



Conferência Virtual Latino-americana 2022

Novas oportunidades de crescimento:
Tecnologia, Talentos e Confiança

4-5 de Outubro de 2022

9:30 a.m. — 1:00 p.m. — Hora do Leste dos EUA

10:30h — 14:00h — Brasil

Para mais informações e para se inscrever:
www.limra.com/CONFLA22-PT



Conferência Virtual Latino-americana 2022

Novas oportunidades de crescimento: Tecnologia, Talentos e Confiança



O tema da conferência deste ano é “Novas oportunidades de crescimento: Tecnologia, Talentos e Confiança” e contará com apresentações estratégicas para executivos da indústria e sessões mais taticamente orientadas para agentes e consultores. Com isso em mente, temos o prazer de trazer a você um programa que oferece a oportunidade de:

- Receber insights, previsões e recomendações para oportunidades de crescimento tanto hoje quanto no futuro;
- Conhecer mais sobre as tecnologias mais recentes e como escolher as melhores opções para atender às suas necessidades de negócios;
- Discutir os melhores caminhos para encontrar, reter e desenvolver os melhores talentos;
- Aprender dicas táticas e melhores práticas como conquistar e aumentar a confiança entre clientes;
- Acessar um rico conteúdo apresentado tanto ao vivo quanto no modelo on-demand;
- Conectar-se com outros líderes de toda a região;
- “Reunir-se” com patrocinadores para conhecer mais como eles podem te ajudar no desenvolvimento do seu negócio;
- Participar em discussões ao vivo e sessões de perguntas e respostas.



A equipe está convidada!

Compre um pacote de grupo para permitir que mais de seus principais talentos e líderes de vendas participem este evento.



Participe ao vivo ou assista as sessões “on-demand”

Chamada telefônica urgente? As crianças precisam de você para preparar o almoço? Não se preocupe! As sessões estarão disponíveis para visualização sob demanda após a transmissão ao vivo.



Salas de vídeo ao vivo

Chega de digitar suas perguntas! Entre em uma sala de chat de vídeo ao vivo e converse face a face com outros participantes.

Um Obrigado aos Patrocinadores

Patrocinadores Ouro

IN MOTION



Patrocinadores da Mídia

LATINO INSURANCE
on line



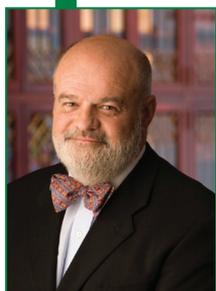
iNLIP
Independent Network of Latam
Insurance Professionals

Anuario Latinoamericano
de Seguros, Reaseguros y de Fianzas

ESTRATEGAS
DEL SEGURO Y LA BANCA



Principal Palestrante



JOE JORDAN

Orador motivacional e especialista em finanças comportamentais

Joe Jordan, orador motivacional e especialista em finanças comportamentais, é o autor do premiado livro *Viver uma vida com significado*, que já vendeu mais de 100 mil cópias e foi traduzido para cinco idiomas. Antes disso, Joe era responsável pela venda de seguros na PaineWebber e, mais recentemente, foi vice-presidente sênior na MetLife. Foi responsável pelo desenvolvimento de produtos varejistas e criou o programa de planejamento financeiro remunerado e o departamento de finanças comportamentais. Joe também é fundador do Insured Retirement Institute (anteriormente conhecido como National Association of Variable Annuities, ou NAVA) e foi capa da revista *Life Insurance Selling*.

Durante três anos consecutivos, foi reconhecido pela revista *Irish America* como um dos "50 norte-americanos de origem irlandesa mais relevantes em Wall Street". Entrou para o Salão da Fama do time de futebol americano da Universidade de Fordham e jogou rugby para o New York Athletic Club durante 30 anos.

Palestrante de Encerramento

RICARDO HAUSMANN

Fundador e diretor do Harvard Growth Laboratory e Professor de Economia Política Internacional na Kennedy School da Universidade de Harvard

Ricardo Hausmann é reconhecido como um dos economistas mais proeminentes da América Latina.

