

Cumbre

Seguros Masivos

América
Latina

*La transformación de seguros de auto
en la era digital y de aislamiento*

25 - 27 de Octubre de 2021 Virtual 09.00 - 17.00 (Miami Time)

25+ Ponentes incluyendo los expertos ya confirmados:



JESÚS MARTÍNEZ CASTELLANOS
Chief Executive Officer,
LATAM
MAPFRE



ROBERTO GONZÁLEZ GALINDO
Chief Executive Officer
ALLIANZ PARTNERS MÉXICO



NEWTON QUEIROZ
Chief Executive Officer
EUROP ASSISTANCE



RODRIGO SALVADOR
Managing Director,
Colombia, Peru &
Ecuador
BANCO PICHINCHA



MARIANO GUSIS
Chief Actuary
LatAm
ZURICH LATIN AMERICA



IVONNE OROZCO
Vicepresidente
Multiline
(A&H, Life, PL)
CHUBB

Patrocinador Platino:



Patrocinador Plata:



Aliados Estratégicos:



PONENTES

MAESTRO DE CEREMONIAS:



MARIO TRAVERSO
*Former Senior Vice President,
Strategy and Distribution,
LATAM*
METLIFE



JESÚS MARTÍNEZ CASTELLANOS
*Chief Executive
Officer (CEO), LATAM*
MAPFRE



ROBERTO GONZÁLEZ GALINDO
Chief Executive Officer (CEO)
**ALLIANZ PARTNERS
MÉXICO**



NEWTON QUEIROZ
*Chief Executive
Officer (CEO)*
EUROP ASSISTANCE



RODRIGO SALVADOR
*Managing Director,
Colombia, Peru & Ecuador*
BANCO PICHINCHA



MARIANO GUSIS
*Chief Actuary
LatAm*
ZURICH LATIN AMERICA



OLEGARIO PRIETO
*Chief Information
Security Officer &
Head of IT Operations*
**BUPA GLOBAL
LATINOAMÉRICA**



SEBASTIAN FISCHER
*Gerente
General*
ANS



JULIÁN BERSANO
Chief Executive Officer (CEO)
**KLIMBER DIGITAL
INSURANCE**



EDUARDO BESSON SAINZ
*Chief Executive
Officer (CEO)*
BESSON SEGUROS



PILAR LOZANO
*Chief Executive Officer (CEO),
Argentina-Uruguay-Chile -
Paraguay-Colombia*
**CORIS,
GRUPO CORIS LATAM**



CLAUDIA AVILA
*Chief Executive
Officer (CEO)*
AVIAMA ASSIST



IVONNE OROZCO
*Vicepresidente
Multiline (A&H, Life, PL)*
CHUBB



ARMANDO MEJIA
*Chief Executive
Officer (CEO)*
FIREFLY



MARTIN CILFONE
*Chief Architect,
LatAm*
METLIFE



CARLOS MITNIK GALAND
*VP Commercial
Head Chile*
PROVIDA AFP



OLGA SANABRIA AMIN
*Vicepresidente
Financiero y Administrativo*
**POSITIVA COMPAÑÍA DE
SEGUROS**



LAURENT BERTAUX
*Vicepresidente
Ejecutivo*
**LA BOLIVIANA
CIACRUZ SEGUROS**



MARELIISA LUCIANI
*Vice President
Commercial &
Consumer Leader*
**MARSH
LATINOAMÉRICA**



RAQUEL RODRIGUEZ
*Gerente Regional Ramos
Personales / VP Negocios
Internacionales*
**ASSA COMPAÑÍA DE
SEGUROS**



JUAN CIFUENTES MORA
*Vicepresidente de
Clientes, Accesos y
Ecosistemas*
SEGUROS SURA



JUAN-FERNANDO SERRANO
*Presidente Ejecutivo -
CEO*
LATINOINSURANCE



SANTIAGO FRANZINI
*Head of Distribution -
Banks & Life*
CHUBB



ANABEL GARCÍA
*Vicepresidencia de
Talento & Cultura
Mercado Andes*
LIBERTY SEGUROS

