

Attività: **Conquista il cliente**

Materiale: 5 **Carte ruolo delle banche** da fotocopiare e distribuire una per gruppo

Banca Impresa per il territorio

Siete una banca locale piuttosto solida. Esistete da 50 anni e grazie alle vostre politiche prudenti, ma dinamiche nello stesso tempo, non avete mai avuto grossi problemi finanziari.

Siete disposti ad accettare rischi, ma non troppi: chiedete che il cliente abbia almeno delle proprietà.

Prima di concedere un finanziamento, valutate questi elementi:

1. L'impresa e il suo business

Cercate di avere informazioni sulla situazione attuale del cliente e sulle previsioni di sviluppo del mercato in cui agisce. Fate attenzione alla realtà della concorrenza e all'effettiva esistenza di un mercato a cui rivolgersi (cioè di persone che farebbero ricorso all'impresa).

2. Le finalità del finanziamento

Cercate di essere sicuri che i finanziamenti richiesti siano adeguati al progetto imprenditoriale e al successo che questo potrebbe raggiungere.

3. Capacità di rimborso dell'impresa

Analizzate la possibilità che il cliente ha di rimborsare il finanziamento richiesto. Ovviamente questo dato dipende dal successo dell'iniziativa e dall'esistenza di condizioni che lo favoriscano.

4. Il capitale investito dall'imprenditore o dai soci

Il capitale che l'imprenditore o i soci hanno destinato al finanziamento dell'impresa è fondamentale: rappresenta quanto rischio essi assumono a proprio carico, cioè la fiducia che l'imprenditore o i soci hanno nell'iniziativa.

5. Le garanzie per la mitigazione del rischio

Se lo sviluppo dell'impresa è rischioso, la presenza di garanzie economiche fornite dal patrimonio aziendale o da terzi (altre persone che garantiscono per chi chiede il prestito) permette alla banca di diminuire le perdite in caso di insuccesso.

Attenzione! La concessione del prestito e l'offerta al cliente:

Quando si concede un finanziamento, bisogna indicare il **tasso di interesse**, cioè la misura dell'interesse sul prestito e l'importo della remunerazione che spetta alla banca stessa. Viene espresso come una percentuale per un dato periodo di tempo e indica quanta parte della somma prestata debba essere corrisposta come interesse al termine del tempo considerato.

Nel nostro gioco non dovete indicare un tempo perché lo immaginiamo uguale per tutti i prestiti concessi. Dovete invece indicare il tasso di interesse a cui concedete il prestito.

Tenete presente che:

- se indicate un tasso molto basso la banca non ci guadagna nulla e potrebbe persino rimetterci.
- se indicate un tasso molto alto, potreste essere accusati di usura.
- il tasso medio, per cui una banca guadagna discretamente, è intorno al 7,5 %

Valutate secondo l'importo del prestito/finanziamento richiesto (è basso, quindi può essere facilmente restituito o è molto alto?) e le garanzie offerte (in caso di fallimento dell'impresa, la banca ha modo di recuperare i soldi in altro modo?) il tasso che siete disposti ad offrire, scrivetelo su un foglietto di carta assieme allo strumento che utilizzate per richiedere garanzie (ipoteca, pegno, fideiussione), inseritelo nella busta e... buona fortuna!

Monte di pietà nazionale

Siete una banca nazionale decisamente solida: avete numerosi sportelli, investitori e soprattutto immobili prestigiosi che sono una solida garanzia per i vostri investimenti e le vostre speculazioni. Esistete da 350 anni e grazie ai vostri capitali e ad una recente politica di acquisizioni, potete permettervi di accettare un certo rischio e di fare prestiti consistenti.

Siete disposti ad accettare rischi, ma vi accertate sempre che il cliente abbia fatto un valido business plan. Insomma, non accettate di certo progetti improvvisati.

Prima di concedere un finanziamento, valutate questi elementi:

1. L'impresa e il suo business

Cercate di avere informazioni sulla situazione attuale del cliente e sulle previsioni di sviluppo del mercato in cui agisce. Fate attenzione alla realtà della concorrenza e all'effettiva esistenza di un mercato a cui rivolgersi (cioè di persone che farebbero ricorso all'impresa).

