



PERCORSO FORMATIVO

PREVIDENZA PRO

Dalla normativa alle opportunità commerciali. Il primo percorso formativo pratico che insegna a generare business dalla previdenza.

La previdenza rappresenta oggi una delle aree più sottovalutate e, allo stesso tempo, più strategiche della consulenza patrimoniale, finanziaria e assicurativa. In un contesto caratterizzato da carriere discontinue, trasformazioni del lavoro, crescente complessità normativa e riduzione della protezione pubblica, la previdenza diventa un terreno decisivo di relazione e di valore. Tuttavia, nella pratica professionale, essa viene spesso affrontata in modo frammentario, reattivo o esclusivamente normativo: simulazioni isolate, risposte episodiche a domande specifiche, interventi non inseriti in un disegno consulenziale coerente. In questo scenario emerge la necessità di un professionista capace di leggere la previdenza non come un insieme di regole, ma come un processo di consulenza continuativo, integrato nella relazione con il cliente e strutturato come modello di lavoro. Previdenza PRO nasce per formare questo tipo di professionista.

La Presentazione

Previdenza PRO è un percorso formativo specialistico pensato per i consulenti patrimoniali, finanziari e previdenziali che vogliono trasformare la previdenza da materia tecnica a leva concreta di sviluppo del business.

Non è un corso di sola normativa.

È un metodo operativo che insegna come utilizzare la previdenza per creare valore reale per i clienti e continuità professionale per il consulente.

Il percorso accompagna il professionista lungo un processo chiaro e replicabile:

- dall'analisi del portafoglio clienti,
- alla diagnosi delle esigenze previdenziali e degli obiettivi di vita,
- fino alla costruzione di soluzioni previdenziali personalizzate.



La previdenza diventa così un linguaggio di dialogo stabile con il cliente, capace di generare fiducia, relazione di lungo periodo e nuove opportunità commerciali.

Perché nasce Previdenza PRO

Ogni consulente ha già nel proprio portafoglio clienti un enorme potenziale previdenziale inesplorato.

L'ostacolo non è la mancanza di clienti, ma l'assenza di:

un modello di business previdenziale,
un metodo di lavoro strutturato,
strumenti operativi chiari e replicabili.

Previdenza PRO nasce per colmare questo gap, offrendo un percorso che unisce normativa, consulenza e sviluppo commerciale in modo coerente.

Cosa rende Previdenza PRO diverso

È pratico e operativo: ogni modulo è pensato per essere applicato subito.

È orientato al business: la previdenza come mercato continuo, non come evento sporadico.

È centrato sul cliente: parte dalle persone, non dai prodotti.

È replicabile: un metodo utilizzabile su tutto il portafoglio clienti.

A chi è rivolto

- Consulenti patrimoniali e finanziari
- Private banker
- Assicuratori e broker
- Commercialisti e professionisti della consulenza
- Analisti previdenziali che vogliono sviluppare il business

L'obiettivo finale

Al termine del percorso Previdenza PRO, il partecipante sarà in grado di:

leggere il portafoglio clienti in chiave previdenziale,
individuare bisogni e obiettivi latenti,
costruire diagnosi previdenziali efficaci,
proporre soluzioni coerenti e sostenibili,
sviluppare un business previdenziale strutturato e continuativo.



Data inizio

Data Inizio (live streaming): 11 giugno
Registrazioni accessibili: 24/7 per 12 mesi
Durata complessiva: 40 ore
Numero moduli: 10
Materiale didattico: Dispense e supporti digitali inclusi, disponibili online 12 mesi
Certificato Finale: Attestato di partecipazione
Il Programma
10 incontri da 4 ore – 40 ore

Streaming live + registrazioni on-demand

MODULO 1

Perché parlare di previdenza

Questo modulo apre il percorso formativo affrontando una domanda fondamentale, spesso sottovalutata sia dai clienti sia dai professionisti: perché parlare oggi di previdenza.

La previdenza non è un tema marginale, né una competenza da attivare solo in prossimità della pensione. È una dimensione strutturale della vita economica delle persone, perché accompagna l'intero ciclo di vita lavorativa e familiare, intervenendo ogni volta che la capacità di produrre redditi viene messa in discussione o interrotta.

