Patrocinador Oro: Bdeo Virtual Intelligence | Patrocinador Plato: evicertia | Patrocinador Bronce: ASESUISA sura

Media Partner: CCSE | aim | LATINO INSURANCE

Innovar y expandir los canales de distribución tradicionales – bancaseguros, venta minorista, corredores – y digital y la propuesta de valor para el cliente de seguros masivos

Maximizar las ventas y los ingresos y acelerar el crecimiento de la escalabilidad del mercado de seguros masivos

EBM. *Executive Business Meetings*

Cumbre SegurosMasivos

América Latina

3 - 4 de Noviembre 2020 | **Cumbre Virtual**

MARCELO HERNANDEZ
Chief Executive Officer (CEO)
AIG MÉXICO

FABIANA DE NICOLO
Presidente
SOUTHBRIDGE INSURANCE COMPANY

JOSÉ ARRIAGA MURCIA
Chief Information Officer (CIO) /
President of the IT Committee
TOKIO MARINE COMPAÑÍA DE SEGUROS / ASOCIACIÓN MEXICANA DE INSTITUCIONES DE SEGUROS (AMIS)

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

DANTE TELLEZ GUEVERA
Chief Data & Analytics Officer (CDAO)
CHUBB

JUAN CIFUENTES
Vicepresidente de Clientes, Alianzas y Ecosistemas
SEGUROS SURA CHILE

CAROLINA CABRERA
Vice President Technology and Operations /
Vicepresidente de Tecnologia y Operaciones
SEGUROS DEL ESTADO S.A.

OSCAR TENORIO
Head of Commercial, Mass Insurance /
Jefe Comercial, Seguros Masivos
ASSA COMPAÑIA DE SEGUROS

DANIEL VARGAS
Head of PMO
BUPA MÉXICO

ANDRES GONZÁLEZ JONÄNG
Director de Canales de Distribución
CHUBB

VICTOR ADRIAZOLA
Former Project Management Office (PMO) & Strategy
RIMAC SEGUROS Y REASEGUROS

SANDRA GALLEGOS
Chief Executive Officer (CEO),
Risk Management / Presidente
GRUPO SALINAS /
ASOCIACIÓN MEXICANA DE ACTUARIOS

JOHN LIU
Chief Investment Officer, Brazil
ZURICH INSURANCE COMPANY

CARLOS BELLONI
Chief Operating Officer (COO)
SWISS MEDICAL GROUP

JUAN TORRES
Regional Manager, LATAM
BDEO

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

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

JOSE LUBIN PIOQUINTO
Chief Commercial Officer /
Director Comercial Nacional
SEGUROS DEL ESTADO S.A.

JUAN ESTEBAN VASQUEZ PINEDA
Vicepresidente de Seguros
ASESUISA

ELDA VICTORIA RODRIGUEZ SANCHEZ
Vice President, Commercial /
Vicepresidente Comercial
IKÉ ASISTENCIA

CESAR MICHELON FERNANDEZ
Affinity Head / Director de Affinity
WILLIS TOWER WATSON

ALEJANDRA MAGAÑA
Directora de Estrategia Comercial
CHUBB

SEGUROS MASIVOS AMÉRICA LATINA 2020

Dos días intensos de ¡Estudios de casos y debates inspiradores!
3 - 4 de Noviembre 2020

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

La industria de seguros masivos en la América Latina todavía es muy pesada en procesos, manual y dependiente de los socios de distribución tradicionales. Mientras tanto, la industria ha estado bajo mucha presión para reducir costos, impulsar eficiencias y mantenerse al día con el emergente "cliente digital". Más recientemente, la pandemia global mostró a la industria que el tiempo se acaba y que la transformación digital debe suceder ahora más pronto que tarde.

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.

Pero, con tantos cambios y con tanto en la balanza, ¿cuáles son las áreas correctas para enfocarse?

