



Conferencia Latinoamericana Virtual 2022

Nuevas oportunidades de crecimiento:
Tecnología, Talento y Confianza

4-5 de octubre de 2022

9:30 a.m. – 1:00 p.m. Hora del este de EE.UU.

7:30 – 11:00 – Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua

8:30 – 12:00 – Colombia, Ecuador, México, Panamá, Perú

9:30 – 13:00 – Bolivia, Puerto Rico, República Dominicana, Venezuela

10:30 – 14:00 – Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay

Para más información y registro:
www.Limra.Com/confla22



Conferencia Latinoamericana Virtual 2022

Nuevas oportunidades de crecimiento: Tecnología, Talento y Confianza



El tema de la conferencia de este año es “Nuevas oportunidades de crecimiento: Tecnología, Talento y Confianza”; contará con presentaciones estratégicas para ejecutivos y sesiones con una orientación más táctica para los agentes y líderes de equipos de venta. Con eso en mente, nos entusiasma brindarles un programa que ofrece la oportunidad de:

- Obtener perspectivas, predicciones y recomendaciones acerca de oportunidades de crecimiento para el futuro.
- Conocer las últimas tecnologías y cómo elegir las adecuadas para satisfacer las necesidades de su negocio.
- Discutir las mejores formas de encontrar, retener y desarrollar los mejores talentos.
- Aprender consejos tácticos sobre cómo generar un ambiente de confianza entre equipos y sus clientes
- Acceder una variedad de contenido de los presentadores en vivo y grabado.
- Conectarse con otros líderes y pares de la región.
- “Reunirse” con patrocinadores y conversar sobre cómo pueden ayudarle a crecer su negocio
- Participar en debates en vivo y sesiones de preguntas y respuestas



¡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

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

¡Agradecemos a nuestros patrocinadores!

Patrocinador de Oro

 in motion

Auspiciadores de Medios de Prensa

 LATINO INSURANCE
on line

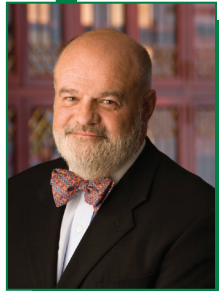
 iNLIP
Independent Network of Latam
Insurance Professionals

 Anuario
Latinoamericano
de Seguros, Reaseguros y de Fianzas

 ESTRATEGAS
DEL SEGURO Y LA BANCA



ORADOR PRINCIPAL



JOE JORDAN

Orador inspiracional y experto en finanzas conductuales

Joe Jordan, orador inspiracional y experto en finanzas conductuales, es el autor del galardonado libro *Vivir una vida con sentido*, que ha vendido más de 100 000 copias y se ha traducido a cinco idiomas. Antes, Joe estuvo a cargo de la venta de seguros en PaineWebber y, más recientemente, fue vicepresidente sénior en MetLife. Fue responsable de desarrollo de productos minoristas y creó el programa de planificación financiera remunerado y el departamento de finanzas conductuales. Joe también es fundador del Insured Retirement Institute (previamente conocido como National Association of Variable Annuities, o NAVA) y ha aparecido en la portada de la revista *Life Insurance Selling*.

Durante tres años consecutivos, fue reconocido por la revista *Irish America* como uno de los "50 estadounidenses de origen irlandés más relevantes en Wall Street". Ingresó al Salón de la Fama del equipo de fútbol americano de la Universidad de Fordham y jugó al rugby para el New York Athletic Club durante 30 años.

ORADOR DE CIERRE

RICARDO HAUSMANN

Fundador y director del Laboratorio de Crecimiento de Harvard y Profesor de Economía Política Internacional en la Escuela Kennedy de la Universidad de Harvard

Ricardo Hausmann es uno de los economistas más destacados de América Latina.

Ricardo Hausmann es pionero en la investigación de las causas de la volatilidad macroeconómica en mercados emergentes, estudiando el rol de las instituciones presupuestales y políticas en alcanzar un balance fiscal, el rol de la deuda externa en moneda extranjera en las crisis económicas y sus efectos en el crecimiento, pobreza e inequidad de países en vía de desarrollo. Bajo su liderazgo, el Laboratorio de Crecimiento de Harvard se ha convertido en uno de los centros de investigación sobre desarrollo internacional más respetados e influyentes.

