

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

Consulente finanziario IAF

Esame orale**Caso no. 3 - Immobili**Esperto principale
Jürg Bätcher

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 presentazione	10	
Parte 2b Domande complementari / competenze tecniche	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

Informazioni personali e della famiglia:

Coniugi Paul Röthlisberger-Kiefer, nato il 10.02.1971, e
Nicole Röthlisberger-Kiefer, nata il 17.05.1973

I coniugi Paul e Nicole Röthlisberger sono sposati da 10 anni e hanno 2 figli minorenni (Noah, nato il 23.07.2010, e Lara, nata il 29.01.2013). Essi abitano in un appartamento di 4   locali a Winterthur, l'affitto mensile ammonta a CHF 2'200.00 (spese accessorie non comprese).

L'attuale situazione abitativa crea alla famiglia Röthlisberger alcuni problemi di spazio, per questo motivo stanno cercando una casa unifamiliare indipendente.

I signori hanno saputo che la citt  di Winterthur, per le giovani coppie, mette a disposizione dei terreni in zona residenziale attraverso la costituzione di un diritto di superficie.

Dopo un primo colloquio con i rappresentanti della citt  la famiglia Röthlisberger ottiene le seguenti informazioni riguardanti la concessione del diritto di superficie:

Durata: 75 anni, dalla data d'iscrizione dell'atto di costituzione del diritto di superficie

Particelle: ognuna con 500 m2 di superficie

Canone diritto

di superficie: definito utilizzando il tasso d'interesse della 1  ipoteca variabile della Banca Cantonale di Zurigo per immobili residenziali (2.5% p.a.) con adattamenti annuali sulla base dell'andamento dell'indice nazionale dei prezzi al consumo e ogni 10 anni secondo il prezzo dei terreni edificabili in posizioni comparabili, prezzo di base CHF 750.00 al m2.

Riversione: al valore di mercato originario della costruzione

Un architetto amico di famiglia stima i costi per la costruzione di una nuova abitazione unifamiliare indipendente, di 750 m3, in CHF 750.00 al m3. Nel preventivo   necessario inoltre prevedere costi per il garage, stimati in CHF 35'000.00, e per la piscina esterna di CHF 50'000.00.

I coniugi Paul e Nicole Röthlisberger non sono ancora convinti se possono permettersi o no la nuova casa. Soprattutto non capiscono quali potrebbero essere gli effetti della costruzione in diritto di superficie sul possibile finanziamento e sul calcolo della sostenibilit .

A tale proposito, in occasione del colloquio personale con i clienti, in considerazione della sua esperienza in materia, dovr  essere in grado di rispondere ad alcune loro domande.

Stipendi, rendite e altre entrate

Entrate	CHF
Paul R�othlisberger, CFO della Hertig Elettromeccanica SA, 100%	175'000.00
Nicole R�othlisberger, fisioterapista all'ospedale cantonale di Winterthur, 30%	30'000.00

2° pilastro

Estratto del certificato della Cassa pensioni	CHF
Paul R�othlisberger, avere di libero passaggio al 01.01.2015	425'735.00
Nicole R�othlisberger, avere di libero passaggio al 01.01.2015	115'693.00

3° pilastro: pilastro 3a

Situazione attuale	CHF
Paul R�othlisberger, polizza previdenziale Generali, valore di riscatto	75'600.00
Nicole R�othlisberger, conto 3° pilastro presso la Banca Cantonale di Zurigo	23'865.00

3° pilastro: pilastro 3b

Situazione attuale	CHF
Deposito titoli presso il Credit Suisse	125'000.00
Diversi conti privati e di risparmio presso il Credit Suisse, Postfinance e Banca Cantonale di Zurigo	25'000.00

Disposizioni ereditarie sul patrimonio

Situazione attuale
Nessuna

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. Esercizi e domande

1. Spiegate, in base a questo caso, cosa s'intende con il concetto di „diritto di superficie“.
2. Quali importanti fattori deve considerare il superficiario che costruisce in diritto di superficie? Quali conseguenze potrebbero derivare dal diritto di superficie oppure da eventuali modifiche a svantaggio sul suo superficiario?
3. Al momento in cui la nuova costruzione sarà terminata, a quanto ammonteranno i costi d'investimento per la famiglia Röthlisberger?

