

Esame orale**Patrimonio****Caso n. 1****Soluzione esempio pubblicata****VERSIONE PER GLI ESPERTI****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

Orari

Inizio esame

Fine presentazione

Fine esame

Punteggio massimo

100 punti

**Strumenti ausiliari
consentiti**

Vedi capitolo «Strumenti ausiliari»

Candidata/o

Esperto/a 1

Esperto/a 2

*(in stampatello)**(in stampatello)*

Riepilogo dei punti	Punteggio massimo	Punti ottenuti	Punti ottenuti (correzione)
Competenza tecniche	60		
Competenze procedurali e metodologica	20		
Competenze sociali	20		
TOTALE	100		

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

Parte 1: Presentazione (max. 35 punti di competenze tecniche)**Indicazione per gli esperti:**

Si prega di non interrompere il candidato durante la presentazione (10-12 minuti).

Domanda 1**5 punti**

Presenti la situazione iniziale.

Soluzione modello	Punti
Situazione personale • Lukas Bär • Nato il 15.7.1981 • Celibe, senza figli • Capo team presso Elektro Müller AG (posizione dirigenziale) • Vive in un appartamento in affitto a Baden AG	2
Situazione finanziaria • Reddito lordo CHF 100'000 all'anno • Patrimonio: ○ Conto: CHF 10'000 presso la nostra banca ○ Conto: CHF 50'000 presso la RegioBank ○ Conto pilastro 3a: CHF 80'000 presso la RegioBank ○ Eredità di CHF 150'000 (al netto delle imposte), investimento in titoli previsto	2
Domande/desideri del cliente • Domande sul profilo di rischio • Spiegazione in merito al fondo d'investimento consigliato • Vantaggi/svantaggi dei fondi d'investimento rispetto agli investimenti diretti • È realistico un rendimento annuo del 4-5%? • Domande su un'inserzione di un prodotto strutturato apparsa in un giornale	1

Presentazione della candidata / del candidato

Domanda 2**8 punti**

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?

Soluzione modello	Punti	Errori sequenziali
2.1) Le banche devono (ai sensi della LSerFi) redigere un profilo di rischio del cliente nell'ambito della consulenza patrimoniale, al fine di garantire che le decisioni di investimento corrispondano alle esigenze individuali, agli obiettivi e al di rischio dell'investitore. La creazione di un profilo di rischio ha i seguenti scopi: - Protezione dell'investitore - Prevenzione da una consulenza errata - Trasparenza e informazione Il profilo di rischio mostra quanto rischio il cliente può/vuole assumersi e quale strategia di investimento è più adatta a lui. <i>(Se gli scopi non sono menzionati o sono menzionati in modo insufficiente → domanda di approfondimento A)</i>	1 1 1	
2.2) La capacità di rischio è la capacità oggettiva del cliente di assumersi e sostenere dei rischi. Essa deriva dalla situazione finanziaria e dall'orizzonte d'investimento del cliente. La propensione al rischio/disponibilità ad assumere rischi indica la propensione individuale del cliente ad assumersi o accettare rischi. Dipende dalla percezione soggettiva del cliente, dal suo atteggiamento personale (istinto), dalle sue conoscenze specialistiche e dalle esperienze maturate. La valutazione del profilo di rischio fornisce risultati diversi per la capacità di rischio e la propensione al rischio/disponibilità al rischio. In questo caso si applica il valore più basso. Il profilo di rischio del cliente è quindi «dinamico/crescita».	1 1 1	

Presentazione della candidata / del candidato	

Domanda 3**9 punti**

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?

Soluzione modello	Punti	Errori sequenziali
3.1) Caratteristiche del fondo d'investimento • Strategia «mista» ○ min. 40% - max. 85% investiti in azioni ○ min. 15% - max. 60% investiti in obbligazioni ○ Numero di posizioni: 2'166 → Diversificazione molto ampia ○ Indicatore di rischio: 3 su 7 • Orizzonte d'investimento ○ A lungo termine (7-8 anni o più) • Ripartizione attuale degli investimenti ○ Obbligazioni: totale 26,3% ○ Azioni: totale 73% ○ Paesi/regioni: USA 35,1% / CH 29,5% / Europa 15,6% / Mercati emergenti 19,6% • Rischi valutari ○ CHF 60% ○ USD 28,65% ○ Altre valute diverse 11,35% • Posizioni principali ○ Blue chips CH e USA (Magnificent 7 stocks) • Costi TER 1,55% • Performance ○ 5 anni: 4,25% p.a. (netto) / 10 anni: 3,00% p.a. (netto) ○ Rendimento positivo, ma nessun benchmark di riferimento • Domicilio del fondo Lussemburgo • → a capitalizzazione, nessuna distribuzione Profilo di rischio Lukas Bär = «Dinamico/Crescita» (quota azionaria di circa il 75%) Il fondo è ben diversificato in termini di paesi e settori ed è quindi adatto come investimento unico. → Il fondo è adatto al signor Bär. (Se l'orizzonte d'investimento non è menzionato → domanda di approfondimento C)	0,5 per caratteristica (max. 4 punti) 1	