La sua missione non è rispondere a una domanda tecnica su quando si andrà in pensione, ma proteggere la continuità della vita economica in presenza di eventi che possono cambiare radicalmente il percorso di una persona. Invalidità, inabilità, malattia, morte, transizioni lavorative, carichi familiari e discontinuità contributive non sono eventi eccezionali: sono possibilità concrete, statisticamente rilevanti e spesso imprevedibili, che incidono direttamente sul reddito, sui contributi e sulla sicurezza futura.

In questo contesto, la consulenza previdenziale assume un ruolo centrale. Non si limita a interpretare norme o a simulare prestazioni, ma ha il compito di anticipare i rischi, renderli comprensibili e aiutare il cliente a collegare le scelte di oggi alle conseguenze di domani. Parlare di previdenza significa quindi parlare di lavoro, reddito, famiglia, responsabilità e priorità di vita.

Questo modulo costruisce le fondamenta culturali e professionali dell'intero percorso formativo. Fornisce al partecipante una nuova chiave di lettura della previdenza: non come insieme di regole

complesse, ma come processo di consapevolezza che parte dalla protezione del reddito, attraverso la continuità contributiva e arriva alla tutela della famiglia e delle scelte future.

È da qui che nasce il vero valore della consulenza previdenziale: quando il professionista smette di essere un semplice interprete di numeri e diventa una guida capace di accompagnare le persone lungo uno dei percorsi più lunghi e delicati della loro vita economica.

Indice dei contenuti

- La previdenza come dimensione strutturale della vita economica
- Previdenza e ciclo di vita: lavoro, reddito, famiglia
- Continuità del reddito e protezione economica
- Eventi che interrompono o riducono la capacità lavorativa
- Invalidità, inabilità, malattia e morte
- La mappatura dei rischi della persona e della famiglia
- Il capitale umano come bene previdenziale
- La previdenza come processo di consapevolezza
- Il ruolo del consulente nella vita previdenziale del cliente

MODULO 2

Trasformare i numeri in consulenza previdenziale

Ogni percorso di consulenza previdenziale inizia sempre dallo stesso punto: un estratto conto contributivo, un ECOCERT, una serie di dati apparentemente tecnici.

Ma quei documenti, da soli, non raccontano nulla. Sono elenchi di periodi, importi e codici che il cliente spesso non comprende e che, se non vengono interpretati correttamente, rischiano di rimanere informazioni sterili, prive di valore consulenziale.

Questo modulo nasce per insegnare al consulente il passaggio decisivo dal dato al dialogo. Non si tratta di leggere meglio i numeri, ma di dare loro significato, collegandoli alla storia lavorativa, alle scelte di vita, alle interruzioni, alle responsabilità e alle aspettative future del cliente.

Il consulente impara a guardare estratti conto ed ECOCERT come mappe di una carriera, tracce di un percorso umano e professionale che può e deve essere raccontato in modo chiaro, comprensibile e coinvolgente. È in questo passaggio che nasce il vero valore della consulenza: quando il cliente smette di vedere solo numeri e inizia a riconoscere la propria storia previdenziale.

Questo modulo fornisce un metodo pratico per:

interpretare correttamente i dati contributivi,
individuare punti di forza, criticità e incongruenze,
trasformare errori e vuoti contributivi in opportunità di consulenza,
costruire un dialogo che parte dalle domande giuste, non dalle risposte tecniche

Indice dei contenuti:

- La posizione assicurativa e contributiva come bussola del consulente
- Dati contributivi e diritti previdenziali: differenze e implicazioni
- Lettura guidata dell'estratto conto contributivo
- ECOCERT: da documento tecnico a mappa narrativa della carriera
- Le regole pensionistiche 2026 spiegate senza tecnicismi
- Errori ricorrenti nei documenti e come trasformarli in opportunità
- Checklist operative per evitare omissioni ed errori
- Come collegare i dati alla storia lavorativa
- Le domande che aprono il dialogo previdenziale
- Dal dato tecnico al racconto della carriera
- Costruire fiducia attraverso la comprensione dei numeri

MODULO 3

Far emergere contributi sommersi e trasformarli in opportunità previdenziali

Molti clienti arrivano in consulenza con una convinzione radicata: “Ho lavorato poco”, “ho una carriera discontinua”, “non ho contributi sufficienti”.