Proposta di soluzione

La città di Winterthur mette a disposizione alla famiglia Röthlisberger una particella di terreno edificabile di 500 m².

La famiglia con questo tipo di diritto ha la possibilità di edificare una casa unifamiliare senza dover necessariamente acquistare prima un terreno. Ne risulta pertanto una riduzione dei costi di finanziamento, in particolare minori interessi ipotecari, compensati però dal pagamento di un canone del diritto di superficie.

Quale indennizzo la città di Winterthur, in contropartita, incassa annualmente **un canone di utilizzo del diritto di superficie, inizialmente calcolato in CHF 9'375.00. Questo canone verrà in seguito adeguato annualmente secondo l'indice nazionale dei prezzi al consumo e ogni 10 anni secondo l'andamento dei prezzi dei terreni, in zona, simili a quello messo a disposizione in questa situazione.** La città resta proprietaria del terreno → futuri apprezzamenti di valore. **Alla conclusione del diritto di superficie la proprietà dell'abitazione è trasferita al proprietario del fondo (se non è pattuito nulla di diverso). L'indennizzo che il superficiario ottiene quale riversione in questo caso equivale al valore originario di mercato dell'immobile.**

Durata:

Una durata limitata comporta, nell'ambito del piano di finanziamento e della relativa sostenibilità, un'importante quota di ammortamento o, per diritti di superficie con durata inferiore a 30 anni l'impossibilità di iscrivere a livello di RFD un diritto di superficie indipendente (nessun finanziamento individuale è possibile).

Canone del diritto di superficie:

L'adeguamento del canone del diritto di superficie può comportare un importante costo aggiuntivo, esso può verificarsi se il valore del fondo aumenta in maniera significativa.

Riversione:

Potrebbe capitare che nell'atto di costituzione del diritto di superficie non sia indicata alcuna indennità di riversione. Questo di conseguenza comporta che il beneficiario del diritto non sia indennizzato per la perdita di valore che diverrà concreta alla scadenza. Addirittura potrebbero verificarsi anche delle spese di demolizione o ripristino della situazione originaria a carico di una delle due controparti.

Costi d'investimento: immobile 750 m³ x CHF 750.00 = CHF 562'500.00, in più 10% costi supplementari e accessori CHF 56'250.00, oltre al garage CHF 35'000.00 e la piscina esterna CHF 50'000.00; in totale raggiungiamo dei costi d'investimento di CHF 703'750.00.



Dipl. Consulente Finanziario IAF
Esame Novembre 2015

Risposte del candidato

2. Esercizi e domande

1. La famiglia Röthlisberger ha messo da parte dei notevoli risparmi in vista dell'acquisto della propria abitazione. Com'è determinato il piano di finanziamento in modo che i clienti possano ancora mantenere una riserva di liquidità pari a CHF 25'000.00 per eventuali imprevisti che potrebbero verificarsi durante e dopo la compravendita?
2. Indicate ai clienti come si determina il calcolo della sostenibilità da un punto di vista della banca. Tenete in considerazione che i genitori della signora Nicole Röthlisberger hanno prestato ai vostri clienti una somma di CHF 30'000.00 senza interessi. Il prestito è rimborsato annualmente con un importo di CHF 3'000.00. Considerate inoltre che i clienti desiderano investire il minimo necessario di mezzi propri.

Proposta di soluzione

125'000.00	Mezzi propri derivanti dalla vendita dei titoli presenti nel deposito presso il Credit Suisse
15'750.00	Mezzi propri derivanti dal riscatto parziale della polizza di previdenza 3a oppure tramite prelievo dal conto di previdenza 3a presso la Banca Cantonale di Zurigo.
140'750.00	Totale dei mezzi propri (20% dei costi d'investimento)
469'000.00	1 ^a ipoteca (66 2/3%)
94'000.00	2 ^a ipoteca (13 1/3%)
703'750.00	Totale costi d'investimento

Per esperti: nel caso alla domanda 1 il candidato ha calcolato in maniera errata i costi d'investimento, nelle risposte seguenti valutate i casi considerando un errore di conseguenza. Alternativa è anche un prelievo parziale dalla Cassa pensioni e/o una messa a pegno della Cassa pensioni per ottenere una riduzione di costo della 2^a ipoteca.

