

PROCEDIMENTO ANALISI



**SAPERE QUANDO E CON QUANTO
ANDRAI IN PENSIONE
È SOLO L'INIZIO...**

Incontro 1: L'INTERVISTA

soprannominata da un'amica "la croce della conoscenza" perché si mette in croce la persona

Partendo dall'estratto contributivo della persona o della famiglia si procede con il prendere tutte le seguenti informazioni in 4 quadranti:

1) COMPOSIZIONE FAMIGLIA

- sia famiglia attuale con moglie, marito, figli che le famiglie di origine, genitori, fratelli, sorelle
- Si è già fatto testamento?
- qual è la storia professionale?
- qual è il percorso di studi? c'è una laurea?
- ci sono delle invalidità?
- persone a carico?

2) SITUAZIONE REDDITUALE

- grazie agli estratti contributivi è possibile verificare il fatturato o la RAL delle persone, attenzione però ai massimali contributivi per quanto riguarda i redditi più alti. Questo capita soprattutto con le casse professionali che versano contributi fino ad un certo tot.
- in questo campo si indagano eventuali altre entrate, rendite, secondi lavori

3) SITUAZIONE PATRIMONIALE (TUTTO)

- quanti soldi liquidi sui conti correnti? Cointestato o singolo?
- debiti vari (prestiti, finanziamenti, cessioni quinto)
- mutuo da quando a quando e quanto?
- immobili (valore di acquisto e valore di ricostruzione) e divisione in quote se intestati con altri
- eventuali fondi pensione?
- eventuali piani di risparmio?
- eventuali investimenti? in cosa? facilmente svincolabili?
- assicurazioni? che cosa?

4) OBIETTIVI DI VITA E TENORE

- qui si indagano gli obiettivi di vita personali, familiari, di lavoro
- che stile di vita si vive
- che cosa si vorrebbe ottenere da questa consulenza?

In questo appuntamento si chiedono come puoi vedere tutte tutte TUTTE le informazioni utili a costruire ed incastrare le priorità della vita di un individuo che potranno influire su una scelta piuttosto che su un'altra per andare o meno in pensione.

Incontro 2: PRESENTAZIONE DELLA TUA SITUAZIONE

Questo è l'incontro più importante di tutti perché si va a quantificare i problemi e si fa capire al cliente l'importanza di porre l'attenzione su alcuni ambiti inesplorati.

Questo incontro è diviso in questo modo:

PICCOLA PRE-ANALISI SUCCESSORIA

si evidenzia al cliente le problematiche legate ad una eventuale morte sua o del/la partner.

- cosa accade senza il testamento?
- cosa accadrebbe invece facendo testamento?
- ti va bene questa situazione o vogliamo intervenire con strumenti giuridici e/o assicurativi?

Parte 1: PILASTRO PUBBLICO

in questa prima fase si presenta al cliente la normativa pensionistica e gli si mette in chiaro eventuali situazioni legate a:

- riscatto di laurea o di anni
- possibilità di sfruttare un istituto piuttosto che un altro
- possibilità di pensione anticipata
- possibilità di pensione di vecchiaia
- PENSIONI AD OGGI
- Calcolo e analisi GAP PREVIDENZIALE - assicurativo

Parte 2: PILASTRO COLLETTIVO

rispetto a quanto visto in precedenza il fondo pensione può essere utile per:

- versamento TFR
- Versamenti volontari
- integrazione alla pensione
- possibilità della R.I.T.A.

A seconda che il cliente sia un dipendente pubblico o privato, un libero professionista o un datore di lavoro si evidenziano le varie opportunità offerte dalla previdenza complementare

Parte 3: PILASTRO INDIVIDUALE

questo è il pilastro di azione più importante dove andremo a risolvere la maggior parte dei PROBLEMI evidenziati nel PILASTRO 1 diviso in 3 sezioni.

RISCHI LEGATI ALLA SALUTE:

- soluzione sanitaria per evitare invalidità gravi o morte
- SOLUZIONI GAP INVALIDITA' da malattia e da infortunio
- SOLUZIONI GAP NON AUTOSUFFICIENZA
- SOLUZIONI GAP PREMORIENZA e rischi successori

RISCHI LEGATI AL PATRIMONIO

- richieste risarcimento danni (personali, familiari, professionali, aziendali)
- tutela legale (personali, familiari, professionali, aziendali)
- danni ai beni (immobili, aziende, auto)

RISCHI LEGATI ALLA GESTIONE DEI SOLDI

- integrazione GAP pensionistico per PENSIONE ANTICIPATA
- integrazione GAP pensionistico per PENSIONE VECCHIAIA

Alle fine di questo appuntamento è FONDAMENTALE chiedere al cliente se ha in mente un BUDGET che vorrebbe destinare a questi problemi e se ha intenzione di migliorare la situazione o se abbia senso fermarsi qui.