PONENTES



**JUAN IGNACIO
GIL ANTÓN**
*Director Corporativo
de Seguros*
GRUPO PEÑA VERDE



**JONATHAN
LEW**
*Chief Executive
Officer (CEO)*
ABSANET



**GINA
CÓRDOBA**
*Directora de
Proceso Transversal*
GRUPO INS



**ANDRES
GONZALEZ JONÄNG**
*Director Distribution
Channels
Bancassurance*
CHUBB INSURANCE



**CESAR
MICHELON
FERNANDEZ**
*Affinity Senior Director
& Business Head*
**WILLIS TOWER
WATSON**



**MARIANO
GESTIDO**
*Director de
Affinity,
Argentina*
AON



**MARIANA
MINUTELLA**
*Product
Manager*
BANCO GALICIA



**ANDREA
MIORELLI**
*Product Owner
Senior*
GALICIA SEGUROS



**PATRICIO
O'GORMAN**
*Senior
Development Officer*
AON



**MIGUEL
GARCIA ARCOS**
*Partner, Global Head of
Business Insurance*
MINSAIT



**RAFAEL
DIAZ DE DURANA**
*Director, Head of
Business Insurance,
Mexico*
MINSAIT



**PATRICK
SUMMERS**
*Chief Growth
Officer*
123 SEGUROS



**JAIME
CATAÑO ELDRIDGE**
*Director de Operaciones,
Cobranza y TI*
BESSON SEGUROS



**KEVIN
GUERRERO**
*Gerente Técnico
de Mercado*
BIZAGI



**JUAN CARLOS
LLERENA DE FRUTOS**
*CMO - Director de
Marketing
Desarrollo de Negocio*
EVICERTIA



**FERRAN
DÍAZ DE
ARGANDOÑA**
*Chief Executive Officer
(CEO), LATAM*
EVICERTIA

Seguros Masivos América Latina

Dos días intensos de ¡Estudios de casos y debates inspiradores!

25 - 27 de Octubre 2021

¡Simplemente no puede perderse este evento anual de la industria de seguros!

La industria de seguros no ha escapado a el impacto de la crisis de COVID-19. A medida que la economía en general se recupera y responde a la pandemia, las aseguradoras enfrentarán una serie de desafíos, pero también verán muchas oportunidades nuevas a mediano y largo plazo.

La automatización y la transformación digital son el tema de conversación de la industria, ya que deben tener herramientas para facilitar y acelerar la innovación, la eficiencia y la rentabilidad; y reinventar modelos de distribución y estrategias de compromiso con el cliente.

Con un énfasis en el proceso de estrategia a implementación, **Seguros Masivos América Latina 2021** reúne a líderes de varios países latinoamericanos para que aprendan e intercambien ideas sobre la crucial evolución del modelo de distribución en seguros masivos - mantenerse así al día con el emergente "cliente digital", especialmente en estos tiempos sin precedentes.

Seguros Masivos América Latina 2021 tiene como objetivo crear una plataforma colaborativa y holística para los tomadores de decisiones de alto nivel de la industria de seguros en América Latina. El objetivo es que compartan información y experiencias prácticas y presenten estudios de caso sobre la aplicación e implementación práctica de nuevos modelos de negocios y tecnologías - que están acelerando la transformación digital, optimizando la eficiencia de los procesos y la experiencia del cliente y, en última instancia, impactando el resultado final.

El evento reunirá y conectará a mas de 130 de los principales tomadores de decisiones del más alto nivel de aseguradores, reaseguradores y corredores en América Latina así como

¡proveedores de soluciones tecnológicas.

Ahora es un momento crítico para la industria de seguros optimizar el ecosistema de seguros masivos para seguir siendo competitivo y mantenerse al día con las necesidades y requisitos de clientes cada vez más exigentes!

Únase a **Seguros Masivos América Latina 2021** para:

- Co-definir / contruir el futuro ecosistema de seguros masivos
- Escuchar discusiones provocativas e interactivas sobre estrategias disruptivas y prácticas para acelerar la transformación de negocios de seguros masivos - adoptando nuevos canales digitales, atrayendo clientes "tech-savvy" y expandiendo el alcance del mercado
- Desentrañar las novedades y los planes de innovación con la aplicación de las últimas tendencias tecnológicas: Plataformas de líneas digitales, IA, Omnichannel como estrategia, IoT
- Compartir experiencias / "historias de guerra" (éxitos y fracasos) de modelos de colaboración con Insurtechs
- Obtener nuevas ideas para implementar en su propio negocio y prepararse para el futuro
- Networking incomparable

¡Ahora es un momento crítico para la industria de seguros optimizar el ecosistema de seguros masivos para seguir siendo competitivo y mantenerse al día con las necesidades y requisitos de clientes cada vez más exigentes!

En un momento tan crucial para la industria, esperamos que pueda formar parte de este esencial punto de encuentro para la comunidad de seguro masivos en la región.

