



offerta pianificazione finanziaria - promozione analisi personalizzata finanzia

€ 300 € 0 Gratuita per tutta l'e

Sconto
100 %

📍 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'emotività del mio cliente. PARTNERSHIP Dal 2019 ho instaurato un rapporto di collaborazione con Solyda, agenzia iscritta regolarmente al RUI - Registro Unico degli Intermediari

✓ Descrizione

L'analisi personalizzata. Perché è importante. È statisticamente dimostrato che un'attenta valutazione della propria situazione assicurativa, debitoria e finanziaria porta a ottenere un vantaggio e un risparmio economico per migliaia di Euro ogni anno. So che questa affermazione può sembrare esagerata, ma vorrei porti un semplice esempio per spiegarla. Quando abbiamo un malessere fisico, un dolore e la nostra salute fisica è "in discussione" cosa facciamo? Ci affidiamo al caso? Alla speranza? OVVIAMENTE NO! Anzi, iniziamo ad informarci ed eventualmente a trovare soluzioni su come guarire: visite mediche con i migliori specialisti, analisi, ecografie, TAC e relative cure. E quando iniziamo? Dopo mesi o anni? NO, SUBITO, NATURALMENTE! Stessa cosa NON accade quasi mai quando si tratta di previdenza, di pensioni, di protezione. Puntualmente finisce sempre che ci ritroviamo a vivere un vero e proprio malessere finanziario, ovvero un'insicurezza economica perenne verso il proprio futuro. Spesso assumiamo atteggiamenti identificabili a quelli tipici dello stress, nascondendo la nostra testa nella terra e ignorando quelle che possono essere le migliori soluzioni paracadute per attutire le potenziali evenienze future. In un mondo ideale tutti dovrebbero avere una pianificazione finanziaria minuziosa e in linea con gli obiettivi di vita che si vogliono raggiungere. Molto probabilmente tu hai degli obiettivi completamente differenti dal tuo vicino di casa e dai miei. Inoltre ognuno di noi ha una personale propensione al rischio da cui dipendono le strategie di pianificazione finanziaria. Questo è il motivo per cui un buon consulente deve avere informazioni precise e porre le domande corrette per avere un quadro completo della situazione. Tutte queste domande sono esattamente l'oggetto del servizio gratuito che sto per proporti e che ho denominato ANALISI PERSONALIZZATA. Le informazioni chiave Sintetizzando analiticamente alcune delle informazioni chiave da cui partire per provare a individuare soluzioni; sono l'età, la propensione al rischio, la composizione del nucleo familiare, il patrimonio disponibile, i flussi di entrate e uscite presenti e futuri. Occorre poi elencare i bisogni finanziari della famiglia in ordine di priorità (istruzione dei figli, acquisto

o della casa, pensione e così via dicendo). Sol tanto mettendo insieme queste informazioni è possibile elaborare un vero piano finanziario, al fine di impostare correttamente il profilo di rischio/rendimento e affrontare le inevitabili incertezze di chi investe sui mercati finanziari in maniera consapevole e oculata. Uno dei maggiori vantaggi di un approccio consapevole e il più possibile metodico nella definizione del proprio profilo di investitore punta a minimizzare la componente emotiva che molto spesso contribuisce a influenzare le scelte in maniera molto negativa. In pratica, si tratta di focalizzare quale livello di rischio si è disposti a correre, e in funzione di questo livello è quindi possibile determinare quale rendimento (in termini di media su un numero sufficiente di anni) si può realisticamente individuare come obiettivo della propria attività di investimento. Ma il profilo di rischio non dice tutto su chi siamo e su come dobbiamo comportarci con il nostro denaro. Ovviamente ci sono diversi altri fattori che concorrono a completare la "carta d'identità" del risparmiatore: ciò che importa sottolineare è che ciascun risparmiatore o investitore ha un Dna differente da quello di tutti gli altri (diffida, insomma, delle soluzioni precostituite). E che in base a ciò deve tradurre queste caratteristiche in una pianificazione finanziaria, attraverso un metodo. Prenota subito la Tua Analisi Personalizzata ! Vieni a scoprire il mio metodo a "Piramide"!

Contatti

DE MARZO VITO

Tel. 3335282433

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

P.zza Garibaldi, 54, Bari, 70122

Nessun orario indicato
