

Regístrate
hasta
30 de Julio de 2021
y ahorre USD 300

Cumbre

SegurosMasivos

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 (CEO), LATAM MAPFRE



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



ALFREDO HONSBERG
Chief Executive Officer (CEO) & Managing Director GUY CARPENTER MEXICO



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



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



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

Patrocinador Platino:



Patrocinador Plata:



Aliado Estratégico:



PONENTES

MAESTRO DE CEREMONIAS:

MARIO TRAVERSO

Former Senior Vice President, Strategy and Distribution, LATAM METLIFE



JESÚS MARTÍNEZ CASTELLANOS

Chief Executive Officer (CEO), LATAM MAPFRE



ALFREDO HONSBERG

Chief Executive Officer (CEO) & Managing Director

GUY CARPENTER MEXICO



MARTIN CILFONE

Chief Architect, LatAm METLIFE



JUAN CIFUENTES MORA

Vicepresidente de Clientes, Accesos y Ecosistemas SEGUROS SURA



IVONNE OROZCO

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



OLGA SANABRIA AMIN

Vicepresidente Financiero y Administrativo POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS



ANABEL GARCÍA

Vicepresidencia de Talento & Cultura Mercado Andes LIBERTY SEGUROS



RAQUEL RODRIGUEZ

Gerente Regional Ramos Personales / VP Negocios Internacionales ASSA COMPAÑIA DE SEGUROS



JUAN-FERNANDO SERRANO

Presidente Ejecutivo - CEO

LATINOINSURANCE



CLAUDIA AVILA

Chief Executive Officer (CEO) AVIAMA ASSIST



MARELISSA LUCIANI

Vice President Commercial & Consumer Leader

MARSH LATINOAMÉRICA



PATRICIO MARQUEZ PALMA

Director Latinoamérica Transformación Digital BIZAGI



HORST AGATA

Head Marketing, Latin America, Spain & Portugal GEN RE



JUAN 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 comparten 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 más 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 / construir 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+ | **25+**

Participantes | Ponentes

10+ | **8+**

Casos Práticos | 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

Acelerar la Digitalización de las Empresas: Masificación y Democratización

PATRICIO MARQUEZ PALMA, *Director Latinoamérica, Transformación Digital, BIZAGI*

PLANIFICACIÓN ESTRÁTÉGICA

10.00 Presentación - Caso Práctico

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 es 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 son 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*

CLIENTES, INNOVACIÓN Y ESTRATEGIAS DE VALOR REAL

10.35 Presentación - Caso Práctico

Nuevo Mundo, Nuevos Clientes, Nuevas Soluciones

¿Cómo retener a los clientes de seguros post-pandemia?

- Cambio de un enfoque de producto a enfoque de cliente: lealtad del cliente versus retención del cliente
- Manténgalo simple y comprensible - ¿Qué tipos de productos se deberían vender y a qué precio?
- Explicación de la privacidad de los datos
- Nuevos productos y servicios para segmentos específicos

11.10 Break

PRODUCTOS, SERVICIOS & PRICING PERSONALIZADOS

11.30 Presentación - Caso Práctico

Productos, Servicios & Pricing: Pólizas a la Medida

- Tendencias del nuevo consumidor de productos y servicios
- Adaptando sus procesos internos para entregar nuevas propuestas de valor - productos y servicios
- Cómo la automatización inteligente puede ayudar a la creación de productos y precios de verdadero valor para los clientes

EL ENTORNO DE DISTRIBUCIÓN

12.05 Panel de Discusión - Casos Prácticos

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?

Moderador:

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

12.55 Almuerzo

14.00 Presentación - Caso Práctico

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

14.35 Presentación - Caso Práctico

Distribución de Seguros Masivos A Través de Corredores

- El papel cambiante del corredor / agente
- Cómo conectar a los corredores con los clientes finales usando digital
- Cómo la tecnología puede aprovechar las oportunidades y brindar eficiencia
- Usar la inteligencia artificial como una forma de ayudar a sus corredores a ser más eficientes
- ¿Qué depara el futuro y cuáles son las implicaciones para los corredores/ agentes de hoy?

15.10 Presentación - Caso Práctico

Digital & Omnipresencia - 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

15.45 Break

SEGUROS MASIVOS Y MICROSEGUROS

16.05 Presentación - Caso Práctico

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

EL FUTURO POST COVID-19

16.40 Panel de Discusión - Casos Prácticos

Seguros Masivos en el Contexto de COVID-19

- Impacto generado por el COVID-19 - reducción en emisión de pólizas, impactos en la operación e infraestructura, impacto en siniestralidad, extensiones de períodos de cobertura de las pólizas, diferimiento en pago de primas, impacto en el portafolio de inversiones, ...
- Las principales problemáticas generadas por la crisis en la industria aseguradora, particularmente en el ámbito financiero
- Enfoques y estrategias para solventar las mismas
- ¿Cómo debe reflejar las implicaciones del COVID-19 en la situación económica futura de las compañías aseguradoras a corto y mediano plazo
- Estrategias para el futuro - ¿Qué sigue?

