

Conferencia Latinoamericana *Virtual* 2021

5-7 DE OCTUBRE DE 2021

Triunfando en un mundo híbrido: Actitudes y acciones para el éxito



5-7 DE OCTUBRE DE 2021

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

¡TRAE A TODO TU EQUIPO!

Por solo USD 1.000 adicionales, cualquier compañía que presente una solicitud de inscripción grupal será reconocida como Compañía de Apoyo en la Conferencia. Estas empresas tendrán su logotipo exhibido de forma destacada en las zonas de reconocimiento de las “Compañías de Apoyo” y se mencionarán en las sesiones generales durante todo el evento.

PARA MÁS INFORMACIÓN Y REGISTRARSE:

www.limra.com/CONFLA21



Conferencia Latinoamericana Virtual 2021

Triunfando en un mundo híbrido: Actitudes y acciones para el éxito

El tema de la conferencia de este año es "Triunfando en un mundo híbrido: Actitudes y acciones para el éxito"; y nos entusiasma brindarles un programa espectacular que ofrecerá nuevas ideas, soluciones y estrategias que las compañías podrán implementar para mantener un crecimiento continuo y seguir siendo relevantes en el futuro. Esta conferencia propondrá ideas para cambiar la forma como nos comunicamos, conectamos, aprendemos, compartimos, y tomamos decisiones y las medidas relacionadas con:

- Gestión comercial en un mundo híbrido
- La oficina del futuro
- El estado de la industria aseguradora
- Automatización de equipos de venta
- El nuevo modelo de venta híbrido
- Estrategias de inclusión & diversidad
- ¿En qué piensan los ejecutivos globales?
- El uso de redes sociales para desarrollar nuevos negocios
- Actitudes y acciones para el éxito
- La convergencia de la gestión de activos y los seguros



¡UN ESPACIO PARA TODO EL EQUIPO!

Con el plan corporativo podrá inscribir a más colaboradores e integrantes top de sus equipos de venta.



PARTICIPE EN VIVO O VEA LAS SESIONES BAJO DEMANDA

¿Recibió una llamada telefónica urgente en la mitad del evento? ¿Los niños necesitan que Ud. les prepare el almuerzo? ¡No se preocupe! Las sesiones serán grabadas y se podrán ver después de que se transmitan en vivo.



SALAS VIDEO EN VIVO

Ente a una sala de video y hable cara a cara con otros participantes.

EXPOSITORES CONFIRMADOS INCLUYEN A:

1. **Marcelo Baudino**, Consultor Intercultural y Autor
2. **Patricia Campos**, Directora de Gente y Gestión – Grupo MAG
3. **Joyce Chan**, Gerente Asociado de Servicios Financieros – Prudential Assurance Company de Singapur
4. **Kweilin Ellingrud**, Senior Partner – McKinsey & Company
5. **Gloria M. Estrada**, Vicepresidenta de Riesgos (LATAM) – Suramericana S.A.
6. **Ethel García Cueto**, Directora de Desarrollo y Comunicación de Fuerza de Ventas – GNP Seguros
7. **Raúl García Valbuena**, Socio de Consultoría para Sector Financiero – PwC México
8. **María Inés Guzzi**, Gerente General – Swiss Medical Seguros, Vida y Retiro y Presidenta – AVIRA
9. **Gaston Messineo**, Lider en Seguros – EY-Parthenon
10. **Mauricio Monroy**, Vicepresidente para Latinoamérica – Equisoft
11. **Daian Moura**, Jefe de Seguros – XP Inc.
12. **Carlos Islas Murguía**, Consultor para Miembros, México – LIMRA y LOMA
13. **Jorge Nasser**, Director-Presidente – Bradesco Vida e Previdência y Bradesco Capitalizaçao
14. **Sergi Ramo**, Consultor y Formador especialista en Venta Híbrida - groWZ Consultants
15. **Aura Rebelo**, Vice President, Marketing and Digital, Emerging Markets – Prudential International Insurance
16. **Norma Alicia Rosas**, Directora General – Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, A.C. (AMIS)
17. **Alison Salka**, Ph.D., Vice Presidenta Senior y Directora de Investigación – LIMRA
18. **Miguel Ángel Santos**, Director de Investigación Aplicada del Laboratorio de Crecimiento – Universidad de Harvard
19. **Rob Sims**, Director General y Socio – BCG
20. **Rick Vargo**, Director General, Bancaseguros – DBS Bank
21. **Mario Antonio Vela Berrondo**, Presidente y Director General – Prudential Seguros México