ÚNASE A SEGUROS MASIVOS AMÉRICA LATINA 2021 PARA:

- Escuchar **discusiones provocativas e interactivas** sobre **estrategias disruptivas y prácticas** para **acelerar la transformación de negocios de seguros masivos**
- Desentrañar las novedades y los planes de innovación con la **aplicación de las últimas tendencias tecnológicas**
- **Compartir experiencias / "historias de guerra" (éxitos y fracasos) de nuevos modelos de negocios**
- Obtener **nuevas ideas para implementar en su propio negocio**
- **Networking** virtual incomparable

130+

Participantes

25+

Ponentes

10+

Casos
Prácticos

8+

Horas de
Networking

09.00 Bienvenida de la Organización

09.05 Palabras de Apertura del Maestro de Ceremonias - Primer Día
Nueva Era Digital / Nuevos Consumidores: Necesidad de Revisar y Redefinir la Estrategia del Negocio

MARIO TRAVERSO, *Former Senior Vice President Sales and Strategy Latam*, **METLIFE**

ACELERACIÓN DIGITAL

09.30 Keynote - Bizagi
Acelerar la Digitalización de las Empresas: Masificación y Democratización

- Entender los retos más importantes a los cuales se están enfrentando las organizaciones cuando se habla de Transformación Digital
- ¿Cómo enfrentar el mundo de excesos en el que estamos viviendo?
- ¿Cómo masificar y democratizar la digitalización de las empresas a través de los Citizen Developers?
- En que consiste la revolución de los Citizen Developers y cómo esta revolución le beneficia

KEVIN GUERRERO, *Gerente Técnico de Mercado*, **BIZAGI**

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

10.00 Presentación - Caso Práctico - Mapfre
La Visión del CEO: De La Estrategia y los Planes de Inversión a la Implementación
Definir una hoja de ruta estratégica clara para acelerar la transformación digital ahora

- ¿Cuál su estrategia para lograr escalabilidad en el mercado de seguros masivos en la nueva era digital cada vez más competitiva?
- ¿Dónde siente las verdaderas oportunidades? ¿Cuáles son los escollos y cómo propone superarlos?
- ¿Qué innovaciones ha implementado recientemente su empresa para acceder a nuevas rutas al mercado? ¿Por qué firmaste esto sobre otros?
- ¿Cuáles sus planes de inversión futuros para habilitar modelos de distribución digital con tecnología habilitada y por qué?

JESÚS MARTÍNEZ CASTELLANOS, *Chief Executive Officer (CEO)*, **LATAM**, **MAPFRE**

¿DONDE ESTÁN LAS OPORTUNIDADES?

10.35 Presentación - Caso Práctico - Grupo INS
¿Dónde Siente las Verdaderas Oportunidades? ¿Cuáles Son los Escollos y Cómo Propone Superarlos?

- Nuevo Reglamento de Inclusión y Acceso al Seguro (RIAS)
- Los seguros a un click desde la palma de su mano
- Diversificando tu negocio a través de Cadenas de Valor
- Los seguros en el mundo del retail, más allá de la Bancaseguros

GINA CÓRDOBA, *Directora de Proceso Transversal*, **GRUPO INS**

11.10 Break

SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

11.30 Presentación - Caso Práctico - Bupa Global Latinoamérica
Prioridades para una Estrategia Efectiva en la Seguridad de la información
Role de Seguridad de la información en la estrategia corporativa

- Seguridad de la información, ficción o realidad
- Prioridades y preparación para lograr un nivel mínimo de aseguramiento
- Aspectos para mantener el nivel de madurez y establecer mejora continua
- Alineación con la estrategia corporativa
- Visión a dos y 3 años

OLEGARIO PRIETO, *Chief Information Security Officer & Head of IT Operations*, **BUPA GLOBAL LATINOAMÉRICA**

SEGURO DE SALUD MASIVO

12.05 Presentación - Caso Práctico - La Boliviana CiaCruz Seguros
Seguro de Salud Masivo
Seguro de salud por menos de \$25 x semestre

- Los actores
- Los productos
- Los clientes meta
- Digital vs físico: distribución, venta y activación

LAURENT BERTAUX, *Vicepresidente Ejecutivo*, **LA BOLIVIANA CIACRUZ SEGUROS**

12.40 Almuerzo

CANALES TRAVEL POST PANDEMIA

14.00 Presentación - Caso Práctico - Coris, Grupo Coris Latam

La Transformación de los Canales Travel Post Pandemia

- El nuevo producto
- Los nuevos destinos
- Nuevo consumidor
- Modelos de distribución

PILAR LOZANO, Chief Executive Officer (CEO), Argentina - Uruguay - Chile - Paraguay - Colombia, **CORIS, GRUPO CORIS LATAM**

SEGUROS MASIVOS Y MICROSEGUROS & BEPs

14.35 Presentación - Caso Práctico - Aviama Assist

Mass vs Micro

Cómo la expansión de los seguros masivos y microseguros está siendo impulsada no principalmente por las aseguradoras, sino por la disponibilidad y la motivación de los canales de distribución

