

# ESTUDIO DE **REMUNERACIÓN** 2017



SEGUROS

PageExecutive MichaelPage PagePersonnel

Part of PageGroup

# PAGEGROUP EN ESPAÑA

PageGroup es la consultora líder a nivel internacional en selección de mandos cualificados, intermedios y directivos con carácter temporal e indefinido. Focalizada en la selección de personal desde 1976, tenemos presencia global a través de una red de oficinas propias por todo el mundo.

En Iberia, contamos con oficinas en Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao, Lisboa y Oporto. Dentro del Grupo encontramos 4 marcas, cada una experta en su mercado. Además contamos con 2 áreas especializadas Page Consulting y Page Outsourcing que dan servicio a nuestro grupo.



Michael Page Seguros y Page Personnel Seguros son las divisiones del Grupo dedicadas a la selección de personal en el Sector Seguros. Fueron creadas de manera independiente del área de finanzas –banca en 2008 en respuesta a las necesidades de nuestros clientes: seleccionar profesionales del Sector Seguros para cubrir las necesidades en el seno de sus compañías.

La fuerte especialización de la división de Seguros ofrece a las empresas un alto valor añadido gracias a la especialización de nuestros consultores que provienen de dicha área. Esta experiencia se traduce en un profundo conocimiento del mercado y de las competencias solicitadas por nuestros clientes. Nuestra especialización además, nos permite la selección vertical de candidatos con experiencia a partir de tres años hasta top management.

El estudio de remuneración que le presentamos ha sido realizado gracias a nuestro conocimiento del mercado y a la constante relación con clientes y candidatos.

La información de este estudio es resultado de un análisis empírico y dos fuentes de información:

- Base de datos de clientes y candidatos en el área de Seguros.
- Publicación de anuncios en prensa e internet.

Para cada perfil profesional, realizamos un análisis de las principales características:

- Dependencia jerárquica.
- Responsabilidades.
- Perfil.
- Evolución.
- Remuneración en euros.

Esperamos que este estudio le pueda ayudar en la gestión de sus recursos.



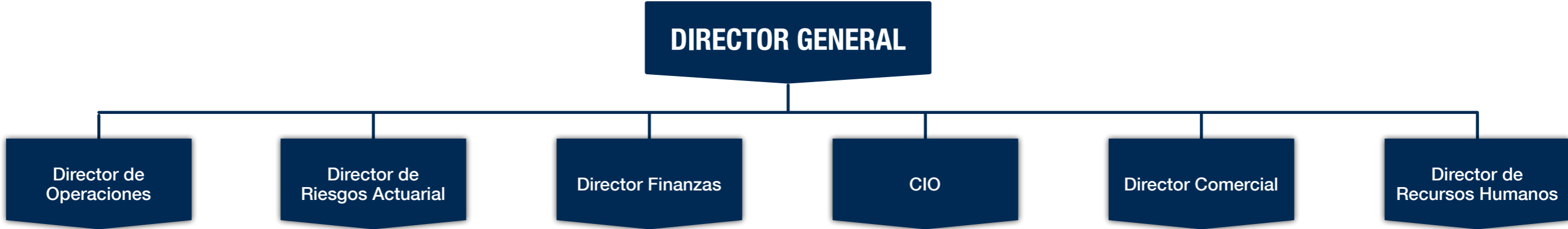
<b>PAGEGROUP EN ESPAÑA</b>	2
<b>SECTOR SEGUROS</b>	3
<b>ÍNDICE</b>	4
<b>COMPAÑÍA DE SEGUROS</b>	6
<b>ORGANIGRAMA OPERACIONES</b>	7
Responsable de Gestión de Cartera	8
Asistente de Suscripción	8
Administración / Emisión	9
Responsable de Ingeniería	10
Ingeniero de Riesgos	10
Responsable de Suscripción	12
Suscriptor	12
Head Relationship Leader	14
RL Cliente	14
RL Broker	15
Responsable de Siniestros	16
Tramitador de Siniestros	16
Responsable de Gestión del Cambio	18
Equipo de Gestión del Cambio	18
<b>ORGANIGRAMA RIESGOS / ACTUARIAL</b>	20
Chief Risk Officer (Riesgos)	21
Técnico de Riesgos (Riesgos)	21
Director Técnico Actuarial (Actuarial)	23
Actuario (Actuarial)	23
<b>ORGANIGRAMA FINANCIERO</b>	25
Dirección Control de Gestión	26
Controller Financiero	26
Reporting	27
Dirección Contable	28
Contable	28
Dirección de Auditoría Interna	30
Auditor/a Interno/a	30



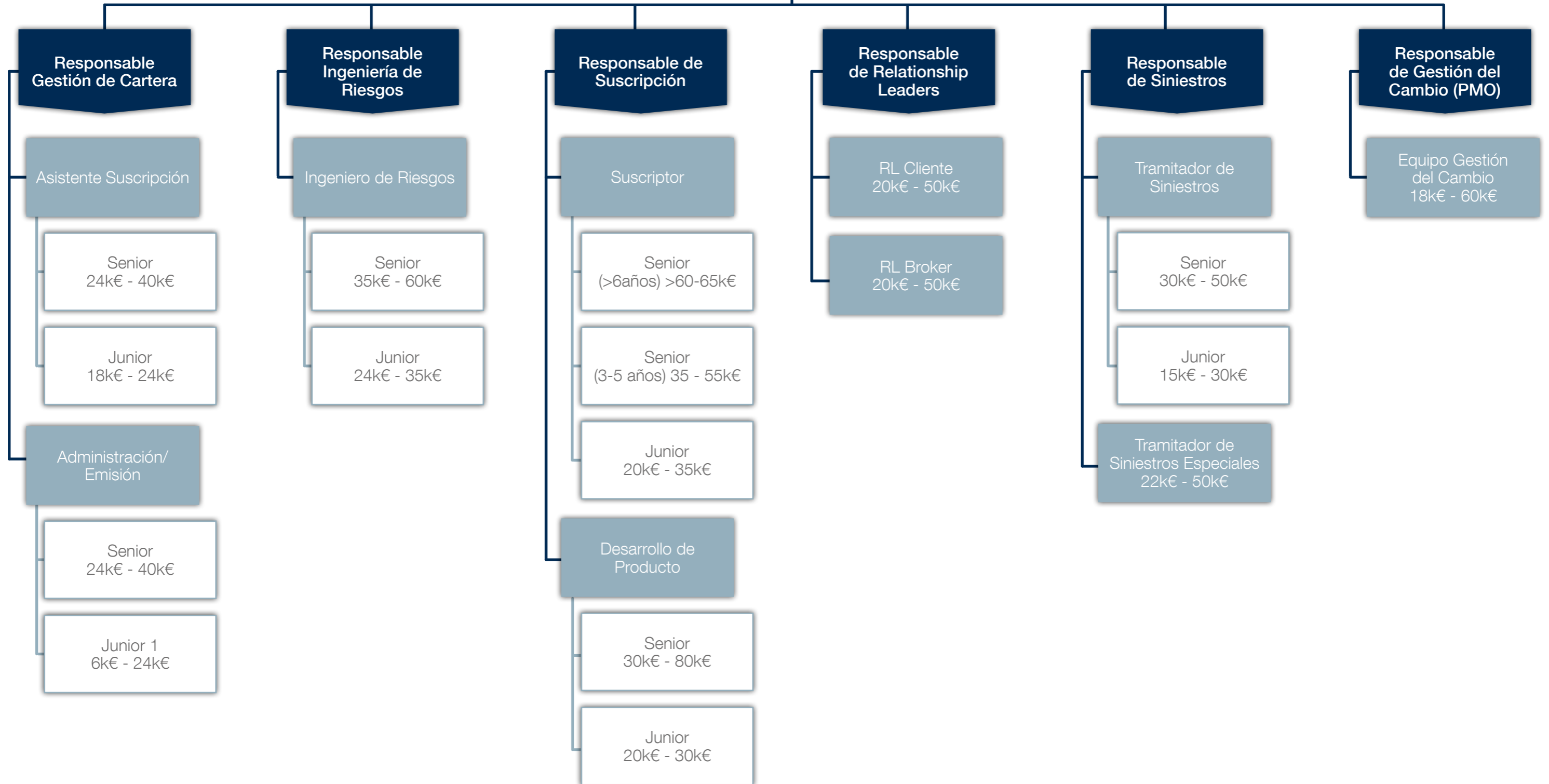


<b>ORGANIGRAMA COMERCIAL</b>	32
Director Canal Agencial	33
Director de Oficina	33
Agentes	34
Director Canal Broker	35
Ejecutivos Comerciales (Red Mediadores)	35
Director Grandes Cuentas	37
KAM	37
Director Otras Líneas de Negocio	39
<b>ORGANIGRAMA CORREDURÍAS</b>	40
Dirección Técnica	41
Tecnico de Producción	41
Dirección Comercial	43
Account Manager	43
Dirección Financiera	45
<b>ORGANIGRAMA AUDITORÍA EXTERNA</b>	46
Auditoría en Seguros	47
Consultoría Actuarial	48
<b>OFICINAS EN ESPAÑA</b>	49





**DIRECTOR DE OPERACIONES**





### RESPONSABLE DE GESTIÓN DE CARTERA

#### DEPENDENCIA

Reporte al Director de Operaciones.

