



PROTEZIONE DA INCUBO

Sei storie di imprenditori che - grazie al nostro intervento - hanno evitato un potenziale disastro e messo al sicuro patrimonio e futuro



Attenzione! la lettura di questo documento potrebbe RIPRISTINARE la tua FIDUCIA verso gli strumenti assicurativi e finanziari...

Indice Casi Studio:

- ★ Come abbiamo ridato il sorriso a un dentista, liberandolo da vincoli assicurativi inadeguati e investimenti inefficaci **1**
- ★ Come abbiamo messo al sicuro reddito e patrimonio di un giovane ristoratore (*vittima di fregature dalla propria Banca*) **4**
- ★ Come abbiamo fatto uscire un'impreditrice da un labirinto di contratti inutili e inefficaci in cui si era persa (*fidandosi della persona sbagliata*) portandola a una situazione patrimoniale tutelata al 100% **7**
- ★ Come abbiamo messo al sicuro reddito e patrimonio di un giovane e audace imprenditore, garantendogli un futuro che molti possono solo sognare **11**
- ★ Come abbiamo aiutato un imprenditore a tutelare reddito e patrimonio, riducendo il carico fiscale (*nonostante un'età al di sopra della media*) **14**
- ★ Come abbiamo salvato il patrimonio di due due giovani e brillanti imprenditori da coperture totalmente inadeguate. **18**





“ Come abbiamo **ridato il sorriso** a un dentista, liberandolo da vincoli assicurativi **inadeguati** e investimenti **inefficaci** ”

Mirko | Dentista - Titolare della Smile Center S.r.l.

Questa storia testimonia che l'intraprendenza, il coraggio e le capacità tecniche (sebbene necessarie) non bastano per avere un business in salute e al riparo dai rischi.

Mirko è un uomo di grande tempra. Dopo anni di sacrifici **apre il suo centro odontoiatrico** con il desiderio di realizzare il suo sogno imprenditoriale.

A dispetto della sua ineccepibile professionalità, si trova - suo malgrado - a essere parte contraente di **accordi assicurativi inadeguati a garantire la sua sicurezza economica**.

Non solo. Quando l'ho conosciuto era anche coinvolto in **investimenti di qualità dubbia** - senza alcun grado di flessibilità e del tutto inadatti alla sua situazione di imprenditore e lavoratore autonomo in forte crescita.

Grazie all'intervento di Marfis riesce a comprendere la **precarietà della sua situazione** e successivamente a **pianificare e mettere in pratica** con successo una strategia a tutela della sua sicurezza economica e personale.

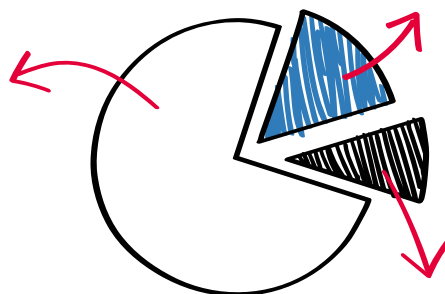
■ **L'azienda**

Smile Center - centro dentale odontoiatrico - di Grumo Appula (BA)

■ **La sfida che abbiamo affrontato**

In seguito al suo processo di espansione, **l'azienda comincia ad assumere i suoi primi dipendenti**.

Mirko, in qualità di titolare, ci contatta dietro consiglio del suo consulente fiscale, con l'intento di accantonarne il TFR.



Da subito mi rendo conto che è un ragazzo brillante e dotato di acuta intelligenza, ma allo stesso tempo **poco informato** in quanto le sua attuale “copertura” non era adatta.

Analizzando infatti le informazioni contenute nei contratti assicurativi in essere, mi rendo conto che **nessuno gli aveva mai fornito una visione completa delle prestazioni obbligatorie che gli spettano dallo Stato** (Assicurazione INPS) e tanto meno una stima della pensione futura.

Un fatto piuttosto grave, perché senza questi dati è praticamente impossibile emettere una polizza adeguata.

Come accade nella maggior parte dei casi, **era stato convinto a firmare una polizza standard, spacciandola per un prodotto “ottimo”, facendo perno sulla sua impreparazione.**

■ Come abbiamo aiutato Mirko

Come sempre, abbiamo inizialmente condotto **un’attenta analisi della situazione patrimoniale e relativa valutazione dei rischi.**

Successivamente ci siamo focalizzati su un **minuzioso esame della sua**

situazione assicurativa e patrimoniale, identificandone le criticità, facendogliela comprendere.

Questo approccio, inusuale nel settore, è bastato per convincere Mirko ad affidarsi completamente a noi:

- ◆ Abbiamo riprogettato *insieme* un piano assicurativo e patrimoniale studiato ad HOC che gli garantisse **sicurezza economica a 360 gradi.**
- ◆ Ha investito in modo corretto il TFR dei suoi dipendenti, offrendo loro **notevoli vantaggi fiscali;**
- ◆ Ha accolto il fratello in società, nella più completa sicurezza (facendogli fare il suo stesso trattamento);
- ◆ In più abbiamo creato con lui **il suo TFM**, consentendogli di ottenere risparmio fiscale per la sua azienda, una grossa detassazione e una buona uscita in suo favore.