ORADOR DE CIERRE



MIGUEL ÁNGEL SANTOS

Director de Investigación Aplicada del Laboratorio de Crecimiento, Universidad de Harvard y Profesor Adjunto en Políticas Públicas, en la Escuela de Gobierno John. F. Kennedy de la Universidad de Harvard

Miguel Ángel Santos es uno de los economistas más destacados de América Latina.

Miguel Ángel Santos coordina proyectos de investigación orientados al diseño de políticas públicas asociadas al proceso de desarrollo con gobiernos del mundo a nivel nacional y sub-nacional. Antes de trabajar en desarrollo internacional, Miguel Ángel se desempeñó por diez años en finanzas corporativas y desarrollo de negocios en América Latina, ocupando entre otras posiciones Director de Finanzas, División de Telecomunicaciones en la Organización Cisneros, Jefe de Finanzas Corporativas en Mercantil Servicios Financieros, y Vice-Presidente de Sony Pictures and Entertainment Latin America. Miguel Ángel cuenta

con un Ph.D. en Economía de la Universidad de Barcelona, un Master de Administración Pública de la Escuela de Gobierno John. F. Kennedy de la Universidad de Harvard, y dos Master en Ciencias Económicas de la Universitat Pompeu Fabra, uno en Economía y Finanzas, y otro en Finanzas y Desarrollo Internacional. Además, es un Chartered Financial Analyst (CFA) y fue Coordinador del equipo de Macroeconomía en la campaña presidencial de Henrique Capriles Radonski (2012).

¡AGRADECEMOS A NUESTROS PATROCINADORES!

Patrocinador de Oro



Auspiciadores de Medios de Prensa



PRESENTACIONES ESPECIALES

Gestión comercial en un mundo híbrido

A medida que en el mundo se reanudan las ventas en persona, tanto los clientes como los agentes mantendrán sus expectativas en relación a hacer negocios de forma remota. ¿Qué implica esto para el futuro de los consultores profesionales? ¿Cuál es la mejor manera de prepararse para hacer crecer su negocio, liderar a sus equipos, y reclutar y motivarlos a la distancia?



MARIO ANTONIO VELA BERRONDO
Presidente y Director General
Prudential Seguros México



CARLOS MURGUIA
Consultor para Miembros, México
LIMRA y LOMA



ETHEL GARCÍA CUETO
Directora de Desarrollo y Comunicación
de Fuerza de Ventas
GNP Seguros

La oficina del futuro: ¿Estas preparado?

¿Cómo prepararse para un futuro impredecible? ¿Qué prácticas se pueden adoptar para mantener una cultura organizacional en un entorno remoto o híbrido? ¿Cómo conducir los procesos organizacionales asociados a la gestión de personas en este nuevo mundo? Discutiremos los impactos en el mundo laboral pospandémico, la flexibilidad en las relaciones laborales, los desafíos para atraer, retener, involucrar y gestionar equipos a través del intercambio de experiencias y discusiones que tienen como objetivo provocar la reflexión y la toma de decisiones.



PATRICIA CAMPOS
Directora de Gente y Gestión
Grupo MAG

Estado de la industria aseguradora en Latinoamérica

Únase a este panel de expertos que presentarán sus puntos de vista acerca de la situación actual y las predicciones a futuro para la estructura regulatoria de América Latina, así como también discutirán los desafíos y las oportunidades potenciales que la pandemia de COVID ha dejado a su paso.