Con un énfasis en el proceso de estrategia a implementación, **Seguros Masivos América Latina 2020** reune a líderes de varios paises latinoamericanos para que trabajen redes, aprenda e intercambien ideas sobre la crucial evolución del modelo de distribución en seguros masivos. El objetivo es fomentar el desarrollo de un ecosistema de visionarios ejecutivos senior comprometidos a integrar estrategias y implementar soluciones en la preparación de sus respectivas empresas para adaptarse a un entorno empresarial que se transforma rápidamente.

Seguros Masivos América Latina 2020 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 80 de los principales tomadores de decisiones del más alto nivel de aseguradores, reaseguradores y corredores en América Latina así como proveedores de soluciones tecnológicas como análisis avanzado, automatización, inteligencia artificial, machine learning, Internet de las Cosas, computación en la nube, ciberseguridad, blockchain, entre otros.

¡Ahora es un momento crítico para la industria de seguros optimizar el ecosistema se 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 2020 PARA

Intercambiar, Innovar, Transformar

1. **Co-definir / construir el futuro ecosistema** de seguros masivos
2. 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**
3. 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**
4. Compartir experiencias / "historias de guerra" (éxitos y fracasos) de **modelos de colaboración con Insurtechs**
5. Obtener nuevas ideas para implementar en su propio negocio y prepararse para el futuro
6. **Networking** virtual incomparable

80 Participantes	**25** Ponentes
10 Casos Prácticos	**8** Horas de networking

PRIMER DÍA | MARTES 3 DE NOVIEMBRE 2020

09.00 BIENVENIDA DE LA ORGANIZACIÓN

09.05 PALABRAS DE APERTURA DEL MAESTRO DE CEREMONIAS

PONENTE: MARIO ROBERTO TRAVERSO | Senior Vice President, Strategy and Distribution, LATAM | METLIFE.

MEGATENDENCIAS PARA UN NUEVO MUNDO

09.10 PRESENTACIÓN

LAS «MEGATENDENCIAS» QUE ESTÁN DANDO UNA NUEVA FORMA AL MUNDO

TENDENCIAS QUE ESTÁN TRANSFORMANDO LA SOCIEDAD Y LAS ORGANIZACIONES

- ¿Cuáles son las tendencias y enfoques emergentes que cambiarán su negocio y que no pueden ignorarse?
- ¿Cuáles son los grandes cambios demográficos, económicos, sociales, climáticos, políticos y tecnológicos que ya están cambiando al mundo?
- ¿Cómo anticiparse a estos cambios?
- ¿Tecnologías por doquier - que sigue?

PONENTE: CARLOS BELLONI | Chief Operating Officer (COO) | SWISS MEDICAL GROUP

REVOLUCIÓN DIGITAL Y SEGUROS

09.45 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO - AIG

¿Qué Impacto está la Revolución Digital Teniendo en la Industria Aseguradora?

¿Cuáles son las tendencias y enfoques emergentes que cambiarán su negocio y que no deben ignorarse?

- Evaluando los cambios ocurridos en el mercado de seguros masivos con los avances de la digitalización
- Distribución expandida
- Microsegmentación
- Suscripción asistida

PONENTE: MARCELO HERNANDEZ | Chief Executive Officer (CEO) | AIG MÉXICO

TRANSFORMACIÓN EN TIEMPOS DE COVID-19

10.20 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO - ASESUISA

Aceleración de Transformaciones en Tiempos de COVID-19

¿Qué implicaciones y oportunidades surgirán de COVID-19 para el mercado de seguros masivos?

- ¿Cómo encontrar el equilibrio entre una respuesta ágil a COVID-19 y administrar el negocio actual?
- ¿Cómo priorizar la inversión en las áreas que se requerirán para competir en un mundo posterior a COVID-19?
- ¿Cómo cambiarán los riesgos, necesidades, comportamientos y expectativas cambiantes de los consumidores y las empresas?
- ¿Cómo responderán los líderes de seguros redefiniendo y acelerando las prioridades de transformación digital?
- ¿Dónde estamos ahora y dónde están las oportunidades reales - dónde enfocarnos para lograr la escalabilidad?

