

**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 ...", "con frasi complete", "con parole chiave". Eventuali discrepanze dalla forma richiesta comportano, dove possibile e sensato, la riduzione del punteggio o la detrazione di punti.

Salvo indicazioni diverse è permesso attribuire  $\frac{1}{2}$  punti.

Il punteggio totale raggiunto dell'intero esame deve essere arrotondato alla seguente cifra intera.

Salvo indicazioni diverse 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 domande precedenti, occorre tener conto dei cosiddetti "errori di conseguenza". Questo significa che è possibile attribuire dei punti anche per una soluzione errata, se l'errore risulta dalla risposta sbagliata alla domanda precedente, ma tecnicamente può essere considerata comunque corretta.

### **ATTRIBUZIONE DELLA NOTA**

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

<b>Nota</b>	<b>Punteggio</b>	<b>Nota</b>	<b>Punteggio</b>
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. Spiegare il piano di collocamento e la Convenzione per la garanzia dei depositi**

**4 punti**

Capacità parziale A.1.3.1 (C2)

La vostra cliente signora Gianoni desidera ricevere informazioni sulla protezione dei suoi averi in caso di fallimento della banca. La signora possiede i seguenti valori patrimoniali presso la vostra banca:

Conto privato	CHF 19'000
Conto risparmio "Risparmio"	CHF 75'000
Conto risparmio "Auto"	CHF 23'000
Conto risparmio "Imposte"	CHF 18'000
Conto del pilastro 3a	CHF 93'000
Obbligazione di cassa 1.5% obbligazione della vostra banca, scadenza 03.2019	CHF 15'000 CHF 25'000

**a) Allestite il piano di collocamento citando i valori patrimoniali ed i relativi importi.**

**6 x ½ punto**

<b>1<sup>a</sup> classe</b>	0
<b>2<sup>a</sup> classe</b>	– CHF 100'000 da conto privato, conti risparmio e obbligazione di cassa – CHF 93'000 da pilastro 3a
<b>3<sup>a</sup> classe</b>	– CHF 50'000 da conto privato, conti risparmio e obbligazione di cassa – CHF 25'000 dall'obbligazione
<b>Crediti postergati</b>	0

*Indicazione per la correzione: anche i singoli importi per ogni conto sono corretti*

**b) La signora Gianoni desidera inoltre sapere su quali due leggi si basa questa graduatoria.**

**2 x ½ punto**

- Legge federale sulle banche e le casse di risparmio / LBCR
- Legge federale sulla esecuzione e sul fallimento / LEF

*Indicazione per la correzione: questa soluzione è esaustiva*

**2. Spiegare la protezione dei dati****3 punti**

Capacità parziale A.1.3.3 (C2)

La signora Gianoni ha anche una domanda in merito alla protezione dei dati, un argomento che nell'era della digitalizzazione diventa sempre più scottante.

**a) Qual è l'obiettivo della legge sulla protezione dei dati?****1 punto***Protezione dei dati personali / protezione della sfera privata***b) Elencate quattro possibili misure con le quali la banca può proteggere i dati della sua clientela.****4 x ½ punto**

- *Sensibilizzazione dei collaboratori*
- *Firewall*
- *Clear-desk-policy*
- *Blocco di possibilità esterne di salvataggio di dati*
- *Principio need-to-know*
- *Raccogliere solo dati che servono veramente*
- *La raccolta di dati deve rispettare la legge*
- *Non utilizzare dei dati che violano la personalità*
- *Cancellare i dati che non servono più*
- *Gestione degli accessi agli immobili*
- *Riservatezza dei codici*

**3. Svolgere mansioni di comunicazione interna****2 punti**

Capacità parziale F.2.6.1 (C2)

La vostra banca intende informare, a scadenze regolari, i propri collaboratori sull'argomento della protezione dei dati e della digitalizzazione. Siete stati incaricati di verificare l'adeguatezza dei diversi mezzi di comunicazione interna.

**a) Completate la seguente tabella.****2 x 1 punto**

	<b>Adeguito come mezzo di comunicazione regolare</b>	<b>Motivazione</b>
<b>Newsletter</b>	<i>Si</i>	<i>- La newsletter è pubblicata prontamente - Ogni collaboratore può riceverla</i>
<b>Bacheca all'entrata dipendenti</b>	<i>No</i>	<i>- Non è garantito che tutti i collaboratori ricevono le informazioni - Gestione onerosa</i>

*Indicazione per la correzione: per ogni riga corretta 1 punto*

**4. Spiegare le attività di una banca d'investimento****2 punti**

Capacità parziale A.2.1.4 (C2)

Sul giornale il signor Saredi ha letto un articolo sulle banche d'investimento. Ora desidera ricevere informazioni più dettagliate.

**a) Descrivetegli un compito principale di una banca d'investimento.****1 punto**

- *Commercio di titoli e divise (ad es. come market maker)*
- *Accompagnamento di aziende ad es. per*
  - *investimenti di denaro*
  - *approvvigionamento di capitale (ad es. IPO o prestiti)*
  - *fusioni*
  - *rilevamenti*
  - *acquisizioni*
- *Operazioni di brokeraggio*

**b) Una banca, oltre alle sue attività bancarie tradizionali, svolge attività di investment banking. Elencate al signor Saredi un'opportunità e un pericolo legati all'attività di una banca d'investimento.****2 x ½ punto**

<b>Opportunità</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Ulteriore fonte d'introiti</i></li> <li>- <i>Gamma di prodotti più ampia attraverso un unico canale di distribuzione</i></li> <li>- <i>Cross-selling</i></li> <li>- <i>Diversificazione</i></li> <li>- <i>Economie di scala</i></li> <li>- <i>Operazioni supplementari</i></li> <li>- <i>Reputazione</i></li> </ul>
<b>Pericolo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Conflitti d'interesse con altre aree della banca</i></li> <li>- <i>Aumento del rischio</i></li> <li>- <i>Reputazione</i></li> </ul>

