

RAMO BANCA

SOLUZIONI SERIE 1

PRATICA PROFESSIONALE SCRITTO

INFORMAZIONI IMPORTANTI PER LE CORREZIONI

Nella correzione/valutazione dell'esame gli esperti sono pregati di considerare i seguenti punti:

- Nella loro valutazione gli esperti devono tenere conto delle indicazioni relative alla forma richiesta della risposta. Es.: "Descrivete ...", "frasi di senso compiuto", "con parole chiave". Eventuali discrepanze dalla forma richiesta comportano, dove possibile e sensato, la riduzione del punteggio o la detrazione di punti.
- Salvo altre indicazioni è permesso attribuire $\frac{1}{2}$ punti.
- Il punteggio totale raggiunto dell'intero esame deve essere arrotondato alla seguente cifra intera.
- Salvo altre indicazioni vale il principio "altre soluzioni sensate sono possibili". Gli esperti decidono sulla base delle loro conoscenze specialistiche in materia se attribuire dei punti anche per soluzioni diverse rispetto a quelle indicate nella proposta di soluzione.
- Nelle soluzioni che si riferiscono a precedenti domande, occorre tener conto dei cosiddetti "errori di conseguenza". Questo significa che è possibile attribuire dei punti anche per una soluzione errata, se l'errore deriva dalla risposta sbagliata data alla domanda precedente, ma tecnicamente può essere considerata comunque corretta. Tuttavia, di principio alle soluzioni derivanti da "errori di conseguenza" non può essere attribuito il punteggio intero.

ATTRIBUZIONE DELLA NOTA

Le note risultano dal punteggio totale raggiunto sulla base della seguente scala delle note:

Nota	Punteggio	Nota	Punteggio
6	95 – 100	3,5	45 – 54
5,5	85 – 94	3	35 – 44
5	75 – 84	2,5	25 – 34
4,5	65 – 74	2	15 – 24
4	55 – 64	1,5	5 – 14
		1	0 – 4

- 1. Legge sulle banche** **2 punti**
Capacità parziale A.1.1.2 (C2)

Considerando la complessità delle operazioni bancarie, il legislatore ha definito, oltre alle disposizioni contenute nel Codice delle Obligazioni e nel Codice Civile Svizzero, anche delle norme specifiche per il settore bancario, che si trovano nella Legge sulle banche.

Elencate due requisiti legali che devono essere soddisfatti per permettere ad una banca appena costituita di intraprendere la sua attività commerciale.

2 x 1 punto

- *Elaborazione/creazione degli statuti*
- *Designazione degli organi*
- *Autorizzazione da parte della FINMA*
- *Iscrizione al RC*
- *Capitale minimo 10 mio*

- 2. Convenzione relativa all'obbligo di diligenza delle banche (CDB)** **3 punti**
Capacità parziale A.1.2.1 (C2)

Non tutte le disposizioni relative alle operazioni bancarie sono regolate dalla legge. Oltre alla Legge sulle banche valgono anche le disposizioni della CDB.

- a) Quali sono i due contraenti della CDB?**

1 punto

Le banche membri e l'Associazione svizzera dei banchieri

Indicazioni per la correzione: non attribuire punti parziali

Su esplicita richiesta di un cliente estero, la Banca Seldwyla emette una seconda dichiarazione fiscale, differente dalla prima.

- b) Quale prescrizione della Convenzione di diligenza viene violata con questa procedura?**

1 punto

Non prestare assistenza attiva all'evasione fiscale.

Il signor Moretti desidera aprire un nuovo libretto di risparmio al portatore presso la Banca Seldwyla.

- c) **Per quale motivo il consulente non può soddisfare il desiderio del cliente? Spiegategli perché l'apertura di libretti al portatore è vietata.**

1 punto

Perché la rintracciabilità dell'avente diritto economico non è garantita.

- 3. Descrivere i diversi tipi e generi di rischi in ambito aziendale**
Capacità parziale A.2.2.1 (C2)

3 punti

Nelle operazioni bancarie esistono diversi rischi, che si distinguono tra l'altro in rischi di reputazione e rischi di mercato.

- a) **Elencate due esempi diversi di rischi di mercato.**

2 x ½ punto

- *Rischio d'interesse*
- *Rischio di corso per i titoli*
- *Rischio valutario*
- *Rischio di volatilità*
- *Rischio politico/disordini/solvibilità*

- b) **Descrivete il rischio di reputazione di una banca con l'aiuto di un esempio concreto.**

1 punto

- *La Banca Seldwyla spedisce degli estratti conto ad indirizzi sbagliati*
- *La Banca Seldwyla accredita dei versamenti a beneficiari errati*
- *I collaboratori fanno commenti negativi sulla banca in pubblico*
- *Apertura di una relazione d'affari dubbiosa*
- *Multe in Svizzera ed all'estero*

- c) **Descrivete, con l'aiuto di un esempio concreto, che cosa può fare la Banca Seldwyla per minimizzare il suo rischio di reputazione.**

1 punto

- *Miglioramento dei processi aziendali*
- *Misure di formazione dei collaboratori*
- *Pratiche commerciali affidabili*
- *Politica d'informazione trasparente*
- *Piattaforme sicure*

**Punteggio
raggiunto**

4. Confrontare le banche sulla base dei conti annuali

4 punti

Capacità parziale A.2.1.5 (C2, C4)

Sulla base della differente ponderazione di singole posizioni di bilancio si possono fare delle affermazioni sui principali campi di attività di una banca.

	Banca Seldwyla	Banca Huggenberger
Attivi	Cifre in CHF 1000	Cifre in CHF 1000
Crediti nei confronti di banche	23'090	2'649'900
Crediti nei confronti della clientela	166'780	38'500
Crediti ipotecari	2'519'880	--
Portafoglio titoli e metalli preziosi destinati alla negoziazione		1'500'600
Investimenti-finanziari	299'930	1'695'700
Passivi		
Impegni nei confronti di banche	55'060	513'600
Impegni nei confronti della clientela a titolo di risparmio e d'investimento	1'626'000	--
Altri impegni nei confronti della clientela	308'000	1'831'000
Obbligazioni di cassa	448'500	--
Mutui presso centrali d'emissione di obbliga- zioni fondiarie e prestiti	511'000	854'500

a) Quali sono i principali campi d'attività della Banca Seldwyla e della Banca Huggenberger? Motivate la vostra affermazione.

