

GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

Attività: **Conquista il cliente**

Fascia di età consigliata: **10-16 anni**

Questa attività serve per riflettere sui meccanismi che regolano il rapporto fra chi vuole fondare un'impresa e la banca che deve decidere se concedere un prestito oppure no. La dinamica ludica capovolge l'approccio solito (il ragazzo deve industriarsi per creare una bella idea imprenditoriale radicata sul territorio e ottenere il finanziamento) mettendo i giocatori al posto delle banche. Questo li porta ad interrogarsi sulla solidità di un business plan e sulla necessità di reali garanzie economiche.

Materiali

- *Carte ruolo delle banche* da fotocopiare e distribuire (una per gruppo)
- *Schede clienti*, da fotocopiare per l'insegnante
- *Schede strumenti finanziari*, da fotocopiare e distribuire ai gruppi
- *Promemoria* per l'insegnante
- Una busta da lettera per squadra (da procurarsi a parte)

Svolgimento dell'attività

Fase 1 - Preparazione

Il docente divide la classe in cinque gruppi e prepara i materiali fotocopiando e creando dei piccoli dossier da distribuire alle squadre. Ogni dossier è formato dalla scheda ruolo della banca (una per gruppo) e dalle schede strumenti finanziari (una copia di ogni strumento finanziario per gruppo). L'insegnante spiega il senso del gioco: gli studenti dovranno immedesimarsi in una banca cui vengono richiesti prestiti per creare nuove imprese. Da una parte ogni banca cercherà di avere quanti più clienti possibili, offrendo le migliori condizioni, dall'altra dovrà cercare di non assumere troppi rischi scegliendo clienti che offrano poche garanzie.



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

Fase 2 - Il gioco

Mentre i giocatori interpretano il ruolo delle banche, il compito dell'insegnante sarà quello di presentare le schede dei potenziali clienti. Non dovrà intervenire con commenti o indicazioni di investimenti, ma potrà aiutare i ragazzi a comprendere il meccanismo di gioco e soprattutto, nella prima parte dell'attività, quello delle garanzie e dei rischi che i clienti portano con sé.

A ogni turno, l'insegnante presenta alle banche il cliente indicando alcune caratteristiche generali. Ogni banca ha la possibilità di fare domande specifiche circa la realtà del cliente: mercato di riferimento, canali di distribuzione, ecc.

In base alle risposte fornite, ogni squadra presenterà, in busta chiusa, la sua offerta di finanziamento, motivandola in riferimento al business plan realizzato dal cliente e indicando anche se ritiene solide le garanzie offerte e che tipo di strumento finanziario si intende utilizzare a questo proposito (ipoteca, fideiussione, pegno).

Nell'offerta di finanziamento andrà indicato anche il tasso di interesse a cui sarà fatto il prestito.

Si immagina che i tempi del prestito siano uguali per tutto per non complicare troppo le cose.

Gli studenti sanno che più abbassano il tasso di interesse meno guadagnano, ma non conoscono l'influsso diretto del tasso scelto sui punteggi finali, che invece l'insegnante conosce perché indicato nel promemoria. Essi sanno, inoltre, che il tasso medio è del 7,5%.

È possibile offrire tassi che prevedano numeri interi (2; 5; 8) o mezzi punti (3,5; 6,5), ma non ulteriori decimali.

L'insegnante sceglierà l'offerta più vantaggiosa consegnando alla banca vincitrice la scheda del cliente. In caso di offerta uguale, si lancia il dado e la squadra col punteggio più alto si aggiudica il cliente (vorrà dire che il cliente sceglie la banca in base alla disponibilità e simpatia dell'operatore o alla vicinanza della filiale a casa sua, ecc.).

Fine del gioco

Quando i clienti sono finiti, si verifica il successo dell'impresa attraverso il lancio di due dadi, come indicato nella parte inferiore di ogni scheda cliente.

L'insegnante passa quindi alla fase del conteggio dei punti acquisiti: per ogni banca si prendono in considerazione le schede dei clienti e per ogni scheda si attribuiscono i punti valutando:



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

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

Vince la squadra che ha ottenuto più punti.

Il dopogioco

Nel dopogioco, l'insegnante analizza le similitudini con la realtà partendo dall'esperienza che gli studenti hanno avuto circa il punto di vista della banca sulle modalità di avviamento di un'impresa. Le schede degli strumenti finanziari e quelle delle banche, anche se un po' ironiche, possono aiutare ad analizzare meglio quali sono le garanzie di cui una banca ha bisogno per investire i suoi soldi e quali rischi corre.

Le schede clienti aiutano a riflettere sugli elementi che favoriscono la nascita e il successo di un'impresa. Gli aspetti economici presenti nelle schede sono verosimili ma non dettagliati come dovrebbero per non appesantire il gioco. Sulla loro funzione e sulla loro necessità l'insegnante può discutere con la



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

classe, così come sulle scelte dei finanziamenti concessi rispetto alle indicazioni date alla squadra (non accettare prestiti rischiosi, ecc.).

Per proseguire...

L'insegnante, eventualmente aiutato dagli studenti, può aumentare il numero delle schede inventando situazioni e richieste di finanziamento. Realizzare nuove schede dopo una prima partita sarebbe un buon modo per verificare gli apprendimenti del gioco.

Nota

Alcune schede sono ricalcate sugli esempi di business plan forniti dal sito

http://www.laconsulenza.it/lista_sezioni.asp?idsezione=2&idvoce=91