PONENTE: JUAN ESTEBAN VASQUEZ PINEDA | Vicepresidente de Seguros | ASESUISA

11.00 BREAK

CLIENTES, INNOVACIÓN Y ESTRATEGIAS DE VALOR REAL

11.15 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO - IKÉ ASISTENCIA

Como Maximizar el Impacto Comercial en la Estrategia de Colocación de Seguros Masivos

El diseño y desarrollo de modelos exitosos para la colocación de seguros masivos en la industria

- Entendimiento de las necesidades del cliente y del mercado de manera efectiva
- Estrategias de tangibilización de la experiencia de clientes para lograr más adherencia en la venta de seguros masivos
- Los procesos y la oferta de valor
- Adoptando un modelo operativo 360 basado en tecnología
- Modelos de distribución y aliados
- Comunicación omnicanal

PONENTE: ELDA VICTORIA RODRIGUEZ SANCHEZ | Vice President, Commercial / Vicepresidente Comercial | IKÉ ASISTENCIA

11.50 PRESENTACIÓN

Transformación de una Estrategia Tradicional Centrada en Ventas en una Nueva de Valor para los Clientes y los Accionistas

Hacer de la innovación y la centralización del cliente el núcleo de su propuesta de valor en el mercado de los seguros masivos

- Cambio en las demandas del consumidor y la transformación necesaria de la lograr el éxito
- Cambio de un enfoque de producto a enfoque de cliente: Trabajando constantemente por la lealtad del cliente versus retención del cliente
- Adaptando sus procesos internos para entregar nuevas propuestas de valor - productos y servicios
- Repensando tareas como la de simplificar procesos, predecir riesgos y transformar la experiencia del cliente
- Aspectos críticos para validar una estrategia ganadora: dónde jugar y cómo ganar y comprender los factores clave de diferenciación de sus productos y servicios contra sus competidores

PONENTE: MARIO ROBERTO TRAVERSO | Senior Vice President, Strategy and Distribution, LATAM | METLIFE

12.25 ALMUERZO

13.30 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

El Cambio en el Comportamiento de los Afiliados a Planes de Pensiones en Brasil

Ante la nueva realidad de bajas tasas de interés

- El escenario económico global y las inversiones en Brasil
- Efectos de la pandemia
- Historia de la economía brasileña con alta inflación y cultura CDI
- Advenimiento de plataformas electrónicas e información universal
- Migración de ahorros invertidos en renta fija a instrumentos de mayor riesgo

PONENTE: JOHN LIU | Chief Investment Officer, Brazil | ZURICH INSURANCE COMPANY

PRIMER DÍA | MARTES 3 DE NOVIEMBRE 2020

EL ENTORNO DE DISTRIBUCIÓN

Alianzas de Distribución Tradicionales: Más Allá de la Innovación y la Disrupción

14.05 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO
Venta Minorista y Seguros Masivos - Distribución de Seguros Masivos en Canales de Retail Tradicional y Digital

- Distribución de minoristas: Llevar innovación a Brandassurance
- Productos exitosos para la venta minorista
- Procesos asociados a los productos vendidos en comercio minorista
- Tendencia del comercio minorista en relación con los puntos de venta: ¿Aumentar o disminuir las tiendas físicas?
- Enfoques innovadores del compromiso del cliente de los puntos de venta minoristas
- Modelos comerciales de afinidad de seguros minoristas

PONENTE: CESAR MICHELON FERNANDEZ | Head of Affinity | WILLIS TOWER WATSON

14.40 BREAK

Canales de Distribución Transformacionales: Modelos Mejor Alineados con el "Cliente Digital" Emergente

15.00 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO - CHUBB
La Convergencia del Comercio Físico y Digital - Implementando la Estrategia Omnicanal
Construyendo un sistema integrado de distribución para ofrecer una experiencia de consumo única

