

El Sistema HAY se adapta perfectamente al esquema establecido por el convenio del Sector Seguros mediante las siguientes equivalencias:

Criterios de Aptitud Profesional según Convenio Sector Asegurador	Factores de Equivalencia Sistema HAY
Conocimientos.	Competencia técnica.
Iniciativa/autonomía.	Marco de referencia/libertad para actuar.
Complejidad.	Exigencia de los problemas.
Responsabilidad.	Responsabilidad.
Capacidad de dirección.	Competencia directiva.
Capacidad de trabajo en equipo.	Interacción humana.

12.2.2 Estándar de Clasificación Profesional según HAY: De acuerdo con el texto del convenio sectorial respecto las actividades típicas de cada grupo profesional y a los criterios de aptitud profesional en él definidos, HAY establece el siguiente estándar de clasificación:

Estándar de clasificación profesional		
Grupo	Nivel	Rango (min-max) Puntos HAY
Grupo 0	«Puestos que dependen de la Dirección de la Empresa y participan en la elaboración de las políticas y directrices de la misma,...»	
Grupo I	Nivel 1	> 460, en puestos no incluidos en el Grupo 0
	Nivel 2	351-460
	Nivel 3	265-350
Grupo II	Nivel 4	221-264
	Nivel 5	184-220
	Nivel 6	153-183
Grupo III	Nivel 7	115-152
	Nivel 8	< 115

12.2.3 Aplicación del estándar de clasificación HAY: Como resultado de equiparar las valoraciones efectuadas al estándar de clasificación, se efectúa la asignación a grupos y niveles de cada puesto, que resulta en el mapa de puestos de la empresa.

12.3 Criterios técnicos de asignación a grupos y niveles del convenio sectorial.

12.3.1 Grupo cero: Características comunes a los puestos integrados en este nivel.

Están en este nivel aquellos puestos que, dependiendo de la Dirección de la Empresa, participan en la elaboración de políticas y directrices de la misma, y se responsabilizan de un área funcional especializada, que requiere de un alto conocimiento sobre principios y teorías, así como un profundo dominio de todas sus prácticas y precedentes.

Son, por tanto, puestos de directores de área funcional, bien sea de un área o proceso clave de negocio o de un área de soporte, independientemente de su volumen y mayor o menor grado de desarrollo, que deben motivar al equipo de trabajo a su cargo y transmitir los objetivos fijados y establecidos para esa dirección.

Integran y coordinan una función homogénea completa en naturaleza y contenido que afectan a los principales procesos clave de negocio, con un alto grado de desarrollo en las mismas.

Para conseguir sus propios resultados, necesitan ser capaces de motivar y persuadir a otras personas, para lo cual mantienen contactos y relaciones profesionales y resuelven conflictos.