AMI Assistance sigla una convenzione con Primarete e Travelbuy

AMI Assistance, società leader nel settore del travel insurance che dal 1993 offre prodotti assicurativi studiati per proteggere e assistere chi viaggia da solo o in gruppo, ha annunciato la sigla di una convenzione con i network di agenzie Primarete Viaggi e Vacanze e Travelbuy.
Il sodalizio prevede commissioni esclusive a favore degli affiliati dei due network sulle vendite di Amieasy, polizza viaggi individuale, ed esclusivi sconti sulla sottoscrizione degli altri prodotti sviluppati da AMI Assistance. Tra questi **AMITOUR**, la soluzione assicurativa personalizzabile sia nei massimali che nelle garanzie pensata per Incentive house, agenzie che vendono viaggi di propria organizzazione e tour operator, **AMIERRECÌ**, il prodotto che tutela gli Agenti di Viaggio su tutte le responsabilità previste dalle leggi vigenti, e **AMITRAVEL Protection**, la polizza che sostituisce il Fondo di Garanzia in conformità con l'art.50 del Codice del Turismo (D. Lgs. n. 79 del 23/05/2011) e la Direttiva UE 2015/2302 del 25/11/2015.
"Siamo molto orgogliosi di aver siglato un accordo con Primarete e Travelbuy, due tra i più importanti network di agenzie, che da marzo 2017 hanno iniziato un percorso di crescita comune, con cui condividiamo un forte orientamento all'innovazione e una continua e spiccata attenzione verso il cliente -sottolinea **Gualtiero Ventura**, Presidente di AMI Assistance- questa intesa ci consentirà di promuovere con grande forza i nostri prodotti e ampliare ancor di più la nostra rete di agenzie partner sul territorio italiano, considerando che i due network vantano complessivamente oltre 300 affiliazioni".
Il fondatore di Travelbuy, Alfredo Vassalluzzo, spiega che "grazie alla partnership con AMI Assistance, tutte le nostre agenzie potranno contare su premi assicurativi concorrenziali e su un ventaglio di polizze da proporre ai propri clienti a costi competitivi e con la massima copertura per i clienti stessi: un ulteriore strumento per essere concorrenziali sul mercato, coadiuvato da una puntuale formazione già programmata nel nostro HUB di Padova".