

**SOLUZIONE ESEMPIO
PUBBLICATA**23^a sessione d'esame

Consulente finanziario IAF

Esame orale**Caso no. 2 - Previdenza**Esperto principale
Christian Andrik

5 / 6 novembre 2015

VERSIONE DESTINATA AGLI ESPERTI

Tipo d'esame: Esame orale

Durata: 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

Punteggio massimo: 100 punti

Mezzi ausiliari autorizzati: Vedere „Indicazioni per l'esame orale“

Candidato _____

Esperto 1 _____ Esperto 2 _____

Composizione	Punteggio massimo	Punteggio raggiunto
Parte 1 Esercizi e domande sulla presentazione	30	
Parte 2a Domande d'approfondimento sulla parte 1 / Caso pratico	10	
Parte 2b Domande generali su diverse tematiche	30	
Competenze metodologiche e sociali	30	
TOTALE	100	

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

Situazione del cliente

Peter Moser e sua moglie Lydia vi chiedono un'analisi previdenziale. I due sono sposati da 5 anni e hanno una figlia di otto anni.

Il signor Moser lavora come responsabile della circolazione dei treni presso le FFS. La signora Moser lavora a tempo parziale come assistente presso un veterinario (2 – 3 mattine: totale 10 ore/settimana). La famiglia Moser abita in un quartiere abitativo nei pressi di Berna in una nuova casa unifamiliare.

I signori Moser hanno diverse domande sull'argomento delle imposte. Cercano delle possibilità di ottimizzazione. Inoltre sono sempre più preoccupati dalle notizie riportate sui giornali in merito alla sottocopertura della Cassa pensioni delle FFS.

Il signor Moser vi ha inviato il regolamento della Cassa pensioni con la preghiera di studiarlo. È molto interessato ad un prelievo del capitale al momento del pensionamento e alle possibili prestazioni in caso di decesso.

Signor Peter Moser

48 anni

Signora Lydia Moser

48 anni

Reddito	CHF
Peter Moser lordo:	126'000.00
Lydia Moser lordo:	20'120.00

1° pilastro: rendite	CHF
Peter Moser: reddito annuo medio determinante scala 44	80'980.00
Lydia Moser: reddito annuo medio determinante scala 44	50'760.00

Al momento del pensionamento si presume una rendita massima plafonata per coniugi in base alle regole previste per la somma di due rendite individuali.

2° pilastro: certificato di previdenza della Cassa pensioni	CHF
Peter Moser: FFS	vedi allegato
Lydia Moser: conto di libero passaggio presso UBS	54'000.00

Per entrambi: pagamento continuato del salario: 3 mesi al 100%, in seguito 80% fino al 24° mese sia in caso di malattia che di infortunio

Pilastro 3a: stato attuale	CHF
Peter Moser: assicurazione sulla vita mista con somma assicurativa CHF 100'000.00 e rendita incapacità lavorativa in caso di malattia con periodo di attesa di 24 mesi, durata fino all'età di pensionamento ordinario AVS CHF 12'000.00	premio annuo 5'833.00
Lydia Moser:	nessuno

Pilastro 3b: stato attuale	CHF
Peter Moser: liquidità (conto risparmio e privato)	52'000.00
Lydia Moser: liquidità (conto risparmio e privato)	38'000.00

Immobile	CHF
Casa unifamiliare: valore di mercato	800'000.00
Debito ipotecario: prima e seconda ipoteca	500'000.00
Ammortamento: indiretto via assicurazione vita di Peter Moser – l'assicurazione è costituita in pegno	100'000.00

Disposizioni in materia di regime dei beni e di successione
Esiste un contratto matrimoniale e di successione

Informazioni fiscali
Aliquota marginale: 35%

Allegati

1. Scala 44
2. Certificato di previdenza e regolamento della CP FFS per Peter Moser

Fattori di conversione

- Coefficiente di trasformazione in rendita 5%
- Fattore di capitalizzazione 20

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

Il vostro superiore vi comunica che dovrete eseguire il colloquio con i clienti 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 ai clienti e deve poterli aiutare a capire la soluzione proposta. A questo proposito dovete:

- **Spiegare la situazione iniziale e le necessità dei clienti**
- **Definire una proposta di soluzione; il contenuto dovrà essere in accordo con i bisogni dei clienti**
- **Prendere in considerazione le condizioni quadro (per esempio a livello giuridico) e gli obiettivi dei clienti**
- **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 attenti i clienti 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 potranno porre i clienti.

