

# Conferencia Latinoamericana

**31 octubre - 1 noviembre, 2018**

New York Marriott Marquis, Nueva York, NY

Conferencia 2018

**PROGRAMA**

Transformación Estratégica:  
Cambiando Perspectivas para  
Generar Crecimiento



2018

Conferencia Latinoamericana



## Agradecemos a Nuestros Patrocinadores

### Patrocinadores Platas



### Patrocinadores Bronces



### Patrocinadores



### Auspiciadores de Medios de Prensa



## Miembros del Comité Organizador

**GABRIEL CHAUFAN**, BBVA Seguros (Argentina)

**VICTOR FELDMANN**, Seguros Monterrey New York Life (México)

**BERNARDO FERREIRA CASTELLO**, Bradesco Vida e Previdência S.A. (Brasil)

**FERNANDO GONZALES DALY**, Mapfre Perú Vida Cia De Seguros y Reaseguros (Perú)

**ALEJANDRO MASSA**, AVIRA (Argentina)

**FERNANDO MESQUIDA**, Milliman (Argentina)

**HORACIO MORANDE**, Principal Financial Group (Chile)

# Conference

## Política Antimonopolio y Advertencia

Toda persona que asista a esta reunión debe estar consciente de las limitaciones impuestas por las leyes antimonopolio aplicables. Algunos miembros del personal aquí presentes representan a compañías que están en competencia comercial directa entre sí. El objetivo de esta reunión es proporcionar un foro para el libre intercambio de ideas sobre los temas designados. El objetivo de esta reunión no es llegar a un acuerdo que pueda tener efectos anticompetitivos.

Para evitar problemas relacionados con el cumplimiento de las leyes antimonopolio siga estas simples pautas:

- Aténgase a la agenda publicada.
- Los precios, las primas y los beneficios que se ofrecen o se dejan de ofrecer representan información confidencial desde el punto de vista de la competencia. Los competidores no deben intercambiar esta información ni hablar sobre ella entre sí. Nunca haga una encuesta de opiniones ni un convenio colectivo sobre estos asuntos.
- Conserve siempre su derecho de hacer un juicio independiente en nombre de su compañía.

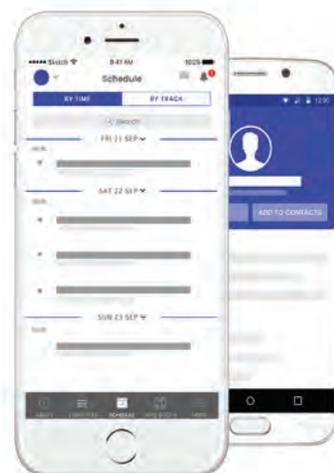
LIMRA y LOMA están dedicados al objetivo de ayudar a todos sus miembros a alcanzar su potencial competitivo.

## ¡Descargue la aplicación de la Conferencia!

Mejore su experiencia de la conferencia conociendo el programa completo, la información de los asistentes y oradores, el material especial de la conferencia y más.

### Para descargar la aplicación:

1. Busque **"HelloCrowd"** en la App Store/Google Play, visite <http://hca.io/e/unrfa17>, o escanea el código QR.
2. Una vez descargada, abra la aplicación y utilice la dirección de correo electrónico que usó para inscribirse en la conferencia.
3. Busque **LIMRA LOMA**.
4. Use el Código del Evento: **XXXXX**



2018

# Conferencia Latinoamericana

## MARTES, 30 DE OCTUBRE DE 2018

### 2:00 – 5:00 p.m. — PREVIEW DAY DE TRUSTWORTHY SELLING

LIMRA y Hoopis Performance Network lo invitan a participar del primer preview day de Trustworthy Selling! Trustworthy Selling (Digno de Confianza) un programa de efectividad comercial con sólidos y constantes incrementos en productividad de 30%, y ahora estará disponible en español! ¡Si tiene interés en incrementar su productividad y retención de nuevos asesores y aquellos con experiencia, no pierda la oportunidad de participar de este Trustworthy Selling preview day!