Desde su lanzamiento en 2006, Hausmann se ha desempeñado como investigador principal de más de 50 iniciativas de investigación en casi 30 países, informando políticas de desarrollo, estrategias de crecimiento y agendas de diversificación a nivel nacional y territorial. Sus escritos han sido publicados en diarios económicos internacionales como *Science*, *Journal of Development Economics*, *Journal of International Money and Finance* y *Journal of Economic Growth*. Con frecuencia es mencionado en *New York Times*, *Financial Times*, *The Economist*, *Wall Street Journal*, *Washington Post* y *Forbes Magazine*, entre otros.

Previamente fue Jefe Económico del Banco Interamericano de Desarrollo, Ministro de Planeación de Venezuela, miembro de la junta directiva del Banco Central de Venezuela, y Presidente del Comité para el Desarrollo del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Cuenta con un título en Física y un Ph.D en Economía de Cornell University.



Conferencia Latinoamericana Virtual 2022

Nuevas oportunidades de crecimiento: Tecnología, Talento y Confianza



PRESENTACIONES ESPECIALES



JOE JORDAN

Orador inspiracional y experto en finanzas conductuales

Cómo prosperar en un mundo pos-COVID

La última presentación de Joe Jordan, "Cómo prosperar en un mundo pos-COVID", expondrá una perspectiva informativa e inspiracional sobre nuestro negocio, destacando las razones por las que los asesores deben adaptarse al nuevo entorno pos-COVID y centrarse en mejorar la experiencia de sus clientes para ser exitosos. Los asesores conocerán la importancia de la Planificación Jubilatoria con Propósito, un abordaje que prioriza las historias, y los motivos que hacen que la planificación financiera se asemeje al coaching de vida. Joe explicará los aspectos decisivos del siglo XXI y los seis riesgos jubilatorios que los clientes deben enfrentar para cumplir con sus objetivos en este ámbito. Para tener éxito, los clientes necesitan de un plan y un socio, ¡y su asesor financiero es la persona indicada para ese rol!



ANTONIO GUZMAN BUSCEMI

Director de Innovación de Productos In Motion

Marketing y ventas digitales en la distribución de seguros

El Director de Innovación de Productos de In Motion, Antonio Guzmán Buscemi, brindará una descripción general de lo que las empresas de seguros deben tener en cuenta cuando se trata de mantenerse competitivas en el espacio de marketing y ventas digitales, que incluye:

- Tendencias actuales de marketing y ventas de seguros
- Oportunidades y riesgos emergentes en el espacio digital
- Estrategias de crecimiento para la era moderna
- El papel de los sistemas de TI y las InsurTechs



LIC. PAULA CULOTTA

Consultora Independiente e Especialista en Formación y Desarrollo Personal

Talento y Confianza (Atraer y Retener Talento)

Esta sesión discutirá:

- El proceso de selección en el contexto actual.
- Un pasaje por las distintas generaciones.
- Oportunidad y propuesta de valor. Nuevas miradas.
- Confianza – un factor clave desde el inicio.
- Un modelo para la acción: Conquistar, Fidelizar, Potenciar.
- Foco y Acción. Pensemos juntos los disparadores de la ventana de intercambio.



TERRY SULLIVAN

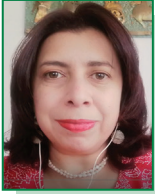
Fundador BuzzPro

Aprovechar el poder ilimitado de la construcción de marca y de venta social en LinkedIn

Su marca personal es una clara indicación de lo que tiene para ofrecer. La marca que comunica tiene un impacto en la reputación de su carrera. Conozca las estrategias, los consejos y los secretos clave de la construcción de marca y de venta social que necesita para crear un perfil de LinkedIn que refleje su marca y que obtenga resultados.



PRESENTACIONES ESPECIALES



CLAUDIA MERCEDES PADRÓN MERCADO

Directora Gestión y Transferencia del conocimiento y Directora Posgrados en Psicología del Consumidor
Fundación Universitaria Konrad Lorenz

Reconectando con los consumidores: como mantener relaciones confiables

Esta sesión discutirá:

- Elementos que componen la decisión en servicios de seguros
- Expectativas de los consumidores para la categoría: del dato al insight
- Posibles caminos estratégicos para la industria



MAURICIO FONSECA VALVERDE

Director de Agencia
Grupo Nacional Provincial (GNP)

La misión del agente de seguros y su fuente de motivación

El propósito del agente de seguros está en proteger a las personas, las familias y sus bienes. Por eso, brindar bienestar financiero y tranquilidad según la necesidad de cada individuo, agrega tanto valor al desempeñar esta labor. El agente seguros debe enfocar sus metas en ser partícipes de los proyectos de vida de los clientes y de la sociedad, antes que en las ventas. En esta sesión aprenderá la importancia de reforzar el propósito del agente de seguros y usarlo como fuente de motivación. ¡Será una sesión inspiradora, donde se compartirán experiencias que ayudarán a su equipo de agentes a lograr más!