Questa percezione nasce quasi sempre da una lettura parziale della propria storia lavorativa, limitata ai periodi di lavoro “visibili” e retribuiti, e ignora tutto ciò che non è immediatamente riconosciuto come contributo.

In realtà, la vita professionale di una persona è spesso molto più ricca di quanto emerga a prima vista. Periodi di studio, maternità, servizio militare, lavoro all'estero, interruzioni, cambi di ruolo o di settore non sono vuoti privi di valore, ma tappe che possono assumere un peso previdenziale rilevante se correttamente individuate e valorizzate.

Questo modulo insegna al consulente a diventare un vero ricostruttore di carriere, capace di far emergere le storie nascoste dietro i dati contributivi e di trasformarle in elementi strategici della pianificazione previdenziale. Non si tratta solo di conoscere gli strumenti tecnici, ma di saper porre le domande giuste, nel modo giusto, per aiutare il cliente a ricordare, raccontare e comprendere il

proprio percorso.

Il consulente impara a leggere la carriera come un insieme di esperienze, scelte e transizioni, individuando il cosiddetto capitale previdenziale “sommerso”: contributi potenziali, diritti latenti e opportunità che il cliente spesso non immagina di avere. È in questo passaggio che cambia radicalmente la percezione del cliente, che smette di sentirsi “in ritardo” e inizia a vedere possibilità concrete.

Questo modulo ha un forte impatto anche sul piano relazionale. Quando il cliente si sente ascoltato e vede riconosciuto il valore del proprio percorso di vita, la consulenza previdenziale diventa un’esperienza di consapevolezza, non una semplice analisi tecnica. Il professionista non si limita a spiegare regole, ma aiuta il cliente a rileggere la propria storia con occhi nuovi.

Indice dei contenuti:

- Variabili anagrafiche che incidono sulla pensione
- Servizio militare: riconoscimento e valorizzazione
- Maternità e periodi fuori dal lavoro: contributi figurativi
- Lavoro all'estero e carriere internazionali
- Carriere discontinue: ricostruzione e strategia previdenziale
- Il capitale previdenziale “sommerso”
- Studi universitari e post-laurea
- Riscatto della laurea: criteri di convenienza e comunicazione
- Master e dottorati: quando contano davvero
- Tecniche consulenziali per far parlare il cliente delle esperienze formative

MODULO 4

Famiglia, salute e diritti latenti

La previdenza non è fatta solo di contributi, requisiti e calcoli. È profondamente intrecciata con la vita reale delle persone: le relazioni familiari, le condizioni di salute, le responsabilità di cura, le fragilità che possono emergere nel tempo. Ignorare questa dimensione significa rinunciare a una parte fondamentale della consulenza previdenziale.

Questo modulo accompagna il consulente in un passaggio delicato ma decisivo: integrare la sfera personale del cliente nella strategia previdenziale, con rispetto, professionalità e metodo. Famiglia e salute non sono temi “privati” da evitare, ma variabili centrali che possono incidere in modo de-

terminante sui diritti previdenziali, sulle modalità di uscita dal lavoro e sulla protezione economica futura.

Molti clienti non sono consapevoli dell'esistenza di diritti latenti, legati allo stato civile, ai figli, alla presenza di familiari a carico, a condizioni di invalidità o al ruolo di caregiver. Questi diritti spesso restano inespressi non per mancanza di requisiti, ma per mancanza di informazione e di una guida competente in grado di farli emergere.

Questo modulo insegna al consulente come:

porre domande sensibili in modo corretto e non invasivo, leggere le informazioni personali in chiave previdenziale, collegare condizioni di vita a strumenti e tutele concrete, trasformare situazioni di fragilità in strategie previdenziali consapevoli.

Il consulente impara a muoversi con equilibrio tra competenza tecnica ed empatia, diventando un professionista capace di scoprire diritti nascosti e di restituire al cliente una visione più completa della propria posizione previdenziale. È in questo spazio che la consulenza smette di essere astratta e diventa realmente utile, perché tiene conto della persona nella sua interezza.

