

## Mini Guida Operativa Azienda e Imprenditore Protetto

Benvenuto e complimenti! Il fatto che hai scaricato la Mini Guida Imprenditore Protetto dimostra che sei una persona responsabile, ambiziosa, determinata e capace di mettersi in discussione per migliorare la consapevolezza dei propri rischi, aziendali, personali e famigliari.

Nelle prossime pagine scoprirai una serie di potenti strategie (frutto di centinaia di ore di studio e di oltre 30 anni d'esperienza sul campo) che trasformeranno le tue ansie ed incertezze sulla vita lavorativa e quella famigliare quando si tratta di **proteggere il tuo patrimonio personale ed aziendale.**

*La mia promessa è che questa mini – guida sarà il miglior investimento che tu abbia mai fatto, e non perché sia a costo zero.*

*Comprenderai quanto e cosa è possibile fare, anche a costo ZERO, per poter finalmente dormire sonni tranquilli dopo che avrai scoperto come difenderti dai furbetti e dai “venditori di fiducia”...*

**IMPORTANTE:** il manuale operativo che hai tra le mani è stato pensato per darti il massimo dei contenuti nel minor numero di pagine.

*Copyright Mas Consulting© 2023 - Tutti i diritti riservati -  
Ogni diritto sui contenuti di questo prodotto è riservato ai sensi della  
normativa vigente.*

*La riproduzione, la pubblicazione e la distribuzione, totale  
o parziale, di tutto il materiale originale contenuto in  
questo prodotto sono espressamente vietate in assenza di  
autorizzazione scritta*

Ecco la Mini Guida che ti ho promesso, con alcune delle strategie che utilizzo costantemente durante il percorso di consulenza personalizzata **“Impresbitore Protetto”**, per mettere “spalle al muro”, davanti alle loro responsabilità banche e Assicurazioni, e con i 4 punti a cui DEVI prestare la massima attenzione SE:

- NON vuoi rischiare di finire in povertà per esserti FIDATO di qualcuno.
- Vuoi mettere al sicuro la Tua Azienda la Tua Famiglia ed il Tuo patrimonio;
- Vuoi pagare meno tasse ottimizzando il carico fiscale aziendale in modo onesto e legale;

E partiamo proprio dalla FIDUCIA, che tutti sappiamo essere una cosa seria, anche se Galbani ce l’ha messa tutta per farci cambiare idea.



*Vuol dire fiducia.*<sup>®</sup>

**1) Gli errori da NON commettere mai nel RAPPORTO con i tuoi assicuratori (e non solo...), nemmeno se te lo dice Galbani in persona;**

**L'ERRORE N. 1:  
non scrivere!**

Prima di internet poteva essere considerato un lavoro e un costo scrivere ed inviare via posta una lettera o una raccomandata – soldi e tempo buttato...

Oggi NON hai scuse, mi dispiace.

Là fuori c'è un mega esercito di venditori di qualsiasi genere pronto a fregarti con la classica "pacca sulla spalla" accompagnata dal "tranquillo...ci penso io è tutto ok"...

E sai cosa succede quando un ti dice "tranquillo"...vero? Io non dormo più la notte.

Ora, ti faccio un esempio di un Imprenditore Edile in consulenza da pochi mesi che mi chiama al cellulare venerdì 24 marzo, agitatissimo, chiedendo un mio parere, e mi spiega:

*guarda Ilario, 2 anni fa ho consegnato 5 lotti di un podere ristrutturato (valore delle opere 5 milioni) e stamattina mi ha chiamato la proprietà dicendomi di aver ricevuto una mail da un suo locatario il quale ha dovuto lasciare l'appartamento insieme alla moglie ed il figlio minore per la presenza di TARLI in casa...*

*Dice che i tarli si stanno mangiando i mobili e la cosa peggiore è che nel frattempo stanno portando il piccolo in ospedale per segnali di tipo allergico!*

*Ora la proprietà vuole verificare se i lavori di trattamento delle travi in legno siano stati fatti a regola d'arte e mi chiede di rispondere dei danni PRESENTI E FUTURI, ma il lavoro di trattamento delle travi l'ha fatto un mio subappaltatore e inoltre la proprietà ha ancora in mano 1 milione di euro che deve pagarmi.*

*La mia polizza di R.C.V.T. risponde vero?*

NO Paolo... NON risponde per questo genere di danni.