Inoltre, Mirko è stato così entusiasta del servizio, che si è affidato a noi anche per una **questione personale.**

Aveva ottenuto un mutuo per comprare casa ma nell'accordo sottoscritto con la banca, quest'ultima gli aveva quasi estorto la stipula di un piano di



... Aveva ottenuto un mutuo per comprare casa ma nell'accordo sottoscritto con la banca, quest'ultima gli aveva quasi estorto la stipula di un piano di accumulo e di una polizza incendio e caso morte ...



accumulo e di una polizza incendio e caso morte.

Ciò, a dire della banca, per conceder- gli delle “condizioni favorevoli”.

Preciso che la polizza incendio (l'unica di fatto obbligatoria alla stipula di un mutuo) recava un indirizzo sbagliato, rendendo di fatto NULLO il contratto.

In pratica, in caso di incendio, la polizza non avrebbe coperto niente...

Siamo subito intervenuti e abbiamo attivato il recesso previsto per legge entro 60 giorni.

Dopodiché abbiamo **ricalcolato completamente i massimali**, utilizzando il nostro modello analitico, e rifatto le polizze portandogli maggiori

benefici e facendolo anche risparmiare sui premi.

Per la fiducia che ci ha dimostrato, gli **abbiamo acceso un fondo pensione a titolo gratuito**. in questo modo potrà trasferire il suo TFR e ottenere benefici fiscali di rilievo (tassazione dal 28% fino a un massimo del 15%).

■ I risultati ottenuti

Oggi Mirko è tranquillo in relazione alla sua condizione finanziaria, previdenziale e assicurativa, perché sa di essere tutelato e seguito da chi ha a cuore il SUO interesse.

In più occasioni ha **espresso tutta la sua gratitudine** nei nostri riguardi, referenziandoci anche ad altri imprenditori suoi conoscenti, e questo per noi è il regalo più grande.

“ Come abbiamo messo al sicuro reddito e patrimonio di un giovane ristoratore (vittima di fregature dalla propria Banca)

Federico Armentano | Ristoratore | Milano

Federico parte come dipendente di un ristorante di famiglia a Milano.

Essendosi affidato a una banca per mutuo, polizze assicurative e investimenti, era convinto di essere in una botte di ferro.

In realtà le cose non stavano così...

Dopo la nostra analisi, infatti, scopre di non essere assolutamente coperto e di essersi accollato investimenti del tutto fuorvianti rispetto ai suoi obiettivi.

■ L'azienda

Ristorante Pizzeria Cecco - Via Vincenzo Monti, zona Cadorna, Milano.

■ La sfida che abbiamo affrontato

Conosco Federico da lungo tempo, è

La banca gli ha proposto anche polizze assicurative e piani d'investimento "molto promettenti", a costi "convenienti" (per la banca...)



un mio caro amico dai tempi dell'Università. Lavoratore infaticabile, attualmente è *dipendente* in uno dei 2 ristoranti di famiglia.

Avendo contratto un Mutuo per la sua prima casa, l'istituto bancario gli ha proposto anche polizze assicurative e piani d'investimento "molto promettenti", a costi "convenienti".

Come spesso succede in questi casi,



Dal report che abbiamo elaborato, è emersa una situazione allarmante: in sostanza la banca si era preoccupata di tutelare solo sé stessa e il proprio debito.

non avendo le giuste competenze per valutare e fidandosi dell'autorità dell'istituto bancario, Federico accettò, **convinto che la banca stesse curando al meglio i suoi interessi.**

Vuoi perché è un amico, vuoi perché ormai ho sviluppato una certa sensibilità verso le fregature tipiche del mio settore, ho iniziato a fare qualche domanda di approfondimento a Federico...

E le risposte che mi dava non mi convincevano per niente. Decidiamo così di procedere con l'analisi vera e propria.

Dal report che abbiamo elaborato, è emersa una situazione allarmante:

1 - Federico non godeva di alcuna tutela valida;

2 - gli investimenti erano vincolati su un orizzonte temporale del tutto errato;

3 - non erano state calcolate le reali scoperture in caso di:

- ◆ Invalidità
- ◆ Inabilità
- ◆ Superstiti
- ◆ Pensione di vecchiaia

In sostanza: *la banca si era preoccupata di tutelare solo sé stessa e il proprio debito.*

Una situazione inaccettabile sotto tutti i punti di vista; anche perché Federico in futuro diventerà proprietario dei ristoranti di famiglia.

■ Come abbiamo aiutato Federico

Anzitutto, abbiamo domandato chiarimenti alla banca, la quale inizialmente non ha voluto fornire la documentazione richiesta; millantando (addirittura) **falsi vincoli contrattuali**.

I responsabili sostenevano infatti che i contratti fossero legati al mutuo di Federico e pertanto potevano essere sottoscritti solo con loro

Una volta accertati “errori e mancanze” dei contratti firmati, ci siamo messi al lavoro per svincolare Federico dagli stessi.

Dopodiché, dopo aver analizzato l'estratto conto previdenziale, l'estratto dei suoi investimenti e i contratti assicurativi già in essere, seguendo il nostro Metodo, abbiamo determinato con Federico i giusti obiettivi che doveva porsi nel breve, medio e lungo termine.

A questo punto abbiamo iniziato a riprogettare la protezione della situazione patrimoniale di Federico, al fine di garantire il suo attuale reddito anche in caso di imprevisti, con le giuste coperture assicurative.

Solo dopo, siamo passati a pianificare i suoi investimenti. spiegando al cliente *nei minimi dettagli* come collocare correttamente i flussi finanziari basati sui suoi obiettivi (e non su quelli di una banca).