3.2) Vantaggi del fondo rispetto agli investimenti diretti • Ampia diversificazione, quindi basso rischio legato ai singoli titoli • Possibilità di investire in un ampio universo di investimento anche con importi modesti • Gestione patrimoniale professionale • Risparmio di tempo: nessuna spesa per la gestione degli investimenti patrimoniali • Capitalizzazione = reinvestimento immediato delle distribuzioni, ovvero non è necessario occuparsi del reinvestimento Svantaggi del fondo rispetto agli investimenti diretti • Costi più elevati dovuti alla gestione patrimoniale • Performance inferiore a causa dei costi più elevati • Nessuna possibilità di intervenire, minore controllo e nessuna selezione personale dei titoli («azioni preferite»)	0,5 per caratteristica (max. 1 punto) 0,5 per caratteristica (max. 1 punto)	
3.3) Un rendimento atteso a lungo termine del 4-5% p.a. è realistico. Motivazione: Performance del fondo p.a. in passato: • 10 anni: lordo 4,55% / netto 3,00% • 5 anni: lordo 5,87% / netto 4,25% Rendimento pluriennale delle azioni svizzere (dati Pictet, al lordo dei costi) 7,5 - 8,0% p.a. <i>(Se il rendimento pluriennale delle azioni svizzere non è menzionato → Domanda di approfondimento D)</i>	1 0,5 0,5	

Presentazione della candidata / del candidato

Domanda 4**8 punti**

Il signor/la signora Bär ha portato con sé all'appuntamento un'inserzione apparsa in un giornale (v. l'allegato). Spieghi questo prodotto strutturato. Quali opportunità e rischi comporta? Il prodotto è adatto al signor Bär? Motivi la sua risposta

Soluzione modello	Punti
Prodotto - Barrier Reverse Convertible = prodotto di ottimizzazione del rendimento Aspettative di mercato: corsi stabili, eventualmente in leggero aumento o in leggero calo, perdita di corso inferiore al 41% durante la durata (barriera al 59%), nessun forte aumento dei corsi (l'acquirente non partecipa all'aumento dei corsi azionari) Emittente: Basler Kantonalbank (rating S+P AA+) - Prodotto in CHF - Monitoraggio continuo della barriera Durata massima 1,75 anni Opportunità Guadagno massimo: pagamento trimestrale di cedole del 2,1% (8,4% p.a.; solo una piccola parte è soggetta a tassazione). Rischi Rischio emittente: rischio che l'emittente non sia in grado di rimborsare il prodotto alla scadenza. Il rating della Basler Kantonalbank secondo S+P è «AA+» → Top-Rating (il rating migliore sarebbe «AAA»). Rischio azionario: a determinate condizioni (la barriera viene toccata durante la durata e il corso di chiusura di una delle quattro azioni è inferiore al corso iniziale), alla scadenza il cliente riceve l'azione peggiore, ovvero quella con la perdita maggiore. <u>Indicazione per gli esperti:</u> Se viene menzionato il rischio che il rendimento sia limitato al pagamento della cedola, è possibile assegnare 1 punto, per un massimo di 3 punti per i rischi. Idoneità per il signor Bär Il prodotto tendenzialmente non è adatto al signor Bär. Motivazione - Questo prodotto è complesso e non è quindi adatto a un investitore inesperto in materia di titoli. Rischio di concentrazione / diversificazione insufficiente: alla scadenza, il cliente riceve eventualmente azioni di una società per l'intero importo investito. Questo prodotto non è quindi adatto come unico investimento. <u>Indicazione per gli esperti:</u> Se viene menzionato che il cliente non necessita di un reddito da investimenti (interessi), è possibile assegnare 0,5 punti, per un massimo di 1 punto per la motivazione. (Se non viene menzionata l'aspettativa di mercato dell'investitore → Domanda di approfondimento E) (Se non viene menzionato il «pagamento di cedole quasi esenti da imposte» → domanda di approfondimento F) (Se non vengono menzionati il rischio emittente o il «rating AA+» → domanda di approfondimento G)	0,5 per caratteristica (max. 2 punti) 1 1 2 1 0,5 0,5

Presentazione della candidata / del candidato

Domanda 5**5 punti**

Riassuma le sue considerazioni, conclusioni e raccomandazioni ed introduca la prossima fase del colloquio con il signor/la signora Bär.

