

2019 CONFERENCES

Conferencia Latinoamericana

*Nuevas Perspectivas e Innovaciones
para el Futuro de los Seguros*



4 – 6 de noviembre de 2019
Sheraton Mendoza Hotel
Mendoza, Argentina



www.limra.com



www.loma.org

Conferencia Latinoamericana 2019

Nuevas Perspectivas e Innovaciones para el Futuro de los Seguros

La Conferencia Latinoamericana 2019 de LIMRA y LOMA se llevará a cabo en el Sheraton Mendoza Hotel en la hermosa ciudad de Mendoza, Argentina — y ofrecerá una combinación perfecta de aprendizaje, establecimiento de redes y actualización.

El tema de la conferencia de este año es “Nuevas Perspectivas e Innovaciones para el Futuro de los Seguros”; y nos entusiasma brindarles un programa revolucionario que ofrecerá nuevas ideas, soluciones y estrategias que las compañías deberán empezar a considerar para crecer más y para seguir siendo relevantes en el futuro. Esta conferencia explorará ideas para cambiar la forma como nos comunicamos, conectamos, aprendemos, compartimos, y tomamos decisiones y las medidas relacionadas con:

- Entrenamiento en neuroventas
- El futuro del InsurTech
- Comprensión de la mentalidad del consumidor
- Jubilación en América Latina
- Sistemas de pensiones y ahorro voluntario
- El nuevo paradigma de la seguridad social en Brasil
- La fuerza comercial del futuro
- Inteligencia artificial, analítica, y gestión de datos
- Neurociencia y economía conductual
- Establecimiento de objetivos para aumentar la retención y la productividad
- ¡Y mucho más!

Miembros del Comité Organizador

Presidente

IRENE CAPUSSELLI, Orígenes Seguros

Miembros

JORGE CLAUDE, Asociación de Aseguradores de Chile A.G. (AACH)
RECAREDO ARIAS, Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS)
ALEJANDRO MASSA, AVIRA
GABRIEL CHAUFAN, AVIRA
FABIAN HILSEN RAT, Binaria Seguros de Vida S.A.
BERNARDO FERREIRA CASTELLO, Bradesco Vida e Previdência S.A.
CARLOS ROCA, Cardif Seguros S.A.
SEBASTIÁN GUTIERREZ, Galicia Seguros, S.A.
MARIA INÉS GUZZI, SMG Life Seguros de Vida, S.A.
DIEGO SQUARTINI, Supervielle Seguros S.A.

¡Agradecemos a nuestros patrocinadores!

Patrocinadores de Oro

IN MOTION 

Patrocinadores Plata

AON
Empower Results®

SOCIETY OF ACTUARIES

Patrocinadores

Anuario Latinoamericano
de Seguros, Reaseguros y de Fianzas

APASEG
Asociación Peruana de Empresas de Seguros

equisoft
SOLUCIONES INNOVADORAS

SANCOR SEGUROS

Escuela de Seguros
Años formando al sector asegurador

Auspiciadores de Medios de Prensa

INLIP
Instituto Nacional de
Integración Laboral

ESTRATEGAS
EL MUNDO Y LA VIDA

LATINO INSURANCE

Establecimiento de objetivos del siglo XXI para aumentar exponencialmente la retención y la productividad



JOHN T. BAIER
Presidente y Co-Fundador
25 Point Systems Inc.

John Baier, miembro del Salón de la Fama de GAMA International 2013, compartirá experiencias de estudio de casos personales y las mejores prácticas para la retención exitosa de agentes y los resultados de productividad. Basado en su sistema de 25 puntos, reconocido en la industria, compartirá su enfoque para la planificación estratégica (desde el seguimiento de la actividad diaria hasta el establecimiento de una visión de largo alcance), y también cómo esta técnica de planificación ha mejorado enormemente con la tecnología móvil. John también compartirá ideas sobre por qué falla la mayoría de los objetivos y los métodos para evitar las trampas comunes, tanto para asesores nuevos como para veteranos.

El ADN del Profesional del Futuro



LIC. GASTÓN MORALES
Director
AHA! (Ideas+Personas)

Las empresas más vanguardistas, que están logrando los mejores resultados, tanto para sus clientes como para sus empleados, están aplicando los últimos hallazgos de las neurociencias como prácticas en su día a día. El Lic. Gastón Morales compartirá con los asistentes un viaje a lo profundo del cerebro para entender los mecanismos asociados al desarrollo del potencial individual y colectivo, cambio y adaptabilidad, toma de decisiones, motivación, capacidad de acción efectiva, creatividad e innovación, productividad, disenso y diversidad cognitiva, serán algunos de los apasionantes temas que incluirá esta exposición.

Panel: Experiencia del cliente: ¿Qué están haciendo las diferentes industrias para llevar la experiencia del cliente al siguiente nivel?