■ I risultati ottenuti

Federico ha cominciato a toccare con mano i vantaggi in suo favore.

Per la prima volta nella sua vita è consapevole di cosa ha firmato ed ha una chiara visione della sua situazione attuale e del suo futuro, sapendo che saremo sempre al suo fianco.

Sappiamo che è contento perché non perde occasione per referenziarci a suoi conoscenti, alcuni dei quali si sono già affidati a noi.

Per premiare la sua fedeltà, **gli abbiamo acceso un fondo pensione a titolo gratuito.**

Così potrà trasferire il suo TFR e ottenere benefici fiscali di peso (come la tassazione dal 28% fino a un massimo del 15%).





“ Come abbiamo fatto uscire un'imprenditrice da un **labirinto di contratti inutili e inefficaci** in cui si era persa (**fidandosi della persona sbagliata**) portandola a una situazione patrimoniale tutelata al 100%

Manuela | Imprenditrice | Novara

Manuela è una donna che ha creato dal nulla la sua azienda. Sappiamo bene quali sono le **difficoltà** che le donne incontrano quando decidono di fare impresa in un paese come l'Italia.

La sua caparbità, la sua tenacia, le sue competenze, danno l'idea di un'imprenditrice che **si è guadagnata con merito il suo posto sul mercato**.

Partita da zero, ha fatto tutto con le sue forze. Purtroppo, **nonostante pensasse di essere tutelata** da un punto di vista assicurativo (in quanto seguita da oltre vent'anni dallo stesso assicuratore) col nostro aiuto ha scoperto che non era così.

Grazie al lavoro che abbiamo svolto per lei, è riuscita a **recuperare una condizione ottimale di solidità finanzia-**

ria, attraverso un sistema di adeguate coperture assicurative e di pianificazione del risparmio.

Come vedremo, questo le ha dato anche l'opportunità di avere importanti **benefici fiscali**.

■ **L'azienda**

The IDP Group, operativa nel settore del packaging di lusso, con sede a Novara. Azienda con 6 dipendenti a carico e in forte espansione.

■ **La sfida che abbiamo affrontato**

L'azienda inizialmente ci invia una richiesta di consulto per la pianificazione del TFM della sua amministratrice. I responsabili **non avevano la più vaga**

conoscenza della *miriade* di contratti che, all'epoca, vincolavano l'impresa, e che la stessa Manuela aveva stipulato con attori finanziari e assicurativi di varia natura (banche, agente assicurativo, ex consulente del lavoro, ecc.)

Tale (inquietante) aspetto è emerso fin dal nostro primo incontro.

Come avviene di solito in questi casi, ci siamo curati di muoverci con ordine. In prima battuta, **le spieghiamo tutti i meccanismi alla base del funzionamento del TFM.**

Quindi aggiungiamo le nostre idee su come investirlo - offrendo dettagli sulla migliore strategia da implementare.

Dopo la definizione e la stipula del TFM, **proponiamo di eseguire una diagnosi dei suoi rischi patrimoniali.**

Manuela si mostra più che favorevole a “sottoporre” i suoi asset al nostro esame. Passiamo dunque alla raccolta dei dati rilevanti allo scopo.

Immediatamente ci accorgiamo dell'**inesistenza di una visione d'insieme relativa ai tanti oneri contrattuali** che erano stati acquisiti dalla cliente.

I nostri assistiti (Manuela, la sua azienda e la sua famiglia) non avevano ricevuto **nessun punto di riferimento analitico che si basasse sulla loro situazione attuale.**

Ciò determinava **l'impossibilità di effettuare qualsiasi proiezione in chiave futura.** In particolar modo non erano state condotte indagini approfondite circa la loro situazione contributiva, gli obiettivi personali e di crescita aziendale.

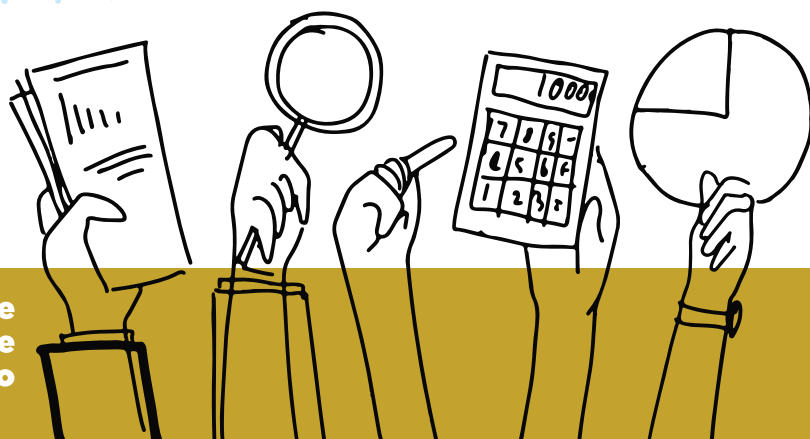
In poche parole Manuela non era mai stata seguita in maniera costante ed efficace nel tempo.

Non solo. A peggiorare tutto c'era il legame consolidato da anni con il suo “assicuratore” di fiducia.

Ho capito di dover mettere in guardia la mia cliente da quanto rischiasse prolungando quella collaborazione inopportuna. È stato il momento più difficile, da un punto di vista emotivo.

Eppure, sebbene a malincuore, Manuela decide di dare ascolto ai miei consigli. Presto si sarebbe resa conto dei vantaggi di cui avrebbe beneficiato.

