



## NUESTRA HISTORIA

Luego de una carrera altamente exitosa como agentes, managers y ejecutivos de casa central, en diciembre de 1976, Jack y Garry Kinder decidieron dejar el mundo corporativo y lanzar su propia compañía de consultoría. “ Siempre tuvimos en mente la idea de independizarnos en este negocio” dice Jack, “y las oportunidades que nos ofrecían para hacer presentaciones, realizar tareas de consultoría y escribir material de capacitación nos motivaron a formar nuestra propia firma de capacitación en ventas y management”.

Los hermanos se sentaron e hicieron un borrador de una estructura organizacional completa. Lo que sigue es parte de ese documento de tres páginas y media:

### **Kinder Brothers and Associates (KBA)**

- I. **Nuestro lema es:** Construyendo confianza a través del desarrollo de competencias.
- II. **La filosofía de nuestra compañía es:** Toda empresa se construye por medio de una sabia planeación, se vuelve fuerte a través del sentido común, y genera sólidas ganancias al mantenerse al tanto de los hechos.
- III. **Nuestra misión es:** Trabajar con (principal, pero no exclusivamente) compañías de seguro de vida para desarrollar expertise en ventas y en management. Ayudar a las personas a construir auto-confianza por medio del desarrollo de sus competencias.

El documento continuaba con un preciso detalle de las estrategias que ellos emplearían para llevar a cabo esta misión.

En diciembre de 1976 , los hermanos lanzaron el negocio literalmente desde sus casas y en el garaje de la casa de Dorothy James. Dorothy fue una colega de muchos años y la primera empleada de KBA. En 1996, Dorothy se retiró de la compañía como Vice Presidente de Ventas.

Durante los mas de 30 años, hemos tenido el honor de atraer a nuestra organización algunos de los más grandes talentos de la industria de servicios financieros. Ellos fueron y todavía son fundamentales para ampliar y solidificar nuestra base de clientes, manteniéndonos en ascenso hacia un éxito cada vez mayor. Valoramos a cada uno de nuestros asociados y ex asociados, y sus invaluable contribuciones.

A lo largo del camino, hemos escrito nueve libros y creado mensajes en audio y video en los temas de ventas y management, que son utilizados alrededor del mundo.



### Aquí algunos hitos en nuestra Historia:

- **1972 – Son nombrados Directores del Purdue Management Institute.** Continuaron aquí hasta el 2002.
- **1980 -Kinder Files – newsletter por suscripción de KBA.** Este se entregaba mensualmente e incluía tips de ventas e ideas motivacionales. Teníamos colaboradores invitados, más una columna mensual de los Kinder. Nuestra editora era la talentosa Ann Lee. Hoy en día enviamos nuestro **Monday Morning Message** semanalmente vía email de cortesía para nuestros clientes.
- **1980 -Producimos nuestro primer set de videos de entrenamiento en ventas.** Jack y Garry grabaron estos videos en la oficina corporativa de Prudential en Newark, NJ. Estos video todavía son utilizados hoy.
- **1981 – Creamos el Professional Patterns of Management original.** Este fue el extensivo primer kit de mensajes de audio de Jack y Garry sobre el desarrollo de agencias. Hoy en día, este programa de capacitación en management es utilizado por cientos de compañías de seguro en el mundo y es parte del programa CLF del American College.
- **1983 -KBA comienza las Clínicas de Ventas “Breakthrough to Top Commission Earning”.** Se trataba de un intensivo seminario de un día de duración diseñado para hacer que las ventas de los agentes crecieran sustancialmente. Se llevaban a cabo en la principales ciudades de USA. Hoy, ofrecemos nuestros **Grupos de Estudio de MDRT** que son muy exitosos porque generan resultados que impactan directamente el “bottom line” de los productores.
- **1993 – KBA produce su primer software, Plan a 5 Años.** Este programa basado en Windows ayudó a los managers a proyectar y realizar seguimiento sobre sus actividades de reclutamiento y objetivos de productividad para los siguientes cinco años.
- **1994 – Creamos un novedoso CD ROM de capacitación titulado El Kit para el Éxito del Nuevo Agente .** Los agentes podrían ahora experimentar el coaching en capacitación y desarrollo de habilidades de ventas de los Kinder en sus computadoras.
- **1997 – KBA es rebautizada Kinder Brothers International (KBI), lo cual refleja mejor el alcance de la compañía.** Con los mercados de seguros emergentes en Asia, ambos hermanos realizaron múltiples viajes a este continente. Continuamos expandiéndonos hacia nuevos mercados internacionales.
- **1999 – Comenzamos a vender nuestras herramientas de ventas y management a través del sitio web de la compañía, [www.KBIgroup.com](http://www.KBIgroup.com).**
- **2000 – Los Kinder son “Main platform presenters” en LAMP en Atlanta, Georgia.**
- **2001 – Los Kinder presentan un Workshop en MDRT en Toronto, Canada.**



- **2001 – Con la apertura del mercado de seguros para compañías privadas en India**, Jack Kinder made realiza su primer trabajo de consultoría en India.
- **2003 – Con la incorporación de nuestro amigo por muchos años Bill Moore como nuestro Senior Consultant**, creamos una versión genérica de nuestro programa de capacitación Professional Patterns of Management. Bill viaja a toda la zona del Pacific Rim instalando este programa para nuestras compañías clientes.
- **2006 – Garry Kinder escribe 50 Lecciones en 50 Años**, dedicado a su hermano, mentor y amigo, Jack Kinder, que sufre un derrame cerebral masivo en Enero.
- **2007 – Call2Kinder** – Tele-Seminarios que proveen capacitación en vivo por KBI.
- **2007 – Comenzamos a prestar servicio nuestros clientes en América Latina** con la incorporación de nuestro primer Senior Consultant bilingüe, Diego Chornogubsky. La vasta experiencia profesional de Diego y su profundo conocimiento de los métodos y sistemas de KBI proveen a América Latina una valiosa asistencia.
- **2008 -KBI abre un Centro de Distribución Internacional** en Mumbai, India.
- **Lo mejor está por venir!**