3 punti

Banca Seldwyla	<p>Principali campi d'attività <i>Operazioni di risparmio e ipotecarie</i></p> <p>Motivazione: <i>Nella Banca Seldwyla prevalgono i crediti ipotecari e gli impegni nei confronti della clientela a titolo di risparmio e d'investimento come pure le obbligazioni di cassa.</i></p>
Banca Huggen- berger	<p>Principali campi d'attività <i>Gestione patrimoniale</i></p> <p>Motivazione: <i>Nella Banca Huggenberger le posizioni mancanti indicano che questa banca non è attiva nelle operazioni di risparmio ed ipotecarie. La banca presta del denaro soprattutto ad altre banche e possiede altri investimenti finanziari. Il denaro è investito nel proprio portafoglio di negoziazione e non nei crediti alla clientela. Sul lato passivo la posizione maggiore sono gli impegni nei confronti della clientela. La banca riceve del denaro dai clienti soprattutto sui conti correnti e sotto forma di denaro fisso.</i></p>

Indicazioni per la correzione: ½ punto per i campi d'attività principali, 1 punto per la motivazione

Punteggio
raggiunto

Le prescrizioni definite nella Legge sulle banche riguardanti la contabilità bancaria sono molteplici. Tra l'altro è definito il contenuto dei conti annuali.

- b) Elencate due elementi, oltre al bilancio, che devono obbligatoriamente essere contenuti nei conti annuali di una banca.**

2 x ½ punto

- Conto economico
- Conto del flusso di fondi
- Allegato
- Relazione sulla remunerazione

- 5. Illustrare i principali compiti e gli strumenti di politica monetaria della BNS** **4 punti**

Capacità parziale A.3.1.1 (C2)

I compiti della Banca Nazionale Svizzera sono ancorati nella Costituzione federale e concretizzati in diverse leggi ed ordinanze.

- a) Il compito principale della BNS è la politica monetaria e valutaria. Citate due compiti della BNS nell'ambito della politica monetaria.**

2 x 1 punto

- Approvvigionamento del mercato monetario svizzero con liquidità
- Approvvigionamento con denaro contante
- Garantire il traffico pagamenti senza contanti
- Amministrazione delle riserve valutarie
- Stabilizzazione del sistema finanziario

Indicazioni per la correzione: stabilità dei prezzi è sbagliata, perché obiettivo della BNS

- b) Elencate due strumenti di politica monetaria a disposizione della BNS per lo svolgimento della sua politica monetaria e valutaria.**

2 x 1 punto

- Politica di mercato aperto
- Operazioni Repo
- Operazioni su divise
- Interessi negativi
- Operazioni di emissione
- Crediti in valuta estera
- Negoziazione di titoli

6. Controllare i risultati**2 punti**

Capacità parziale F.2.1.1 (C4)

Poco tempo fa la vostra banca ha organizzato un evento per la clientela. Avete ricevuto l'incarico di svolgere un'inchiesta sulla soddisfazione dei vostri clienti in merito a questo evento.

Descrivete due obiettivi che potrebbero essere raggiunti tramite quest'inchiesta.

2 x 1 punto

- *Deduzione/messa in atto d'eventuali provvedimenti/misure da quest'evento*
- *Aumento del successo del prossimo evento per la clientela, perché le esigenze della clientela possono essere coperte meglio*
- *Miglioramento del processo nel prossimo svolgimento*
- *Facilitazione della presa di contatto con i clienti*

7. Illustrare la gamma dei conti**3 punti**

Capacità parziale B.1.1.1 (C2)

Dopo una lunga permanenza all'estero, la signora Giovanetti, 61 anni, è tornata a vivere in Svizzera. Si presenta alla vostra banca con un libretto di risparmio e desidera una consulenza sui vari tipi di conti. Consigliate alla signora Giovanetti di trasformare il libretto di risparmio in un conto.

- a) Elencate alla signora Giovanetti tre vantaggi, per lei, della trasformazione in conto del suo libretto di risparmio.**

3 x ½ punto

- *Non c'è rischio di perdita*
- *La tenuta conto è più vantaggiosa*
- *Riceve un estratto conto con attestazione fiscale*
- *Può utilizzare l'e-banking*

- b) Quale conto consigliereste alla signora Giovanetti se essa desiderasse svolgere il suo traffico pagamenti attraverso questo conto e volesse utilizzare anche delle carte?**

½ punto

- *Conto privato*
- *Conto stipendio*
- *Conto salario / conto corrente*

- c) **Alla cliente, non è chiaro il motivo per cui la banca offre diverse tipologie di conto . Rispondete con una frase di senso compiuto.**

1 punto

La banca offre diverse tipologie di conto per coprire le varie esigenze dei diversi gruppi di clientela.

- 8. Illustrare i tassi d'interesse e le condizioni di prelevamento**

1 punto

Capacità parziale B.1.1.2 (C2)

La signora Giovanetti vi chiede di spiegarle i diversi conti e le rispettive condizioni di prelevamento.

Spiegate alla signora Giovanetti la relazione tra tasso d'interesse e condizioni di prelevamento.

1 punto

Più il tasso d'interesse è basso, più rapidamente si può disporre dell'importo monetario, o viceversa.

9. Spiegare il sistema di previdenza e i prodotti previdenziali**2 punti**

Capacità parziale A.3.1.2 (C2)

Ralf Balmelli desidera ricevere informazioni in merito al sistema previdenziale in Svizzera.

Completate la seguente tabella sul sistema di previdenza in Svizzera.

4 x ½ punto

Denominazione	Tipo di previdenza	Obiettivo
Previdenza statale	AVS/AI	Garanzia della sopravvivenza/ <i>minimo vitale</i>
Previdenza professionale	CP/LPP	Adeguate <i>mantenimento del tenore di vita abituale</i>
Previdenza privata	Previdenza vincolata e libera	Previdenza a scelta libera Garanzia supplementare

10. Descrivere i prodotti del traffico pagamenti**2 punti**

Capacità parziale B.2.1.1 (C2)

Peter Rasetti è un amante di musica classica e si reca sovente a concerti e all'opera.

Il signor Rasetti desidera ordinare dei biglietti per un concerto, via Internet. Elen- cate due diversi tipi di pagamento possibili, indicando un vantaggio per ciascuno.