5. **Spiegare i gruppi bancari / Illustrare il conto annuale** **4 punti**  
Capacità parziali A.2.1.2 / A.2.1.6 (C2)

Le singole posizioni del bilancio di una banca possono indicare l'appartenenza ad un gruppo bancario.

a) **Guardando i seguenti estratti dai bilanci delle banche, di quale gruppo bancario si tratta? Motivate la vostra risposta.**

4 x ½ punto

	Banca A in mio. CHF	Banca B in mio. CHF
<b>Attivi</b>		
Liquidità	16'087	9'185
Crediti nei confronti di banche	572	6'901
Crediti nei confronti della clientela	5'486	36'380
Crediti ipotecari	43'584	-
Attività di negoziazione	5'984	8'984
Immobilizzazioni finanziarie	1'899	16'572
Immobilizzazioni materiali	14'004	373
Valori immateriali	13'480	2'316
Altri attivi	20'962	535
<b>Passivi</b>		
<u>Capitale di terzi</u>		
Impegni nei confronti di banche	1'374	4'672
Impegni risultanti da depositi della clientela	37'845	64'781
Impegni risultanti da attività di negoziazione	40'257	190
Obbligazioni di cassa	2'004	-
Mutui presso centrali d'emissione di obbligazioni fondiari e prestiti	4'078	1'152
Altri passivi	63'845	509
<u>Capitale proprio</u>		
Capitale di dotazione	10'547	-
Capitale azionario	-	3'476

	<b>Gruppo bancario</b>	<b>Motivazione</b>
<b>Banca A</b>	<i>Banche cantonali</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capitale proprio = capitale di dotazione</li> <li>- Fortemente attiva nelle operazioni ipotecarie</li> <li>- Eroga crediti a banche e clienti</li> <li>- Emette obbligazioni di cassa e prestiti</li> </ul>
<b>Banca B</b>	<i>Banche specializzate nelle operazioni di borsa (anche possibile "banche a controllo estero")</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Non attiva nelle operazioni ipotecarie</li> <li>- Esistono immobilizzazioni finanziarie</li> <li>- Posizione maggiore impegni risultanti da depositi della clientela</li> <li>- Non emette obbligazioni di cassa</li> <li>- Capitale proprio = capitale azionario</li> </ul>

Indicazione per la correzione: il gruppo "Altre banche" per la banca B non è più corretto

Il signor Fioroni e la signora Palermo utilizzano diversi servizi della vostra banca.

- b) **Definite sotto quale voce dei conti annuali appaiono i seguenti prodotti e servizi.**

**4 x ½ punto**

Prodotto/servizio	Voce nei conti annuali
<b>Ipoteca fissa della signora Palermo</b>	<i>Crediti ipotecari</i>
<b>Averi in conto risparmio del signor Fioroni</b>	<i>Impegni risultanti da depositi della clientela</i>
<b>Limite di sorpasso utilizzato sul conto privato del signor Fioroni</b>	<i>Crediti nei confronti della clientela</i>
<b>Azioni della vostra banca della signora Palermo</b>	<i>Capitale azionario</i>

*Indicazione per la correzione: solo questi termini espliciti dal conto annuale sono corretti*

6. **Conoscere i termini tecnici**  
Capacità parziale A.2.2.2 (C3)

**3 punti**

Andrea, apprendista al primo anno presso la vostra banca, ha già imparato molti termini tecnici e molte abbreviazioni, ma non si ricorda più i seguenti tre termini. Ve li spiega come segue. Citate i concetti corretti/le abbreviazioni corrette.

- a) **Si tratta di un regolamento statunitense per impedire l'evasione fiscale di persone fisiche e giuridiche, che sono soggette alla tassazione USA e dispongono di conti all'estero.**

**1 punto**

*FATCA*

*Indicazione per la correzione: questa soluzione è esaustiva*

- b) **Un conto aperto a nome di due o più persone.**

**1 punto**

- *Conto collettivo ("conto e")*
- oppure*
- *conto congiunto (compte-joint, "conto e/o")*

- c) **Trasferimento di titoli negoziati in borsa dal venditore all'acquirente. Andrea si ricorda che avviene dopo il clearing.**

**1 punto**

*Settlement o esecuzione o fornitura*

*Indicazione per la correzione: questa soluzione è esaustiva*

7. **Illustrare la gamma dei conti**  
Capacità parziale B.1.1.1 (C2)

**2 punti**

Enzo Fasani inizia i suoi studi presso l'università di San Gallo. I suoi genitori prevedono di versargli regolarmente i soldi per il suo mantenimento.

- a) **Quale conto consigiate al signor Fasani?**

**½ punto**

- *Conto privato gioventù*
- *Conto privato studenti (formazione)*

*Indicazione per la correzione: come risposta si accettano anche i rispettivi conti/pacchetti della propria banca*

- b) **Elencate tre argomenti a favore di questa soluzione che spiegherete al signor Fasani.**

**3 x ½ punto**

- *Tenuta di conto gratuita*
- *Interesse preferenziale*
- *Traffico pagamenti senza contanti*
- *Possibilità dell'online-banking*
- *Servizi supplementari*

8. **Apertura di una nuova relazione di conto**  
Capacità parziale B.1.1.3 (C2, C3)

**3 punti**

Enzo Fasani ha trovato un appartamento a San Gallo che appartiene alla ditta Vadian Immobilien AG, e deve aprire un conto cauzione affitto.

- a) **A quale nome sarà aperto questo conto cauzione affitto?**

**1 punto**

*Enzo Fasani*

*Indicazione per la correzione: questa soluzione è esaustiva*

b) Chi può disporre del capitale e degli interessi? Motivate la vostra risposta.