ERICK RINCÓN CÁRDENAS, Moderador
Presidente
Colombia Fintech



FLAVIA NUÑEZ
General Manager
Seguros Falabella Argentina

Sistemas de pensiones y ahorro voluntario para cerrar brecha pensional en LATAM



HERNÁN PÉREZ RAFFO
Socio
PwC Argentina

Panel: Inteligencia Artificial, Analítica, y Gestión de Datos



KARINA SALERTI
Directora
Ergo Renova



HUGHES BERTIN
CEO y Fundador
Digital Insurance LatAm



SABINA SCHNEIDER
Chief Solutions Officer (CSO)
Globant

Conferencia Latinoamericana 2019

Sesión Especial: Programa de Entrenamiento en Neuroventas

Lunes, 4 de noviembre de 2019
3:00 – 6:00 p.m.

¡LIMRA y LOMA lo invitan a participar del programa de capacitación de Neuroventas durante la Conferencia Latinoamericana! La neurociencia ha demostrado que las personas toman decisiones con la emoción, justifican con la razón y el principal factor decisivo de una venta se debe a que los Representantes o Agentes han tenido la capacidad de identificarse con el cliente y crear una conexión con él para lograr completar la propuesta de negocio ofrecida. Si realizáramos un examen a los compradores de servicios financieros con solo tres preguntas básicas sobre el producto o servicio que adquirieron, más de la mitad no lograría aprobarlo.

¡Si está interesado en conocer cómo los tipos de personalidad afectan a las personas cuando compran y venden, y cómo podemos aprovechar esto como una ventaja, no deje pasar la oportunidad de participar en este programa de Neuroventas!

Los contenidos del programa de capacitación de Neuroventas son:

- I. *¿Por qué es importante lo que hacemos? (Transformar la mentalidad)*
- II. *¿Cómo logro mi objetivo comercial? (Adquirir las herramientas)*
- III. *¿Cómo uso mis habilidades? (Desarrollar sus habilidades)*
- IV. *Nuevo paradigma de ventas (Neuroventas)*
- V. *¿Cómo influir en mi equipo de trabajo? (Neurociencia Afectiva)*

Asistentes:

El programa está dirigido a todo el público relacionado con el área comercial, marketing, capacitación de agentes y responsables de canales de comercialización, incluso a quienes diseñan los productos dentro de la aseguradora.

Valor del Programa:

Este programa está incluido en el valor de la inscripción a la Conferencia Latinoamericana, o lo puede adquirir por USD \$200 si únicamente se inscribe al taller.

Para Inscribirse: Si se inscribe para la conferencia, simplemente indique su interés en asistir cuando se le solicite durante el proceso de registro. Si desea asistir solo a esta sesión (y no a la conferencia), inscribese en línea en el link: <https://bit.ly/2JLCKnv>

Resumen de la Agenda

Lunes, 4 de noviembre

3:00 – 6:00 p.m. Sesión Especial: Programa de Entrenamiento en Neuroventas
7:00 – 9:00 p.m. Recepción de bienvenida

Martes, 5 de noviembre

7:45 a.m. – 5:00 p.m. Inscripción
8:45 – 9:45 a.m. Bienvenida y apertura de la conferencia
9:45 – 10:30 a.m. Orador Principal: Ty R. Sagalow
10:30 – 11:00 a.m. Pausa para café y networking — **Auspiciado por Aon**
11:00 a.m. – 12:15 p.m. Pulso de los Seguros y las Preocupaciones Financieras: Un estudio del Consumidor Realizado por ORIGENES SEGUROS y LIMRA
12:15 – 1:15 p.m. Jubilación: Una visión del consumidor
1:15 – 2:15 p.m. Almuerzo
2:15 – 3:00 p.m. Sistemas de pensiones y ahorro voluntario para cerrar brecha pensional en LATAM
3:00 – 3:45 p.m. El nuevo paradigma de la seguridad social en Brasil
3:45 – 4:15 p.m. Pausa para café y networking
4:15 – 5:00 p.m. El ADN del profesional del futuro
6:30 p.m. Recepción de cena: Bodega Trapiche

Miércoles, 6 de noviembre

8:00 a.m. Inscripción
9:00 – 9:10 a.m. Bienvenida
9:10 – 10:30 a.m. Panel: Experiencia del cliente
10:30 – 11:00 a.m. Pausa para café y networking
11:00 – 11:45 a.m. La fuerza comercial del futuro en América Latina
11:45 a.m. – 1:00 p.m. Panel: Inteligencia artificial, analítica, y gestión de datos
1:00 – 2:00 p.m. Almuerzo
2:00 – 3:00 p.m. Establecimiento de objetivos del siglo XXI para aumentar exponencialmente la retención y la productividad
3:00 – 4:00 p.m. Orador de Cierre: Licenciado Santiago Kovadloff

Detalles de la Conferencia

INFORMACIÓN DE REGISTRO

Regístrese antes del 13 de septiembre, 2019

Miembro de AVIRA: US\$850

Miembro de LIMRA y/o LOMA: US\$1,100

No miembro: US\$1,600

Regístrese antes del 7 de octubre, 2019

Miembro de AVIRA: US\$850

Miembro de LIMRA y/o LOMA: US\$1,200

No miembro: US\$1,700

Regístrese después del 7 de octubre, 2019

Miembro de AVIRA: US\$950

Miembro de LIMRA y/o LOMA: US\$1,300

No miembro: US\$1,800

Para Registrarse visite www.limra.com/CONFLA19-SP y ¡presione el botón naranja que dice REGISTRO!