Come accennato, vi erano **vari accordi in essere con più società e senza un**



Per la prima volta queste persone hanno ricevuto delucidazioni chiare sui rischi patrimoniali che si corrono nelle loro circostanze specifiche.

ordine preciso. Alcuni di essi erano del tutto INUTILI.

Stava letteralmente buttando via i suoi soldi. Stiamo parlando di una donna che, oltre a essere imprenditrice, è moglie e madre.

Non era possibile aiutarla a stabilire solidità finanziaria nella sua vita senza che ci occupassimo anche di soluzioni per la sua famiglia.

La situazione era ingarbugliata, ma non ci siamo persi d'animo.

■ **Come abbiamo aiutato Manuela**

Procediamo alla stesura di un **report riguardante la sua situazione** e quindi lo spediamo (fisicamente) alla sua azienda.

Rimaniamo in attesa che lo legga con attenzione, per poi fissare un incontro

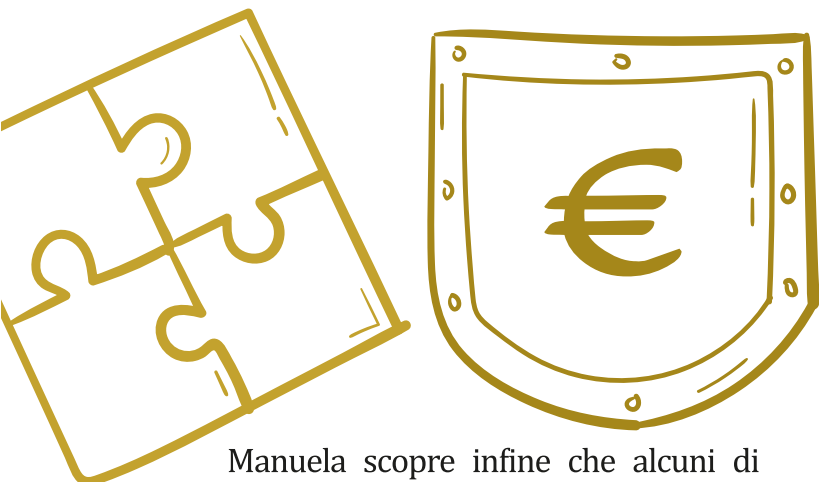
in cui discuterlo in modo approfondito. Il documento in questione **ritrae con dovizia di particolari** la sua condizione patrimoniale.

Contiene ogni dettaglio idoneo a delineare il quadro di *tutti i rischi* in grado di minacciare la sicurezza economica di Manuela, della sua famiglia e della sua azienda.

Ci organizziamo con i componenti della sua famiglia per una video chiamata in cui discutere del loro futuro.

Gli **inviamo un video dedicato** in cui spieghiamo la strategia del retirement plan (fondo pensione) che vorremmo applicare e le differenze rispetto al piano che Manuela aveva approntato con i suoi (ex) fornitori.

Per la prima volta queste persone hanno potuto ricevere delucidazioni chiare sui massimali adatti a coprire I rischi patrimoniali che si corrono nelle loro circostanze specifiche.



Manuela scopre infine che alcuni di questi contratti che aveva firmato erano **doppioni** di altri già in essere.

E si accorge anche di certi accordi del tutto inefficaci o addirittura *nulli* ai sensi di legge. Dopo aver valutato e accettato la nostra proposta,

Manuela sottoscrive un piano di protezione completo per la sua famiglia.

■ I risultati raggiunti

I vantaggi acquisiti sono stati molteplici sia in termini di protezione dal rischio che fiscali.

Il piano di protezione prevede speciali clausole atte a proteggere il reddito delle figure chiave dell'azienda.

Nello specifico siamo riusciti a proteggere in modo adeguato tutte le risorse vitali per la nostra assistita e la sua azienda.

Senza per questo mettere in secondo piano i membri del suo nucleo familiare!

Il piano di protezione che ha adottato prevede una *formula Key Man*, basata su speciali clausole atte a proteggere il reddito delle figure chiave dell'azienda. Tra queste figure ci sono, ovviamente, Manuela e i suoi figli.

Manuela e la sua famiglia adesso si godono la **consapevolezza** di un domani sicuro.



Manuela ha sottoscritto un piano di protezione completo per tutta la sua famiglia.



Come abbiamo messo al sicuro reddito e patrimonio di un giovane e audace imprenditore, garantendogli un futuro che molti possono solo sognare

Alessio Cereda | Fitness coach e imprenditore

Questo è il tipico caso di un ragazzo che decide di mollare la certezza del posto fisso per intraprendere la carriera da imprenditore.

A meno di 26 anni Alessio avvia la sua attività di personal trainer in una palestra locale.

In breve tempo la sua passione per il mondo del fitness e il suo focus sui suoi obiettivi di business, lo portano a crescere.

Si forma presso gli esperti top del settore; crea la sua azienda online di fitness coaching.

La sua azienda è in continua espansione e ad oggi Alessio ha centinaia di clienti in tutta Italia che ottengono risultati straordinari dalla sua consulenza.

Quando si arriva a certi livelli, proteggersi dal rischio non è più un'opzione.

■ **L'azienda**

La **BCN Online Fitness Coaching** è attiva nel campo del fitness & wellness.

Opera online erogando corsi di formazione e assistenza diretta per chi desidera allenarsi e mantenersi in forma.

