

Reunión con Simon Howard: Chief Executive

La asociación tiene 27 años. El director, que es el más antiguo, lleva 10 años dirigiéndola. Antes era Fund manager). Siempre interesado por el cambio climático y temas verdes.

Se le unió después Charleene, la persona, ahora manager, encargada de Campaings y eventos. Lleva 5 años. Ferguson, la persona encargada de las relaciones institucionales lleva 4 años en la asociación.

Recién incorporadas la PA del director (5 semanas), una persona para social media y otra para la relación con los asociados.

El foco de la asociación es informar, promover y conectar.

Respecto a la financiación es totalmente privada, pagando los socios entre 400 y 7000 Libras. Tienen 240-250 socios y afiliados, pero aun así el CEO me transmite que no es suficiente. Se encuentran en una oficina muy bien situada en la City, cerca de la estación Liverpool Street, pagan 1300 libras al mes pero están en un sótano con ventanas al interior. El área está compartido con otras empresas y en la parte de arriba tienen un espacio para reuniones. El horario es flexible de 9 a 6 y los empleados pueden teletrabajar.

Problemática de definición ¿qué es ISR? algunos de sus socios no quieren unirse a la taxonomía Europea.

Problemas con la proactividad de los asociados. “sólo quieren pagar y que nosotros lo hagamos todo”

El mercado está más evolucionado que el español, que consideran que está en una fase incipiente.

Reunión con Charlene Cranny: Communications and Campaings Director

Esta funcionando bastante bien el formato podcast. Quieren girar a una información más visual con contenidos más animados.

- Eventos importantes: la conferencia de Londres y la conferencia de Edimburgo. Con carácter anual. En ambos cobran fee al espectador (alrededor 15 pounds) y suelen tener una audiencia de 100 personas más o menos.
- Comunicación: Newslettter digital mensual (10 al año) con novedades, eventos y la actualidad de UKSIF. Anual Guide: What's on in 2018? De la cual se manda una copia impresa a todos los miembros y asociados.
- Redes sociales: recientemente haciendo la estrategia. No dan visibilidad a las acciones de los asociados. De camino a un cambio en la información, más visual, menos aburrida. Con infografías, vídeos y Podcast.
- Semana ISR: Good money week: Es una semana de divulgación en medios, solo cuenta con un evento presencial en el que se cobra la entrada. Los ponentes son sus asociados. Tiene una página web propia y Redes sociales diferentes a la corporativa

porque está dirigida al inversor Retail. Los mensajes son más educativos y de forma menos seria.

Reunión con Fergus Moffatt: Programme Director and Head of Public Policy

Hacer lista de ministers and regulators que podrían estar relacionados con la ISR, escribir una carta de presentación en la que además si es posible les hagamos llegar nuestro ultimo informe o algo que les pueda interesar y pedirles una reunión para ampliar el contenido.

Puede ser una opción interesante si asistimos a la reunión con uno o dos miembros grandes de nuestra asociación para que vean que está ben apoyado.

Comité de analistas:

UKSIF elige a las personas que conforman este comité. Alrededor de 10 personas. Son expertos analistas que transmiten al SIF las tendencias del momento en ISR para que El SIF investigue y cree reports y contenidos. Ejem: La legalización de la marihuana como medicina alternativa ¿puede ser un mercado rentable? Se reúne una vez cada cuatro meses.

Comité de buenas prácticas donde los asociados quieran ir a aprender y a contar cosas que hayan hecho.