

**SOLUZIONE ESEMPIO  
PUBBLICATA**23<sup>a</sup> sessione d'esame

Consulente finanziario IAF

**Esame orale****Caso no. 1 - Patrimonio**Esperto principale  
Andreas Wyder

5 / 6 novembre 2015

**VERSIONE DESTINATA AGLI CANDIDATI**

---

<b>Tipo d'esame:</b>	Esame orale
<b>Durata:</b>	Tempo per la preparazione 45 minuti Esame orale 30 minuti ripartiti nel seguente modo 10-12 minuti per la presentazione 18-20 minuti per le domande-risposte
<b>Punteggio massimo:</b>	100 punti
<b>Mezzi ausiliari autorizzati:</b>	Vedere „Indicazioni per l'esame orale“

Candidato \_\_\_\_\_

## INDICAZIONI PER L'ESAME ORALE

---

Durante il tempo a vostra disposizione per la preparazione (vedi sotto) ricevete un caso scritto con una situazione iniziale, diversi esercizi e un incarico relativo alla preparazione di una presentazione.

L'esame riguarda la simulazione di una preparazione relativa a un incontro con un cliente che lei, consulente finanziario della società X, deve effettuare assieme al suo superiore (esperti). La prima parte dell'esame è composta dalla presentazione delle sue proposte di soluzione (10 – 12 minuti) sulla base dell'incarico di preparazione, in seguito l'esame continuerà, nel tempo rimanente (18 – 20 minuti), con una discussione tra lei e il suo superiore (esperti) riguardo la sua presentazione e i relativi esercizi. Il colloquio copre tuttavia l'intera materia oggetto dell'esame finale.

Le sue prestazioni dell'esame orale sono valutate in funzione alle seguenti due aree:

Area	Ponderazione
Competenze tecniche	70%
Competenze sociali e metodologiche	30%

### Valutazione

Le competenze tecniche sono valutate, durante la vostra presentazione e le relative domande che ne seguono, attraverso i seguenti criteri:

1. Situazione iniziale del cliente: il/la candidato/a analizza la situazione iniziale nel suo insieme, riconosce i bisogni del cliente ed è in grado di esporre il tutto in maniera comprensibile
2. Adeguatezza del contenuto della proposta di soluzione: il/la candidato/a deduce una proposta di soluzione adeguata al contenuto della problematica. I bisogni del cliente, nella proposta di soluzione, sono stati considerati in maniera completa. Il contenuto della proposta di soluzione è plausibile e verificabile nella pratica.
3. Rispetto e considerazione di tutte le condizioni quadro: il/la candidato/a tiene in considerazione tutte le informazioni a sua disposizione. Rispetta le disposizioni legali e assicura che la soluzione rispetta tutte le condizioni quadro disponibili.
4. Correttezza nei calcoli: il/la candidato/a presenta la propria proposta di soluzione esponendo i diversi calcoli necessari in maniera concreta e corretta. Il/la candidato/a utilizza le formule corrette, i calcoli sono verificabili e corretti in relazione alla situazione iniziale a disposizione.
5. Comprensibilità della conclusione: il/la candidato/a trae delle conclusioni durante la presentazione in maniera plausibile e concreta. Formula al cliente delle raccomandazioni in maniera appropriata. Nelle sue raccomandazioni, il/la candidato/a indica con sufficiente attenzione le diverse possibilità di ottimizzazione e riflette in maniera adeguata sulla gestione dei rischi.

Le competenze tecniche sono valutate, durante le domande complementari, in funzione alla seguente domanda: la soluzione è tecnicamente corretta?

Le competenze sociali e metodologiche sono valutate attraverso i seguenti criteri:

1. Struttura della presentazione: il/la candidato/a espone la sua presentazione in maniera completa munita di un'introduzione e una chiara conclusione. Il/la candidato/a segue un filo conduttore in maniera logica durante l'intera presentazione. Rispetta i tempi, essi devono essere gestiti in maniera autonoma.
2. Tecnica di presentazione e utilizzo dei sussidi: il/la candidato/a presenta i risultati attraverso una presentazione nella quale vi è un chiaro approccio alla soluzione tramite un adeguato ascolto attivo e contatto visivo. Il/la candidato/a utilizza i sussidi tecnici, a disposizione, in maniera adeguata allo scopo di raggiungere l'obiettivo prefissato.
3. Comprensibilità da un punto di vista linguistico: la presentazione è linguisticamente esposta in maniera chiara. Il flusso di parole utilizzato permette di seguire in maniera adeguata la presentazione. Il volume della voce è gradevole.
4. Comprensibilità riguardo al contenuto della presentazione: il/la candidato/a espone la sua presentazione sulla base di espressioni ed esempi comprensibili. La sua esposizione è concisa e precisa. Utilizza termini tecnici adeguati.
5. Comprensibilità riguardo alla valutazione delle "Domande complementari/competenze tecniche": il/la candidato/a utilizza un vocabolario tecnico adeguato e corretto. Risponde in maniera concisa senza alcuna divagazione. Le risposte sono date in maniera strutturata, secondo un chiaro filo logico.

