

Previdenza: dal calcolo alla consulenza

Due moduli di alta formazione per un totale di **8 ore** per consulenti finanziari e assicurativi che vogliono essere in grado di stimare con precisione il fabbisogno previdenziale e di protezione dei propri clienti e trasformarlo in soluzioni concrete.

Calcolo manuale della pensione · Aggiornamento di previdenza obbligatoria
· Trattativa di vendita previdenziale

IL CONTESTO

Perché la previdenza è oggi un'opportunità e una responsabilità

Il sistema pensionistico italiano ha vissuto negli ultimi trent'anni una trasformazione profonda. Con la riforma del 1995 si è avviato il passaggio dal metodo retributivo, che legava la pensione alle ultime retribuzioni, al metodo contributivo, che la lega a quanto effettivamente versato nel corso dell'intera vita lavorativa. Dal 2012 il calcolo contributivo si applica, per le anzianità successive, a tutti i lavoratori.

La conseguenza è concreta: per molte persone, in particolare i più giovani, i lavoratori autonomi e chi ha carriere discontinue, la pensione futura rappresenterà una quota del reddito di fine carriera sensibilmente più bassa rispetto alle generazioni precedenti. Allo stesso tempo, le prestazioni che il sistema pubblico garantirebbe oggi in caso di invalidità o di premorienza sono spesso molto inferiori a quanto le famiglie immaginano.

Eppure la maggior parte dei clienti non conosce la propria situazione. Gli strumenti di simulazione esistono, ma vengono consultati di rado e i loro risultati sono difficili da interpretare senza una guida. È qui che si apre lo spazio per il consulente: **chi è in grado di dare un numero all'esigenza è anche chi apre la conversazione.** Senza numeri, la previdenza resta un tema astratto e sempre rimandato; con i numeri diventa un bisogno concreto, misurabile e condiviso con il cliente.

Perché un calcolo “manuale”

Il percorso insegna a stimare la pensione con carta, penna e calcolatrice. Non è un esercizio fine a sé stesso: comprendere i meccanismi di calcolo permette di **spiegarli al cliente con parole semplici**, di **verificare la plausibilità** dei risultati prodotti da software e simulatori e di **lavorare in autonomia** anche durante il colloquio, senza dipendere da strumenti esterni.

È questa padronanza che rende il consulente credibile.

DESTINATARI

A chi si rivolge

- **Consulenti finanziari**
- **Agenti, subagenti, broker e collaboratori** delle reti assicurative
- **Responsabili commerciali e formatori** di reti distributive
- Non sono richiesti requisiti tecnici specifici: il percorso parte dalla normativa di base e accompagna il partecipante, passo dopo passo, fino al calcolo completo di una pensione in regime misto.

OBIETTIVI

Che cosa saprà fare il partecipante

Al termine del percorso il partecipante sarà in grado di:

1. **stimare in autonomia la pensione** di un lavoratore iscritto alle gestioni INPS, con il metodo retributivo, contributivo e misto;
2. **quantificare l'esigenza di previdenza**, cioè la distanza tra la pensione futura attesa e il tenore di vita desiderato;
3. **quantificare l'esigenza di protezione**, cioè le prestazioni che spetterebbero oggi in caso di invalidità o premorienza e la loro adeguatezza per il nucleo familiare;
4. **illustrare al cliente con sicurezza** le regole essenziali della previdenza obbligatoria: contribuzione, requisiti, prestazioni e strumenti per valorizzare la propria posizione;
5. **condurre una trattativa previdenziale strutturata** in due visite, dalla rilevazione dei bisogni alla presentazione di soluzioni personalizzate.

Il percorso in sintesi

Il percorso si articola in tre aree complementari che seguono una logica precisa: prima si acquisisce la competenza tecnica, poi la si consolida con il quadro normativo, infine la si traduce in efficacia commerciale.