- Diferencias y similitudes entre los seguros micro y masivos
- Canales de distribución tradicionales y no tradicionales
- Desarrollo de más productos y mejora de los productos actuales con cubiertas secundarias adicionales, diseñadas por canal (vida y no vida) y base de clientes
- Identificar enfoques nuevos e innovadores para aprovechar la distribución de seguros de masa y microseguros utilizando tecnología, distribución móvil, ...
- La importancia de identificar las necesidades de los distribuidores y cómo los productos deben responder a esas necesidades para crear un vínculo duradero

CLAUDIA AVILA, Chief Executive Officer (CEO), **AVIAMA ASSIST**

15.10 Break

15.30 Presentación - Caso Práctico - Positiva Compañía de Seguros

BEps - Una Alternativa de Aseguramiento para Poblaciones Vulnerables

El 75% de los colombianos no acceden a la pensión de vejez. El 47,8% de los afiliados a los Fondos de Pensiones cotiza sobre un salario mínimo y un 25,6% entre uno y dos salarios mínimos. Mas de 1.5 millones de colombianos hacen parte del Programa BEps y se espera que más de 10 millones de ciudadanos accedan al mismo

- Un programa flexible que permite ahorrar de manera individual, independiente, autónoma y voluntaria, con el fin de asegurar una protección para el futuro de la población que recibe ingresos inferiores a un salario mínimo
- Impacto del programa
- Beneficiarios: cifras actuales y perspectivas

OLGA SANABRIA AMIN, Vicepresidente Financiero y Administrativo, **POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS**

INNOVACIÓN Y GESTIÓN DEL CAMBIO

16.05 Panel de Discusión - Casos Prácticos - Metlife, Seguros Sura y Grupo Peña Verde

Change Management - Impulsando el Cambio Cultural en La Era Digital

Innovación y gestión del cambio: cómo gestionar eficientemente el cambio para evitar costos innecesarios

- Quiénes / qué áreas deben liderar los procesos de innovación y transformación y que áreas deben apoyar sin liderar: tecnología, las áreas de negocio, un área de innovación, etc?
- Qué se debe hacer para compatibilizar la gestión de la innovación con la gestión del día a día (BAU) en una organización?
- Las aseguradoras (que son adversas a los riesgos y cambios bruscos) pueden cambiar realmente? En el fondo quieren cambiar?
- ¿Cuales consideras han sido los principales desafíos y/o fracasos que han enfrentado? ¿ Que aprendieron que nos pueda ayudar a ser mas efectivos y eficientes en este cambio ahorrando tiempo y dinero? ¿Por donde comenzar/ que priorizar en el corto plazo?
- ¿Cómo creen que será el mercado en 2025 considerando que por un lado hay aseguradoras históricas que están en el proceso de cambio y a su vez hay empresas disruptivas con tecnología de de vanguardia que comienzan desde cero sin cargar con esa historia?

Participantes:

MARTIN CILFONE, Chief Architect, LatAm, **METLIFE**

JUAN CIFUENTES MORA, Vicepresidente de Clientes, Accesos y Ecosistemas, **SEGUROS SURA**

JUAN IGNACIO GIL ANTÓN, Director Corporativo de Seguros, **GRUPO PEÑA VERDE**

SORTEO DE UN PASE DE ENTRADA - SEGUROS MASIVOS AMÉRICA LATINA 2022

16.45 Sorteo de un Pase de Entrada para Seguros Masivos América Latina 2022 - Anunciando al Ganador *Quédate con nosotros, y puedes ser el afortunado ganador!*

16.50 Conclusiones de Cierre del Maestro de Ceremonias

17.00 Fin del Día Uno

09.00 Bienvenida de la Organización

09.05 Palabras de Apertura del Maestro de Ceremonias

MARIO TRAVERSO, *Former Senior Vice President Sales and Strategy Latam*, **METLIFE**

SEGUROS Y ASISTENCIA

09.10 Presentación - Caso Práctico - Europ Assistance

Seguros y Asistencia para Incrementar la Red de Protección de la Sociedad Latinoamericana

- ¿Por qué estamos hablando de un aumento de la protección de las redes sociales a través de la industria de seguros?
- Red de Asistencia Social en América Latina - escenario actual
- Cómo los servicios de asistencia y seguros inclusivos pueden ayudar a mejorar la red social
- ¿Cuáles son los principales desafíos en la actualidad?
- Distribución digital: clave para el éxito

NEWTON QUEIROZ, *Chief Executive Officer (CEO)*, **EUROP ASSISTANCE**

RETOS & IMPLICACIONES DE LOS NUEVOS PARADIGMAS TECNOLÓGICOS

09.45 Presentación - Caso Práctico - Allianz Partners Mexico

Asistencias y Cultura de la Prevención

- Una cultura de prevención naciente en México
- La relevancia de las asistencias
- Experiencias de clientes
- Retos presentes y futuros del sector
- La necesidad de las alianzas: asistencia, seguros y tecnología

