

# Julio Fernández García

Director Territorial Divina Pastora Seguros

juliofdezgarcia7@gmail.com

---

## Experiencia

### **Director Territorial en Divina Pastora Seguros**

abril de 2010 - Actualidad (5 años 10 meses)

### **Profesor en EFPA Spain**

diciembre de 2009 - Actualidad (6 años 2 meses)

### **Profesor en CEF Centro de Estudios Financieros**

diciembre de 2009 - Actualidad (6 años 2 meses)

### **Profesor en CIFF Business School**

septiembre de 2009 - Actualidad (6 años 5 meses)

### **Profesor en Escuela de Finanzas**

mayo de 2008 - Actualidad (7 años 9 meses)

### **Profesor en Escuela FEF**

noviembre de 2006 - Actualidad (9 años 3 meses)

### **Profesor en IEB**

octubre de 2004 - Actualidad (11 años 4 meses)

### **Jefe de Zona Grandes Corredores en Caser**

junio de 2009 - febrero de 2010 (9 meses)

Máximo Responsable de la Unidad de Negocio de la Línea de Agentes Corredores en la Territorial Centro. Unidad orientada a Grandes Riesgos y Negocio Corporativo, distribuyendo a través de Broker y Grandes Corredores. Las Responsabilidades son las citadas a continuación: - Dirección y Gestión del Departamento Comercial, Administrativo y Técnico. - Elaboración y Administración tanto de las Cuentas de Explotación como de las Cuentas de Resultados de los Corredores asignados.

### **Gerente de Desarrollo en CASER**

febrero de 2007 - junio de 2009 (2 años 5 meses)

Máximo Responsable de la implantación de la Línea de Negocio de Agentes Exclusivos, asumiendo las funciones citadas a continuación: - Apertura de las Unidades Negocio por todo el Territorio Nacional, dotando a las mismas de todos los medios tanto Materiales como Humanos para poder desarrollar la actividad y cumplir con el Plan Comercial Previsto. - Elaboración, Ejecución y Seguimiento del Business Plan de todas y cada una de las Unidades de Negocio, tanto en Creación de Red como en Facturación. -

Elaboración, Ejecución y Seguimiento de los Planes de Acción fijados para todos los integrantes de la Red Agencial (Directores, Responsables de Oficina Comercial y Mediadores). - Dirección y Gestión del Departamento Comercial, Administrativo y Técnico. - Elaboración y Administración tanto de las Cuentas de Explotación como de las Cuentas de Resultados asignadas a cada una de las Unidades de Negocio. - Elaboración, Ejecución y Seguimiento del Modelo de Gestión trabajando activamente con el Área de Marketing y el Área de Organización Territorial. - Definición y Creación del Portafolio de Productos. - Elaboración, Ejecución y Seguimiento del Plan Formativo trabajando activamente con el Área de Formación. - Definición y Creación tanto de los Planes de Carrera como de los Sistemas Retributivos de las diferentes figuras que configura la Red Agencial.

### **Director División Seguros en Clariban Servicios Financieros, S.L.**

mayo de 2006 - enero de 2007 (9 meses)

Clariban Servicios Financieros, S.L. nace con la finalidad de ofrecer un servicio de intermediación y gestión de calidad. Los socios que integramos dicha sociedad somos personas con expertis importante en Entidades Financieras y de Seguros, asumiendo funciones directivas en las mismas. Las funciones más representativas que desempeño en dicha entidad, son las citadas a continuación: - Dirección de la División de Seguros: dirección de la Red Comercial, elaboración y supervisión de los Programas de Risk Management, elaboración y seguimientos de los Planes Comerciales, definición y administración de la Cuenta de Explotación y de la Cuenta de Resultados de dicha División, etc... - Dirección de la División de Relaciones Institucionales: negociación de los acuerdos firmados con Entidades Financieras y Compañías de Seguros, trabajar activamente con los Departamentos Técnicos de las Compañías con el fin de ejecutar los Programas de Risk Management. - Eleboración, Comercialización e Implantación de Programas Formativos y Programas de Consultoría en el ámbito Financiero - Asegurador,

### **Director del Canal de Redes Financiadas de Madrid en Generali**

enero de 2004 - mayo de 2006 (2 años 5 meses)

Máximo Responsable de dicha Unidad, asumiendo las funciones mencionadas anteriormente. La diferencia con el puesto ostentado anteriormente, es asumir la Responsabilidad de la distribución y comercialización de todas las Líneas de Negocio de la Compañía.