- Modelo cliente 360 y el uso de la omnicanalidad
- Apalancamiento de la omnicanalidad
- Evolución de la venta en canales tradicionales (face to face, telemarketing, etc) en el nuevo entorno
- Gestión efectiva de los contactos con el cliente en digital
- Uso de la data y analytics en la gestión de los canales

PONENTE: ALEJANDRA MAGAÑA | Directora de Estrategia Comercial | CHUBB
ANDRES GONZÁLEZ JONÄNG | Director de Canales de Distribución | CHUBB

ECOSISTEMA PARA EL FUTURO

15.35 PANEL DE DISCUSIÓN - CASO PRÁCTICO
Construyendo un Ecosistema para el Futuro
Crear una plataforma para la colaboración, innovación y crecimiento a largo plazo

- Crear o unirse a nuevos ecosistemas entre industrias para facilitar experiencias de compra end-to-end para sus clientes
- Facilitar la construcción de relaciones entre su organización y sus socios digitales tradicionales y nuevos
- La evolución futura de la propuesta de valor del sector asegurador: ¿Cómo evolucionará el papel de los aseguradores, corredores, reaseguradores y nuevas compañías innovadoras y ágiles? ¿Cómo se reposicionarán todos estos? ¿Cómo será la industria de seguros en 2025?

PONENTE: VICTOR ADRIAZOLA | Former Project Management Office (PMO) & Strategy | RIMAC SEGUROS Y REASEGUROS
JUAN CIFUENTES | Vicepresidente de Clientes, Alianzas y Ecosistemas | SEGUROS SURA CHILE

SORTEO DE UN PASE DE ENTRADA - SEGUROS MASIVOS AMÉRICA LATINA 2021

16.15 SORTEO DE UN PASE DE ENTRADA PARA SEGUROS MASIVOS AMÉRICA LATINA 2021 - ANUNCIANDO AL GANADOR
Quédate con nosotros, y puedes ser el afortunado ganador!

16.25 CONCLUSIONES DE CIERRE DEL MAESTRO DE CEREMONIAS

16.35 FIN DEL DÍA UNO

SEGUNDO DÍA | MIERCOLES 4 DE NOVIEMBRE 2020

09.15 BIENVENIDA DE LA ORGANIZACIÓN

09.20 PALABRAS DE APERTURA DEL MAESTRO DE CEREMONIAS - SEGUNDO DÍA

PONENTE: JOSÉ ARRIAGA MURCIA | Chief Information Officer (CIO) /President of the IT Committee | TOKIO MARINE COMPAÑÍA DE SEGUROS / ASOCIACIÓN MEXICANA DE INSTITUCIONES DE SEGUROS (AMIS)

TECNOLOGÍA Y ESCALABILIDAD

09.25 PRESENTACIÓN

Cómo la Tecnología Llevará a las Aseguradoras al Siguiente Nivel el Mercado de Seguros Masivos

- El trinomio tecnología + consumidor + seguros
- Tecnologías que están marcando y marcarán el camino
- La digitalización ya es un hecho, el nuevo reto es la automatización

PONENTE: JUAN TORRES | Regional Manager LATAM | BDEO

10.00 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

Maximiza la Venta de Seguros Masivos Reduciendo el Riesgo de Reclamos

- Tercero de confianza. agilidad, seguridad legalidad (mejores prácticas)
- Conoce a tu cliente, firma de modo rápido/sencillo y notifica legalmente
- Los nuevos canales, contratación a través de Whatsapp

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

10:35 BREAK

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

10.55 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO - SEGUROS DEL ESTADO

De La Estrategia y los Planes de Inversión a la Implementación

Definir una hoja de ruta estratégica clara para acelerar la transformación digital ahora

- Estrategias para lograr escalabilidad en el mercado de seguros masivos en la nueva era digital cada vez más competitiva
- ¿Dónde están las verdaderas oportunidades? ¿Cuáles son los más grandes retos y cómo superarlos?
- Innovaciones implementadas recientemente para acceder a nuevas rutas al mercado
- ¿Cuáles son los planes de inversión futuros para habilitar modelos de distribución digital con tecnología habilitada y por qué?

