

Attività: **Conquista il cliente**

Materiale: **Promemoria** per l'insegnante

Schema di gioco:

- formazione delle squadre e distribuzione dei materiali
- spiegazione del gioco
- descrizione delle schede dei clienti attraverso alcune indicazioni generali (descrizione dell'impresa e l'ammontare della richiesta di finanziamento)
- risposta alle domande sul cliente fatte dalle squadre (massimo due a gruppo)
- presentazione da parte delle squadre della propria offerta di finanziamento
- valutazione da parte dell'insegnante dell'offerta più vantaggiosa e assegnazione del cliente (fino all'esaurimento delle schede)
- verifica attraverso il lancio di due dadi del successo o fallimento delle imprese assegnate
- verifica del punteggio finale in base ai seguenti criteri:

La verifica del punteggio finale viene effettuata prendendo in considerazione le schede dei clienti per ogni banca e valutando:

1) il tasso d'interesse a cui è stato concesso il prestito/finanziamento:

- 2 punti fra lo 0 e il 3% (la banca sostiene delle spese che il prestito senza interessi non copre)

**0 punti** fra il 3,5 e il 4,5% (la banca sostiene delle spese che vengono coperte dal prestito, ma non guadagna nulla)

**2 punti** fra il 5 e il 7% (le spese vengono coperte e c'è un margine di guadagno)

**4 punti** fra il 7,5 e il 9% (le spese vengono coperte e c'è un discreto di guadagno)

**6 punti** fra il 9,5 e il 13% (le spese vengono coperte e c'è molto guadagno)

- **6 punti** sopra il 13 % (la banca è sotto inchiesta per usura)

2) la coerenza dello strumento finanziario individuato rispetto alle garanzie offerte dal cliente:

**+2 punti** in caso di coerenza

**0 punti** in caso di incoerenza

3) il successo o l'insuccesso dell'impresa:

- **4 punti** per le imprese fallite che non sono riuscite a coprire il finanziamento

**4 punti** per le imprese che sono riuscite a coprire il finanziamento in tempi più lunghi del previsto.

**8 punti** per le imprese di successo