28'150.00	Interessi calcolatori 1 ^a + 2 ^a ipoteca (5% di CHF 563'000.00)
6'267.00	Ammortamento calcolatorio (CHF 94'000.00 / 15 anni)
3'000.00	Rimborso prestito ai genitori della signora Nicole Röthlisberger
9'375.00	Canone del diritto di superficie (2.5% di CHF 375'000.00)
7'037.50	Costi accessori (1% dei costi d'investimento di CHF 703'750.00)
53'829.50	Totale oneri calcolatori annuali

Sostenibilità rispetto alle entrate di complessive di CHF 205'000.00 => 26.26% sostenibilità ben garantita

In alternativa per la seconda ipoteca si può utilizzare anche un tasso calcolatorio del 6%, in questo caso la sostenibilità degli oneri è sempre definita attraverso lo schema indicato sopra.



Dipl. Consulente Finanziario IAF
Esame Novembre 2015

Risposte del candidato

3. Esercizi e domande

La famiglia Röthlisberger si chiede se vale la pena realizzare il progetto poiché gli oneri calcolatori complessivi superano l'affitto mensile di CHF 2'200.00 che già pagano adesso.

Spiegate ai clienti i vantaggi e gli svantaggi di essere in affitto rispettivamente proprietari di un immobile. Considerare a tale proposito i costi effettivamente sostenuti (ad esempio il tasso d'interesse del 1.3% di un'ipoteca a tasso fisso a 5 anni sull'intero prestito). Non dimenticate il prestito senza interessi concesso dai genitori della signora Nicole Röthlisberger, il quale è rimborsato annualmente per CHF 3'000.00.

Proposta di soluzione

<u>Vantaggi affitto</u>	<u>Vantaggi proprietà abitativa</u>
<ul style="list-style-type: none"> • costi mensili per l'affitto sono calcolabili • vincolo di permanenza obbligatorio limitato • trasparenza nel conteggio delle spese accessorie • riparazioni allo stabile o sostituzione di apparecchiature (fisse) difettose o rotte sono a carico del proprietario 	<ul style="list-style-type: none"> • diverse possibilità di finanziamento (prodotti ipotecari) • libera possibilità di intervenire alla struttura immobiliare con delle migliorie • flessibilità nella gestione dell'abitazione • gli interessi ipotecari e le spese di manutenzione sono deducibili fiscalmente • l'ammortamento indiretto è deducibile fiscalmente • in caso d'incremento di valore nella zona questo può andare direttamente a beneficio del valore dell'abitazione e di conseguenza a favore del suo proprietario • possibilità di utilizzare i fondi previdenziali per l'acquisto della casa • nessun rischio di subire delle disdette da parte di terzi per l'utilizzo della casa

I vantaggi per l'affitto sono di conseguenza degli svantaggi della proprietà e viceversa

Costi effettivi:

7'319.00	Costi effettivi per interessi 1 ^a + 2 ^a ipoteca (1.30 % di CHF 563'000.00)
6'267.00	Ammortamento effettivo (CHF 94'000.00 / 15 anni)
3'000.00	Rimborso prestito ai genitori di Nicole Röthlisberger
9'375.00	Canone del diritto di superficie (2.5% di CHF 375'000.00)
7'037.50	Costi accessori (1% dei costi d'investimento di CHF 703'750.00)
32'998.50	Totale dei costi effettivi per anno (CHF 2'750.00 al mese)



Dipl. Consulente Finanziario IAF
Esame Novembre 2015

Risposte del candidato

4. Esercizi e domande

I signori Röthlisberger le chiedono se possono costruire la loro nuova abitazione tramite il coinvolgimento di un'impresa generale. Essi hanno letto in internet che con questa variante si possono risparmiare tempo e denaro. Quali sono i vantaggi e gli svantaggi nel costruire una casa con un'impresa generale (IG)? Indichi almeno 3 vantaggi e 3 svantaggi.

