

# Toda una **vida** dedicada al **seguro**

## Un Corredor de fondo: los 50 años de un Empresario



La trayectoria empresarial del Grupo Kalibo coincide con la vida profesional ligada al seguro de Raúl Blanco García, que ha sido su fundador y que hoy preside su Consejo de Administración.

Inició en los años 60 su actividad en el sector de los seguros privados, concretamente con la asistenta médica.

En 1969, tras obtener el título de Agente y Corredor de Seguros, se dedicó de lleno a ejercer su cometido como Agente Libre de Seguros. Es, en este mismo año, cuando se decide a crear una sociedad de correduría que desembocó en la constitución de una nueva sociedad de mediación de seguros privados "Blanco-Álvarez S.A."

Paralelamente se instala en Madrid fundando la correduría Artesani-Blanco con dedicación plena al mercado exterior para la captación de riesgos especiales. Fruto de este trabajo, consigue, a través de esta correduría, la corresponsalía

para España de S.O.S. Assistance y así dar cobertura sobre asistencia en viaje a las tres primeras compañías de Dececos en España, cuyas carteras en conjunto ascienden a unos 7.500.000 de asegurados.

Posteriormente, y como complemento al seguro de Asistencia en Viaje, funda el Bufete Europeo de Seguros que daría cobertura jurídica a los asegurados en el ramo de decesos.

La creación, puesta en marcha y el posterior desarrollo de cada uno de los proyectos empresariales, catalizó en los siguientes años los esfuerzos realizados, trabajando con las principales compañías de seguros de ámbito nacional e internacional.

En 1989, como consecuencia de la escisión en el grupo inicial, Raúl Blanco crea "Kalibo Correduría de Seguros S.A.", con la que ha vivido el acelerado cambio que se ha producido en el mundo del negocio asegurador, ya que le ha tocado enfrentarse con una competencia cada vez más dura para hacerse hueco entre las grandes sociedades aseguradoras.

Por estas fechas AMA (Agrupación Mutual Aseguradora) confió a Raúl Blanco sus servicios profesionales para crear la infraestructura técnico-administrativa de esta Mutua a nivel nacional. Dicho y hecho, se crea la agencia AMA-Kalibo y, en un período de 3 a 4 años, se aperturan 15 nuevas sucursales con lo que se completa la organización de la entidad fuera de Madrid en distintos puntos de España y, lo más importante, se crean 80 nuevos puestos de trabajo.

A finales de la década de los 90, una vez más pionero en el sector, estableció un plan de crecimiento a largo plazo. Aglutinó todas las experiencias adquiridas en su trayectoria profesional en el sector asegurador, tanto nacional como internacional, reforzando la plantilla con personal altamente cualificado que le permitió abrir otros sectores de trabajo para aseguramiento, tanto en sector industrial como en el personal. Un ejemplo claro de esta capacidad innovadora es la póliza especial que tiene esta correduría para animales de compañía, con más de 35.000 asegurados en la actualidad.

En su crecimiento ha sido relevante la adquisición de otras corredurías y la apertura de nuevas instalaciones como es la nueva Dirección para Andalucía en Sevilla.

Según palabras de Raúl Blanco, "el plan de crecimiento planteado en la década de los 90, ha sido la decisión más importante de nuestra andadura, ya que nos ha permitido, gracias a este crecimiento pausado y consecuente, crear una solidez en nuestra cartera de clientes y financiación y, lo más importante para mi como empresario, contar con un equipo humano de más de 30 personas".

20 años en el sector del seguro

# Grupo Kalibo: una trayectoria ascendente

La correduría Kalibo ha superado los 12 millones de euros en primas intervenidas

La historia de Kalibo Correduría de Seguros se dibuja a través de una trayectoria ascendente. Con 20 años de vida, antes de su nacimiento ya acumulaba otros 30 años de experiencia de su fundador, Raúl Blanco, y del grupo de profesionales que iniciaron este apasionante proyecto. Creada en 1989, sus inicios se concentraron en afianzar la empresa, trabajando muy intensamente el área de particulares, contando ya con la confianza de importantes empresas del momento.

