

Mutua MMT Seguros y Club Català de Corredors d'Assegurances (CCC) renuevan su Acuerdo de colaboración



De izda a dcha: Santi Rovira, Carlos Navarro, Antoni Serra, Guillem González, Javier De Antonio, Kiko Julià y Jaume Miquel.

Mutua MMT Seguros y el **Club Català de Corredors (CCC)**, han renovado su acuerdo de colaboración para los próximos dos años, dando continuidad a la cooperación iniciada en 2021 para comercializar seguros de automóviles y de hogar.

En la firma del acuerdo intervinieron por parte de **MMT Seguros: Javier De Antonio, Carlos Navarro y Jaume Miquel**. Por parte del **CCC** intervinieron: **Guillem González, Kiko Julià, Santi Rovira y Antoni Serra**.

Guillem González, presidente del CCC, apunta: *“uno de los objetivos principales de nuestra Asociación es llegar a acuerdos con aseguradoras, como el alcanzado con **MMT Seguros**, que nos aporten estabilidad, capacidad de diálogo y herramientas de desarrollo de negocio para nuestros Socios. Este acuerdo con la aseguradora es un gran paso en esta línea, motivo por el cual nos encontramos totalmente satisfechos.”*

Las compañías han realizado una jornada de formación para conocer mejor el producto y la operativa en **HOGAR** de **MMT Seguros**, profundizado sobre las coberturas y las mejoras realizadas para adaptarse a las necesidades de los actuales clientes de los socios del **CCC**. En la formación han participado los responsables de las distintas Áreas de **MMT** y los gerentes y responsables de los departamentos de producción y siniestros de las corredurías de la Asociación.

Desde la aseguradora, **Javier de Antonio, director general de MMT Seguros** afirma: *“en **MMT Seguros** estamos comprometidos e ilusionados tras el acuerdo con el Club Català, que contribuye al éxito de nuestro plan de negocio, basado en la estrategia de diversificación de nuestros canales de venta y ampliación de la gama de productos y servicios”*.

Un factor clave en el acuerdo, matiza Carlos Navarro, responsable del Canal Corredores de MMT Seguros, ha sido, sin duda, la coincidencia de nuestra oferta de valor con la demanda de servicio del Club Català, que podemos sintetizar en la rapidez y flexibilidad en la toma de decisiones, soluciones personalizadas, así como las relaciones basadas en la mutua confianza.