MODULO	INCONTRI	Durata	Il risultato per il partecipante	Calendario
MODULO 1. Il calcolo manuale della pensione	incontro 1: la pensione retributiva incontro 2: la pensione contributiva e il regime misto	2+2 ore	Saper stimare la pensione e l'esigenza del cliente	28 ottobre dalle 14 alle 16 04 novembre dalle 14 alle 16
Aggiornamento di previdenza obbligatoria	INCONTRO unico condiviso	1,5 ore	Saper informare il cliente con sicurezza	21 ottobre dalle 14:30 alle 16
MODULO 2. La trattativa di vendita previdenziale	incontro unico: prima e seconda visita	2,5 ore	Saper trasformare l'analisi in una proposta	10 novembre dalle 14 alle 16:30
Totale	2 moduli + incontro condiviso	8 ore		

Sapere, saper spiegare, saper proporre

Le tre aree possono essere erogate come percorso unitario oppure, in base alle esigenze della rete, come moduli fruibili separatamente. L'aggiornamento normativo può anche essere collocato in apertura del percorso, come introduzione al calcolo.

MODULO 1

Il calcolo manuale della pensione con carta, penna e calcolatrice

Due moduli da 2 ore ciascuno. L'obiettivo è mettere il partecipante in condizione di stimare, in modo semplice, l'esigenza di protezione (le pensioni che spetterebbero oggi) e di previdenza (le pensioni future), così da proporre soluzioni personalizzate a tutti i lavoratori iscritti alle gestioni INPS.

La normativa di base è sempre accompagnata da esempi numerici svolti in aula e da esercitazioni individuali che consentono di verificare, in tempo reale, il corretto apprendimento.

28 ottobre dalle 14:00 alle 16:00

WEBINAR 1

La pensione retributiva

Durata 2 ore · teoria, esempi guidati ed esercitazione

Contenuti

- **L'evoluzione dei regimi di calcolo:** dal retributivo al contributivo e al misto. Le tappe delle riforme e i criteri per individuare quale regime si applica a ciascun lavoratore in base alla sua anzianità contributiva.
- **La pensione retributiva e i suoi tre elementi:** base pensionabile, anzianità contributiva, aliquote di rendimento.
- **La quota A e la quota B:** come si suddivide la carriera lavorativa e perché le due quote utilizzano periodi di riferimento diversi per determinare la retribuzione media.
- **I coefficienti di rivalutazione della base pensionabile:** come si riportano a valore attuale le retribuzioni e i redditi degli anni passati.
- **Esercitazione guidata:**
 - determinazione dell'anzianità contributiva;
 - applicazione delle aliquote di rendimento e delle fasce di retribuzione;
 - esempio di calcolo completo della quota retributiva.
- **Esercitazione individuale** da svolgere prima del secondo modulo, per consolidare il metodo.

04 novembre dalle 14:00 alle 16:00

WEBINAR 2

La pensione contributiva e il regime misto

Durata 2 ore · verifica, teoria, esempi guidati ed esercitazione finale

Contenuti

- **Verifica dell'esercitazione** assegnata al termine del primo modulo e chiarimento dei dubbi emersi.
- **Quando si applica il metodo contributivo:** lavoratori con primo accredito dal 1996, quota contributiva per le anzianità più recenti, casi di opzione.
- **Il montante contributivo:** come si forma a partire dalle aliquote di computo e come si capitalizza anno dopo anno.
- **Il coefficiente di trasformazione:** il legame con l'età di pensionamento e con la speranza di vita, e perché il suo aggiornamento periodico incide sulla pensione futura.
- **Un esempio di calcolo contributivo** svolto passo per passo.
- **Il regime di calcolo misto:** come si combinano la quota retributiva e quella contributiva.
- **Esercitazione finale:** calcolo completo di una pensione in regime misto.
- **Dal risultato all'esigenza:** come leggere il tasso di sostituzione e trasformare la stima della pensione nella misura del fabbisogno previdenziale del cliente.

Cosa riceve il partecipante

Oltre al materiale d'aula, tutta la documentazione necessaria per il calcolo:

- per la quota retributiva: **coefficienti di rivalutazione** delle retribuzioni e dei redditi, **aliquote di rendimento** della quota A e della quota B;
- per la quota contributiva: **coefficienti di rivalutazione del montante** e **coefficienti di trasformazione**;
- le **esercitazioni con le relative soluzioni**, da riutilizzare come modello per i casi reali.