#### FUNCIÓN

El responsable de Gestión de cartera coordina el departamento de Asistentes de Suscripción y Administración de la compañía, apoyado siempre por el departamento de Suscripción. Desde este departamento se gestiona el día a día de la póliza desde la emisión, renovación (as expiring o no) y cancelación de pólizas.

#### RESPONSABILIDADES

- Emisión pólizas
- Duplicado Recibos
- Certificados
- Ampliación de Riesgos
- Renovación

### ASISTENTE DE SUSCRIPCIÓN

#### DEPENDENCIA

Responsable de ramo o Responsable de gestión de cartera.

#### FUNCIÓN

El Asistente de Suscripción se encargará de dar soporte a los suscriptores.

#### RESPONSABILIDADES

- Soporte general a los suscriptores.
- Recepción y tramitación de las solicitudes de cotización.
- Preparación de documentos.
- Suscripción de cotizaciones básicas.
- Preparación de informes y análisis de riesgos



## DEPENDENCIA

Responsable de Gestión de carteras o Manager de operaciones.

## FUNCIÓN

El técnico de emisión se encarga de la tramitación de las pólizas y seguimiento de las mismas.

## RESPONSABILIDADES

- Gestión y tramitación de pólizas y seguimiento de las mismas.
- Atención al asegurado, en cuanto las dudas que le puedan surgir en el proceso.
- Documentación.

## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

Lo más habitual es que el junior en Administración o Asistente de Suscripción comience desarrollando sus competencias técnicas en la renovación / emisión de pólizas para promocionar a Suscriptor de Riesgos (tras 3-4 años de experiencia). El conocimiento de industrias Middle Market (< 300 Mios de facturación) o Corporate (>300 Mios de facturación) así como la legislación de seguros para España u otros países es fundamental.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Responsable Gestión de Cartera	+40.000€	
Asistente Suscripción Sr. (>3 años)	24.000€	40.000€
Asistente Suscripción Jr. (1-3 años)	18.000€	24.000€
Administración/Emisión Sr. (>3 años)	24.000€	40.000€
Administración/Emisión Jr. (1-3 años)	16.000€	24.000€





## RESPONSABLE DE INGENIERÍA

### DEPENDENCIA

Reporte al Director de Operaciones.

---

### FUNCIÓN

El responsable de Ingeniería coordina el departamento de Ingeniería de Riesgos. Desde este departamento se analizan las necesidades y se ofrecen una amplia variedad de seguros para que las empresas tengan sus riesgos cubiertos mediante coberturas específicas. Desde aquí, se identifican los riesgos de mayor impacto en los negocios para fundamentar las posteriores primas de los seguros.

---

### RESPONSABILIDADES

- Analizar necesidades clientes.
  - Visita física a los riesgos para su evaluación.
  - Identificación de riesgos de mayor impacto y de posibles medidas de seguridad.
  - Elaboración de análisis de ingeniería.
  - Preparación informes técnicos para que el suscriptor fundamente la cotización.
- 

## INGENIERO DE RIESGOS

### DEPENDENCIA

Responsable de Ingeniería.

---

### FUNCIÓN

El ingeniero de riesgos se encarga de identificar los riesgos de mayor impacto para fundamentar las primas de los seguros.

---

### RESPONSABILIDADES

- Identificación de riesgos de mayor impacto y las posibles medidas de seguridad.
- Preparación de informes técnicos.



## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

Muchos ingenieros de riesgos optan por promocionar a suscripción tras 3-5 años de experiencia. Conocen muy bien los riesgos y este conocimiento es esencial para la elaboración de cotizaciones.

Por otro lado, el ingeniero puede hacer carrera en este departamento, en este equipo tienen formación académica de ingeniería y es por ello que las funciones, especialmente las visitas a los riesgos les resultan muy atractivas.

REMUNERACIÓN EN EUROS		
PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Responsable Ingeniería de Riesgos	60.000€	80.000€
Ingeniero de Riesgos Sr. (>3 años)	35.000€	60.000€
Ingeniero de Riesgos Jr. (1-3 años)	24.000€	35.000€





## RESPONSABLE DE SUSCRIPCIÓN

### DEPENDENCIA

Reporte al Director de Operaciones.

### FUNCIÓN

El Responsable de Suscripción coordina el equipo de suscripción y habitualmente uno de los ramos de la compañía. Desde el departamento se valora el riesgo específico de una operación concreta y determinar la cotización correspondiente. Es habitual que se trabaje por ramos: Responsabilidad Civil, Líneas Financieras, Daños, D&O... Este área debe interactuar con otras áreas de la compañía como actuaría, siniestros, comercial, administración, tecnología, etc., para poder automatizar tanto la cotización como la distribución de los productos.

### RESPONSABILIDADES

- Diseño de las condiciones (garantía, tarificación de las primas...).
- Supervisión de las condiciones de los riesgos deficitarios y ajuste de los productos a la demanda del mercado.
- Buscar la máxima rentabilidad del negocio (su misión es encontrar ese punto en el que se cubren las necesidades del cliente y los números de la cartera son positivos).
- Actividad comercial con brokers y mediadores (cross selling con otras unidades de negocio).
- Definir baremos de cotización y condiciones de garantía.
- Participación en la evaluación de siniestros específicos.

## SUSCRIPTOR

### DEPENDENCIA

Responsable de la línea de negocio.

### FUNCIÓN

Responsable de valorar el riesgo de una operación concreta y determinar la cotización correspondiente.





# RESPONSABILIDADES

- Evaluación y análisis del riesgo de una operación a partir de la información facilitada por la red comercial.
- Definición de condiciones de garantías, tarificación de las primas y contrato.
- Ayudar a la red comercial en la negociación con los clientes.
- Definición de baremos de cotización y condiciones de garantía.

## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

El Suscriptor suele hacer carrera en este departamento, es uno de los departamentos más atractivos en las compañías de seguros. La evolución más habitual es la de promocionar a Responsable de un ramo en concreto (tras 6-10 años de experiencia para perfiles técnicos comerciales).

REMUNERACIÓN EN EUROS		
PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Responsable de Suscripción	90.000€	110.000€
Suscriptor Sr. (>5 años)	55.000€	80.000€
Suscriptor Jr. (1-5 años)	35.000€	55.000€
Desarrollo de Producto Sr. (>3 años)	30.000€	80.000€
Desarrollo de Producto Jr. (1-3 años)	20.000€	30.000€





## HEAD RELATIONSHIP LEADER

### DEPENDENCIA

Reporte al Director de Operaciones / Comercial.

---

### FUNCIÓN

El responsable del equipo de Relationship Leaders coordina la gestión comercial de los RL's con brokers y clientes. Desde esta función el RL contribuye a mantener en el tiempo la relación compañía – Broker – Cliente para garantizar un buen servicio, haciendo un seguimiento global del conjunto de pólizas aseguradas por cada uno de ellos.

---

### RESPONSABILIDADES

- Seguimiento global cartera Broker o Cliente.
- Actividad comercial.
- Participación en eventos del sector para mayor presencia.

## RL CLIENTE

### DEPENDENCIA

Head Relationship Leader.

---

### FUNCIÓN

Gestión comercial con los clientes.

---

### RESPONSABILIDADES

- Gestión comercial con los clientes.
- Garantizar un buen servicio con alto conocimiento del producto haciendo un seguimiento global de las pólizas aseguradas con la compañía.



## DEPENDENCIA

Head Relationship Leader.

## FUNCIÓN

Gestión comercial con los Brokers con alto conocimiento del producto.

## RESPONSABILIDADES

- Gestión comercial con los Brokers.
- Garantizar un buen servicio con alto conocimiento del producto, haciendo un seguimiento global de las pólizas aseguradas con la compañía.

## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

Lo más habitual es que el Relationship Leader promocioe en este departamento gestionando clientes o brokers de más peso para la organización. La evolución de estos perfiles suelen ir asociados al desarrollo de una carrera comercial con equipo a cargo.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Responsable de Relationship Leaders / Comerciales	+50.000€	
RL Cliente	35.000€	50.000€
RL Broker	35.000€	50.000€
RL Junior	20.000€	35.000€





## RESPONSABLE DE SINIESTROS

### DEPENDENCIA

Reporte al Director de Operaciones.