Indice dei contenuti:

- Stato civile e impatto sulle prestazioni previdenziali
- Figli e maternità: diritti figurativi da valorizzare
- Familiari a carico e opportunità previdenziali
- Pensioni ai superstiti e reversibilità
- Invalidità civile e riconoscimenti sanitari
- Legge 104 e ruolo di caregiver
- Strumenti di flessibilità in uscita (APE Sociale, Quota 41, ecc.)
- Come porre domande su salute e famiglia in modo professionale
- Tradurre condizioni personali in strategie previdenziali
- Il consulente come scopritore di diritti nascosti

MODULO 5

Dal Check-Up al Progetto Previdenziale

Raccogliere dati, ricostruire carriere e far emergere diritti è solo una parte del lavoro del consulente previdenziale.

Il vero valore professionale nasce nel momento in cui tutte queste informazioni vengono ordinate,

sintetizzate e trasformate in una direzione chiara per il cliente.

Questo modulo rappresenta il punto di arrivo dell'intero percorso formativo: il passaggio dal check-up previdenziale al progetto previdenziale vero e proprio. È qui che il consulente impara a mettere insieme contributi, scelte di vita, obiettivi personali e strumenti disponibili, costruendo una visione complessiva e comprensibile.

Molti clienti arrivano in consulenza con una sensazione di confusione: dati sparsi, documenti complessi, informazioni parziali e spesso contraddittorie. Senza una guida, anche un'analisi tecnicamente corretta rischia di non produrre alcuna decisione concreta. Questo modulo insegna al consulente come restituire chiarezza, trasformando un insieme di informazioni in un piano leggibile, condivisibile e motivante.

Il focus non è solo tecnico, ma comunicativo e strategico. Il consulente apprende come:

- rileggere la posizione contributiva con uno sguardo unitario,
- individuare priorità e obiettivi realistici del cliente,
- collegare previdenza pubblica e previdenza complementare,
- presentare le soluzioni in modo positivo, senza allarmismi né tecnicismi.

Indice dei contenuti:

- Rilettura strategica finale dell'ECOCERT
- Individuazione di vuoti, errori e sovrapposizioni contributive
- Strumenti di unificazione: cumulo, ricongiunzione, totalizzazione
- Valorizzazione dei contributi figurativi
- Sintesi chiara e visuale della posizione previdenziale
- Definizione degli obiettivi reali del cliente
- Collegamento tra previdenza obbligatoria e complementare
- Come presentare il piano in modo chiaro, positivo e motivante
- Il modello operativo del Check-Up previdenziale
- Dalla confusione iniziale alla chiarezza finale percepita dal cliente

MODULO 6

Il portafoglio clienti come mercato previdenziale

Il più grande mercato previdenziale per un consulente non è là fuori: è già nel suo portafoglio clienti.

Ogni cliente ha una storia lavorativa, contributiva e familiare che genera bisogni previdenziali reali, spesso non espressi e quasi mai strutturati in modo consapevole.

Questo modulo nasce per aiutare il consulente a cambiare radicalmente prospettiva. La previdenza non va cercata come opportunità occasionale o come risposta a una richiesta esplicita del cliente, ma va letta e intercettata all'interno delle relazioni già esistenti. Il portafoglio clienti diventa così un vero e proprio mercato previdenziale, continuo e trasversale, che evolve nel tempo insieme alle persone.

Molti consulenti possiedono già dati, informazioni e conoscenze sufficienti per avviare un dialogo previdenziale qualificato, ma non dispongono di un metodo per utilizzarli in modo strategico. Questo modulo insegna come trasformare le informazioni già disponibili in segnali di bisogno, individuando chi ha maggiori criticità, chi si trova in una fase delicata del ciclo di vita e chi può beneficiare maggiormente di un'analisi previdenziale.

Il focus non è “vendere previdenza”, ma aprire un dialogo utile e rilevante. Attraverso l'analisi e la segmentazione del portafoglio, il consulente impara a decidere:

- da quali clienti partire,
- in quale momento avviare il confronto,
- con quale linguaggio e con quali obiettivi.

La previdenza diventa così una leva di relazione e fidelizzazione, capace di rafforzare il ruolo del consulente come figura di riferimento nel tempo. Quando il cliente percepisce che il professionista comprende la sua storia e anticipa i suoi bisogni, la relazione si approfondisce e si stabilizza.