2 x 1 punto

	<b>Diritto di disporre</b>	<b>Motivazione</b>
<b>Capitale</b>	<i>Enzo Fasani (locatario) e Vadian Immobilien AG (locatore) assieme</i>	<i>In tal modo entrambe i contraenti possono essere sicuri che il denaro non viene prelevato a loro insaputa.</i>
<b>Interessi</b>	<i>Enzo Fasani (locatario)</i>	<i>Gli interessi non fanno parte della cauzione.</i>

Indicazione per la correzione: per ogni riga corretta 1 punto

9. **Spiegare il digital banking**

2 punti

Capacità parziale B. 2.1.2 (C2)

Come studente Enzo Fasani è spesso in giro e non può sempre svolgere le sue operazioni bancarie allo sportello. Per questo motivo è interessato alla vostra offerta di digital banking.

a) **Quali sono i presupposti necessari per poter utilizzare l'e-banking sul conto che ha scelto il cliente? Elencatene due.**

2 x ½ punto

- *Allacciamento a Internet*
- *Contratto e-banking*
- *PC o laptop*
- *Browser*
- *Dati per login*

b) **Elencate due argomenti a favore dell'utilizzo del digital banking dal punto di vista di Enzo Fasani.**

2 x ½ punto

- *Pagamenti da casa*
- *Pagamenti in ogni momento, indipendentemente dagli orari di apertura dello sportello*
- *Conveniente*
- *Semplice e confortevole*
- *Possibile anche attraverso lo smartphone*
- *Molti servizi supplementari*

**10. Erogazione dei servizi di base****2 punti**

Capacità parziale B. 3.1.1 (C2)

Enzo Fasani ha deciso di richiedere una carta di credito. Vuole sapere come avviene l'emissione di una carta di credito.

**Elencate quattro passi necessari del cliente e/o della banca e/o dell'emittente della carta di credito fino alla consegna di una carta di credito.**

**4 x ½ punto**

- *Il cliente compila il modulo di richiesta*
- *La banca esamina la richiesta secondo la LCC*
- *La banca definisce il limite di credito*
- *Il cliente deve eventualmente pagare la tassa annuale*
- *L'emittente della carta di credito emette la carta ed il PIN*
- *L'emittente della carta di credito spedisce la carta di credito ed il PIN al cliente*

**11. Descrivere i prodotti del traffico pagamenti****3 punti**

Capacità parziale B. 2.1.1 (C5)

Liliana Polloni ha iniziato un'attività in proprio e da poco gestisce un piccolo ufficio di traduzione. Collabora con due traduttori indipendenti. A questo scopo ha aperto un nuovo conto aziendale. La signora Polloni chiede una consulenza sui diversi prodotti del traffico pagamenti.

**Quali prodotti consigliate alla cliente per rispondere alle sue esigenze. Elencate tre prodotti, ognuno con un esempio di una possibile esigenza della cliente.**

**3 x 1 punto**

<b>Prodotto del traffico pagamenti</b>	<b>Esempio esigenza della cliente</b>
<i>Ordine permanente</i>	<i>Pagamento dell'affitto</i>
<i>LSV+</i>	<i>Pagamento della fattura del telefono</i>
<i>Ordine di pagamento singolo</i>	<i>Pagamento delle fatture dei traduttori</i>
<i>E-fattura</i>	<i>Fatturazione ai clienti</i>
<i>Polizza di versamento</i>	<i>Fatturazione ai clienti</i>
<i>Carta di credito aziendale</i>	<i>Pagamento di una cena con un cliente</i>
<i>Carta di debito</i>	<i>Acquisto di materiale per l'ufficio o prelievamento in contanti</i>

*Indicazione per la correzione: per ogni riga corretta 1 punto*

**Punteggio  
raggiunto**

- 12. Conoscere i termini di prescrizione e attribuirli ai diversi titoli /  
Descrivere la custodia e l'amministrazione di valori patrimoniali e  
documenti, e motivare le spese**

**3 ½ punti**

Capacità parziali C.1.1.3 / C.5.3.1 (C2, C4)

La signora Zuliani ha scoperto di avere un'obbligazione svizzera 1995 – 2005 nella sua cassetta di sicurezza.

- a) Al telefono il suo consulente ha precisato che il titolo è caduto in prescrizione. Spiegate alla signora che cosa significa.**

**1 punto**

*La signora Zuliani non può più pretendere il rimborso dell'obbligazione rispettivamente il debitore non è più tenuto a pagare.*

- b) Quale possibilità avrebbe la signora Zuliani comunque per richiedere il capitale? Motivate la vostra risposta.**

**1 punto**

*Può presentare comunque l'obbligazione al debitore sperando in un rimborso volontario.*

- c) Citate un titolo che non cade mai in prescrizione.**

**½ punto**

*La cartella ipotecaria*

*Indicazione per la correzione: questa soluzione è esaustiva*

Punti

Proponete alla cliente di custodire i suoi titoli in un deposito titoli.

- d) **Quali vantaggi avrebbe avuto la signora Zuliani se la sua obbligazione fosse stata custodita in un deposito titoli al posto della cassetta di sicurezza? Elencatene due.**

**2 x ½ punto**

- *Rimborso automatico della sua obbligazione*
- *Bonifico automatico degli interessi della sua obbligazione*
- *Sorveglianza di un rimborso anticipato della sua obbligazione*

- 13. Analizzare il deposito di un cliente / custodia di valori patrimoniali 4 punti**  
Capacità parziali C.5.1.2 / C.5.3.1 (C4, C5)

Il signor Pironi desidera discutere dei suoi investimenti. In seguito trovate il suo estratto di deposito.

Valuta	Valore nominale / quantità	Denominazione dell'investimento	Corso in % o in CHF	Valore in CHF
CHF	100	Fondi monetari CHF	1'000.00	100'000.00
CHF	185'000	3.25 % Confederazione 2007 -2027	135.13 %	250'000.00
CHF	14'300	Azioni Credit Suisse Group	14.00	200'200.00
CHF	14'300	Azioni UBS Group	16.00	228'800.00
CHF	4'420	Azioni Julius Baer	50.00	221'000.00
		Valore di deposito		1'000'000.00

- a) **A quale strategia d'investimento corrisponde questo deposito?**

**1 punto**

*Strategia Crescita / Growth*

**Punteggio raggiunto**

- b) A quali rischi soggiace questo deposito? Elencate, oltre al rischio di mercato, altri due rischi e motivate la vostra risposta riferendovi al presente deposito.

