



ACCADEMIA PRO

ISTITUTO ZACCARIA
dei Padri Barnabiti
EDUCATORI IN MILANO DAL 1608

**SEMINARI MIRATI
DI
FORMAZIONE INTENSIVA**

Per Managers, Imprenditori, Politici, Liberi Professionisti
e future Classi Dirigenti

Personal Trainer

Massimiliano Giovanni Gaetano Nicastro





ACCADEMIA PRO

ISTITUTO ZACCARIA
dei Padri Barnabiti
EDUCATORI IN MILANO DAL 1608



Seminari:

ASSICURANDO SI.
DALLE ANALISI ALL'AZIONE.
COME MUOVERSI SUL MERCATO DELLA
NOSTRA EPOCA.
LA TUTELA DEL PATRIMONIO E DEI BENI
AZIENDALI.

Massimiliano Giovanni Gaetano Nicastro

nicastro.assigolf@gmail.com
+393351276578

Con ufficio nel centro di Milano, da un decennio opera come Analista di Risk Management e nella consulenza assicurativa aziendale e anche privata.

E' specializzato nella tutela di attività aziendali e professionali.

Le sue eccellenze distintive professionali sono:

- ☞ l'elaborazione della strategia di risk management e sua implementazione.
- ☞ la progettazione, la realizzazione e la gestione continuativa di Piani assicurativi mirati.
- ☞ l'analisi di convenienza dei Vantaggi fiscali ed economici delle coperture assicurative al fine delle tutela del patrimonio e dei beni aziendali, privati e a destinazione ereditaria.

Collabora con Giacomina Lapenna s.r.l., in esclusiva per temi speciali, dal 2019.



ASSICURANDO SI. DALLE ANALISI ALL'AZIONE COME MUOVERSI SUL MERCATO DELLA NOSTRA EPOCA LA TUTELA DEL PATRIMONIO E DEI BENI AZIENDALI

Seminario-laboratorio di 1 giornata.

Personal Trainer: **Massimiliano Giovanni Gaetano Nicastro**



La tutela di Vite, Beni e Attività, sia nel privato che nel professionale, è una cosa seria, indispensabile e prioritaria.

E non basta solo farlo: bisogna farlo bene e, soprattutto, saperlo fare.

L'analisi preventiva delle aree di rischio è certamente fondamentale, in questo senso, perché consente di avere una mappa oggettiva e un censimento dei rischi possibili e probabili: uno scenario prospettico che descrive passato, presente e futuro e che indica dove andare ad intervenire con le coperture assicurative.

Ma ciò è sufficiente?

Finisce davvero qui il nostro impegno nello sforzo di protezione?

No, proprio no, non finisce qui, anzi, tutto il contrario: inizia qui.

Infatti, proprio da questo momento in poi, si passa dalla fase di studio e di analisi a quella pratica dell'azione realizzativa definitiva.

Assicurarsi significa "studiare e capire" prima, ma anche "agire e realizzare" dopo, con coerenza e proporzionalità di budget di spesa, per farlo.

Proprio la fase finale del processo assicurativo, di solito sottovalutata perché, fin troppo spesso, considerata solo una conseguenza operativa, è invece la fase più delicata e sensibile, perché deve riuscire a tradurre in realtà tutti i "desiderata", rispettando i migliori protocolli di convenienza, sia qualitativa che quantitativa.










Alla fine, quindi, contano la selezione e la scelta delle polizze.

Bisogna, per questo, sapere come si distinguono e dove si trovano.




Si vuole imparare a farlo correttamente?

Basta frequentare questo seminario.

Argomenti

-  Le attività strategiche di analisi del rischio
-  Mappa dei rischi storici ed emergenti e mappa dei profili delle polizze a copertura
-  Scenario del Mercato assicurativo odierno
-  Comprensione dei rischi aziendali, professionali e privati, tutelando il proprio "core business" in modo da poterli valutare e correggere: i protocolli di convenienza qualitativa e quantitativa, le eventuali e marginali aree di auto assicurazione residua
-  Il Key-man
-  Polizze collettive di tutela: il "wellfare" aziendale
-  Adesione a forme pensionistiche e simili
-  Vantaggi fiscali ed economici: costi/benefici in ambito finanziario assicurativo
-  "Consigli per gli acquisti"

Obiettivi

-  Essere in grado di analizzare, dal punto di vista assicurativo, scenari imprenditoriali, professionali e privati e di effettuare scelte mirate nelle coperture dei rischi, sia in autonomia che come interlocutori clienti di un professionista esterno
-  Saper valutare, in modo attendibile e affidabile, il peso specifico della convenienza totale di polizze e interlocutori partner
-  Raggiungere una mentalità prospettica capace di prevedere e anticipare le aree future di rischio