Ricardo Hausmann é pioneiro das pesquisas sobre as causas da volatilidade macroeconômica nos mercados emergentes, estudando o papel das instituições orçamentárias e políticas na obtenção do equilíbrio fiscal, o papel da dívida externa no preço das moedas estrangeiras durante as crises econômicas, e seus efeitos sobre o crescimento, a pobreza e a desigualdade nos países em desenvolvimento. Sob sua liderança, o Laboratório de Crescimento da Harvard University se tornou um dos mais conceituados e influentes centros de pesquisa sobre desenvolvimento internacional.

Desde o lançamento do Laboratório em 2006, Ricardo tem se desempenhado como investigador responsável por mais de 50 iniciativas de pesquisa em quase 30 países, que são fontes de políticas de desenvolvimento, estratégias de crescimento e agendas de diversificação tanto em nível nacional como subnacional. Seu trabalho foi publicado nas principais revistas de economia internacionais, entre elas *Science*, *Journal of Development Economics*, *Journal of International Economics*, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *Journal of International Money and Finance*, *Economic Policy* e *Journal of Economic Growth*. Estas publicações foram citadas mais de 42 mil vezes, e suas principais descobertas foram destacadas em diversos meios de comunicação de massa entre eles *The New York Times*, *The Financial Times*, *The Economist*, *The Wall Street Journal*, e *The Washington Post*.

Antes de começar a trabalhar na Harvard University, ele foi Economista-chefe do Banco Interamericano de Desenvolvimento, Ministro do Planejamento da Venezuela, membro do Conselho do Banco Central da Venezuela e Presidente do Comitê de Desenvolvimento do FMI-Banco Mundial. Ele tem um Doutorado em economia da Cornell University.





APRESENTAÇÕES ESPECIAIS



JOE JORDAN

Orador motivacional e especialista em finanças comportamentais

Cómo prosperar em um mundo pós-COVID

A última apresentação de Joe Jordan, "Como prosperar em um mundo pós-COVID", irá expor uma perspectiva informativa e inspiracional sobre nosso negócio, destacando as razões pelas quais os assessores devem se adaptar ao novo ambiente pós-COVID e se concentrar em melhorar a experiência de seus clientes para terem sucesso. Os assessores conhecerão a importância do Planejamento da Aposentadoria com Propósito, uma abordagem que prioriza as histórias e os motivos que fazem com que o planejamento financeiro se assemelhe ao coaching de vida. Joe explicará os aspectos decisivos do século XXI e os seis riscos da aposentadoria que os clientes devem enfrentar para cumprir com seus objetivos neste âmbito. Para terem sucesso, os clientes precisam de um plano e de um sócio, e seu assessor financeiro é a pessoa indicada para esse papel!



ANTONIO GUZMAN BUSCEMI

Diretor de Inovação de Produtos

In Motion

Marketing e Vendas Digitais na Distribuição de Seguros

O Diretor de Inovação de Produtos da In Motion, Antônio Guzman Buscemi, dará uma visão geral sobre o que as seguradoras devem considerar para permanecerem competitivas no espaço de marketing e vendas digitais, incluindo:

- A situação atual do marketing de seguros e as tendências em vendas
- As oportunidades e os riscos emergentes no espaço digital
- As estratégias de crescimento para a era moderna
- O papel dos sistemas de TI e das InsurTechs (Tecnologias de Seguros)



LIC. PAULA CULOTTA

Consultor independente e

Especialista em Treinamento e Desenvolvimento Pessoal

Talento e confiança (Atração e retenção de talentos)

Esta sessão irá discutir:

- O processo de seleção no contexto atual.
- Uma viagem pelas diferentes gerações.
- Oportunidade e proposta de valor. Novas visões.
- Confiança - um fator-chave desde o início.
- Um modelo para a ação: Conquistar, fidelizar, potenciar.
- Foco e ação. Pensemos juntos sobre os disparadores da janela de intercâmbio.