2. Le finalità del finanziamento

Cercate di essere sicuri che i finanziamenti richiesti siano adeguati al progetto imprenditoriale e al successo che questo potrebbe raggiungere.

3. Capacità di rimborso dell'impresa

Analizzate la possibilità che il cliente ha di rimborsare il finanziamento richiesto. Ovviamente questo dato dipende dal successo dell'iniziativa e dall'esistenza di condizioni che lo favoriscano.

4. Il capitale investito dall'imprenditore o dai soci

Il capitale che l'imprenditore o i soci hanno destinato al finanziamento dell'impresa è fondamentale: rappresenta quanto rischio essi assumono a proprio carico, cioè la fiducia che l'imprenditore o i soci hanno nell'iniziativa.

5. Le garanzie per la mitigazione del rischio

Se lo sviluppo dell'impresa è rischioso, la presenza di garanzie economiche fornite dal patrimonio aziendale o da terzi (altre persone che garantiscono per

chi chiede il prestito) permette alla banca di diminuire le perdite in caso di insuccesso.

Attenzione! La concessione del prestito e l'offerta al cliente:

Quando si concede un finanziamento, bisogna indicare il **tasso di interesse**, cioè la misura dell'interesse sul prestito e l'importo della remunerazione che spetta alla banca stessa. Viene espresso come una percentuale per un dato periodo di tempo e indica quanta parte della somma prestata debba essere corrisposta come interesse al termine del tempo considerato.

Nel nostro gioco non dovete indicare un tempo perché lo immaginiamo uguale per tutti i prestiti concessi. Dovete invece indicare il tasso di interesse a cui concedete il prestito. Tenete presente che:

- se indicate un tasso molto basso la banca non ci guadagna nulla e potrebbe persino rimetterci.
- se indicate un tasso molto alto, potreste essere accusati di usura.
- il tasso medio, per cui una banca guadagna discretamente, è intorno al 7,5 %

Valutate secondo l'importo del prestito/finanziamento richiesto (è basso, quindi può essere facilmente restituito o è molto alto?) e le garanzie offerte (in caso di fallimento dell'impresa, la banca ha modo di recuperare i soldi in altro modo?) il tasso che siete disposti ad offrire, scrivetelo su un foglietto di carta assieme allo strumento che utilizzate per richiedere garanzie (ipoteca, pegno, fideiussione), inseritelo nella busta e... buona fortuna!

Banca Dita Incrociate

Siete una giovane banca locale non ancora molto solida. Esistete da 10 anni e avete diverse proprietà immobiliari e contatti (e contratti) con uomini politici influenti che vi fanno per sperare per il futuro. State cercando di lanciare la vostra banca ancora poco conosciuta e avete deciso di accettare anche clienti che non offrano molte garanzie, ma che sembrano dotati di spirito imprenditoriale e un buon occhio per il mercato.

Siete disposti ad accettare rischi, ma non a buttarvi in un burrone!

Prima di concedere un finanziamento, valutate questi elementi:

1. L'impresa e il suo business

Cercate di avere informazioni sulla situazione attuale del cliente e sulle previsioni di sviluppo del mercato in cui agisce. Fate attenzione alla realtà della concorrenza e all'effettiva esistenza di un mercato a cui rivolgersi (cioè di persone che farebbero ricorso all'impresa).

2. Le finalità del finanziamento

Cercate di essere sicuri che i finanziamenti richiesti siano adeguati al progetto imprenditoriale e al successo che questo potrebbe raggiungere.

3. Capacità di rimborso dell'impresa

Analizzate la possibilità che il cliente ha di rimborsare il finanziamento richiesto. Ovviamente questo dato dipende dal successo dell'iniziativa e dall'esistenza di condizioni che lo favoriscano.

