

"Gracias a la tecnología, este año hemos duplicado nuestro volumen de negocio"



Daniel González. CEO de Bibe Group

Bibe Group es un broker independiente especializado en conocimiento del riesgo y con un modelo de innovación digital plenamente integrado. Con motivo de la Semana del Seguro 2026, su CEO, Daniel González, analiza la evolución del sector y los principales retos de la protección aseguradora.

Pregunta. Bibe Group no es un broker al uso. ¿Cómo nace el proyecto y cómo ha evolucionado hasta hoy?

Respuesta. Bibe nace con una idea muy clara: devolver el foco del seguro a lo que de verdad importa, el cliente y su tranquilidad. Comenzamos como broker independiente, pero desde el inicio entendimos que el sector debía evolucionar en procesos, tecnología y modelo de relación. Hoy somos un grupo con presencia nacional, especializado en soluciones para grandes cuentas, empresas y particulares, con una estrategia de crecimiento basada en la innovación y en el conocimiento del riesgo.

P. ¿Cuál ha sido el principal punto de inflexión en su trayectoria?

R. El momento clave fue entender que crecer no podía basarse solo en volumen, sino en valor. Apostamos por combinar especialización técnica, una red sólida de colaboradores y el desarrollo de una capa tecnológica propia. Ese enfoque nos ha permitido ganar eficiencia, diferenciarnos y crecer sin perder calidad de servicio.

P. Bibe Group ha crecido en un contexto de transformación del sector. ¿Cómo definiría hoy el modelo de la compañía?

R. Hoy Bibe es un broker independiente con un modelo claramente tecnológico y especializado. Diseñamos soluciones aseguradoras a medida, apoyadas en el uso de datos, procesos digitales y una relación transparente con el cliente. Entendemos el seguro no como un producto estandarizado, sino como una solución flexible que debe adaptarse a cada persona, empresa o colectivo. Este modelo se aplica especialmente en sectores en los que contamos con amplia experiencia, como utilities, motor, travel y sports, además del aseguramiento de empresas y particulares.

P. ¿Qué les diferencia de un broker tradicional?

R. La independencia y la forma de trabajar el riesgo. No comercializamos productos cerrados ni priorizamos soluciones únicas. Analizamos cada situación de forma individual, comparamos distintas propuestas y construimos la respuesta más adecuada

para cada cliente. A ello se suma la integración de la tecnología en toda la cadena de valor, lo que permite ofrecer una experiencia más ágil y comprensible.

P. Trabajan con múltiples mercados. ¿Por qué es tan importante este enfoque?

R. Porque los riesgos no son homogéneos. Trabajar con mercados especializados nos permite ajustar coberturas, precios y condiciones a cada necesidad concreta y actuar con mayor flexibilidad. Es la mejor forma de defender los intereses del cliente y ejercer con rigor nuestro papel como brokers.

P. La tecnología ocupa un papel central en vuestro discurso. ¿Qué significa eso en la práctica?

R. La tecnología está integrada en todos los procesos operativos: desde el análisis del riesgo y la multitarificación hasta la contratación, la gestión de pólizas y el seguimiento de siniestros. Hemos desarrollado herramientas propias que reducen tiempos, minimizan errores y ofrecen información clara en tiempo real. La tecnología no sustituye al asesoramiento, lo refuerza.

P. Habla de transparencia. ¿Es uno de los valores diferenciales de Bibe?

R. Sin duda. El cliente demanda claridad en un sector tradicionalmente complejo. Apostamos por una comunicación directa y por procesos que permiten conocer en todo momento qué cobertura se tiene y cómo se gestiona. La confianza se construye siendo transparentes y respondiendo cuando llega el momento clave: el siniestro.

P. Tienen experiencia en múltiples ámbitos. ¿Qué aporta esa visión transversal?

R. Aporta capacidad de adaptación y anticipación. La experiencia en ámbitos como motor, travel y sports, junto al aseguramiento de empresas y particulares, nos permite trasladar buenas prácticas entre sectores y diseñar soluciones más completas. Ese conocimiento consultivo acumulado es una de nuestras principales ventajas competitivas.

Más información
bibegroup.com