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.

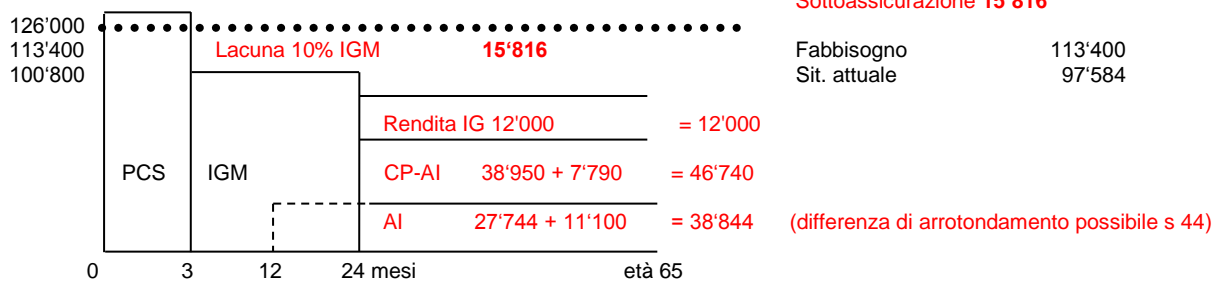
1. Esercizio e domanda

Allestite un'analisi previdenziale parziale per il signor Moser nell'ambito dell'incapacità di guadagno in caso di malattia e infortunio. Supponete che la figlia inizierà una prima formazione all'età di 18 anni. Allestite inoltre una panoramica grafica che evidenzia quale rendita possono aspettarsi i signori Moser dal momento del pensionamento.

Fabbisogno in caso di incapacità di guadagno per il signor Moser 90%, in caso di vecchiaia 80% del reddito lordo del signor Moser.

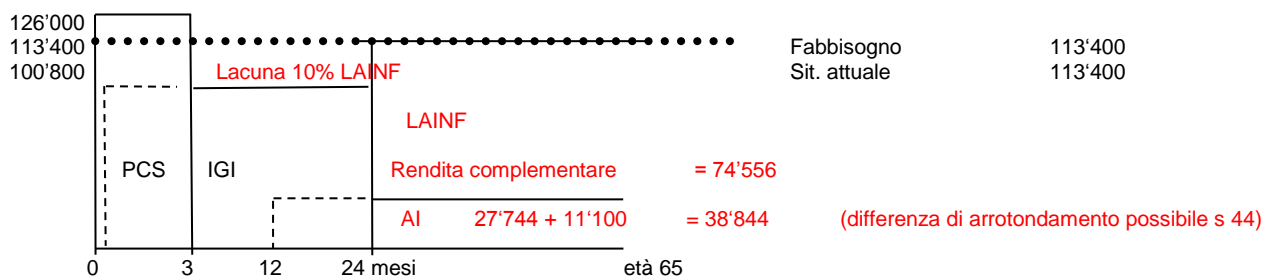
Proposta di soluzione

Signor Moser, incapacità di guadagno (IG) per malattia



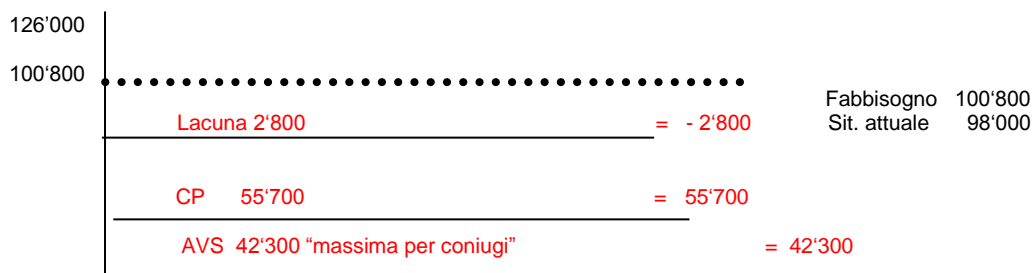
La perdita al diritto alle rendite per figli dai 18/25 anni dovrebbe essere rappresentata o spiegata oralmente