Abbiamo analizzato i tuoi rischi in profondità con il programma "Imprenditore Protetto" – ho trasmesso al tuo broker di fiducia tutte le modifiche necessarie da apportare al contratto (che aveva buchi colossali...compresa l'assenza di una postuma sui lavori eseguiti),

MA qui si tratta di lavori terminati 2 anni fa e tra le polizze aziendali in corso e analizzate NON è presente la **decennale Postuma**, obbligatoria tra l'altro per legge quando si tratta di ristrutturazioni di edilizia "pesante", che comporti la necessità di un nuovo collaudo statico dell'edificio (secondo il D.M. 154/2022, in vigore dal 05/11/2022).

Quindi, Paolo, mi dici se i lavori effettuati erano sotto regime del D.M.154/22?

*Guarda ora non so sono in macchina e sto parlando con il subappaltatore, con la proprietà, con il danneggiato e non ci capisco più nulla, posso richiamarti e farti chiamare dalla proprietà? Certo che si Paolo.*

Ma non lo sento più, mi scrive in whatsapp sempre venerdì 24 marzo;

Buona sera Ilario  
Ancora non ho parlato con De

Non ho potuto andare in cantiere  
Appena ho tutto ti chiamo  
Grazie mille

16:25

ormai siamo sotto il weekend, se ne parlerà lunedì...penso...invece NO!

Mi chiama domenica mattina intorno alle 10.30 – non gli rispondo subito perché ero indaffarato, ma capisco che evidentemente non aveva dormito bene...lo richiamo quasi subito, solo dopo mi accorgo del suo messaggio in whatsapp

DOMENICA

Buongiorno Ilario!  
Scusami il disturbo la domenica.  
Stamattina ho ricevuto delle email dal proprietario.  
Volevo parlare un po' con te come procedere  
Grazie mille

10:48

Le mail della proprietà erano perentorie ed ufficializzavano l'attribuzione delle responsabilità all'azienda di Paolo, ovviamente...MA in una di quelle mail c'era un **piccolo errore, di cui Paolo non si era accorto**, che ha ribaltato a nostro favore la situazione.

Inutile dirti, quando gli ho spiegato l'errore commesso dalla proprietà, il senso di liberazione di Paolo! Si sente già il suo milioncino in tasca (IN AZIENDA).

Ma c'era un'altra situazione da definire, la responsabilità solidale del subappaltatore.

Ok Paolo, hai comunicato al tuo subappaltatore l'accaduto in modalità scritta?  
*No accidenti... ma lui mi garantisce che il lavoro è stato fatto a regola d'arte!*

E come si suol dire, per "non sapere né leggere né scrivere", gli risolvo il problema: ci penso io Paolo, ti invio una mail, fai copia-incolla ed inoltrala via PEC al tuo subappaltatore.

Non sto a raccontare nei dettagli come è finita lunedì, ma sappi che dopo questa mail che gli ho inviato lunedì mattina alle 6.46,

## sinistro tarli



Ilario Fabiano

A kostandiniedison@gmail.com;  
Chianti Restorations (kostandiniangelo@gmail.com)

Ccn Flavio Bergamaschi



lunedì 6:46

 Completare. Inizio fissato entro lunedì 27 marzo 2023. Scadenza lunedì 27 marzo 2023.

Buongiorno Edison,  
dalla conversazione avuta circa il sinistro in oggetto emerge a mio parere la responsabilità del sub-appaltatore incaricato del trattamento del legno; pertanto, è indispensabile che quest'ultimo sia messo a conoscenza in modo ufficiale del problema verificatosi; quindi, scriverei una con la PEC aziendale:

OGGETTO: contestazione lavori sul condominio XXXXXXXXXX per presenza di **tarli** e tarme

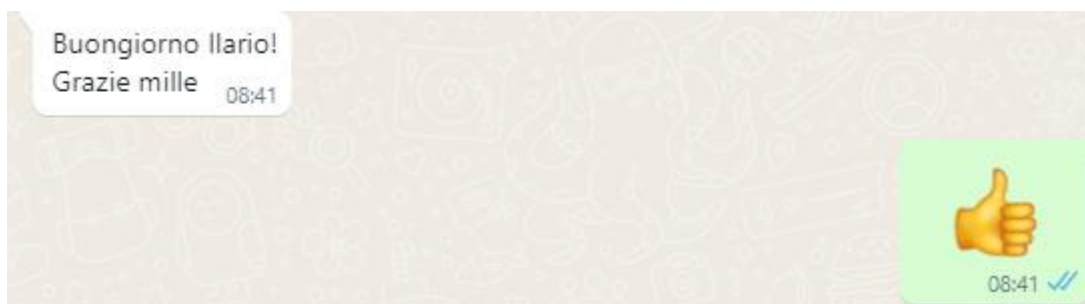
spett.le DITTA XXXX

con la presente, ed a seguito delle precedenti conversazioni circa l'accaduto al sig. XXXXXXX, la informo che abbiamo dovuto provvedere ad incaricare una società specializzata nel trattamento dei tarli e delle tarme per verificare la causa del problema e per ripristinare tutte le parti compromesse e/o quelle che potrebbero creare gli stessi danni in futuro.