4 x ½ punto

Tipo di pagamento	Vantaggio
Con fattura	<i>Svolgimento sicuro, nessun rischio da Internet</i>
Via carta di credito/Pay Pal	<i>Pagamento e quindi fornitura immediati</i>
Spedizione in contrassegno	<i>Pagamento solo al ricevimento della merce, controllo possibile</i>

11. Illustrare l'esecuzione di un pagamento

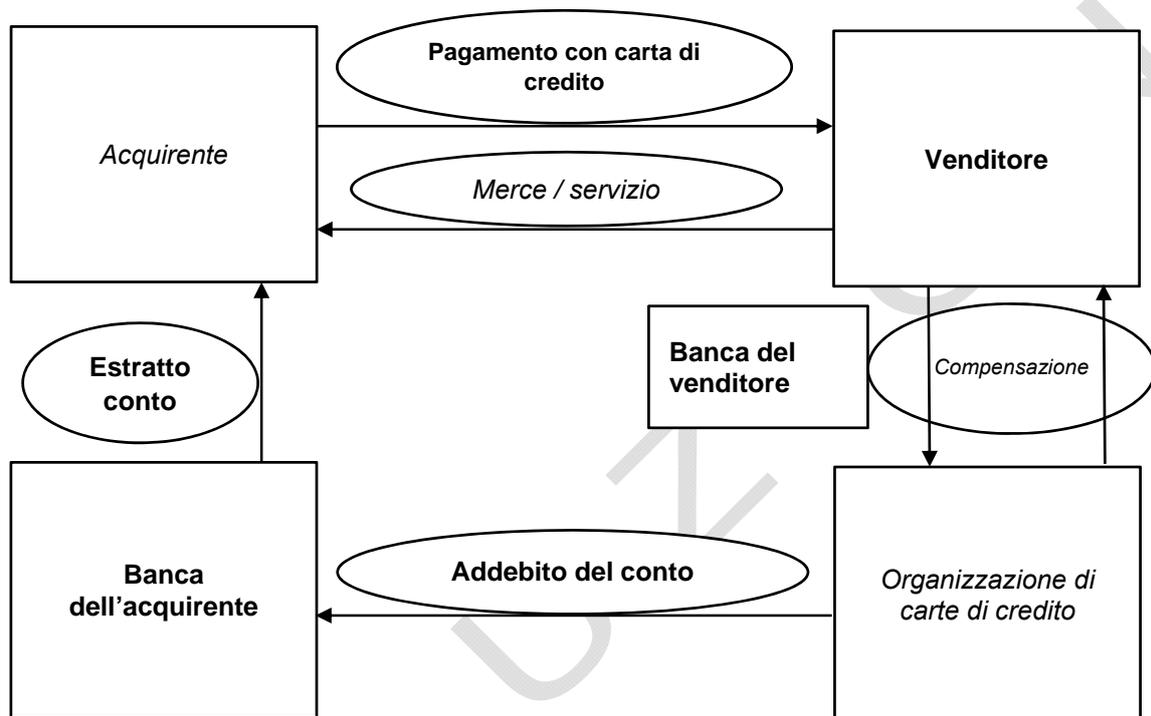
2 punti

Capacità parziale B.2.1.3 (C2)

Tim Boggi ha visto delle nuove scarpe da tennis presso il negozio di sport Fit SA e decide di acquistarle immediatamente, pagandole con la sua carta di credito.

Rappresentate lo svolgimento di un pagamento via carta di credito, completando il seguente grafico con le denominazioni mancanti.

4 x ½ punto



Punteggio raggiunto

- 12. Spiegare la procedura in caso di smarrimento di mezzi di pagamento** 2 punti
Capacità parziale B.2.2.1 (C2)

Il vostro cliente Max Becker è in vacanza negli USA. Gli hanno rubato il portafoglio con tutti i suoi documenti, con la sua carta di credito e la sua carta Travel Cash.

- a) Che cosa consigliate di fare al signor Becker in merito alla carta di credito rubata? Citate due passi.**

2 x ½ punto

- *Far bloccare la carta*
- *Denunciare il furto alla polizia*
- *Richiedere la sostituzione della carta*

- b) Quanto deve aspettare tempo il signor Becker per la sostituzione della sua carta Travel Cash e quanto costa la sostituzione?**

2 x ½ punto

*Almeno due giorni lavorativi.
La spedizione è gratuita in tutto il mondo.*

Indicazioni per la correzione: risposte come rapidamente/subito/entro un giorno sono sbagliate

- 13. Illustrare gli effetti finanziari dei crediti su pegno immobiliare (clienti privati)/ Illustrare concetti e anticipi relativamente alle operazioni ipotecarie** **6 punti**
Capacità parziali D 2.2.2 (C3) /D 1.3.1 (C2)

I signori Canonica hanno entrambi 40 anni, non hanno figli e lavorano da più di dieci anni nel settore informatico come programmatori di software.
Sono interessati all'acquisto di un appartamento in PPP.
Prezzo d'acquisto CHF 800'000.--

- a) **Allestite un piano di finanziamento ed un calcolo della sopportabilità considerando i seguenti dati:**

Reddito lordo	CHF 200'000.--
Averi in conto	CHF 100'000.--
Pilastro 3a, anticipabile al 100 %	CHF 80'000.--
Pilastro 3a	la costituzione in pegno degli averi è attribuita alla prima ipoteca
Tasso d'interesse calcolatorio	5 %
Prima ipoteca	66 %

I signori Canonica non intendono prelevare i loro averi previdenziali, bensì costituirli in pegno e, se possibile, utilizzare soltanto l'importo minimo di mezzi propri dagli averi in conto.

6 x ½ punto

Piano di finanziamento	Valori	Punti
Prezzo d'acquisto	CHF 800'000.--	
./. mezzi propri	CHF 80'000.-- versamento in contanti	½
Credito ipotecario	CHF 720'000.-- (Prima ipoteca 528' + seconda ipoteca 112' + 80' tramite costituzione in pegno pilastro 3a)	½
Sopportabilità		
Interesse	CHF 36'000.-- (5 % / 720')	½
+ Spese accesso- rie/manutenzione	CHF 5'600.-- (0.7 %) a CHF 8'000.-- (1 %)	½
Ammortamento	CHF 7'500.-- (112' 15 anni)	½
Onere totale	CHF 49'100.-- a CHF 51'500.--	
Reddito lordo minimo in %	CHF 147'300.-- a CHF 154'500.-- 31,78 – 33,33 %	½

- b) **Come cambia l'onere d'interesse nel caso di un ammortamento indiretto? Motivate la vostra risposta.**

1 punto

L'onere d'interesse non varia perché il debito ipotecario non viene ridotto.

I coniugi Canonica sono sorpresi che la banca ricontrolli il valore dell'appartamento in PPP con un programma informatico.

- c) **Spiegate ai signori Canonica i concetti di prezzo d'acquisto e valore venale.**

2 x ½ punto

Prezzo d'acquisto	<i>Prezzo concordato tra acquirente e venditore</i>
Valore venale	<i>Valore di mercato stimato per un oggetto</i>

Il prezzo d'acquisto è superiore al valore venale calcolato.