ROBERTO GONZÁLEZ GALINDO, *Chief Executive Officer (CEO)*, **ALLIANZ PARTNERS MÉXICO**

10.20 Break

METODOLOGÍAS ÁGILES DE DESARROLLO DE PRODUCTOS

10.40 Presentación - Caso Práctico - Assa Compañía de Seguros

Diseño de Productos con el Uso de Metodologías Ágiles

El camino a una transformación con un modelo ágil empresarial es exhaustivo incluye estrategia, estructura, personas, procesos y tecnología

- Trabajo en equipo con el cliente
- Implementar primero e ajustar paso a paso
- Conformación de las células o equipos de trabajo
- Metodología centrada en el cliente para la creación de productos
- Aplicación de lecciones aprendidas

RAQUEL RODRIGUEZ, *Gerente Regional Ramos Personales / Vicepresidente de Negocios Internacionales* **ASSA COMPAÑÍA DE SEGUROS**

SEGUROS PERSONALES 2.0

11.15 Presentación - Caso Práctico - Marsh Latinoamérica

Seguros Personales 2.0 - Un Vistazo a las Tendencias y Su Realidad

- Modernización digital: ¿rompiendo paradigmas? .
- El producto ya no es lo de menos .
- ¿Cómo luce el modelo de distribución?
- Atención a los ecosistemas

MARELISSA LUCIANI, *Vice President, Commercial & Consumer Leader*, **MARSH LATINOAMÉRICA**

AGENTES Y DISTRIBUCIÓN DIGITAL

11.50 Presentación - Caso Práctico - AON

Productor Asesor de Seguros (Agente) y Distribución Digital

- La evolución del Agente o PAS es y
- Integración digital entre PAS y clientes finales
- La tecnología como aliada para generar oportunidades y eficiencias

MARIANO GESTIDO, *Director de Affinity, Argentina*, **AON**

CONTRATACIÓN DE SEGUROS MASIVOS

12.25 Presentación - Caso Práctico - Evicertia

La Contratación de Seguros Masivos

- Seguridad
- Agilidad

- Sencillez
- La experiencia de Evicertia

JUAN CARLOS LLERENA DE FRUTOS FRUTOS, CMO - Director de Marketing y Desarrollo de Negocio, **EVICERTIA**
FERRAN DÍAZ DE ARGANDOÑA, Chief Executive Officer (CEO), **EVICERTIA**

12.40 Almuerzo

BANCASSURANCE

13.45 Presentación - Casos Práctico

El Bancaseguro, la Unión Perfecta: Como Llevar Ahora la Relación al Siguiente Nivel

- Comparación de datos de 2019 y 2020: rendimiento de premios y resultados técnicos; ¿qué hay realmente detrás de la oscilación de estos números en términos de top line y bottom line?
- Impacto de la pandemia en las líneas personales (vida y no vida) en varios países de América Latina - por reducción de trabajo, salarios y financiamiento
- ¿Cómo ven la recuperación para 2022?
- La aceleración de la digitalización es el resultado de la necesidad emergente del confinamiento, o es realmente un driver crucial para impulsar el crecimiento futuro?

ANDRES GONZALEZ JONÄNG, Director Distribution Channels Bancassurance, **CHUBB INSURANCE**

TALENTO Y LIDERAZGO

14.20 Presentación - Caso Práctico - Liberty Seguros

¿Cómo ha Afectado la Pandemia la Transformación del Lugar de Trabajo, a Su Equipo y a Su Organización?

Factores físicos, mentales y profesionales

- La evolución de nuestro plan de bienestar y beneficios en Liberty durante y después de la pandemia
- Como cambio el modelo de trabajo a ser más flexible (WWW Way We Work)
- Y el retorno a las oficinas, que implica un modelo híbrido para conseguir el éxito

ANABEL GARCÍA, Vicepresidencia de Talento & Cultura Mercado Andes, **LIBERTY SEGUROS**

14:55 Break

EL FUTURO POST COVID-19

15.15 Presentación

Impacto de Pandemia en Países Más Grandes de Latam, por Ramos de Autos y Personas

- Autos: Se benefició o no durante la pandemia?
- Accidentes Personales: por qué decreció más de 20%
- Salud: Excelente 2020 y complicado 2021
- Vida: Países más afectados y por qué

JUAN-FERNANDO SERRANO, Presidente Ejecutivo - CEO, **LATINOINSURANCE**

15.35 Panel de Discusión - Casos Prácticos - LatinoInsurance, Zurich Latin America y Chubb
Seguros Masivos en el Contexto de COVID-19

- ¿Cuál ha sido el impacto de la pandemia en la "conciencia aseguradora" de la región?
- ¿De que manera, la pandemia y los procesos de digitalización han contribuido a reducir el "Insurance Protection Gap" en los mercados?
- ¿Cómo han cambiado la comercialización y distribución de seguros por el Covid 19 y que cambios se espera en el futuro?
- ¿Cómo han monitoreado las aseguradoras el impacto del Covid en la siniestralidad de los diferentes ramos afectados?
- ¿Qué aporte social han dado las empresas de seguros frente a la pandemia?

