



# José Ignacio Taj-Taj

## EXPERIENCIA LABORAL

**Analista Senior de Recaudación Seguros en Zurich- Santander**  
**05-01-2023 Hasta 01-01-2025**

### Perfil

Como Analista Senior de Recaudación en Zurich Santander, he perfeccionado la administración de pagos y la gestión de riesgos operacionales, asegurando la eficiencia y confiabilidad en nuestros procesos. Graduado de la Pontificia Universidad Católica de Chile, mi formación en Ingeniería Comercial y un MBA me han proporcionado una sólida base en análisis financiero y estrategias de negocio.

Mi aproximación al trabajo se centra en la innovación y la solución de problemas complejos, siempre buscando la mejora continua. Destaco por mi habilidad en el manejo de datos y la aplicación de conocimientos financieros para la toma de decisiones estratégicas, fortaleciendo así la posición de Zurich Santander en el mercado asegurador.

### Contacto

TELÉFONO:  
+56 9 71242427

LINKEDIN:  
[www.linkedin.com/in/josé-ignacio-taj-taj](https://www.linkedin.com/in/josé-ignacio-taj-taj)

CORREO ELECTRÓNICO:  
Jo.tajtaj@gmail.com

- 1) Administración y control de medios de pagos automáticos y no automáticos.
- 2) Imputación diaria de pagos de primas, controlando y monitoreando las notificaciones, según recepción de la información.
- 3) Ejecutar en fecha los procesos de cobranza según vía de pago y recaudación de pagos de primas en el sistema Visual Time
- 4) Ejecutar proceso de rescate y préstamos de pólizas según tipo de producto, de acuerdo con las disposiciones establecidas por el cliente.
- 5) Gestionar consultas y reclamos decepcionados a través de la circular 2131, SERNAC y CMF.
- 6) Gestionar y administrar solicitudes de traspasos de Ingreso y Egreso según corresponda.
- 7) Ejecutar y controlar proceso de cálculo de comisiones según tipo de comisión.
- 8) Mantener e informar indicadores de gestión en forma periódica.
- 9) Participar de la ejecución de las tareas de cierres mensuales y anuales del departamento.  
10. Atender los requerimientos del cliente interno y externo, procurando responder de manera clara, certera y oportuna.
- 10) Mantener un adecuado comportamiento, integridad, nivel de comunicación y relaciones con todo el personal.

**Analista Senior Control y gestión de Riesgo Operacional Seguros**  
**BNP PARIBAS CARDIF 26-01- 2019. Hasta 01- 01-2023**

- 1) Contribuir al control del flujo del cierre operacional de la Compañía.
- 2) Levantamiento de los riesgos operacionales.
- 3) Definición y desarrollo de procesos de control.
- 4) Administración de bases de datos.
- 5) Desarrollo de reportes de gestión.
- 6) Realizar estudios para la toma de decisiones en la Gerencia de Operaciones.
- 7) Querys en SQL SERVER
- 8) Choque de información entre la bases de datos de los socios y la interna cierre y cuadratura de pólizas de seguro
- 9) Asesoría a la primera línea de defensa en cuanto a la gestión de riesgos; matrices, incidentes, KRI, planes de remediación, asegurando el cumplimiento interno y normativo.
- 10) Gestión de riesgo operacional a través del modelo establecido de trabajo
- 11) Elaborar presentaciones para Directorio y Comités de Riesgo.
- 12) Emisión de informes de Gestión de Riesgos al Directorio y Gerente General con incumplimientos registrados, causas del incumplimiento y acciones correctivas.
- 13) Apoyar en la correcta implementación de Normativa SBR; definir acciones, levantamiento de brechas y seguimiento de planes comprometidos por las demás áreas.
- 14) Uso de POWER BI para dashboard de cierre de mes
- 15) SQL Server para cruce de datos.

**Analista Comercial Senior Banco Ripley**  
**26-01-2015. Hasta 01- 01-2019**

- 1) Generar data para dar visibilidad al equipo comercial ·
- 2) Identificación de nuevas oportunidades de venta ·
- 3) Análisis de ventas canales/clientes ·
- 4) Seguimiento de cumplimiento de meta: mes, semana, día ·
- 5) Análisis de Catalogaciones productos/clientes·
- 6) Análisis de Coberturas geográficas · Arboles de perdida ·
- 7) Control bonificaciones y mermas ·
- 8) Dar soporte a la gerencia para medir incentivos el equipo ·
- 9) Propuesta metas equipo ventas ·
- 10) Cálculos de comisiones equipo ventas ·
- 11) Actividades promocionales·
- 12) Visibilidad de planificación promocional anual clientes Retail ·
- 13) Cuadratura de actividades promocionales sell in & sell out ·
- 14) Análisis de cobros, descuentos, mg · Listas de precios ·
- 15) Mantener actualizadas las listas de precios mensuales con respaldos para auditorias
- 16) Elaboración de reportes e indicadores para la Gerencia
- 17) Uso de POWER BI para dashboard de cierre de mes
- 18) SQL Server para cruce de datos

## FORMACIÓN ACADÉMICA

- Ingeniería en Comercial Universidad Católica
- Máster en Administración de Empresa
- Magister en Economía
- MBA master's in business administration
- Diplomado en Marketing Digital y Gestión Estratégica

## Uso de Software

1. SQL Server Avanzado
2. Excel Avanzado
3. Jira Intermedio
4. Zendesk Intermedio
5. Power Bi Intermedio
6. Sap One bussines Basic
7. Canva
8. Wordpress

## ESPECIALIZACIONES

- Administración de Empresas
- Analítica de Datos en Finanzas
- Finanzas corporativas

## certificaciones

---

- Excel Avanzado
- Negociación internacional
- Camino a la Excelencia en Gestión de Proyectos
- Autoridad, dirección y liderazgo
- Habilidades de negociación y comunicación efectiva
- Negociación internacional
- Cambios internacionales: amenazas y oportunidades.