

Esame orale

Patrimonio

Caso n. 1

Soluzione esempio pubblicata

VERSIONE CANDIDATE / CANDIDATI

Modalità d'esame	Esame orale
Durata dell'esame	
Tempo di preparazione	45 minuti
Esame orale	30 minuti, suddivisi in
Presentazione	10 – 12 minuti
Colloquio con il cliente	18 – 20 minuti
Punteggio massimo	100 punti
Strumenti ausiliari consentiti	Vedi capitolo «Strumenti ausiliari»

Indicazioni per l'esame orale

Durante il tempo a sua disposizione per la preparazione riceve un caso con una situazione iniziale, diversi esercizi e un incarico relativo alla preparazione di una presentazione.

L'esame consiste in una presentazione di 10-12 minuti delle sue proposte di soluzione relative all'incarico di preparazione, seguita da un colloquio con il cliente¹ (esperto) sulla vostra presentazione e da ulteriori domande del cliente. Il colloquio può riferirsi all'intera materia d'esame.

Valutazione

La prestazione all'esame orale viene valutata in base alle seguenti tre aree ponderate:

Ambito	Ponderazione
Competenze tecniche	60 punti
Competenze procedurali e metodologiche	20 punti
Competenze sociali	20 punti

Strumenti ausiliari

Il caso d'esame, compresi gli allegati, e la breve presentazione allestita durante il tempo di preparazione. Sono consentiti in aggiunta solo gli strumenti ausiliari secondo l'elenco degli strumenti ausiliari autorizzati.

Nell'aula d'esame sono disponibili un flipchart con penne colorate, blocchi per appunti e materiale per scrivere. Può possibile utilizzare unicamente gli appunti presi durante la preparazione. Non è consentito utilizzare appunti preparati prima della data dell'esame. Durante il colloquio con il cliente è possibile prendere ulteriori appunti, fare calcoli o creare visualizzazioni sui fogli di carta forniti.

È vietato fotografare i documenti d'esame o registrare il colloquio d'esame, ad esempio con una macchina fotografica o un telefono cellulare. La violazione di tale divieto è considerata un uso di ausili non autorizzati ai sensi dell'art. 12 cpv. 2 del regolamento d'esame e comporta l'esclusione dall'esame.

¹ Per facilitare la lettura, di seguito viene utilizzata solo la forma maschile. La forma femminile è sempre inclusa.

Ulteriori informazioni

Si applicano le istruzioni dettagliate contenute nelle informazioni per i candidati, messe a disposizione prima dell'esame.

Indicazioni relative al colloquio d'esame

La situazione dell'esame è un appuntamento tra lei, consulente finanziario della società X, e il suo cliente (esperto). Il suo collega è malato e le ha chiesto di sostituirlo. Nel dossier del collega ha trovato informazioni sulla situazione iniziale, le domande specifiche del cliente, alcune informazioni supplementari e degli allegati già preparati. Non sa ancora se si presenterà all'incontro il o la cliente². Il colloquio inizia tra 45 minuti. Ora si deve preparare per questo appuntamento.

Parte 1: Allestisca una presentazione (10-12 minuti) che consenta di presentare la situazione iniziale e le soluzioni proposte in modo comprensibile. La presentazione è rivolta al cliente e mira ad aiutarlo a meglio comprendere quanto proposto. Deve...

- **esporre la situazione iniziale e le esigenze del cliente,**
- **definire proposte di soluzione in linea con le esigenze del cliente,**
- **considerare le condizioni quadro (ad es. aspetti legali) e le indicazioni iniziali del cliente,**
- **fare calcoli concreti, se necessario**
- **e formulare una conclusione corredata da raccomandazioni.**

Motivi tutte le sue affermazioni nella presentazione in modo plausibile e comprensibile. Per maggiore chiarezza, si serva eventualmente di disegni, grafici o esempi numerici. Renda attento il cliente su eventuali possibilità di ottimizzazione o su potenziali rischi.

Al termine della presentazione, il cliente le porrà domande di approfondimento sulla presentazione (**Parte 2**) e alcune domande tecniche sul caso (**Parte 3**).

² Gli esperti assumono il ruolo del cliente, le esperte il ruolo del cliente.

Situazione iniziale

La sua collega Celine Kaufmann è malata e lei la sostituisce in alcuni appuntamenti. Sta preparando la visita del cliente Lukas Bär.

Nel sistema gestionale delle relazioni con i clienti, trova le seguenti informazioni, datate 15 gennaio 2026:

Lukas Bär, 15.7.1981

Celibe, ha una compagna che però non vive con lui.

Residente: Badstrasse 78 (appartamento in affitto), Baden AG

Professione: capo team presso Elektro Müller AG, promosso a dirigente all'inizio dell'anno.