### FUNCIÓN

El Responsable de Siniestros coordina el equipo que gestiona las reclamaciones e indemnizaciones de los clientes. Desde esta función se gestionan los siniestros desde la apertura hasta el cierre de los mismos. Una de sus tareas fundamentales es la interlocución y negociación con peritos y demás actores que intervienen en el siniestro.

### RESPONSABILIDADES

- Estudio detallado del siniestro para determinar o no la indemnización al asegurado en caso de que proceda.
- Evaluación del daño asegurado y de la indemnización en base a los riesgos cubiertos por la póliza.
- Tramitación interna del siniestro siguiendo el protocolo marcado por la organización (comunicación constante peritos, abogados y clientes).
- Negociación con Broker o Cliente (Risk Manager).
- Gestión de la indemnización.

## TRAMITADOR DE SINIESTROS

### DEPENDENCIA

Responsable de Siniestros.

### FUNCIÓN

El tramitador de siniestros se encarga de la gestión integral (desde la apertura al cierre) de los siniestros de los clientes o asegurados.

### RESPONSABILIDADES

- Análisis del siniestro y evaluación de las posibles acciones que conducen a la indemnización y liquidación del mismo.
- Selección de los colaboradores necesarios .
- Mediador entre las distintas partes involucradas en el siniestro.
- Evaluación del daño asegurado y su indemnización de acuerdo con los riesgos cubiertos por la póliza.



## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

El tramitador de siniestros puede hacer carrera en este departamento especializándose en un ramo en concreto y ser responsable de este tras 6-10 años de experiencia. El crecimiento en este departamento suele ir relacionado con la gestión de otros tramitadores y la exposición a siniestros de mayor cuantía. Otra vía de promoción habitual es la de pasar al departamento de suscripción de riesgos.

REMUNERACIÓN EN EUROS		
PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Responsable de Siniestros	+50.000€	
Tramitador de Siniestros Sr. (>5 años)	30.000€	50.000€
Tramitador de Siniestros Jr. (1-5 años)	15.000€	30.000€
Tramitador de Siniestros Especiales	22.000€	55.000€





## RESPONSABLE DE GESTIÓN DEL CAMBIO

### DEPENDENCIA

Reporte al Director de Operaciones.

### FUNCIÓN

El gestor del cambio es un actor muy importante para gestionar la transición de un modelo de negocio a otro mediante técnicas sofisticadas de gestión muy relacionadas con la optimización y digitalización de procesos. El objetivo principal es alcanzar un mayor nivel de excelencia y eficiencia a través de iniciativas coordinadas con las distintas áreas de negocio involucradas en el cambio. Dentro de este área, existen ciertas certificaciones muy valoradas (ej. PMP, Black Belt, Lean Sigma...).

### RESPONSABILIDADES

- Liderar iniciativas de cambio y mejora continua acordes con las mejores prácticas empresariales definidas en el nuevo modelo de negocio a través de la mejora de procesos operativos.
- Asumir el cargo de gestor de proyectos multifuncionales coordinando distintas áreas de negocio involucradas en el cambio.
- Liderar proyectos específicos en área de operaciones para la digitalización de procesos.
- Participación continua en la contribución de resultados recogidos en el plan de negocios preestablecido.

## EQUIPO DE GESTIÓN DEL CAMBIO

### DEPENDENCIA

Responsable de Gestión del Cambio.

### FUNCIÓN

El equipo de gestión del cambio se encarga del análisis, detección e implantación de propuestas de mejora acordes con el nuevo modelo de negocio.

### RESPONSABILIDADES

- Identificación, implantación y seguimiento de las propuestas de mejora acordes con el nuevo modelo de negocio establecido en la compañía.
- Interlocución con las distintas áreas de negocio involucradas.
- Contribución a un mayor nivel de excelencia y eficiencia en las distintas áreas de negocio involucradas.

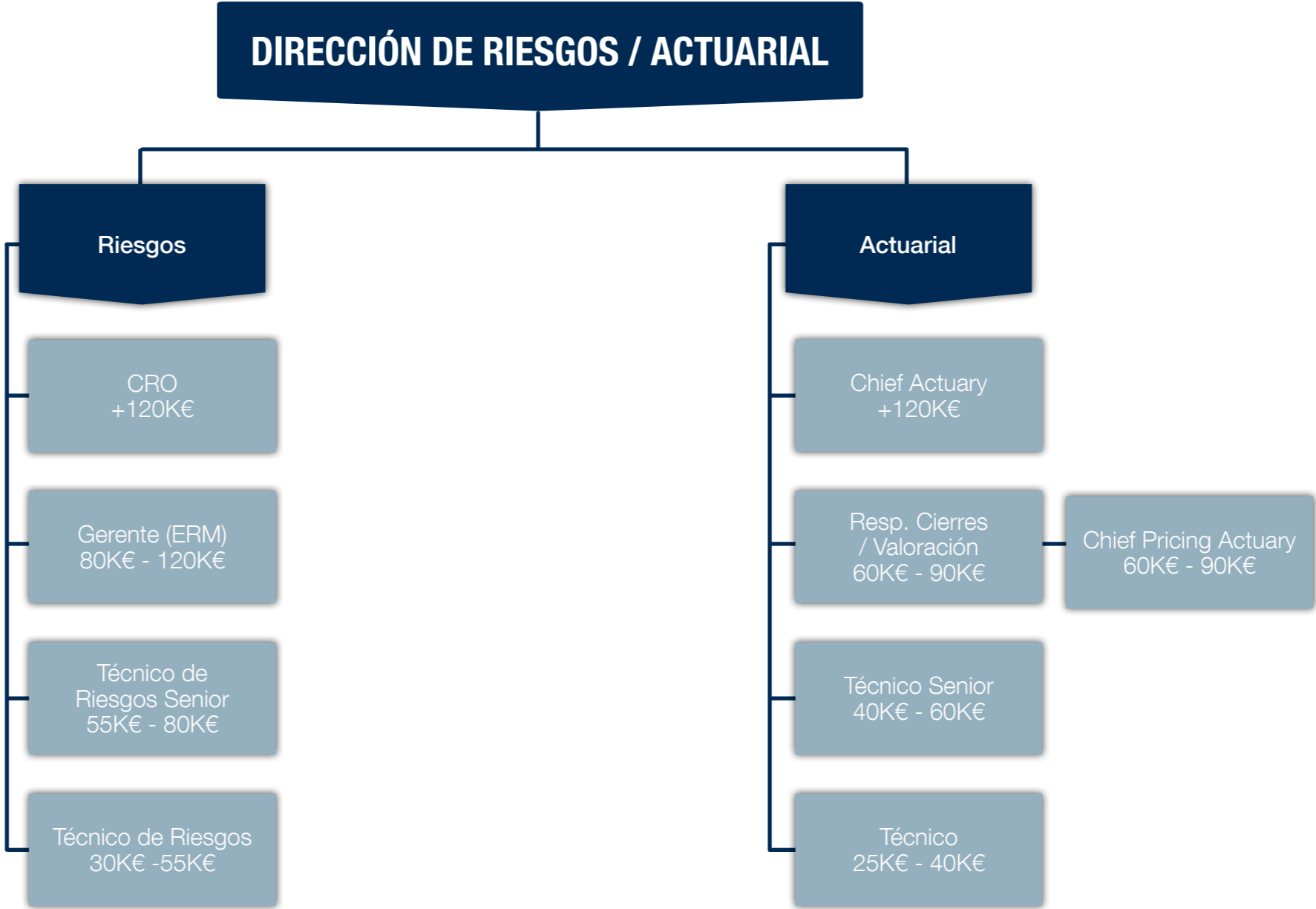


## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

La evolución natural de estos puestos se encuentra directamente relacionada con la gestión de personas y proyectos soportados con un mayor peso financiero.

REMUNERACIÓN EN EUROS		
PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Responsable de Gestión del Cambio (PMO)	60.000€	85.000€
Técnico de Gestión del Cambio	35.000€	55.000€
Gestor del cambio Junior	25.000€	35.000€









## CHIEF RISK OFFICER (RIESGOS)

### DEPENDENCIA

Es bastante habitual que el CRO sea miembro del comité de dirección por lo que esta función reporta al DG o presidencia.

### FUNCIÓN

El CRO se encarga de entregar al Comité Ejecutivo de Auditoría y a la Junta Directiva las herramientas necesarias para una correcta toma de decisiones (a nivel genérico) en cuanto al manejo del riesgo al que se ve enfrentada la compañía.<sup>3</sup> En aquellas organizaciones de mayor complejidad, generalmente son responsables de coordinar los enfoques de Administración de Riesgo.