### **Mezzi ausiliari**

L'unico mezzo ausiliario autorizzato consiste nella breve presentazione allestita durante il periodo di preparazione (vedi sotto). Per il resto nessun mezzo a disposizione.

Nell'aula in cui ci si prepara sono a disposizione i testi di legge per la loro consultazione. Potete utilizzare la vostra calcolatrice. Un riassunto ufficiale delle formule è messo a vostra disposizione dalla direzione degli esami. Nessun altro riassunto delle formule è permesso e autorizzato.

Per l'elaborazione della vostra presentazione vi sono messi a disposizione dei fogli lucidi per il retroproiettore, delle penne, ecc.. L'utilizzo di supporti elettronici per l'elaborazione della presentazione (per esempio PC portatile, tablet, ecc.) non è permesso.

### **Prima dell'esame**

Prima di iniziare l'esame avete a vostra disposizione 45 minuti, in un'aula di preparazione chiusa, per preparare il vostro lavoro (presentazione). A tale proposito ricevete un caso scritto con una situazione iniziale, alcuni esercizi e un incarico relativo alla preparazione di una presentazione. Per la preparazione della presentazione potete scegliere liberamente i mezzi a vostra disposizione e autorizzati.

- Per favore spegnete il vostro telefono cellulare.
- Al termine della fase di preparazione, un sorvegliante vi conduce nell'aula in cui si terrà l'esame.

### **Alla fine dell'esame**

**Tutti** i documenti devono essere consegnati agli esperti alla fine dell'esame orale. **Nessun** documento e **nessun** foglio con delle annotazioni deve essere portato via.

## SITUAZIONE INIZIALE ED ESPOSIZIONE DEI FATTI

---

Hans Fretz (65 anni, da 3 anni vedovo, con due figli maggiorenni, 3 nipoti) alla fine del mese andrà in pensione. Da molti anni è un cliente della Spar-Bank e ne è soddisfatto. Il suo consulente di vecchia data si è licenziato e pertanto ad Hans Fretz è stato assegnato un nuovo consulente (Yannick Küng). Con lui la scorsa settimana ha avuto un primo colloquio dettagliato.

Presso la Spar-Bank SA il signor Fretz ha i seguenti conti/depositi:

- Conto privato CHF 20'000
- Conto risparmio ("Riserva") CHF 40'000
- Deposito titoli con conto CHF 340'000 (estratto di deposito in allegato)
- Conto 3°pilastro CHF 100'000

Nessun'altra relazione bancaria. Il conto 3°pilastro sarà estinto alla fine del mese, l'imposta unica da pagare (Confederazione, Cantone, Comune) ammonta al 5.15%.

Sul conto privato è accreditato lo stipendio e, in futuro, lo sarà la pensione, e sono addebitate le diverse spese private. Il signor Fretz con la futura rendita pensionistica riuscirà a coprire le diverse spese correnti, le imposte (circa CHF 15'000 all'anno) verranno invece pagate attraverso il conto risparmio „Riserva“. Nei prossimi quattro anni desidera ancora compiere alcuni viaggi, a tale riguardo dovrà poter disporre di un importo annuo di CHF 10'000.

Il deposito titoli è parzialmente investito in azioni e in parte in obbligazioni. Grazie al consiglio del „vecchio“ consulente, il signor Fretz ha investito una parte del capitale in azioni svizzere ottenendo a tale riguardo un buon guadagno. Per il signor Fretz è importante investire in azioni che conosce, quindi principalmente in azioni dello SMI. A seguito del buon consiglio, negli ultimi anni, la quota azionaria del deposito è raddoppiata. Su consiglio del suo consulente il signor Fretz si è focalizzato su tre o quattro titoli, gli utili conseguiti sono stati regolarmente realizzati. La parte obbligazionaria è composta da obbligazioni di cassa, all'inizio erano 3 posizioni da CHF 50'000 cadauna. A seguito della costante riduzione dei tassi d'interesse l'ultima posizione al momento della scadenza non è più stata rinnovata, il ricavato è stato accreditato sul conto.

Come già detto, la scorsa settimana il signor Fretz ha avuto un primo colloquio con il suo nuovo consulente. Il cliente ritiene di aver avuto un buon colloquio anche perché il signor Küng gli è parso competente. Ciononostante ha delle idee diverse rispetto al precedente consulente.