De hecho, una de las razones del sólido desarrollo conseguido por el Grupo Kalibo en sus cuatro lustros de vida, ha sido la solidez de su equipo humano. De la treintena de profesionales que lo forman, muchos de ellos llevan más de un cuarto de siglo en la mediación del seguro, a los que se han incorporado jóvenes profesionales. Esta estructura humana ha permitido combinar la solidez de la experiencia y la capacidad de innovación.

Las inversiones en formación continua del personal en las diferentes áreas de gestión, con especial atención a todas las novedades técnicas y legales que afectan al seguro, permiten mantener ese elevado nivel de formación técnica para un mejor conocimiento del sector y de los riesgos a los que se enfrentan sus clientes.

Ya desde sus inicios, inquieta ante todo lo que puede acontecer en el sector, es miembro fundador de ADECOSE, Asociación Española de Corredurías de Seguros y, desde el año 2004, cuenta con la Certificación de Calidad ISO 9001 por Bureau Veritas en todos sus procesos de gestión.

A todo ello, hay que unir la fuerte capacidad negociadora de Kalibo en el mercado asegurador que garantiza la colocación de riesgos en el mercado nacional o internacional y la búsqueda de soluciones aseguradoras innovadoras y creativas, que redundan en beneficio de sus clientes. Plásticamente Miguel de las Morenas, Director de la Correduría, comentaba la forma de proceder de esta correduría líder: “escuchamos, aprendemos, analizamos profundamente las necesidades de nuestros clientes y, finalmente, aplicamos nuestra experiencia para que nuestros clientes se beneficien”.

## Cómo ha llegado

Desde los inicios, Kalibo ha sido una correduría poco convencional. Sus fortalezas se asientan en las estrechas relaciones que mantiene con los principales grupos aseguradores, a los que se ha añadido la capacidad de innovación en la búsqueda de productos novedosos y avanzados, consiguiendo solu-



ciones modernas y respuestas imaginativas para empresas y particulares.

Kalibo actúa desde el convencimiento de que sus clientes necesitan personal que les aporte una visión completa sobre sus pólizas y la gerencia de sus riesgos. Por eso, ha estructurado su organización desde el departamento de empresas y particulares, aportando una mayor especialización de su personal. Con ello, se consigue una mayor cercanía y un trato más directo con el cliente.

Ya en sus comienzos, en 1991, logró la apertura de una nueva vía de negocio que permitió afianzar los cimientos de la empresa. Podemos afirmar que Kalibo fue el precursor de las pólizas de Responsabilidad Civil para Mascotas. Comenzó este negocio de la mano del Colegio Oficial de Veterinarios de Madrid y de AVEPA (Asociación de Veterinarios Españoles Especialistas en Pequeños Animales) y hoy cuenta con miles de clientes distribuidos por todo el territorio nacional.

Este hecho, junto con otras actuaciones que han ido surgiendo en el camino, ha dado a Kalibo la tranquilidad de contar con una economía saneada permitiendo afianzar sus bases de crecimiento.

El resultado es que, al final de estos 20 primeros años de vida, Kalibo se ha convertido en la Correduría de referencia de empresarios y profesionales, superando los 12 millones de euros en primas intervenidas. Desde sus inicios, Kalibo ha desarrollado

un avance continuado de sus líneas de negocio, tanto las destinadas a particulares como a empresas, y ha ido ampliando su ámbito territorial, de forma que hoy opera en todas comunidades españolas con oficinas abiertas en Zaragoza y Sevilla.

## Marcando las diferencias

Kalibo aporta innovación y soluciones a la medida de sus clientes gracias a las excelentes relaciones con compañías nacionales e internacionales de primer orden. Estas relaciones han permitido la apertura de nuevas líneas especializadas, entre otras, en nuevas tecnologías y coberturas de altos riesgos en mercados extranjeros.