Moderador:

JUAN-FERNANDO SERRANO, Presidente Ejecutivo - CEO, **LATINOINSURANCE**

Participantes:

JULIÁN BERSANO, Chief Executive Officer (CEO), **KLIMBER DIGITAL INSURANCE**

MARIANO GUSIS, Chief Actuary LatAm, **ZURICH LATIN AMERICA**

IVONNE OROZCO, Vicepresidente, Multiline (A&H, Life, PL), **CHUBB**

SORTEO DE UN PASE DE ENTRADA - SEGUROS MASIVOS AMÉRICA LATINA 2022

16.15 Sorteo de un Pase de Entrada para Seguros Masivos América Latina 2022

Quédate con nosotros, y puedes ser el afortunado ganador!

16.20 Conclusiones de Cierre del Maestro de Ceremonias

16.30 Cierre de la Cumbre

WORKSHOP A**09:00 - 12:00****Distribución de Seguros - Bancassurance, Brandassurance & Omnicanal****09.00** Bienvenida de la Organización**09.05** Introducción al Tema del Workshop A**SANTIAGO FRANZINI**, Head of Distribution - Bancassurance & Life, **CHUBB****ESTRATEGIA OMNICANAL****09.25** Presentación - Caso Práctico de Minsait**MIGUEL GARCIA ARCOS**, Partner. Global Head of Business Insurance, **MINSAIT****RAFAEL DIAZ DE DURANA**, Director, Head of Business Insurance, **MINSAIT****BANCASSURANCE****09.55** Presentación - Caso Práctico de Banco Galicia**MARIANA MINUTELLA**, Product Manager, **BANCO GALICIA****ANDREA MIORELLI**, Product Owner Senior, **GALICIA SEGUROS****10.25** Break**10.40** Presentación - Caso Práctico de Banco Pichincha**RODRIGO SALVADOR**, Managing Director Colombia, Peru & Ecuador, **BANCO PICHINCHA****BRANDASSURANCE****11.10** Presentación - Caso Práctico de 123 Seguros**PATRICK SUMMERS**, Chief Growth Officer, **123 SEGUROS****11.40** Preguntas del Publico y Conclusiones**SANTIAGO FRANZINI**, Head of Distribution - Bancassurance & Life, **CHUBB****12.00** Cierre del Workshop A**WORKSHOP B****14:00 - 17:00****Distribución de Seguros - Brokers y Agentes****14.00** Introducción al Tema del Workshop B**CARLOS MITNIK GALAND**, VP Commercial Head Chile, **PROVIDA AFP****BROKERS****14.05** Presentación - Caso Práctico de AON**PATRICIO O'GORMAN**, Senior Development Officer, **AON****14.30** Presentación - Caso Práctico de Willis Tower Watson**CESAR MICHELON FERNANDEZ**, Affinity Senior Director & Business Head, **WILLIS TOWER WATSON****14.55** Break**AGENTES Y PRODUCTORES****15.05** Introducción al Tema de Agentes y Productores**CARLOS MITNIK GALAND**, VP Commercial Head Chile, **PROVIDA AFP****15.15** Presentación - Caso Práctico de ANS**SEBASTIAN FISCHER**, Gerente General, **ANS****15.40** Presentación - Caso Práctico de AbsaNet**JONATHAN LEW**, Chief Executive Officer (CEO), **ABSANET**; Head of P&C, **GRUPO ABSA****16.05** Presentación - Caso Práctico de Firefly**ARMANDO MEJIA**, Chief Executive Officer (CEO), **FIREFLY****16.30** Presentación - Caso Práctico**EDUARDO BESSON SAINZ**, Chief Executive Officer (CEO), **BESSON SEGUROS****JAIME CATAÑO ELDRIDGE**, Director de Operaciones, Cobranza y TI, **BESSON SEGUROS****16.55** Conclusiones**SANTIAGO FRANZINI**, Head of Distribution - Bancassurance & Life, **CHUBB****17.00** Cierre del Workshop B



