



## OFFERTA BISOGNI ASSICURATIVI DELLA FAMIGLIA COME INDIVIDUARLI - PROMOZIONE CONSULENTE PER PROTEZIONE ASSICURATIVA

€

### 📍 Mappa

□



Consulenze assicurative e finanziarie La mia consulenza è sostanza, non

forma. Anche con un semplice foglio di carta e una penna descrivo al cliente come funziona il mondo finanziario e assicurativo. Le mie consulenze assicurative e finanziarie servono a portare il cliente verso i propri obiettivi, utilizzando una strategia personalizzata in base a due parametri principali: un'analisi fatta in modo competente e l'emozionalità del mio cliente. PARTNERSHIP Dal 2019 ho instaurato un rapporto di collaborazione con Solyda, agenzia iscritta regolarmente al RUI - Registro Unico degli Intermediari

### 📄 Descrizione

Le fasi della vita Ad ogni età e in ogni fase della nostra vita corrispondono diversi bisogni assicurativi. Qualcuno ha la fortuna di ricevere protezione fin dalla culla, magari con la classica polizza ricevuta da un parente e finalizzata a conseguire la laurea o a specializzarsi in un master, indipendentemente da quanto potrà succedere nel frattempo a chi si prende cura di lui. Altri, talvolta a loro insaputa, sono soggetti assicurati da polizze infortuni stipulati dalla scuola o dalle società sportive che frequentano. Insomma le polizze, al di là dell'Rc Auto con cui entra in contatto obbligatoriamente chi vuole muoversi con un mezzo proprio, ci seguono. In aereo, in treno, sui campi da sci (se siamo previdenti e le acquistiamo con lo ski pass). Ma più in generale il rischio, come già detto, è spesso scarsamente considerato da chi pianifica il proprio futuro. Invece, come insegna l'investitore per eccellenza Warren Buffet, che nel 2017 risulta essere il terzo uomo più ricco del mondo con un patrimonio di 75,6 miliardi di dollari e che con una sua società è entrato da poco nel capitale di Cattolica Assicurazioni, "non serve predire la pioggia, ma conta sapere costruire l'arca". A ciascuno la sua copertura. Se si è single, per esempio, e non si hanno persone a carico, sarà meno importante la protezione contro il rischio di premorienza. Tuttavia sarà fondamentale quella contro il rischio di infortunio, invalidità o malattia. Viceversa, se si diventa genitori è fondamentale la protezione del nucleo familiare da una possibile prematura scomparsa, e diventa quindi indispensabile, soprattutto per chi produce reddito, proprio una copertura caso morte anche di rilevante entità. Il tutto va rafforzato quando ci si indebita con un mutuo. E sempre a proposito di "casa" fondamentale, quando si diventa proprietari, una polizza abitazione che tutela da molti danni che si possono verificare vanificando l'investimento effettuato. Insomma, ogni fase della vita comporta dei rischi e ogni rischio ha un'assicurazione ad hoc. Le offerte modulari Ma sarebbe illogico e quasi impossibile (a livello economico) pensare di coprirsi da tutto. Proprio basandosi su questa evidenza alcune compagnie hann

o già realizzato delle formule annuali flessibili con le quali è possibile, nel tempo, rimodulare il pacchetto di coperture a seconda delle mutate esigenze. Online, o con la guida di un consulente, è possibile individuare la propria soluzione. Dunque si tratta di una sorta di abbonamento, simile a quello di una pay tv, in cui si compra un pacchetto da rimodulare nel tempo. Ma per capire come muoversi in un campo poco noto è necessario comprendere l'offerta e, come ho già detto, il suo linguaggio. Se sei arrivato fino a qui, meriti un premio, anzi un doppio premio, perché riconosci in te la consapevolezza e la motivazione a vivere serenamente andando a coprire grandi rischi con piccole cifre (davvero ridicole). Ad esempio potresti assicurare la responsabilità civile della vita privata della tua famiglia per un massimale di un 1.000.000 di Euro con meno di 200€ all'anno, ma questo lo potremo analizzare face to face. Ciò che voglio regalarti è un primo check-up di autovalutazione della tua situazione assicurativa, puoi trovare tutte le informazioni su questo link: <https://www.vitodemarzo.it/la-pianificazione-finanziaria-assicurativa/> Il secondo regalo che ti faccio è quello di offrirti una prima consulenza gratuita informativa e non commerciale per capire nel dettaglio a quali rischi sei esposto come persona e come famiglia. Perché lo faccio? Perché non c'è nulla di più importante della tutela della propria salute e della salute di chi amiamo e molto spesso si è totalmente e inconsapevoli dei benefici di una polizza assicurativa. Dico sempre che "è meglio una polizza senza sinistro che un sinistro senza polizza". Chi sono? Sono un intermediario assicurativo e finanziario e da anni faccio parte dell'Associazione Italiana Educatori Finanziari, riconosciuta dal Ministero dello sviluppo economico e accreditata al MIUR. ([www.aief.eu](http://www.aief.eu)). Sono impegnato nella divulgazione di informazioni che riguardano il mondo assicurativo, la previdenza complementare e modalità di investimento sostenibile in base al personale grado di rischio. Ho la fortuna di collaborare con diverse compagnie assicurative italiane e internazionali di primo livello e quindi posso davvero cucire "abiti su misura" in base alle esigenze specifiche dei miei clienti. Non mi dilungo e passo la parola a chi mi conosce da anni e continua a darmi fiducia. Alcune testimonianze dei miei clienti "Finalmente un professionista dai grandi valori e dalla sincerità disarmante. Ho avuto modo di confrontarmi con il Dott. De Marzo lo scorso anno, e lui prima di tutto ha deciso di tutelare i miei interessi." Stefano Porrelli Google "Professionista serio e competente. Fa sempre e solo l'interesse del cliente. Consigli preziosi per la famiglia e il singolo. Grazie alla sua consulenza mi sono protetto sotto tutti gli aspetti." Alex Caputo Google "La competenza e la professionalità, eccellenti, si fondono col valore aggiunto che tende alla "rarietà": onestà. A Vito De Marzo, alla sua obiettività, ho affidato, con massima fiducia e da anni, l'andamento finanziario ed assicurativo di me stesso e della mia famiglia." Luigi Cagnetta Google

## **Contatti**

**DE MARZO VITO**

Tel. 3335282433

<http://www.vitodemarzo.it/>

P.zza Garibaldi, 54, Bari, 70122  
Nessun orario indicato

---