CHRISTIAN BRISSON

Director de Desarrollo Empresarial e Innovación de LATAM
ReMark

La personalización de los productos de seguros con dispositivos conectados

Para poder satisfacer la creciente demanda de productos personalizados por parte de los consumidores, las aseguradoras de todo el mundo están invirtiendo en tecnología que les proporcionarán datos mejorados sobre los titulares de póliza. No obstante, a pesar de estas inversiones, todavía quedan varios interrogantes sin respuesta, entre ellas, cómo sacar ventaja de forma efectiva de los datos de los dispositivos conectados para mejorar la oferta de productos. En esta sesión, ReMark, una consultora de marketing global especializada en seguros, y Plug & Play, una plataforma de innovación global, se unirán para explorar las mejores prácticas en cuanto a la utilización de los dispositivos conectado para proporcionar soluciones de seguros más personalizadas. ReMark compartirá los resultados de su estudio anual sobre las preferencias de los consumidores y sus experiencias con el uso de tecnologías vestibles para ofrecer productos de seguros de vida a medida. Luego, se abrirá un debate con un panel integrado por empresas emergentes de Plug & Play que se especializan en dispositivos conectados y seguros personalizados.



PRESENTACIONES ESPECIALES



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 de la Junta Directiva y CEO
Pan-American Life

Panel de Liderazgo Ejecutivo

El panel de ejecutivos conversará acerca de las estrategias y tácticas sobre cómo liderar en tiempos disruptivos, así como también piensan proyectar a sus empresas para el éxito en el futuro en las áreas de tecnología, talento y confianza.



GINA CASTAÑEDA
Gerente de Membresías y Beneficios,
Latinoamérica & Caribe
LIMRA y LOMA
El Pulso del Consumidor de Seguros de Vida Latinoamericano 2022

El Pulso del Consumidor es un estudio de investigación realizado conjuntamente por LIMRA y McKinsey & Company, que tiene como objetivo identificar las percepciones, actitudes y comportamientos de los consumidores latinoamericanos de cuatro países que incluyen: Chile, Colombia, México y Perú. Con los hallazgos se han podido identificar y jerarquizar las preocupaciones financieras de los consumidores, permitiendo relacionarlos con aspectos de valor que influyen en la toma de decisiones financieras y adquisición de productos de seguros de vida. Finalmente, damos una mirada al trayecto (jornada) de experiencia del cliente y los puntos de contacto característicos y asociados a los productos de vida.



HARRY HOOPIS
CEO
Hoopis Performance Network
Los fundamentos del liderazgo

Harry Hoopis compartirá la filosofía de liderazgo que ayudó a construir una de las firmas de servicios financieros más grandes y exitosas del mundo. También, Harry describirá su fórmula para la selección, capacitación y desarrollo exitosos de los agentes, así como también cómo respaldar el crecimiento personal, profesional y financiero para mejorar la retención y la productividad.



TERESA DEL TORO CURIEL
Socio Fundador
Del Toro Asesores
Reclutando y desarrollando asesores empresarios

Conferencia Latinoamericana Virtual 2022

Nuevas oportunidades de crecimiento: Tecnología, Talento y Confianza



Información de Registro

Regístrese antes del 2 de septiembre de 2022

Miembros de LIMRA y/o LOMA: US\$250 **No miembros:** US\$300

Regístrese después del 2 de septiembre de 2022

Miembros de LIMRA y/o LOMA: US\$300 **No miembros:** US\$350

Para Registrarse visite www.limra.com/CONFLA22 y ¡presione el botón naranja que dice **REGISTRO!**

¡Trae a todo tu equipo!

Las empresas que buscan registrar 12 o más personas, con el paquete de inscripción empresarial tendrán mención de "Compañía de Apoyo". Podrán 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). Las Compañías de Apoyo tendrán su logotipo exhibido de forma destacada en el evento y se mencionarán verbalmente en las todas sesiones generales.

INSCRIPCIÓN ANTES DEL 2 DE SEPTIEMBRE DE 2022

*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 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 2 DE SEPTIEMBRE DE 2022

*INSCRIPCIÓN CORPORATIVA (EMPRESAS NO 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

Por favor, contacte a Megan Schwartz al correo electrónico mschwartz@limra.com para obtener más información.

¿PREGUNTAS? Visite www.limra.com/CONFLA22 para conocer más sobre los precios, instrucciones de reservación y detalles adicionales y ¡más!



©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.