### RESPONSABILIDADES

- Gestión y control de riesgos de crédito, mercado y operacionales.
- Implementación de la política adoptada en el comité de gestión de riesgos.
- Cumplimiento normativo.
- Implementación y desarrollo a nivel interno de la normativa Solvencia II.
- Miembro de los principales comités: de gestión y control de productos, de inversiones, de dirección, de riesgo y de auditoría.
- Enterprise Risk Management – ERM

## TÉCNICO DE RIESGOS (RIESGOS)

### DEPENDENCIA

Chief Risk Officer (Riesgos).

### FUNCIÓN

El Técnico de Riesgos se encarga de evaluar los riesgos inherentes a la actividad de la empresa de cara a futuras tomas de decisiones.

### FUNCIÓN

- Gestión y control de riesgos.
- Cumplimiento normativo.
- Participación en el desarrollo de la normativa Solvencia II.



## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

Lo más habitual para un Técnico de Riesgos es comenzar como como técnico o técnico junior donde da su soporte en la medición de los riesgos e implementación de políticas. Los siguientes pasos serán aparte de gestionar equipos, el estar envueltos en el desarrollo de estrategias para la mitigación de dichos riesgos (técnico senior o gerente).

REMUNERACIÓN EN EUROS		
PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
CRO	90.000€	120.000€
Gerente (ERM)	65.000€	85.000€
Técnico de Riesgos Senior	40.000€	65.000€
Técnico de Riesgos	25.000€	40.000€
Técnico de Riesgos Junior	16.000€	25.000€





## DIRECTOR TÉCNICO ACTUARIAL (ACTUARIAL)

### DEPENDENCIA

Reporte al DG o CFO.

### FUNCIÓN

El Director Técnico es el encargado a través de su equipo de valorar y medir la ocurrencia de un riesgo a través de modelos estadísticos y matemáticos. Desde esta función el actuario puede contribuir a la gestión y desarrollo de productos (rentabilidad, notas técnicas, precio...) y del cálculo de reservas o provienes matemáticas exigido por el regulador (DGS).

Actualmente la regulación de Solvencia II está estrechamente relacionada con cálculos de capital que son realizados por estos profesionales.

### RESPONSABILIDADES

- Gestión de un equipo actuarial que variará en función del tamaño de la empresa.
- Creación y tarificación de productos.
- Medición de riesgos.
- Estudios de rentabilidad de productos.
- Cálculo de provisiones / reservas.
- Valoración de carteras.
- Cálculos de capital económico.
- Gestión de Activos y Pasivos (ALM).
- Desarrollo de modelos (estocásticos, deterministas...)

## ACTUARIO (ACTUARIAL)

### DEPENDENCIA

Director Técnico o Actuarial.

### FUNCIÓN

El actuario participa en la concepción y creación de productos y tarificación de los mismos.



# RESPONSABILIDADES

- Evalúa la rentabilidad de la cartera.
- Cálculo de tarifas y provisiones técnicas.
- Elaboración de bases técnicas.
- Definición de las condiciones de rentabilidad económica y financiera de las pólizas.
- Categorización de los riesgos.
- Elaboración de informes.
- Colaboración con otros equipos de trabajo para el desarrollo de productos.

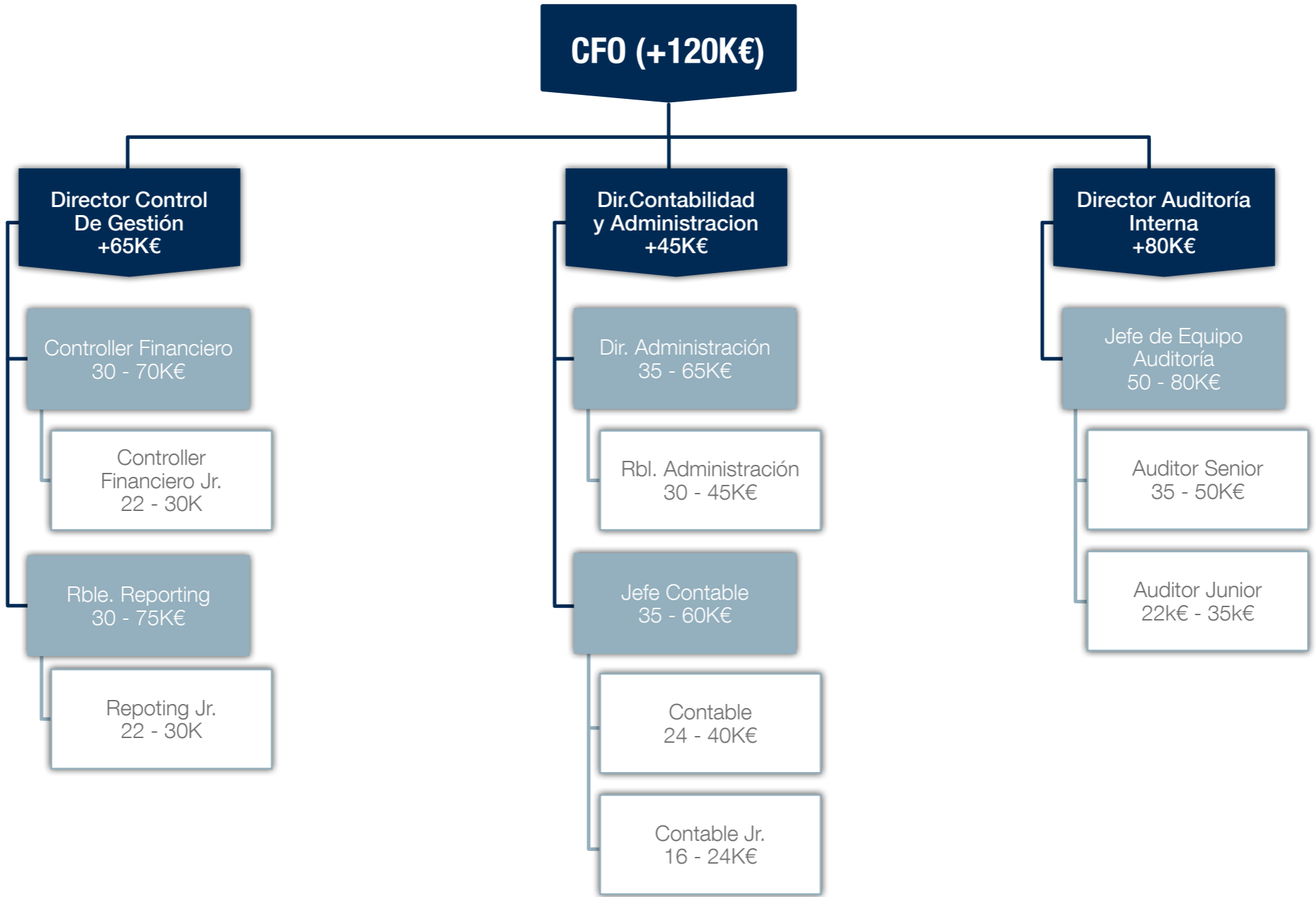
## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

Lo más habitual para un actuario cualificado es que comience su carrera profesional como actuario junior en alguna de las áreas relacionadas con la función actuarial. El siguiente paso profesional sería promocional a Actuario Senior (tras alrededor 5 años de experiencia). Una vez pasado esta categoría, se accedería a la categoría de gerente de alguna función (ejemplo valoración, pricing...).

### REMUNERACIÓN EN EUROS

PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
CRO	90.000€	130.000€
Gerente (ERM)	65.000€	90.000€
Técnico de Riesgos Senior	40.000€	65.000€
Técnico de Riesgos	25.000€	40.000€
Técnico de Riesgos Junior	16.000€	25.000€







## DIRECCIÓN CONTROL DE GESTIÓN

### DEPENDENCIA

Dirección Financiera.

### FUNCIÓN

La principal misión es garantizar la fiabilidad e integridad de los distintos indicadores y herramientas de gestión.

### RESPONSABILIDADES

- Determinación y seguimiento del presupuestos, analizar las desviaciones entre las previsiones y los resultados reales.
- Elaboración de los cuadros de control.
- Analizar y redistribuir las informaciones recopiladas a través de los informes de reporte a cada uno de los departamentos.

## CONTROLLER FINANCIERO

### DEPENDENCIA

Dirección de Control de Gestión o Dirección Financiera.

### FUNCIÓN

El Controller se encarga de analizar la información financiera de la empresa.

### RESPONSABILIDADES

- Elaboración del presupuesto del grupo. Seguimiento y control.
- Confección del Plan de Negocio de la compañía y forecasts sucesivos.



## DEPENDENCIA

Dirección Financiera.