Facciamo inoltre presente che oltre ai danni alle travi di legno, vi sono danni conseguenti, come il mancato uso dei locali abitati e danni al mobilio che al momento hanno interessato la famiglia xxxxxx.

Vi riteniamo pertanto responsabili di tutti i danni patrimoniali e non patrimoniali che ci saranno addebitati, in relazione ai lavori che sono stati eseguiti dalla vostra società. Cordialmente.

Lunedì mattina, mi arriva questo whatsapp...



La morale è semplicemente che, purtroppo oggi più che MAI, occorre, è obbligatorio, è vitale, è etc... SCRIVERE!

## **L' ERRORE N. 2**

E' ANCORA PIU' IMPORTANTE, è **pretendere risposte scritte!**

E ANCORA PIU' IMPORTANTE DI TUTTO, quando si tratta di questioni bancarie e assicurative è scrivere bene, sapendo cosa scrivere (ci sono gli esperti per questo).

Perché è facile tirarsi la "zappa sui piedi".

## **2) Come è cambiato il mercato Assicurativo e del Risparmio in questi ultimi mesi e anni, e perché devi assolutamente saperlo;**

un tempo, quando iniziai l'attività di assicuratore nel 1984, le polizze si costruivano...si scrivevano a mano, non a penna (a volte anche...) ma con la macchina da scrivere: erano le famose tailor made (fatte su misura).

Ora, e direi già da oltre 20 anni, è tutto diverso: gli assicuratori, le banche, le Poste, predispongono formati assicurativi che pur dovendo rispondere alle severe normative di IVASS, sono totalmente **prestampate, standard.**

Ovviamente cambia il contenuto se le si leggono attentamente, ma di facciata sembrano tutte uguali tanto che nella testa delle persone (ed anche della stragrande maggioranza degli operatori del settore) sembrano tutte uguali.

Quindi cosa succede nella testa del Cliente comune, Imprenditore o Professionista che sia?

Che semplicemente cerca e compra quella al prezzo più basso, come si fa con le commodities.

Ma rifletti...una POLIZZA non è una materia prima come l'acciaio 18/10 che si compra alle aste delle borse valori... è un CONTRATTO! CON TANTI CAVILLI!

E' un contratto scritto pure in un linguaggio talmente contorto ed incomprensibile ai più, da meritare anche il neologismo di "lingua assicuratese"...



Per queste ragioni cercare di leggere, comprendere e confrontare polizze o preventivi, lascia sempre quel fastidioso **dubbio** di sottofondo di perdersi qualche informazione importante.

E non importa quale sia la Compagnia perchè ogni contratto conta mediamente tra

le 70 e le più di cento pagine, con dentro inclusioni, esclusioni, esclusioni delle esclusioni, inclusioni condizionate, condizioni particolari, etc...

E se anche avessi le migliori intenzioni e soprattutto il "fattore tempo" dalla tua, il problema è comprendere l'assicuratese, per analizzare un contratto assicurativo e decidere consapevolmente.

E so cosa pensi: Ilario, allora perché pago le polizze al mio broker? È lui che ci deve pensare mica io!!!

Bravo! Rileggiti allora il capitolo precedente, a meno che tu non creda ancora alla favola di "GALBANI... vuol dire FIDUCIA"!

### **E dimmi, quando è stata l'ultima volta che i tuoi assicuratori ti hanno chiamato per dirti:**

*E' probabile che molte cose siano cambiate nella tua attività e nella tua vita privata, ed anche nel settore assicurativo molte cose sono cambiate, perciò è necessario fare un **checkup** delle tue nuove esigenze per allinearle alle coperture assicurative in corso!*



Dimmi la verità!!! Da quando non senti il tuo assicuratore per fare il punto della situazione?

SEI CERTO che le coperture assicurative che hai in corso siano in linea con i tuoi rischi AZIENDALI e PERSONALI?

