

**Soluzione esempio
pubblicata**

Esame orale

Immobile

Caso no. 3

Esperto principale

xxx

x. / x. xxxxxxxx xxxx

VERSIONE DESTINATA ALLE CANDIDATE E AGLI CANDIDATI

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
Colloquio con il cliente	18 – 20 minuti
Punteggio massimo	100 punti
Mezzi ausiliari autorizzati:	Vedere capitolo <i>“Mezzi ausiliari”</i>

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 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 avente come base la vostra presentazione, e da una serie di domande di approfondimento 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.

Può utilizzare la sua calcolatrice e i suoi testi di legge, quelli permessi, per la loro consultazione e il suo riassunto ufficiale delle formule. Nessuna altra versione del riassunto delle formule, al di fuori di quella ufficiale, è permessa e autorizzata. Per l'elaborazione della sua presentazione le sono messi a disposizione dei fogli bianchi.

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 utilizzare le note che sono state preparate 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 o registrare il colloquio 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. Il colloquio con il cliente inizia tra 45 minuti. Ora si deve preparare per questo appuntamento.

1° parte: crei una presentazione (10-12 minuti) che la aiuterà a spiegare in modo comprensibile la situazione iniziale e le soluzioni proposte. La presentazione è rivolta al cliente e dovrebbe permettergli di capire la sua 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, visualizzarla 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 le sottoporrà delle domande più dettagliate sulla presentazione (**parte 2**) e alcune domande tecniche sul caso (**parte 3**).

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

Situazione iniziale ed esposizione dei fatti

Caterina Frey (35 anni) e Giovanna Müller (33 anni) vivono in un'unione domestica registrata in un piccolo appartamento di 3 ½ locali nella Lagerhausstrasse 30, 4500 Soletta. Pagano un affitto mensile di CHF 1'250 CHF netti.

Giovanna Müller è incinta di 6 mesi e questo dopo una riuscita inseminazione artificiale effettuata all'estero. Entrambe non vedono l'ora della nascita; secondo l'ultimo esame medico saranno addirittura dei gemelli. L'appartamento in affitto in cui vivono attualmente sarà troppo piccolo per la futura famiglia di 4 persone. Le due partners sono pertanto alla ricerca di una dimora più grande, idealmente in acquisto.

Grazie allo stile di vita parsimonioso degli ultimi anni, sono stati accumulati alcuni risparmi. Anche i genitori di Caterina Frey vogliono aiutare la famiglia a comprare una casa propria. A tale scopo, sono disposti a concedere alla figlia un anticipo ereditario di CHF 150'000.

Caterina Frey ha un diploma federale quale esperta contabile e lavora come junior partner presso la Scheurer & Partner Treuhand AG a Soletta. Si può supporre che il suo stipendio continuerà ad aumentare nei prossimi anni, dato che assumerà ulteriori mandati da un partner che lascerà lo studio.

Giovanna Müller è una parrucchiera diplomata e lavora quale dipendente presso lo studio Intercoiffure Meyer. Con la nascita dei gemelli, però, dovrà rinunciare a questo impiego. Continuerà a seguire la propria clientela più fedele, come indipendente, in uno dei locali della futura casa di proprietà. Non è chiaro al momento se ciò si tradurrà in un successo finanziario. Il suo obiettivo è quello di coprire, in pochi anni, almeno i costi di gestione del suo salone.

Su richiesta, le due clienti hanno ricevuto un prospetto di vendita, dalla società immobiliare Immo-Shark Sagl, relativo ad una casa unifamiliare Biberist. Poiché non hanno nessuna esperienza nell'acquisto e nel possesso di immobili, vorrebbero organizzare un incontro con lei. In occasione di questo incontro le saranno poste dalle clienti le domande ancora in sospeso in particolare sulle formalità necessarie per l'acquisto della casa, il suo finanziamento e i prossimi passi da intraprendere.

Sarà la signora Frey ad incontrarla.