2 x 1 punto

Termine tecnico del rischio	Motivazione
<i>Rischio settoriale</i>	<i>Tutte le azioni sono dal settore bancario</i>
<i>Rischio d'accumulazione</i>	– <i>Nelle obbligazioni solo un titolo</i> – <i>Nelle azioni solo tre titoli</i>
<i>Rischio di variazione del tasso d'interesse</i>	<i>Perdita sul corso delle obbligazioni in caso di rialzo dei tassi d'interesse</i>
<i>Rischio di reinvestimento</i>	– <i>Nessun scaglionamento delle scadenze delle obbligazioni</i> – <i>Ev. interessi bassi alla scadenza delle obbligazioni</i>

- c) In futuro il signor Pironi vorrebbe delegare le decisioni d'investimento alla banca. Quale soluzione gli proponete?

1 punto

- *Mandato di gestione patrimoniale*

**14. Analizzare il processo di consulenza**

**4 punti**

Capacità parziale E.1.2.1 (C2, C3)

Accogliete il signor Pironi per un colloquio e avete portato con voi diversi documenti.

- a) Elencate altri due documenti, oltre all'estratto di deposito, che possono servire per il colloquio con il signor Pironi.

2 x ½ punto

- *Estratto conto*
- *Appunti presi nei colloqui precedenti*
- *Profilo d'investitore*
- *Formulario di consulenza (con gli appunti dei colloqui precedenti)*
- *Factsheets dei prodotti*
- *Rapporti di research*

Durante la preparazione avete riflettuto su quali domande volete porre al signor Pironi.

- b) Formulate due domande aperte relative al deposito che intendete porre al signor Pironi durante il colloquio di consulenza.**

**2 x ½ punto**

- *Quanto è soddisfatto della performance del suo deposito?*
- *Qual è il suo rapporto con l'argomento del rischio?*
- *Quali sono le sue aspettative riguardanti la futura evoluzione del deposito?*
- *Qual è il suo bisogno di liquidità per i prossimi mesi?*

La banca ha previsto un processo di consulenza strutturato.

- c) Spiegate due utilità di un processo di consulenza strutturato per il cliente.**

**2 x 1 punto**

- *Grazie al processo di consulenza strutturato il cliente riesce a seguire bene il colloquio.*
- *Il cliente ha la sensazione che il colloquio viene svolto in modo professionale.*
- *Il cliente è sicuro di essere consigliato nel rispetto della legge.*
- *Presso ogni consulente riceverebbe la stessa consulenza.*

**15. Spiegare i tipi di obbligazioni e di titoli di partecipazione****2 punti**

Capacità parziale C.1.1.4 (C1)

Indicate nella seguente tabella le differenze tra azioni e buoni di godimento.

**4 x ½ punto**

<b>Titolo</b>	<b>Valore nominale (sì/no)</b>	<b>Diritti incorporati</b>
<b>Azione</b>	<i>sì</i>	<i>Diritti patrimoniali e diritti sociali</i>
<b>Buono di godimento</b>	<i>no</i>	<i>Diritti patrimoniali</i>

Indicazione per la correzione:

- queste soluzioni sono esaustive
- nel caso dell'azione/diritti incorporati devono essere citati entrambe i termini

**16. Spiegare il rating di un'obbligazione****1 ½ punti**

Capacità parziale C.1.2.1 (C3)

Sul giornale trovate la seguente obbligazione:

<b>Obbligazione</b>	<b>Corso d'emissione</b>	<b>Rating</b>
Stewart SA 1 % 06.07.2018 – 06.07.2025	100 %	AAA

**Qual è l'influenza del rating AAA sull'emissione dell'obbligazione?****Nella vostra spiegazione utilizzate i concetti tasso d'interesse, rischio di perdita e domanda.****3 x ½ punto**

- L'obbligazione può essere emessa ad un tasso d'interesse inferiore
- Il rischio di perdita è molto basso
- L'obbligazione ha una forte domanda

**17. Calcolare gli indici relativi alle azioni e a titoli analoghi****3 punti**

Capacità parziale C.1.2.2 (C2, C3)

Il signor Cox possiede da cinque anni 50 azioni della Nature SA, che ha acquistato al prezzo di CHF 500.00 ciascuna. Ogni azione ha un valore nominale di CHF 200.00. Nei primi quattro anni ha ricevuto un dividendo del 5%, nell'ultimo anno del 10% del valore nominale.

**a) A quanto ammonterebbe il rendimento se le azioni fossero vendute oggi al corso di CHF 700.00?****2 punti**

<i>Dividendi totali</i> (4 * (5*200:100) + 1 * (10*200:100))	CHF	60	
<i>Dividendo annuo</i> (CHF 60 : 5)	CHF	12	(½ punto)
<i>Utile di corso</i> (CHF 700 – CHF 500)	CHF	200	
<i>Utile di corso per anno</i> (CHF 200 : 5)	CHF	40	(½ punto)
<i>Utile per anno</i> (CHF 12 + CHF 40)	CHF	52	
<i>Rendimento azionario: 52 : 500 * 100 =</i>			10.40% (1 punto)
<i>oppure</i>			
<i>Formula:</i> $\frac{60 + 200}{5}$			
$\frac{\quad}{500} = 10.40\%$			

**b) Spiegate una differenza tra il rendimento azionario e il rendimento del dividendo.****1 punto**

- Il rendimento del dividendo non considera né gli utili né le perdite di corso
- Il rendimento del dividendo non considera la durata d'investimento

**18. Illustrare l'importanza dell'analisi delle esigenze****4 punti**

Capacità parziale E.2.1.1 (C2)

Il signor Cox è soddisfatto del rendimento dell'azione Nature. In futuro però non vorrebbe più correre un rischio così alto.