Indice dei contenuti

- Il portafoglio come primo mercato previdenziale
- Perché i bisogni previdenziali sono spesso latenti
- Analisi del portafoglio in chiave previdenziale
- Segmentazione per età, lavoro e carriera
- Identificazione delle priorità
- Pre-diagnosi previdenziale
- Quando avviare il dialogo previdenziale
- Previdenza come leva di relazione
- Fidelizzazione e continuità consulenziale

MODULO 7

Il modello operativo di consulenza previdenziale

Conoscere la normativa previdenziale è indispensabile, ma non è ciò che fa la differenza nella pratica professionale quotidiana.

Senza un metodo di lavoro strutturato, anche la migliore competenza tecnica rischia di rimanere episodica, reattiva e poco sostenibile nel tempo.

Questo modulo nasce per rispondere a una domanda cruciale: come trasformare la previdenza in un processo consulenziale continuo, integrato nella relazione con il cliente e applicabile sull'intero portafoglio. La previdenza smette di essere un tema affrontato "quando capita" e diventa una componente stabile del modello di consulenza.

Il modulo fornisce al consulente un modello operativo replicabile, che permette di pianificare le azioni, gestire il dialogo nel tempo e costruire un percorso previdenziale coerente con le diverse fasi della vita del cliente. Il focus non è solo cosa sapere, ma come lavorare: come preparare gli incontri, come raccogliere le informazioni in modo progressivo e come mantenere vivo il confronto previdenziale nel tempo.

Il consulente impara a:

- scegliere consapevolmente da quali clienti partire,
- individuare il momento giusto per affrontare il tema previdenziale,
- utilizzare un linguaggio chiaro e coerente con il livello di consapevolezza del cliente,
- trasformare ogni incontro in un tassello di un percorso più ampio

Indice dei contenuti

- Dalla competenza al metodo di lavoro
- La previdenza come processo nel tempo
- Preparazione dell'incontro previdenziale
- Raccolta progressiva delle informazioni
- Linguaggio e livello di consapevolezza del cliente
- Strutturare il percorso previdenziale
- Gestione del follow-up
- Integrazione nella consulenza ordinaria

MODULO 8

Analisi previdenziale per fasi di vita e tipologie di lavoro

Non esiste una consulenza previdenziale valida per tutti.

Età, carriera, forma di lavoro e transizioni professionali determinano esigenze previdenziali profondamente diverse, che non possono essere affrontate con soluzioni standard o letture semplificate.

Questo modulo insegna al consulente a contestualizzare l'analisi previdenziale, leggendo la posizione del cliente all'interno della sua fase di vita e del suo percorso lavorativo. La previdenza viene così interpretata non come un insieme di regole astratte, ma come una disciplina che deve adattarsi alle scelte professionali e ai cambiamenti che caratterizzano ogni biografia lavorativa.

Il consulente impara a riconoscere come le diverse tipologie di lavoro – dipendente, autonomo, partita IVA, carriere miste o internazionali – incidano in modo significativo sulla continuità contributiva, sull'importo della pensione futura e sulle possibilità di tutela. Allo stesso modo, acquisisce la capacità di leggere correttamente i momenti di transizione: cambi di attività, periodi di inattività, rientri dall'estero, esuberanti aziendali.

Il valore di questo modulo sta nella capacità di anticipare gli effetti previdenziali delle scelte di lavoro, aiutando il cliente a comprendere le conseguenze di decisioni spesso prese senza piena consapevolezza. Il consulente non si limita a fotografare una situazione, ma guida il cliente nella comprensione di ciò che può essere corretto, rafforzato o ripensato.

Attraverso un approccio per fasi di vita, il professionista impara a proporre soluzioni coerenti con l'età, gli obiettivi e le possibilità reali del cliente, evitando interventi tardivi o inefficaci. La consulenza previdenziale diventa così uno strumento di orientamento, capace di accompagnare il cliente nelle scelte più rilevanti della sua vita lavorativa.

Questo modulo rafforza il ruolo del consulente come interprete competente delle carriere moderne, sempre più frammentate e complesse, e consolida la previdenza come parte integrante di una consulenza patrimoniale evoluta, personalizzata e orientata al lungo periodo.

Indice dei contenuti

- Previdenza e fasi di vita
- Lavoro dipendente e continuità contributiva
- TFR e scelte previdenziali
- Lavoro autonomo e Partita IVA
- Regime forfettario: limiti e criticità
- Carriere miste e cambi di attività
- Lavoro all'estero
- Vuoti contributivi: quando e come intervenire
- Esuberanti aziendali e tutele disponibili

MODULO 9

Soluzioni previdenziali e sviluppo del valore nel tempo

La consulenza previdenziale diventa realmente business quando l'analisi si trasforma in scelte operative chiare, comprensibili e sostenibili per il cliente.

