



# Conferencia Latinoamericana Virtual

**Enfrentando un Mundo Nuevo:  
¿Qué sigue para los seguros?**

6 – 8 de octubre de 2020

9:30 a.m. – 12:00 p.m. – Hora del este de EE.UU.

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 más información y registrarse:

[www.limra.com/CLA-virtual](http://www.limra.com/CLA-virtual)



## Enfrentando un Mundo Nuevo: ¿Qué sigue para los seguros?

### 6 razones para participar en la Conferencia Latinoamericana VIRTUAL 2020...

1. **¡Será en una plataforma divertida e innovadora, habrá mucho más que solo transmisión de sesiones!** Los participantes podrán crear perfiles personalizados para interactuar con otras personas, programar reuniones con los asistentes, visitar la sala de expositores, conversar con patrocinadores y programar citas con proveedores de soluciones clave. También podrán visualizar la agenda, consultar la información de las sesiones y los oradores; y planear en qué sesiones de streaming en vivo quieren participar.
2. **El contenido es el rey** — la conferencia gira en torno al tema central: ¿Qué sigue para los seguros? Las sesiones abordarán este tema desde una variedad de ángulos, con oradores cuidadosamente seleccionados que darán ideas innovadoras, compartirán las mejores prácticas tácticas e historias de éxito inspiradoras, para lograr el éxito en el 2021 y más allá.
3. **Networking** — Sabemos que hacer Networking es una pieza clave de cualquier evento. El hecho de no estar en un salón físico no es impedimento para reunirse con otros participantes. La plataforma de la conferencia permitirá conectarse e interactuar fácilmente con otras personas... ¡y sin intercambiar tarjetas de presentación! Si se sienten tímidos, la función "Agitar para Conectar" permite utilizar sus teléfonos móviles para conectarse instantáneamente con otros asistentes en cualquier lugar de la región.
4. **Presentaciones en tiempo real con sesión de preguntas y respuestas en vivo...** y la posibilidad de ver las grabaciones de las sesiones en caso de que se haya perdido una.
5. **Investigación exclusiva** — todos los participantes recibirán acceso al estudio: Pulso del Consumidor Global de LIMRA junto con otros recursos no publicados de LIMRA que se producen en comités y grupos de investigación en LIMRA.
6. **Asequible** — el formato virtual permite ofrecer dos modalidades de inscripción; una para individuos o un paquete empresarial ilimitado para que todos los colaboradores y equipos de ventas se unan a esta experiencia única.

**¡Bono! #7** — **Puedes participar en pijama...** y prometemos no decírselo a nadie.



## Orador Principal



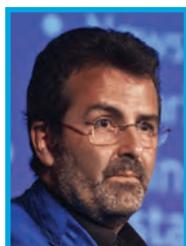
### *¿Qué sigue para el seguro? Perspectivas del consumidor después del COVID-19*

**GASTON MESSINEO**

Lider en Seguros  
EY-Parthenon

Gaston es un líder en prácticas de seguros con más de 18 años de servicio consultivo y roles de liderazgo corporativo: incluyendo profunda experiencia en la industria de seguros asesorando a clientes en cuanto a estrategias de crecimiento orgánicas e inorgánicas, oportunidades de adquisiciones, y modelos operativos de transformación. Trabaja directamente con clientes de seguros para navegar la complejidad ayudándoles a re imaginar los ecosistemas, reajustar los portafolios de inversiones y ayudarles a invertir a ellos mismos para un mejor futuro. Gaston era responsable de estrategia y ejecución para uno de los brokers globales más grandes en America del Norte., como también practicante senior de seguros en una firma consultora global. Gaston recibió su MBA de la Universidad de Chicago Booth School of Business y su B.Sc en Contabilidad de la Universidad Nacional de la Plata, Argentina.

## Orador de Cierre



**XAVIER SALA-I-MARTIN**

Asesor Económico Principal del Foro Económico Mundial y  
Profesor de Economía de la Universidad de Columbia

*Xavier Sala-i-Martin es reconocido como uno de los mayores expertos en temas de competitividad e innovación y una autoridad mundial en desarrollo económico.*

Desde 2003, ha liderado y dirigido el Reporte de Competitividad Global (publicado anualmente por el Foro Económico Mundial), el cuál evalúa la competitividad de todos los países a nivel mundial y sugiere estrategias de crecimiento a gobernantes y líderes empresariales. Ha sido consultor para gobiernos, instituciones financieras internacionales y líderes empresariales de todo el mundo quienes utilizan el Índice para evaluar y diseñar las políticas futuras de competitividad de sus naciones y empresas. Entre 2003 y 2010, fue miembro de la Junta Directiva, presidente de la Comisión Económica y tesorero del FC Barcelona, participando en la creación de lo que muchos expertos han llamado el mejor equipo de fútbol de toda la historia.