FINITO QUESTO INCONTRO, SE VEDETE IL CLIENTE SODDISFATTO, VA CHIESTA LA RECENSIONE AL CLIENTE INVIANDOGLI UN LINK. QUI POTRA' SCRIVERE LIBERAMENTE:

- se è contento e consiglierebbe questo servizio
- se rispetto a prima ha ricevuto informazioni che conosceva
- quali benefici ha ottenuto

Non ci interessa che scriva che contratti sottoscriverà, vogliamo solo avere voti alti e referenze e recensioni dove si veda che stiamo portando il cliente da un punto A ad un punto B di conoscenza.

Incontro 3: PRESENTAZIONE DELLE SOLUZIONI AI PROBLEMI

In questo terzo incontro è importante che il cliente sia invogliato nel risolvere i problemi e che metta a disposizione il giusto budget per poter davvero migliorare la situazione. In questo incontro è bene che il consulente presenti già dei preventivi che si basano sull'analisi ma che siano sostenibili per il cliente in modo da non perdere tempo in due.

Una cosa molto apprezzata dai miei clienti è che in questo incontro io gli analizzi e compari le polizze e soluzioni che ha già con quelle presenti sul mercato facendogli presente che

alcune posso fornirglielo io mentre le altre dovrà fare da solo o affidarsi ad una delle mie collaborazioni di fiducia (senza alcun obbligo)

Parte 3: PILASTRO INDIVIDUALE

questo è il pilastro di azione più importante dove andremo a risolvere la maggior parte dei PROBLEMI evidenziati nel PILASTRO 1 diviso in 3 sezioni.

RISCHI LEGATI ALLA SALUTE:

- soluzione sanitaria per evitare invalidità gravi o morte
- SOLUZIONI GAP INVALIDITA' da malattia e da infortunio
- SOLUZIONI GAP NON AUTOSUFFICIENZA
- SOLUZIONI GAP PREMORIENZA e rischi successori

RISCHI LEGATI AL PATRIMONIO

- richieste risarcimento danni (personali, familiari, professionali, aziendali)
- tutela legale (personali, familiari, professionali, aziendali)
- danni ai beni (immobili, aziende, auto)

RISCHI LEGATI ALLA GESTIONE DEI SOLDI

- integrazione GAP pensionistico per PENSIONE ANTICIPATA
- integrazione GAP pensionistico per PENSIONE VECCHIAIA

Parte 2: PILASTRO COLLETTIVO

rispetto a quanto visto in precedenza il fondo pensione può essere utile per:

- versamento TFR
- Versamenti volontari
- integrazione alla pensione
- possibilità della R.I.T.A.

A seconda che il cliente sia un dipendente pubblico o privato, un libero professionista o un datore di lavoro si evidenziano le varie opportunità offerte dalla previdenza complementare

SE VEDO CHE IL CLIENTE E' DAVVERO INTERESSATO ED ORIENTATO A FARE LE SOLUZIONI CON ME (8 volte su 10) allora per NON INCASINARGLI LA TESTA divido questo terzo appuntamento in 2 e solitamente arrivo fino a 5 incontri in modo da compilare insieme i questionari eventuali e concludere così i contratti con il cliente che si sente capito e seguito.

Incontro 4: PRESENTAZIONE DELLE SOLUZIONI AI PROBLEMI

questo incontro è facoltativo e serve solo per agevolare il cliente e magari per ritrarre alcune soluzioni in funzione di come il cliente modifica il suo budget e serve a spiegare meglio il contratto della compagnia scelta dal cliente se decide di stipulare con te.

Incontro 5: COMPILAZIONE DEI QUESTIONARI E FIRMA CONTRATTI

se arrivi al quinto incontro è perché il cliente ti sta facendo concludere uno o più contratti ed è quindi utile dedicargli il giusto tempo per velocizzare tu la sottoscrizione e per aiutare il cliente a non cambiare idea o perdersi nella burocrazia.