Nel discutere il deposito, il signor Küng ha posto l'accento, in particolare, su una mancanza di diversificazione degli investimenti azionari. Ha fortemente raccomandato una più ampia diversificazione delle azioni, a tale proposito ha consigliato di sostituire le attuali posizioni con un fondo azionario di Swisscanto (vedi factsheet allegato). A seguito dell'attuale situazione del mercato e del livello degli interessi il signor Küng raccomanda di aumentare ulteriormente la percentuale di azioni, a tale proposito consiglia di investire l'intero

importo derivante dall'estinzione del conto 3° pilastro nel fondo azionario. Anche per la parte obbligazionaria il signor Küng ha una proposta. Egli consiglia uno speciale fondo d'investimento obbligazionario del Credit Suisse. Questo fondo, a differenza degli altri, presenta una duration più corta (vedi factsheet allegato). Il consulente ha spiegato al signor Fretz i vantaggi del fondo obbligazionario, il cliente però non ha capito tutti i vari dettagli.

Il signor Fretz non è molto sicuro di questa proposta. In realtà desidera mantenere l'attuale strategia d'investimento perché in passato questa ha generato dei buoni guadagni e inoltre per lui è divertente poter seguire l'andamento delle diverse azioni singole. Egli però si rende conto che gli investimenti obbligazionari al momento non generano alcun interesse, come pure ritiene sensate le argomentazioni esposte dal consulente Yannick Küng riguardanti la necessità di maggiore diversificazione.

Il signor Fretz vorrebbe porle alcune domande per le quali desidera gentilmente una sua risposta. In particolare desidera sapere un vostro parere concernente i rischi del fondo obbligazionario consigliato dal signor Küng, oltre ai suoi vantaggi (anche se questi sono già stati spiegati in dettaglio dal consulente).

**Domande concrete del signor Fretz**

1. Cosa pensate della proposta di riposizionamento delle tre azioni presenti in portafoglio nel fondo azionario Swissscantor?
2. Cosa pensate dell'idea di un fondo obbligazionario?
3. Come ristrutturerebbe il deposito titoli?

Per concludere considerate pure che il signor Fretz, con il compimento dei 40 anni dei suoi figli (il prossimo mese di giugno e nel maggio 2019), desidera dare a ciascuno di loro CHF 40'000.

*Nota:*

*Si tratta di definire la strategia d'investimento di base e la struttura del deposito. Non è richiesto nessun ragionamento sulle singole azioni che quindi non verrà valutato.*

## **Allegati**

---

1. Factsheet fondo azionario
2. Factsheet fondo obbligazionario
3. Estratto di deposito

## **Parte 1: Esercizi e domande sulla presentazione (30 punti)**

---

Il vostro superiore vi comunica che dovrete eseguire il colloquio con il cliente senza di lui. Vuole però che arrivate ben preparati al colloquio e desidera quindi discutere con voi la preparazione dell'incontro.

Vi chiede di fornirgli una presentazione comprensibile della vostra soluzione (10-12 minuti). La presentazione è indirizzata al cliente e deve poterlo aiutare a capire la soluzione proposta. A questo proposito dovete:

- **Spiegare la situazione iniziale e le necessità del cliente**
- **Definire una proposta di soluzione; il contenuto dovrà essere in accordo con i bisogni del cliente**
- **Prendere in considerazione le condizioni quadro (per esempio a livello giuridico) e gli obiettivi del cliente**
- **Fare dei calcoli concreti**
- **Formulare, alla fine, una conclusione con raccomandazione annessa**

Ogni parte della vostra presentazione deve essere plausibile e comprensibile. La vostra presentazione deve poter rendere attento il cliente sulle eventuali possibilità di ottimizzare la loro situazione e i relativi rischi.

Il vostro responsabile vi chiederà (alla fine della presentazione) di rispondere a delle possibili domande che vi potrà porre il cliente.

Avete deciso di incontrarvi, voi e il vostro responsabile, fra 45 minuti. Durante l'incontro dovrete quindi presentargli una soluzione orientata al cliente e rispondere alle sue domande.

**1. Esercizi e domande**

Punto di partenza / situazione attuale: Chiarire la situazione di partenza indicando tutti gli aspetti rilevanti.

**2. Esercizi e domande**

Cosa ne pensa della proposta di reinvestire il ricavato delle tre attuali posizioni azionarie in deposito, nel fondo azionario di Swisscanto? Analizzi il fondo: quali sono le sue caratteristiche, i punti di forza e di debolezza?

**3. Esercizi e domande**

Spieghi al signor Fretz il fondo obbligazionario del Credit Suisse. Indichi le caratteristiche, i punti di forza e di debolezza.

**4. Esercizi e domande**

Come vuole strutturare la proposta d'investimento del signor Fretz?

