



OCCASIONE PROTEZIONE INFORTUNI E MALATTIA - PROMOZIONE PROTEZIONE DA RISCHI COSA E CHI

€

📍 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

Cosa e chi proteggere La prima scelta quando si affronta il tema della protezione è quella del "cosa", ossia di quali rischi è bene occuparsi. I rischi che possono essere oggetto dell'analisi sulla protezione sono quelli "puri" o "immediati", ossia quelli che possono accadere in ogni istante e il cui verificarsi porta, necessariamente, conseguenze di ordine negativo. Ecco un elenco non esaustivo dei rischi ai quali è necessario proteggersi: •Invalidità da infortunio o malattia; •Premorienza •Grandi spese sanitarie •Perdita di autosufficienza; •Danni patrimoniali connessi a furto a incendio; •Responsabilità civile connessa ai fatti della vita privata. È fondamentale individuare i rischi che pesano di più nella nostra vita ed individuare le priorità da affrontare per passare alle contromisure. Obiettivi quantitativi basati sul rischio In linea generale, bisogna evitare di porre l'attenzione su rischi inesistenti, e preoccuparsi di rimuovere rischi che sono sin troppo probabili. Poi si tratta di individuare una misurazione del danno atteso in base al rischio. Qui influisce la condizione familiare: il rischio economico di premorienza, ad esempio, non c'è per i single che non hanno conviventi che dipendono economicamente da loro. È decisivo poi definire gli obiettivi quantitativi, ossia quanto servirebbe al verificarsi del rischio in oggetto. Prima ancora, tuttavia, bisogna identificare le necessità temporali di protezione, che consistono nel tempo della necessità. La misura del tempo si ottiene decidendo per quanto tempo bisogna proteggere la propria stabilità economica e quella dei propri cari. Se sei arrivato fino a qui, meriti un premio, anzi un doppio premio, perché riconosco 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 valutazione 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 c

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 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). Sono impegnato nella divulgazione e 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": l'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