RAÚL GARCÍA VALBUENA
Socio de Consultoría para
Sector Financiero
PwC México



NORMA ALICIA ROSAS
Directora General
Asociación Mexicana de Instituciones de
Seguros, A.C. (AMIS)



JORGE NASSER
Director-Presidente
Bradesco Vida e Previdência y
Bradesco Capitalização

El Nuevo Modelo de Venta Híbrido

Las empresas y equipos de ventas de todo el mundo enfrentan uno de los mayores desafíos de los últimos tiempos: adaptarse a los nuevos clientes digitales en un entorno multicanal. Se está produciendo uno de los cambios de paradigma más importantes de las últimas décadas en el mundo de las ventas y el asesor comercial y capacitador Sergi Ramo es un especialista reconocido en este nuevo modelo de ventas híbrido. Su sesión explorará las claves para tener éxito con las ventas híbridas y como vendedor híbrido y hará hincapié en la necesidad de un modelo que se adapte a los nuevos clientes y que permita flexibilidad de movimiento entre canales.



SERGI RAMO
Consultor y Formador especialista en
Venta Híbrida
groWZ Consultants

¿En qué piensan los Ejecutivos Globales?

En esta sesión se examinarán las cuestiones y tendencias que desvelan a los ejecutivos. LIMRA y el BCG compartirán los resultados de su encuesta global del 2021, que abarca las oportunidades y amenazas más importantes de la industria. También se discutirán las tendencias de la industria en el escenario pospandémico. Esta sesión le ayudará a entender el entorno cambiante del rubro de los seguros de vida frente a los nuevos desafíos que surgen.



ALISON SALKA

*Vice Presidenta Senior y Directora de Investigación
LIMRA*



ROB SIMS

*Director General y Socio
BCG*

Claves para una estrategia de Inclusión & Diversidad exitosa

La diversidad es un “hot topic” en el mundo corporativo actual. Las promesas de mayor innovación y mejores resultados económicos han generado que muchas empresas se encuentren ansiosas por aumentar la diversidad de su personal, sin necesariamente ser conscientes de los esfuerzos adicionales que implica “incluir” esa diversidad. Durante la presentación abordaremos algunos aspectos claves que no pueden olvidarse a la hora de desarrollar una estrategia de diversidad e inclusión exitosa. Estos aspectos determinarán en alto grado el nivel de efectividad y sustentabilidad de la estrategia de Inclusión y Diversidad en una organización de cualquier tamaño.



MARCELO BAUDINO

Consultor intercultural y Autor

El futuro de los seguros de vida: Triunfando en un mundo híbrido

La industria de los seguros de vida se enfrenta a una transformación dramática y la pandemia, como bien sabemos, ha acelerado el ritmo del cambio. Revisaremos y exploraremos en detalle las principales tendencias y fuerzas que dan forma al futuro de la industria, incluidos: el aumento de la distribución digital y directa, la implementación de la analítica en todo el negocio, la disrupción impulsada por los nuevos jugadores, el rol creciente de los ecosistemas, los cambios esperados en la dinámica de la fuerza laboral, entre otros.



KWEILIN ELLINGRUD

*Senior Partner
McKinsey & Company*

Una conversación con ejecutivas: Actitudes y acciones para el éxito

El panel de ejecutivas ofrecerá perspectivas locales y regionales acerca de lo que consideran como factores de éxito clave para realizar transformaciones a nivel organizacional, de liderazgo y distribución, tanto en la actualidad como en los próximos 3 a 5 años.



