



Conferência Virtual Latino-Americana

**Enfrentando um mundo novo:
Quais as perspectivas para o seguro?**

6 – 8 de Outubro de 2020

9:30 a.m. – 12:00 p.m. Eastern Daylight Time
7:30 a.m. – 10:00 a.m. – Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua
8:30 a.m. – 11:00 a.m. – Colombia, Ecuador, México, Panamá, Perú
9:30 a.m. – 12:00 p.m. – Bolivia, Puerto Rico, República Dominicana, Venezuela
10:30 a.m. – 1:00 p.m. – Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay

Para mais informações e para se inscrever:

www.limra.com/CONFLA20-PT



Enfrentando um mundo novo: Quais as perspectivas para o seguro?

6 razões para participar da Conferência VIRTUAL Latino-americana 2020...

1. **Uma plataforma de visualização interessante e inovadora** — Muito mais do que um simples Webinar! Os participantes podem criar perfis personalizados para interagir com outros participantes, compartilhar arquivos, baixar informações, visualizar a agenda e informações do palestrante, visitar o salão de exposições para se encontrar com patrocinadores ou agendar reuniões com os principais fornecedores de soluções e assistir ao vivo o conteúdo da sessão que deseja acompanhar.
2. **Conteúdo que faz a diferença!** — A agenda abordará as perspectivas para a indústria de seguros. Um tema sob uma variedade de ângulos, com palestrantes cuidadosamente selecionados, apresentando ideias inovadoras de planejamento, melhores práticas e táticas, histórias inspiradoras de sucesso e ideias sinceras sobre o que será necessário para alcançar o sucesso em 2021 e além.
3. **Networking virtual** — Sabemos o quanto o networking é um grande diferencial em qualquer conferência, mas só porque você não está na mesma sala que os outros participantes, não significa que você não pode se reunir com eles! A plataforma da conferência permitirá que os participantes se conectem e interajam facilmente com outros participantes — sem a necessidade de cartões de visita. Sentindo-se tímido? O recurso “Agite para se conectar” permite que os participantes usem seus telefones celulares para se conectarem instantaneamente com outros participantes em qualquer lugar da nossa região.
4. **Apresentações em tempo real com perguntas e respostas ao vivo...**além da capacidade de você repetir as sessões mais tarde, caso você tenha perdido alguma coisa.
5. **Pesquisa exclusiva** — Os participantes terão acesso ao Global Consumer Pulse Study da LIMRA, juntamente com descobertas não publicadas de outros grupos e comitês de pesquisa da LIMRA.
6. **Acessível** — O formato virtual nos permite oferecer uma inscrição de custo mais baixo para executivos individuais ou um pacote empresarial ilimitado para envolver mais de sua liderança e talentos de vendas nesta experiência estratégica.

Bônus # 7: Você pode usar seu pijama...não contaremos a ninguém.



Principal Palestrante



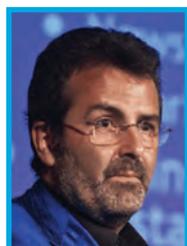
Quais as perspectivas para o seguro? Tendências do consumidor após o COVID-19

GASTON MESSINEO

Lider de Seguros
EY-Parthenon

Gaston é líder em seguros da EY com mais de 18 anos de serviços de consultoria e funções de liderança corporativa: incluindo profunda experiência na indústria de seguros, aconselhando clientes sobre estratégia de crescimento orgânico e inorgânico, oportunidades de aquisição e venda, além da transformação do modelo operacional. Ele trabalha com clientes na área de seguros para navegar pela complexidade, ajudando-os a repensar seus ecossistemas, remodelar seus portfólios e se reinventar para um futuro melhor. Antes de ingressar na EY, Gaston foi Head of Strategy and Execution para a América do Norte em uma das maiores corretoras globais de seguros, bem como Senior insurance practitioner em uma empresa internacional de consultoria de estratégia. Gaston recebeu um MBA da Booth School of Business da Universidade de Chicago e o título de Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidad Nacional del La Plata na Argentina.

Apresentação do Palestrante de Encerramento



XAVIER SALA-I-MARTIN

Chefe de Assessoramento Econômico do Fórum Econômico Mundial e
Professor de Economiana Universidade de Columbia

Xavier Sala-i-Martin é reconhecido como um dos principais especialistas em assuntos de **inovação e competitividade** e uma autoridade mundial em desenvolvimento econômico.