Senza soluzioni concrete, anche la migliore diagnosi resta un esercizio teorico e non genera né valore per il cliente né continuità professionale per il consulente.

Questo modulo rappresenta il passaggio decisivo dall'analisi all'azione. Il consulente impara a collegare i bisogni previdenziali emersi nei moduli precedenti agli strumenti disponibili, costruendo soluzioni coerenti con la situazione, gli obiettivi e l'orizzonte temporale del cliente.

Il focus non è la vendita di prodotti, ma la costruzione di valore nel tempo. Ogni strumento previdenziale viene inquadrato come parte di una strategia complessiva che accompagna il cliente lungo le diverse fasi della vita lavorativa e pensionistica. La previdenza smette di essere un intervento isolato e diventa un processo che si evolve insieme al cliente.

Il consulente apprende come:

- valutare in modo realistico la pensione pubblica e le sue prospettive,
- utilizzare la previdenza complementare come leva strategica, non accessoria,
- pianificare versamenti aggiuntivi in modo coerente e sostenibile,
- integrare protezione del reddito e coperture sanitarie,
- accompagnare il cliente anche nella fase post-lavorativa.

Questo modulo rafforza la capacità del consulente di dare continuità alla relazione, perché le soluzioni previdenziali non si esauriscono in un singolo momento, ma richiedono monitoraggio, aggiornamento e adattamento nel tempo. È qui che la consulenza previdenziale dimostra la sua natura di business strutturato e duraturo.

Soluzioni previdenziali efficaci non nascono dall'improvvisazione, ma da un metodo che unisce analisi, visione e strumenti operativi. Questo modulo fornisce al consulente la capacità di trasformare la previdenza in una fonte stabile di valore, per il cliente e per la propria attività professionale.

Indice dei contenuti:

- Valutazione della pensione pubblica
- Previdenza complementare come integrazione strategica

- Fondi pensione: adesione e contribuzione
- Versamenti aggiuntivi e pianificazione familiare
- Recupero oneroso dei vuoti contributivi
- Protezione del reddito e coperture sanitarie
- Fase di liquidazione della pensione
- Lavoro dopo la pensione
- La consulenza previdenziale come relazione duratura

MODULO 10

La trattativa previdenziale: dal valore consulenziale alla decisione del cliente

La consulenza previdenziale genera valore solo se riesce a tradursi in decisioni concrete. Molti percorsi, anche tecnicamente impeccabili, si bloccano nel momento più delicato: il passaggio dalla diagnosi alla scelta. Il cliente comprende l'analisi, riconosce il problema, ma rimanda, prende tempo o non decide.

Questo modulo affronta in modo diretto e strutturato il tema della trattativa previdenziale, intesa non come negoziazione commerciale tradizionale, ma come fase conclusiva del processo consulenziale. La decisione non viene forzata, ma accompagnata, aiutando il cliente a collegare la consapevolezza acquisita all'azione necessaria.

Il consulente impara a gestire questo passaggio con metodo, superando le resistenze più frequenti: paura di sbagliare, percezione del costo, conflitto tra bisogni presenti e benefici futuri, rinvio decisionale. La trattativa diventa così una prosecuzione naturale della consulenza, coerente con il lavoro svolto nei moduli precedenti.

Il focus non è “chiudere una vendita”, ma far percepire il valore della scelta, chiarire le alternative e accompagnare il cliente verso una decisione sostenibile, condivisa e consapevole. In questo spazio si consolida il ruolo del consulente come professionista di riferimento, capace di unire competenza tecnica, visione e capacità relazionale.

Questo modulo fornisce strumenti operativi per presentare le soluzioni previdenziali, gestire le obiezioni e strutturare la proposta economica in modo chiaro e coerente, senza snaturare l'approccio consulenziale. È qui che la previdenza diventa concretamente business, perché il valore generato si traduce in relazione stabile e continuità professionale.

