

Conferência Latino-Americana

31 de Outubro - 1 de Novembro, 2018

New York Marriott Marquis, Nova York, NY

Conferência 2018

PROGRAMA



Transformação Estratégica:
Mudando Perspectivas para
Gerar Crescimento

LIMRA[®]

LOMA[®]



Um Obrigado aos Patrocinadores

Patrocinadores Pratas



Patrocinadores Bronzes



Patrocinadores



Patrocinadores da Mídia



Membros do Comitê 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)

Cuidados e Política Antitruste

Cada pessoa com esta função deve estar ciente das restrições impostas pelas leis antitruste aplicáveis. Alguns funcionários aqui hoje representam empresas que são concorrentes diretas uma das outras. O objetivo desta reunião é oferecer um fórum para a troca livre de ideias sobre assuntos designados. Ela não tem como objetivo chegar a nenhum acordo que possa ter efeitos anticoncorrenciais. Você pode evitar problemas de conformidade antitruste ao seguir essas simples diretrizes:

- Atenha-se à agenda publicada.
- Preços, prêmios e benefícios a serem oferecidos ou cancelados são informações confidenciais da concorrência e não devem ser trocadas ou discutidas entre os concorrentes. Nunca use as opiniões de um grupo ou faça um acordo coletivo sobre esses assuntos.
- Mantenha sempre o seu direito de fazer um julgamento próprio no nome da sua empresa.

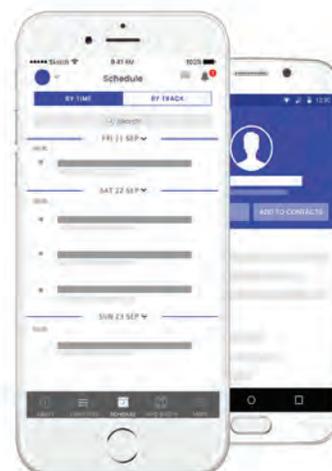
A LIMRA e LOMA se dedicam a auxiliar todos os seus membros a alcançarem o potencial competitivo.

Baixe o Aplicativo de Conferência!

Melhore a experiência da conferência visualizando o programa completo, as informações do participante e o palestrante, os recursos especiais da conferência, e muito mais.

Para baixar o aplicativo:

1. Procure o App Store/Google Play para **"HelloCrowd"**, visite <http://hca.io/e/unrfa17> ou digitalizar o código QR.
2. Depois de fazer download, abra o aplicativo e use o endereço de e-mail que você usou para se inscrever na conferência.
3. Procure **LIMRA LOMA**.
4. Use o código do evento **XXXXX**



2018

Conferência Latino-Americana

QUARTA-FEIRA, 31 DE OUTUBRO DE 2018

7:45 – 8:45 a.m. — **INSCRIÇÃO**

Astor Ballroom, 7º andar

8:45 – 9:20 a.m. — **ABERTURA E BEM-VINDO**



ROBERT A. KERZNER

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



THAD BURR

Director Comercial Internacional
LIMRA e LOMA

9:20 – 10:00 a.m. — **APRESENTAÇÃO DO PRINCIPAL PALESTRANTE: MUDANDO SUA MENTALIDADE ATRAVÉS DA COMEDIA E INOVAÇÃO**



MURILO GUN

Comediante e Profesor de Criatividade

Todos nós nascemos criativos e à medida que vamos nos tornando criança essa criatividade cresce e floresce. Entretanto, de alguma forma, essa mente criativa vai se perdendo quando passamos pelo processo educacional e durante toda nossa adolescência até chegarmos a vida adulta. Murilo Gun, comediante, palestrante, professor de Criatividade e fundador da Keep Learning School misturará humor com negócios ao explicar porque os pensadores criativos são peças vitais numa organização que deseja crescer e inovar e, mais importante, como você pode se conectar com seu eu criativo interior!

10:00 – 10:30 a.m. — **INTERVALO PARA CAFÉ**

10:30 – 11:25 a.m. — **TEMPO DE EVOLUIR NA DISTRIBUIÇÃO NA AMÉRICA LATINA PARA MAXIMIZAR O POTENCIAL MERCADO**



MIGUEL TAVERAS

Chief Sales Officer
Hoopis Performance Network



ARMANDO MEJÍA CAPUÑAY

CEO
Firefly Digital

A classe média emergente na América Latina aumentou a necessidade de aconselhamento financeiro real. As organizações precisam encontrar novas maneiras de atrair, selecionar e desenvolver uma nova geração de consultores de negócios e líderes de canais. Com estudos da LIMRA, examinaremos a enorme oportunidade que existe hoje na América Latina, especificamente nos seguros de vida e produtos relacionados. Vamos rever as últimas tendências para equipar a sua organização com as estratégias para evoluir o seu sistema de distribuição e, assim, maximizar esta oportunidade recente.