Proposta di soluzione**Vantaggi:**

- i benefici sono chiaramente identificati tramite il contratto di appalto
- prezzo garantito (i rischi di un eventuale superamento del preventivo sono a carico dell'IG)
- i rapporti con gli artigiani sono a carico dell'IG
- si ha un'unica persona di riferimento, l'IG, per qualsiasi problematica concernente la costruzione
- consegna chiavi in mano
- pagamento tramite acconti prestabiliti da eseguirsi dopo la conclusione dei singoli lavori, nessun finanziamento a favore dell'IG

Svantaggi:

- nessuna possibilità di influire sulla qualità dei materiali utilizzati e nessuna possibilità di scelta degli artigiani
- in caso d'insolvenza dell'IG può capitare che il cliente sia chiamato a effettuare un doppio pagamento (acconto versato all'IG e rispettivo pagamento all'artigiano). Questo poiché l'acconto versato a favore dell'IG potrebbe rientrare nella massa fallimentare e quindi non essere più a disposizione per la costruzione.
- il prezzo complessivo potrebbe risultare più elevato in quanto anche l'IG deve poter avere un guadagno
- se i prezzi offerti dagli artigiani per le loro prestazioni sono molto bassi (margini molto bassi) c'è il rischio di avere dei problemi di tempo e qualità
- in caso in cui il committente volesse intervenire con aggiunte personali al progetto queste possono creare delle importanti spese supplementari che restano a suo carico (secondo quanto stabilito dal contratto con l'IG)
- qualità personali e professionali dell'IG
- ipoteche legali ancora iscritte e mai cancellate dall'IG; problemi in caso che si vuole vendere in un secondo tempo la casa

Risposte del candidato

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

1. Domande di approfondimento	5 Punti
1. Non è da escludere che in un secondo momento la famiglia Röthlisberger decida di comperare il terreno messo a disposizione tramite un diritto di superficie dalla città di Winterthur. Secondo il diritto fondiario cosa si può già intraprendere al momento della costituzione del diritto di superficie per evitare di dover negoziare successivamente il prezzo con la città di Winterthur?	
2. Supponiamo che i Röthlisberger, dopo aver acquistato la casa, decidano in un secondo momento di venderla a terzi. La città di Winterthur può opporsi alla vendita?	
3. La famiglia Röthlisberger è interessata a sottoscrivere un'ipoteca fissa a 5 anni. Quali sono i vantaggi e gli svantaggi di questo prodotto rispetto a un'ipoteca LIBOR (o del mercato monetario)?	

Proposte di soluzione:	Punti
Esiste la possibilità di iscrivere a RFD un diritto di compera (scadenza determinata o indeterminata) indicando già un prezzo di vendita.	1
La città di Winterthur ha per legge un diritto di prelazione sulla costruzione. Quindi, se i Röthlisberger decidono di vendere a un terzo, la città di Winterthur può esercitare il diritto di prelazione e sostituirsi al terzo con il prezzo concordato nel contratto.	2
<p><u>Vantaggi:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • tasso d'interesse fisso per l'intera durata (sicurezza per il budget) • nessun aumento del tasso d'interesse in caso di aumento dei tassi sul mercato • nessuna necessità di disdetta alla scadenza dell'ipoteca fissa (alla scadenza può essere rinegoziata o rimborsata) <p><u>Svantaggi:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • nessuna riduzione del tasso d'interesse in caso di diminuzione dei tassi sul mercato • con una curva normale dei tassi l'ipoteca fissa è più cara di quella LIBOR (o del mercato monetario) • nessuna possibilità di eseguire degli ammortamenti straordinari 	2



Dipl. Consulente Finanziario IAF
Esame Novembre 2015

Risposte del candidato	Punti

2. Domanda di approfondimento	5 Punti
1. Secondo quanto affermato dai rappresentanti della città di Winterthur la particella si trova in una residenziale. Quali elementi avete a disposizione per farvi un'idea sulla qualità della zona?	
2. Quali fattori ambientali potrebbero influenzare negativamente la qualità della zona?	
3. Come ci si può proteggere al momento dell'acquisto di terreno dalla presenza di siti contaminati?	