Reddito lordo	CHF
Caterina Frey (secondo certificato di salario 01.01. - 31.12.2020)	165'000
Giovanna Müller (secondo certificato di salario 01.01. - 31.12.2020)	42'000

2. Pilastro	CHF
Caterina Frey (Fondazione di previdenza del personale della Scheurer & Partner Treuhand AG)	198'000
Giovanna Müller (Fondazione di previdenza dell'associazione dei parrucchieri)	26'400

3a Pilastro	CHF
Caterina Frey, conto 3a pilastro presso la Baloise Bank SoBa	34'415
Giovanna Müller, conto 3a pilastro presso il Credit Suisse	19'715

3b Pilastro	CHF
Caterina Frey, conto privato presso la Baloise Bank SoBa	9'815
Caterina Frey, conto risparmio presso la Baloise Bank SoBa	43'163
Giovanna Müller, conto privato presso il Credit Suisse	6'145
Giovanna Müller, conto risparmio presso il Credit Suisse	22'847
Caterina Frey & Giovanna Müller, conto risparmio congiunto	30'000

Disposizioni relative al diritto matrimoniale e successorio	
Nessuna	

Domande

1. Presenti la situazione iniziale	5 punti
2. Caterina Frey e Giovanna Müller, che vivono in un'unione domestica registrata, le chiedono di elaborare l'“abituale” proposta di finanziamento bancario sulla base delle informazioni disponibili. Questo dovrebbe permettere di capire se, considerando l'anticipo ereditario promesso e la messa a disposizione dei mezzi propri minimi aggiuntivi, il finanziamento può essere concesso. 2.1) Indichi alle clienti come potrebbe essere strutturata l'“abituale” proposta di finanziamento bancario. Nei suoi calcoli supponga che la banca consideri come base d'anticipo l'importo di CHF 860'000, sulla base di un prezzo d'acquisto di CHF 900'000. 2.2) Ritieni che, sulla base delle disponibilità finanziarie descritte nella situazione iniziale, l'ammontare dei fondi propri a disposizione sia sufficiente per ottenere il finanziamento per l'acquisto della casa unifamiliare a Biberist? Motivi e sue osservazioni.	7 punti
3. Le clienti chiedono se il prezzo di acquisto dell'immobile è realistico o se può essere messo in discussione nelle trattative con il venditore. 3.1) Indichi alle clienti come calcola il valore reale della casa unifamiliare. Utilizzi i dati contenuti nel prospetto di vendita e le seguenti informazioni: • I terreni edificabili comparabili in questa zona vengono valutati a CHF 500 al m2. • I costi di costruzione per edifici simili a questo ammontano a CHF 760 al m3. • Per il calcolo della vetustà dell'immobile si considera un deprezzamento annuo lineare dell'1%. • I costi accessori relativi la costruzione ammontano al 10% del valore attuale dell'edificio. • Arrotondi il risultato ottenuto ai CHF 10'000 più vicini. 3.2) Quali altre possibilità avrebbero le due clienti per plausibilizzare o verificare il prezzo di compravendita di CHF 900'000? Indichi due ulteriori possibilità.	7 punti

4. A questo punto le clienti desiderano sapere da voi secon il loro futuri redditi l'acquisto della casa è sostenibile a lungo termine. 4.1) Elabori, in base alle informazioni a disposizione ed i criteri abituali il calcolo della sostenibilità (calcolatorio) ed illustri il suo risultato alle persone interessate. 4.2) Le due clienti sono interessate ad un finanziamento a lungo termine, sui 10 anni, per l'intero importo del credito ipotecario. Per le ipoteche fisse, con questa durata, si applica attualmente un tasso d'interesse dell'1.40%. Calcoli, sulla base di questi dati, i costi effettivi mensili dell'abitazione. 4.3) Perché c'è una differenza tra i costi effettivi per la casa unifamiliare e i costi attuali per l'appartamento? Indichi due possibili motivi di questa differenza.	11 punti
5. Riassuma le sue indicazioni, conclusioni e raccomandazioni riferite alle precedenti domande ed introduca la prossima fase del colloquio con la signora Frey.	5 punti

Allegati

1. Prospetto di vendita
2. Certificato di salario di Caterina Frey
3. Certificato di salario di Giovanna Müller