## RESPONSABILIDADES

- Análisis y seguimiento de la información financiera final
- Cumplimiento de los deadlines marcados por la sociedad matriz (respecto a las auditorías y fechas de cierre)
- Cumplimiento de los requerimientos de información financiera

## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

La tendencia natural del Controller Financiero es que pueda llegar a ser el director de control de gestión y en su defecto, responsable financiero del grupo. La tendencia natural del Perfil de Reporting es poder llegar a Director de Reporting y, posteriormente, en última instancia, a Director Financiero.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Director de control de Gestión	70.000€	100.000€
Controller Financiero	30.000€	70.000€
Controller Financiero Junior	22.000€	30.000€
Responsable de Reporting	30.000€	75.000€
Reporting Junior	20.000€	30.000€





## DIRECCIÓN CONTABLE

### DEPENDENCIA

Dirección Financiera.

---

### FUNCIÓN

El Director Contable es el responsable de los estados financieros y de mostrar la viabilidad de las cuentas de la sociedad.

---

### RESPONSABILIDADES

- Centraliza y controla la información financiera y contable que resulte de la actividad empresarial.
- Supervisa la contabilidad y fiscalidad, llegando a controlar los créditos de los clientes y la tesorería.

## CONTABLE

### DEPENDENCIA

Dirección contable o Responsable Financiero.

---

### FUNCIÓN

El contable se encarga de la gestión de la contabilidad general de la empresa.

---

### RESPONSABILIDADES

- Contabilidad general.
- Fiscalidad básica.
- Cierres.
- Gestión de pagos.
- Reporting.





## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

Una evolución bastante habitual dentro del perfil contable es que cada vez vaya adquiriendo mayor responsabilidad y llegue a ser Responsable contable. Habitualmente y en función del tamaño de la compañía, el contable puede ir adquiriendo otro tipo de responsabilidades y funciones más analíticas, promocionando en el siguiente paso a Controller y en último término a responsabilidad financiera.

REMUNERACIÓN EN EUROS		
PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Director Contable y Administración	65.000€	85.000€
Director Administración	35.000€	65.000€
Responsable Administración	30.000€	45.000€
Jefe Contable	35.000€	60.000€
Contable	24.000€	40.000€
Contable Junior	16.000€	24.000€





## DIRECCIÓN DE AUDITORÍA INTERNA

### DEPENDENCIA

CFO.

### FUNCIÓN

La dirección de auditoría interna se encarga de verificar la integridad y consistencia de la información financiero contable de la compañía.

### RESPONSABILIDADES

- Verificar la integridad y consistencia de la información, procedimientos y sistemas financiero- contables de la compañía.
- Adecuación de los sistemas de ERP al entorno contable de la compañía así como a los niveles de seguridad de la información.
- Aconsejar a la Dirección sobre los problemas de gestión financieros y de procesos administrativos.
- Diseño del mapa de riesgos financieros, contables y organizativos del Grupo.

## AUDITOR/A INTERNO/A

### DEPENDENCIA

Dirección de auditoría o Jefe de equipo.

### FUNCIÓN

La dirección de auditoría interna se encarga de verificar la integridad y consistencia de la información financiero contable de la compañía.

### RESPONSABILIDADES

- La planificación y elaboración de los trabajos de campo (enfoque de auditoría, control interno, identificación y definición de riesgos de auditoría, así como definición de las pruebas y controles a realizar, etc.
- Coordinación con las áreas involucradas.
- Redacción y presentación de las medidas correctivas así como recomendaciones oportunas.



## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

El auditor habitualmente promociona a diferentes niveles de seniority antes de llegar a ser un Jefe de Equipo. En función del tamaño de la compañía, se podrá seguir promocionando y adquiriendo mayores equipos de trabajo o áreas hasta llegar a la dirección de auditoría.

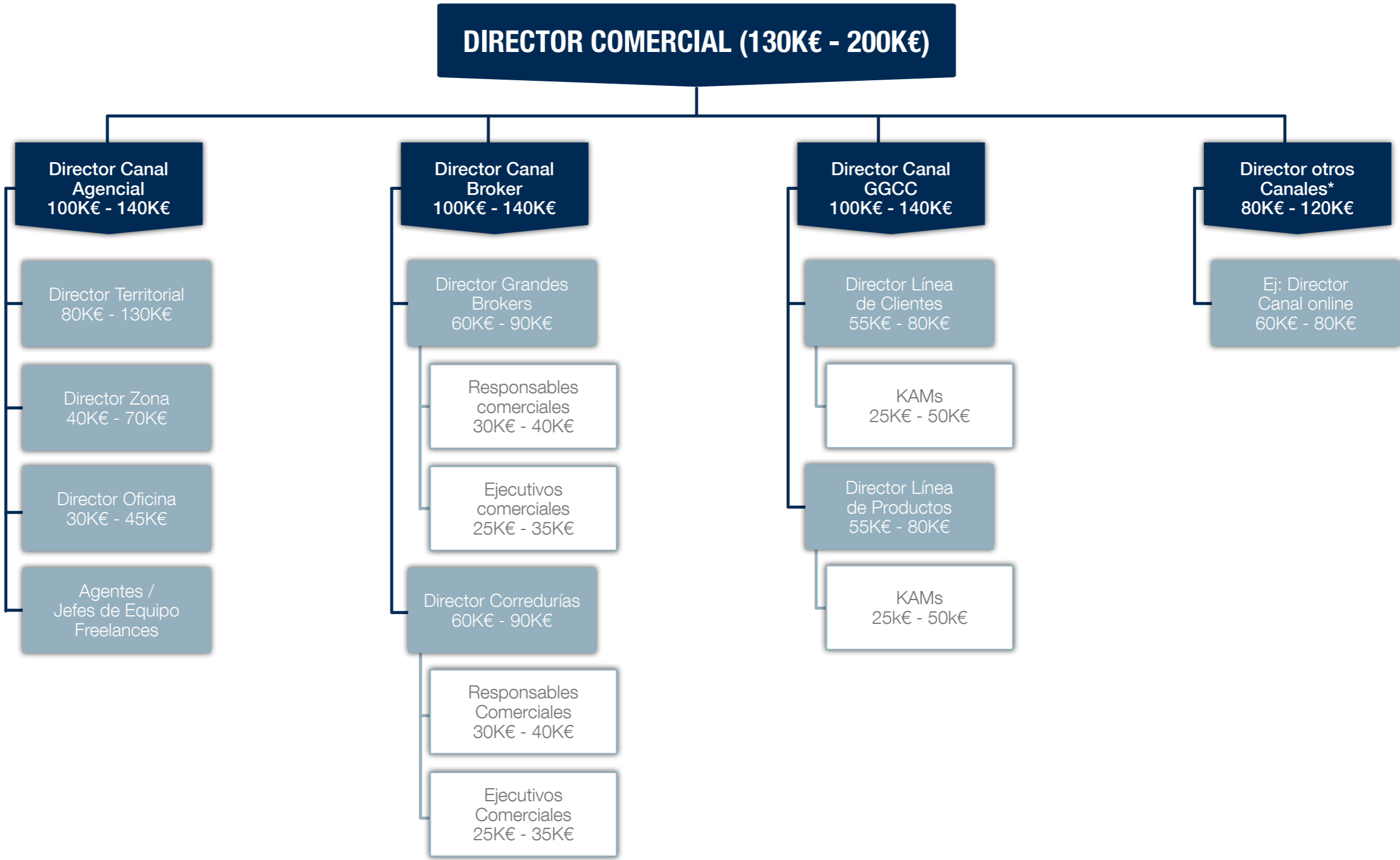
Fuera del departamento de auditoría, el auditor tiende a evolucionar a perfiles financieros de contabilidad o a puestos de controller.

En función del perfil de auditor puede acceder a otras áreas de negocio.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Dirección de Auditoría Interna	65.000€	85.000€
Jefe de equipo de auditoría	45.000€	65.000€
Auditor Senior	35.000€	50.000€
Auditor Junior	22.000€	35.000€





\*Nota: en la columna de Director Otros Canales, incluimos dos tan solo a modo de ejemplo, pero podría haber otros distintos dependiendo de la tipología y tamaño de la cía (Seg. Directo, Reaseguradora, etc...).



## DIRECTOR CANAL AGENCIAL

### DEPENDENCIA

Lo más habitual es que esta posición reporte al Director Comercial de la Compañía; aunque en compañías más pequeñas, este mismo perfil será el que asuma dichas funciones participando en el Comité de Dirección.

### FUNCIÓN

El Director del Canal Agencial es el responsable máximo de la rentabilidad de dicho canal, es decir, es el responsable de todos los ingresos por primas (así como de la siniestralidad en muchos casos) que entran a través de la red de oficinas propias de la compañía.

Este canal de distribución es el más tradicional que existe en las compañías, en muchos casos supone el área de negocio con el mayor número de profesionales.

