

JOSÉ ANDRÉS B

Profesional del sector bancaseguros, mas de 19 años de experiencia desempeñando multitud de funciones y responsabilidades relacionadas con la gestión comercial de productos bancaseguros. He tenido la oportunidad de aprender y desarrollar mi carrera profesional en diferentes entidades financieras como Caja de Ahorros del Mediterráneo, Caja de Ahorros de Murcia, Banco Mare Nostrum y Bankia. Además de las compañías aseguradoras como Mapfre y Santander seguros. Apasionado de este sector banca seguros, sobre todo el mundo comercial y relación con las personas.

CONTACTO

📍 03202 Elche Alicante



APTITUDES

- Orientación a resultados
- Gestión de equipos
- Venta de seguros

INFORMACIÓN ADICIONAL

Durante la subdirección de la sucursal de Elche-Polígono de Carrus conseguí ser el segundo empleado de todo el banco en volumen de contratación de seguros, obteniendo el incentivo de un viaje. Además, en los 3 años anteriores quedé entre las 7 mejores oficinas del banco con el mismo incentivo. A partir de 2018 conseguí la consecución de objetivos en su conjunto en estos 3 años con el 113%, 133% y 109% respectivamente. Esto supuso incremento en el balance de la oficina más de 2 millones de inversión empresarial, 3 millones en Fondos de inversión + planes de pensiones, 2,3 millones en préstamos personales y 3,5 millones en hipotecas. Durante 2018, 2019 y 2020. Reduje a la mitad la morosidad del 9% balance de la oficina al 4%. En empresas, capté más de 2 millones de euros consiguiendo los objetivos marcados más de 400%. Conseguí con la ayuda de mi equipo, la consecución de objetivos en su

FORMACIÓN

MASTER EN BOLSA 09/2022 - En curso
Universidad de Nebrija

LICENCIATURA EN CIENCIAS ACTUARIALES Y FINANCIERAS 2001 - 2003
Universidad Miguel Hernández - Elche

DIPLOMATURA EN ESTADISTICA 1997 - 2001
Universidad Miguel Hernández - Elche, A

HISTORIAL LABORAL

GERENTE DE SEGUROS 11/2022 - Actual
[Santander Soluciones Aseguradoras SA - Alicante, A](#)

Apoyo a las oficinas del Banco Santander de la dirección de Zona Alicante sur en la dinamización y acompañamiento en la venta de seguros de protección y ahorro. Formación, resolución de incidencias, seguimiento de objetivos además de venta directa en las visitas a oficinas del perímetro asignado.

EJECUTIVO 04/2022 - 11/2022
[Mapfre Vida SA - Alicante](#)

Asesoramiento financiero, previsión social empresarial y gestor de patrimonios. Captación de clientes y creación de cartera con venta directa además de apoyo y seguimiento a los agentes colaboradores como asesorías y gestorías. En la comercialización de seguros de protección y ahorro.

DIRECTOR SUCURSAL 07/2017 - 03/2021
[BANKIA CATRAL](#)

Dirigí la oficina de Catral siendo inicialmente BMN y que en marzo de 2018 se materializó la integración con Bankia
Funciones que desarrollé: -Implementación y seguimiento de la sistemática comercial al conjunto del equipo de la oficina
Control y mantenimiento de la morosidad
Captación y gestión de la cartera de empresas
Captación y gestión de las operaciones hipotecarias
Coordinación y preparación de reuniones, seguimientos, visitas a clientes y potenciales
Fomentando y captando los productos de la entidad

SUBDIRECTOR SUCURSAL 01/2014 - 07/2017
[BANCO MARE NOSTRUM ELCHE](#)

- En la misma oficina ascendí a la subdirección en la que seguí manteniendo

conjunto en estos 3 años, con el 113%, 133% y 109% respectivamente.

DIPLOMAS

- ASESOR FINANICERO MIFID II y recertificaciones 2022 EFEF
- CERTIFICACION LCCI EFEF
- DISTRIBUCION SEGUROS NIVEL 2 ICEA

las funciones de, añadiendo la de la coordinación del equipo, reuniones, además de mecanización de propuestas de prestamos personales

GESTOR DE EMPRESAS SUCURSAL BMN Y CAJAMURCIA ELCHE

02/2007 - 01/2014

- Incorporación como gestor de empresas en la sucursal 0480 Elche- Polígono Carrús. Mi función principal fue la de captación y gestión de la cartera de empresas. Coordinarme con el director de la sucursal visitas y objetivos. Potenciando líneas de financiación principalmente de circulante e inversión como descuento nacional, cuentas de crédito, líneas de comercio exterior, prestamos, etc. Conseguimos duplicar el volumen de negocio de empresas en la oficina en los 2 primeros años, antes de la crisis.

GESTOR COMERCIAL FINANCIACION AL CONSUMO CAJAMURCIA

10/2003 - 02/2007

- Captación de nuevos clientes y gestión de cartera en puntos de venta al consumo como concesionarios de coches, tiendas de muebles, tiendas de electrodomésticos, etc. En este tiempo estuve inicialmente en la zona de la Vega Baja y la otra mitad en la zona de Elche. Con objetivos mensuales y anuales en volumen de nueva contratación.
En estos 3 años conseguí incrementar el volumen de negocio de préstamos al consumo más del 80% en la plaza y en algunos meses batiendo récords en nuevas formalizaciones, llegando a captar en un solo mes el mismo importe que una oficina media en un año.

IDIOMAS

Español: Idioma nativo

Catalán:  B2
Intermedio avanzado

Inglés:  B1
Intermedio

Francés:  A2
Básico