11:25 a.m. – 12:15 p.m. — **O CAMINHO DOS SERVIÇOS FINANCEIROS PARA O FOCO NO CLIENTE**



TODD A. SILVERHART, Ph.D.

Vice-presidente Corporativo e Diretor, Pesquisa
LIMRA

O que o foco no consumidor significa para o setor de serviços financeiros? Claramente, as empresas que buscam obter os benefícios da experiência aprimorada do cliente enfrentam desafios únicos em um setor de “vendas e não compras”, em que frequentemente há pouca interação com o usuário final, e nenhum consenso real sobre quem é verdadeiro cliente. Esta sessão baseia-se em pesquisas e estudos recentes da LIMRA sobre as expectativas de gerenciamento da experiência do cliente em nosso setor. A revisão das práticas atuais da companhia fornecerá uma estrutura para a formulação da estratégia necessária para orientar as empresas à medida que trilham o caminho para colocar o cliente em primeiro lugar.

12:15 – 1:15 p.m. — **ALMOÇO**

The View, 48º andar

Conference

1:15 – 2:00 p.m. — **SESSÕES SIMULTÂNEAS**

1A. IFRS 17 — O Novo Desafio Para as Seguradoras no América Latina — Duffy/Columbia



MARIA CAROLINA RAMÍREZ SEPÚLVEDA

Regional Head of Sales LATAM
ADDACTIS Latina

Apresentação dos desafios enfrentados pelas empresas latino-americanas ao longo da implementação do IFRS 17, como novas formas de cálculo e apresentação das figuras nas demonstrações financeiras. Da mesma forma, serão ensinadas as grandes linhas das soluções que ADDACTIS tem configurado para responderem a estas necessidades.

1B. O Que Você Faz Com Dados Insuficientes? — Astor Ballroom



NIRAV DAGLI

Fundador e CEO
Spinnaker Analytics



MANISH GUPTA

Vice Presidente Sênior
Spinnaker Labs

Enquanto as empresas estão utilizando Big Data em análise preditiva, o que você pode fazer quando seus dados são insuficientes, tanto em quantidade quanto em qualidade? Venha à esta sessão para aprender práticas de excelência na geração de insights de companhias de seguros que implementaram soluções de análise em vendas, marketing, operações, atendimento ao consumidor, finanças. Recomendamos que envie suas perguntas com antecedência.

2:00 – 2:10 p.m. — **MUDANÇA DE SESSÃO**

2:10 – 3:00 p.m. — **SESSÕES SIMULTÂNEAS**

2A. Transformação de Negócios no Setor de Seguros de Vida — Duffy/Columbia



TORY BIBBO

Diretor, Relações com Clientes
Trasers



SAVIO RODRIGUES

Diretor, Relações com Clientes
Trasers

A indústria de seguros de vida é uma das mais lentas na transformação dos negócios, mas também se tornará uma das mais perturbadas na próxima década. No meio da mudança demográfica e do estilo de vida dos clientes que mudam rapidamente em todo o mundo, e de uma paisagem que começa a ver os concorrentes “nascidos digitalmente” ou “InsurTech”, as companhias de seguro de vida tradicionais um importante desafio de permanecer relevante, competitivo e ganhar posições de liderança na nova estrutura da indústria. Junte-se a nós para entender as transformações digitais e de negócios que estão ocorrendo no setor de Seguros para traçar sua direção futura

2B. Os Mistérios da Vida — Astor Ballroom



JENNIFER L. DOUGLAS

Diretora Assistente de Pesquisas, Pesquisas de Assistência de Longo Prazo
LIMRA



KIMBERLY A. LANDRY

Diretora de Pesquisas Assistente, Pesquisa de Benefícios no Ambiente de Trabalho
LIMRA

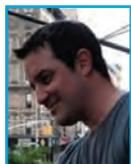
A motivação para comprar seguros de vida é o resultado de uma criteriosa análise sobre os prós e contras e uma reflexão racional do risco? O campo da economia comportamental sugere o contrário. Em contrapartida, como a maioria dos comportamentos humanos, a aceitação dos seguros de vida pelo consumidor parece ser impulsionada por respostas rápidas e automáticas. Venha conhecer os resultados da pesquisa em que a LIMRA recorreu ao subconsciente para obter respostas às seguintes perguntas:

- Como os consumidores realmente se sentem sobre possuírem um seguro de vida?
- Quais benefícios emocionais as pessoas querem em um seguro de vida?
- Que tipo de mensagem pode aumentar as chances de adquirirem o produto?



