> ad hoc a copertura del rischio fallimento prima-impresa)

LA BANCA DEVE **DICHIARARE A PRIORI** LE CONDIZIONI DI TRATTAMENTO (vedi nota a tergo) E DEVE PRONUNCIARSI **ENTRO UNA SETTIMANA** PER L'ESITO AL GIOVANE

(2) tale polizza, corrisponderebbe ad una qualsiasi polizza "furto" oggi universalmente adottata dovrà essere sottoscritta **dal giovane a favore dell'imprenditore**

## BANCA

### COMPAGNIA ASSICURATIVA

LO STATO È ESCLUSO DALLE RICHIESTE

NON SI RICHIEDE DENARO ALL'IMPRENDITORE PERCHÉ È LA BANCA AD ANTICIPARE DENARO

NESSUNO (eccetto il Giovane) RISCHIA NULLA GRAZIE ALL'ASSICURAZIONE (che funge da "garante del garante" e dà stabilità all'operazione)

## IMPRENDITORE AVVIATO

SE L'IMPRENDITORE AVVIATO CREDE NEL PIANO, IL GIOVANE DEVE INVIARE, IN RACCOMANDATA A.R. E SU BIGLIETTO POSTALE<sup>(1)</sup> LA SINTESI DEL PIANO DI FATTIBILITÀ ALLA BANCA ED ALLA COMPAGNIA ASSICURATIVA

(1) Biglietto Postale operazione costituita da un foglio piegato in tre, con bollo sulle facce; permette notevoli vantaggi documentali

CRESCENDO L'ADOLESCENTE, DEVE REFERIRE GIOVANE MERITEVOLE, DI PERSONE STIMATE, TESTIMONI DELLA SUA AFFIDABILITÀ MORALE

## GIOVANE MERITEVOLE

PRESENTA UN PIANO DI FATTIBILITÀ ALL'IMPRENDITORE AVVIATO



## GIOVANE MERITEVOLE

L'IMPRENDITORE OTTIENE PUBBLICITÀ GRATUITA, SPONSORIZZAZIONI SPORTIVE IN CAMBIO DELLA SUA FIRMA DI GARANZIA

CRESCITA PERSONALE AZIENDALE SOCIALE

## IMPRENDITORE AVVIATO

IL GIOVANE OTTIENE IL PRIMO CREDITO  
LA BANCA INTERESSI  
L'ASSICURAZIONE UNA (O PIÙ) POLIZZE  
L'IMPRENDITORE PUBBLICITÀ GRATUITA

Il Giovane passa dal "chiedere" a "realizzare" un lavoro da sé, abbandonando gli attuali schemi di solo commercio locale, per passare a quelli di produzione e distribuzione su vaste aree...

LA BANCA OTTIENE INTERESSI DAL GIOVANE ED UN CLIENTE IN PIÙ GRAZIE ALL'IMPRENDITORE AVVIATO

IL CONTRIBUENTE PAGA MENO TASSE (perché lo stato risparmia parte dei soldi per la neo-impresa)

SE L'IDEA È VINCENTE CON I PRIMI GUADAGNI IL GIOVANE INIZIA AD ESTINGUERE IL DEBITO CON LA BANCA

...inoltre ha imparato come aiutare un altro giovane ad intraprendere e come aiutare chi opera nella solidarietà o nel volontariato civile.

## BANCA

### COMPAGNIA ASSICURATIVA

LA COMPAGNIA ASSICURATIVA HA UN NUOVO UTILE E, IN FUTURO, UN CLIENTE IN PIÙ CUI PROPORRE NUOVE POLIZZE, A LUI, ALLA SUA IMPRESA ED AI SUOI DIPENDENTI

fin tanto che esiste la fideiussione dell'imprenditore il giovane **pagherà sempre meno** la polizza (come le classi di merito RC auto) in funzione del maggior fatturato sviluppato



IL GIOVANE SI È AUTOFINANZIATO SENZA LO STATO PROMUOVE NUOVI IMPRENDITORI E AIUTA IL PROSSIMO

**MIX-AGE**

Strada di Tuillo 6 - 05100 TERNI / e-mail: mixage@libero.it  
Tel. (0744) 43.11.20