Proposte di soluzione:	Punti
1. Ottenere informazioni tramite: commissione edilizia, specialisti immobiliari della zona, futuri vicini di casa, informazioni elettroniche (Google-Maps, Swissgeo, Mapsearch, Geoportale, etc.), visite sul posto	2 ½
2. Rumori e odori da: emissioni stradali, tram, treno o aereo, linee elettriche, piazze di tiro, servizi legati all'agricoltura. Inoltre considerare: la luce del sole limitata, costruzione su un pendio, restrizioni di costruzione, siti contaminati, ecc.	1 ½
3. Quando si sospetta della presenza di siti contaminati ci si può rivolgere all'autorità competente per una prima verifica. Nel peggiore dei casi si può chiedere un rilevamento geologico delle condizioni del substrato del terreno.	1

Risposte del candidato	Punti

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

1. Domande – Previdenza	5 Punti
1. Spiegate il significato di „liberazione dei premi“ in una tradizionale polizza d'assicurazione sulla vita del pilastro 3a o 3b.	
2. Spiegate cosa s'intende con “beneficiario revocabile o irrevocabile” nel caso di un'assicurazione sulla vita del pilastro 3b.	
3. E' possibile anticipare per gli uomini e per le donne il versamento della rendita AVS? Quali sono le possibili conseguenze?	

Proposte di soluzione:	Punti
1. Dopo un determinato periodo d'attesa, l'assicuratore versa lui in sostituzione della persona assicurata i premi prestabiliti. Questo si verifica ad esempio in caso d'invalidità a seguito di un infortunio o malattia oppure in caso di decesso a seguito di un infortunio o malattia.	1
2. Il contraente può indicare una persona quale beneficiario delle prestazioni versate a suo favore in caso di vita, morte o invalidità. Il diritto è revocabile se il contraente entro la scadenza della prestazione assicurativa può sostituire il beneficiario. Il diritto è irrevocabile se il contraente ha rinunciato con una sua firma, sul contratto assicurativo, ai rispettivi diritti a favore del beneficiario e parallelamente ha trasmesso la polizza in originale a quest'ultimo. Questa forma può essere sostituita solo previo accordo del beneficiario irrevocabile.	2
3. La rendita AVS può essere versata al più presto 2 anni prima del pensionamento ordinario, quindi per gli uomini a 63 anni e per le donne a 62. Per ogni anno di anticipo è conteggiata una riduzione della rendita del 6.8% (in caso di 2 anni del 13.6%).	2

Risposte del candidato	Punti

2. Domande – Patrimonio	7 Punti
1. Cos'è un fondo d'investimento? Indichi le caratteristiche principali di un fondo d'investimento!	
2. L'ETF è una forma speciale di fondo d'investimento. Indichi le principali differenze rispetto a un „classico“ fondo d'investimento.	
3. L'SMI e l'SPI sono gli indici di borsa svizzeri più conosciuti. Che cosa significano le abbreviazioni SMI e SPI, quali sono le principali differenze?	
4. Nel caso di un fondo immobiliare si parla spesso di aggio e disaggio. Cosa s'intende?	