■ **La sfida che abbiamo affrontato**

Crescendo, **l'azienda si struttura** e cambia forma giuridica fino a diventare una S.r.l. con capitale sociale, uno statuto e decine di collaboratori.

Su suggerimento del suo amministratore, Alessio si rivolge alla mia agenzia per ricevere un *benchmark* delle loro prestazioni.

Cogliamo l'occasione per svolgere un **controllo patrimoniale** e mettere in luce



Abbiamo cercato di dare ad Alessio **tutto il tempo e le informazioni** per ponderare le sue decisioni in modo autonomo.

le capacità dell'azienda di generare profitto.

Non è stato semplice ottenere la fiducia di Alessio, in quanto **era molto scettico** nei confronti dell'industria assicurativa e finanziaria.

Tra i suoi mentori c'era chi addirittura gli sconsigliava di riferirsi a consulenti di questo settore.

Abbiamo quindi cercato di dare ad Alessio **tutto il tempo e le informazioni** per ponderare le sue decisioni in modo autonomo.

Cosa che ha apprezzato, oltre al nostro approccio basato sull'analisi preventiva della situazione personale, familiare, finanziaria e aziendale, prima di proporre qualsiasi soluzione.

■ **Come abbiamo aiutato Alessio**

Il nostro percorso inizia dall'analisi scientifica della situazione aziendale e

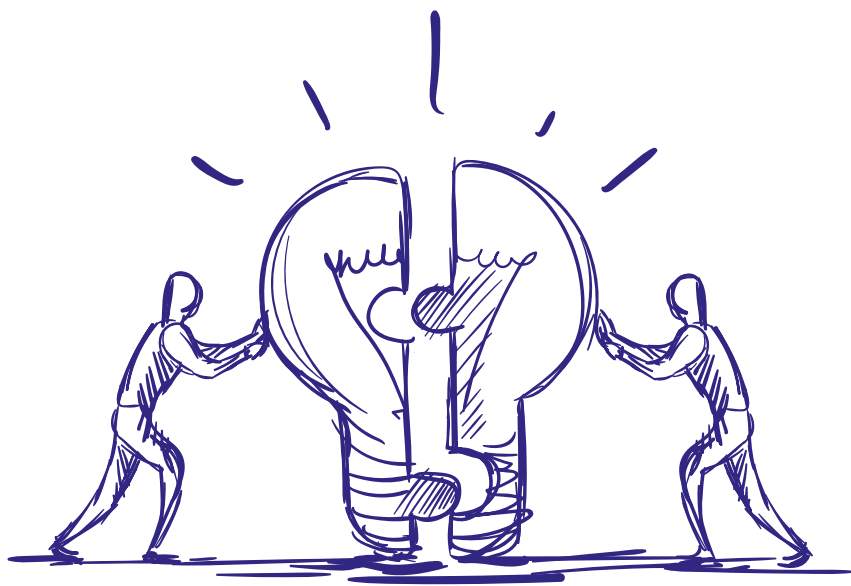
personale di Alessio. In particolare identifichiamo:

- ◆ i rischi che possono annientare il suo reddito
- ◆ i danni reddituali e di fatturato che un evento infausto può causare a lui e alla sua azienda.
- ◆ Strategie per tutelare la sua persona e la sua capacità di generare reddito.
- ◆ Pianificazione finanziaria per garantirgli una pensione integrativa di tutto rispetto, quando andrà in pensione.

Dopo aver redatto il report dedicato alla situazione di Alessio e della sua azienda, discutiamo con lui le proposte strategiche.

Procediamo quindi a strutturare un **fondo pensione diversificato in azionario globale** (In virtù di questa mossa il cliente guadagnerà circa un milione di euro nei prossimi 35 anni, a fronte di una somma da versare ogni 12 mesi).

Alessio inoltre ha apprezzato il nostro particolare modello di consulenza continuativa.



L'aver assecondato tutti i **bisogni personali e aziendali del nostro cliente, ci ha dato modo di diventare **alleati imprescindibili** per questo giovanissimo imprenditore.** ”

Grazie a questo metodo ci è possibile aggiornare con cadenza annuale la sua situazione patrimoniale e personale.

■ I risultati ottenuti

L'aver assecondato **tutti i bisogni personali e aziendali** del nostro cliente, ci ha dato modo di diventare *alleati imprescindibili* per questo giovanissimo imprenditore.

Ancora oggi ci ripete che siamo stati i primi a offrirgli **soluzioni flessibili insieme a una consulenza personalizzata al 100%**.

Alessio oggi si sente molto più sereno rispetto a quanto non lo fosse in passato.

Tutti i parametri della sua azienda ora sono sotto controllo: è lui il gestore primario della sua ricchezza.

Si è potuto finalmente dedicare a **proteggere i propri interessi** piuttosto che quelli di un intermediario senza scrupoli.

Ho l'onore di essere diventato una figura di riferimento nella sua vita e non un mero “assicuratore”.



Un consulente ed un amico con cui confrontarsi per le varie decisioni aziendali e le strategie di investimento.

Da un punto di vista delle sue performance finanziarie, va rimarcato che esse stanno facendo registrare numeri in continuo aumento.

Soprattutto il suo capitale umano adesso è protetto a discapito degli eventuali imprevisti che possono occorrere nella vita.

“ Come abbiamo aiutato un imprenditore a tutelare reddito e patrimonio, riducendo il carico fiscale (nonostante un’età al di sopra della media)

Pietro | Imprenditore | Fasano (BR)

Pietro ha 54 anni e il suo è un passato complesso, in cui non sono mancati momenti difficili.