## MIÉRCOLES, 31 DE OCTUBRE DE 2018

### 7:45 – 8:45 a.m. — INSCRIPCIÓN

*Astor Ballroom, Piso 7*

### 8:45 – 9:20 a.m. — BIENVENIDA Y APERTURA



#### ROBERT A. KERZNER

*President and Chief Executive Officer  
LIMRA, LOMA, y LL Global, Inc.*



#### THAD BURR

*Director Comercial Internacional  
LIMRA y LOMA*

### 9:20 – 10:00 a.m. — ORADOR PRINCIPAL: CAMBIANDO SU MENTALIDAD CON COMEDIA E INNOVACIÓN



#### MURILO GUN

*Comediante y Profesor de Creatividad*

Al ser bebés, nacemos creativos y esa creatividad crece y se desarrolla a medida que entramos en la infancia. Sin embargo, de alguna manera esa mentalidad creativa a menudo se pierde cuando avanzamos en el proceso educativo, con el crecimiento estándar y en la transición a la edad adulta. Murilo Gun, comediante, orador de creatividad y fundador de Keep Learning School combinará el humor con los negocios al explicar por qué los pensadores creativos son una parte vital de una organización que desea crecer e innovar, y lo más importante, ¡Cómo puede comenzar a reconectarse con su yo creativo interno!

### 10:00 – 10:30 a.m. — PAUSA PARA CAFÉ Y NETWORKING

### 10:30 – 11:25 a.m. — HORA DE EVOLUCIONAR LA DISTRIBUCIÓN EN LATAM PARA MAXIMIZAR EL MERCADO POTENCIAL



#### MIGUEL TAVERAS

*Chief Sales Officer  
Hoopis Performance Network*



#### ARMANDO MEJÍA CAPUÑAY

*CEO  
Firefly Digital*

La clase media emergente en Latinoamérica ha incrementado la necesidad del verdadero asesoramiento financiero. Las organizaciones tienen que encontrar nuevas formas de atraer, seleccionar y desarrollar una nueva generación de asesores comerciales y líderes de canales. Con estudios de LIMRA, examinaremos la enorme oportunidad que hoy existe en Latinoamérica, específicamente en seguros de vida y productos relacionados. Revisaremos las más recientes tendencias para otorgarle a su organización las estrategias para evolucionar el sistema de distribución y así maximizar esta reciente oportunidad.

### 11:25 a.m. – 12:15 p.m. — EL CAMINO DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS HACIA LA ORIENTACIÓN AL CLIENTE



#### TODD A. SILVERHART, Ph.D.

*Vicepresidente Corporativo y Director  
de Investigación  
LIMRA*

Las empresas que buscan lograr los beneficios de una experiencia mejorada para el cliente, enfrentan retos únicos en una industria de “ventas, no de compras” en la que a menudo hay interacciones poco frecuentes con el cliente final y no hay un consenso real ni siquiera en quién es el cliente. Esta sesión recurre a investigaciones y evaluaciones recientes de LIMRA sobre los prospectos para tener una administración de la experiencia con el cliente en nuestra industria. Revisar las prácticas actuales de la industria le dará un marco para formular la estrategia que necesita para guiar a las empresas que se aventuran en el camino de la orientación al cliente.

### 12:15 – 1:15 p.m. — ALMUERZO

*The View, Piso 48*

# Conference

1:15 – 2:00 p.m. — **SESIONES SIMULTÁNEAS**

**1A. IFRS 17 — El Nuevo Reto para las Compañías Aseguradoras en América Latina — Duffy/Columbia**



**MARIA CAROLINA RAMÍREZ SEPÚLVEDA**

*Regional Head of Sales LATAM  
ADDACTIS Latina*

Presentación de los retos que afrontarán las compañías latinoamericanas a lo largo de la implementación del IFRS 17, como las nuevas formas de cálculo y presentación de cifras en estados financieros. Así mismo, se enseñarán las grandes líneas de las soluciones que ADDACTIS ha configurado para responder a estas necesidades.