- d) **Tra il prezzo d'acquisto e il valore venale, quale dei due valori utilizza la banca come base per l'anticipazione? Motivate la vostra risposta.**

1 punto

*Valore venale
sulla base del principio del valore più basso,
per minimizzare i rischi per la banca*

14. Gestire i reclami della clientela
Capacità parziale E.4.1.1 (C2, C5)

4 punti

I coniugi Canonica vi hanno trasmesso una richiesta per un credito ipotecario. Dopo una settimana non hanno ancora ricevuto nessuna risposta e sono arrabbiati/scontenti. Si presentano personalmente per reclamare.

a) Dopo esservi scusati con i clienti, che cosa fate? Descrivete i prossimi due passi.

2 x 1 punto

- *Richiesta al centro crediti, chiarire il perché del ritardo*
- *Dare alla famiglia Canonica un possibile termine per la decisione*
- *Chiarire i prossimi passi con la famiglia Canonica*

b) Descrivete due possibili motivi di questo ritardo.

2 x 1 punto

- *La documentazione dei clienti era incompleta / devono essere richiesti ulteriori documenti (capacità di credito)*
- *A causa dell'attuale situazione dei tassi d'interesse vi sono molte richieste e le persone che s'occupano dell'esame delle richieste sono oberate di lavoro*
- *Bisogna richiedere ulteriori informazioni sui debitori (merito creditizio)*
- *Vi è appena stata una modifica degli interessi ipotecari calcolatori, ciò richiede una nuova valutazione*

**Punteggio
raggiunto**

- 15. Interpretare i risultati della sorveglianza del credito (clienti privati) 2 punti**
Capacità parziale D.2.1.3 (C2)

La direzione della vostra banca ha deciso che la direttiva interna "Frequenza di valutazione d'immobili" verrà modificata nel seguente modo: la valutazione ordinaria del valore venale di case unifamiliari avviene non più ogni dodici anni, ma bensì ogni sei anni.

- a) Spiegate il senso di una stima obbligatoria.**

1 punto

- *Siccome in un'operazione su pegno immobiliare la casa unifamiliare funge da garanzia, bisogna controllare il valore temporale nei confronti dell'onere del pegno immobiliare (mantenimento del valore)*
- *A causa dell'oscillazione del livello dei prezzi sul mercato immobiliare il valore deve essere verificato regolarmente*

- b) Completate le seguenti frasi in relazione ad una stima obbligatoria.**

2 x ½ punto

Le conseguenze di una stima per un cliente potrebbero essere che deve rispondere di eventuali

costi.

Se dovesse risultare un valore d'anticipazione inferiore, il cliente dovrebbe apportare ulteriori

garanzie/mezzi propri.

- 16. Distinguere fra credito al consumo e leasing di beni di consumo** **2 punti**
Capacità parziale D.2.3.1 (C2, C3)

Il vostro cliente è interessato ad un nuovo veicolo. Vi porta la seguente inserzione:

Fiat Panda 1.2 Pop:

- Prezzo a contanti CHF 9'500.--
- Acconto in contanti CHF 950.--
- Rata di leasing mensile CHF 360.80
- Valore residuo al termine del contratto CHF 4'700.--
- Durata del leasing: 12 mesi (10'000 km/anno)
- Rata di leasing esclusa l'assicurazione casco totale obbligatoria

- a) Quanto costa, complessivamente l'acquisto dell'auto attraverso il finanziamento tramite leasing di beni di consumo?**

1 punto

CHF 950.-- acconto in contanti

*CHF 4'329.60 (12*360.80)*

CHF 4'700.-- debito residuo

CHF 9'979.60 totale

Indicazioni per la correzione: non attribuire punti parziali

Un'alternativa al leasing di beni di consumo è il credito al consumo.

- b) Tra il leasing di beni di consumo e il credito al consumo, quale dei due ha gli interessi più vantaggiosi, per il cliente? Motivate la vostra risposta.**

1 punto

Nel leasing di beni di consumo l'interesse è inferiore, perché l'oggetto di leasing serve come garanzia del credito e rimane di proprietà della società di leasing.

17. Spiegare il credito lombard/credito su titoli**4 punti**

Capacità parziale D.1.2.1 (C2, C3)

La vostra cliente Nicole Mariotti desidera un limite di credito lombard in CHF.
La cliente possiede, presso la vostra banca, il seguente patrimonio in titoli.

a) Completate la tabella sottostante e calcolate il limite massimo di credito lombard.**5 x ½ punto**

Titolo	Totale corso in CHF	Tasso di anticipazione	Valore di anticipazione in CHF
Azioni BMW in EUR	154'000.--	50 - 60 %	77'000.-- a 92'400.-- (½ punto)
Azioni Novartis	82'000.--	60 %	49'200.-- (½ punto)
3 Conf. 03-18, nominale CHF 100'000.00, corso 110.71	110'710.-- (½ punto)	90 %	99'639.-- (½ punto)
Limite massimo di credito lombard			CHF 225'839.-- a 241'239.-- (½ punto)

Indicazioni per la correzione: considerare gli errori di conseguenza

b) Spiegate due motivi/ragioni per cui i tassi d'anticipazione dell'azione BMW e della 3 Conf. 03-18 sono differenti.**1 punto**

- BMW comporta un rischio valutario
- L'azione BMW è soggetta ad un maggiore rischio di perdita/volatilità

c) Spiegate il concetto di copertura posteriore.**½ punto**

Si parla di copertura posteriore se sono messe a pegno ulteriori garanzie fungibili, costituibili in pegno.

18. Richiedere la documentazione per l'esame del credito (clienti commerciali)**3 punti**

Capacità parziale D.3.1.1 (C2)

Lavorate al dipartimento clienti commerciali della Banca Seldwyla e avete un appuntamento con il CEO della Marini SA, per un credito. La Marini SA importa degli headset dallo spazio europeo.

- a) **Elencate, oltre al bilancio ed al conto economico, altre quattro informazioni o documenti che vi servono per poter esaminare con cura la richiesta di credito.**

4 x ½ punto

- *Informazioni UEF*
- *Estratto RC*
- *Budget*
- *Elenco ordini, entrata di ordinazioni*
- *Informazioni sulla direzione*
- *Rapporti dai media, articoli di giornale sulla ditta*
- *Situazione concorrenziale, quote di mercato*
- *Eventuali garanzie*
- *Informazioni e studi sul settore*
- *Informazioni sulla ditta in Internet*

- b) **I documenti servono per l'esame del merito creditizio e della capacità creditizia della Marini SA. Spiegate i due concetti.**

2 x ½ punto

Merito creditizio	<i>La banca verifica i presupposti personali del debitore. Il debitore intende rimborsare il credito?</i>
Capacità creditizia	<i>La banca verifica i presupposti finanziari del debitore. Il debitore è in grado di rimborsare il credito?</i>

19. Spiegare la concessione di un credito scoperto (clienti commerciali) 3 punti
Capacità parziale D.3.3.1 (C3)

Il CEO della Marini SA desidera un credito in bianco e vi sottopone il seguente bilancio e conto economico della sua ditta.