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

17.20 Sorteo de un Pase de Entrada para Seguros Masivos América Latina 2022 - Anunciando al Ganador

Quédate con nosotros, y puedes ser el afortunado ganador!

17.25 Conclusiones de Cierre del Maestro de Ceremonias

17.30 Fin del Día Uno

09.00 Bienvenida de la Organización

09.05 Palabras de Apertura del Maestro de Ceremonias - Segundo Día

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

TECNOLOGÍA Y ESCALABILIDAD

09.10 Presentación - Caso Prácticos

Seguros Masivos y Convergencia Tecnológica

Efectos futuros de la tecnología: ¿qué debe esperar?

- Evaluando los cambios ocurridos en el mercado de seguros masivos con los avances de la digitalización
- Tecnología digital que permiten altos niveles de personalización en marketing y diseño de productos - y que aumentan las oportunidades de crecimiento en nuevos mercados y grupos de clientes
- ¿Cómo están reaccionando los consumidores B2C, B2B y B2B2C a las diversas tecnologías emergentes?
- ¿Cómo están evolucionando estas relaciones simbióticas?

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

09.45 Presentación - Caso Práctico

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?

10.20 Break

ANÁLISIS AVANZADO DE DATOS EN LA PRÁCTICA

10.40 Presentación - Caso Práctico

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
- Datos de sensores: cómo los innovadores de seguros y los primeros usuarios están mejorando el rendimiento
- Seguro basado en el uso (UBI): bienvenido a la nueva normalidad

SISTEMAS HEREDADOS (LEGACY SYSTEMS)

11.15 Presentación - Caso Práctico

Transformación de Sistemas Heredados (Legacy Systems)

Desde la modernización hasta los dispositivos móviles y los robots

- ¿Cuál es el nivel adecuado de estandarización y capacidad de producto listo para usar para reducir el costo total de propiedad?
- ¿Cómo demuestra el impacto empresarial de los esfuerzos de transformación central para ampliar la implementación?
- ¿Cuál es la mejor manera de adoptar nuevas tecnologías para reaccionar rápidamente sin tener que volver a codificar y reconfigurar los sistemas existentes?
- ¿Qué sistemas de back-office se pueden utilizar para mejorar las interacciones de primera línea?
- ¿Qué funciones o procesos se adaptan mejor a las implementaciones iniciales de la automatización de procesos robóticos?

HERRAMIENTAS Y PLATAFORMAS DIGITALES TRANSFORMACIONALES

11.50 Presentación - Caso Práctico

Nuevas Herramientas en la Industria de Seguros: Notificación y Firma Electrónica, Identificación Remota, Chatbot y Whatsapp

- Evicertia, mejores prácticas seguros Latam
- Notificaciones fehacientes: caso de uso cancelación de seguros
- Firma electrónica: utilización de bot y Whatsapp

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

12.05 Almuerzo

INSURTECH Y BLOCKCHAIN

13.15 Presentación - Caso Práctico
InsurTech & Blockchain

- InsurTech y blockchain significan nuevas amenazas significativas y una competencia más intensa, pero también prometedoras nuevas oportunidades para la colaboración entre nuevos y antiguos actores del mercado
- ¿Qué nuevas start-ups son las mejores candidatas para asociaciones y / o adquisiciones?
- ¿Cómo pueden las asociaciones fomentar una innovación más rápida, mejores experiencias digitales y una mayor asunción de riesgos?
- ¿Cómo se pueden implementar los contratos inteligentes basados en blockchain para mejorar tanto la seguridad de los datos como el acceso entre proveedores, socios, reguladores y otras entidades?
- ¿Cómo puede blockchain permitir un cálculo de reservas más preciso y reducir los costos de gestión de activos?

LA SEGURIDAD CIBERNÉTICA

13.50 Presentación - Casos Prácticos
Preparándose para los Crecientes Desafíos de la Ciberseguridad

- Riesgos ciberneticos para el mercado de seguros masivos - ¿están las compañías de seguros preparadas para enfrentar el nuevo escenario?
- ¿Cómo se puede utilizar el monitoreo proactivo de amenazas para fortalecer las capacidades de ciberseguridad?
- ¿Cómo se pueden mejorar los planes de respuesta?
- ¿Cómo pueden las aseguradoras asociarse con las empresas para fortalecer las prácticas de ciberseguridad, además de protegerse contra un mayor riesgo?
- ¿Cómo se pueden mejorar las capacidades de modelado de escenarios con nuevos datos y herramientas analíticas?
- ¿Qué tecnologías emergentes tienen el mayor potencial para aplicaciones de ciberseguridad?