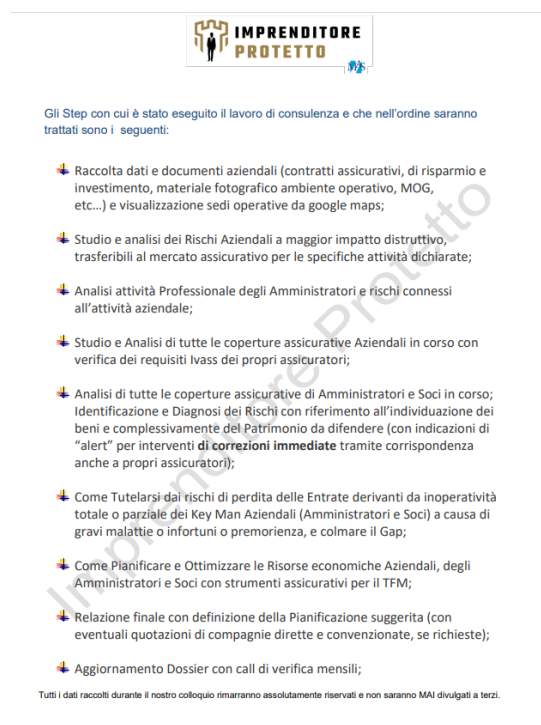


**Sei certo di stare guadagnando** invece che perdendo, sui soldi che hai affidato al tuo assicuratore?

**Ricevi** dal tuo assicuratore, almeno sporadicamente, **informazioni in forma scritta** che ti siano state davvero utili per prendere consapevolezza della situazione attuale rispetto invece ai tuoi obiettivi ed alla tua situazione desiderata?

Ricevi dal tuo assicuratore informazioni in forma scritta che ti aiutino a comprendere se LE TUE POLIZZE sono in linea NON solo con i rischi effettivi MA anche con i nuovi rischi, le nuove leggi e le Tue attuali esigenze?

Ti ha spiegato quali opportunità avresti se le cose dovessero mettersi male, se conoscessi ed eventualmente sfruttassi il Nuovo Codice della Crisi di Impresa?



## **Te lo dico io, NO.**

MA è anche normale perché ormai nel settore assicurativo (estremizzo) troviamo solo 2 figure:

- la prima, quella dell'assicuratore tradizionale, che ti dà la polizza che gli chiedi;
- la seconda, il Consulente, che prima di proporti una polizza svolge un'indagine (come fa un buon medico) e poi ti suggerisce le soluzioni migliori per te.

E ti faccio una domanda: hai mai chiesto una **"second opinion"** ad un altro intermediario assicurativo chiedendo di verificare se le polizze che hai in corso



rispecchiano esattamente i rischi che corri ogni minuto della tua vita aziendale e familiare?

ECCO perché devi assolutamente sapere che **il mercato è cambiato** e NON devi assolutamente commettere questo errore!

Altrimenti.. anche tu avrai sentito parlare del destino di chi vive di speranze.

### **3) l'importanza **vitale** delle S-coperture sulle polizze R.C.Auto**

#### **(quelle fondamentali sono 2)**

Ok, nel capitolo precedente ti ho fatto diverse domande e mi auguro ti abbiano fatto riflettere: è per il tuo bene.

E se sei qui è perché senti il dovere di tutelare il tuo patrimonio, i tuoi dipendenti e la tua Famiglia ed evitare che tutti i tuoi sacrifici sfumino in un batter d'occhio per una clausola sbagliata o non presente, o l'assicuratore sbagliato di cui però ci si fida.

**Ed io sono qui per aiutarti.**

Bene... ti sarai accorto che molti tuoi concorrenti stanno tagliando i costi e lo fanno (o cercano) anche sui costi assicurativi ed anche sul "parco R.C. Auto".



Tagliare i costi però non vuol dire tagliare anche le coperture, **così è troppo facile.**

E non si può nemmeno fare come fanno i privati, poveri malcapitati che si fanno da soli le polizze on-line come se stessero comprando un giocattolo, pensando che tanto sono coperti lo stesso...

...mentre invece stanno mettendo in gioco la loro unica casa, perché su RIVALSE ed ESCLUSIONI... **non sanno neanche di cosa stiamo parlando.**

Un imprenditore con un po' di sale in zucca sa che nessuno regala niente perché lui è il primo a vivere sulla sua pelle tutti i giorni costi e ricavi aziendali.

E sa bene che quando si parla di Auto che vengono affidate a propri dipendenti, chi sta rischiando il **sederino** è sempre lui..