A este director (junto con su equipo) le corresponde la gestión integral, control de plantilla, etc, de toda la red propia de la compañía (oficinas, agentes exclusivos, etc)

### RESPONSABILIDADES

- Captación de una red comercial que dé cobertura en todos los territorios donde la compañía opere.
- Formación de dicha red en términos de productos y en términos de metodología comercial.
- Dinamización comercial, establecimiento de objetivos comerciales y de incentivos asociados a los mismos (plan de carrera, esquema retributivo, etc).
- Detección de nuevos territorios en los que operar.
- Identificación de negocio target (el negocio que entra a través del canal agencial suele corresponderse, en la mayor parte de los casos, con negocio de pymes y particulares).

## DIRECTOR DE OFICINA

### DEPENDENCIA

Director Zona o Director de Canal Agencial.

### FUNCIÓN

El director de oficina se encarga de supervisar un equipo de agentes y de las operaciones que se produzcan en su ámbito de actuación.



# RESPONSABILIDADES

- Supervisión de las operaciones a nivel comercial que se produzcan en su ámbito de actuación.
- Reclutamiento y formación de los agentes que tenga a su cargo.
- Reporting a Dirección.
- Establecimiento del plan de carrera de cada agente y consolidación de los mismos.

## AGENTES

Los agentes reportan a la dirección de oficina, encargándose de la captación y mantenimiento de cartera de clientes a través de una contratación mercantil.

### EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

La evolución natural podría determinarse del siguiente modo: el profesional junior comienza como Agente Exclusivo (freelance) haciendo desarrollo comercial y captación pura a puerta fría, posteriormente pasa a Jefe de Equipo, responsabilizándose de la captación y tutela de agentes. Más adelante, si el negocio obtenido le avala, este profesional podría optar a Dirigir una Oficina. Una vez que hiciera crecer la oficina o realizara una buena gestión de la misma, el paso natural sería responsabilizarse de una zona (varias oficinas). Posteriormente, los mejores profesionales pasarían a asumir una Dirección Territorial (Ejemplo: Norte de España, Sur de España, etc). Por encima de estos Directores Territoriales únicamente estaría el Director del Canal Agencial (o Director Comercial en caso de compañías de menor tamaño). En algunas compañías más pequeñas, los Directores Territoriales pueden llegar incluso a formar parte del comité de dirección (pero no es lo más habitual)

#### REMUNERACIÓN EN EUROS

PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Director Comercial	130.000€	200.000€
Director Canal Agencial	100.000€	140.000€
Director Territorial	80.000€	130.000€
Director de Zona	40.000€	70.000€
Director de Oficina	30.000€	45.000€
Jefes de equipo / Agentes	FREELANCE (SALVO ALGUNAS EXCEPCIONES)	





## DIRECTOR CANAL BROKER

### DEPENDENCIA

Lo más habitual es que esta posición reporte al Director Comercial de la Compañía; aunque en compañías en las que el canal principal sea este, podría asumir este mismo profesional la Dirección Comercial, y por tanto, formar parte del Comité de Dirección de la entidad.

En compañías más pequeñas, este mismo perfil estará integrado con el Director del Canal Agencial, resultando de la mezcla de ambos un Director del Canal Mediador (*Agentes y Corredurías*).

### FUNCIÓN

El Director del Canal Broker es el responsable máximo de la rentabilidad de dicho canal, es decir, es el responsable de todos los ingresos por primas (así como de la siniestralidad en muchos casos) que entran a través de la red de mediación externa de la compañía (corredurías y grandes brokers).

Este canal de distribución es el que más potencia está alcanzando en los últimos años en muchos casos, debido al importante papel y control del negocio que aportan los brokers en el panorama asegurador.

A este director (junto con su equipo) le corresponde la gestión integral, dinamización, control de la producción y captación del panel de mediadores externos de la compañía.

### RESPONSABILIDADES

- Captación de mediadores (grandes, medianos y pequeños) que generen negocio para la compañía, vía apertura de código con ellos.
- Formación a los comerciales de dichos mediadores sobre nuevos productos.
- Dinamización de dicha red de mediadores, vía negociación de mejores condiciones, incentivos por producción, rappels, invitación a eventos, etc.
- Definición de requisitos mínimos para entrar a ser un mediador de dicha compañía.
- Gestión del equipo directo a cargo y división del panel de mediadores en diferentes líneas de negocio separadas por tamaño (corredurías pequeñas y medianas / grandes brokers).

## EJECUTIVOS COMERCIALES (RED MEDIADORES)

### DEPENDENCIA

Reporta a la dirección del canal Broker.

### FUNCIÓN

El Ejecutivo Comercial se encarga de la captación de mediadores con el objetivo de poder conseguir una mayor distribución de los productos de la compañía en el mercado.



# RESPONSABILIDADES

- Captación de red de mediadores (Corredurías y Grandes Brokers).
- Formación a los comerciales de las corredurías o brokers sobre los nuevos productos.

## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

La evolución natural podría determinarse del siguiente modo: el profesional más junior del equipo comenzaría realizando labores de captación y gestión de corredurías pequeñas (en algunos casos esta labor está integrada en la de los Jefes de Equipo del apartado anterior). Posteriormente, conforme fuera consolidando un panel propio interesante (rentable, en producción, diversificado...), iría creciendo y gestionando un negocio más grande, hasta llegar a Dirigir una línea de negocio en sí misma (por ejemplo, el Canal de Corredurías pequeñas y medianas, o en Canal de Grandes Brokers). El paso final, dentro de este departamento, sería alcanzar la posición de Director del Canal Broker.

### REMUNERACIÓN EN EUROS

PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Director Comercial	130.000€	200.000€
Director Canal Broker	100.000€	140.000€
Director Grandes Brokers / Director Corredurías de menor tamaño	60.000€	90.000€
Responsable Comercial (o Ejecutivo Comercial)	25.000€	40.000€







## DIRECTOR GRANDES CUENTAS

### DEPENDENCIA

Lo más habitual es que esta posición reporte al Director Comercial de la Compañía.

En algunos casos (normalmente se tratará de compañías más pequeñas), esta función podríamos encontrarla integrada con el Director de Grandes Brokers definido en el apartado anterior. En este caso concreto, nos referimos al departamento que gestiona Grandes Cuentas en directo.

### FUNCIÓN

El Director de Grandes Cuentas es el responsable máximo de la rentabilidad de dicho canal, es decir, es el responsable de todos los ingresos por primas (así como de la siniestralidad en muchos casos) que entran a través de las Grandes Cuentas (grandes clientes) gestionados y captados en directo por la estructura comercial de la compañía.

Este canal de distribución es de gran relevancia puesto que suele aportar una cifra de negocio elevada. En determinados negocios (como por ejemplo, Previsión Social, o Daños&RC), se trata de una línea de negocio muy estratégica para la entidad.

A este director (junto con su equipo) le corresponde la gestión integral, captación, crossselling, upselling y gestión diaria de este perfil de cuentas clave.

### RESPONSABILIDADES

- Captación de grandes cuentas que generen negocio de magnitud para la compañía, vía seguros para un colectivo grande de empleados, aseguramiento de una gran fábrica, etc. En muchos casos, dicha captación inicial se consigue a través de la entrada en un concurso / licitación.
- Formación a los ejecutivos que se dirigen a este perfil de cliente. Se trata de una labor comercial distinta, enfocada a un interlocutor de alto nivel, normalmente tratarán con un Gerente de Riesgos, o con un Director de RRHH o CFO.
- Dinamización (crossselling y upselling) de las cuentas que se encuentran en la cartera de la cía.
- Definición de requisitos mínimos para considerarse una gran cuenta dentro de la cartera de la cía.
- Gestión del equipo directo a cargo y división del negocio en diferentes líneas separadas, o bien por tipología de cliente (administraciones públicas, compañías de energía, telecomunicaciones, empresas constructoras...), o bien por producto ofertado (employee benefits, property & casualty...).
- Asegurarse de que los ejecutivos de las diferentes líneas de negocio enfocadas a grandes cuentas, se apoyen y utilicen las técnicas de venta cruzada entre ellas.

## KAM

### DEPENDENCIA

Director Grandes Cuentas.



# FUNCIÓN

El KAM se encarga de la captación de grandes cuentas que generen negocio de gran volumen a la compañía.

## RESPONSABILIDADES

- Captación de grandes cuentas en función de la tipología de la empresa o del producto.

### EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

La evolución natural podría determinarse del siguiente modo: el profesional más junior del equipo podría comenzar haciendo llamada fría (consiguiendo visitas en nuevas empresas para que después los ejecutivos más senior cerraran la operación o la gestión de dicha cuenta). Posteriormente, estos profesionales pasarían a visitar, captar y gestionar dichas cuentas ellos mismos (Key Account Manager). Una vez obtenidos los logros pertinentes en términos de negocio (captación / gestión o retención), este KAM podría especializarse y hacerse cargo de una sección determinada, bien por tipo de cliente (Administraciones públicas, empresas energéticas, etc...), o bien por productos (employee benefits, Property&Casualty...). El paso final en este departamento será alcanzar la Dirección de Grandes Cuentas, una vez obtenidos los resultados determinados que avalen el seniority del perfil.