Ha girato l'Italia in lungo e in largo svolgendo molti lavori, specializzandosi poi nella vendita di **macchinari per l'industria pesante**, prima come agente di commercio, poi come titolare di azienda.

Nel tempo è divenuto il rappresentante numero uno in Italia per l'azienda leader nella fabbricazione di macchine movimento terra.

Anche in questo caso ci siamo trovati di fronte a un imprenditore che non aveva tutele adeguate sia da un punto di vista fiscale che da quello familiare.

■ L'azienda

La **Mirabile Demolition Tools S.r.l.** ha base a Fasano in provincia di Brindisi. È il

punto di riferimento nazionale per le vendite di un grande costruttore di macchinari per l'edilizia.

Pietro ne è titolare; progetta, pianifica e vende soluzioni alle aziende attive in questo ambito.

In buona sostanza **offre prodotti “sartoriali” ai suoi clienti** perché, una volta analizzate le loro esigenze, propone macchine costruite su misura dall'azienda che rappresenta.

■ La sfida che abbiamo affrontato

All'inizio Pietro era - giustamente - molto scettico, in quanto nessuno gli aveva mai dimostrato come fare un'analisi e creare dei massimali su misura per la sua specifica situazione.





Il nostro percorso, come di consueto, parte dallo scattare una fotografia della situazione aziendale e personale del cliente”



Quando l'ho conosciuto, mi sono subito accorto che aveva una situazione completamente *opposta* ai normali agenti di vendita.

La sua attività era talmente ben avviata che ha avuto la necessità di costituire una S.r.l., di cui egli stesso è amministratore, per tutelare e pianificare fiscalmente meglio l'azienda.

Bisogna aggiungere che **Pietro è marito e padre di due figlie**: una grande, che studia all'Università a Roma, e l'altra più piccola, di otto anni.

La responsabilità che sentiva nei confronti della sua famiglia lo portava a vivere dei momenti poco sereni in quanto, prima del nostro incontro non aveva alcuna certezza sul futuro.

Nessuno dei suoi vecchi consulenti, infatti, si era preso l'onere di proporgli

soluzioni che tutelassero il suo ruolo di titolare d'azienda.

E ovviamente, anche il **suo carico fiscale** non risultava ottimizzato.

■ **Come abbiamo aiutato Alessio**

Il nostro percorso, come di consueto, parte dallo scattare una **fotografia della situazione aziendale e personale del cliente**.

Nello specifico **abbiamo identificato**:

- ◆ Reddito e patrimonio (sia liquido che materiale);
- ◆ I rischi che possono distruggere la sua capacità di produrre reddito (una questione FONDAMENTALE nelle circostanze in cui si trova);

- ◆ Il potenziale reddito e fatturato mancante che un evento devastante *inaspettato* potrebbe causare a lui e alla sua azienda;
- ◆ Gli obiettivi personali, familiari e le sue ambizioni nel breve, medio e lungo termine;
- ◆ L'eventuale liquidazione che riceverà dalle aziende che rappresenta nel momento in cui cesserà la sua attività.

Dopo aver messo a fuoco tutto il necessario per condurre la nostra analisi scientifica, consegniamo il nostro consueto report a Pietro e procediamo alla spiegazione del documento.



Gli mostriamo quindi la *piramide patrimoniale* su cui si basa il nostro metodo e **come avremmo protetto le sue entrate e i suoi familiari, con polizze disegnate su misura per lui.**

La cosa che subito emerse fu che, in caso di *invalidità, inabilità, e pignoramento dei beni*, fino a quel momento Pietro **avrebbe perso oltre 1 mln di €uro** di entrate.

E ci siamo immediatamente attivati per proporre una copertura, studiata nei minimi dettagli e che andasse a colmare questa "falla", garantendo la copertura dell'eventuale reddito mancante.

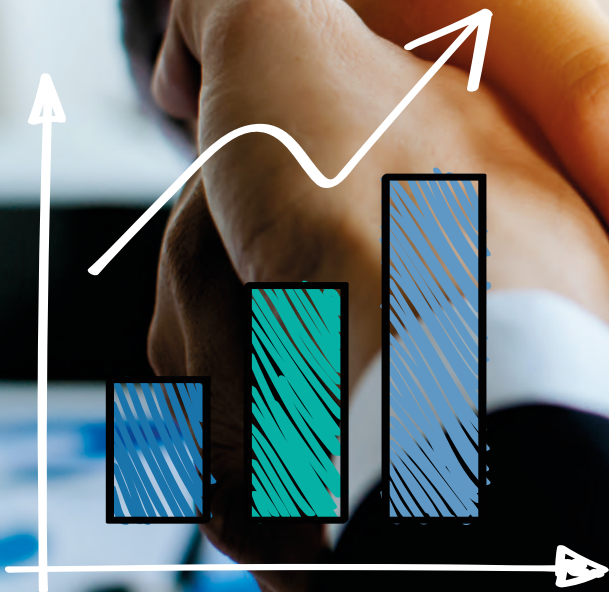
La mossa successiva è stata di costituire, in collaborazione con il suo commercialista, un **TFM**: per consentirgli di **accantonare risorse** in qualità di amministratore della sua azienda, garantendo una buona uscita alla fine dell'attività.