**1B. ¿Qué Hacer Cuando se Tiene Información Limitada? — Astor Ballroom**



**NIRAV DAGLI**

*Fundador y CEO  
Spinnaker Analytics*



**MANISH GUPTA**

*Vice Presidente Senior  
Spinnaker Labs*

Mientras las empresas utilizan datos masivos para hacer análisis predictivos, ¿Qué puede hacer cuando la información es limitada en cantidad o calidad? Asista a esta sesión para conocer las mejores prácticas para entender la forma en que las compañías de seguros han implementado soluciones analíticas en ventas, mercadotecnia, operaciones, reclamaciones y finanzas. Los invitamos a enviar sus preguntas con anticipación.

2:00 – 2:10 p.m. — **CAMBIO DE SESIÓN**

2:10 – 3:00 p.m. — **SESIONES SIMULTÁNEAS**

**2A. Transformación de Negocios en la Industria de Seguros de Vida — Duffy/Columbia**



**TORY BIBBO**

*Director, Relaciones de Cliente  
Trasers*



**SAVIO RODRIGUES**

*Director, Relaciones de Cliente  
Trasers*

La industria del seguro de vida es una de las más lentas en la transformación de los negocios, pero también se convertirá en una de las más perturbadas en la próxima década. En medio de los cambios demográficos y estilos de vida de los clientes que cambian rápidamente en todo el mundo, y un paisaje que comienza a ver a los competidores “nacidos-digitales” o “InsurTech”, las compañías de seguros de vida tradicionales tienen un reto importante de mantenerse relevantes, competitivos y ganar posiciones de liderazgo en la nueva estructura de la industria. Unase a nosotros para entender las transformaciones digitales y de negocios que se están llevando a cabo en la industria de seguros para trazar su rumbo hacia el futuro.

**2B. Los Misterios de la Vida — Astor Ballroom**



**JENNIFER L. DOUGLAS**

*Directora de Investigación Adjunta,  
Investigación de Protección a Largo Plazo  
LIMRA*



**KIMBERLY A. LANDRY**

*Directora Asociada de Investigación,  
Investigación Sobre Beneficios en  
el Lugar de Trabajo  
LIMRA*

¿La motivación para comprar seguros de vida es el resultado de una deliberación cuidadosa de los pros y contras y una consideración racional del riesgo? El campo de la economía conductual sugiere otra cosa. En lugar de ello, como la mayoría de conductas humanas, la receptividad del consumidor a los seguros de vida es producto de respuestas rápidas y automáticas. Conozca los resultados de la investigación en la que LIMRA mira al inconsciente para obtener algunas respuestas:

- ¿Cómo se sienten realmente los consumidores al tener un seguro de vida?
- ¿Qué beneficios emocionales quiere obtener la gente de los seguros de vida?
- ¿Qué tipo de mensajes pueden incrementar las posibilidades de comprar el producto?

# 2018

## Conferencia Latinoamericana



3:00 – 3:30 p.m. — **PAUSA PARA CAFÉ Y NETWORKING**

3:30 – 5:00 p.m. — **PANEL: INSURTECH Y TECNOLOGÍAS QUE ESTÁN CAMBIANDO EL PAISAJE DE LOS SEGUROS DE VIDA**



### **JULIAN BERSANO**

Fundador y CEO  
Klimber Digital Insurance



### **EDUARDO IGLESIAS**

Cofundador y CEO  
eColón



### **CARLOS ISLAS MURGUÍA**

Consultor para Miembros, México  
LIMRA y LOMA



### **JUAN MAZZINI**

Analista Senior  
Celent

La tecnología en seguros es una de las áreas con más rápido crecimiento en las compañías de seguros, con una inversión total global de más de \$2 mil millones de dólares en 2017. Este panel de expertos compartirá estudios de casos e historias personales que describen cómo han contribuido a este enfoque, así como ideas sobre las nuevas tecnologías y por qué creen que la tecnología en seguros seguirá cambiando el papel de los aseguradores, activaciones y legisladores en el ecosistema futuro de los seguros.

7:00 p.m. — **¡COCTELES CASUALES CON UN TOQUE DE HALLOWEEN!**

**Broadway Lounge, Piso 8**

Antes de salir a cenar, acompáñenos a disfrutar de cócteles y refrigerios en el Broadway Lounge. Es la oportunidad perfecta para encontrarse con viejos amigos y hacer nuevos, mientras comparte las sesiones del día en un ambiente más relajado. Vestido casual.