Signor Moser, incapacità di guadagno (IG) per infortunio



La perdita al diritto alle rendite per figli dai 18/25 anni dovrebbe essere rappresentata o spiegata oralmente

Signori Moser – vecchiaia dall'età di pensionamento di entrambi



2032

Averi di libero passaggio della signora Moser possono essere citati come prestazione di capitale



Dipl. Consulente Finanziario IAF
Esami novembre 2015

Risposte candidato

2. Esercizio e domanda

I coniugi Moser sono molto interessati all'argomento dell'ottimizzazione fiscale. Elencate almeno tre possibili misure di ottimizzazione fiscale nell'ambito della previdenza, e descrivetele.

Proposta di soluzione**Signor Moser:**

Pilastro 3a: il signor Moser ha un'assicurazione sulla vita del pilastro 3a con un premio annuo di CHF 5'833. Quindi non sfrutta interamente l'importo massimo del pilastro 3a. Per raggiungere l'importo massimo di CHF 6'768 potrebbe aprire un conto previdenziale del pilastro 3a presso una banca.

Cassa pensioni: secondo il certificato di previdenza non ha effettuato un prelievo anticipato PPA. Ha inoltre un potenziale di riscatto di CHF 40'288.20. Con la liquidità esistente potrebbe riscattare delle prestazioni. Idealmente ripartito su diversi anni.

Signora Moser:

Come dipendente: potrebbe optare per una soluzione 3a sia sotto forma bancaria come pure assicurativa.

Attenzione: guadagna meno della soglia di entrata LPP di CHF 21'150. Quindi non è affiliata ad una Cassa pensioni. Può quindi versare il 20% del suo reddito netto nel pilastro 3a.

Elenco non esaustivo!

Risposte candidato

3. Esercizio e domanda

Attualmente la Cassa pensioni FFS ha un grado di copertura dell'85%. Spiegate ai signori Moser che cos'è una sottocopertura della Cassa pensioni. Elencate le misure di risanamento che la Cassa pensioni può decidere nel caso di una sottocopertura.

Proposta di soluzione**Sottocopertura CP:**

Se una Cassa pensioni al giorno di riferimento non è in grado di fornire le prestazioni assicurate si parla di sottocopertura, quindi ha un grado di copertura inferiore al 100%.

Esperti: cercare di andare a fondo – l'eccezione sono le cosiddette "assicurazioni completamente riassicurate" che possono garantire in ogni momento un grado di copertura del 100%.

Misure di risanamento:

Queste possono essere riduzioni di prestazioni nell'ambito sovraobbligatorio oppure un interesse inferiore sulla parte sovraobbligatoria (anche 0%). Contributi di risanamento da parte del dipendente e del datore di lavoro. Rifiuto di un prelievo PPA. Spesso è anche applicato un tasso di conversione inferiore.

Elenco non esaustivo!

Risposte candidato

4. Esercizio e domanda

Il signor Moser pensa al suo pensionamento. Intende prelevare l'intero capitale. Ecco la sua domanda: può prelevare il 100% del capitale e in tal caso dovrebbe pagare un'imposta? Motivate la vostra risposta.

Proposta di soluzione**Prelievo di capitale:**

Secondo regolamento CP art. 31 il signor Moser può prelevare il 50% del capitale, annunciandolo per iscritto almeno 6 mesi prima del pensionamento.

Imposta:

Scatta una cosiddetta imposta sulla prestazione in capitale. Si tratta di un'imposta sul reddito una tantum, calcolata separatamente all'altro reddito ad un'aliquota ridotta.

