Filo diretto Easy fa scegliere agli agenti di viaggio il premio della polizza

Filo Diretto Assistance ha deciso di offrire uno strumento di vendita aggiuntivo alle agenzia di viaggio: per permettere logo di modulare l'offerta finale al cliente ora è possibile sia acquistare un viaggio al prezzo pieno dell’assicurazione, beneficiando in toto delle provvigioni riservate, oppure diminuire il proprio guadagno per offrire uno sconto al cliente finale nell’ottica di una fidelizzazione.
Le agenzie di viaggio possono quindi scegliere la propria strategia di vendita e decidere l’importo esatto del premio della polizza **Filo diretto Easy** di Filo diretto Assistance, l’agente generale con cui Nobis Compagnia di Assicurazioni opera nel settore del turismo.
“In un mercato come quello del Travel in cui il prezzo assume un ruolo sempre più importante, non solo per il viaggio di per sé ma anche per ogni servizio aggiuntivo o ancillare, come può essere ad esempio una polizza assicurativa, Filo diretto Assistance ha scelto di offrire alle agenzie la libertà di gestire in autonomia il pricing di Filo diretto Easy –sottolinea **Stefano Pedrone**, Responsabile Direzione Turismo di Filo diretto Assistance- grazie alla funzionalità DECIDI IL PREMIO, da oggi disponibile nell’area riservata del sito, gli agenti di viaggio potranno scegliere se premiare la fedeltà dei loro clienti con un ulteriore sconto sull’assicurazione, oppure se far pagare il prezzo intero, incassando totalmente le proprie meritate provvigioni”.