Attivi (in CHF 1'000)		Passivi (in CHF 1'000)	
Cassa	1	Creditori	83
Banca	8	Crediti ipotecari	114
Debitori	116	Prestiti degli azionisti	50
Titoli	99		
Merce	24	Capitale azionario	350
Mobilio	44	Riserve	200
Immobili	510	Utile riportato	5
Totale attivi	802	Totale passivi	802

Costi (in CHF 1'000)		Ricavi (in CHF 1'000)	
Acquisto di merci	649	Ricavi da merce	1'316
Spese per il personale	281	Ricavi straordinari	86
Assicurazioni	7		
Spese per ufficio	52		
Interessi	6		
Imposte	16		
Ammortamenti	31		
Utile netto	360		

Calcolate, sulla base delle tre regole generali del credito in bianco, il possibile ammontare del credito. Indicando tutti i passaggi che vi hanno portato alla soluzione.

3 x 1 punto

Sulla base dei mezzi propri	<p>30 – 40 % del capitale proprio</p> <p>$CA + riserve + utile riportato = 350 + 200 + 5 = 555$</p> <p>30 – 40 % di CHF 555'000.--</p> <p>= CHF 166'500.-- a CHF 222'000.--</p>
Sulla base del cashflow	<p>3 – 4 volte il cashflow</p> <p>Cashflow (semplificato): $utile netto + ammortamenti = 360 + 31 = 391$</p> <p>3 – 4 x CHF 391'000.--</p> <p>= CHF 1'173'000.-- a CHF 1'564'000.--</p>
Sulla base del fatturato netto	<p>20 – 25 % del fatturato netto annuo = ricavi da merce = 1'316</p> <p>20 – 25 % di CHF 1'316'000.--</p> <p>= CHF 263'200.-- a CHF 329'000.--</p>

Indicazioni per la correzione: calcolo corretto, risultato corretto = 1 punto

Punteggio
raggiunto

20. Redigere i documenti per le operazioni di credito**3 punti**

Capacità parziale D.1.1.3 (C3)

Avete concesso alla ditta Marini SA il credito da loro desiderato; il vostro apprendista vi sottopone il seguente contratto di credito per la firma:

Banca Seldwyla
C.P. 3
6900 Lugano

Marini SA
Via Ronchetti 15
6900 Lugano

Lugano 1° giugno 2016

Credito

Gentili Signore, egregi Signori,

con piacere vi confermiamo la nostra disponibilità a concedervi un credito per il finanziamento di vostri futuri acquisti, alle seguenti condizioni.

Utilizzo: sul vostro conto corrente n° 123456789

Disdetta: il credito può essere disdetto in qualsiasi momento da ambo le parti

La Marini SA s'impegna a svolgere tutte le operazioni commerciali attraverso la nostra banca e a inoltrarci ogni anno, senza ulteriore richiesta da parte nostra, i conti annuali firmati.

Come segno del vostro accordo con il contenuto del presente scritto siete pregati di ritornarci una copia della lettera debitamente firmata.

Lieti di poter accompagnare la vostra azienda come partner, vi auguriamo sin d'ora un proficuo andamento degli affari.

Banca Seldwyla

A. Binda R. Marconi

Elencate tre indicazioni che mancano in questo contratto di credito.

3 x 1 punto

- *Somma del credito (limite di credito)*
- *Riferimento alle Condizioni Generali (CG)*
- *Foro giuridico*
- *Eventuali garanzie*
- *Commissioni del credito*
- *Tasso d'interesse*
- *Ulteriori clausole di credito (clausola di messa in pegno negativa, ecc.)*
- *Campo per la firma del debitore*

**Punteggio
raggiunto**

21. Valutare i presupposti per il pagamento di un credito **2 punti**
Capacità parziale D.1.1.5 (C2)

Ricevete un'ordine di pagamento correttamente compilato della ditta Marini SA per l'esecuzione.

Elencate due presupposti che devono essere soddisfatti, nell'ambito dell'utilizzo del credito, per poter procedere all'esecuzione dell'ordine a debito del credito.

2 x 1 punto

- *Il contratto di credito è ritornato debitamente firmato.*
- *I contratti di base per la relazione d'affari sono stati inoltrati.*
- *Eventuali garanzie sono state consegnate.*
- *Il limite è stato liberato / messo a disposizione nel sistema.*
- *La concessione del credito è stata formalizzata.*
- *È stato fatto il controllo finale del dossier credito (spesso dopo la messa a disposizione del credito).*

22. Comunicare l'applicazione di differenti classi di rischio **3 punti**
Capacità parziale D.1.1.4 (C5)

L'anno successivo alla concessione del credito alla Marini SA, durante l'annuale discussione del bilancio, constatate che i conti annuali della Marini SA hanno chiuso con un risultato nettamente peggiore di quello degli anni precedenti. Sulla base di questa situazione decidete di attribuire la Marini SA ad una classe di rischio peggiore e di prendere dei provvedimenti mirati.

Elencate tre possibili conseguenze, per il cliente, a seguito della vostra decisione di declassarlo in una classe di rating peggiore.

3 x 1 punto

- *Riduzione del limite di credito*
- *Impossibilità di ricevere l'autorizzazione di superare il limite di credito per un breve periodo*
- *Dover dare una dichiarazione di subordinazione del prestito dell'azionista*
- *Dover pagare un interesse di credito maggiore*
- *Impegno di dover inoltrare regolarmente ulteriori documenti (liste debitori, cifre semestrali, libri degli ordini, budget, pianificazione della liquidità, ecc.)*
- *Dover dare ulteriori garanzie per il credito*

- 23. Stabilire un nesso tra le esigenze dei partecipanti al mercato e i prodotti della banca** **2 punti**
Capacità parziale E.2.3.2 (C5)

A causa dell'attuale situazione economica, degli interessi bassi e della modesta crescita economica, la vostra banca ha deciso di offrire un maggior numero di ipoteche fisse e di fondi d'investimento strategici. Questi prodotti coprono le diverse esigenze della vostra clientela privata.

Completate la seguente tabella, inserendo per ogni prodotto due possibili esigenze del cliente.