¿Está pensando en venir con todos los miembros de mayor jerarquía de su equipo? ¡Tenemos descuentos por registros múltiples! Por cada cuatro participantes de su empresa que se registren, el quinto registro es gratis. Para más información por favor contactar a Megan Schwartz al correo electrónico: mschwartz@limra.com

INFORMACIÓN SOBRE EL HOTEL



Sheraton Mendoza Hotel
Primitivo de la Reta 989
Mendoza, Argentina, 5500

Reserve su habitación en el Sheraton Mendoza Hotel antes del 7 de octubre y recibirá la tarifa especial de USD 150 + VAT (21%), por noche. Si solicita la habitación después del 7 de octubre de 2019, su reservación quedará sujeta a disponibilidad y espacio y se cobraría una tarifa más alta. La tarifa especial es válida 3 días antes y tres días después de las fechas oficiales del evento, e incluye desayuno e internet.

Las habitaciones con tarifa de grupo son limitadas y estarán disponibles a quienes las soliciten por orden de llegada, ¡Asegúrese de reservar con anticipación para tener la mejor selección y el mejor precio!

PARA HACER LA RESERVA

Para hacer la reserva del hotel, por favor llamar directamente al hotel al: 054 261 441 5509 y mencionar la Conferencia Latinoamericana de LIMRA/LOMA, o visite la página del evento para hacer la reserva en línea.

¿PREGUNTAS?

- Contacte a Megan Schwartz al correo electrónico mschwartz@limra.com
- Visite www.limra.com/CONFLA19-SP para conocer más sobre los precios, instrucciones de reservación y detalles adicionales y ¡más!

Conferencia Latinoamericana de LIMRA y LOMA de 2019 4 – 6 de noviembre de 2019 • Sheraton Mendoza Hotel • Mendoza, Argentina

Los Oradores Confirmados Incluyen a:

1. **LIC. SANTIAGO KOVADLOFF**, Ensayista, poeta, y autor
2. **TY R. SAGALOW**, Miembro fundador de Lemonade, la primera compañía de seguros InsurTech con licencia de funcionamiento, regulada en Estados Unidos
3. **ISELA COSTANTINI**, Ex CEO de General Motors y Aerolíneas Argentinas
4. **SILVIA CARDARELLI**, Gerente de Planeamiento y Control de Gestión, Orígenes Seguros
5. **LIC. NORA B I DE D'ALESSIO**, Vicepresidente, D'Alessio ROL
6. **JOHN T. BAIER**, Presidente y Cofundador, 25 Point Systems Inc.
7. **LIC. GASTÓN MORALES**, Director, AHAI (Ideas+Personas)
8. **JORGE POHLMANN NASSER**, Director Presidente, Bradesco Vida e Previdência S.A. e da Bradesco Capitalização S.A.
9. **KARINA SALERTI**, Director, Ergo Renova
10. **ERICK RINCÓN CÁRDENAS**, Presidente, Colombia Fintech
11. **DAVID LEVENSON**, Presidente y CEO, LIMRA, LOMA, y LL Global, Inc.
12. **CARLOS ISLAS MURGUÍA**, Consultor para Miembros, México, LIMRA y LOMA
13. **HERNÁN POBLETE MIRANDA**, Director Asociado de Investigación, LIMRA y LOMA
14. **R. DALE HALL**, Director General de Investigación, Society of Actuaries
15. **HERNÁN PÉREZ RAFFO**, Socio, PwC Argentina
16. **HUGHES BERTIN**, CEO Y Fundador, Digital Insurance LatAm
17. **SABINA SCHNEIDER**, Chief Solutions Officer (CSO), Globant
18. **FLAVIA NUÑEZ**, General Manager, Seguros Falabella Argentina
19. **JORGE MATUK CHUNER**, Insurance Global Head, BBVA
20. **GUSTAVO MORALES HIDALGO**, Socio fundador y CEO, GOBC Consultores

¡Nuevo en el 2019!

¡Únase a nosotros el lunes por la tarde para una sesión especial de entretenimiento en Neuroventas! Esta sesión está incluida en la inscripción de la conferencia. Los participantes obtendrán ideas y consejos sobre cómo identificar los tipos de personalidad y utilizarlos para influir en la forma en que las personas toman decisiones de compra.



www.limra.com/CONF1A19-SP



www.loma.org/CONF1A19-SP