TERRY SULLIVAN

Fundador

BuzzPro

Aproveite o poder ilimitado das Vendas Sociais e do Branding do LinkedIn

Sua marca pessoal é uma clara indicação do que você tem a oferecer. A marca que você comunica é uma indicação da sua reputação profissional. Venha conhecer as principais estratégias de Branding e Vendas Sociais, as dicas e os segredos que você precisa para criar um bom perfil de marca no LinkedIn e alcançar resultados.



APRESENTAÇÕES ESPECIAIS



CLAUDIA MERCEDES PADRÓN MERCADO

Diretora de Gestão e Transferência de Conhecimentos, e Diretora de Pós-Graduação em Psicologia do Consumidor
Fundación Universitaria Konrad Lorenz

Reconectando-nos com os consumidores: como manter relações confiáveis

Esta sessão irá discutir:

- Elementos que contribuem para a tomada de decisões em serviços de seguros
- Expectativas dos consumidores para categoria: do dado ao insight
- Possíveis caminhos estratégicos para a indústria



MAURICIO FONSECA VALVERDE Diretor da Agência

Grupo Nacional Provincial (GNP)

A Missão e a Motivação dos Consultores de Seguros

A missão do consultor de seguros é proteger indivíduos, famílias e seus bens, além de proporcionar bem-estar financeiro e tranquilidade de acordo com as necessidades de cada indivíduo. Assim, o consultor de seguros deve focar seus objetivos em ser, antes das vendas, participante dos projetos de vida dos clientes e da sociedade. Esta sessão reforçará a importância do propósito do consultor de seguros, ajudando-o a usar esse objetivo como fonte de motivação. Uma sessão inspiradora onde serão compartilhadas experiências que ajudarão as equipes de vendas com novas conquistas.



CHRISTIAN BRISSON

Diretor de Desenvolvimento
Empresarial e Inovação da LATAM
ReMark

Personalizando produtos de seguro com dispositivos conectados

Para atender à crescente demanda dos consumidores por produtos personalizados, as seguradoras de todo o mundo estão investindo em tecnologia que lhes fornecerá dados aprimorados dos segurados. No entanto, apesar desses investimentos, muitas incógnitas ainda permanecem dentre elas como aproveitar efetivamente os dados de dispositivos conectados para aprimorar as ofertas de produtos. Nesta sessão, a ReMark, uma consultoria de marketing global especializada em seguros, e a Plug & Play, uma plataforma global de inovação, estarão juntas para explorar as melhores práticas de utilização de dispositivos conectados para oferecer soluções mais personalizadas de seguros. A ReMark compartilhará os resultados de seu estudo anual de preferências do consumidor, bem como sua experiência no uso de tecnologias vestíveis para fornecer produtos personalizados de seguro de vida e, em seguida, conduzirá uma discussão com um painel de startups Plug & Play especializadas em dispositivos conectados e seguros personalizados.

Conferência Virtual Latino-americana 2022

Novas oportunidades de crescimento: Tecnologia, Talentos e Confiança



APRESENTAÇÕES ESPECIAIS



CLAUDIO CORREA
Gerente Geral
Ohio National Seguros de Vida S.A.



CESAR RIVERA WILSON
Gerente Geral
Pacífico Seguros



CARLOS EDUARDO GONDIM
Diretor Executivo de Vida e Previdência
Porto Seguros



JOSÉ S. SUQUET
Presidente do Conselho de Administração e CEO
Pan-American Life

Painel de Liderança Executiva

Nosso painel de executivos discutirá estratégias e táticas para liderar um processo disruptivo, bem como a visão de como planejam posicionar suas empresas para o sucesso nas áreas de tecnologia, talento e confiança.