LatinoInsurance Online, es un portal WEB disponible en español, inglés y portugués, diseñado para proveer acceso inmediato y personalizado a la información técnica y financiera del mercado asegurador en América Latina (información de fuentes oficiales de cada país). Desde el 2001 nuestra propuesta de valor ha sido ahorrar tiempo a los ejecutivos responsables de su búsqueda y procesamiento, de manera que lo puedan emplear más eficientemente en el análisis de la misma. Ahora también contamos con una aplicación para dispositivos móviles (iPhone y Android) donde se puede analizar de forma ágil y sencilla los principales indicadores técnicos y financieros de cualquier aseguradora.

www.latinoinurance.com



El Asegurador es una plataforma de comunicación especializada en Seguros, Reaseguro, Fianzas y Administración de Riesgos. Ha estado presente en todas las Convenciones de Aseguradores organizadas por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, así como en más de 30 Conferencias Hemisféricas de Seguros y Congresos de Aseguradores de Centroamérica organizados por la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES).

Actualmente es activo participante en plataformas digitales desde su página de Internet hasta su incursión en redes sociales como Facebook, Twitter, LinkedIn e Instagram.

2020 marca el inicio de su incursión regional para América Latina en forma con el lanzamiento de El Asegurador Magazine y la apertura de su oficina en Miami.

Su fundador, Genuario Rojas, ha sido reconocido con el "Guerrero Azteca" que la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros otorga a los aseguradores distinguidos que han realizado aportaciones de valor al Seguro en México. La Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas le ha otorgado la "Orden al Mérito", que reconoce la labor en favor de los agentes de Seguros.



La Asociación Argentina de Compañías de Seguros es una organización con más de cien años de trayectoria, orientada a desarrollar y promover las buenas prácticas aseguradoras, proponiendo todas aquellas normas generales que mejoren la transparencia y solvencia de las aseguradoras y la mejora permanente del servicio a los asegurados.

<http://web.aacs.org.ar/>



El 30 de mayo de 1949 se crea la primera Asociación de Compañías de Seguros del Ecuador, y el 15 de julio de 1965, como muestra de su creciente importancia y presencia en la vida económica del país, la Asociación se transforma en la Cámara de Compañías de Seguros del Ecuador.

La Cámara fue creada no solo con el objetivo de defender los intereses gremiales de las compañías de seguros de la ciudad de Guayaquil, realizando acciones comunes para la defensa de los intereses de sus miembros, sino también con un claro afán renovador dirigido al desarrollo del sector asegurador nacional, preocupándose por proporcionar capacitación al personal que labora en las compañías de seguros, así como a toda persona vinculada con ellas, asegurando una mejora en el nivel profesional y técnico del medio; con este fin se han dictado más de 103 cursos de Nivel Básico y Avanzado.

<http://www.camseg.com/>

PATROCINADOR PLATINO



Una Plataforma

Todos los procesos

Empoderando a las personas para impulsar la transformación digital

Bizagi faculta a las personas para impulsar la transformación digital. Toda organización funciona por procesos, y esos procesos son más importantes que nunca. Con Bizagi, los clientes entregan rápidamente aplicaciones ágiles guiadas por procesos que conectan a las personas, las aplicaciones, los dispositivos y la información.

Conformado por una comunidad de más de 1 millón de descargas y más de 1.000 clientes empresariales en más de 50 países, Bizagi ofrece una plataforma líder en la industria y el mejor modelo de precios del mercado. Empresas como adidas, Deutsche Post DHL y Citizens Bank utilizan Bizagi y ha sido reconocido analistas de la industria como Gartner, Forrester Research e IDC como una plataforma líder para la Automatización de Procesos Inteligentes.

<https://www.bizagi.com/?lang=es>

PATROCINADOR PLATA



Con decenas de millones de "evidencias certificadas" de entidades aseguradoras en Europa y Latinoamérica y casi una década de experiencia como Tercero de Confianza, Evicertia es garante de la legalidad y cumplimiento de la normativa internacional y local de la operación de su organización, en el mundo digital y el comercio electrónico. Garantizamos la captura, trazabilidad, transparencia, inalterabilidad, integridad y disponibilidad inmediata de todo lo actuado por su organización en el ciberespacio, gestionando y reduciendo los riesgos asociados y asegurando la sólida defensa ante reclamaciones de terceros. Reputadas entidades aseguradoras son clientes satisfechos y en crecimiento de nuestros servicios. Si quieres saber más visítanos en [la web](#).