Desde 2003, ele lidera e dirige o Relatório de Competitividade Global (publicado anualmente pelo **Fórum Econômico Mundial**), que avalia a competitividade de todos os países do mundo e sugere estratégias de crescimento para líderes de governos e empresas. Foi consultor de governos, instituições financeiras internacionais e líderes empresariais de todo o mundo que usam o Índice para avaliar e projetar futuras políticas de competitividade para suas nações e empresas. Entre 2003 e 2010, ele foi membro do Conselho de Diretores, presidente da Comissão Econômica e tesoureiro do FC Barcelona, e **participou da criação do que muitos especialistas chamam o melhor time de futebol da história.**

Antes de ingressar na Columbia University, Xavier lecionou em Yale e Harvard, e foi pesquisador do Centro de Estudos de Política Económica (CEPR) em Londres. Formou-se em economia em Barcelona e fez um doutorado na Universidade de Harvard. Ao longo de sua carreira, ele recebeu **inúmeros prêmios**, incluindo o Prêmio Rey Juan Carlos de Economia concedido ao melhor economista da Espanha e América Latina pelo Banco da Espanha e o Prêmio Arrow concedido ao melhor economista de saúde do mundo pela Associação Internacional de Economia da Saúde. Ele recentemente recebeu o prêmio Zapping para o programa de televisão mais inovador na Catalunha, por seu programa "Economía en Colores", onde ele explica aspectos econômicos que afetam o dia a dia das pessoas.

Palestrantes e Apresentações Confirmados

O tema da conferência deste ano é "Enfrentando um mundo novo: Quais as perspectivas para o seguro?"; e estamos empolgados em oferecer um programa revolucionário com novas ideias, soluções e estratégias que as empresas devem começar a considerar para crescerem mais e para continuar sendo relevantes no futuro. Esta conferência irá explorar ideias para mudar a forma como nos comunicamos, nos conectamos, aprendemos, compartilhamos, e tomamos decisões e as medidas relacionadas com:

- Tendências do consumidor após o COVID-19
- Estratégias de vendas premiadas
- Marketing através da disrupção
- Operando em um ambiente de baixas taxas de juros
- O mindset por trás do jogo da conquista de mercado
- Política de serviço em um mundo de trabalho remoto
- Uma conversa com líderes comerciais de destaque em seus mercados, compartilhando como eles tem ajudado seus times a se adaptarem ao "novo normal"
- A resposta regional ao COVID-19
- O futuro do trabalho
- A força de vendas do futuro: Como atrair, gerenciar e manter?
- Uma visão da indústria da centralidade do consumidor

Novo em 2020!

O formato virtual deste ano nos permite oferecer um conteúdo adicional de interesse para mais pessoas em sua organização. As múltiplas sessões paralelas estão desenhadas para oferecer:

- Temas estratégicos direcionados para executivos;
- Sessões de gestão gerentes e líderes de equipes de vendas;
- Discussões sobre vendas para profissionais de vendas

Quais as perspectivas para o seguro? Tendências do consumidor após o COVID-19



GASTON MESSINEO

Lider de Seguros
EY-Parthenon

A pandemia da COVID-19 ainda não acabou, mas as empresas e consumidores em todo o mundo pelo menos já superaram o choque inicial. As pessoas se adaptaram e a vida diária está lentamente se estabelecendo em um tipo diferente de rotina. A atenção agora está se voltando para o que será do mundo, assim que a crise ficar para trás. Que tipo de necessidades e valores do consumidor as seguradoras tentarão atender?

Operando em um ambiente de baixas taxas de juros



SCOTT CAMPION

Partner, Americas Insurance
Oliver Wyman



DAVE LEVENSON

Presidente e CEO
LIMRA, LOMA e LL Global, Inc.

A LL Global (LIMRA, LOMA, SRI) fez uma parceria com a Oliver Wyman no início do ano para formar uma força-tarefa executiva sobre as baixas taxas de juros. A força-tarefa foi composta por mais de 125 líderes seniores de 40 empresas da indústria de seguros de vida. Por conta da epidemia da COVID-19 e da queda acentuada nas taxas de juros dos EUA desde o início do ano, a força-tarefa imediatamente se concentrou em como as empresas deveriam se preparar para enfrentar este cenário. Esta sessão irá apresentar algumas das principais descobertas da força-tarefa, incluindo resultados de pesquisas sobre a preparação para esses novos tempos, bem como traçar paralelos com o mercado latino-americano.



O Mindset por trás do jogo da conquista de mercado: Como transformei meu negócio da busca para a atração de novos clientes



KAH LOK (JIALE) TAY

*Consultor Financiero Ejecutivo
finexis advisory Pte Ltd*

Nesta sessão, Jiale irá compartilhar sua jornada sobre como transformou seu modelo de negócios saindo da posição de “caçar” e mudando para “atrair” novos clientes. Ele irá mergulhar profundamente na mentalidade que usou para criar este novo modelo, apresentar as comprovadas melhores práticas que seguiu e apresentar o caminho para outros profissionais de vendas criarem o mesmo jogo de “atração” para seus próprios negócios.

Painel: Um caminho sem retorno...mas, aonde estamos indo?



THAD BURR

*Diretor da Região América Latina e Do Caribe
LIMRA e LOMA*



LEONARDO PEREIRA DE FREITAS

*Diretor Comercial
Bradesco Seguros S.A.*



VICTOR FELDMANN GONZALEZ

*Diretor Executivo de Canais de Distribuição,
Seguros Monterrey New York Life,
S.A. de C.V.*

Uma conversa com líderes comerciais de destaque em seus mercados, compartilhando como eles tem ajudado seus times a se adaptarem ao “novo normal”. Os participantes deste painel irão oferecer suas perspectivas para a modernização da nossa indústria, as inovações que surgiram da pandemia da COVID-19 e como tem implementado e automatizado os processos de novos negócios.