Il tutto studiato per fargli ottenere anche **un notevole risparmio fiscale.**

■ I risultati ottenuti

Ora, in caso di eventi quali premorienza e morte, Pietro non avrebbe problemi nel continuare a permettere **lo stesso stile di vita** alla sua famiglia, per diversi anni.

Questo è stato possibile da polizze create *ad hoc*.



Ha apprezzato in particolare il fatto che gli sia stato costruito un piano di tutela su misura, esattamente come fa lui stesso per lavoro coi suoi clienti ”

Tutti i contratti che hanno formato le “mura a difesa” degli asset di Pietro, sono in formula *Key-Man*. Vuol dire che i costi sono interamente deducibili dalla sua S.r.l.

Garantendo quindi l'ottimizzazione del carico fiscale.

Inoltre, tra qualche mese regoleremo il suo *testamento*, per **evitare eventuali blocchi successori da parte dell'autorità giudiziaria** (quando c'è un figlio minore, è il giudice che decide come gestire le sue quote aziendali).

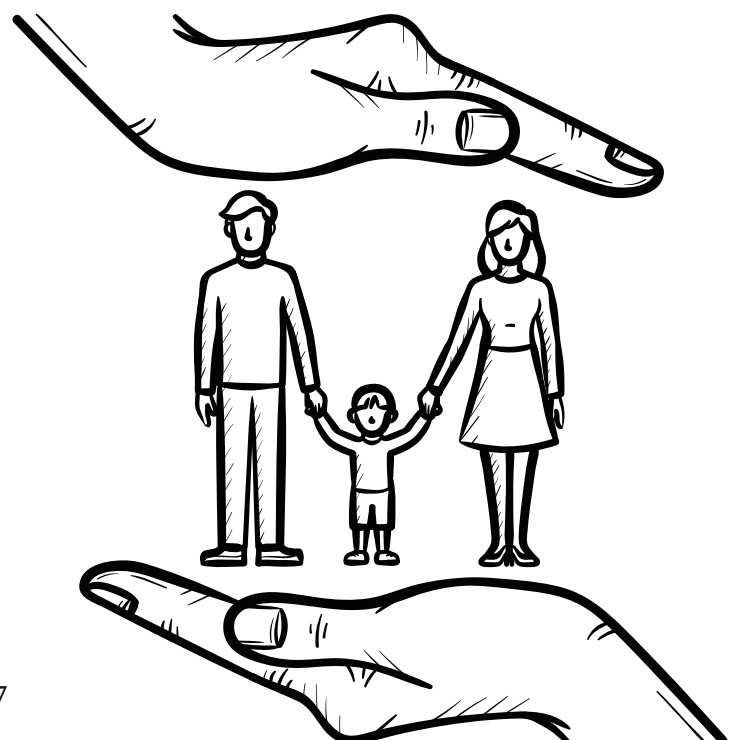
Pietro adesso si sente al sicuro e in buone mani, stupito del fatto che, nonostante la mia giovane età, sono riuscito a essere **l'unico consulente che ha ascoltato e compreso le sue esigenze**.

Ha apprezzato in particolare il fatto che gli sia stato costruito un **piano di tutela su**

misura, esattamente come fa lui stesso per lavoro coi suoi clienti.

Il tutto senza alcuna pressione per stipulare i contratti.

Il suo caso dimostra che anche quando l'età avanza, esiste sempre la possibilità di mettere patrimonio e futuro sul giusto binario.



“ Come **abbiamo salvato il patrimonio di due due giovani e brillanti imprenditori da coperture totalmente inadeguate.** ”

Angelo e Michele | Imprenditori nel settore telecomunicazioni | Triggiano (BA)

Angelo e Michele, due giovani imprenditori, hanno maturato la loro esperienza nel settore della **telefonia**. Fino a pochi anni fa erano due semplici operatori di call center e consulenti di vendita telefonici.

Lavoro che gli ha dato l'opportunità di incontrarsi, di stringere un legame umano e professionale, e dare vita ad una **straordinaria collaborazione professionale**.

I due, non solo hanno creato una buona azienda. Ma l'hanno trasformata in una **realtà multimilionaria** nel campo delle tecnologie per l'informazione (IT).

Tuttavia, neanche loro si sono salvati dall'**incompetenza** di intermediari sbagliati.

Un'azienda molto ben strutturata e circondata da un esercito di assicuratori, consulenti aziendali, private banker e studi

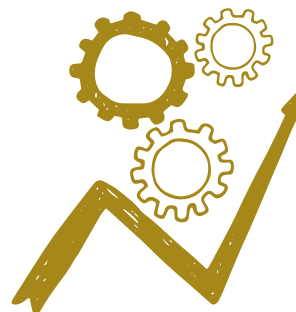
legali, incapaci di garantire tutele adeguate alle esigenze imprenditoriali di Angelo e Michele.

■ **L'azienda**

Apophis Group, è un'azienda che nasce in ambito **fornitura di utenze telefoniche**, per poi espandersi in ambito information technology e comunicazione d'impresa.

Il suo raggio d'azione comprende la **programmazione informatica**, il **marketing programmatico** (pubblicità “ad alto dosaggio” di tecnologia) e l'**assistenza clienti** - pur rimanendo di base un **grosso intermediario** per la vendita di servizi di telefonia.

Partendo da zero hanno generato oltre 15 milioni di euro in meno di 15 anni.





■ La sfida che abbiamo affrontato

Da imprenditori di successo, avevano già avuto esperienze pregresse con il mondo delle assicurazioni e ci hanno contattato perché **delusi dai risultati ottenuti** fino ad allora.