PONENTE: CAROLINA CABRERA | Vice President Technology and Operations / Vicepresidente de Tecnologia y Operaciones | SEGUROS DEL ESTADO S.A.

ANÁLISIS AVANZADO DE DATOS EN LA PRÁCTICA

11.30 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO - CHUBB

Integrando los Resultados de Análisis Avanzado de Datos en Sus Procesos de Negocio

Uso de análisis de datos para comprender cuáles son los canales, el tiempo, las ofertas y los mensajes mejor alineados con sus modelos de segmentación de clientes

- Modelado predictivo: la herramienta crítica del actuario y el asegurador para tomar decisiones asertivas sobre el riesgo y los precios, con el objetivo de obtener resultados financieros y operativos
- Análisis predictivo para una estrategia de retención de clientes basada en datos
- Inteligencia artificial: optimiza el análisis de datos, contribuye a la clasificación de riesgos, reduce los costos y ofrece una mejor experiencia de usuario
- Análisis ágil "para cambios operativos rápidos: bajo costo, altos retornos y ganancias rápidas
- Unificación de enfoques analíticos para integrar datos, TI y negocios en los procesos de toma de decisiones y resolución de problemas

PONENTE: DANTE TELLEZ GUEVERA | Chief Data & Analytics Officer (CDAO) | CHUBB

12.05 ALMUERZO

PRODUCTOS Y SERVICIOS PERSONALIZADOS

13.15 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO - SEGUROS DEL ESTADO

Tendencias e Innovaciones en Productos y Servicios en el Mercado de Seguros Masivos

La próxima generación de productos y servicios para el nuevo consumidor

- Tendencias que definen nuevas demandas de productos y servicios
- ¿Cuáles serán las nuevas categorías de seguros masivos?
- ¿Qué tipos de productos y qué va a vender?
- Creación de valor real personalizado en sus productos y servicios indispensables para sus clientes
- Cómo la automatización inteligente puede ayudar a la creación de productos de verdadero valor para los clientes, mejorar la experiencia general del cliente y acelerar la reducción de costos

PONENTE: JOSÉ LUBIN PIOQUINTO | Chief Commercial Officer / Director Comercial Nacional) | SEGUROS DEL ESTADO S.A.

SEGUNDO DÍA | MIERCOLES 4 DE NOVIEMBRE 2020

LA SEGURIDAD CIBERNÉTICA

13.50 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO
Preparándose para los Crecientes Desafíos de la Ciberseguridad
Riesgos cibernéticos para el mercado de seguros masivos - ¿están las compañías de seguros preparadas para enfrentar el nuevo escenario?

- Cómo las tecnologías interconectadas pueden exponer su empresa y sus productos a mayores riesgos cibernéticos: Comprender los riesgos en múltiples puntos de contacto de canales y canales de distribución que no son propietarios
- ¿Cómo pueden las aseguradoras crear una protección más sólida para los datos clave, reducir el riesgo de marca y reputación y lograr un cumplimiento normativo más eficiente?
- Seguro de riesgo cibernético: ¿Los productos / soluciones actuales de riesgo cibernético abordan adecuadamente los riesgos de seguridad?
- La necesidad de un cambio de comportamiento: educar a su fuerza laboral y clientes sobre la privacidad de los datos y las prácticas de ciberseguridad

PONENTE: JOSÉ ARRIAGA MURCIA | Chief Information Officer (CIO) /President of the IT Committee | TOKIO MARINE COMPAÑÍA DE SEGUROS / ASOCIACIÓN MEXICANA DE INSTITUCIONES DE SEGUROS (AMIS)

14.25 BREAK

TALENTO Y LIDERAZGO

14.45 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO - GRUPO SALINAS
Llenar la Brecha de Talento y Liderazgo que Impulsará la Transformación del Mercado de Seguros Masivos
Importancia de los recursos humanos para apoyar la transformación del negocio masivo y cómo asegurar el capital humano necesario