**a) Descrivete tre motivi per svolgere regolarmente un'analisi dettagliata delle esigenze del cliente.****3 x 1 punto**

- *Le esigenze cambiate richiedono un riorientamento degli investimenti.*
- *Un'analisi delle esigenze regolare fa parte di un colloquio professionale.*
- *Le esigenze possono cambiare a seconda della situazione di vita.*
- *Cambiamento della situazione di mercato.*
- *Rispettare le basi legali e proteggere così la banca.*

**b) Perché ponete delle domande aperte durante l'analisi delle esigenze?****1 punto**

- *Le domande aperte aiutano a coinvolgere il cliente maggiormente nel colloquio.*
- *"Obbligano" il cliente ad esprimersi sulle sue idee.*
- *Il consulente riceve maggiori informazioni dal cliente.*

- 19. Motivare l'andamento delle valute / Spiegare le operazioni su divise** **8 punti**  
Capacità parziali A.3.2.2 / C.2.3.1 (C2, C3, C5)

L'evoluzione del corso delle divise dipende da diversi fattori d'influenza.

- a) **Descrivete nella seguente tabella, per ogni fattore d'influenza, un esempio che potrebbe avere come conseguenza un aumento del CHF contro l'EUR.**

**3 punti**

Fattore d'influenza	Esempio
<b>Situazione economica</b>	- Maggiore indebitamento degli stati nei paesi UE - Maggiore inflazione nell'UE - Minore disoccupazione in CH - Il PIL in CH aumenta più velocemente che nell'UE
<b>Misure di politica monetaria</b>	- La BNS svolge meno acquisti di sostegno EUR - La BCE amplia il programma BCE d'acquisto di prestiti - Riduzione della massa monetaria CHF
<b>Livello dei tassi d'interesse</b>	- La BNS aumenta il tasso guida - La BCE riduce il tasso guida

Scenario: a causa di pessime previsioni congiunturali, la BNS ha ridotto inaspettatamente il tasso guida dello 0.25%.

- b) **Allestite una previsione a breve termine, basandovi sul precedente scenario, in merito all'evoluzione del franco svizzero. Motivate la vostra previsione.**

**1 punto**

Previsione a breve termine	Motivazione
<i>Il corso divise CHF diminuirà nei confronti di altre valute.</i>	<i>Di conseguenza il CHF diventa poco attraente per gli investitori che cambieranno in valute con tassi d'interesse maggiori.</i>

Indicazione per la correzione: *previsione e motivazione devono coincidere (altrimenti nessun punto)*

Thomas Baumgartner vuole comprare uno yacht alla fine di marzo 2019 in Germania. Si aspetta un aumento del corso dell'EUR nei prossimi mesi. Vorrebbe coprire tale rischio.

- c) **Spiegate al signor Baumgartner uno svantaggio delle seguenti possibilità di copertura.**

**2 x 1 punto**

<b>Operazione a termine</b>	<b>Opzione su divise</b>
- Anche nel caso di una diminuzione del corso il cliente è obbligato a pagare il prezzo concordato.	- Anche nel caso di una diminuzione del corso il cliente deve pagare il premio d'opzione.

Il signor Baumgartner ha deciso di concludere un'operazione a termine con data di adempimento 31 marzo 2019. Il 28 febbraio 2019 lo contatta il suo venditore comunicandogli che lo yacht potrà essere consegnato solo il 30 giugno 2019.

- d) **Consigliate al signor Baumgartner uno swap su divise: quali due transazioni concluderà la banca?**

**2 x 1 punto**

<b>Data di stipulazione</b>	<b>Acquisto/vendita valuta</b>	<b>Data di adempimento</b>
28.02.2019	Vendita Euro	31.03.2019
28.02.2019	Acquisto Euro	30.06.2019

*Indicazione per la correzione: per ogni riga corretta 1 punto*

- 20. Descrivere le forme di collocamento di un'emissione / Spiegare un aumento di capitale e calcolare il diritto d'opzione** **6 punti**  
Capacità parziali C.3.1.1 / C.3.2.1 (C2, C3)

La Soldini SA vuole emettere un nuovo prestito.

- a) **Spiegate al CEO della Soldini SA la differenza tra un collocamento diretto e un'assunzione a fermo. Completate a questo scopo la seguente tabella.**

**4 x ½ punto**

	<b>Collocamento diretto</b>	<b>Assunzione a fermo</b>
<b>Un vantaggio per la Soldini SA</b>	- Più vantaggioso dell'assunzione a fermo - Esecuzione veloce dell'emissione	- Minore rischio per la Soldini SA - Meno onere per la Soldini SA
<b>Cosa guadagna la banca?</b>	Nessun ricavo diretto	Commissione di assunzione a fermo

La vostra banca svolge il collocamento con un sindacato/consorzio di emissione.

- b) **Citate un motivo per la creazione di un sindacato.**

**1 punto**

*Per ridurre il rischio di collocamento si cercano altre banche del sindacato sulle quali ripartire l'importo d'emissione.*

Oltre al prestito, la Soldini SA vuole anche aumentare il capitale azionario emettendo nuove azioni.

Attuale corso azionario: CHF 800.00  
Rapporto d'opzione: 6:1  
Capitale azionario dopo l'aumento: CHF 70 milioni  
Prezzo d'emissione per azione CHF 520.00

- c) **A quanto ammontava il capitale azionario prima dell'aumento di capitale?**

**1 punto**

*70 milioni : 7 \* 6 = 60 milioni*

d) Calcolate il valore del diritto d'opzione.

2 punti

6 azioni vecchie a CHF 800	CHF	4'800	
1 azione nuova a CHF 520	CHF	520	
7 azioni nuove	CHF	5'320	(1 punto)

Corso dell'azione nuova dopo l'aumento di capitale (CHF 5'320 : 7)	CHF	760	(½ punto)
---	-----	-----	-----------

Valore del diritto d'opzione (CHF 800 - CHF 760)	CHF	40	(½ punto)
---	-----	----	-----------

oppure

Formula:  

$$\frac{800 - 520}{(6 : 1) + 1} = CHF 40$$

21. Richiedere la documentazione per l'esame del credito / Illustrare gli effetti finanziari dei crediti su pegno immobiliare / Finanziamento di un immobile (clienti privati)

9 punti

Capacità parziali D.2.1.1 / D.2.2.2 / D.2.2.3 (C2, C3, C5)

Il signor Sebastiano Vicari, un vostro nuovo cliente, vuole acquistare un appartamento in PPP adatto alla sua età. È single, senza figli e tra un anno andrà in pensione ordinaria.