14:25 Break

TALENTO Y LIDERAZGO

14.45 Presentación - Caso Práctico
Cómo Atraer y Retener Talento en Seguros Masivos Preparado para Un Mundo "Post COVID"
Repensando el lugar de trabajo: Lecciones de la pandemia mundial más allá de la gestión de crisis

- ¿Cómo ha afectado la pandemia la transformación del lugar de trabajo, a su equipo y a su organización? Factores físicos, mentales y profesionales
- ¿Cómo mantener a los equipos motivados y conectados de modo a mantener y promocionar los objetivos corporativos?
- Cómo desarrollar e implementar la cultura de la gente para lograr la cultura de la innovación, y que la innovación tecnológica esté centrada en la cultura y gestión de la gente
- Diversidad, equidad e inclusión (DE&I) - nuevo mundo, nuevas reglas: la importancia de la DE&I en el mundo post COVID

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

- ¿Cuales consideras han sido los principales desafíos y estrategias para gestionar el cambio en un entorno digital?
- ¿En una industria que puede ser adversa al riesgo, cual es la clave para llevar a cabo y gestionar el proceso de cambio?
- ¿Cuál debe de ser el nivel de involucramiento, en este tipo de proyectos quién debe participar e incluso liderar?
- ¿Cómo creen que será la industria de seguros en 2025 considerando la incursión de grandes empresas con tecnología de Vanguardia?

Participantes:

ALFREDO HONSBERG, Chief Executive Officer (CEO) & Managing Director, **GUY CARPENTER MEXICO**

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

16.00 Sorteo de un Pase de Entrada para Seguros Masivos América Latina 2022
Quédate con nosotros, y puedes ser el afortunado ganador!

16.10 Conclusiones de Cierre del Maestro de Ceremonias

16.20 Cierre de la Cumbre - Primer Día

WORKSHOP A

09:00 - 12:00

Aplicaciones Prácticas de Inteligencia Artificial (IA) y Machine Learning en la Industria de Seguros Masivos

Este taller de medio día proporcionará una visión general del potencial de innovación y transformación de la inteligencia artificial y el aprendizaje automático para alinear estrategias de asociación, enfoque en el cliente, reducción de costos operativos, desarrollo de productos, precios, distribución, procesos de ventas y procesamiento y reclamos de seguros

- Las últimas innovaciones, desde el simple reconocimiento de patrones hasta el verdadero análisis predictivo
- Nuevos modelos digitales
- Donde puedes concentrarte para hacer una diferencia real
- Modelos de asociación con proveedores de tecnología / startups
- Casos de éxito y fracaso, qué funcionó, qué no funcionó y las lecciones aprendidas
- ¿Cómo mejorará la inteligencia artificial y machine learning la infraestructura de gestión de datos?
- Identificar qué capacidades, roles y habilidades van juntas, y qué diseños organizacionales perseguir para la innovación basada en inteligencia artificial y datos
- ¿Cómo coordinar las iniciativas de innovación de IA y machine learning con otras actividades de datos y análisis?

WORKSHOP B

14:00 - 17:00

Integrando Análisis Avanzado en Su Estrategia en Todas Partes y Desde el Principio

Creando una estrategia eficaz de datos y análisis para innovar en el negocio, validar y evaluar la estrategia, mejorar la productividad y la toma de decisiones

- ¿Cuáles son los mayores desafíos actuales que impiden una mayor integración del análisis de datos en toda la cadena de valor?
- ¿Qué líneas y segmentos de seguros lideran la adopción de nuevas soluciones de análisis de datos?
- ¿Dónde están las oportunidades reales para alcanzar la escalabilidad?
- Cómo el análisis de datos puede mejorar la evaluación de riesgos durante el proceso de suscripción y desarrollo de productos
- Aprovechar el análisis de datos para los modelos avanzados de presupuestos, pronósticos y fijación de precios
- Infonomía aplicada: métricas que importan, cómo medir, administrar y monetizar los activos de información disponibles
- Análisis predictivos más inteligentes para acelerar las reclamaciones y procesarlas con poca o ninguna intervención humana
- Análisis de datos para una segmentación de clientes más precisa, ofertas y comunicaciones personalizadas y mejores experiencias, relaciones, satisfacción, lealtad y participación
- Invirtiendo en el sistema de gestión de bases de datos (DBMS) adecuado para su proyecto



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/>

PATROCINADORES

PATROCINADOR PLATINO



Una Plataforma
Todos los procesos
Empoderando a las personas para impulsar la transformación digital

Bizagi facilita 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 [visitanos en la web](#).

Seguros Masivos América Latina 2021

PARTICIPE

	PRECIO PROMOCIONAL (USD)	PRECIO ESTÁNDAR (USD)
	Hasta 30 Julio 2021	Hasta 27 Agosto 2021
PAQUETE PLATINO 25, 26 y 27 Octubre	\$599.00	\$699.00
PAQUETE ORO 26 y 27 Octubre	\$399.00	\$499.00
PAQUETE PLATA 26 o 27 Octubre	\$199.00	\$299.00
WORKSHOPS 25 Octubre	—	—

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 MAXIMIZE 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 | • Productos y Servicios |
| • Tecnología | • Precios |
| • Operaciones | • Desarrollo / Negocios / Ventas |
| • Cliente | |
| • Distribución | |
| • Marketing | |

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

CALENDARIO DE EVENTOS 2021 - 2022

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



CALENDARIO DE EVENTOS 2021- 2022