Indice dei contenuti

- La trattativa come fase del processo consulenziale
- Dal problema riconosciuto alla decisione
- Perché il cliente rimanda: le principali resistenze decisionali
- Come presentare una proposta previdenziale
- Gestione delle obiezioni più frequenti
- Il ruolo del tempo nella decisione previdenziale
- Alternative, scenari e conseguenze delle scelte
- Come accompagnare il cliente alla decisione
- Dalla decisione alla relazione di lungo periodo

I Destinatari

Il percorso si rivolge a:

Consulenti finanziari, patrimoniali e assicurativi, che vogliono affiancare alla pianificazione degli investimenti una diagnosi previdenziale completa, distinguendosi sul mercato con un servizio ad alto valore aggiunto.

Commercialisti e consulenti del lavoro, che necessitano di strumenti per leggere, interpretare e ottimizzare le posizioni previdenziali dei clienti professionisti, integrando la consulenza fiscale e aziendale con la pianificazione previdenziale.

Broker, assicuratori e operatori di welfare, che intendono proporre soluzioni mirate ai liberi professionisti, collegando la protezione e l'integrazione previdenziale alle reali esigenze di categoria.

Operatori di patronati e centri di assistenza, che desiderano potenziare le proprie competenze tecniche e fornire un supporto più qualificato nella gestione delle posizioni contributive.

Professionisti e studi associati che vogliono comprendere meglio le proprie regole di Cassa e costruire, con l'aiuto di un consulente, una strategia previdenziale personale e familiare sostenibile.

Corpo Docenti

Buro Paolo

Paolo Buro è formatore in ambito finanziario, previdenziale e assicurativo, con oltre 25 anni di esperienza nel settore. Da anni si occupa di educazione finanziaria e di progettazione di percorsi formativi rivolti a professionisti, con un approccio orientato alla chiarezza, al rigore e alla concreta applicabilità dei contenuti.

È autore di oltre 12 manuali in ambito finanziario e patrimoniale e collabora con docenti ed esperti per la realizzazione di iniziative di aggiornamento professionale. È inoltre attivo nell'organizzazione e nel coordinamento di convegni, seminari e incontri formativi, favorendo il dialogo tra mondo accademico e professionale e promuovendo una cultura dell'informazione corretta e della pianificazione consapevole.

Giuseppe Guttadauro

Giuseppe Guttadauro è un professionista di riferimento in materia previdenziale, con oltre 30 anni di esperienza maturata nell'analisi, nell'interpretazione e nella divulgazione delle principali tematiche legate al sistema pensionistico italiano e alla previdenza dei liberi professionisti. Nel corso della sua attività ha operato come consulente e formatore per compagnie di assicurazione, banche e reti di consulenti finanziari, affiancando strutture commerciali e professionisti nell'aggiornamento tecnico-normativo e nell'approccio pratico ai casi reali.

È autore di opere specialistiche apprezzate dagli operatori del settore, tra cui il "Codice della Previdenza" e il "Vademecum delle Casse di Previdenza dei Liberi Professionisti", strumenti pensati per offrire un supporto chiaro, completo e operativo nella gestione delle principali casistiche previdenziali.

Gli Obiettivi

Al termine di Previdenza PRO, il partecipante sarà in grado di:

Comprendere e inquadrare la previdenza come leva strategica della consulenza patrimoniale, finanziaria e assicurativa, superando un approccio solo normativo o episodico.

Interpretare correttamente i documenti previdenziali (estratto conto contributivo, ECOCERT e dati contributivi), trasformando i numeri in elementi utili per la relazione e la decisione del cliente.

Ricostruire la storia previdenziale del cliente e far emergere contributi "sommersi", diritti latenti e opportunità (periodi figurativi, studio, maternità, estero, carriere discontinue, ecc.).

Integrare le variabili personali (famiglia, salute, tutela dei superstiti, caregiver, invalidità e strumenti di flessibilità) nella diagnosi e nel progetto previdenziale.

Costruire un progetto previdenziale completo: dal check-up alla sintesi finale, con obiettivi chiari, priorità e strategie coerenti e sostenibili.

Applicare un modello operativo replicabile di consulenza previdenziale, strutturato nel tempo, con metodo di raccolta informazioni, gestione incontri e follow-up.

Leggere il portafoglio clienti in chiave previdenziale per individuare priorità, momenti giusti e modalità di avvio del dialogo, trasformando il portafoglio in un mercato continuo.