PARTICIPE

PAQUETE PLATINO
25, 26 y 27 Octubre

PAQUETE ORO
26 y 27 Octubre

PAQUETE PLATA
26 o 27 Octubre

WORKSHOPS
25 Octubre

PRECIO PROMOCIONAL
(USD)

Hasta
16 Octubre 2021

\$799.00

\$599.00

\$399.00

—

PRECIO ESTÁNDAR
(USD)

\$899.00

\$699.00

\$499.00

\$499.00

**REGISTRESE
AHORA**

Para obtener más información sobre registros individuales y de grupo, comuníquese con: **David Gonzalez**, VP & Chief Commercial Officer (CCO), Latin America & Caribbean, EBM . Executive Business Meetings / +57 319 648 7691 / david.gonzalez@ebm-isb.com
Para Términos y Condiciones haga clic [aquí](#)

PATROCINE

La urgencia y la necesidad de cambio se sienten en toda la cadena de valor de la industria de seguros a nivel mundial, y la América Latina no es la excepción, lo que ha llevado a un creciente interés e inversión en nuevas tecnologías.

Este evento proporciona una excelente plataforma para ayudar a los líderes de seguros en América Latina a conocer socios que pueden ayudarlos a acelerar el despliegue de tecnologías innovadoras de alto potencial para optimizar la eficiencia y el retorno de la inversión (ROI).

Seguros Masivos América Latina 2020 ofrece muchas oportunidades para que usted participe y forje relaciones con los líderes de seguros en América Latina en este momento crítico de crecimiento progresivo de la inversión en tecnología.

Si tiene soluciones que pueden ayudar, ¡contáctenos ahora!

CONOZCA A LOS TOMADORES DE DECISIÓN FINAL

- Más de 130 tomadores de decisiones senior de la industria de seguros en América Latina juntos en un solo lugar en un día
- Aproveche esta oportunidad sin igual para conocer a numerosos expertos en seguros y tecnología en tan poco tiempo

ELEVE SU PERFIL Y MAXIMICE LA EXPOSICIÓN DE SU MARCA

- Demuestre cómo puede ayudar a más de 130 clientes potenciales
- Acorte su ciclo de desarrollo comercial y gane nuevos clientes

DESCUBRA LOS ÚLTIMOS INSIGHTS DE LA INDUSTRIA DE SEGUROS

- Con más de 130 profesionales de seguros senior en un solo lugar, la participación no se trata solo de lo que aprende, sino también de las conexiones que hace

PERFIL DE LOS PARTICIPANTES

Tomadores de decisión final de compañías de seguros, reaseguradoras y corretaje que operan en América Latina.

Chief Officers, VPs, Heads, Directores e Jefes de:

- Estrategia
- Tecnología
- Operaciones
- Cliente
- Distribución
- Marketing
- Productos y Servicios
- Precios
- Desarrollo / Negocios / Ventas

OPORTUNIDADES DE PATROCINIO

- Dar una charla o lidere un panel
- Branding pre e / o en día del evento

¡Las oportunidades de patrocinio son muy limitadas!

Si está interesado en patrocinar, contáctenos ahora para evitar decepciones, ya que no puede optimizar/maximizar su visibilidad en el evento:

Póngase en contacto con David Gonzalez

VP & Chief Commercial Officer (CCO),
Latin America & Caribbean
EBM . Executive Business Meetings
Cel/WhatsApp: +57 319 648 7691
Email: david.gonzalez@ebm-isb.com

DESCARGUE AQUÍ EL CALENDARIO DE EVENTOS 2021 & TÉRMINOS Y CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN



CALENDARIO DE EVENTOS 2021- 2022

Seguros Auto
América Latina
10 de Marzo de 2022
06.00 - 17.00 (Miami Time)
La transformación de seguros de auto en línea digital y de consumo.

PR & COMMUNICATIONS LEADERS
América Latina
07 - 08 de Mayo de 2022
08.00 - 17.00 (Miami Time)
Impulsando la Activación, Fidelidad y las Comunicaciones. Entender cómo los clientes, socios y socios de la industria y sus líderes.

Insurance Tech
América Latina
29 de Noviembre y 1 de Diciembre de 2022
09.00 - 17.00 (Miami Time)
El futuro de la tecnología de seguros.

HR LEADERS
América Latina
08 - 11 de Agosto de 2022
06.00 - 17.00 (Miami Time)
El liderazgo de los recursos humanos en el mundo digitalizado.

DIGITAL & IT LEADERS
América Latina
10 de Mayo y 1 de Junio de 2022
09.00 - 17.00 (Miami Time)
El futuro de la tecnología digital y el liderazgo de los recursos humanos en el mundo digitalizado.

Seguros Masivos
América Latina
25 - 27 de Octubre de 2022
05.00 - 12.00 (Miami Time)
Cómo entrar y expandir los canales de distribución tradicionales y digitales hacia el segmento de mayor potencial.

MARKETING LEADERS
América Latina
08 - 10 de Noviembre de 2022
09.00 - 17.00 (Miami Time)
El marketing en el mundo digitalizado y el liderazgo de los recursos humanos en el mundo digitalizado.