



I CASI DELLA VITA

STRATEGYPLAN
Classe 4[^] Marketing

In questo primo incontro abbiamo parlato del **RISCHIO**.

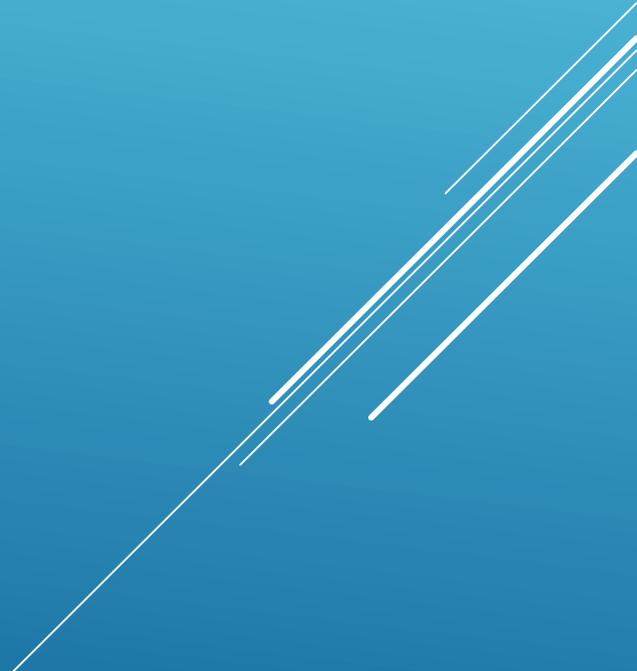
Deve essere:

FUTURO (perché non si sa mai quando può capitare),

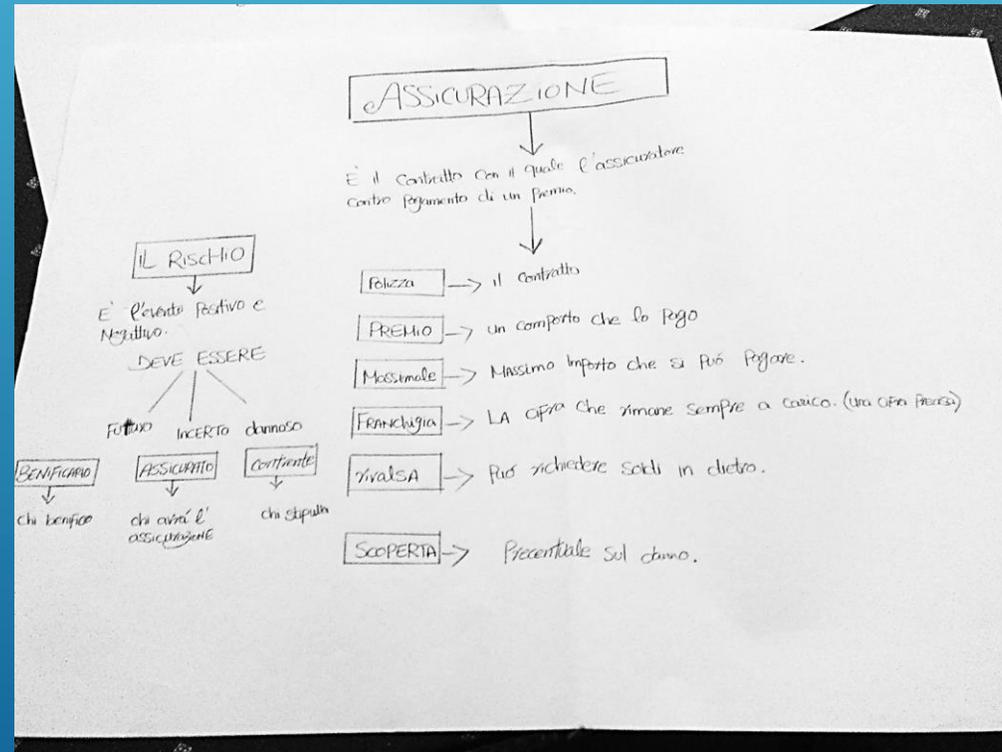
INCERTO (perché non si sa cosa può capitare)

DANNOSO (perché reca danno sia a te ma anche alle persone che ti stanno attorno).

DI VALORE ECONOMICO



PRIMO INCONTRO: AFFRONTIAMO IL TEMA DEL RISCHIO



ASSICURAZIONE



E' il **contratto** con il quale una persona può difendersi da **rischi o danni**

Futuri

Incerti

Dannosi

Le sue parti sono:

Polizza: il contratto

Premio: l'importo che si deve pagare.

Massimale: massimo importo liquidabile.