3:00 – 3:30 p.m. — INTERVALO PARA CAFÉ

3:30 – 5:00 p.m. — PAINEL: INSURTECH E TECNOLOGIAS QUE ESTÃO MUDANDO A PAISAGEM DO SEGURO DE VIDA



JULIAN BERSANO

Fundador e CEO
Klimber Digital Insurance



EDUARDO IGLESIAS

Co-fundador e CEO
eColón



CARLOS ISLAS MURGUÍA

Consultor para Miembros, México
LIMRA e LOMA



JUAN MAZZINI

Analista Sênior
Celent

A InsurTech é uma das áreas de foco de crescimento mais rápido para as seguradoras, com o total de investimentos globais da InsurTech chegando a mais de US \$ 2 bilhões em 2017. Este painel de especialistas compartilhará estudos de caso e histórias pessoais sobre como eles contribuíram para esse foco, bem como fornecerá insights sobre as tecnologias mais recentes e como eles acreditam que a InsurTech continuará a mudar o papel das seguradoras, start-ups e reguladores no setor. ecossistema de seguro futuro.

7:00 p.m. — APROVEITE NOSSO COQUETEL COM UM TOQUE DE HALLOWEEN!

Broadway Lounge, 8º andar

Antes de sair para seu jantar, junte-se a nós para uma rodada de coquetéis e beliscos no "Broadway Lounge". Será uma ótima oportunidade para reencontrar velhos amigos e fazer novas amizades, aproveitando para comentar as sessões do dia em um ambiente relaxado e amistoso. Venha vestido de forma casual.

QUINTA-FEIRA, 1 DE NOVEMBRO DE 2018

8:00 a.m. — INSCRIÇÃO

Astor Ballroom, 7º andar

8:45 – 9:00 a.m. — SEJA BEM-VINDO MAIS UMA

9:00 – 9:45 a.m. — O FUTURE DA ASSINATURA NA VIDA E SAÚDE



CARMELO GALANTE

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

Como pode o uso da tecnologia acelerar e facilitar o processo de assinatura? Os novos canais de distribuição estão mudando como isso afetará os processos de subscrição? Durante a apresentação, estas perguntas serão respondidas, entre outras, e as experiências de sucesso serão analisadas junto com as mais inovadoras de diferentes países, além das tendências mais interessantes no âmbito da assinatura.

9:45 – 10:30 a.m. — INOVAÇÃO DE PRODUTOS NO SEGURO DE SAÚDE



LAURENT POCHAT-COTTILLOUX

Chefe Global de Parcerias de Resseguro em Saúde
AXA

Esta sessão utilizará tendências globais e estudos de caso para explorar 3 megatendências que estão perturbando os mercados de seguros de saúde em todo o mundo...e as implicações dessas tendências na sua estratégia de desenvolvimento e inovação de produtos. A discussão também incluirá uma revisão sobre as várias maneiras pelas quais os sistemas de financiamento de saúde público e privado interagem, programas de seguros de saúde transfronteiriços e recomendações sobre onde as seguradoras de saúde devem concentrar seus recursos para se manterem competitivas.

10:30 – 11:00 a.m. — INTERVALO PARA CAFÉ

Conference

11:00 a.m. – 12:30 p.m. — PAINEL: SOLUÇÕES DE MICROSSEGURO RENTÁVEIS



R. DALE HALL

Diretor Administrativo de Pesquisa
Society of Actuaries



ANDREA KEENAN

Senior Managing Director – Industry Relations
A.M. Best



MICHAEL J. MCCORD

Diretor Geral
MicroInsurance Centre at Milliman



HERNÁN POBLETE MIRANDA

Diretor Associado de Pesquisa,
Pesquisa Internacional
LIMRA e LOMA

Esse grupo de membros do painel compartilhará ideias e estudos de caso sobre como os diferentes mercados estão atualmente avançando nas iniciativas de micros seguro de um jeito que seja sustentável e lucrativo. Eles discutirão desafios, oferecerão soluções e compararão e contrastarão diferentes produtos e estratégias para identificar por que os micros seguro desfrutou de sucesso em alguns mercados e não em outros...e o que precisa ser feito para melhorar a penetração de seguros para um número maior de populações de baixa renda.

12:30 – 1:30 p.m. — ALMOÇO

The View, 48° andar

1:30 – 1:45 p.m. — INOVANDO A EXPERIENCIA DO CONSUMIDOR PARA MELHORAR A O ATENDIMENTO DE SINISTROS DE SEGURO DE VIDA



BOBBIE SHRIVASTAV

Co-founder, Chief Product Officer
Benekiva

Acompanhe Bobbie Shrivastav analisando o atual processo de sinistros de seguro de vida e adicionando informações de como a transformação digital, do ponto de vista dos consumidores, influenciará as estratégias de curto e médio prazo das seguradoras no processo de liquidação de sinistros. Ela também irá abordar como as organizações podem usar processos inovadores para fazer frente aos desafios dos processos de sinistros que são gerados por sistemas legados, mudanças na regulação e nos novos relacionamentos com clientes.