(nel sederino sono compresi tutti i beni intestati all'Imprenditore e alla Società).

MA sembra che alle compagnie di assicurazioni, quelle tradizionali, non interessi nulla delle polizze R.C.Auto e che addirittura le considerano una fonte di perdite

(infatti hai mai visto uno spot di una compagnia tradizionale che ti propone sconti?).

NON TUTTE PERO'...

Per mesi abbiamo sondato il mercato per trovare altre compagnie che disponessero di polizze "senza sorprese" e a costi competitivi.

E No, non ci sono compagnie che regalano polizze, se non polizze fuffa... intendo con mille esclusioni e rivalse...  
(se non addirittura quelle "fantasma")

...come comprare una scatola vuota che quando la apri ci trovi la **sorpresa, il nulla.**



MA ne esiste una che più delle altre oggi è interessata ad acquisire Clienti ed è disposta a dare "tanto valore" nelle proprie polizze R.C.Auto e sai perché

E' una Mutua, una compagnia assicurativa mutualistica che dovendo rispettare il principio di solidarietà e di mutualità non insegue il business a tutti i costi

E non può rischiare di lasciare in mezzo alla strada il proprio socio/assicurato; perciò DEVE avere appunto una "polizze "senza sorprese".

FACCIO UN ESEMPIO:

quando sentiamo in TV di giovani che si schiantano contro altre auto distruggendo le proprie vite e quelle di altre famiglie,

e si accerta che chi guidava era sotto l'influenza di alcool e/o di sostanze stupefacenti (magari si era fatto solo una canna poco prima...), la polizza pagherà?

E se la polizza è intestata all'Azienda ed è in uso ai dipendenti, che causano un sinistro in stato di ebbrezza o sotto uso di sostanze stupefacenti o psicotrope,

### **l'amministratore della Società dorme tranquillo?**

Chi pagherà?

Guarda questo video per capire meglio e ricorda:

solo con una buona Protezione puoi avere anche una polizza R.C.Auto che ti faccia dormire tranquillo anche se quell'auto (che è un'arma micidiale) la sta guidando qualcun' altro...

...MENTRE tu non hai la minima idea di cosa succede in quell'auto.

🔗 Ma RISPARIARE rimane la parola d'ordine, a partire dalle polizze R.C.Auto in Italia, che sono le più care d'Europa.

Riflettiamo, è possibile davvero, come sentiamo in pubblicità, risparmiare Facile anche 500 euro all'anno sulla RCAuto?



Dove sta **il trucco con cui agganciano** all'anno le Aziende e le famiglie, come pesci già bolliti?

Semplice! Il prezzo – Il Risparmio...

QUINDI c'è qualche compagnia che regala soldi ed altre no? Solo gli Allocchi ci cascano, a volte anche qualche imprenditore, nonostante di solito non sia un allocco...

PENSACI...

in quali situazioni avvengono i sinistri più costosi per le compagnie quando devono risarcire un danno importante?

... ne dico solo 4:

- a) uso di sostanze psicotrope: sono anche farmaci... e non solo quelli che si prendono contro la depressione, ma anche e troppo spesso quotidianamente (le donne in particolare) per stati d'ansia momentanei

- b) superamento soglia ebbrezza (basta poco - sei uscito a mangiare una pizza e hai bevuto una birra e un amaro, una distrazione al volante, accade un sinistro con danni a persone)
- c) uso sostanze stupefacenti: dicono che si faccia grande uso di cannabis ma se lo domandi a 1000 persone (tra cui i tuoi dipendenti e collaboratori - 999 ti dicono di no)...
- d) revisione scaduta: e chi si ricorda mai di farla entro 30 giorni? Mi raccomando ora segnatele...

E già solo in questi 4 casi, le compagnie e i **venditori** di polizze ci sguazzano.

Infatti, in questi casi e molti altri (in base all'entità del danno causato), quando la Compagnia applica le norme contrattuali che prevedono l'Azione di Rivalsa - se non la TOTALE Esclusione ...

...verranno a bussare alla porta per chiedere il Conto, come fanno le banche quando devono recuperare un credito, né più né meno.

Il Conto significa che se la Compagnia deve pagare 2 milioni di euro per il sinistro causato magari da un mezzo aziendale guidato da un dipendente trovato in stato di ebbrezza, o sotto uso di sostanze psicotrope o stupefacenti o con patente scaduta o per non aver rispettato le norme del codice stradale...

