

# ALL'ORIZZONTE, ASSIMOCO

PROTEZIONE DELLA FAMIGLIA. QUESTO IL TEMA SU CUI ASSIMOCO STA PUNTANDO ATTRAVERSO EASY ORIZZONTE, APPENA USCITO SUL MERCATO PER I BISOGNI DEI NUCLEI GIOVANI CON FIGLI, E CON UNA FORMAZIONE DEDICATA ALLA RETE AGENZIALE E BANCARIA. A ILLUSTRARNE IL VALORE, ELISABETH CELLIE, RESPONSABILE MARKETING DEL GRUPPO ASSICURATIVO DEL MONDO COOPERATIVO

La semplicità, sia nella proposizione d'offerta, sia nella capacità del cliente di comprenderne le caratteristiche e i benefici. Questo l'obiettivo dell'ultimo lancio di **Assimoco**, *Easy Orizzonte*, prodotto pensato per proteggere l'universo familiare in modo semplice.

"Il mese di settembre – racconta **Elisabeth Cellie**, responsabile marketing, formazione e reti di Assimoco – segna il debutto di *Easy Orizzonte*, la nuova arrivata tra le soluzioni che abbiamo studiato per la protezione della famiglia. Nel dettaglio, il nuovo prodotto si rivolge ai nuclei familiari giovani che, anche senza grandi disponibilità finanziarie, desiderano proteggersi e tutelarsi economicamente".

La gamma di offerta Assimoco abbraccia sia un prodotto di *prima protezione*, per la tutela economica del tenore di vita negli anni immediatamente successivi a eventi di



**Elisabeth Cellie**, responsabile marketing e formazione canali distributivi di Assimoco

## LA LINEA EASY ASSIMOCO

*Easy Assimoco* è una linea di offerta assicurativa del gruppo dedicata alla protezione della casa e della famiglia. L'ultimo prodotto nato è *Easy Orizzonte* che prevede una copertura assicurativa in grado di tutelare l'assicurato e la sua famiglia in caso di eventi spiacevoli e mette a disposizione un capitale per la prima protezione, anche a partire da 10 euro al mese.

particolare gravità, sia prodotti e strumenti di consulenza mirati alla completa messa in sicurezza della famiglia. "Il tema della protezione – conferma Cellie – è centrale per Assimoco. Beneficiando dell'analisi dei bisogni delle famiglie, emersi dal nostro primo rapporto Assimoco *Un NeoWelfare per l'Italia, autoprotezione, mutualità e cooperazione*, presentato alla Camera dei deputati lo scorso maggio, abbiamo strutturato un percorso formativo e strumenti per il servizio al cliente che coniugano semplicità, esaustività e un approccio a tutto tondo rispetto alle esigenze delle famiglie italiane. I corsi, totalmente gratuiti, come è accaduto nei mesi scorsi per le tematiche legate al risparmio, saranno dedicati alla rete di agenzie, alle banche e alle agenzie di riferimento sul territorio".