Risposte candidato

Parte 2a: Domande d'approfondimento sulla presentazione (10 Punti)

1. Domanda d'approfondimento	5 Punti
<p>Immaginatevi che la coppia Moser (inclusa la figlia) sia sposata soltanto da 2 anni. Quali rendite dal primo e secondo pilastro in seguito al decesso per malattia del signor Moser sarebbero pagate?</p> <p><i>Potete utilizzare il regolamento CP delle FFS come sussidio. È richiesto un grafico.</i></p>	

Proposta di soluzione:	Punti
AVS: requisiti "sposati da 5 anni" e almeno 45 anni d'età non soddisfatti, ma esiste una figlia e quindi sono pagate una rendita vedovile e una rendita per orfani da parte dell'AVS.	1
Cassa pensioni: siccome c'è una figlia sono pagate le prestazioni normali e quindi una rendita per coniugi e una rendita per orfani.	1
<div style="border-left: 1px solid black; border-right: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>.....</p> <hr/> <p style="text-align: center;">CP Rendita per coniugi e per orfani</p> <hr/> <p style="text-align: center;">AVS Rendita vedovile e per orfani</p> <hr/> </div>	3

Risposte candidato	Punti

2. Domanda d'approfondimento

5 Punti

Immaginatevi che la coppia Moser sia sposata soltanto da 2 anni e non abbia **nessun** figlio. Quali rendite dal primo e secondo pilastro in seguito al decesso per malattia del signor Moser sarebbero pagate?

Grafico richiesto!

Proposta di soluzione:	Punti
AVS: siccome i coniugi Moser non sono sposati da 5 anni e la signora Moser non ha 45 anni e non esistono figli, non viene pagata nessuna rendita vedovile AVS.	1
Cassa pensioni: in questo caso il regolamento FFS va oltre a quanto richiesto dalla LPP. Secondo articolo 44 è pagata una rendita per coniugi se è raggiunta l'età di 45 anni e la coppia è sposata da almeno 2 anni. In questo caso verrebbe pagata una rendita per coniugi.	1
<div style="border-left: 1px solid black; border-right: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>.....</p> <hr/> <p style="text-align: center;">CP Rendita per coniugi</p> <hr/> <p style="text-align: center;">AVS Nessuna prestazione</p> <hr/> </div>	3

Risposte candidato	Punti

Parte 2b: Ulteriori domande / conoscenze tecniche (30 Punti)

1. Domanda – Patrimonio	8 Punti
A causa del livello dei tassi d'interesse attualmente ancora molto basso, i clienti cercano delle possibilità d'investimento nuove o alternative nell'ambito delle obbligazioni.	
1. Che cos'è un'obbligazione convertibile?	
2. Quali sono le opportunità ed i rischi di un'obbligazione convertibile?	
3. Vale la pena di investire in obbligazioni in valuta estera che pagano un interesse maggiore? Per investimenti in dollari australiani ad esempio sono pagati interessi del 3%, anche per buoni debitori!	
4. Nella situazione odierna dei tassi d'interesse conviene investire in fondi obbligazionari? Quali sono le opportunità ed i rischi legati ai fondi obbligazionari?	

Proposta di soluzione:	Punti
Le obbligazioni convertibili sono prestiti con diritto di conversione . Offrono al creditore un diritto limitato nel tempo , di convertire un'obbligazione in un numero predefinito di diritti di partecipazione (ad esempio azioni). Se viene esercitato il diritto di conversione, il creditore (datore di capitale di terzi) diventa azionista (datore di capitale proprio).	2
A causa della possibilità di conversione in diritti di partecipazione, che rappresenta per gli investitori un valore aggiunto, gli interessi sono inferiori .	1
<ul style="list-style-type: none"> • opportunità di aumento del corso in caso di un aumento dei corsi azionari e interesse • il rischio di perdita è limitato, ma esiste sempre un rischio emittente • l'obbligazione convertibile senza diritto di conversione è identica ad un'obbligazione tradizionale. 	1
<ul style="list-style-type: none"> • rischio supplementare: rischio valutario. • rendimento = interessi +/- utile o perdita di corso su valuta estera • gli interessi sono considerati reddito imponibile • una perdita sul capitale (ma anche un utile sul capitale) non può essere riportata fiscalmente. 	1
<p>Rischio obbligazioni e fondi obbligazionari:</p> <ul style="list-style-type: none"> • un aumento dei tassi d'interessi porta a perdite di corso dei fondi. • la duration mostra il rischio di perdita di corso in caso di un aumento degli interessi dell'1% <p>→ <i>Esperti: chiedere spiegazione della duration</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • costi dei fondi confrontati al rendimento delle obbligazioni contenute nel fondo <p>Vantaggi dei fondi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • diversificazione, anche con debitori/emittenti, nei quali normalmente non si investirebbe • il gestore del fondo può influenzare la duration • scegliere fondi con duration breve 	1