- ¿Qué nuevas habilidades especializadas se necesitarán?
- Cómo reclutar y preparar al profesional híbrido ideal para el futuro: ¿Debería contratar externamente o desarrollar talento desde adentro?
- El papel de los líderes de seguros: Cómo ser un líder inspirador, creativo y proactivo capaz de desafiar, predecir, estar sincronizado con la transformación y liderar a través de la incertidumbre en el mundo post-pandémico

PONENTE: SANDRA GALLEGOS | Chief Executive Officer (CEO), Risk Management / Presidente | GRUPO SALINAS / ASOCIACIÓN MEXICANA DE ACTUARIOS

INNOVACIÓN Y GESTIÓN DEL CAMBIO

15.20 PANEL DE DISCUSIÓN – CASOS PRÁCTICOS
Change Management - Impulsando el Cambio Cultural en La Era Digital
Innovación y gestión del cambio: cómo gestionar eficientemente el cambio para evitar costos innecesarios

- Principales desafíos prácticos y estrategias para gestionar el cambio (de mentes, cultura corporativa, ...)
- ¿Cómo llevar a cabo y gestionar el proceso de cambio en una industria que es adversa al riesgo?
- ¿Quién debe participar en la dirección interna de la estrategia de gestión del cambio: el CIO, CTO, Director de Estrategia, Director de Innovación, quién más?
- Monitorear el progreso en el camino para garantizar que el cambio realmente esté sucediendo

PONENTE: FABIANA DE NICOLO | Presidente | SOUTHBRIDGE INSURANCE COMPANY
DANIEL VARGAS | Head of PMO | BUPA MÉXICO
VICTOR ADRIAZOLA | Former Project Management Office (PMO) & Strategy | RIMAC SEGUROS Y REASEGUROS

SORTEO DE UN PASE DE ENTRADA - SEGUROS MASIVOS AMÉRICA LATINA 2021

16.00 SORTEO DE UN PASE DE ENTRADA PARA SEGUROS MASIVOS AMÉRICA LATINA 2021
Quédate con nosotros, y puedes ser el afortunado ganador!

16.10 CONCLUSIONES DE CIERRE DEL MAESTRO DE CEREMONIAS
16.20 CIERRE DE LA CUMBRE

PATROCINADORES

Patrocinador Oro

Bdeo proporciona inteligencia visual para los procesos de reclamos de siniestros y suscripción de pólizas. Desarrollamos un increíble producto tecnológico usando Inteligencia Artificial, Blockchain, Realidad Aumentada y video llamadas geo localizadas para llevar a la industria del seguro al siguiente nivel. Este año Bdeo ha sido nombrada Cool Vendor por Gartner en la industria del seguro.

En 2019, Oxbow Partners incluyó a Bdeo en "InsurTech Impact 25" como una de las 25 InsurTech cuya propuesta tecnológica está llamada a trasnformar la industria del seguro, según su tracción y potencial (www.oxbowpartners.com/impact25/).

Bdeo ha sido incluida en el listado de las 100 Insurtech más innovadoras en todo el mundo (https://fintech.global/insurtech100/); South Summit "Insurtech" Winners and "Most disruptive product" 2019; South Summit MX Winners 2018; Santa Lucía Impulsa 2018; Protechting.pt Winners 2017; Startupbootcamp Fintech Mexico 2017; BBVA Bancomer Opensandbox 2017
Para más información, visite www.bdeo.io

Patrocinador Plata

Evicertia es una empresa impulsada por un equipo de expertos en derecho, tecnología y seguridad de la información, que ofrece servicios online de Contratación, Notificación, identificación y Custodia Electrónica, eficientes, ágiles y seguros. Con más de 10 años de experiencia, presencia en 11 países y millones de transacciones certificadas, asumimos el rol de tercero de confianza, según las exigencias de la normativa europea y latinoamericana vigente en materia de comercio y firma electrónicos.
Para más información, visite www.evicertia.com