#### REMUNERACIÓN EN EUROS

PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Director Comercial	130.000€	200.000€
Director Grandes Cuentas	100.000€	140.000€
Director Sección Determinada dentro de Grandes Cuentas	55.000€	80.000€
KAM (o ejecutivo junior)	25.000€	50.000€



## DIRECTOR OTRAS LÍNEAS DE NEGOCIO

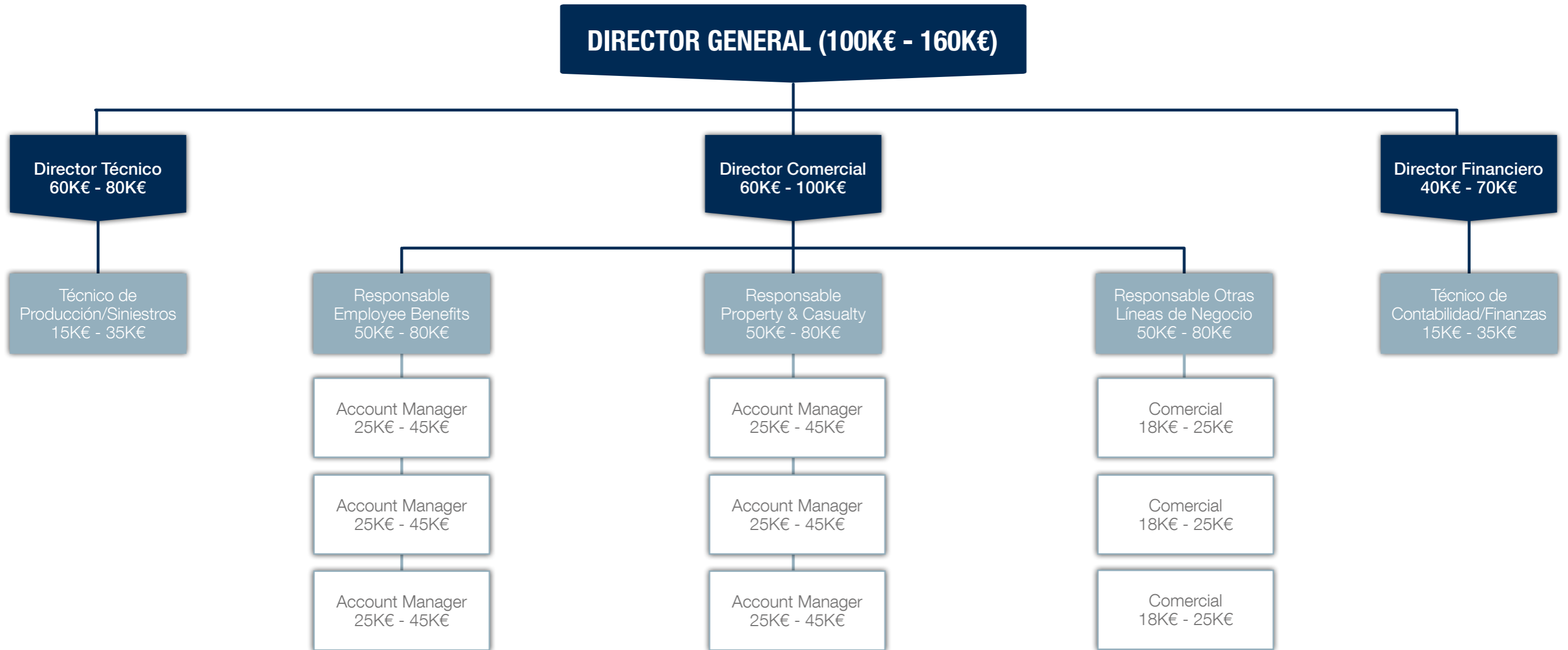
En este caso no profundizamos en mayor medida. Se trataría de canales de negocio alternativos, como por ejemplo, canales online, cada vez en mayor crecimiento en el mercado asegurador español.

Estos perfiles podrán encontrarse encuadrados en el Departamento Comercial o en el Departamento de Marketing u Operaciones, dependiendo del enfoque concreto y de la compañía de la que se trate (Seguro Directo, Reaseguro, etc...).



# ORGANIGRAMA CORREDURÍAS

(Consideramos corredurías medianas, no extrapolable a Grandes Brokers)





## DIRECCIÓN TÉCNICA

### DEPENDENCIA

Dirección General.

---

### FUNCIÓN

El Director Técnico es el responsable de todo lo relativo a colocación de riesgos, producto (negociación con las compañías de seguros) y gestión de la siniestralidad.

---

### RESPONSABILIDADES

- Análisis y gestión de la siniestralidad.
- Definición y automatización de procesos de producción y prestaciones.
- Colocación de riesgos complejos con las compañías de seguros.
- Desarrollo y negociación de la oferta de productos.
- Contacto a nivel técnico con las grandes cuentas.

## TECNICO DE PRODUCCIÓN

### DEPENDENCIA

Dirección Técnica.

---

### FUNCIÓN

Perfil de soporte que se encarga de la gestión de pólizas y tramitación de siniestros.

---

### RESPONSABILIDADES

- Gestión de pólizas.
- Tramitación de siniestros.
- Contacto con las diferentes compañías.



## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

Los perfiles técnicos que existen dentro de las corredurías suelen combinar las funciones de producción y siniestros. Con el tiempo, cada posición se puede bifurcar, llegando a tener puestos de mayor responsabilidad. En último término, llega a Dirección Técnica.

REMUNERACIÓN EN EUROS		
PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Dirección Técnica	60.000€	80.000€
Técnico de Producción/Siniestros	15.000€	35.000€





## DIRECCIÓN COMERCIAL

### DEPENDENCIA

Dirección General.

### FUNCIÓN

Es el máximo responsable de la captación y mantenimiento de la cartera de clientes de la correduría.

### RESPONSABILIDADES

- Diseño y desarrollo del Plan de Estrategia Comercial de la Correduría.
- Gestión de equipos. Selección y formación de los mismos.
- Cierre de acuerdos con asociaciones y organismos para la distribución del portfolio de productos de la correduría.
- Establecimiento de objetivos. Seguimiento de los mismos.
- Captación de nuevos clientes.
- Consecución de objetivos.

*\*\* (En función del tamaño de la correduría, podríamos diferenciar subdirecciones, especializándose por ramos concretos. Ejemplo: Employee Benefits, Property & Casualty y otras Líneas de negocio)*

## ACCOUNT MANAGER

### DEPENDENCIA

Responsable de ramo o Dirección comercial.

### FUNCIÓN

El Account Manager se encarga de la captación y mantenimiento de una cartera de clientes, para la distribución de la gama de productos.

### RESPONSABILIDADES

- Gestión de una cartera de clientes.
- Comercialización de productos.
- Captación y mantenimiento de clientes.



## EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

La evolución habitual en el Account Manager es que adquiera diferentes niveles de seniority antes de ser Responsable de Producto. En último término, puede llegar a evolucionar hasta una dirección comercial.

REMUNERACIÓN EN EUROS		
PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Director Comercial	60.000€	100.000€
Rble. Líneas de Negocio	50.000€	80.000€
Account Manager	25.000€	45.000€
Comercial	18.000€	25.000€







## DIRECCIÓN FINANCIERA

### DEPENDENCIA

Dirección General.

### FUNCIÓN

El Director Financiero es el responsable de la administración económica, las reorientaciones estratégicas, el control de gestión, la tesorería/cobros, la optimización de la política fiscal de la empresa y responsable de los informes de viabilidad de inversiones y proyectos.

### RESPONSABILIDADES

- Coordinación de la elaboración de los Estados Contables y Financieros, siendo especialmente importante, los ajustes a las Normas Contables Internacionales, Nuevo Plan General Cotable de Entidades Aseguradoras.
- Supervisión del control de gestión.
- Gestión de tesorería, cobros, etc.
- Optimización de la política fiscal de la empresa.
- Estudios de informes de viabilidad de inversiones y proyectos, reorientaciones estratégicas, etc.
- Gestión de equipos.