Antes de vincularse a la Universidad de Columbia, Xavier dictó clases en Yale y Harvard, y fue investigador del Centre for Economic Policy Research (CEPR) en Londres. Estudió economía en Barcelona y completó su doctorado en la Universidad de Harvard. A lo largo de su carrera ha recibido numerosos premios entre los que destacan el Premio Rey Juan Carlos de Economía otorgado al mejor economista de España y América Latina por el Banco de España y el Arrow Prize concedido al mejor economista de la salud a nivel mundial por la International Health Economics Association. Recientemente recibió el premio Zapping al programa más innovador de la televisión en Cataluña, por su programa "Economía en Colores" en el cual explica aspectos económicos que afectan la vida diaria de las personas.

## Presentaciones Especiales

El tema de la conferencia de este año es "Enfrentando un Mundo Nuevo: ¿Qué sigue para los seguros?"; nos entusiasma brindarles un programa revolucionario que brindará 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, tomamos decisiones y temas relacionados con:

- Perspectivas del consumidor después del COVID-19
- Estrategias de ventas galardonadas
- Marketing a través de la disrupción
- Operando en un entorno de bajas tasas de interés
- La mentalidad detrás del juego de atracción
- Políticas de servicio en un mundo de trabajo remoto
- Una conversación con los principales líderes comerciales, cómo han ayudado a sus equipos a adaptarse a la nueva normalidad
- La respuesta regional al COVID-19
- El futuro del trabajo
- La fuerza de ventas del futuro: ¿Cómo los atraemos, gestionamos y retenemos?
- Visión de la industria sobre la centricidad del cliente

### ¡Lo nuevo en el 2020!

El formato virtual de este año nos permite proporcionar contenido para un público más amplio de personas. Las múltiples sesiones paralelas se han diseñado para abordar:

- Temas estratégicos dirigidos a ejecutivos
- Sesiones de gestión para supervisores y gerentes de equipos de venta
- Sesiones de venta para agentes

### ¿Qué sigue para el seguro? Perspectivas del consumidor después del COVID-19



**GASTON MESSINEO**

Lider en Seguros  
EY-Parthenon

La pandemia de COVID-19 no ha terminado aún, pero las compañías y los consumidores alrededor del mundo, por lo menos están fuera del shock inicial que se ha creado. La gente se ha adaptado, y la vida diaria esta lentamente haciéndose una rutina diferente. La atención ahora se concentra en cómo será el mundo luego que esta crisis termine. ¿Qué clase de necesidades y valores del consumidor trataran de servir los aseguradores?

### Operando en un Entorno de Bajas Tasas de Interés



**SCOTT CAMPION**

Partner, Americas Insurance  
Oliver Wyman



**DAVE LEVENSON**

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

LL Global (LIMRA, LOMA, SRI) en cooperación con Oliver Wyman al principio del año formaron un Grupo de trabajo sobre cómo abordar las bajas tasa de interés. Este grupo de trabajo está formado por 125 líderes senior de 40 compañías de la industria de seguros de vida. Debido al brote de la COVID-19 y la repentina bajada en las tasas de interés desde el principio del año, el grupo se enfocó en ayudar a preparar a las compañías miembro. Esta sesión cubrirá algunos de los resultados derivados de una encuesta sobre temas de interés y mostrara las paralelas con el mercado Latinoamericano.



## La mentalidad detrás del juego de atracción: Cómo cambie mi negocio de cazar a atraer



**KAH LOK (JIALE) TAY**

Consultor Financiero Ejecutivo  
finexis advisory Pte Ltd

En esta sesión, Jiale compartirá su trayectoria en cuanto a como cambio su modelo de negocio de "cazar" nuevos clientes a "atraer" nuevos clientes. Él explicará el cambio de mentalidad que ha adoptado para crear este nuevo modelo comprobado. También dará consejos a los vendedores de seguros para que puedan crear su juego de "atracción".

## CEO Panel: La Respuesta Regional al COVID-19



**MARCOS GUNN**

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



**SOFIA BELMAR**

Directora General  
MetLife México



**HELDER MOLINA**

CEO  
MAG Seguros



**HORST AGATA, Moderador**

Director General, Oficina de Representación  
en México  
Gen Re México

Los panelistas compartirán sus experiencias y desafíos y cómo han tenido que redefinir su estrategia de negocio para enfrentar los cambios en medio de la pandemia. También conversarán sobre sus predicciones para los próximos 12 meses y el conjunto de habilidades del talento humano, necesarias para avanzar en el futuro.

## Panel: No volveremos...pero ¿Hacia dónde vamos?



**THAD BURR**

Director de la Región América Latina  
y el Caribe  
LIMRA y LOMA



**LEONARDO PEREIRA DE FREITAS**

Director Ejecutivo Comercial  
Bradesco Seguros S.A.