## JUEVES, 1 DE NOVIEMBRE DE 2018

8:00 a.m. — **INSCRIPCIÓN**

*Astor Ballroom, Piso 7*

8:45 – 9:00 a.m. — **BIENVENIDA**

9:00 – 9:45 a.m. — **EL FUTURO DE LA SUSCRIPCIÓN EN VIDA Y SALUD**



### **CARMELO GALANTE**

Director Regional del Área de Vida y Salud  
para América Latina  
Gen Re

¿Cómo puede la utilización de la tecnología acelerar y facilitar el proceso de suscripción? Los nuevos canales de distribución están cambiando. ¿Cómo afectará esto los procesos de suscripción? Durante la presentación se contestarán estas preguntas, entre otras y se analizarán las experiencias exitosas y más innovadoras de varios países, además de las tendencias más interesantes en el ámbito de la suscripción.

9:45 – 10:30 A.M. — **INNOVACIÓN DE PRODUCTOS EN SEGUROS DE SALUD**



### **LAURENT POCHAT-COTTILLOUX**

Director Global de Asociaciones  
de Reaseguro de Salud  
AXA

Esta sesión utilizará tendencias mundiales y casos de estudios para explorar 3 megatendencias que están interrumpiendo los mercados de seguros de salud en todo el mundo...y las implicaciones de esas tendencias en su estrategia de desarrollo e innovación de productos. El debate también incluirá una revisión sobre las diversas formas en que interactúan los sistemas de financiación de la asistencia médica pública y privada, los programas de seguro de salud transfronterizos y las recomendaciones donde las aseguradoras de salud deben enfocar sus recursos para seguir siendo competitivas.

10:30 – 11:00 a.m. — **PAUSA PARA CAFÉ Y NETWORKING**

# Conference

## 11:00 a.m. – 12:30 p.m. — PANEL: SOLUCIONES RENTABLES DE MICROSEGUROS



### R. DALE HALL

Director General de Investigación  
Society of Actuaries



### ANDREA KEENAN

Senior Managing Director – Industry Relations  
A.M. Best



### MICHAEL J. MCCORD

Director General  
MicroInsurance Centre at Milliman



### HERNÁN POBLETE MIRANDA

Director Asociado de Investigación,  
Investigación Internacional  
LIMRA y LOMA

Este grupo de oradores compartirá ideas y estudios de casos sobre cómo los diferentes mercados están actualmente avanzando iniciativas de microseguros de una manera sostenible y rentable. Se discutirán desafíos, se ofrecerán soluciones y comparaciones y se examinarán diferentes productos y estrategias para identificar por qué el microseguro ha tenido éxito en algunos mercados y en otros no...y qué se necesita hacer para mejorar la penetración del seguro a un mayor número de poblaciones de bajos ingresos.

## 12:30 – 1:30 p.m. — ALMUERZO

The View, Piso 48

## 1:30 – 1:45 p.m. — INNOVE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE PARA MEJORAR LAS RECLAMACIONES DE LOS SEGUROS DE VIDA



### BOBBIE SHRIVASTAV

Directora de producto y Cofundadora  
Benekiva

Acompañe a Bobbie Shrivastav a revisar la situación actual de las reclamaciones de los seguros de vida y a proporcionar información sobre cómo las transformaciones digitales y cómo el punto de vista del cliente puede ayudar a las organizaciones a innovar sus estrategias de procesamiento de reclamos a corto y largo plazo. También compartirá cómo las organizaciones pueden emplear estas innovaciones para afrontar los desafíos de procesamiento de reclamos creados por procesos obsoletos, sistemas tradicionales y regulaciones cambiantes.

## 1:45 – 2:30 p.m. — EVOLUCIÓN EN EL ANÁLISIS DE ELEMENTOS TÉCNICOS DE UN PROYECTO DE RENTAS VITALICIAS



### HÉCTOR GUELER

Socio  
Latinoamérica Milliman Buenos Aires –  
Argentina

Durante su presentación, Héctor hablará sobre:

- Nuevos factores de éxito.
- Posibles mejoras en técnicas de evaluación y diferenciación de Factores Demográficos.
- Perspectivas en esquemas más precisos y sofisticados de valuación de carteras.
- Recientes experiencias internacionales.