GLORIA M. ESTRADA

*Vicepresidenta de Riesgos (LATAM)
Suramericana S.A.*



AURA REBELO

*Vice President, Marketing and Digital,
Emerging Markets
Prudential International Insurance*



MARÍA INÉS GUZZI

*Gerente General
Swiss Medical Seguros, Vida y Retiro
y Presidenta – AVIRA*

La convergencia digital de la gestión de activos y los seguros

Daian Moura, Director de Seguros de XP Inc., la plataforma digital líder de gestión de activos que combina inversiones y ahorros con seguros, y Rick Vargo, Director General de Bancaseguros de DBS Bank, galardonado recientemente como "Mejor Sitio Digital Integrado de Banca de Consumo" por Global Finance. Estas dos empresas se unirán a una conversación con el Presidente de Operaciones Internacional de LIMRA y LOMA, LL Global, Paul Arrowsmith, para discutir cómo el patrimonio, la gestión de activos y los seguros van de la mano y cómo los avances digitales y las tecnologías están desempeñando un papel más importante, dando forma al futuro de los seguros y bancaseguros. El panel discutirá cómo las aseguradoras pueden crear sinergias y mejor integrar su estrategia digital con la de sus partners bancarios, y cómo pueden las empresas apoyar mejor a sus equipos de venta para que también sean reconocidos como asesores confiables de gestión patrimonial y de activos.



DAIAN MOURA
Jefe de Seguros
XP Inc.



RICK VARGO
Director General, Bancaseguros
DBS Bank

Impulsando la participación digital del cliente a través de toda la cadena de valor de seguros

Son pocas las aseguradoras que adoptan transformaciones digitales de gran impacto que revolucionan todo su ecosistema de TI, desde sistemas de administración de pólizas hasta ilustraciones, aplicaciones electrónicas y portales. Únase a nuestros expertos para descubrir cómo crear la hoja de ruta adecuada para impulsar la participación digital del cliente.

- Mejores soluciones: qué soluciones de servicios y ventas digitales mueven la aguja en la participación del cliente.
- Prioridades de modernización: cómo decidir si modernizar su sistema de administración de pólizas o priorizar las herramientas de ventas y servicio.
- Acelerar la transformación: Tomando atajos en el camino crítico de su transformación digital.



THAD BURR
Director Comercial Internacional
LIMRA y LOMA



GASTON MESSINEO
Lider en Seguros
EY-Parthenon



MAURICIO MONROY
Vicepresidente para Latinoamérica
Equisoft

INFORMACIÓN DE REGISTRO

REGÍSTRESE ANTES DEL 3 DE SEPTIEMBRE 2021

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

No miembros: US\$300

REGÍSTRESE DESPUÉS DEL 3 DE SEPTIEMBRE 2021

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

No miembro: US\$350

¿PIENSA REGISTRAR A VARIOS MIEMBROS DE SU EQUIPO?

¡Tenemos un *paquete de inscripción de grupos!

INSCRIPCIÓN ANTES DEL 3 DE SEPTIEMBRE 2021

*Inscripción corporativa (empresas miembros):

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

*Inscripción corporativa (empresas no miembros):

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

INSCRIPCIÓN DESPUÉS DEL 3 DE SEPTIEMBRE 2021

*Inscripción corporativa (empresas miembros):

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

*Inscripción corporativa (empresas no miembros):

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

**La inscripción corporativa permite registrar a varios colaboradores y agentes de una misma empresa y ubicados en un mismo país a una tarifa fija (según el número de participantes). Para más información del evento y registros corporativos, comuníquese con Megan Schwartz: mschwartz@limra.com.*

¡NUEVO EN 2021!

Por solo USD 1.000 adicionales, cualquier compañía que presente una solicitud de inscripción grupal será reconocida como Compañía de Apoyo en la Conferencia. Estas empresas tendrán su logotipo exhibido de forma destacada en las zonas de reconocimiento de las "Compañías de Apoyo" y se mencionarán en las sesiones generales durante todo el evento.

Para Registrarse visite www.limra.com/CONFLA21 y ¡presione el botón naranja que de REGISTRO! Por favor, contacte a Megan Schwartz al correo electrónico mschwartz@limra.com para obtener más información.