Patrocinador Bronce

En ASESUISA tenemos una visión de futuro, de nuestro direccionamiento estratégico que consiste en entregar bienestar y competitividad sostenible a personas y empresas, a través de nuestro Talento Humano y de la Gestión de Tendencias y Riesgos. ASESUISA tiene una trayectoria de 50 años en el negocio de seguros de daños, vida y fianzas en El Salvador. Somos la compañía referente en el sector de aseguradoras y la preferida por los salvadoreños. Nos enorgullece formar parte de SURAMERICANA, uno de los principales grupos financieros de América Latina con presencia en 9 países.
Para más información, visite www.asesuisa.com

MEDIA PARTNERS

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.

www.camseg.com

Somos una organización de membresía independiente que busca promover la aplicación de la tecnología en la industria aseguradora para generar un impacto positivo y cultural en México.

En los últimos años la industria aseguradora ha tenido implementaciones de gran impacto.

La Asociación Insurtech México nace con la idea de explotar y dar visibilidad a modelos tecnológicos que logren cubrir las necesidades de la población y cumplir diferentes objetivos.

www.asociacioninsurtech.mx

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.latinoinsurance.com

¿POR QUÉ PATROCINAR?

ACELERANDO IDÉAS INNOVADORAS, ALIANZAS Y OPORTUNIDADES

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 80 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 80 clientes potenciales
- Acorte su ciclo de desarrollo comercial y gane nuevos clientes

DESCUBRA LOS ÚLTIMOS INSIGHTS DE LA INDUSTRIA DE SEGUROS
- Con más de 80 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
- Marketing
- Desarrollo Negocios / Ventas
- Distribución
- Cliente
- Productos y Servicios
- Precios
- Análisis
- Arquitectura
- Innovación
- Transformación
- Riesgo
- Inversión
- Asociaciones
- Suscripciones
- Actuarial

OPORTUNIDADES DE PATROCINIO

Seguros Masivos América Latina 2020
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 en
david.gonzalez@ebm-isb.com o +57 319 648 7691

RAZONES PARA PARTICIPAR EN 2020

Únase a otros líderes de la industria de seguros y sus equipos para, en un solo lugar, acceder a nuevas ideas para prepararse para los próximos años, desde el desarrollo de su equipo hasta la aplicación de las últimas tecnologías

1

Descubra Cómo Definir Metas Estratégicas Apropiadas

Valide su visión estratégica y sus decisiones de inversión en nuevas tecnologías en toda su cadena de Valor

Empuje los límites tradicionales, impulse la innovación, acelere la transformación digital y descubra nuevas fuentes de valor comercial

2

Comprendra cómo las tecnologías emergentes están redefiniendo el futuro de la industria de seguros

Evalue y compare las últimas tecnologías, servicios y asociaciones

Escuche casos prácticos de implementación práctica de tecnología que está revolucionando toda la cadena de valor: lo que funcionó, lo que falló y las lecciones aprendidas

3

Network & Conete Virtualmente

Comparta las mejores prácticas, inspire y colabore con tecnología, operaciones y líderes empresariales
Conozca a colegas y socios estratégicos en este evento
Sea parte de una de las plataformas / comunidades de mercado de seguros más importantes de América Latina, enfocada en encontrar soluciones a los próximos grandes desafíos y oportunidades emergentes de las nuevas tecnologías

PRECIOS

	PRECIO ESTÁNDAR (USD)
Paquete Oro - Incluye los dos días de la cumbre	$699
Paquete Plata - Incluye uno de los días de la cumbre	$499

REGÍSTRESE AHORA

Para obtener más información sobre registros individuales y de grupo, comuníquese con **David Gonzalez** a través - **Tel:** +57 319 648 7691 • **Email:** david.gonzalez@ebm-isb.com
Para Términos y Condiciones vea www.ebm-itl.com/terminos-y-condiciones