Per la preparazione del colloquio il signor Vicari vi ha già inviato il suo attuale certificato di salario.

a) Elencate e spiegate al signor Vicari due ulteriori documenti che servono per la valutazione della capacità di credito.

4 x ½ punto

Documento	Motivazione
Dichiarazione fiscale attuale	Mostra ulteriore patrimonio, debiti e impegni.
Certificato della cassa pensioni (previdenza professionale)	Mostra la rendita LPP dopo il pensionamento.
Calcolo della rendita futura AVS (previdenza statale)	Mostra la rendita AVS dopo il pensionamento.
Polizza assicurativa, certificato di previdenza (previdenza privata)	Mostra patrimonio/introiti dopo il pensionamento.
Budget dopo il pensionamento	Mostra entrate e uscite dopo il pensionamento.

Punteggio raggiunto

L'acquisto della casa propria è stato rinviato di qualche mese. Nel frattempo il signor Vicari è pensionato e vi ha inviato i documenti necessari per l'esame del credito. Vi incontrate per un primo colloquio di consulenza.

- b) **Quale percentuale minima di mezzi propri deve apportare il signor Vicari per adempiere alle regole di anticipazione? Motivate la vostra decisione.**

**2 x ½ punto**

<b>Mezzi propri in %</b>	<b>Motivazione</b>
<i>Almeno 33 - 35%</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Nessuna seconda ipoteca possibile dopo il pensionamento</i></li><li>- <i>Diminuzione della sopportabilità (costi d'interesse inferiori, nessun obbligo d'ammortamento), siccome dopo il pensionamento il reddito è spesso inferiore che nel momento dell'attività lucrativa</i></li></ul>

c) Allestite un piano di finanziamento, calcolate la sopportabilità in % e interpretate il risultato, considerando le seguenti informazioni.

- Prezzo d'acquisto: CHF 800'000
- Reddito p.a.: CHF 150'000
- Patrimonio da impiegare: CHF 450'000
- Riserva di liquidità esistente
- Il signor Vicari desidera un finanziamento di terzi il più basso possibile
- Manutenzione e spese accessorie: 1%
- Tasso d'interesse di calcolo: 5%

6 x ½ punto

Piano di finanziamento			punti
Prezzo d'acquisto	CHF	800'000.00	
Mezzi propri	CHF	450'000.00	½
Finanziamento di terzi / prima ipoteca	CHF	350'000.00	½

Calcolo della sopportabilità			punti
Tasso d'interesse di calcolo (5% p.a.)	CHF	17'500.00	½
Manutenzione e spese accessorie (1% p.a. del prezzo d'acquisto)	CHF	8'000.00	½
Costi totali	CHF	25'500.00	
Sopportabilità		17%	½

Interpretazione	
La sopportabilità è garantita con 17%, siccome i costi d'abitazione annuali ammontano a meno di un terzo del reddito annuale. (½ punto)	

Il signor Vicari riflette sul rimborso del suo debito.

d) **Quale soluzione consigliate al cliente? Motivate la vostra risposta.**

**2 x ½ punto**

<b>Soluzione</b>	<b>Motivazione</b>
<i>Ammortamento diretto</i>	<i>Il debito diminuisce gradualmente</i>
<i>Nessun rimborso</i>	<i>Nessuna seconda ipoteca; non bisogna ammortizzare</i>

*Indicazione per la correzione: ammortamento indiretto attraverso il pilastro 3° escluso a causa dell'età*

Il signor Vicari è insicuro su quale prodotto ipotecario è più indicato per lui.

e) **Quale prodotto gli consigliereste se il prossimo anno si aspetta una diminuzione dei tassi d'interesse? Motivate la vostra risposta con un argomento convincente.**

**2 x 1 punto**

<b>Prodotto</b>	<b>Motivazione</b>
<i>Ipoteca Libor oppure ipoteca variabile</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Può approfittare di una diminuzione dei tassi d'interesse, perché i tassi si adeguano periodicamente al mercato</i></li> <li>- <i>Disdetta rispettivamente ammortamento parziale flessibile</i></li> <li>- <i>Passaggio ad un'ipoteca fissa possibile ad un determinato momento</i></li> <li>- <i>Finanziamento a breve e quindi costi d'interesse minori</i></li> </ul>

**22. Stabilire un nesso tra le esigenze dei partecipanti al mercato e i prodotti della banca**

**4 punti**

Capacità parziale E.2.3.2 (C3, C4)

Un buon amico del signor Vicari gli ha consigliato un'ipoteca fissa con una durata di 10 anni. Come consulente del signor Vicari gli consigliate uno scaglionamento delle scadenze.

- a) Descrivete un vantaggio ed uno svantaggio, dal punto di vista del cliente, di legare l'intero importo per 10 anni nei confronti di uno scaglionamento delle scadenze.**

**2 x 1 punto**

<b>Vantaggio</b>	<b>Svantaggio</b>
<i>Il cliente approfitterebbe più a lungo dell'attuale situazione di tassi d'interesse bassi.</i>	<i>Se l'ipoteca dovesse essere sciolta prima, i costi sarebbero maggiori.</i>
<i>Il cliente ha una sicurezza di pianificazione più lunga.</i>	<i>La situazione d'interesse dovrebbe essere rivalutata dopo 10 anni. Nel caso di interessi più alti l'onere aumenterebbe di colpo massicciamente.</i>

La vostra banca mira ad una crescita qualitativa delle ipoteche.