...quei 2 milioni li chiederà al contraente di quella polizza (l'Azienda) e al proprietario del mezzo (di norma sempre l'azienda) oltre che al conducente.

### *E quando l'Azienda NON è la Mediaset?*



Se l'Azienda NON è "capiente", subirà le procedure derivanti dal Nuovo Codice della Crisi di Impresa e **ne risponderanno gli amministratori con il loro patrimonio personale.**

## E se l'Imprenditore/Amministratore NON ha il conto di "Silvio" o Briatore... **che succede?**

Le compagnie si attaccheranno anche all'unico immobile di proprietà pur di fare cassa !

Ed è un dato di fatto.

Quando invece bisogna Risparmiare sui costi R.C. Auto, e allo stesso tempo farlo in modo intelligente e consapevole, che si fa ?

Ci si accerta "semplicemente" che ci sia un professionista del settore che ti EVIDENZI che queste Scoperture sulle polizze R.C. Auto NON ci siano e se ci sono vanno eliminate.

Molto semplice...

- ❌ L'errore che in tanti stanno commettendo pressati dall'ansia del Risparmio "a tutti i costi" è quello di NON Leggere e di affidarsi ciecamente al proprio assicuratore o addirittura (incredibile ma vero) ai call center delle compagnie on-line...

...o direttamente alle pagine web delle compagnie on-line **facendo da sé**, decretando così una altissima probabilità di rischio di "bruciare" letteralmente i sacrifici di una intera vita e di lasciare in eredità alla propria Famiglia un fardello di debiti.

Quello che serve è invece un esperto del settore, serio onesto e "senza macchia" e che abbia ANCHE la possibilità di essere competitivo nel costo della polizza.



Come scoprire se sei meritevole di una proposta Risparmiosa e "senza brutte sorprese"?

Anche questo è molto semplice e veloce se c'è un professionista competente.

Ricorda che quando affidi un'auto aziendale ad un tuo collaboratore o a qualcun altro è come se gli avessi dato in mano una pistola carica...

(perché tu non hai la minima idea di cosa succede in quell'auto, chi la guida e in che stato viene guidata)

...e gli stai affidando la TUA VITA, la vita della Tua Azienda e quella della Tua Famiglia...

E se per caso hai anche una barca (un natante), ricorda che è già passato al Senato della Repubblica il D.L. 340 che introduce il reato di **omicidio nautico** (col nuovo art. 589-bis c.p.) e di lesioni personali nautiche.

Si tratta in sostanza del "prolungamento legislativo terra - mare", già in corso dal 2016 con la legge sull'omicidio stradale, **segnati questa:**

devi sapere che al giorno d'oggi mentre sei alla guida, ti basta anche un piccolo tamponamento e causi un colpo di frusta o una semplice frattura di una gamba o un braccio per ricevere una **querela d'ufficio** (servirà un avvocato penalista per difenderti) e rischiare la galera!

Per capirci, se da un incidente stradale deriva una lesione grave, cioè una malattia con prognosi superiore a 40 giorni, il responsabile del sinistro dovrà rispondere penalmente della sua condotta, anche se non ha provocato apposta l'incidente ma è stato frutto di una sua disattenzione.

#### **4. Come aumentare (tanto) il Tuo capitale liquido personale con il TFM**

#### **IL RISPARMIO SICURO E CHE RENDA...ESISTE?**



Quando affrontiamo questo argomento con chi sta inseguendo il sogno di godersi la vita raggiungendo la "libertà finanziaria", magari al conseguimento



della pensione o per quando l'amministratore deciderà che è il momento di vendere tutto ed "appendere la cravatta", si aprono quasi sempre due scenari:

- C'è chi vuole risparmiare/investire una somma destinata **ESCLUSIVAMENTE** ad integrare la sua pensione INPS futura;
- C'è chi vuole risparmiare/ investire una somma che sia **DISPONIBILE IN OGNI MOMENTO**, anche **prima** della pensione INPS futura.

In tutti i casi, se il tuo obiettivo è far fruttare i tuoi risparmi e investimenti, in modo sicuro, devi conoscere gli strumenti da utilizzare e le leggi che ti consentono di sfruttare tutte le opportunità fiscali sia in capo all'Azienda che agli Amministratori.

In questo capitolo ci occupiamo della "specialità della casa", che assieme alla Key Man è il TFM (trattamento di fine mandato degli amministratori di società).

