

**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 CANDIDATI

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 _____

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

Data di nascita: 01.10.1967

Signora Lydia Moser

Data di nascita: 19.07.1968

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

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.

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.

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.

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.