Stipendio lordo CHF 100'000 (nuovo dall'inizio dell'anno)

Famiglia:

- *Nessun figlio*
- *Entrambi i genitori sono ancora in vita.*
- *Sorella Isabelle Bär-Schmid (sposata, 2 figli)*

È cliente della nostra banca da molti anni con un conto (saldo CHF 10'000). Sua sorella Isabelle Bär Schmid ha una procura.

Patrimonio presso altre banche:

- *Lukas Bär ha presso la RegioBank:*
 - *conto bancario con circa CHF 50'000*
 - *conto pilastro 3a con circa CHF 80'000*

Il 13 maggio 2026, il signor Bär ha incontrato per una consulenza la sua collega, che ha redatto il seguente contatto sulla visita del cliente:

Lukas Bär ha fissato un appuntamento all'improvviso e con breve preavviso.

Ricever un'eredità di CHF 150'000 (al netto delle imposte) e chiede informazioni sugli investimenti patrimoniali.

Ho integrato e aggiornato il sistema gestionale delle relazioni con i clienti.

Il cliente compila il profilo di rischio con il seguente risultato:

	<i>Obbligazioni/ Conservativo</i>	<i>Difensivo/reddito</i>	<i>Equilibrato/Bilanciato</i>	<i>Dinamico/ Crescita</i>	<i>Azioni/ Utile di capitale</i>
<i>Capacità di rischio</i>					<i>XX</i>
<i>Propensione al rischio/disponibilità ad assumere rischi</i>				<i>XX</i>	

Secondo quanto dichiarato dal cliente, il capitale ereditato dovrà essere investito almeno fino all'età di 60 anni, per poi essere utilizzato per un pensionamento anticipato. Secondo quanto da lui dichiarato, non necessita di alcun reddito derivante dagli investimenti.

Discutiamo del rendimento desiderato. A mio avviso, nel lungo termine dovrebbe essere possibile ottenere un rendimento del 4-5%. Il cliente sarebbe molto soddisfatto di questo rendimento.

Discussione sugli investimenti: gli propongo un fondo d'investimento con strategia dinamica/di crescita. Discutiamo i vantaggi e gli svantaggi rispetto agli investimenti in singoli titoli. Riesco a convincere il cliente a investire in fondi.

Discutiamo anche del pilastro 3a. Il cliente ha un conto con circa CHF 80'000 presso la RegioBank. Gli consiglio di aprire un nuovo conto (presso di noi) per motivi fiscali e di versarvi l'importo massimo possibile. In passato non ha versato ogni anno l'importo massimo.

Il cliente è soddisfatto del colloquio e ci contatterà per decidere come procedere.

Una settimana fa, il signor Bär ha fissato un altro appuntamento con la sua collega, poiché desidera chiarire ulteriori questioni relative agli investimenti patrimoniali. Se non potesse presentarsi all'appuntamento, sarebbe sostituito da sua sorella Isabelle Bär-Schmid, che è informata su tutti gli aspetti. Può parlare apertamente con lei di tutti gli argomenti.

Domande

1. Presenti la situazione iniziale.	5 punti
2. Durante l'ultima visita in banca, il signor Bär ha compilato il profilo di rischio. A questo proposito ha ancora le seguenti domande: 2.1) Perché è necessario redigere un profilo di rischio? Quali sono gli scopi di un profilo di rischio? Quali informazioni fornisce? 2.2) Spieghi i concetti di «capacità di rischio» e «propensione al rischio». Come si ottiene la categoria «dinamico/crescita» nel profilo di rischio? 2.3) Come può essere descritta la strategia «dinamica/crescita» e a quali investitori è adatta?	8 punti
3. La consulente ha raccomandato il fondo d'investimento allegato. 3.1) Illustri in dettaglio le caratteristiche di questo fondo d'investimento. Questo prodotto è adatto al signor Bär? 3.2) Indichi due vantaggi e due svantaggi del fondo d'investimento rispetto agli investimenti diretti in azioni e obbligazioni. 3.3) La previsione di rendimento del fondo d'investimento del 4-5% annuo è realistica? Come si può giustificare questa previsione?	9 punti
4. Il signor/la signora Bär ha portato con sé all'appuntamento un'inserzione apparsa in un giornale (v. allegato). Spieghi questo prodotto strutturato. Quali opportunità e rischi comporta? Il prodotto è adatto al signor Bär? Motivi la sua risposta.	8 punti
5. Riassuma le sue considerazioni, conclusioni e raccomandazioni ed introduca la prossima fase del colloquio con il signor/la signora Bär.	5 punti

Allegati

1. Scheda informativa «Swisscanto (LU) Portfolio Fund Committed Ambition (CHF) AT»
2. Inserzione apparsa in un giornale dell'11 aprile 2026 relativa all' 8,40% Multi Barrier Reverse Convertible su Roche, Sika, Swiss Re e Swisscom