Soluzione modello	Punti	Errori sequenziali
Profilo di rischio - Motivo nel redigerlo, scopo e contenuto spiegati - Spiegazione dei concetti di «capacità di rischio» e «propensione/disponibilità al rischio» - Strategia «dinamica/di crescita», poiché si applica il valore più basso per la determinazione	1.5	ES
Fondo d'investimento - Corrisponde al profilo di rischio - La previsione di rendimento è realistica nel lungo termine - Esposto vantaggi e svantaggi di un fondo d'investimento rispetto agli investimenti diretti	1.5	ES
Inserzione sul giornale/prodotto strutturato - Prodotto complesso - Rischio di concentrazione / diversificazione insufficiente - Non particolarmente adatto al signor Bär	1	ES
<u>Passaggio alla prossima parte</u> Ha ancora delle domande di comprensione? Ci sono altri aspetti che la preoccupano?	1	

Presentazione della candidata / del candidato

Parte 2: Domande di approfondimento sulla presentazione (max. 5 punti per competenze tecniche)

Indicazioni per gli esperti

Al termine della presentazione (10-12 minuti), ponete al candidato tre domande d'approfondimento sulla presentazione. Selezionate **tre** domande dalla seguente serie di domande.

Assicuratevi di adattare le domande nel modo migliore possibile alla Presentazione della candidata / del candidato. Sono auspicabili formule introduttive del tipo «Non sono sicuro di aver capito correttamente. Per quale motivo?»

Solo l'esperto che conduce il colloquio e interpreta il cliente pone le domande. L'esperto che redige il verbale annota dettagliatamente le domande e le risposte.

Possibili domande:**Domanda A: Tema profilo di rischio (vedi domanda 2.1)**

A quale scopo viene redatto di un profilo di rischio?

Soluzione modello:

Protezione dell'investitore, prevenzione di consulenze errate, trasparenza e informazione.

Domanda B: Tema profilo di rischio (vedi domanda 2.3)

Il profilo di rischio è «dinamico/crescita». A quanto ammonta la quota azionaria?

Soluzione modello:

«Dinamico/Crescita» corrisponde a una quota azionaria di circa il 75%.

Domanda C: Tema fondi d'investimento (vedi domanda 3.1)

Qual è l'orizzonte d'investimento necessario per investire in questo fondo?

Soluzione modello:

L'orizzonte d'investimento dovrebbe essere a lungo termine, ovvero 7-8 anni o più.

Domanda D: Tema rendimento azioni svizzere (vedi domanda 3.3)

Qual è il rendimento a lungo termine delle azioni svizzere?

Soluzione modello:

Il rendimento pluriennale delle azioni svizzere negli ultimi 100 anni (dati Pictet dal 1926) è compreso tra il 7,5% e l'8,0% p.a. (senza considerare i costi).

Domanda E: Prodotti strutturati (vedi domanda 4)

Quali sono le aspettative di mercato di un investitore che investe nel prodotto riportato dal giornale?

Soluzione modello:

Le aspettative di mercato dell'investitore che investe in prodotti di ottimizzazione del rendimento / Barrier Reverse Convertibles sono quotazioni azionarie stabili, eventualmente in leggero aumento o in leggero calo.

Domanda F: Tema prodotti strutturati (vedi domanda 4)

I pagamenti delle cedole di questo prodotto strutturato devono essere tassati come reddito?

Soluzione modello:

È tassabile solo la componente di interesse della cedola, che attualmente è vicina allo 0%. L'utile di capitale derivante dalla vendita delle opzioni è esente da imposta. Pertanto, (quasi) l'intero pagamento della cedola è esente da imposta.

Domanda G: Tema prodotti strutturati (vedi domanda 4)

La Banca Cantonale di Basilea ha un rating AA+. Ho letto questo termine nell'inserzione di giornale. Cosa significa?