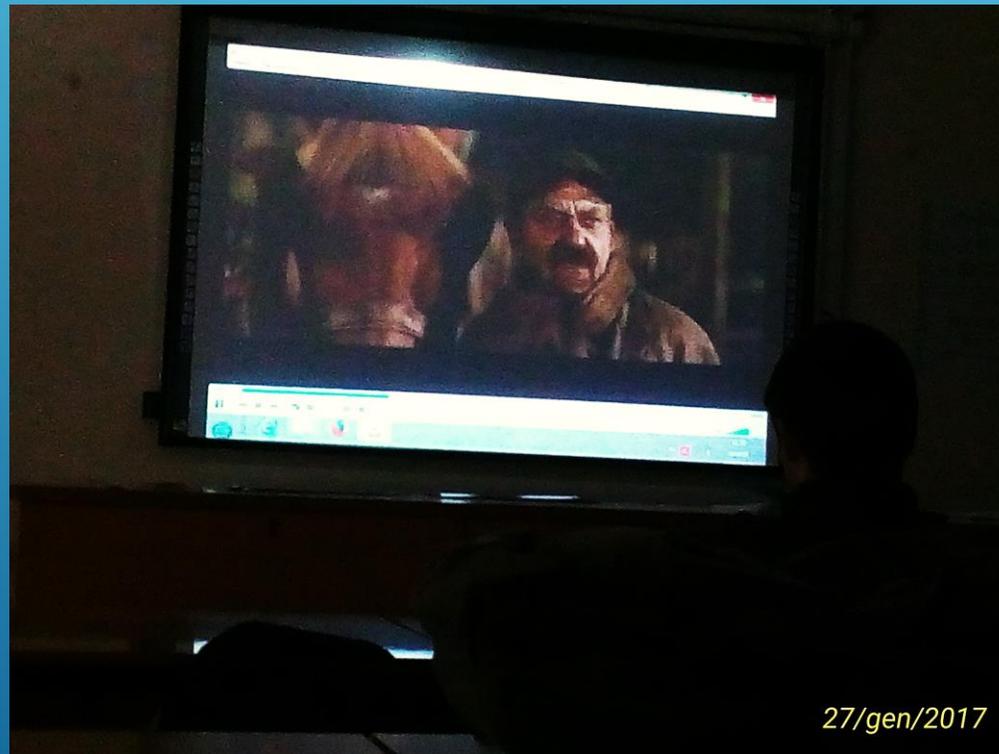
Franchigia o scoperto: cifra che rimane a carico dell'assicurato.

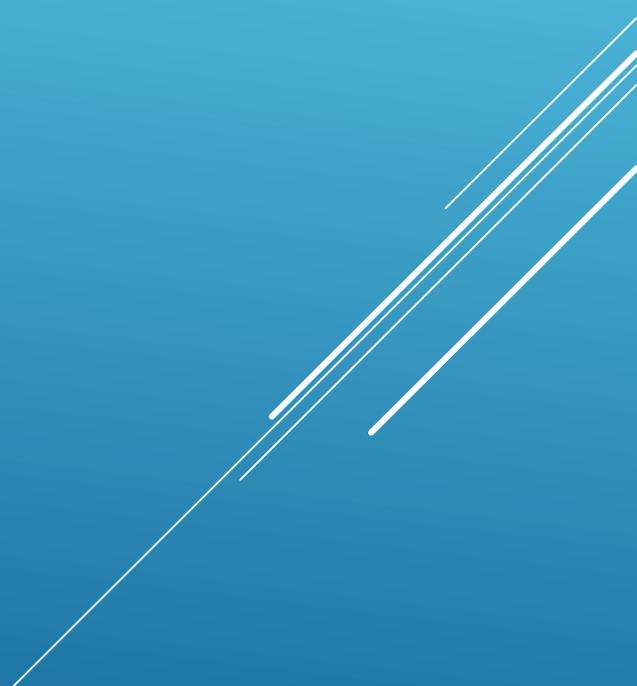
Beneficiario: chi beneficia dell'assicurazione

Assicurato: il soggetto esposto al rischio

Contraente: chi stipula l'assicurazione

SECONDO INCONTRO: NASCITA DELLE ASSICURAZIONI





TERZO INCONTRO: GIOCO DI SIMULAZIONE PROGETTIAMO IL NOSTRO FUTURO



QUARTO INCONTRO: TUTTI IMPRENDITORI

Quali rischi? Rischi «buoni» e rischi «cattivi».

rischi imprenditoriali
fisiologici e buoni
collegati ad eventi suscettibili di produrre, alternativamente, perdite o guadagni (al fare impresa)



rischi puri
«cattivi»
collegati ad eventi suscettibili di produrre esclusivamente perdite (es. incendio...)



Unipol

I rischi imprenditoriali alla base dei successi/insuccessi d'impresa

Rischi finanziari:
struttura finanziaria, investimento, asset/liability (es.: risorse finanziarie sufficienti allo sviluppo ed al lancio del prodotto)

Rischi Operativi/Industriali
(es.: evoluzioni delle tecnologie, produrre a costi competitivi)

Rischi strategici
(es.: gusti dei consumatori, condizioni competitive, regolamentazione)

Unipol

STRATEGYPLAN



Si tratta di un'agenzia di comunicazione, che si occupa di piani pubblicitari, strategie commerciali, organizzazione di eventi.
È composta da 5 soci, liberi professionisti.

STRATEGYPLAN



RISCHI POSSIBILI	AZIONI DI PREVENZIONE	CONTRATTI ASSICURATIVI	ALTRO
Concorrenza	Studiare i concorrenti, promuovere annualmente nuovi progetti		
Incidenti durante evento pubblico		RC sugli operatori e i luoghi utilizzati	Interazione con mercato assicurativo per differenti occasioni
Incendio uffici	Sistemi antincendio a norma	Ass incendio/calamità	
Furto progetti	Sistema di sicurezza informatica		
Malattie soci	Controlli periodici aziendali	Sanità integrativa	

CONCLUSIONI

Riflettere sui contratti di protezione ha fatto emergere come questo tipo di impresa, da noi ipotizzata per la simulazione, presenti problemi interni ed esterni, alcuni più simili al lavoro dipendente, altri più simili al lavoro autonomo.

La cosa più importante è cercare tutte le informazioni necessarie per scegliere tra le opzioni migliori, operazione complessa e costosa. Per questo si usufruisce di consulenti professionisti, tra cui gli assicuratori.