Innanzitutto occorre ribadire, non mi stanco mai di dirlo, che **prima** della emissione di qualsiasi sottoscrizione di polizze TFM e **prima ancora** di istituire il TFM, occorre che siano state espletate tutte le formalità per attribuire la "data certa" all'incarico di amministratore, con attribuzione del TFM.

Ci sono diverse ragioni per un imprenditore e/o amministratore di avvalersi di tale strumento, vediamo alcune:

- 1) l'Azienda ha la **piena deducibilità fiscale dal reddito d'impresa** degli importi accantonati, **indipendentemente dall'utilizzo della polizza assicurativa**;
- 2) siccome è un costo che l'Azienda sopporta, in quanto tale riduce l'imponibile tassabile e di conseguenza l'utile ante imposte (pagando meno tasse...);
- 3) l'Amministratore al momento della cessazione dell'incarico potrà fruire di una tassazione agevolata (**tassazione separata fino ad 1 milione di euro**).

Ti faccio una domanda: Tu preferiresti CHIUDERE un bilancio **SENZA TFM** e con un utile di 405 K **OPPURE** utilizzare il TFM e chiudere con un utile di 162 K?



PREFERISCI UN BILANCIO CON O SENZA TFM?

CONTO ECONOMICO

Costi		Ricavi	
-------	--	--------	--

CON TFM

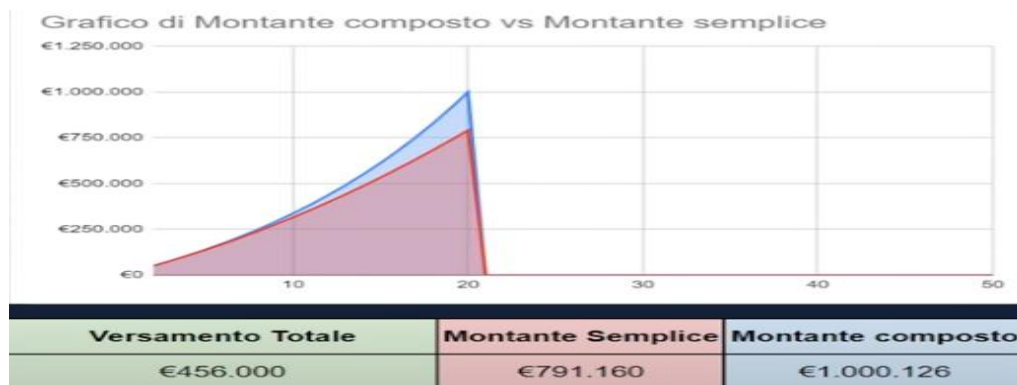
78.05	COMPENSI ORGANI SOCIALI	311.305,65
78.05.02	Compensi amministratori non profess.	67.950,00
78.05.35	Acc.to TFM amministr. soci co.co.co SC	243.355,65
79	SPESE AMMIN., COMM. E DI RAPPRESEI	146.628,14
<b>Totale costi</b>		<b>1.344.904,39</b>
<b>UTILE</b>		<b>162.237,10</b>
<b>Totale a quadratura</b>		<b>1.507.141,49</b>

SENZA TFM

<b>Totale costi</b>	<b>1.101.548,74</b>
<b>UTILE</b>	<b>405.592,75</b>
<b>Totale a quadratura</b>	<b>1.507.141,49</b>

E siccome non ho ancora conosciuto un Imprenditore desideroso di lasciare 243 K allo stato, soldi che con gli interessi a capitalizzazione composta potrebbe INVECE mettersi in tasca lui, andiamo avanti.

OK, ora immagina che questi 243 K messi a bilancio e TRASFERITI su una polizza TFM possano capitalizzarsi anche al 3% anno in capitalizzazione composta ( se non la conosci ti lascio un esempio qui sotto di come funziona con montante semplice e con montante composto), vediamo cosa succede tra 20 anni:



**Calcolo interesse composto Annuo:**

**Capitale iniziale:** 112000  
**Numero di Anni da capitalizzare:** 20  
**Tasso di interesse:** 3%

**Montante (capitale + interessi composti) = 202284,4583**

Stiamo quasi raddoppiando il Tuo Capitale!

Se non fosse per i furbetti...

Già perché il mondo là fuori è pieno di furbetti, pronti a dirti che questo investimento frutterà, ma dimenticano di dire a CHI frutterà...

## Hai presente la legge della coperta?

Si certo...il furbetto la tirerà verso di sé lasciando la tua parte scoperta!