Proposte di soluzione:	Punti
E' una forma particolare d'investimento dove gli investitori partecipano a un patrimonio collettivo in conformità a un prospetto pubblico di vendita , esso è gestito secondo delle disposizioni contrattuali stabilite dalla società di gestione per conto degli investitori (gestione esterna). Di regola gli investimenti eseguiti dal fondo si basano sul principio della diversificazione del rischio . L'investitore, in qualsiasi momento, ha il diritto di riscattare le sue quote (disdetta rispettivamente diritto di riscatto).	2
Un ETF può essere acquistato o venduto (esiste un vantaggio sulle commissioni) in borsa all'attuale prezzo di mercato. Non esiste nessuna commissione di emissione o riscatto bensì un courtage. L'ETF è gestito in maniera passiva (indicizzato) → bassi costi di gestione	1
SMI = Swiss Market Index = 20 azioni (azioni delle più grandi società, BlueChips) SPI = Swiss Performance Index = più di 200 azioni (indice più ampio) → <i>Per esperti: accettati intervalli anche approssimativi</i> SMI = Indice di mercato = il dividendo non è preso in considerazione e viene "perso" nell'indice (-> indice dei prezzi) SPI = Indice di performance = il pagamento dei dividendi è reinvestito nell'indice.	1
L'aggio o il disaggio in un fondo immobiliare rappresenta la differenza tra il corso di borsa e il NAV (Net Asset Value, valore d'inventario netto). Nel caso in cui esiste un aggio l'investitore è consapevole che paga un prezzo superiore al NAV, invece nel caso di un disaggio il prezzo è più basso del NAV.	2

Risposte del candidato	Punti

3. Domande – Imposte	6 Punti
<p>Peter Heim vive da più di 10 anni con Simona Bürgi in concubinato. Sono genitori di due figli minorenni Andrea e Susanne. Peter, nel caso dovesse decedere, desidera che la compagna Simona sia adeguatamente assicurata. A tale proposito valuta diverse soluzioni assicurative.</p>	
<p>1. Quali conseguenze di carattere fiscale si verificano, a livello di premi versati e di capitale assicurato percepito in caso di decesso, nel caso in cui Peter sottoscriva una polizza mista sulla vita, con premio annuo di CHF 4'000.00, nell'ambito del pilastro 3a?</p>	
<p>2. Attraverso quale categoria di aliquota, persone sole o coniugi, Simone sarà imposta sull'eventuale prestazione in capitale percepita?</p>	
<p>3. Quali conseguenze di carattere fiscale si verificano, a livello di premi versati e di capitale assicurato percepito in caso di decesso, nel caso in cui Peter sottoscriva una polizza mista sulla vita, con premio annuo di CHF 4'000.00, nell'ambito del pilastro 3b?</p>	
<p>4. Quali conseguenze fiscali si manifesterebbero, in caso di decesso, per le prestazioni assicurative percepite dal pilastro 3a e 3b, se Peter e Simona fossero invece sposati?</p>	

Proposte di soluzione:	Punti
<p>I premi si possono dedurre dal proprio reddito.</p> <p>Nel caso Peter dovesse decedere Simona, sul capitale ottenuto, deve pagare un'imposta sul reddito. Il capitale è imponibile in maniera separata dagli altri redditi ordinari attraverso una tassazione unica speciale (vedi regole imposizione delle prestazioni in capitale provenienti dalla previdenza, art. 38 LIFD).</p>	1
<p>Siccome Simona ha avuto, con il defunto Peter, dei figli in comune, è applicata l'aliquota per persone coniugate.</p>	1
<p>I premi sono deducibili nell'ambito della deduzione forfettaria assieme a quelli della cassa malati e gli interessi sui capitali a risparmio. Questa deduzione è limitata nel suo importo e di regola già raggiunta, e spesso superata, con i soli premi della cassa malati.</p> <p>Il capitale ottenuto in caso di decesso è imposto, secondo le diverse regole cantonali, attraverso un'imposta sulle successioni. Nel caso di coppie in concubinato è applicata, da cantone a cantone, l'aliquota più elevata.</p> <p>A livello d'imposta federale le prestazioni in caso di decesso sono esenti da imposte, in quanto a livello federale non è prevista alcuna imposta sulle successioni.</p>	2
<p>Per il pilastro 3a vale la risposta indicata al punto 1. Anche in qualità di coniuge Simona, sul capitale ottenuto in caso di decesso nell'ambito del pilastro 3a, è imposta in maniera separata (vedi regole imposizione delle prestazioni in capitale provenienti dalla previdenza, art. 38 LIFD). Rispetto al concubinato non ci sono delle differenze particolari. Per il pilastro 3b la signora Simona, in qualità di coniuge, è esente dal pagamento dell'imposta sulle successioni.</p> <p>Per esperti: indicare esclusivamente che le prestazioni "non sono imponibili" non è del tutto corretto.</p>	2