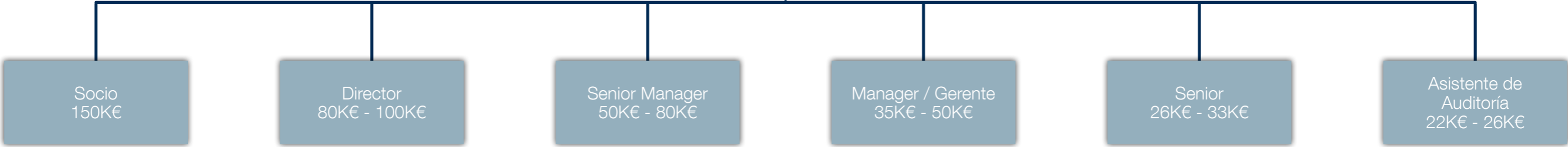
(\*\*\*) EQUIPO FINANCIERO:

(La estructura dependerá del tamaño de la correduría, pudiéndose ver los perfiles en el apartado de Compañía de Seguros)\*\*

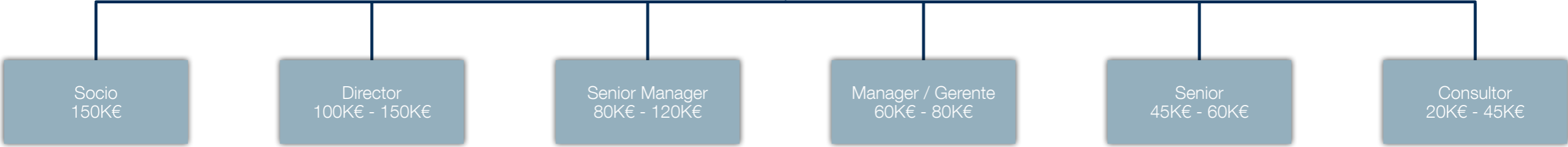
REMUNERACIÓN EN EUROS		
PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Dirección Financiera	40.000€	70.000€
Técnico de Contabilidad/Finanzas	15.000€	35.000€



Auditoría



Consultoría Actuarial





## AUDITORÍA EN SEGUROS

### DEPENDENCIA

El Auditor Externo tiene principalmente el cometido de la revisión legal de las cuentas individuales y consolidadas de las sociedades a fin de confirmar que las mismas representan la imagen fiel de la situación patrimonial de la empresa.

### FUNCIÓN

La dirección comercial se encarga de establecer e implementar el Plan de Estrategia de la compañía.

### RESPONSABILIDADES

- La planificación y elaboración de los trabajos de campo (enfoque de auditoría, control interno, identificación y definición de riesgos de auditoría, así como definición de las pruebas y controles a realizar, etc.)
- Relación con los distintos clientes a todos los niveles.
- Realización de pruebas sustantivas, así como la elaboración y discusión de las conclusiones de auditoría.
- Reporting a los superiores jerárquicos en cada trabajo.
- La supervisión, coordinación y motivación de los distintos equipos a su cargo.

### EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

La evolución profesional de los auditores en alguna de las principales auditoras de seguros a nivel nacional va relacionada con un mayor peso y exposición en la gestión de equipos o clientes. A mayor categoría gestión de equipos y clientes más grandes.

#### REMUNERACIÓN EN EUROS

PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Socio Senior	+150.000€	
Socio Junior	100.000€	150.000€
Director	80.000€	100.000€
Gerente Senior	50.000€	80.000€
Gerente	35.000€	50.000€
Senior	26.000€	33.000€
Asistente de Auditoría	22.000€	26.000€





## CONSULTORÍA ACTUARIAL

### DEPENDENCIA

La consultoría actuarial es un servicio orientado a compañías aseguradoras / reaseguradoras con el objetivo de apoyarles en proyectos de diferente índole así como ayudarles a sofisticar su metodología y cálculo actuarial a través de técnicas más precisas y vanguardistas.

### RESPONSABILIDADES

- Desarrollo de modelos predictivos,
- Pricing,
- Valoración actuarial,
- Desarrollo de productos,
- Cálculo / revisión de provisiones matemáticas...
- M&A y Due Diligence.

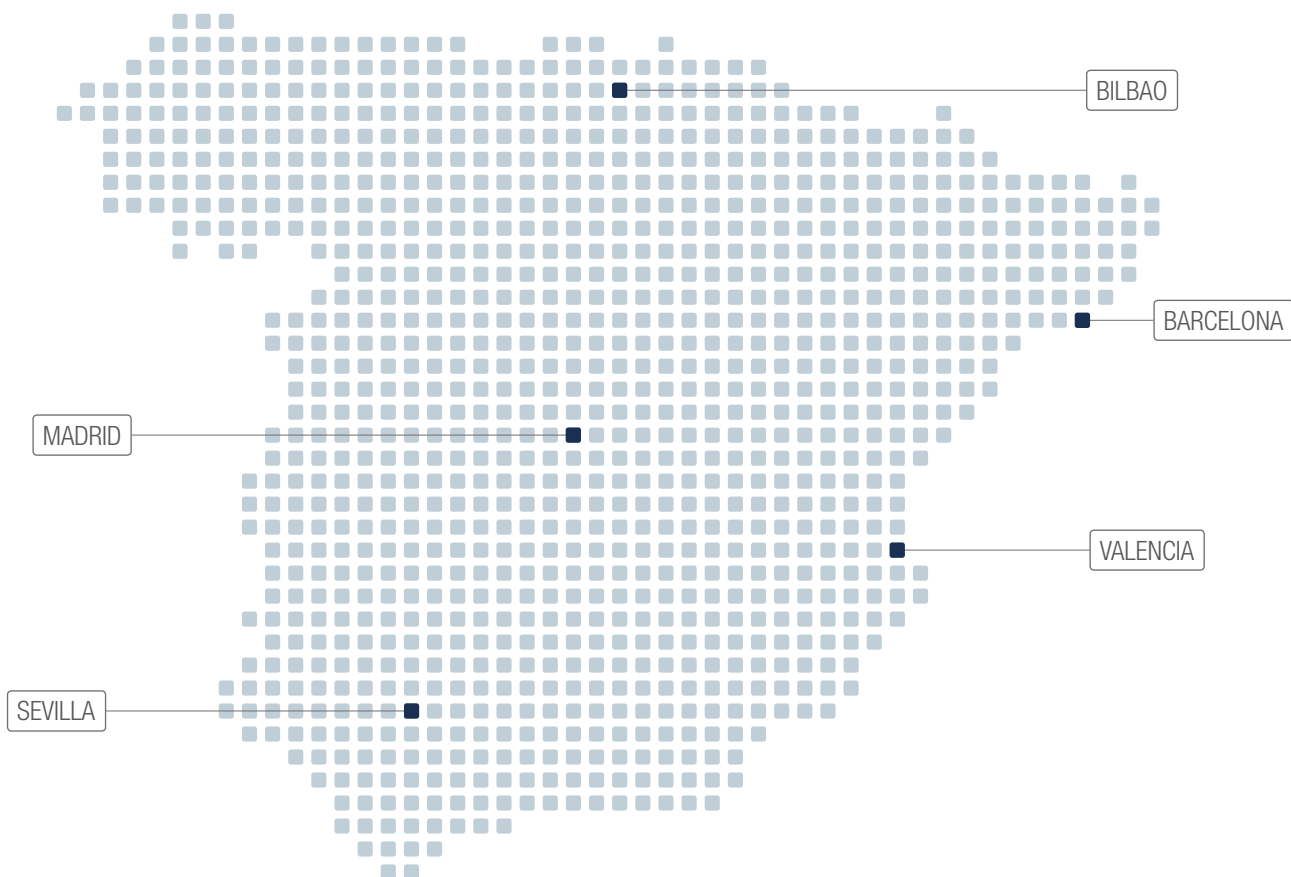
### EVOLUCIÓN DEL EQUIPO

La evolución profesional de los auditores en alguna de las principales auditoras de seguros a nivel nacional va relacionada con un mayor peso y exposición en la gestión de equipos o clientes. A mayor categoría gestión de equipos y clientes más grandes.

#### REMUNERACIÓN EN EUROS

PUESTO / EXPERIENCIA	MIN	MAX
Socio	+150.000€	
Director	100.000€	150.000€
Gerente Senior	80.000€	120.000€
Gerente	60.000€	80.000€
Senior	45.000€	60.000€
Asistente de Auditoría	22.000€	45.000€





## Madrid

Pº Castellana 28, 3ª  
28046  
Tél. +34 91 131 81 81  
Fax +39 91 359 18 16

## Barcelona

Ronda Sant Pere 5, 4ª  
08010  
Tél. +34 93 545 48 00  
Fax +34 93 390 79 92

## Bilbao

Gran Vía Don Diego  
Lopez de Haro 40, 1ª  
48009  
Tél. +34 94 425 05 80  
Fax +34 94 425 05 99

## Sevilla

Avda. de la Palmera,  
19B, 3ª - 41013  
Tél. +34 954 97 89 10  
Fax +34 95 497 89 01

## Valencia

Avda. de las Cortes Valencianas 39  
Edificio Géminis - 46015  
Tél. +34 96 045 22 00  
Fax +34 96 045 22 99

## CANDIDATOS

Ofertas de Michael Page  
Ofertas de Page Personnel



Page Executive

Michael Page

Page Personnel