

Mondial Assistance rozwija sieć dystrybucji on-line. Wystarczy własny serwis internetowy i pięć minut na wypełnienie formularza zgłoszeniowego, aby dołączyć do Programu Partnerskiego. Za każdą sprzedaną polisę wypłacane jest wynagrodzenie.

Program skierowany jest do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą i spółek prawa handlowego. Niezbędnym elementem jest własny serwis internetowy. Wszelkie pozostałe materiały, w tym także reklamowe oraz narzędzia wspierające sprzedaż, dostarcza Mondial Assistance.

– Postawiliśmy na prostotę, dlatego formalności ograniczyliśmy do minimum. Dodatkowo, naszym partnerom zapewniamy niezbędne wsparcie zarówno merytoryczne jak i technologiczne. Do ich dyspozycji oddaliśmy także bogaty pakiet atrakcyjnych ubezpieczeń dopasowanych do różnych preferencji wyjazdowych. Są to ubezpieczenia: Elvia Podróże, Elvia Woda, Elvia Góry, Elvia Degustator, Elvia Praca, Elvia Biznes i Elvia Samochód – wyjaśnia Agnieszka Walczak-Kuc, Dyrektor Pionu Sprzedaży i Marketingu w Mondial Assistance.

Aby dołączyć do grona partnerów Mondial Assistance i pośredniczyć w sprzedaży polis przez Internet, wystarczy wypełnić krótki formularz zgłoszeniowy. Po jego przesłaniu zostaje uruchomione Konto Partnera pozwalające od razu na aktywną sprzedaż, dające jednocześnie dostęp do materiałów reklamowych, statystyk sprzedaży, rozliczeń oraz narzędzi wspierających. Ubezpieczenia są sprzedawane bezpośrednio ze strony będącej własnością partnera Mondial Assistance. Za każdą sprzedaną polisę wypłacane jest wynagrodzenie. Stan rozliczeń w każdej chwili można sprawdzić na Koncie Partnera.

Program Partnerski jest elementem strategii Mondial Assistance rozbudowywania kanału direct. Więcej informacji nt. programu dostępnych jest pod adresem: <https://ssl.intercon.pl/ppelvia/public/index.php>.

Mondial Assistance