Dipl. Consulente Finanziario IAF
Esami novembre 2015

Risposte candidato	Punti

2. Domanda - Immobili	7 Punti
1. Quali due possibilità esistono per utilizzare gli averi della Cassa pensioni per il finanziamento di un immobile?	
2. Quale condizione minima relativa all'immobile deve essere soddisfatta per poter utilizzare gli averi della Cassa pensioni?	
3. Quali sono i vantaggi risp. svantaggi della costituzione in pegno degli averi della Cassa pensioni rispetto al prelievo anticipato? Elencate due vantaggi e due svantaggi.	
4. Avete ereditato una casa unifamiliare da vostro padre. Di quali tre elementi è composta la proprietà di questa casa unifamiliare? Citate un esempio per ogni elemento.	

Proposta di soluzione:	Punti
Costituzione in pegno o prelievo anticipato dei mezzi propri	1
L'immobile deve essere una proprietà abitativa ad uso proprio. Gli averi previdenziali non possono essere utilizzati per immobili in affitto o ad uso commerciale.	1
Vantaggi <ul style="list-style-type: none"> • Nessuna imposta sulle prestazioni in capitale non essendoci un effettivo prelievo degli averi previdenziali • Riscatti volontari nella Cassa pensioni rimangono possibili e beneficiano della deduzione fiscale • Il capitale di vecchiaia risp. la rendita di vecchiaia rimangono invariate Svantaggi <ul style="list-style-type: none"> • Costi d'ammortamento annuale superiori che sono da effettuare tramite metodo diretto / indiretto (costituzione di mezzi propri in un orizzonte temporale di 10 anni) • Onere da interessi superiori dovuti ad un debito ipotecario più elevato (specialmente in caso di ammortamento indiretto) <i>Possono essere prese in considerazione altre risposte a condizione che abbiano senso.</i>	2
Elementi costitutivi (mura, tetto, scale, pareti, ecc.) Accessori (elementi strettamente collegati come porte, finestre, cucina, riscaldamento, ecc.) Frutti naturali (affitto, locazione, ecc.)	3

Risposte candidato	Punti

3. Domanda - Imposte	5 Punti
Otto Meier lavora a Zurigo ma ritorna ogni sera a Olten, dove vive in un appartamento comune con la sua compagna Annemarie.	
1. Spiegate il concetto di domicilio. Che cosa significa a livello fiscale per la presente situazione?	
2. Come valuta la situazione se la compagna di Otto abita a Brig e lui ritorna da lei soltanto ogni secondo fine settimana?	
3. Nel 2014 Otto sposa la sua compagna Annemarie e dopo il matrimonio si trasferiscono assieme a Lenzburg in Argovia. Che cosa succede dal punto di vista fiscale?	