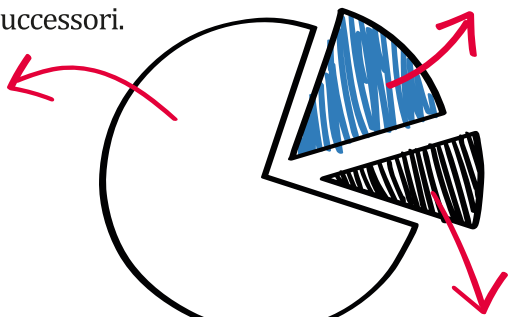
Inutile dire che la fiducia nei confronti degli assicuratori e dei consulenti finanziari era pari a zero.

E non gli si poteva dar torto, visto quello che abbiamo scoperto quando abbiamo messo mano alle loro pratiche.

In sintesi, ci siamo accorti che non era stato consegnato nelle mani dell'azienda alcun programma di protezione che tenesse in conto della grande capacità di generare reddito da parte della stessa.

Di conseguenza, anche la **capacità dei suoi amministratori di produrre ricchezza non era assolutamente coperta da eventuali rischi.**

Inoltre, le famiglie di Angelo e Michele non avrebbero ricevuto quasi niente in caso di gravi eventi avversi gravi, oltre al fatto che non erano stati evitati eventuali blocchi successori.



Un bel disastro considerata la **dimensione** e il **ritmo di crescita** dell'azienda.

■ Come abbiamo aiutato Angelo e Michele

Come al solito abbiamo cominciato con la *nostra diagnosi scientifica della situazione patrimoniale.*

Poi ci siamo concentrati sull'*analisi di tutta la sfera economica e familiare dei nostri due clienti.*

Dopo aver prodotto **2 distinti rapporti** per mettere in luce i due profili di rischio, abbiamo identificato:

- ◆ **Pericoli e danni** che possono distruggere gli sforzi fatti da Angelo e Michele soprattutto in termini di **reddito**. Questo è un punto fondamentale per due imprenditori come loro, che sono giovanissimi e hanno davanti tanti anni di vita da vivere al meglio.
- ◆ La **quantità di reddito e potenziale fatturato mancante** che un danno devastante inaspettato può causare all'azienda e ai suoi responsabili.
- ◆ **Potenziali blocchi successori e relativi problemi** che avrebbero

portato alle famiglie e ai figli dei due imprenditori (*per scongiurare l'ipotesi in cui un decesso prematuro potesse congelare gli asset societari in mano a un giudice*)

Vista la situazione che era emersa **non c'era tempo da perdere**. Abbiamo quindi proceduto a passo spedito con le seguenti soluzioni:

- ◆ **Un TFM per entrambi gli amministratori.** Per creare un accantonamento favorevole ad *Angelo e Michele* sfruttando il beneficio fiscale a carico dell'azienda.
- ◆ **Apertura di svariati fondi pensione** per Angelo Michele e tutti i componenti delle loro famiglie. Questo ci ha consentito anche di accendere una posizione previdenziale in favore del piccolo *Flavio*, il figlio minorenni di *Angelo*.
- ◆ **Riprogettazione del futuro patrimoniale dei due imprenditori definendo nel dettaglio le modalità di protezione.** Essendo figure chiave dell'azienda, abbiamo stipulato accordi in **formula Key-Man**, dando accesso a benefici fiscali di grosso peso, sia in termini personali che aziendali.
- ◆ Attivazione di una **polizza Cyber Risk** per tutelare questa impresa attiva in un settore ad alta tecnologia da

eventuali attacchi informatici (e proteggerla da eventuali perdite di dati sensibili).

- ◆ Stiamo strutturando anche delle **coperture per il consiglio di amministrazione di Apophis Group**, al fine di tutelare tutti i suoi componenti da eventuali richieste di risarcimento dirette.

■ I risultati ottenuti

Questi due giovani imprenditori, non contenti, hanno anche investito nel settore della **ristorazione**.

Si sono rivolti a noi anche per avere una **copertura assicurativa costruita ad HOC** per la tutela di questa attività.

Angelo e Michele affermano di aver trovato una persona fidata per la gestione del rischio nel loro business. *E ne sono entusiasti*, come mi hanno ripetuto più volte. In particolare hanno apprezzato la trasparenza e l'attenzione al cliente.

Il complimento più bello che mi è stato rivolto è:

“Filippo, il fatto che ti sia preso due mesi senza darci alcuna pressione prima di stipulare i nostri contratti, ci fa capire che il tuo obiettivo è davvero la tutela assoluta dell'interesse dei tuoi clienti.”



PROTEZIONE DA INCUBO



Se vuoi maggiori informazioni su **PATRIMONIO PROTETTO**
puoi contattarmi qui:

Marfis Advisors

SEDE LEGALE – UFFICIO PRINCIPALE HEAD
Via Leonardo Daddabbo, 1 - 70010 Sammichele di Bari (BA)
+39 080 8910783 | info@marfis.it | marfis@fastpec.com

P. IVA: 08035950727 - RUI: A000576485



**IL METODO
PATRIMONIO PROTETTO**



SEDE LEGALE – UFFICIO PRINCIPALE HEAD
Via Leonardo Daddabbo, 1 - 70010 Sammichele di Bari (BA)
P. IVA: 08035950727 - RUI: A000576485
+39 080 8910783 | info@marfis.it | marfis@fastpec.com