- b) Quali sono le esigenze/obiettivi della banca sul mercato ipotecario? Descrivete due esigenze/obiettivi.**

**2 x 1 punto**

- *La direzione desidera raggiungere un rendimento più alto possibile con le operazioni ipotecarie.*
- *La direzione desidera investire i mezzi finanziari in modo più sicuro possibile.*
- *La direzione desidera ripartire il rischio su diversi prenditori di credito.*
- *La direzione desidera guadagnare quote di mercato.*

**23. Distinguere i prodotti nell'ambito delle operazioni su pegno immobiliare e mobiliare / Interpretare i risultati della sorveglianza del**

**credito (clienti privati)**

**5 punti**

Capacità parziali D.2.2.1 / D.2.1.3 (C4)

La vostra cliente Angelina Sommaruga possiede una casa unifamiliare. Desidera realizzare il suo grande sogno di una piscina naturale. I costi del progetto ammontano a CHF 100'000. La cliente desidera finanziare il suo progetto tramite un credito lombard, sotto forma di credito in conto corrente, oppure tramite un aumento del credito ipotecario.

- Valore dell'immobile: CHF 900'000
- Credito ipotecario esistente: CHF 450'000
- Cartella ipotecaria in primo rango: CHF 450'000

Altri valori patrimoniali:

- Deposito titoli: CHF 200'000, 100% azioni svizzere

**a) Confrontate le due varianti di finanziamento esposte dalla signora Sommaruga e spiegatele due vantaggi per ciascun tipo di credito.**

**4 x ½ punto**

<b>Tipo e forma di credito</b>	<b>Vantaggi</b>
<b>Prestito ipotecario</b>	<b>1° vantaggio</b> - <i>Tasso d'interesse inferiore</i> - <i>Nessuna commissione trimestrale</i>
	<b>2° vantaggio</b> - <i>Rischio minore in caso di variazione del tasso d'interesse e le sue conseguenze</i> - <i>Possibilità di fissare il tasso d'interesse</i>
<b>Credito lombard sotto forma di limite in conto corrente</b>	<b>1° vantaggio</b> - <i>Flessibilità per quanto riguarda il pagamento e il rimborso (importo, periodo)</i>
	<b>2° vantaggio</b> - <i>Pagamento più veloce possibile, perché non servono cartelle ipotecarie</i> - <i>Meno oneri amministrativi (bisogna solo firmare l'atto di pegno e il contratto di credito)</i>

La cliente opta per l'aumento del credito ipotecario esistente. Adiacente alla proprietà viene costruito poco tempo dopo un impianto di incenerimento di rifiuti.

**b) Qual è l'influenza di questa costruzione sulla sicurezza del finanziamento?**

**1 punto**

*Diminuzione del valore dell'immobile*

**c) Elencate due misure per non aumentare il rischio della banca.**

**2 x 1 punto**

- *Richiedere coperture supplementari (deposito con azioni svizzere)*
- *Riduzione dell'ipoteca con denaro contante (ad es. ricavi dalla vendita delle azioni svizzere)*
- *Introdurre rispettivamente aumentare l'ammortamento*

**24. Applicare le tecniche delle domande**

**2 punti**

Capacità parziale E.2.2.1 (C2, C3)

State svolgendo il colloquio con la signora Sommaruga.

**a) In quale fase del colloquio sono sensate le domande chiuse? Motivate la vostra risposta.**

**2 x ½ punto**

<b>Fase del colloquio</b>	<b>Motivazione</b>
<i>Vendita del prodotto / conclusione dell'affare / decisione</i>	<i>Il consulente alla clientela cerca di concludere l'affare e vuole la conferma della cliente.</i>

- b) **Formulate due domande chiuse che ponete alla signora Sommaruga nella fase citata al punto a).**

**2 x ½ punto**

- *Desidera aumentare l'ipoteca esistente?*
- *Desidera ammortizzare l'ipoteca?*
- *Posso concludere l'ipoteca come discusso?*
- *Posso farle avere i contratti?*

25. **Richiedere la documentazione per l'esame del credito (clienti commerciali)**

Capacità parziale D.3.1.1 (C4)

**3 punti**

La Downhill Sports Sagl è in fase di costituzione e non è ancora cliente della vostra banca. L'unico titolare, il giovane imprenditore Pascal Rodriguez, necessita di un credito per l'allestimento del negozio.

- a) **Per quale motivo il signor Rodriguez deve inoltrare un businessplan per l'esame del finanziamento? Descrivete due motivi.**

**2 x 1 punto**

- *Il businessplan informa sull'idea commerciale e l'ambiente di mercato.*
- *Grazie alla parte finanziaria del businessplan si possono fare delle supposizioni sulla capacità di credito dell'azienda.*
- *Contiene e spiega l'esigenza finanziaria.*

- b) Il signor Rodriquez mette inoltre a disposizione la sua dichiarazione fiscale privata. Spiegate per quale motivo questo non influenza direttamente la decisione sul finanziamento dell'azienda.

1 punto

*La Downhill Sports Sagl è una persona giuridica. Di conseguenza la responsabilità in caso di fallimento si limita al patrimonio dell'azienda, a meno che non sia stata concordata una responsabilità privata.*

26. Distinguere i prodotti nell'ambito delle operazioni su pegno immobiliare e mobiliare (clienti commerciali)

5 punti

Capacità parziale D.3.2.1 (C2)

Dopo una prima valutazione della documentazione fissate un appuntamento con il signor Rodriquez. Il signore vuole sapere quali possibilità di finanziamento ragionevoli sono a disposizione per l'espansione e l'arredamento del negozio.

- a) Quale prodotto consigliate al signore? Citate un tipo ed una forma di credito concreti ed adeguati.

2 x 1 punto

Tipo di credito	Forma di credito
Credito d'investimento	Prestito o anticipo fisso

*Indicazione per la correzione: per quanto riguarda la forma di credito le soluzioni sono esaustive*

- b) Mostrate al signor Rodriquez l'utilità della forma di credito proposta al punto a).