4. Il capitale investito dall'imprenditore o dai soci

Il capitale che l'imprenditore o i soci hanno destinato al finanziamento dell'impresa è fondamentale: rappresenta quanto rischio essi assumono a proprio carico, cioè la fiducia che l'imprenditore o i soci hanno nell'iniziativa.

5. Le garanzie per la mitigazione del rischio

Se lo sviluppo dell'impresa è rischiosa, la presenza di garanzie economiche fornite dal patrimonio aziendale o da terzi (altre persone che garantiscono per chi chiede il prestito) permette alla banca di diminuire le perdite in caso di insuccesso.

Attenzione! La concessione del prestito e l'offerta al cliente:

Quando si concede un finanziamento, bisogna indicare il **tasso di interesse**, cioè la misura dell'interesse sul prestito e l'importo della remunerazione che spetta alla banca stessa. Viene espresso come una percentuale per un dato periodo di tempo e indica quanta parte della somma prestata debba essere corrisposta come interesse al termine del tempo considerato.

Nel nostro gioco non dovete indicare un tempo perché lo immaginiamo uguale per tutti i prestiti concessi. Dovete invece indicare il tasso di interesse a cui concedete il prestito. Tenete presente che:

- se indicate un tasso molto basso la banca non ci guadagna nulla e potrebbe persino rimetterci.
- se indicate un tasso molto alto, potreste essere accusati di usura.
- il tasso medio, per cui una banca guadagna discretamente, è intorno al 7,5 %

Valutate secondo l'importo del prestito/finanziamento richiesto (è basso, quindi può essere facilmente restituito o è molto alto?) e le garanzie offerte (in caso di fallimento dell'impresa, la banca ha modo di recuperare i soldi in altro modo?) il tasso che siete disposti ad offrire, scrivetelo su un foglietto di carta assieme allo strumento che utilizzate per richiedere garanzie (ipoteca, pegno, fideiussione), inseritelo nella busta e... buona fortuna!

Banco Giovane Impresa

Siete una Banca che fa parte di un gruppo finanziario molto forte e che ha deciso di darvi il compito di seguire i giovani che hanno buone capacità imprenditoriali e che hanno idee solide e solide garanzie da offrire.

Siete disposti ad offrire prestiti anche elevati se le garanzie e il business plan presentati sono buoni.

Prima di concedere un finanziamento, valutate questi elementi:

1. L'impresa e il suo business

Cercate di avere informazioni sulla situazione attuale del cliente e sulle previsioni di sviluppo del mercato in cui agisce. Fate attenzione alla realtà della concorrenza e all'effettiva esistenza di un mercato a cui rivolgersi (cioè di persone che farebbero ricorso all'impresa).

2. Le finalità del finanziamento

Cercate di essere sicuri che i finanziamenti richiesti siano adeguati al progetto imprenditoriale e al successo che questo potrebbe raggiungere.

3. Capacità di rimborso dell'impresa

Analizzate la possibilità che il cliente ha di rimborsare il finanziamento richiesto. Ovviamente questo dato dipende dal successo dell'iniziativa e dall'esistenza di condizioni che lo favoriscano.

4. Il capitale investito dall'imprenditore o dai soci

Il capitale che l'imprenditore o i soci hanno destinato al finanziamento dell'impresa è fondamentale: rappresenta quanto rischio essi assumono a proprio carico, cioè la fiducia che l'imprenditore o i soci hanno nell'iniziativa.

5. Le garanzie per la mitigazione del rischio

Se lo sviluppo dell'impresa è rischiosa, la presenza di garanzie economiche fornite dal patrimonio aziendale o da terzi (altre persone che garantiscono per

chi chiede il prestito) permette alla banca di diminuire le perdite in caso di insuccesso.

Attenzione! La concessione del prestito e l'offerta al cliente:

Quando si concede un finanziamento, bisogna indicare il **tasso di interesse**, cioè la misura dell'interesse sul prestito e l'importo della remunerazione che spetta alla banca stessa. Viene espresso come una percentuale per un dato periodo di tempo e indica quanta parte della somma prestata debba essere corrisposta come interesse al termine del tempo considerato.

