



MBKM
FORMAZIONE E CONSULENZA AZIENDALE

SPECIALE IVASS

LA RIFORMA

PREVIDENZIALE

E I NUOVI

PRODOTTI

Obiettivi del percorso:

- ✓ Approfondire le tematiche inerenti alla Riforma Previdenziale 2011
- ✓ Identificare esigenze vecchie e nuove della clientela
- ✓ Il prodotto Previdenziale integrativo: il P.I.P.
- ✓ Vendere previdenza: il sorgere dell'esigenza
- ✓ VALIDO AI FINI DELLA FORMAZIONE OBBLIGATORIA IVASS Reg. 5/2006 – 6/2014

Metodologia didattica:

Il corso, della durata complessiva di 8 ore, si struttura in due parti in continua correlazione tra loro:

- La **parte teorico/metodologica**, nella quale ai partecipanti verranno fornite le informazioni teoriche sullo sviluppo del percorso e tutti i contenuti di relazione.
- La **parte pratico/realizzativa**, durante la quale, attraverso la condivisione delle esperienze personali e l'utilizzo delle teorie di percorso, i partecipanti testano step-by-step l'applicazione di quanto appreso, mediante giochi d'aula, role-play e analisi di case-history reali da risolvere da parte dei discenti.

Contenuti:

- La Previdenza Nazionale in Italia
- L'intervento strutturale sul Sistema Previdenziale
 - Il biennio 2002 – 2005
 - Il completamento delle riforme 2008 – 2011
- Il sistema previdenziale oggi: la riforma Fornero
 - La struttura della riforma
 - Anomalie e particolarità
 - I raffronti con il resto d'Europa
- Impatti sociali e dinamiche economiche di medio periodo
- La Previdenza Complementare: dai Fondi Pensione a P.I.P.
 - Riforma Maroni
 - Legge 252/2005 sulle forme di previdenza complementare

- I P.I.P. : approfondimento normativo.
 - La struttura del prodotto
 - Caratteristiche tecniche e fiscalità
 - L'uso del reddito differito per l'alimentazione dei P.I.P.
- Il mercato che cambia: analisi delle opportunità commerciali
 - I lavoratori dipendenti
 - I lavoratori autonomi
 - I lavoratori a contratto / a progetto
- I PIP atipici : da piano previdenziale a opportunità finanziaria
 - La leva fiscale
 - Impatto della leva fiscale nel sottoscrittore anziano
- CASE HISTORY: vendere previdenza
 - Mario Rossi, il suo lavoro, la sua pensione.
 - Scenari
 - Esigenze
 - Soluzioni
 - Trattativa