### **Director de Vida y Salud en Generali**

diciembre de 2000 - enero de 2004 (3 años 2 meses)

Máximo Responsable de la implantación del Canal Vida en Madrid, asumiendo las funciones citadas a continuación: - Apertura de las Unidades Negocio en las poblaciones de Villaviciosa de Odón, Torreloredones, Colmenar Viejo, Alcobendas y Madrid dotando a las mismas de todos los Medios tanto Materiales como Humanos para poder desarrollar la actividad y cumplir con el Plan Comercial Previsto. - Elaboración, Ejecución y Seguimiento del Business Plan de todas y cada una de las Unidades de Negocio, tanto en Creación de Red como en Facturación. - Elaboración, Ejecución y Seguimiento de los Planes de Acción fijados para todos los integrantes de la Red Agencial (Responsables de Demarcación, Jefes de Equipo, Gestores y Asesores). - Dirección y Gestión del Departamento Comercial, Administrativo y Técnico.

- Elaboración y Administración tanto de las Cuentas de Explotación como de las Cuentas de Resultados asignadas a cada una de las Unidades de Negocio. - Elaboración, Ejecución y Seguimiento del Modelo de Gestión del Canal Vida a Nivel Nacional trabajando activamente con el Área de Marketing y el Área de Organización Territorial. - Definición y Creación del portafolio de productos que configuran la Línea de Vida y Pensiones Particulares trabajando activamente con el Área de Vida y Pensiones. - Elaboración, Ejecución y Seguimiento del Plan Formativo del Canal Vida trabajando activamente con el Área de Formación. - Definición y Creación tanto de los Planes de Carrera como de los Sistemas Retributivos de las diferentes figuras que configura la Red Agencial.

### **Responsable de Demarcación en Generali**

julio de 1999 - diciembre de 2000 (1 año 6 meses)

Máximo Responsable de la Ejecución del Plan de Expansión correspondiente a la Zona de Sur de Madrid. Las funciones inherentes a dicho puesto son las citadas a continuación: - Apertura de las Unidades Negocio en las poblaciones de Móstoles, Alcorcón, Fuenlabrada, Getafe y Coslada, dotando a las mismas de todos los medios tanto materiales como humanos para poder desarrollar la actividad y cumplir con el Plan Comercial Previsto. - Elaboración, Ejecución y Seguimiento del Business Plan de todas y cada una de las Unidades de Negocio, tanto en Creación de Red como en Facturación. - Elaboración, Ejecución y Seguimiento de los Planes de Acción fijados para todos los integrantes de la Red Agencial (Jefes de Equipo, Gestores y Asesores). - Dirección del Departamento Administrativo (Emisión, Contabilidad y Siniestros). - Elaboración y Administración tanto de las Cuentas de Explotación como de las Cuentas de Resultados asignadas a cada una de las Unidades de Negocio.

### **Jefe de Equipo en Generali**

diciembre de 1997 - junio de 1999 (1 año 7 meses)

- Reclutamiento de la Red Agencial (Asesores y Gestores de Seguros). - Formación de la Red Agencial. - Tutela de la Red Agencial. - Dirección y Gestión de la Red Agencial.

### **Gestor de Inversiones en Generali**

diciembre de 1995 - diciembre de 1997 (2 años 1 mes)

- Captación de una Cartera de Clientes. - Gestión Activa y Continúa de la Cartera de Clientes. - Rentabilización de la Cartera de Clientes.

---

## **Educación**

### **Limra International**

Management Skills, 2002 - 2003

### **ESIC: Business & Marketing School**

Licenciado, 1992 - 1997

---

# Julio Fernández García

Director Territorial Divina Pastora Seguros

juliofdezgarcia7@gmail.com

---



## 1 persona ha recomendado a Julio

"De gran profesionalidad y extremo conocimiento de su sector, Julio ha sido uno de los mejores supervisores con el que he tenido el gusto de trabajar. Demuestra, con su gran inquietud y capacidad de trabajo y emprendimiento, que es posible llevar a cabo iniciativas nuevas en un sector tan difícil y competitivo como el de seguros, donde destaca en múltiples disciplinas y cometidos."

— **David López Ramírez**, ha rendido cuentas a Julio en CASER.

[Contacta con Julio en LinkedIn](#)