



Offerta Come scegliere le assicurazioni - promozione rischio e trasferimento assicurazioni

€

📍 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

Cosa sono e quale rischio coprono Le coperture assicurative (e i relativi contratti) si dividono in due grandi categorie, genericamente chiamate rami danni e rami vita. Queste a loro volta si distinguono in una serie di rami più specifici. Elemento comune è il concetto di "trasferimento del rischio". Le assicurazioni sulla vita sono quelle in cui l'assicuratore si obbliga a pagare un capitale o una rendita (vale a dire una somma annua) al verificarsi di un evento futuro attinente alla vita umana. Per il caso di morte, l'assicuratore si obbliga a pagare alla morte dell'assicurato un capitale o una rendita a un beneficiario. Per il caso di sopravvivenza l'assicuratore pagherà all'assicurato o a un beneficiario un capitale o una rendita nel caso in cui l'assicurato sia in vita al termine indicato in polizza. Le assicurazioni danni si basano invece su un principio indennitario e sono quelle in cui l'assicuratore si impegna a risarcire i danni provocati a cose o a persone in conseguenza di un evento dannoso o ad offrire un servizio. Spesso le polizze vengono anche utilizzate per costruire prodotti d'investimento o risparmio e si dividono in due grandi categorie: le Gestioni Separate e le Unit Linked, ma questo tema lo approfondirò in altro articolo. Italia: un paese non previdente In Italia si registra un forte livello di sottoassicurazione rispetto al resto d'Europa che espone la società a l'incertezza sempre maggiore in un contesto dove le tradizionali utilities pubbliche via via vengono a mancare. Solo per fare un esempio negli ultimi 10 anni la capacità assistenziale del servizio sanitario nazionale si è contratta dal 92% al 77%. Nel 2016 ben 13,5 milioni di persone hanno fatto ricorso a cure private spendendo di tasca propria ben 36 miliardi di euro. In sostanza non si compra la polizza che copre ma si spendono direttamente i soldi per curarsi. E chi non può non si cura. Sul fenomeno della scarsa attitudine degli italiani a trasferire il rischio, ad una compagnia assicurativa, pesa anche il fatto che alcuni argomenti sono ancora tabù in un paese di scaramantici e di persone poco previdenti. Ma c'è anche una scarsa fiducia nel settore assicurativo nonché la sensazione che i premi siano tutto sommato "elevati" per le coperture prestate. L'esempio anglosassone "Buy term and invest the difference",

dice il motto anglosassone. Ossia: prima proteggiti e poi investi ciò che ti resta. Questo motto purtroppo in Italia non è molto diffuso e la scarsa protezione dai rischi è un fattore che rende molti nostri connazionali esposti a varie forme di variabili. •Il rischio di “sopravvivere al proprio denaro”, ossia la possibilità di non avere sufficienti risorse economiche una volta in pensione. •La possibilità di non avere un’adeguata copertura sanitaria complementare al servizio sanitario pubblico. •Il fatto di non proteggere a sufficienza la nostra persona. Cioè, in quanto per esempio percettore del maggior reddito a l’interno della famiglia, dipende il destino delle persone più care. •In fine per non parlare di tutte quelle coperture da responsabilità civile di cui si scopre l’importanza in occasione di problemi. Ad esempio, liti con i vicini o danni provocati dal maltempo. Per tutto ciò la protezione è la prima area di analisi di una pianificazione. 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 fatto fatto. 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 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 di informazioni che riguardano il mondo assicurativo, la previdenza complementare e modalità di investimento sostenibili 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 Cagnett
a Google

Contatti

DE MARZO VITO

Tel. 3335282433

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

P.zza Garibaldi, 54, Bari, 70122

Nessun orario indicato
