

 **SCUOLA
MEDICO
SCIENTIFICA**

**S E M I N A R I & P E R C O R S I
M I R A T I
D I
F O R M A Z I O N E
I N T E N S I V A**

Per

Medici, Operatori Sanitari, Informatori Medico Scientifici,
Manager Farmaceutici e Ospedalieri,
Studenti e Futuri Professionisti

Docente Personal Trainer

Massimiliano Giovanni Gaetano Nicastro

Giacomina Lapenna s.r.l.

Membro di EUPRERA. European PR Education & Research Association.

Sede sociale: Via Battistotti Sassi, 14 20133 Milano Italia Unità locale & Campus formativo: Via Feltrinelli, 17 25084 Gargnano (Brescia) Italia
Telefoni +39027388382 +393386253084 Video Call Skype giacomina.lapenna Multiparty Meeting CNR www.mm.cedrc.cnr.it/GIACOMINALAPENNA

E-Mail lapenna@giacominalapenna.com PEC info@pec.giacominalapenna.com

Siti Web Internet www.giacominalapenna.com www.edizionigiacominalapenna.it www.scuolamedicoscientifica.it www.saleesali.com

Numero R.I., Codice Fiscale e Partita IVA 03716540962 Codice Banca IBAN IT68Z0303201601010000004053

Capitale Sociale interamente versato Euro 10.000,00



Seminario:

**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.

È 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 della 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