WEBINAR CONDIVISO

Aggiornamento di previdenza obbligatoria

21 ottobre dalle 14:30 alle 16:00

MODULO CONDIVISO

Il refresh normativo per la consulenza

Durata 1,5 ore · inquadramento normativo e casi ricorrenti

Il modulo riprende gli aspetti principali della previdenza obbligatoria con un obiettivo pratico: dare al consulente la sicurezza necessaria per condurre la fase di informazione al cliente durante la trattativa, rispondendo con precisione alle domande più frequenti. I contenuti sono allineati alla normativa vigente alla data di erogazione.

Contenuti

- **Il sistema previdenziale obbligatorio:** le gestioni INPS (lavoratori dipendenti privati e pubblici, artigiani e commercianti, gestione separata) e le Casse dei liberi professionisti.
- **La contribuzione:** chi versa, quanto e su quale base; contribuzione obbligatoria, figurativa, volontaria e da riscatto.
- **Le prestazioni e i requisiti:** pensione di vecchiaia e anticipata, prestazioni di invalidità e inabilità, pensioni ai superstiti. Particolare attenzione è dedicata a ciò che spetterebbe **oggi**, base di partenza per l'analisi dell'esigenza di protezione.
- **Il regime di calcolo:** sintesi operativa dei metodi retributivo, contributivo e misto.
- **Riscatto, ricongiunzione, totalizzazione e cumulo:** cenni generali e, soprattutto, come riconoscere le situazioni in cui segnalarli al cliente per valorizzare la sua posizione.

Il valore per la trattativa

Un cliente che riceve informazioni chiare e corrette sulla propria posizione previdenziale riconosce nel consulente un punto di riferimento competente. Questa fiducia è la premessa indispensabile per ogni proposta successiva.

MODULO 2

La trattativa di vendita previdenziale

10 novembre dalle 14:00 alle 16:30

INCONTRO UNICO

Dalla competenza all'opportunità di business

Durata 2,5 ore · metodo, comunicazione e simulazioni

Il modulo insegna a tradurre le competenze acquisite in opportunità concrete, accompagnando il cliente a riconoscere la necessità di una soluzione per le proprie esigenze di protezione e di previdenza.

La trattativa proposta è professionale ma semplice e di facile comprensione per il cliente, e si fonda su due condizioni: **il rispetto delle fasi** e **una comunicazione efficace**. Si articola in due momenti distinti, ciascuno con obiettivi specifici.

	Prima visita	Seconda visita
Obiettivo	Informare, rilevare i dati e le esigenze, quantificarle insieme al cliente	Presentare le soluzioni e condurre il cliente alla decisione
Risultato atteso	Il cliente riconosce e condivide la propria esigenza	Il cliente sceglie una soluzione coerente con l'esigenza emersa

Prima visita: informazione, rilevazione e quantificazione

- **Le fasi di una trattativa previdenziale** e perché nessuna può essere saltata.
- **L'approccio e la cornice della comunicazione:** come presentarsi, dichiarare lo scopo dell'incontro, creare un clima di fiducia e ottenere dal cliente la disponibilità a parlare di sé.
- **Informazione e rilevazione dei dati e delle esigenze:** quali informazioni raccogliere (carriera, redditi, nucleo familiare, obiettivi), come porre le domande giuste e come utilizzare il modulo di rilevazione.
- **Quantificazione delle esigenze:** come presentare al cliente i numeri del fabbisogno previdenziale e di protezione in modo comprensibile e come ottenere la sua condivisione prima di parlare di prodotti.

Seconda visita: proposta delle soluzioni

- **Cosa fare e cosa comunicare nella fase di proposta:** riprendere l'esigenza condivisa, presentare la soluzione in modo coerente con i bisogni emersi, evidenziarne i benefici concreti per il cliente e la sua famiglia.
- **La gestione delle obiezioni più frequenti** e l'accompagnamento del cliente verso la decisione.
- **Dopo la firma:** il monitoraggio nel tempo della posizione e le occasioni di revisione come leva per consolidare la relazione.

Cosa riceve il partecipante

Oltre al materiale d'aula, un **fac-simile di modulo per la rilevazione dei dati**, pronto da utilizzare nei colloqui con i clienti. Una rilevazione strutturata dei bisogni supporta inoltre la corretta documentazione delle esigenze del cliente, in coerenza con gli obblighi di valutazione previsti dalla normativa di settore.