Nel nostro gioco non dovete indicare un tempo perché lo immaginiamo uguale per tutti i prestiti concessi. Dovete invece indicare il tasso di interesse a cui concedete il prestito. Tenete presente che:

- se indicate un tasso molto basso la banca non ci guadagna nulla e potrebbe persino rimetterci.
- se indicate un tasso molto alto, potreste essere accusati di usura.
- il tasso medio, per cui una banca guadagna discretamente, è intorno al 7,5 %

Valutate secondo l'importo del prestito/finanziamento richiesto (è basso, quindi può essere facilmente restituito o è molto alto?) e le garanzie offerte (in caso di fallimento dell'impresa, la banca ha modo di recuperare i soldi in altro modo?) il tasso che siete disposti ad offrire, scrivetelo su un foglietto di carta assieme allo strumento che utilizzate per richiedere garanzie (ipoteca, pegno, fideiussione), inseritelo nella busta e... buona fortuna!

Banca Prudenti e Morigerati

Rappresentate una banca presente sulla scena locale da moltissimi anni. Non avete grandi obiettivi espansivi, ma vi rivolgete soprattutto a correntisti che amano investire senza correre troppi rischi. Affiancate ai vostri clienti validi consulenti finanziari che valutano attentamente i punti di debolezza e quelli di forza dei progetti presentati.

Siete disposti ad offrire prestiti anche elevati se le garanzie e il business plan presentati sono solidi.

Prima di concedere un finanziamento, valutate questi elementi:

1. L'impresa e il suo business

Cercate di avere informazioni sulla situazione attuale del cliente e sulle previsioni di sviluppo del mercato in cui agisce. Fate attenzione alla realtà della concorrenza e all'effettiva esistenza di un mercato a cui rivolgersi (cioè di persone che farebbero ricorso all'impresa).

2. Le finalità del finanziamento

Cercate di essere sicuri che i finanziamenti richiesti siano adeguati al progetto imprenditoriale e al successo che questo potrebbe raggiungere.

3. Capacità di rimborso dell'impresa

Analizzate la possibilità che il cliente ha di rimborsare il finanziamento richiesto. Ovviamente questo dato dipende dal successo dell'iniziativa e dall'esistenza di condizioni che lo favoriscano.

4. Il capitale investito dall'imprenditore o dai soci

Il capitale che l'imprenditore o i soci hanno destinato al finanziamento dell'impresa è fondamentale: rappresenta quanto rischio essi assumono a proprio carico, cioè la fiducia che l'imprenditore o i soci hanno nell'iniziativa.

5. Le garanzie per la mitigazione del rischio

Se lo sviluppo dell'impresa è rischiosa, la presenza di garanzie economiche fornite dal patrimonio aziendale o da terzi (altre persone che garantiscono per chi chiede il prestito) permette alla banca di diminuire le perdite in caso di insuccesso.

Attenzione! La concessione del prestito e l'offerta al cliente:

Quando si concede un finanziamento, bisogna indicare il **tasso di interesse**, cioè la misura dell'interesse sul prestito e l'importo della remunerazione che spetta alla banca stessa. Viene espresso come una percentuale per un dato periodo di tempo e indica quanta parte della somma prestata debba essere corrisposta come interesse al termine del tempo considerato.

Nel nostro gioco non dovete indicare un tempo perché lo immaginiamo uguale per tutti i prestiti concessi. Dovete invece indicare il tasso di interesse a cui concedete il prestito. Tenete presente che:

- se indicate un tasso molto basso la banca non ci guadagna nulla e potrebbe persino rimetterci.
- se indicate un tasso molto alto, potreste essere accusati di usura.
- il tasso medio, per cui una banca guadagna discretamente, è intorno al 7,5 %

Valutate secondo l'importo del prestito/finanziamento richiesto (è basso, quindi può essere facilmente restituito o è molto alto?) e le garanzie offerte (in caso di fallimento dell'impresa, la banca ha modo di recuperare i soldi in altro modo?) il tasso che siete disposti ad offrire, scrivetelo su un foglietto di carta e inseritelo nella busta e... buona fortuna!