

OCCASIONE PIANIFICAZIONE FINANZIARIA PERSONALIZZATA - OFFERTA ANALISI FINANZIARIA PERSONALIZZATA

~~€~~ € Gratuita per tutta l'estat

Sconto 100 %

Mappa

Descrizione

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 f unziona il mondo finanziario e assicurativo. Le mie consulenze assicurative e finanz iarie servono a portare il cliente verso i propri obiettivi, utilizzando una strategia pe rsonalizzata in base a due parametri principali: un'analisi fatta in modo competent e e l'emotività del mio cliente. PARTNERSHIP Dal 2019 ho instaurato un rapporto di collaborazione con Solyda, agenzia iscritta regolarmente al RUI – Registro Unico de gli Intermediari

L'analisi personalizzata. Perché è importante . È statisticamente dimostrato che un'attenta valutazione della propria situazione assicura tiva, debitoria e finanziaria porta a ottenere un vantaggio e un risparmio economico per migliaia di Euro ogni anno. So che questa aff ermazione può sembrare esagerata, ma vorr ei porti un semplice esempio per spiegarla. Quando abbiamo un malessere fisico, un dol ore e la nostra salute fisica è "in discussione" cosa facciamo? Ci affidiamo al caso? Alla spe ranza? OVVIAMENTE NO! Anzi, iniziamo ad in formarci ed eventualmente a trovare soluzio ni su come guarire: visite mediche con i migli ori specialisti, analisi, ecografie, TAC e relativ e cure. E quando iniziamo? Dopo mesi o anni ? NO, SUBITO, NATURALMENTE! Stessa cosa NON accade quasi mai quando si tratta di pr evidenza, di pensioni, di protezione. Puntual mente finisce sempre che ci ritroviamo a vivere un vero e proprio malessere finanziari o, ovvero un'insicurezza economica perenne verso il proprio futuro. Spesso assumiamo at teggiamenti identificabili a quelli tipici dello s truzzo, nascondendo la nostra testa nella ter ra e ignorando quelle che possono essere le migliori soluzioni paracadute per attutire le potenziali evenienze future. In un mondo ide ale tutti dovrebbero avere una pianificazione finanziaria minuziosa e in linea con gli obietti vi di vita che si vogliono raggiungere. Molto p robabilmente tu hai degli obiettivi completa mente differenti dal tuo vicino di casa e dai miei. Inoltre ognuno di noi ha una personale propensione al rischio da cui dipendono le s trategie di pianificazione finanziaria. Questo è il motivo per cui un buon consulente deve avere informazioni precise e porre le doman de corrette per avere un quadro completo d ella situazione. Tutte queste domande sono esattamente l'oggetto del servizio gratuito c he sto per proporti e che ho denominato AN ALISI PERSONALIZZATA. Le informazioni chia ve Sintetizzando analiticamente alcune delle informazioni chiave da cui partire per provar e a individuare soluzioni; sono l'età, la prope nsione al rischio, la composizione del nucleo familiare, il patrimonio disponibile, i flussi di entrate e uscite presenti e futuri. Occorre po i elencare i bisogni finanziari della famiglia in ordine di priorità (istruzione dei figli, acquist

Powered by SiHappy.it © 2024

o della casa, pensione e così via dicendo). Sol tanto mettendo insieme queste informazioni è possibile elaborare un vero piano finanziar io, al fine di impostare correttamente il profil o di rischio/rendimento e affrontare le inevit abili incertezze di chi investe sui mercati fina nziari in maniera consapevole e oculata. Uno dei maggiori vantaggi di un approccio consa pevole e il più possibile metodico nella defini zione del proprio profilo di investitore punta a minimizzare la componente emotiva che m olto spesso contribuisce a influenzare le scel te in maniera molto negativa. In pratica, si tr atta di focalizzare quale livello di rischio si è disposti a correre, e in funzione di questo liv ello è quindi possibile determinare quale ren dimento (in termini di media su un numero s ufficiente di anni) si può realisticamente indi viduare come obiettivo della propria attività di investimento. Ma il profilo di rischio non di ce tutto su chi siamo e su come dobbiamo c omportarci con il nostro denaro. Ovviament e ci sono diversi altri fattori che concorrono a completare la “carta d’identità” del risparm iatore: ciò che importa sottolineare è che cia scun risparmiatore o investitore ha un Dna d ifferente da quello di tutti gli altri (diffida, ins omma, delle soluzioni precostituite). E che in base a ciò deve tradurre queste caratteristic he in una pianificazione finanziaria, attravers o un metodo. Prenota subito la Tua Analisi P ersonalizzata ! 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