4 x ½ punto

Prodotto	Due possibili esigenze del cliente
Ipoteca fissa	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Garanzia degli interessi bassi e quindi nessun aumento dei costi in caso di un aumento del livello degli interessi</i> – <i>Migliore possibilità di calcolare i costi</i> – <i>Ripartizione su diverse scadenze</i>
Fondo d'investimento strategico	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Ottimizzazione del rendimento</i> – <i>Copertura di profili di rischio individuali</i> – <i>Piccoli tagli/piccoli importi possibili</i> – <i>Diversificazione con costi minimi</i>

24. Calcolare gli indici relativi alle azioni**2 punti**

Capacità parziale C.1.2.2 (C3, C4)

Il signor Sangiorgio, leggendo le pagine di borsa in Internet, scopre le seguenti informazioni sull'azione della Orologi SA con sede a Bienne.

Azione Orologi SA	
Corso azionario	CHF 210.--
Utile per azione	CHF 15.--
Valore nominale	CHF 100.--
Dividendo	10% del valore nominale
Rapporto corso-utile	14

- a) **Il signor Sangiorgio vuole sapere a quanto ammonterebbe l'importo complessivo del dividendo netto che riceverebbe, se possedesse 500 azioni dell'Orologi SA.**

1 punto

Dividendo del 10 % del valore nominale CHF 100.-- = CHF 10.-- lordo per azione (½ punto)

Meno l'imposta preventiva di 35 % = CHF 6,50 dividendo netto per azione

*CHF 6.50 dividendo netto per azione * 500 azioni = CHF 3'250.-- (½ punto)*

- b) **Il signor Sangiorgio chiede quale relazione esiste tra il rapporto corso-utile e l'utile per azione.**

1 punto

Maggiore è l'utile per azione allo stesso corso, minore è il rapporto corso-utile.

25. Attribuire la strategia d'investimento / elaborare proposte d'investimento 8 punti
Capacità parziale C.5.1.1 (C5) / C.5.1.3 (C4)

Riprendete un portafoglio clienti esistente. Prima di incontrare i singoli clienti vi preparate ai diversi colloqui.

a) Formulate quattro domande aperte per verificare la capacità di rischio di un cliente.

4 x ½ punto

- Qual è il suo orizzonte d'investimento?*
Come ha regolato la sua previdenza?
A quanto ammonta la sua quota di risparmio?
Quale è il suo utilizzo di capitale annuo?
A quanto ammonta il suo patrimonio?
Che esigenza di capitale avrà nei prossimi anni?
Come è calcolato il suo budget?
Come gestisce le oscillazioni di capitale?

Avete ricevuto gli estratti di deposito dei vostri clienti. Per tre depositi avete constatato dei rischi e desiderate fare delle proposte di miglioramento concrete.

Deposito n° 1 – signor Bello, domiciliato in Svizzera

Valuta	Valore nominale / quantità	Descrizione dell'investimento	Valore in CHF
CHF		Conto risparmio	10'000.--
CHF	400	ETF SMI	40'000.--
CHF	5'000	Call Nestlé scadenza 12/2016	5'000.--
CHF	45'000	2 % obbligazione Nestlé (AA) 2010-2024	45'000.--

b) Completate la seguente tabella relativa al signor Bello e al suo deposito.

2 x ½ punto

Profilo d'investitore	<i>Balanced</i>
Rischio	<i>Rischio d'accumulazione (forte presenza di Nestlé nel portafoglio)</i>

- c) **Che proposta potete fare per migliorare il deposito del signor Bello, considerando il suo profilo d'investitore?**

1 punto

- *Vendita opzioni e obbligazioni Nestlé e acquisto di un fondo d'investimento strategico con profilo Fixed Income.*
- *Vendita opzioni e obbligazioni Nestlé e ETF SMI e acquisto di un fondo d'investimento strategico con profilo Balanced.*

Deposito n° 2 – signor Calla, domiciliato in Svizzera

Valuta	Valore nominale / quantità	Descrizione dell'investimento	Valore in CHF
CHF		Conto salario	10'000.--
CHF	90	Fondo d'investimento con azioni tecnologiche	90'000.--

- d) **Completate la seguente tabella relativa al signor Calla e al suo deposito.**

2 x ½ punto

Profilo d'investitore	<i>Equity</i>
Rischio	<i>Rischio settore, 90 % del portafoglio investito nel settore tecnologico</i>

- e) **Che proposta potete fare per migliorare il deposito del Signor Calla considerando il suo profilo d'investitore?**

1 punto

Vendita del fondo d'investimento in azioni tecnologiche e acquisto di un fondo d'investimento strategico azioni oppure ETF SMI/SPI

Deposito n° 3 – signor Gonzalez, domiciliato in Svizzera

Valuta	Valore nominale / quantità	Descrizione dell'investimento	Valore in CHF
EUR		Conto risparmio in EUR	100'000.--
EUR	100	Fondo azionario Europa in EUR	450'000.--
EUR	100	Fondo obbligazionario (debitore AAA) in EUR	450'000.--

f) **Completate la seguente tabella relativa al signor Gonzalez e al suo deposito.**

2 x ½ punto

Profilo d'investitore	<i>Balanced</i>
Rischio	<i>Rischio valutario</i>

g) **Che proposta potete fare per migliorare il deposito del signor Gonzalez considerando il suo profilo d'investitore?**

1 punto

Vendita degli attuali fondi ed acquisto di fondi d'investimento o altri strumenti d'investimento con la moneta di riferimento CHF.

26. Illustrare l'utilità dei prodotti/servizi

4 punti

Capacità parziale E.3.1.1 (C2)

Il signor Gonzalez ha l'intenzione di stipulare un mandato di gestione patrimoniale. In occasione del colloquio di consulenza pone una domanda sull'utilità del prodotto.

a) **Descrivete due caratteristiche del mandato gestione che potrebbero essere utili al signor Gonzalez.**

2 x 1 punto

- *Il cliente non deve informarsi/agire direttamente sul mercato (risparmio di tempo)*
- *Gli investimenti sono continuamente ottimizzati dalla banca; ottimizzazione del rendimento e del rischio*
- *La strategia d'investimento viene sorvegliata per adeguarla alle esigenze del cliente*
- *Gestione professionale del suo patrimonio*

Punteggio raggiunto

Per sottolineare meglio l'utilità del mandato di gestione, durante il colloquio di consulenza utilizzate diversi sussidi di vendita.

b) Elencate due sussidi di vendita per l'argomentazione dell'utilità del mandato di gestione.

2 x 1 punto

- *Opuscolo di vendita*
- *Factsheet della propria banca*
- *Grafici sull'evoluzione dei rendimenti*
- *Panoramica delle diverse strategie d'investimento*
- *Formulario di consulenza ben strutturato*

27. Spiegare l'obbligazione convertibile

2 punti

Capacità parziale C.1.1.5 (C2)

Un vicino di casa di un vostro cliente gli ha parlato delle obbligazioni convertibili. Prima di fare un investimento in questi titoli il vostro cliente vi chiede un vantaggio ed uno svantaggio di questo tipo di obbligazione.