Soluzione modello:

Il rating valuta la solvibilità e indica quindi la probabilità che l'emittente sia in grado di rimborsare il prodotto. Il rating «AA+» è un rating elevato, il rating migliore è «AAA».

Domanda 1

2 punti

--

Risposte della candidata / del candidato	Punti
	2

Domanda 2

1,5 punti

--

Risposte della candidata / del candidato	Punti
	1,5

Domanda 3

1,5 punti

--

Risposte della candidata / del candidato	Punti
	1,5

Parte 3: Domande tecniche sul caso (max. 20 punti di competenze tecniche)

Indicazioni per gli esperti

Dopo le domande d'approfondimento, ponete al candidato le seguenti domande tecniche. Queste ultime si riferiscono sempre al caso specifico del cliente.

Cancellate le domande che non è stato possibile porre per motivi di tempo e annotatele sulla cartella colorata.

Passando durante il colloquio da un argomento all'altro, organizzate la transizione come in una vera conversazione con un cliente, ad esempio "A questo punto avrei ancora una domanda su xxx".

Solo l'esperto che conduce il colloquio e interpreta il cliente pone le domande. L'esperto che redige il verbale annota dettagliatamente le domande e le risposte.

Domanda 1 (Previdenza – pilastro 3a / imposte) 8 punti

Ho ancora alcune domande sul pilastro 3a:

- 1.1) La sua collega ha menzionato che io dovrei / mio fratello dovrebbe aprire un nuovo conto pilastro 3a per motivi fiscali. Come viene tassato esattamente il pagamento degli averi del pilastro 3a e perché è conveniente aprire un conto 3a aggiuntivo?
- 1.2) Ho notato che l'importo massimo per il versamento nel pilastro 3a è lo stesso dell'anno scorso. Nel 2025, però, ho potuto versare più denaro rispetto al 2024. Perché? Potrebbe spiegarmelo?
- 1.3) Purtroppo, negli ultimi anni non ho/mio fratello non ha sempre versato l'importo massimo nel pilastro 3a. Ora ho/mio fratello ha sentito dire che è possibile recuperare gli anni persi. In che misura è possibile?
- 1.4) La mia vicina è una fisioterapista indipendente. Dice che può versare molto di più nel pilastro 3a rispetto a me. È vero? Perché?

Soluzione modello	Punti
1.1) Gli averi del pilastro 3a possono essere prelevati (attualmente) solo nella loro totalità. I prelievi dal pilastro 3a sono tassati come reddito, separatamente dal resto del reddito, ad un'aliquota previdenziale (detta anche imposta sulle prestazioni in capitale). L'imposta varia a seconda del Cantone e dell'importo oggetto di riscossione dal pilastro 3a. Molti Cantoni e la Confederazione applicano un'imposizione progressiva, il che significa che un importo maggiore è soggetto a un'aliquota fiscale più elevata. Il prelievo di importi minori sull'arco di diversi anni comporta quindi un onere fiscale inferiore rispetto ad un unico prelievo di importo elevato, consentendovi di risparmiare sulle imposte.	1 0,5 0,5
1.2) L'importo massimo del pilastro 3a dipende dalla rendita AVS ed è pari al 24% della rendita AVS massima (rispettivamente al 48% della rendita AVS minima). La rendita AVS viene generalmente ridefinita ogni due anni dal Consiglio federale e, di conseguenza, anche i contributi al pilastro 3a vengono generalmente ridefiniti ogni due anni.	1 0,5

1.3) Nell'anno fiscale 2026 è possibile per la prima volta recuperare dei versamenti mancati. Ciò vale tuttavia solo per i versamenti mancati a partire dal 2025, mentre i versamenti precedenti non potranno essere recuperati. I requisiti per i pagamenti arretrati sono: • Reddito soggetto all'AVS, sia nell'anno del mancato versamento, che nell'anno del versamento supplementare. • Nell'anno di versamento, l'importo massimo nel pilastro 3a è già stato versato. Il versamento supplementare massimo ammonta attualmente a CHF 7'258 all'anno e corrisponde quindi al versamento massimo nell'anno in corso.	1 0,5 0,5 0,5
1.4) L'importo massimo che può essere versato nel pilastro 3a dipende dall'affiliazione o meno ad una cassa pensione. Per le persone affiliate ad una cassa pensione, il versamento massimo annuo nel pilastro 3a è pari a CHF 7'258, indipendentemente dal reddito. Presumo che la sua vicina non sia affiliata ad una cassa pensione. Ha quindi diritto di versare nel pilastro 3a il 20% del reddito soggetto all'AVS, attualmente un massimo di CHF 36'288 all'anno.	0,5 0,5 1

Risposte della candidata / del candidato

Domanda 2 (Previdenza – AVS)**2 punti**

Quest'anno i miei genitori riceveranno per la prima volta la tredicesima mensilità della rendita di vecchiaia AVS.