**VICTOR FELDMANN GONZALEZ**

Director Ejecutivo Canales de Distribución  
Seguros Monterrey New York Life,  
S.A. de C.V.

Una conversación con los principales líderes comerciales, compartiendo cómo han ayudado a sus equipos a adaptarse hoy a la nueva normalidad. Los oradores ofrecerán sus perspectivas sobre la modernización de nuestra industria, las innovaciones que han surgido de la pandemia del COVID-19 y cómo han implementado y automatizado los nuevos procesos de negocios.

## La Fuerza de Ventas del Futuro: ¿Cómo los atraemos, gestionamos y retenemos?



**ÁLVARO MARQUEZ**

Consultor Estratégico de Negocios y Entrenador  
LIMRA

Los líderes de venta tienen grandes responsabilidades y metas que cumplir. Deben administrar su tiempo de manera adecuada, atraer y seleccionar el mejor talento, retener, motivar, y desarrollar para consolidar equipos de alto desempeño y generar una rentabilidad óptima en el largo plazo. En esta sesión aprenderá acerca de las mejores prácticas de gestión y liderazgo comercial de la metodología LIMRA.

## Panel: Lecciones aprendidas: el impacto de la pandemia en nuestro sector y cliente



**EDUARDO MORÓN**

Presidente  
Asociación Peruana de Empresas de Seguros (APESEG)



**MARÍA DE LOS ANGELES YÁÑEZ**

Directora Ejecutiva de Líneas de Negocio, Riesgos y Desarrollo del Sector  
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**

Director Ejecutivo de Distribución  
Prudential Seguros México, S.A. de C.V.

Este panel reúne a líderes de asociaciones de seguros en la región, para discutir lo que la situación actual implicó para el consumidor y los cambios normativos que surgieron en materia de protección al consumidor.

## Estrategias de Ventas Galardonadas: el viaje de un Ganador del Premio IQA



**CATALINA YANNINI FLORES**

Socia fundadora  
Viya Asesores, S. C.



**CARLOS ISLAS MURGUÍA**

Consultor para Miembros, México  
LIMRA y LOMA

Las mejores ventas no son las que más primas pagan, son aquellas que se conservan en el tiempo, pues reflejan una asesoría que ha generado convicción y compromiso. Ven a conocer a los mejores exponentes de GNP, galardonados con la distinción internacional IQA.



## ***Marketing a Través de la Disrupción: Una Vista Unificada***



**JIMMY PEÑA URBANO**

*Planner de Innovación  
MullenLowe Group*

Ciertas aves que vuelan a cierta altura para lograr ver más territorio, y basadas en esta información toman decisiones para actuar. La presentación de Jimmy trata de mostrar cómo lograr esta vista de pájaro en los negocios a través de metodologías de entendimiento del entorno, navegación de la información y experimentación creativa.

## ***Políticas de Servicio en un Mundo de Trabajo Remoto***



**MAURICIO MONROY**

*Vicepresidente para Latinoamérica  
Equisoft*



# Conferencia Latinoamericana Virtual

## Información de registro

### Regístrese antes de septiembre 22 de 2020

Miembro de LIMRA y/o LOMA: US\$250

No miembro: US\$300

### Regístrese después de septiembre 22 de 2020

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

No miembro: US\$350

**Para Registrarse** visite [www.limra.com/CLA-virtual](http://www.limra.com/CLA-virtual) y ¡presione el botón naranja que dice REGISTRO!

**¿Está pensando en inscribir a varias personas de su equipo?** Tenemos un paquete empresarial que permite registrar un número ilimitado de colaboradores y equipos de venta!

### Inscripción antes de septiembre 22 de 2020

Inscripción de Grupos (compañías miembro de LIMRA y/o LOMA): US\$ 2.500

Inscripción de Grupos (compañías no miembro de LIMRA y/o LOMA): US\$ 3.000

### Inscripción después de septiembre 22 de 2020

Inscripción de Grupos (compañías miembro de LIMRA y/o LOMA): US\$ 3.000

Inscripción de Grupos (compañías no miembro de LIMRA y/o LOMA): US\$ 3.500

Por favor, contacte a Megan Schwartz al correo electrónico [mschwartz@limra.com](mailto:mschwartz@limra.com) para más información.

*\*El paquete por empresa incluye un número ilimitado de registros para todos sus colaboradores y equipos de venta, aplica para participantes ubicados en un único país. Habrá un recargo de conexión de USD 5 por persona, para aquellas compañías que inscriban a más de 100 colaboradores (las primeras 100 personas están exentas).*

## ¡AGRADECEMOS A NUESTROS PATROCINADORES!

*Patrocinador de Oro*



*Auspiciadores de Medios de Prensa*