Formulate un vantaggio e uno svantaggio di un'obbligazione convertibile nei confronti di un'obbligazione classica dal punto di vista del cliente.

2 x 1 punto

Vantaggio di un'obbligazione convertibile

L'investitore può approfittare di un aumento del corso dell'azione e contemporaneamente della sicurezza d'investimento di un'obbligazione.

Svantaggio di un'obbligazione convertibile

- *L'interesse è minore di quello di un'obbligazione classica*
- *L'obbligazione convertibile spesso può essere convertita solo entro un determinato periodo*
- *Se è interessato al diritto di conversione, il cliente deve seguire l'evoluzione del corso dell'azione*

- 28. Illustrare le informazioni sui rischi nelle operazioni in valori mobiliari** **2 punti**
Capacità parziale C.5.2.1 (C1, C2)

In un colloquio di consulenza, uno degli obblighi più importanti del consulente consiste nel chiarimento dei rischi al cliente.

- a) In che modo potete annotare che avete spiegato i rischi al cliente?
Descrivete un elemento.**

1 punto

- Verbale con il contenuto del colloquio di consulenza allestito dal consulente
- Firma al momento dell'apertura di un deposito titoli che il cliente ha ricevuto, letto e compreso l'opuscolo "Rischi particolari nel commercio di valori mobiliari"
- Allestimento e firma del profilo d'investitore
- Verbale LICol

- b) Quale legge vi obbliga a fare questo?**

1 punto

Legge federale sulle borse ed i valori mobiliari (Legge sulle borse, LBVM)

29. Confutare obiezioni**4 punti**

Capacità parziale E.4.2.1 (C4)

Avete ricevuto l'incarico di allestire un elenco di argomentazioni per diversi investimenti. In particolare vi occupate anche delle obiezioni.

Completate la seguente tabella inserendo per ogni prodotto due possibili obiezioni del cliente.

4 x 1 punto

Prodotto	Due possibili obiezioni
Metalli preziosi	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Nessun reddito d'interesse</i> – <i>Forti oscillazioni di valore negli ultimi anni</i> – <i>In parte soggetti all'IVA</i> – <i>Custodia cara e onerosa</i> – <i>Dubbia provenienza / produzione</i>
Strumenti derivati	<ul style="list-style-type: none"> – <i>Grande offerta / difficoltà a trovare il prodotto giusto</i> – <i>Forti oscillazioni di corso</i> – <i>Durata limitata</i> – <i>Grande onere di sorveglianza</i> – <i>Alti rischi di perdita</i>

30. Distinguere i titoli in base a vari criteri**2 punti**

Capacità parziale C.1.1.2 (C1, C2)

Una vostra cliente ha appena acquistato un'azione e vi chiede quali sono i diritti e gli obblighi di un azionista.

a) Citate un diritto ed un obbligo dell'azionista.**2 x ½ punto**

- *Diritto:*
diritto al dividendo, diritto d'opzione in caso di aumento del capitale, diritto ad una quota del ricavato della liquidazione, diritto al dividendo straordinario oppure rimborso del valore nominale, diritto di voto, partecipazione all'AG
- *Obbligo:*
obbligo di pagamento del prezzo dell'azione

- b) **Inoltre, la cliente vuole sapere in che modo può guadagnare con quest'azione. Citatele due possibilità.**

2 x ½ punto

- *La cliente riceve eventuali pagamenti di dividendo regolari per tutta la durata di possesso e forse un dividendo straordinario o un rimborso del valore nominale.*
- *La cliente approfitta inoltre di eventuali aumenti di corso durante il possesso delle azioni.*

31. **Spiegare il rating ed eseguire il calcolo del rendimento di un'obbligazione**

4 punti

Capacità parziale C.1.2.1 (C3)

Un cliente segue da diverso tempo l'andamento dell'obbligazione 1.75 % della Swiss-shoes SA e constata che il corso di quest'obbligazione è improvvisamente crollato.

- a) **Descrivete al cliente due possibili motivi che possono aver causato la forte diminuzione del corso dell'obbligazione.**

2 x 1 punto

- *Il rating dell'obbligazione è stato peggiorato perché la capacità di pagamento/solvibilità del debitore è peggiorata.*
- *Il livello dei tassi d'interesse è aumentato e le nuove obbligazioni emesse hanno un tasso d'interesse maggiore delle vecchie. In questo modo l'obbligazione diventa meno attraente, gli investitori la vendono ed il corso scende.*
- *Instabilità in Svizzera, di conseguenza gli investitori ritirano i loro soldi dalla Svizzera e dai titoli svizzeri.*

Obbligazione	Attuale corso
1.75 % Swissshoes, fino al 2025	112.60

- b) **Calcolate il rendimento alla scadenza di quest'obbligazione. Utilizzate a questo scopo il capitale medio investito e arrotondate il risultato a due cifre dopo la virgola.**

2 punti

- $1.75 \% - 1.4 \% (=12.6 \% / 9 \text{ anni}) = 0.35 \% (1 \text{ punto})$
- $0.35 \% / 106.30 \% \times 100 = 0.33 \% (1 \text{ punto})$

32. Descrivere i prodotti strutturati

4 punti

Capacità parziale C.2.1.3 (C2)

La vostra collega deve consigliare a una cliente un prodotto strutturato che prevede un andamento dei corsi costante o in leggera salita.

- a) **Quale categoria di prodotti le strutturati consigliate?**

1 punto

Prodotti di ottimizzazione del rendimento

Oggi la vostra collega vi mostra la seguente inserzione:

Valore di base	ABB Ltd.
Strike/prezzo d'esercizio	80 %, fornitura fisica delle azioni
Cedola	5.51 %
Corso valore di base	CHF 20.96
Investimento minimo	CHF 1'000
Scadenza	tra 11 mesi

- b) **Spiegate alla vostra collega, utilizzando frasi di senso compiuto, cosa succede se alla scadenza il corso del valore di base dovesse essere sotto lo strike dell'80 %.**

1 punto

- *Al posto del capitale riceve per ogni CHF 1'000.00 investiti 47.71 azioni ABB (le cifre dopo la virgola sono corrisposte in contanti)*
- *Il cliente riceve l'interesse del 5.51 % sul capitale investito/nominale*