1 punto

*Credito d'investimento come prestito variabile: rimborsi sono possibili rispettando il termine di disdetta. Se gli affari dovessero andare meglio del previsto è possibile effettuare dei rimborsi anticipati e neutralizzare così dei costi d'interesse maggiori.*

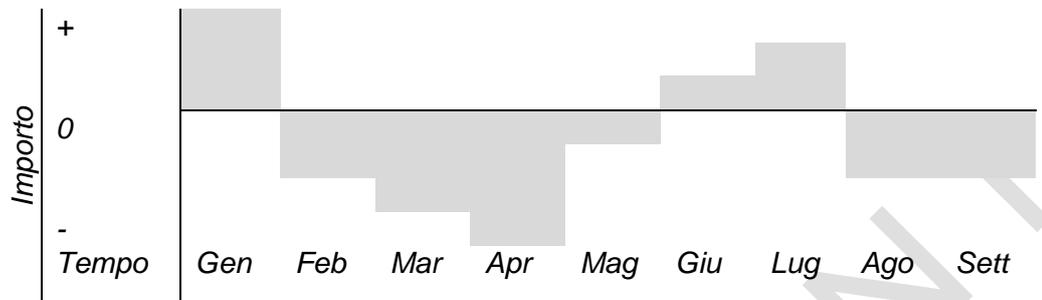
*Credito d'investimento come anticipo fisso: con questa soluzione il cliente ha una soluzione relativamente conveniente. Inoltre l'allestimento del budget è più semplice grazie all'onere costante.*

Punti

Per il pagamento delle fatture correnti il signor Rodriguez chiede un credito d'esercizio.

- c) Spiegate al cliente, con l'aiuto di un grafico, come funziona il limite di credito in conto corrente.

1 punto



- d) Spiegate al signor Rodriguez come sono calcolati i seguenti costi di credito.

2 x ½ punto

Costi	Calcolo
Costi d'interesse	Saldo debitore (credito utilizzato) x tasso d'interesse
Commissioni di credito	Trimestralmente sul saldo debitore utilizzato mediamente rispettivamente sul saldo debitore massimo

Punteggio  
raggiunto

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

Il signor Rodriguez ha già messo a disposizione dell'azienda CHF 50'000.00 come capitale di terzi.

**Con quale clausola di garanzia la banca può ridurre il suo rischio in questo caso? Spiegate al cliente il suo contenuto e mostrate un rischio rilevante per il signor Rodriguez.**

3 x 1 punto

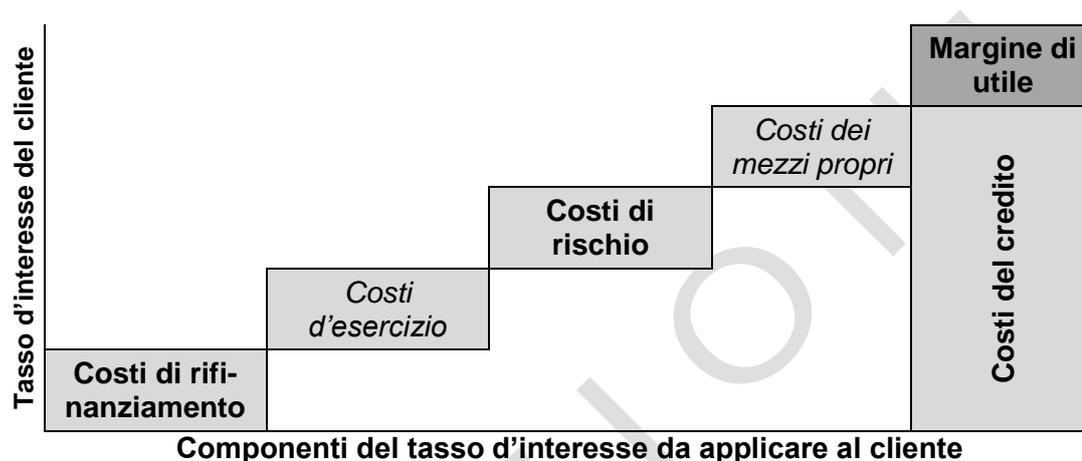
<b>Clausola di garanzia</b>
<i>Dichiarazione di subordinazione</i>
<b>Contenuto</b>
<i>Con la dichiarazione di subordinazione, il signor Rodriguez s'impegna a non rivendicare il suo credito fintantoché il beneficiario avrà ancora crediti esigibili presso la banca. Questo dovrebbe impedire che, in tempi di crisi, l'imprenditore restituisca prima i mezzi apportati personalmente e quindi la situazione della banca peggiori.</i>
<b>Rischio</b>
<i>Nel caso di un'esigenza di liquidità personale, il signor Rodriguez non può ritirare i mezzi dall'azienda senza l'accordo della banca – anche se la situazione finanziaria dell'azienda lo permetterebbe.</i>

*Indicazione per la correzione: anche la cessione del prestito sarebbe corretta*

**28. Comunicare l'applicazione di differenti classi di rischio****3 punti**

Capacità parziale D.1.1.4 (C2)

Siccome non disponete delle competenze necessarie per autorizzare la concessione di crediti, discutete il finanziamento con il vostro superiore. L'argomento centrale è il tasso d'interesse da offrire al cliente in caso di una valutazione positiva del credito.

**a) Completate il seguente grafico inserendo i rispettivi costi del credit-pricing.****2 x 1 punto**

*Indicazione per la correzione: Non è necessario rispettare l'ordine dei componenti. Le soluzioni sono esaustive.*

Il rating influenza fortemente le condizioni della Downhill Sports Sagl.

**b) Spiegate al signor Rodriquez, per quale motivo una nuova azienda rappresenta un rischio maggiore rispetto ad un'azienda di successo, attiva da molti anni.****1 punto**

*Trattandosi di una nuova azienda, non vi sono ancora delle cifre storiche (conti annuali). La base per la valutazione della capacità di credito è rappresentata soltanto dal budget rispettivamente dal piano finanziario (previsioni). La probabilità di perdita è quindi molto più alta che nel caso di un'azienda di vecchia data.*