Dipl. Consulente Finanziario IAF
Esame Novembre 2015

Risposte del candidato	Punti

4. Domande – Diritto I	6 Punti
Il vostro cliente ha delle domande concernenti il diritto matrimoniale e le unioni registrate.	
1. In che modo è regolata l'adozione di un figlio nel matrimonio e nelle unioni registrate?	
2. Quale regime matrimoniale entra in vigore automaticamente, nel caso normale, in caso di matrimonio rispettivamente di unioni registrate?	
3. Ci sono delle differenze tra il matrimonio e le unioni registrate per quanto riguarda gli effetti sul diritto successorio?	

Proposte di soluzione:	Punti
Nel caso di matrimonio le adozioni sono permesse, nell'ambito delle unioni registrate invece no.	2
Nell'ambito del matrimonio entra in vigore automaticamente il regime ordinario della partecipazione agli acquisti. Oltre a questo regime ci sono altre due possibilità: la separazione dei beni e la comunione dei beni. Nell'ambito delle unioni registrate si prevede l'applicazione di un altro regime: la separazione dei beni. Vi è la possibilità di beneficiare di un altro regime attraverso la stipulazione di un accordo contrattuale (matrimoniale), purché siano rispettate le porzioni legittime a favore degli eredi legali. In particolare, la divisione del patrimonio, può essere concordata in conformità con le disposizioni concernenti il regime ordinario della partecipazione agli acquisti. La comunione dei beni è un regime matrimoniale non selezionabile.	2
Il matrimonio e le unioni registrate sono trattate (effetti), in ambito successorio, allo stesso modo.	2

Risposte del candidato	Punti

5. Domande – Diritto II	6 Punti
<p>Un cliente le ha conferito un mandato di consulenza. Purtroppo lei in questo periodo è troppo occupata e pertanto non ha molto tempo per evadere questa richiesta. Sta valutando se poter trattare lei la richiesta oppure delegare il tutto a un suo sostituto interno o richiedere l'aiuto di una terza persona lasciando a questo punto che il mandato sia gestito esternamente.</p> <p>Valuti se le seguenti affermazioni sono corrette oppure sbagliate.</p>	
<p>1. Non importa se si esegue il mandato personalmente o si nomina un sostituto interno o un professionista esterno. La vostra responsabilità in questa situazione non cambia.</p>	
<p>2. È possibile trasferire questo tipo di mandato a un altro consulente esterno (altra ditta) in subappalto. In questo caso non siete più responsabili per eventuali errori compiuti da quest'ultimo.</p>	
<p>3. Può essere coinvolta una terza persona, quale aiuto al consulente (assistente), solo se il cliente, al momento del conferimento del mandato, ha accettato una simile condizione.</p>	
<p>4. Dal momento in cui il cliente è d'accordo sulla possibilità di delega del mandato a un sostituto la vostra responsabilità si limita alla scelta del sostituto e a dare a quest'ultimo le corrette istruzioni. Pertanto non siete più tenuti a monitorare l'operato futuro del sostituto.</p>	

Proposte di soluzione	Punti
L'affermazione è falsa. La condizione di responsabilità varia a seconda se, un sostituto o una persona esterna che collabora su un mandato, è autorizzato o no dal cliente ad agire.	1.5
L'affermazione è falsa. La delega di un mandato a terzi non autorizzata dal cliente (Art. CO 399) prevede di norma che la responsabilità sia ancora del consulente che ha ottenuto originariamente il mandato. Esso è tenuto a garantire l'operato dei terzi come se il mandato lo avesse trattato lui.	1.5
L'affermazione è falsa. Se la persona che aiuta il consulente è integrata nella medesima organizzazione non è necessaria nessuna autorizzazione preventiva da parte del cliente.	1.5
L'affermazione è corretta, vedi art. 399 cpv. 2 CO.	1.5

Risposte del candidato	Punti