1:45 – 2:30 p.m. — EVOLUÇÃO NA ANÁLISE DE ELEMENTOS TÉCNICOS DE UM PROJETO DE RENDAS VITALÍCIAS



HÉCTOR GUELER

Socio
América Latina Milliman Buenos Aires –
Argentina

Durante sua apresentação, Héctor falará sobre:

- Novos fatores de sucesso.
- Possíveis melhorias nas técnicas de avaliação e diferenciação dos fatores demográficos.
- Perspectivas sobre esquemas de avaliação de portfólio mais precisos e sofisticados.
- Experiências internacionais recentes.

2:30 – 3:30 p.m. — PALESTRANTE DE ENCERRAMENTO: O FUTURO DO TRABALHO



SANTIAGO BILINKIS

Empreendedor, Tecnólogo, e Fundador da
Quasar Ventures

Estamos vivendo em um mundo que se transforma em um ritmo sem precedentes.

Uma das áreas que estão mudando e com um maior impacto sobre nossas vidas é o mundo do trabalho. A empresa como nós a conhecemos é desconstruída diante dos nossos olhos e as organizações enfrentamos desafios sem precedentes para atrair, reter e desenvolver o talento que os torna competitivos. Como estamos reagindo diante dos novos desafios do mundo laboral? O que podemos fazer para estarmos melhor preparados e para preparar as nossas organizações?

3:30 p.m. — CONSIDERAÇÕES FINAIS

Resumo da Agenda

QUARTA-FEIRA, 31 DE OUTUBRO

7:45 – 8:45 A.M.	INSCRIÇÃO
8:45 – 9:20 A.M.	ABERTURA E BEM-VINDO
9:20 – 10:00 A.M.	PRINCIPAL PALESTRANTE: MUDANDO SUA MENTALIDADE ATRAVÉS DA COMEDIA E INOVAÇÃO
10:00 – 10:30 A.M.	INTERVALO PARA CAFÉ
10:30 – 11:25 A.M.	TEMPO DE EVOLUIR NA DISTRIBUIÇÃO NA AMÉRICA LATINA PARA MAXIMIZER O POTENCIAL MERCADO
11:25 A.M. – 12:15 P.M.	O CAMINHO DOS SERVIÇOS FINANCEIROS PARA O FOCO NO CLIENTE
12:15 – 1:15 P.M.	ALMOÇO
1:15 – 2:00 P.M.	SESSÕES SIMULTÂNEAS 1A. IFRS 17 — O Novo Desafio para as Seguradoras no América Latina 1B. O Que Você Faz com Dados Insuficientes?
2:00 – 2:10 P.M.	MUDANÇA DE SESSÃO
2:10 – 3:00 P.M.	SESSÕES SIMULTÂNEAS 2A. Transformação de Negócios no Setor de Seguros de Vida 2B. Os Mistérios da Vida
3:00 – 3:30 P.M.	INTERVALO PARA CAFÉ
3:30 – 5:00 P.M.	PAINEL: INSURTECH E TECNOLOGIAS QUE ESTÃO MUDANDO A PAISAGEM DO SEGURO DE VIDA
7:00 P.M.	APROVEITE NOSSO COQUETEL COM UM TOQUE DE HALLOWEEN!

QUINTA-FEIRA, 1 DE NOVEMBRO

8:00 A.M.	INSCRIÇÃO
8:45 – 9:00 A.M.	SEJA BEM-VINDO MAIS UMA
9:00 – 9:45 A.M.	O FUTURE DA ASSINATURA NA VIDA E SAÚDE
9:45 – 10:30 A.M.	INOVAÇÃO DE PRODUTOS NO SEGURO DE SAÚDE
10:30 – 11:00 A.M.	INTERVALO PARA CAFÉ
11:00 A.M. – 12:30 P.M.	PAINEL: SOLUÇÕES DE MICROSSEGURO RENTÁVEIS
12:30 – 1:30 P.M.	ALMOÇO
1:30 – 1:45 P.M.	INOVANDO A EXPERIENCIA DO CONSUMIDOR PARA MELHORAR A O ATENDIMENTO DE SINISTROS DE SEGURO DE VIDA
1:45 – 2:30 P.M.	EVOLUÇÃO NA ANÁLISE DE ELEMENTOS TÉCNICOS DE UM PROJETO DE RENDAS VITALICIAS
2:30 – 3:30 P.M.	PALESTRANTE DE ENCERRAMENTO: O FUTURO DO TRABALHO
3:30 P.M.	CONSIDERAÇÕES FINAIS



2019 CONFERÊNCIA LATINO-AMERICANA

8 – 10 de Setembro, 2019

Sheraton Mendoza Hotel
Mendoza, Argentina