## Parte 2a: Domande di approfondimento sulla presentazione (10 Punti)

---

<b>1. Domande di approfondimento sul fondo d'investimento azionario</b>	<b>5 Punti</b>
Il fondo azionario ha (secondo il factsheet) un beta di 1.00. a) Cosa si intende con il termine „beta“? b) Cosa significa un beta di 1.00?	
Attraverso il fondo azionario Swisscanto il signor Fretz investe nello SPI. Qual è la differenza tra lo SMI e lo SPI?	
<b>2. Domande di approfondimento sul fondo obbligazionario</b>	<b>5 Punti</b>
Esistono due tranches del fondo obbligazionario, una a distribuzione e l'altra a capitalizzazione. Confrontando il valore d'inventario netto (NAV), il valore della tranche a capitalizzazione è più elevata. Come mai?	
Il fondo obbligazionario ha quale Benchmark il „LIBOR CHF 3M“. Che cos'è?	
Il consulente del signor Fretz ha consigliato, per motivi fiscali, di vendere, prima della scadenza, le obbligazioni di cassa in scadenza a dicembre. Per quale motivo è stato dato questo consiglio?	

## Parte 2b: Domande complementari / Competenze tecniche (30 Punti)

<b>1. Domande: Previdenza</b>	<b>7 Punti</b>
1° Spieghi, dal punto di vista della compagnia d'assicurazione, il rischio assunto dall'assicuratore in una tradizionale assicurazione sulla vita e in una rendita vitalizia.	
2° Dia una definizione del valore di riscatto di un'assicurazione sulla vita mista classica.	
3° Citi le fonti di possibili eccedenze da un'assicurazione sulla vita mista con premio annuo e ne dia una spiegazione.	
4° Citi i 5 eventi ammessi per un prelevamento anticipato degli averi del pilastro 3a.	
<b>2. Domande - Immobili</b>	<b>7 Punti</b>
1. Elenchi due vantaggi della proprietà immobiliare diretta e due di quella indiretta.	
2. Supponiamo che lei è titolare di un'impresa artigianale, più precisamente di un'impresa di pittura. Dopo aver svolto dei lavori di pittura ad una casa unifamiliare constatata che il proprietario non ha pagato la relativa fattura. Cosa può fare per sollecitare maggiormente la sua richiesta di pagamento e a cosa deve fare attenzione?	
<b>3. Domande - Tema: Imposte</b>	<b>8 Punti</b>
Nel 1992, Robert e Maya Müller hanno acquistato nella città di Zurigo un appartamento in PPP per allora CHF 700'000. Siccome nel frattempo i loro due figli sono cresciuti, i signori Müller considerano di vendere l'appartamento in città e di trasferirsi in campagna. Un interessato sarebbe disposto ad acquistare l'appartamento al prezzo di CHF 1.2 milioni.	
1. Spieghi i tratti fondamentali dell'imposta sugli utili immobiliari.	
2. Spieghi la differenza tra investimenti per il mantenimento del valore e quelli che determinano un aumento del valore. Dia un esempio tipico! Come sono considerate queste spese a livello fiscale?	
3. I coniugi Müller dove devono pagare l'imposta sugli utili immobiliari?	
4. I coniugi Müller devono pagare l'imposta sugli utili immobiliari anche nel caso in cui investono l'intero ricavo dalla vendita in una casa ad uso proprio a Bülach? Motivi la sua risposta.	
5. Come valuta la situazione se i coniugi Müller utilizzano solo una parte del ricavo di vendita, ad es. CHF 1 milione, per l'acquisto della casa a Bülach?	

6. Come valuta la situazione se i coniugi Müller acquistassero una casa a Baden (AG) invece che a Bülach (ZH)?

**4. Domande - Diritto I****4 Punti**

Il vostro cliente è sposato e ha 3 figlie. Indicate la quota ereditaria e la legittima dei 3 discendenti.

Cosa viene regolamentato con una convenzione matrimoniale e con un contratto successorio. Indicate le forme da rispettare.

**5. Domande - Diritto II****4 Punti**

Valuti se le seguenti affermazioni sono vere o false. Si tratta della tematica della concorrenza sleale (Legge federale contro la concorrenza sleale; LCSl). Motivi brevemente le sue risposte.

1. Nella pubblicità è lecito confrontarsi in ogni momento con la concorrenza. Ciò è possibile in ogni caso senza problemi, non si tratta di una violazione della LCSl.
2. Se un concorrente viola con il suo comportamento la clausola generale (art. 2 LCSl), è punito con la detenzione o una multa.

*LCSl art. 2: È sleale e illecito qualsiasi comportamento o pratica d'affari ingannevole, o altrimenti lesivo delle norme della buona fede, che influisce sui rapporti tra concorrenti o tra fornitori e clienti.*

3. Le condizioni commerciali generali possono essere sleali. Chi utilizza tali clausole (CG) nei confronti dei consumatori, viola automaticamente la LCSl.