## La Correduría ofrece cinco factores diferenciadores:

- 1 Alto nivel de profesionalidad y dedicación de sus empleados.
- 2 Profundo conocimiento del sector y de los riesgos a los que se enfrentan sus clientes.
- 3 Fuerte capacidad negociadora en el mercado asegurador garantizando la colocación de riesgos bien en el mercado nacional o en el internacional.
- 4 La búsqueda de soluciones aseguradoras innovadoras y creativas, redundando en beneficio de sus clientes.
- 5 Escuchan, aprenden y analizan profundamente las necesidades de sus clientes. Después, aplican su experiencia y profesionalidad para que los clientes se beneficien del apoyo de una Correduría líder en el sector.

La empresa, plenamente convencida de que sus clientes necesitan personal a su lado que les aporte una visión completa sobre sus pólizas y la gerencia de sus riesgos, sigue apostando por la especialización de su Departamento de Empresas y Particulares.

Cercanía, proximidad y trato directo con el cliente es la principal consecuencia de esta reestructuración. El cliente se siente apoyado y, por lo tanto, satisfecho de trabajar con Kalibo.

Siempre teniendo como punto de referencia al Cliente, ha ido adoptando los oportunos cambios para adaptarse a las nuevas exigencias de la LOPD y a la nueva Ley de Mediación.

Kalibo ha iniciado su proceso de expansión con la apertura de una Delegación en Andalucía, con sede en Sevilla, para dar cobertura a la zona sur de España. Entre sus objetivos está el propósito de apertura de nuevas oficinas en diferentes zonas del territorio nacional.

El crecimiento de Kalibo en estos últimos 7 años, refleja su rápido y afianzado posicionamiento en el mercado.

El futuro de Kalibo pasa por una mejora continua de sus procesos, aportando nuevas y mejores soluciones al tejido empresarial. Su objetivo es ayudar a sus clientes a la consecución de sus objetivos empresariales, así como localizar nuevos negocios en diferentes sectores económicos.

## LAS LÍNEAS DE NEGOCIO

### Empresas

- Grandes riesgos.
- PYMES: Seguros de Daños y Responsabilidad Civil.
- Responsabilidad Civil para Consejeros y Directivos.
- Responsabilidad Civil Profesional (Nuevas tecnologías, Gabinetes Técnicos, Profesiones Liberales).
- Flotas de Transportes de Mercancías y Viajeros.
- Transportes.
- Construcción: todo riesgo, decenal...
- Accidentes y Asistencia Sanitaria para colectivos de empresa.
- Contingencias.
- Seguros para el deporte.

### Particulares

- |                         |                          |
|-------------------------|--------------------------|
| ■ Mascotas.             | ■ Subsidio.              |
| ■ Automóvil.            | ■ Responsabilidad Civil. |
| ■ Hogar.                | ■ Retirada de Carnet.    |
| ■ Asistencia Sanitaria. | ■ Defensa y Reclamación. |
| ■ Accidentes y Vida.    | ■ Embarcaciones.         |
| ■ Comercio.             | ■ Decesos.               |
| ■ Comunidades.          | ■ Asistencia en viaje.   |

### Kalibo hoy

- Factura más de 12.000.000 de euros en primas.
- Está formada por un equipo humano de 33 profesionales con amplia experiencia en el sector asegurador.
- Dispone de un amplio horario comercial, de 9 a 19 horas, ininterrumpidamente de lunes a viernes.
- Cuenta con unas instalaciones comerciales de 600 m<sup>2</sup> en el centro de Zaragoza.
- Presta un trato comercial especializado distinguiendo a los clientes particulares de las empresas.
- Posee una estructura tecnológica adaptada con continuas inversiones en procesos de mejora.
- Su estructura permite una ágil interlocución con los clientes. Cuenta con una Dirección General y una Dirección Financiera Contable. A ellas se unen los departamentos de Marketing, Particulares, Empresas, Animales Domésticos, Defensor del Cliente, y la colaboración de un departamento jurídico y un gabinete de ingeniería.