GINA CASTAÑEDA
Gerente de Associações e Benefícios, América Latina e Caribe
LIMRA e LOMA
O Pulso do consumidor latino-americano de seguro de vida 2022

O Pulso do consumidor é uma pesquisa realizada em parceria pela LIMRA e McKinsey & Company, com o objetivo de identificar as percepções, atitudes e comportamentos dos consumidores latino-americanos em quatro países, incluindo: Chile, Colômbia, México e Peru. Com os achados, foi possível identificar e priorizar as preocupações financeiras dos consumidores, permitindo relacioná-las com perspectivas de valor que influenciam a tomada de decisão financeira e na aquisição de produtos de seguro de vida. Neste estudo analisamos ainda a jornada da experiência do cliente e os pontos de contato característicos associados aos produtos de vida. Também apresentaremos resultados do Brasil como parte do estudo Pulso Global do Consumidor realizado pela LIMRA.



HARRY HOOPIS
CEO
Hoopis Performance Network
Os Fundamentos da Liderança

Junte-se a Harry Hoopis, que compartilha a filosofia de liderança que ajudou a construir uma das maiores e mais bem-sucedidas empresas de serviços financeiros do mundo. Harry também delineará sua fórmula para seleção, treinamento e desenvolvimento de agentes bem-sucedidos, bem como apoiar o crescimento pessoal, profissional e financeiro para melhorar a retenção e a produtividade.



TERESA DEL TORO CURIEL
Sócio Fundador
Del Toro Asesores
Recrutando e desenvolvendo assessores empresariais



Informação de Cadastro

Inscrições até 2 de Setembro

Inscrição individual para membros LIMRA e/ou LOMA: US\$ 250

Inscrição individual para não membros: US\$ 300

Inscrições depois de 2 de Setembro

Inscrição individual para Membros LIMRA e/ou LOMA: US\$ 300

Inscrição individual para não membros: US \$350

Para participar visite www.limra.com/CONFLA22-PT e clique no botão **REGISTER!**

Traga toda a sua equipe!

Para empresas que enviarão 12 participantes ou mais, nosso pacote de inscrição para Organizações de apoio ao evento, oferece opções de valores diferenciados para permitir que as empresas tenham a oportunidade de pagar um valor fixo e enviar vários colaboradores e agentes/corretores, localizados no mesmo país. As organizações de apoio terão seu logotipo exibido com destaque nas áreas de reconhecimento das "Organizações de Apoio" e receberão reconhecimento verbal na sessão geral durante o evento.

INSCRIÇÕES ATÉ 2 DE SETEMBRO

*INSCRIÇÃO DE GRUPO (ASSOCIADOS):

- 1–100 participantes: \$2,950
- 101–200 participantes: \$3,500
- 201–300 participantes: \$4,000
- 301–400 participantes: \$4,500
- 401–500 participantes: \$5,000
- Mais de 500 participantes: \$5,500

*INSCRIÇÃO DE GRUPO (NÃO-ASSOCIADOS):

- 1–100 participantes: \$3,700
- 101–200 participantes: \$4,250
- 201–300 participantes: \$4,750
- 301–400 participantes: \$5,250
- 401–500 participantes: \$5,750
- Mais de 500 participantes: \$6,250

INSCRIÇÕES DEPOIS DE 2 DE SETEMBRO

*INSCRIÇÃO DE GRUPO (ASSOCIADOS):

- 1–100 participantes: \$3,450
- 101–200 participantes: \$4,000
- 201–300 participantes: \$4,500
- 301–400 participantes: \$5,000
- 401–500 participantes: \$5,500
- Mais de 500 participantes: \$6,000

*INSCRIÇÃO DE GRUPO (NÃO-ASSOCIADOS):

- 1–100 participantes: \$4,200
- 101–200 participantes: \$4,750
- 201–300 participantes: \$5,250
- 301–400 participantes: \$5,750
- 401–500 participantes: \$6,250
- Mais de 500 participantes: \$6,750

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

Perguntas? Visite www.limra.com/CONFLA22-PT para saber mais sobre preços, instruções de reserva e detalhes adicionais e muito mais!



©2022 LL Global, Inc. All rights reserved.
This publication is a benefit of LIMRA membership.
No part may be shared with other organizations or reproduced in any form without LL Global's written permission.