Painel com CEOs: A Resposta Regional para a COVID-19



MARCOS GUNN

*Senior Vice President, Chubb Group
Presidente Regional, Chubb América Latina*



SOFIA BELMAR

*Diretora Geral
MetLife México*



HELDER MOLINA

*CEO
MAG Seguros*



HORST AGATA, Moderador

*Diretor Geral
Gen Re México*

Os participantes do painel irão compartilhar o que fizeram até agora para reagir e reformular suas estratégias com o impacto da pandemia da COVID-19. A conversa também vai incluir insights sobre alguns dos desafios que enfrentaram e o que fizeram para superá-los, as novas estratégias e conjuntos de habilidades que eles acreditam ser necessários para avançar com sucesso para o futuro e quais são seus planos e previsões para os próximos 12 meses.

A Força de Vendas do Futuro: como atrair, gerenciar e manter uma equipe?



ÁLVARO MARQUEZ
Consultor e instrutor
LIMRA

Como líder de vendas, você tem grandes responsabilidades e metas a cumprir. Você deve gerenciar seu tempo de maneira adequada, atrair e selecionar os melhores talentos e, em seguida, reter, motivar e desenvolver equipes de alto desempenho para gerar a rentabilidade ideal a longo prazo. Nesta sessão, você aprenderá sobre as melhores práticas de gestão e liderança, usando a comprovada metodologia da LIMRA.

Painel: Lições aprendidas: o impacto da pandemia em nosso setor e cliente



EDUARDO MORÓN
Presidente
Asociación Peruana de
Empresas de Seguros (APESEG)



MARÍA DE LOS ANGELES YÁÑEZ
Diretor Executivo de Linhas de Negócios,
Riscos e Desenvolvimento Setorial
Asociación Mexicana de Instituciones de
Seguros (AMIS)



MIGUEL GÓMEZ MARTÍNEZ
Presidente
Fasecolda



MAURICIO ZANATTA
Presidente

La Asociación Civil de Aseguradores de Vida
y Retiro de la República Argentina (AVIRA)



RENE VAZQUEZ, Moderador

Diretor Executivo de Distribuição
Prudential Seguros México, S.A. de C.V.

Este painel reunirá líderes de associações do setor de toda a região para discutir a situação atual da indústria de seguros e o que isso significa para o consumidor. Serão compartilhadas informações importantes para o setor, além de tendências do mercado. Os participantes serão incentivados a levar para a sessão suas perguntas para os panelistas.

Estratégias de Vendas Premiadas — A jornada de um ganhador do prêmio IQA



CATALINA YANNINI FLORES
Sócio fundador
Viya Asesores, S. C.



CARLOS ISLAS MURGUÍA
Consultor para Miembros
México, LIMRA e LOMA

As melhores vendas não são aquelas de maior prêmio, mas as que permanecem ao longo do tempo, pois refletem um processo que gerou convicção e compromisso. Venha conhecer dos melhores produtores da GNP que receberam a premiação internacional IQA.



Marketing através da Disrupção: Uma visão unificada



JIMMY PEÑA URBANO

*Planejador de inovação
MullenLowe Group*

Certos pássaros que voam a certa altura para ver mais território e, com base nessas informações, tomam decisões para agir. A apresentação de Jimmy tenta mostrar como alcançar essa visão aérea nos negócios por meio de metodologias de compreensão do meio ambiente, navegação de informação e experimentação criativa.

Política de serviço em um mundo de trabalho remoto



MAURICIO MONROY

*Vice-presidente para a América Latina
Equisoft*



Conferencia Latinoamericana Virtual

Informação de Cadastro

Inscrições até 22 de setembro de 2020

Associado LIMRA ou LOMA: US\$250

Não associado: US\$300

Inscrições depois de 22 de setembro de 2020

Associado LIMRA ou LOMA: US\$300

Não associado: US\$350

Para participar visite www.limra.com/CLA-virtual-PT e clique no botão REGISTRO!

Pensando em participar juntamente com toda a sua equipe? *O pacote de registro por empresa oferece um número ilimitado de passes para os agentes e colaboradores da sua organização, localizado no mesmo país.

Inscrições até 22 de setembro de 2020

Inscrição para empresas membros LIMRA e/ou LOMA: US\$ 2.500

Inscrição para empresas não membros: US\$ 3.000

Inscrições depois de 22 de setembro de 2020

Inscrição para empresas membros LIMRA e/ou LOMA: US\$ 3.000

Inscrição para empresas não membros: US\$ 3.500

Por favor, entre em contato com Megan Schwartz através do e-mail: mschwartz@limra.com para mais detalhes.

**O pacote de registro por empresa oferece um número ilimitado de passes para os agentes e colaboradores da sua organização, localizado no mesmo país. Haverá um custo adicional de conexão de US\$ 5 por participante para companhias cadastrando mais de 100 pessoas (o valor não será cobrado para os primeiros 100 participantes).*

UM OBRIGADO AOS PATROCINADORES

Patrocinadores Ouro



Patrocinadores da Mídia