## 2:30 – 3:30 p.m. — ORADOR DE CIERRE: EL FUTURO DEL TRABAJO



### SANTIAGO BILINKIS

Emprendedor, Tecnólogo, y Fundador de  
Quasar Ventures

Estamos viviendo en un mundo que se transforma a un ritmo sin precedentes. Una de las áreas que más están cambiando y con un mayor impacto en nuestra vida es el mundo del trabajo. La empresa como la conocimos se deshace ante nuestros ojos y las organizaciones enfrentan desafíos nuevos para atraer, retener y desarrollar el talento que las haga competitivas. ¿Cómo estamos reaccionando ante los nuevos desafíos del mundo laboral? ¿Qué podemos hacer para estar mejor preparados y para preparar a nuestras organizaciones?

## 3:30 p.m. — PALABRAS DE CIERRE

# Resumen de la Agenda

## MIÉRCOLES, 31 DE OCTUBRE

7:45 – 8:45 a.m.	INSCRIPCIÓN
8:45 – 9:20 a.m.	BIENVENIDA Y APERTURA
9:20 – 10:00 a.m.	ORADOR PRINCIPAL: CAMBIANDO SU MENTALIDAD CON COMEDIA E INNOVACIÓN
10:00 – 10:30 a.m.	PAUSA PARA CAFÉ Y NETWORKING
10:30 – 11:25 a.m.	HORA DE EVOLUCIONAR LA DISTRIBUCIÓN EN LATAM PARA MAXIMIZAR EL MERCADO POTENCIAL
11:25 a.m. – 12:15 p.m.	EL CAMINO DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS HACIA LA ORIENTACIÓN AL CLIENTE
12:15 – 1:15 p.m.	ALMUERZO
1:15 – 2:00 p.m.	SESIONES SIMULTÁNEAS <b>1A. IFRS 17 — El Nuevo Reto para las Compañías Aseguradoras en América Latina</b> <b>1B. ¿Qué Hacer Cuando se Tiene Información Limitada?</b>
2:00 – 2:10 p.m.	CAMBIO DE SESIÓN
2:10 – 3:00 p.m.	SESIONES SIMULTÁNEAS <b>2A. Transformación de Negocios en la Industria de Seguros de Vida</b> <b>2B. Los Misterios de la Vida</b>
3:00 – 3:30 p.m.	PAUSA PARA CAFÉ Y NETWORKING
3:30 – 5:00 p.m.	PANEL: INSURTECH Y TECNOLOGÍAS QUE ESTÁN CAMBIANDO EL PAISAJE DE LOS SEGUROS DE VIDA
7:00 p.m.	¡COCTELES CASUALES CON UN TOQUE DE HALLOWEEN!

## JUEVES, 1 DE NOVIEMBRE

8:00 a.m.	INSCRIPCIÓN
8:45 – 9:00 a.m.	BIENVENIDA
9:00 – 9:45 a.m.	EL FUTURO DE LA SUSCRIPCIÓN EN VIDA Y SALUD
9:45 – 10:30 a.m.	INNOVACIÓN DE PRODUCTOS EN SEGUROS DE SALUD
10:30 – 11:00 a.m.	PAUSA PARA CAFÉ Y NETWORKING
11:00 a.m. – 12:30 p.m.	PANEL: SOLUCIONES RENTABLES DE MICROSEGUROS
12:30 – 1:30 p.m.	ALMUERZO
1:30 – 1:45 p.m.	INNOVE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE PARA MEJORAR LAS RECLAMACIONES DE LOS SEGUROS DE VIDA
1:45 – 2:30 p.m.	EVOLUCIÓN EN EL ANÁLISIS DE ELEMENTOS TÉCNICOS DE UN PROYECTO DE RENTAS VITALICIAS
2:30 – 3:30 p.m.	ORADOR DE CIERRE: EL FUTURO DEL TRABAJO
3:30 p.m.	PALABRAS DE CIERRE



### 2019 CONFERENCIA LATINOAMERICANA

8 – 10 de septiembre, 2019  
Sheraton Mendoza Hotel,  
Mendoza, Argentina

