

Dialogo diretto e competenza: i valori fondanti della collaborazione tra Assicuratrice Milanese e i propri Intermediari

25 Ottobre 2021

Notizia sponsorizzata



La Compagnia, nata per offrire coperture al **settore medico** che ancora oggi rappresentano il suo Core Business, ha nel corso degli anni sviluppato ulteriori segmenti che spaziano dalla **Responsabilità Civile Professionale** ai principali **prodotti retail** come quelli dedicati alla **Linea Persone e Aziende** (PMI e Artigiani) per arrivare, negli ultimi anni, a specializzarsi in ulteriori **nicchie di mercato** quali il **Settore Scolastico**, quello dei **Bandi Pubblici**, della **Tutela Legale** e delle **Cauzioni**.

Il canale distributivo

Il canale d'elezione per la distribuzione dei prodotti è per Assicuratrice Milanese quello agenziale, a cui si aggiungono collaborazioni con Broker selezionati.

La Compagnia riconosce il valore di tali collaborazioni attraverso un approccio volto a creare un rapporto solido, fondato sulla condivisione di un obiettivo di crescita del portafoglio accompagnato da un'imprescindibile qualità dello stesso, elemento questo in grado di garantire reciproche soddisfazioni in termini di redditività.

DALLE AZIENDE Notizie sponsorizzate



Dialogo diretto e competenza: i valori fondanti della collaborazione tra Assicuratrice...

25 Ottobre 2021



ICAP: Analisi del nucleo familiare di Luigi Novelli – Artigiano Titolare...

21 Ottobre 2021



La Pensione di Vecchiaia Anticipata tra differenze di genere, finestre mobili...

11 Ottobre 2021



ICAP: Analisi del nucleo familiare di Luigi Novelli – Artigiano Titolare...

7 Ottobre 2021



La digitalizzazione dei flussi delle comunicazioni tra Broker e Compagnie in...

1 Ottobre 2021



Opzione donna: meglio l'uovo o la gallina?

20 Settembre 2021



RELTERS EVENTS

The Future of Insurance Europe 2021

Join 1000+ insurance providers paving the way for revolutionised insurance, together

4-5th November, 2021, Online

[More info here](#)

La collaborazione che non considera il solo aspetto remunerativo, si basa ulteriormente su un **dialogo costante e diretto tra Intermediari e Personale di Compagnia** sempre pronto a rispondere con tempestività alle necessità ed alle domande che la Rete pone, privilegiando quindi il rapporto umano ad un servizio di ticketing freddo ed impersonale vero ostacolo alla **relazione fluida, chiara ed esaustiva** in cui Assicuratrice Milanese crede fortemente.

Questo è solo uno dei valori aziendali che la Compagnia trasferisce ai propri Collaboratori, costantemente formati, in modo che possano confrontarsi quotidianamente con gli Intermediari soddisfacendo così le loro richieste.

Supporto alla Rete

La formazione non è soltanto rivolta al personale interno ma è destinata anche alla propria Rete distributiva mediante **Corsi di Aggiornamento Professionale** che vengono erogati da Personale di Direzione anche attraverso l'ausilio di **piattaforme digitali** di cui Assicuratrice Milanese si è dotata per continuare a garantire questo importante servizio anche in un periodo di restrizioni come quelle insorte durante il lockdown.

Il sistema di emissione e gestione dei contratti assicurativi

Per la distribuzione dei prodotti, Assicuratrice Milanese si avvale di un sistema che non appesantisce il lavoro d'Agenzia essendo un **programma di emissione e gestione delle polizze intuitivo**, arricchito da un sistema di **Firma Elettronica Avanzata (F.E.A)** volto a snellire le operazioni di conclusione del contratto **con vantaggi in termini di tempo anche per la propria clientela**.

Assicuratrice Milanese consolida costantemente la propria Rete ricercando i migliori Agenti e Broker con i quali instaurare proficue e durature collaborazioni.



TAGS Assicuratrice Milanese dalle aziende dalle aziende promo dalle aziende_HP



RELATED ARTICLES MORE FROM AUTHOR

IL MENSILE ASSINEWS OTTOBRE 2021

ASSINEWS

Mensile di Teoria, Storia, Geopolitica ed Informazione Assicurativa



334



Le regole per la sostituzione di contratti dei rami danni

1 Ottobre 2021



Google Ads Soluzioni alternative per essere ai primi posti nel motore...

1 Ottobre 2021



Rivoluzione nel mondo della RCA

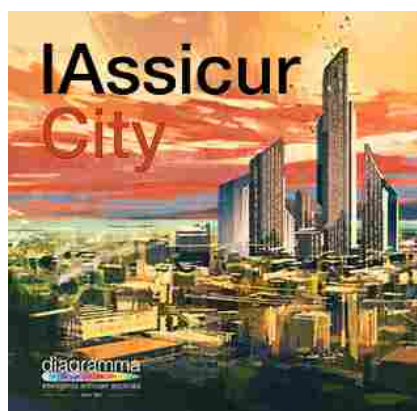
1 Ottobre 2021



Previsioni favorevoli per il 2021

1 Ottobre 2021

TUTTI GLI ARTICOLI DEL MESE



ANNUNCI PROFESSIONALI

PROVINCE DI
– VENEZIA, TREVISO E
PADOVA

Agenzia di assicurazione di primaria