Tradurre l'analisi in soluzioni concrete (previdenza pubblica e complementare, coperture, interventi sui vuoti contributivi, integrazione e tutela del reddito) generando valore nel tempo.

Gestire la fase decisionale (trattativa previdenziale) in modo consulenziale: presentazione proposta, obiezioni, alternative e accompagnamento alla scelta.

Sviluppare un business previdenziale strutturato e continuativo, basato su relazione, fiducia e opportunità commerciali coerenti con i bisogni reali del cliente.

Date e Location

Le Lezioni si svolgeranno in diretta streaming dalle ore 09:30 alle ore 13:30

Calendario:

11 Giugno 2026

25 Giugno 2026

1 Luglio 2026

14 Settembre 2026

28 Settembre 2026

14 Ottobre 2026

28 Ottobre 2026

12 Novembre 2026

19 Novembre 2026

10 Dicembre 2026

Materiale Didattico

Al termine del percorso Previdenza PRO, il partecipante porterà con sé un set completo di materiali operativi, immediatamente utilizzabili nella pratica professionale:

Dispense didattiche strutturate per ciascun modulo, in formato digitale, progettate per essere consultate anche dopo il corso come manuale di lavoro.

Schemi operativi e mappe concettuali per la lettura della posizione previdenziale, la ricostruzione della carriera e l'individuazione dei diritti latenti.

Checklist pratiche per:

analisi dell'estratto conto contributivo ed ECOCERT

individuazione di errori, vuoti contributivi e contributi figurativi

raccolta delle informazioni chiave durante gli incontri con il cliente.

Modelli di Check-Up Previdenziale, utilizzabili come base per l'analisi e la restituzione al cliente.



Tracce di intervista e domande guida per condurre il dialogo previdenziale in modo strutturato e professionale.

Template di sintesi e presentazione del progetto previdenziale, pensati per rendere chiari scenari, obiettivi e soluzioni.

Materiali di supporto alla fase decisionale, utili per presentare le proposte previdenziali e accompagnare il cliente alla scelta.

Registrazioni integrali delle lezioni disponibili on-demand 24/7 per 12 mesi, per rivedere contenuti e approfondire i passaggi chiave.

Supporti digitali di approfondimento (schemi riepilogativi, esempi applicativi, casi pratici).

L'obiettivo del materiale didattico non è solo trasferire conoscenza, ma fornire strumenti di lavoro concreti, che il professionista possa integrare subito nel proprio modello di consulenza previdenziale.

La Quota

Previdenza PRO ha una quota di iscrizione trasparente e all-inclusive, che comprende tutti i servizi formativi e i materiali di supporto necessari per applicare subito il metodo nella pratica professionale.

Cosa include la quota

40 ore di formazione complessiva, suddivise in:

- 10 incontri da 4 ore ciascuno
- Modalità: streaming live + registrazioni on-demand

Materiale didattico completo, tra cui:

- Dispense per ogni modulo
- Slide di ogni lezione
- Checklist operative e schede di lavoro (estratto conto/ECOCERT, raccolta dati, check-up, follow-up)
- Esempi pratici, casi applicativi e tracce di intervista per il dialogo previdenziale
- Template e strumenti per strutturare check-up e progetto previdenziale

Registrazioni on-demand di tutte le sessioni live:

accessibili 24/7 per 12 mesi

Accesso all'area riservata online, dove il partecipante potrà:

- scaricare i materiali didattici,
- rivedere le registrazioni,
- consultare risorse e supporti digitali disponibili per 12 mesi.

Certificato finale:



Attestato di partecipazione al termine del percorso.

Quota di iscrizione: € 590,00 + IVA

Crediti e Attestati

Al termine del percorso formativo Previdenza PRO, e previa partecipazione ad almeno il 70% delle lezioni, verrà rilasciato un Attestato di partecipazione che certifica la frequenza e il completamento del percorso.

L'attestato riconosce l'acquisizione di competenze operative utili a:

leggere e interpretare i principali documenti previdenziali (estratto conto contributivo, ECOCERT),
costruire una diagnosi previdenziale strutturata,
impostare un progetto previdenziale coerente con bisogni e obiettivi del cliente,
applicare un metodo di lavoro replicabile per integrare la previdenza nella consulenza e nella relazione nel tempo.