

Esame Orale**Previdenza****Caso No. 1**

Esperto principale

xx

X./X.XXXXXX XXXX

**Esempio di
soluzione
pubblicata****VERSIONE DESTINATA AGLI ESPERTI**

Tipo d'esame	Esame orale
Durata dell'esame	
Tempo per la preparazione	45 minuti
Esame orale	30 minuti, ripartiti nel seguente modo
Presentazione	10 – 12 minuti
Domande e risposte	18 – 20 minuti
Punteggio massimo	100 punti
Mezzi ausiliari autorizzati:	Vedere „ <i>Indicazioni per l'esame orale</i> “

Indicazioni per l'esame orale

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

L'esame riguarda la simulazione di un incontro tra lei, consulente finanziario¹ della società X, e un suo cliente (esperti). La prima parte dell'esame è composta dalla presentazione delle sue proposte di soluzione (10 – 12 minuti) secondo l'incarico di preparazione. Essa è seguita da un colloquio con il cliente (esperti), sempre come base la vostra presentazione, e da una serie di domande di precisazione poste dal cliente. Il colloquio copre sostanzialmente tutte le materie d'esame.

Le sue prestazioni dell'esame orale sono valutate in funzione alle seguenti tre aree:

Area	Ponderazione
Competenze tecniche	60 Punti
Competenze metodologiche e di processo	20 Punti
Competenze sociali	20 Punti

Mezzi ausiliari

Oltre al caso d'esame e ai relativi allegati, l'unico mezzo ausiliario autorizzato consiste nella breve presentazione allestita durante il periodo di preparazione. Per il resto nessun altro mezzo è a disposizione.

Nell'aula in cui ci si prepara sono a disposizione i testi di legge per la loro consultazione. Può utilizzare la sua calcolatrice. Un riassunto ufficiale delle formule è messo a sua disposizione dalla direzione degli esami. Nessun altro riassunto delle formule è permesso e autorizzato. Per l'elaborazione della sua presentazione le sono messi a disposizione dei fogli bianchi e delle penne. Nell'aula è pure presente un Flipchart con dei pennarelli colorati, un blocco e del materiale per scrivere.

Per la presentazione è possibile utilizzare le note preparate su carta (come ad esempio: disegni, grafici, tabelle, schemi). Può utilizzare solo le note preparate durante il periodo di preparazione. Non è possibile preparare delle note prima della data dell'esame.

¹ Per facilità di lettura, in questo documento viene utilizzata solo la forma maschile. La forma femminile è sempre inclusa.

Durante il colloquio con il cliente, è possibile prendere ulteriori note, fare calcoli o schematizzare e visualizzare su un blocco ulteriori dati.

Ad eccezione della calcolatrice tascabile, non è consentito l'uso di strumenti elettronici (ad esempio, laptop, tablet). È vietato fotografare i documenti d'esame, ad esempio con una macchina fotografica o un telefono cellulare. La violazione di questo divieto è considerata come un uso di mezzi ausiliari non autorizzati ai sensi dell'art. 12 cpv. 2 del regolamento d'esame e comporta l'esclusione dall'esame.

Riferimenti operativi per il colloquio d'esame

Il suo collega è malato e le ha chiesto di sostituirlo ad un appuntamento con un cliente. Non sapete ancora se il vostro interlocutore sarà un cliente o una cliente². Il colloquio con il cliente inizia tra 45 minuti. Ora vi dovete preparare per questo appuntamento.

1° parte: create una presentazione (10-12 minuti) che vi aiuterà a capire la situazione iniziale e le soluzioni proposte. La presentazione è rivolta al cliente e dovrebbe permettergli di capire la vostra soluzione. A questo proposito deve:

- **Spiegare la situazione iniziale e le necessità del cliente**
- **Definire una proposta di soluzione; il contenuto dovrà essere in linea con i bisogni del cliente**
- **Prendere in considerazione le condizioni quadro (per esempio a livello giuridico) e gli obiettivi del cliente**
- **Fare dei calcoli concreti**
- **Formulare, alla fine, una conclusione con raccomandazione annessa**

Ogni parte della sua presentazione deve essere plausibile e comprensibile. Se necessario, visualizzarle con disegni, grafici o esempi numerici. La sua presentazione deve poter rendere attento il cliente sulle eventuali possibilità di ottimizzare la sua situazione e i relativi rischi.

Dopo la presentazione, il cliente vi sottoporrà delle domande di precisazione sulla presentazione (**parte 2**) e alcune domande tecniche sul caso (**parte 3**).

Nel dossier cliente del vostro collega avete trovato alcune informazioni riguardanti la situazione iniziale, delle domande specifiche sottoposte dal cliente e alcune informazioni supplementari ed elementi già preparati.

². Le esperte donne che interpretano il cliente, giocano il ruolo della moglie o la partner del cliente.

Situazione iniziale ed esposizione dei fatti

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. Ambedue hanno 48 anni.

Il signor Moser lavora come responsabile della circolazione dei treni presso le FFS. La signora Moser lavora a tempo parziale come assistente presso uno studio veterinario (1 – 2 mattine: totale 6 ore/settimana).

La famiglia Moser abita in un quartiere abitativo nei pressi di Berna in una nuova casa unifamiliare.

I signori Moser sono preoccupati per la loro situazione previdenziale (ottica rischi). Vorrebbero anche ottimizzare le loro situazione fiscale e le rendite pensionistiche. Il signor Moser ha già inviato il suo certificato della cassa pensioni al vostro collega chiedendogli di analizzarlo. I signori Moser sono sempre più preoccupati dalle notizie riportate sui giornali in merito alla sottocopertura della Cassa pensioni delle FFS.

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

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	CHF
Peter Moser: assicurazione sulla vita mista:	
Somma assicurata	100'000
Rendita incapacità lavorativa in caso di malattia con periodo di attesa di 24 mesi	12'000
Premio annuo	5'833
Lydia Moser: nessuno	

Pilastro 3b	CHF
Peter Moser: liquidità (conto privato)	52'000
Lydia Moser: liquidità (conto privato)	38'000

Immobile	CHF
Casa unifamiliare: valore di mercato	1'000'000
Debito ipotecario	500'000
Ammortamento: indiretto tramite l'assicurazione vita di Peter Moser – l'assicurazione è costituita in pegno	100'000

Disposizioni in materia di regime dei beni e di successione
Non esiste nessun contratto matrimoniale e di successione

Informazioni fiscali
Aliquota marginale: 35%

Domande

1. Presentate la situazione iniziale.
2. 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. Il fabbisogno in caso di incapacità di guadagno per il signor Moser ammonta al 90% del reddito lordo.
3. I coniugi Moser sono molto interessati alla tematica concernente l'ottimizzazione fiscale. Elencate almeno tre possibili misure di ottimizzazione fiscale nell'ambito della previdenza, e descrivetele.
4. Attualmente la Cassa pensioni FFS ha un grado di copertura dell'89%.
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.
5. Riassumete le vostre conclusioni e raccomandazioni ai signori Moser, prima di passare alla prossima fase.

Fattori di conversione e aliquote fiscali

- Coefficiente di trasformazione in rendita 5%
- Fattore di capitalizzazione 20
- Tassazione del capitale di previdenza: 10%

Allegati

1. Scala 44
2. Certificato di previdenza della Cassa pensione delle FFS di Peter Moser