Indicazioni per la correzione: una possibilità di soluzione corretta è sufficiente per ricevere il totale dei punti

c) **Descrivete due vantaggi di questo prodotto.**

2 x 1 punto

- *L'investitore riceve fino alla scadenza la cedola annuale di 5.51 %, indipendentemente dall'andamento dell'azione.*
- *Il pagamento della cedola è costituito solo per una minima parte dal ricavo d'interesse, che deve dichiarare nel reddito. La parte maggiore è l'utile di capitale dal premio dell'opzione che in Svizzera è esente d'imposta per gli investitori privati.*
- *Il capitale dell'investitore è protetto finché il corso delle azioni ABB non tocca lo strike.*
- *L'investitore può partecipare già con un piccolo importo (CHF 1'000.--).*
- *Normalmente la durata di questi prodotti è di 1 anno oppure 18 mesi, quindi non sono vincolati a lungo termine.*

33. Spiegare le operazioni su divise

4 punti

Capacità parziale C.2.3.1 (C3)

Un vostro cliente necessita, tra 3 mesi EUR 100'000.-- e non riesce a decidersi se comprare un'opzione su divise oppure stipulare un'operazione a termine su divise.

a) **Descrivete al vostro cliente un vantaggio e uno svantaggio dell'opzione su divise nei confronti dell'operazione a termine su divise.**

2 x 1 punto

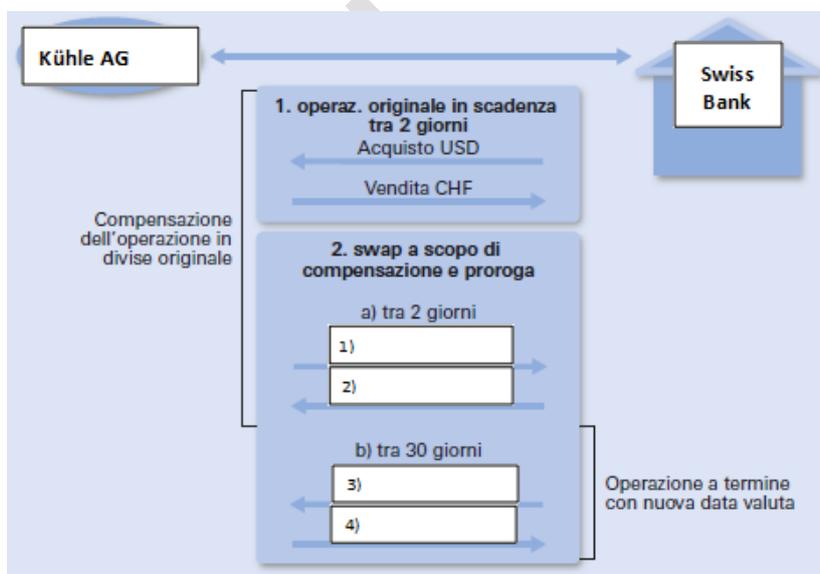
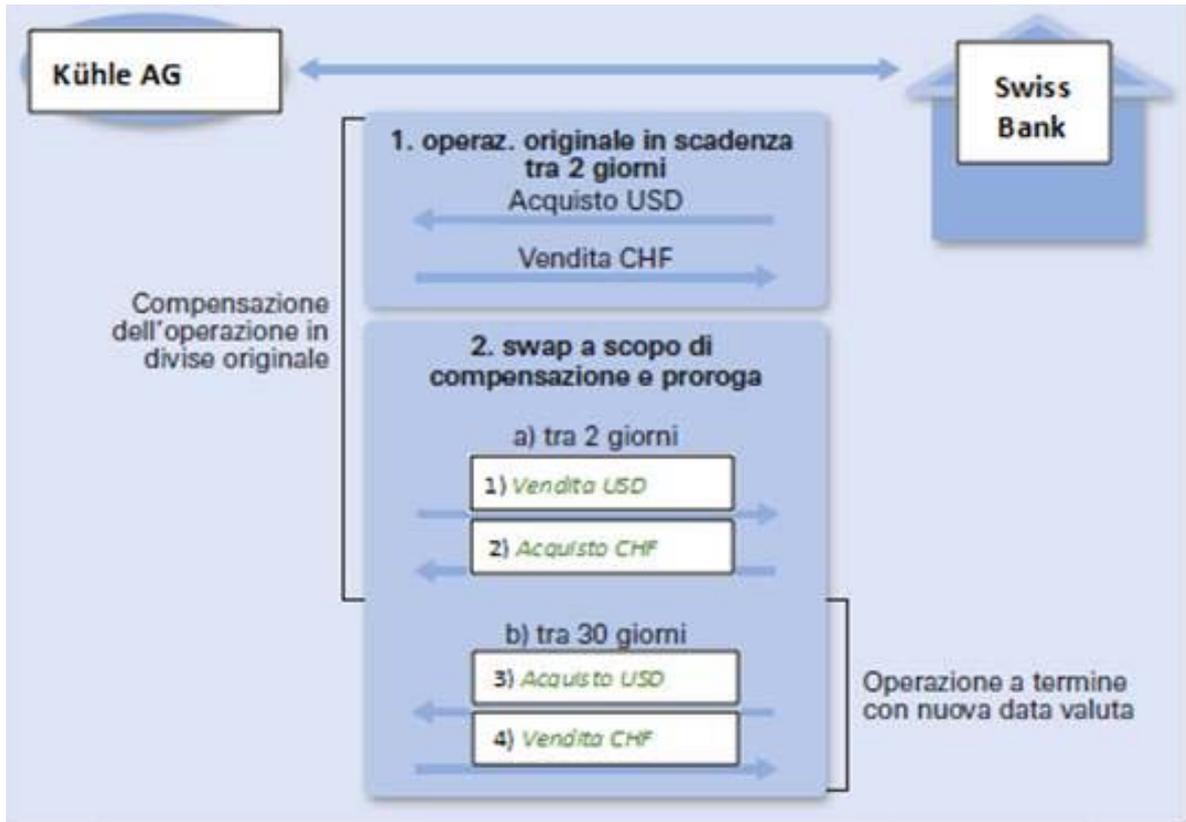
- **Vantaggio:**
Con un'opzione su divise il cliente ha il diritto ma non l'obbligo di comprare gli Euro tra tre mesi.
- **Svantaggio:**
All'acquisto dell'opzione, oltre al corso di cambio il cliente paga anche un premio. Nell'opzione su divise il cliente deve inoltre rispettare alcuni standard (ad es. scadenza, prezzo d'esercizio).

Punti

Nell'ufficio divise del vostro collega un cliente ha prolungato oggi un'operazione a termine. Il vostro collega ha fatto un piccolo schizzo dell'operazione. Purtroppo non ha potuto completare l'intero svolgimento.

b) Completate i quattro campi vuoti.

4 x 1/2 punto



Punteggio raggiunto