Proposta di soluzione:	Punteggio massimo
<p>Il domicilio è il luogo con quale si hanno i legami più forti, dove si trova il centro della vita. Indizi sono – come nel presente caso – la compagna, l'appartenenza ad associazioni ecc. Non sono determinanti: certificato di residenza, desideri di Otto.</p> <p>Nel presente caso Olten è il centro della vita, motivo per il quale Otto deve pagare le imposte in questa città.</p>	2
<p>In questa situazione Otto sarebbe soggiornante settimanale a Zurigo e all'inizio si potrebbe affermare Brig quale centro della vita.</p> <p>Esperti: cercare di andare a fondo – secondo le esperienze generalmente dopo un po' di tempo il centro della vita dovrebbe spostarsi a Zurigo. L'ufficio di tassazione di Zurigo verificherebbe lo stato di soggiornante settimanale e sarà probabile che Zurigo chiederà a Otto di inoltrare a loro la sua dichiarazione d'imposta.</p>	2
<p>Nell'anno del matrimonio, Otto e Annemarie devono inoltrare una dichiarazione d'imposta comune e pagare le imposte sul loro reddito cumulato. Devono pagare per l'intero anno le imposte a Lenzburg. Avvengono un cambiamento dalla tariffa da celibi/nubili a sposati.</p>	1

Risposte candidato	Punteggio raggiunto

4. Domanda - Diritto I	5 Punti
Mostrate nei seguenti esempi in percentuali ($\frac{1}{2}$, $\frac{1}{4}$, ecc.), a quanto ammonta il diritto di successione legale, rispettivamente la quota legittima e la quota liberamente disponibile.	
1. Il testatore lascia un coniuge e dei fratelli.	
2. Il testatore lascia il nonno e due discendenti del nonno rispettivamente dei nonni. La nonna è premorta.	
3. Il testatore non lascia nessun erede e non esiste un testamento. Chi eredita?	

Proposta di soluzione:	Punteggio massimo
Il diritto di successione legale del coniuge ammonta al $\frac{3}{4}$, quello dei fratelli ammonta a $\frac{1}{4}$. La quota legittima del coniuge ammonta a $\frac{1}{2}$ (=la quota legittima ammonta a $\frac{3}{4}$ di $\frac{1}{2}$ = $\frac{3}{8}$), i fratelli non hanno nessun diritto ad una quota legittima (= 0 quota legittima). Di conseguenza la quota libera ammonta a $\frac{5}{8}$.	2
Il diritto di successione legale ammonta al $\frac{1}{1}$. Né il nonno né i discendenti hanno diritto ad una quota legittima. Di conseguenza la quota libera ammonta a: $\frac{1}{1}$.	1
Art. 466 CCS: Se il defunto non lascia eredi, la successione è devoluta al Cantone in cui egli ha avuto l'ultimo domicilio o al Comune designato dal diritto di questo Cantone.	2

Risposte candidato	Punteggio raggiunto

5. Domanda - Diritto II	5 Punti
Prendete posizione sulle seguenti affermazioni risp. domande. Motivate brevemente la vostra risposta.	
1. Una responsabilità dell'assicuratore è esclusa, se il danno è stato provocato in seguito a colpa grave dell'assicurato.	
2. In qualità di mandatario siete legati all'obbligo di segretezza nei confronti del vostro committente unicamente se ciò è scritto nel contratto.	
3. Il vostro committente non paga la vostra fattura. Al momento della stipulazione del mandato avete anche dichiarato le vostre CG come parte integrante del contratto. In esse sotto il titolo "foro giuridico e diritto applicabile" c'è scritto che potete muovere un'accusa presso la vostra sede aziendale. Questo vale sempre?	

Proposta di soluzione:	Punteggio massimo
1. L'assicuratore può escludere la sua responsabilità interamente, se il danno è stato provocato in seguito a colpa grave dell'assicurato. L'affermazione è corretta.	2
2. L'affermazione è sbagliata, art. 399 cpv. 2 CO comprende anche l'obbligo di segretezza. Questo nasce con il mandato e continua anche dopo il termine del mandato.	1
3. Qui va chiarito se si tratta di un contratto concluso con un consumatore o no. Se il vostro partner contrattuale è da considerarsi un consumatore ed il rapporto contrattuale è un contratto concluso con un consumatore vanno rispettate le regolamentazioni del codice di procedura civile. In tal caso dovrete muovere l'accusa contro il committente al suo luogo di domicilio (art. 32 CPC).	2

Risposte candidato	Punteggio raggiunto