Ma tu sei un Imprenditore e non sei nato ieri, però hai bisogno di consigli su questa materia perché con la quasi matematica certezza posso dirti che nemmeno il Tuo Commercialista, fiscalista, ti potrebbe aiutare come farebbe il sottoscritto.

Durante i miei corsi di formazione ai Commercialisti, sia in webinar a distanza che in aula, ho potuto constatare che, tranne in pochi casi, questa non è proprio la loro materia, ed è giusto così perché la contabilità è una cosa, la consulenza è un'altra, e va, ripeto, pagata a parte se in cambio si riceve del VALORE.



Non è per farmi bello, è solo per dimostrare ciò che scrivo.

Qui sono in un aula di esperti fiscalisti... Espertissimi nel strutturare il tfm in azienda ai fini di **ottimizzare** al massimo il risparmio fiscale in modo **inattaccabile** da PARTE dell'agenzia delle entrate;

ma i loro clienti imprenditori volevano anche capire dove e come POSIZIONARE i versamenti in modo sicuro, per non avere sorprese in futuro, quindi quali soluzioni scegliere tra le diverse possibili, SENZA RISCHIARE NULLA...

Questo argomento, come gli altri, è stato trattato in modo assolutamente sintetico in questa Mini Guida.

Spesso mi chiedono la consulenza specifica Imprenditore Protetto SOLO sul TFM o SOLO sulla Key Man e in questi casi, ovviamente, c'è più "carne al fuoco" da trattare.

E per ogni argomento c'è dietro un lavoro di expertise frutto delle collaborazioni costanti con i migliori professionisti in ambito fiscale, legale e bancario, specialistico sulla materia trattata.

Bene, siamo arrivati in conclusione e ancora, complimenti!

Sei arrivato al termine del Mini Guida operativa di Imprenditore Protetto e se ti sei annotato o evidenziato alcuni tra i passaggi che hai ritenuto utili per te allora ha compiuto probabilmente un lavoro davvero straordinario.

## **Se stai pensando "e adesso cosa faccio?", bene rispondo subito a questa tua giusta domanda.**

Per prima cosa, riunisci tutti I PASSAGGI che hai sottolineato o evidenziato di questa Mini Guida perché in questo modo avrai **un vero e proprio piano d'azione che trasformerà per sempre** il tuo approccio al mondo assicurativo e quindi i tuoi risultati

Riassumendo ricorda che:

- la FIDUCIA nel business, pur necessaria (io sono uno di quelli che non può farne a meno ad esempio...) non esiste – possiamo SOLO fare il possibile per salvaguardare i nostri interessi, **scrivendo e pretendendo risposte o chiarimenti in forma scritta**
- le assicurazioni sono un misto di lingua legalese ed assicuratese e tu (in parte nemmeno gli avvocati ed una moltitudine di assicuratori o pseudo tali) conosci la lingua...; inoltre il nostro settore è devastato da semplici venditori di polizze standard, che fanno bene SOLO a chi le vende.
- quando si parla dell'unica polizza obbligatoria per legge, la R.C. Auto e si corre dietro all'offerta migliore, al risparmio, devi stare molto attento a NON comprare insieme a quel contratto, un mucchio di ESCLUSIONI e RIVALSE che ti manderebbero sul lastrico, in particolare se sono mezzi aziendali dove alla guida possono esserci persone e/o trasportati che, a tua insaputa, manco sai chi sono... e che il sederino è sempre il tuo.
- Quando ti parlano di TFM e polizze TFM, non sempre è tutto oro ciò che luccica... c'è modo e modo di fare le cose e la differenza la vedi solo quando è il momento della verità...

Poi ti consiglio di rileggere queste pagine diverse volte perché come hai potuto notare, sono estremamente dense di contenuti e suggerimenti, quindi ad ogni lettura vedrai e imparerai cose nuove.

Fatti questi passaggi fondamentali, inizia a mettere in pratica le strategie e in particolare modo:

- NON fidarti e pretendi risposte scritte
- circondati di assicuratori professionisti "avanzati" e specialisti;
- fai controllare in "second opinion" i tuoi contratti assicurativi, specie le R.C. Auto;
- Verifica la possibilità di attivare il TFM – e di trasferirlo in una polizza "blindata"

**che sono davvero le azioni immediate, a costo zero,  
assolutamente fondamentali.**

E mi raccomando, fammi sapere cosa ne pensi di questa Mini Guida scritta e dei video pillole e tienimi informato sui risultati che otterrai.

Al tuo successo e alla tua protezione...

*Ilario Fabiano*