2.1. Quando verrà versata questa tredicesima rendita AVS?

2.2. A quanto ammonterà questa tredicesima rendita AVS?

Soluzione modello	Punti
2.1) La 13a rendita AVS sarà versata per la prima volta all'inizio di dicembre 2026 , insieme alla rendita di vecchiaia ordinaria di dicembre.	1
2.2) La 13a rendita AVS ammonta a 1/12 della rendita di vecchiaia annuale .	1

Risposte della candidata / del candidato

Domanda 3 (Regime matrimoniale/diritto successorio)**8 punti**

Lo scorso fine settimana i miei genitori hanno parlato con noi figli di come vorrebbero regolare la loro successione. A riguardo non hanno ancora stabilito nulla.

- 3.1) I miei genitori vorrebbero redigere un testamento congiunto. È possibile? Quali requisiti formali devono essere soddisfatti nella stesura di un testamento?
- 3.2) Come avverrà lo scioglimento del regime matrimoniale quando mio padre morirà?
- 3.3) In caso di morte di mio padre, chi erediterebbe quale quota della successione qualora fosse ancora in vita mia madre ed entrambi i figli?
- 3.4) L'obiettivo dei nostri genitori è che il coniuge superstite riceva possibilmente l'intero patrimonio e che noi figli otteniamo la nostra eredità solo al momento della morte del secondo genitore. . Come devono procedere i miei genitori per raggiungere questo obiettivo?

Soluzione modello	Punti
3.1) In Svizzera non è possibile redigere un testamento congiunto , pertanto ciascun genitore deve redigere un proprio testamento. (Insieme sarebbe possibile stipulare un contratto successorio). Requisiti formali del testamento: scritto a mano dall'inizio alla fine, datato e firmato, oppure testamento pubblico , con notaio e 2 testimoni	1 0,5 0,5
3.2) In questo caso, sua madre mantiene i suoi propri beni propri e metà degli acquisti . L'altra metà degli acquisti e i beni propri di suo padre rientrano nella successione di suo padre .	1,5
3.3) Gli eredi legittimi alla morte del padre sono: • Il coniuge superstite, ovvero la madre, che secondo la legge ha diritto alla metà della successione. • I discendenti hanno diritto secondo la legge, alla metà della successione, quindi entrambi avete diritto a ¼ della successione ciascuno.	0,5 0,5
3.4) . Si possono adottare due modalità per favorire al massimo il coniuge superstite: Senza la partecipazione/il consenso dei figli • Convenzione matrimoniale (con notaio) con trattamento di miglior favore, ovvero gli acquisti vanno al coniuge superstite. • In aggiunta, testamenti o contratto successorio (con notaio): ai figli viene assegnata la porzione legittima. Con la partecipazione/il consenso dei figli Contratto successorio (con notaio): i figli rinunciano alla loro quota ereditaria al decesso del primo coniuge.	1,5 1 1

Risposte della candidata / del candidato

Domanda 4 (Previdenza - 2° pilastro)**2 punti**

Come sa, all'inizio dell'anno sono stato/mio fratello è stato promosso capo team e ho/ha ricevuto un aumento di stipendio. Il mio reddito fino alla fine del 2025 era di circa CHF 85'000, mentre ora è di CHF 100'000 all'anno. Secondo quanto dichiarato dall'ufficio del personale, ora io sono / mio fratello è assicurato anche presso una seconda cassa pensione.

Perché?

Soluzione modello	Punti
Secondo la LPP , i salari fino a CHF 90'720 (base 2026) devono essere assicurati obbligatoriamente , mentre i redditi più elevati possono essere assicurati in modo supplementare.	1
Presumo che la cassa pensione gestisca un'assicurazione di base secondo la LPP e che abbia inoltre istituito una soluzione supplementare per i quadri o per i redditi più elevati . A seguito dell'aumento salariale e della promozione a quadro, lei/suo fratello è ora assicurato anche in questa seconda cassa pensione.	1

Risposte della candidata / del candidato