

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR GROUPE 1

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE ÉCRITE – ITALIEN

SESSION 2012

—
Durée : 2 heures

| SPÉCIALITÉS | COEFFICIENT |
|------------------------------------|-------------|
| ASSURANCE | 1 |
| BANQUE | 1 |
| COMMUNICATION | 2 |
| MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES | 1,5 |
| NOTARIAT | 1 |
| PROFESSIONS IMMOBILIÈRES | 1 |

Matériel autorisé :

Assurance, Banque, Management des unités commerciales, Notariat, professions immobilières : dictionnaire bilingue.

Communication : dictionnaire unilingue.

Tout autre document ou matériel est interdit.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.

SE SI SCOPRISSSE IL VERO VALORE DEI GIOVANI

Le difficoltà ad accedere al credito si accentuano, come spesso accade anche in altri ambiti, sulle fasce più deboli e sulle zone d'Italia depresse. Secondo "Mutui.it" i giovani residenti al Sud sono quelli che incontrano le maggiori difficoltà a ottenere un prestito. Già tosati¹ quando devono assicurare la propria auto (con tariffe proibitive segnalate anche dall'Isvap) devono subire anche
5 dei rifiuti quando chiedono un prestito per comprare casa.

Secondo l'indagine del comparatore specializzato sui mutui², nemmeno il 3% delle domande di mutuo prima casa arrivate da parte di under 30 residenti in Puglia, Basilicata, Calabria, Campania e Sicilia viene accolto.

[...]

10 Eppure i giovani diventano un ottimo target per la banca quando sono analizzati con il vestito di utilizzatori di prodotti (conti correnti, carte e piccoli prestiti). Mps ha diffuso uno studio dell'area research-market intelligence che spiega come la cosiddetta "Generazione Y", i giovani tra i 15 e i 29 anni, circa il 16% della popolazione italiana, «con i suoi stili e comportamenti di vita profondamente diversi rispetto al passato rappresenta un potenziale di circa il 16% dei ricavi futuri
15 delle banche italiane». Hanno uno stile di vita che viene descritto, nella sintesi diffusa da Mps, un po' da bamboccioni³. «Sono circa 6 milioni i giovani che vivono in famiglia. Il tasso di disoccupazione è tra i più alti in Europa (29,3%). Il livello di istruzione, invece, è elevato. Hanno alte aspettative su carriera e stile di vita, sebbene in questa fase economica siano spesso costretti a confrontarsi con esperienze di lavoro instabili e poco gratificanti». Non manca poi l'analisi dei
20 potenziali ricavi ottenibili. «Rappresentano circa il 20% della clientela bancaria, hanno un alto livello di "bancaizzazione": circa il 90% possiede un conto. Hanno una modesta propensione all'investimento e al risparmio». Altra caratteristica decisamente poco virtuosa. «Sono i clienti di domani e per le banche valgono molto – continua la sintesi di Mps – il loro contributo al conto economico è destinato ad aumentare nel tempo. Si stima appunto un 16% dei ricavi futuri, pari a
25 un valore complessivo di 135 miliardi di euro (di cui 13 miliardi derivanti dall'attivazione di strategie mirate)».

Peccato che vengano considerati solo ottimi potenziali clienti di domani e che si fatichi a considerarli buoni clienti di oggi, soprattutto sul fronte dei mutui. Sono pochi gli istituti di credito disposti a sostenere nei fatti la loro crescita professionale. Un percorso che, in assenza del posto
30 fisso, dovrebbe anche passare per iniziative autonome di imprenditoria. In quanti otterrebbero oggi un finanziamento? Recentemente, per cercare di smuovere il sistema, è stato varato un pacchetto di misure dal Ministero per la Gioventù, in collaborazione con Abi e Inps. Si tratta di una serie di interventi finalizzati a supportare l'inserimento lavorativo dei giovani (strutturati su tre distinti Fondi del progetto "Diritto al futuro") per un totale di 126mila euro. Sono coinvolte anche le
35 banche. Tra le finalità l'erogazione di mutui prima casa a tassi favorevoli e il finanziamento di studi, master all'estero. Ma il rischio "ovviamente" è a carico dello Stato, che attraverso la Consap farà da garante.

Federica Pezzatti, *Plus 24 - Il sole 24 ore*, 5 novembre 2011

¹ tosati = "plumés"

² i mutui = *les prêts bancaires*

³ i bamboccioni: giovani adulti che vivono ancora a casa dei genitori

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I - COMPRÉHENSION (8/20)

Faire le compte rendu en français du texte proposé.
(150 mots + ou – 10%)

II - EXPRESSION (12/20)

Répondre en italien aux questions suivantes :

1 - Perché, dal punto di vista delle banche, i giovani «sono i clienti di domani» (r. 22-23) e hanno molta importanza?

(80 mots)

5 points

2 - Quali sono le «alte aspettative» (r. 18) di carriera dei giovani? Ti sembrano conciliabili con la situazione economica attuale? Giustifica con esempi.

(120 mots)

7 points