

**EBM.**

Executive Business Meeting

[www.ebm-sal.com](http://www.ebm-sal.com)

Regístrese  
hasta  
22 Enero 2021  
y ahorre USD 100

Cumbre

# Seguros Auto

América  
Latina

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

22 - 24 de Febrero de 2021 | Virtual | 09.00-16.30 (Miami Time)

**25+ Ponentes** *Incluyendo los expertos:*



**PATRICIO  
VISCEGLIE**  
Chief Executive Officer  
**BOSTON COMPAÑÍA  
ARGENTINA DE  
SEGUROS S.A.**



**ALEJANDRO  
GONZALEZ-DAVILA**  
Chief Executive Officer  
**PRIMERO  
SEGUROS**



**MARCELE LEMOS**  
Chief Executive Officer,  
Brazil & Strategic  
Planning Director,  
Latin America  
**COFACE**



**MIGUEL  
CAMACHO**  
Chief Information  
Officer (CIO)  
**LATINO  
SEGUROS**



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



**MARTIN  
NAVARRO**  
Chief Information  
Security Officer  
(CISO)  
**NACIÓN SEGUROS**



**DANIEL  
PIZARRO**  
Chief Innovation &  
Transformation  
Officer  
**HDI SEGUROS**



**MAURICIO  
CASTAÑOS**  
Regional CISO,  
North Latam  
**MAPFRE MEXICO**

**Patrocinador Platino**

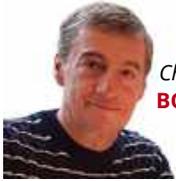


**Aliados Estratégicos**



[www.ebm-sal.com](http://www.ebm-sal.com)

# PONENTES YA CONFIRMADOS



**PATRICIO VISCEGLIE**  
*Chief Executive Officer*  
**BOSTON COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.**



**ALEJANDRO GONZALEZ-DAVILA**  
*Chief Executive Officer*  
**PRIMERO SEGUROS**



**MARCELE LEMOS**  
*Chief Executive Officer, Brazil & Strategic Planning Director, Latin America*  
**COFACE**



**MIGUEL CAMACHO**  
*Chief Information Officer (CIO)*  
**LATINO SEGUROS**



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



**MARTIN NAVARRO**  
*Chief Information Security Officer (CISO)*  
**NACIÓN SEGUROS**



**DANIEL PIZARRO**  
*Chief Innovation & Transformation Officer*  
**HDI SEGUROS**



**MAURICIO CASTAÑOS**  
*Regional Chief Information Security Officer (CISO), North Latam*  
**MAPFRE MEXICO**



**JOSE LUBIN PIOQUINTO**  
*Chief Commercial Officer*  
**SEGUROS DEL ESTADO**



**OSCAR LEGORRETA**  
*Chairman of the Board*  
**FLOTIFY**



**CARLOS ALBERTO GONZÁLEZ POSADA**  
*Vicepresidente de Seguros*  
**SEGUROS SURA COLOMBIA**



**ELLIOT SALINAS**  
*Automotive and Latam Manager*  
**TOKIO MARINE COMPAÑÍA DE SEGUROS**



**RENZO ZAPATA EURIBE**  
*Líder de la División de Negocios Vehiculares*  
**PACÍFICO SEGUROS**



**IRAHAM SALDAÑA SÁENZ**  
*Digital Head, México*  
**CHUBB**



**NICOLÁ LAMIAUX**  
*Head of Marketing & Customer Experience*  
**SEGUROS SURA ARGENTINA**



**MARIANO BRAVO**  
*Head of Fraud Prevention*  
**GRUPO SAN CRISTOBAL**



**XAVIER CABRERA**  
*Head of Innovation Lab*  
**SEGUROS EQUINOCCIAL**



**DIEGO ESCUDERO**  
*Gerente, VP Commercial & Consumer y Marketing*  
**MARSH**



**ERICK MACHUCA**  
*Head of Business Process Engineering*  
**RIMAC SEGUROS Y REASEGUROS**



**MARIANE BOTTARO**  
*Director of Strategy, Communication and Sustainability*  
**ZURICH SANTANDER INSURANCE AMERICA**



**PATRICIO NETO**  
*Head Of User Experience Design*  
**CAIXA SEGURADORA**



**CESAR MICHELON FERNANDEZ**  
*Affinity Head*  
**WILLIS TOWER WATSON**



**CELSO SOARES**  
*Vicepresidente Comercial / Head of Commercial Insurance, Colombia*  
**ZURICH INSURANCE COMPANY**



**JONATHAN LEW**  
*Head of P&C / CEO, AbsaNet*  
**GRUPO ABSA**



**VICTOR AMEZCUA**  
*Director Adjunto de Transformación e Implementaciones*  
**AON**

# Seguros Auto América Latina

Dos días intensos de ¡Estudios de casos y debates inspiradores!  
22 - 24 de Febrero 2021

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

La industria de seguros de automóviles está sufriendo cambios significativos: desde los clientes que compran pólizas hasta los productos que se suscriben, lo que se asegura, los canales a través de los cuales se distribuyen los productos y los tipos de reclamos que surgen.

La transformación digital respaldada por asociaciones de ecosistemas, Internet de las cosas (IoT) y el análisis de big data se están uniendo para remodelar el panorama global de seguros automotrices.

Para enfrentar estos nuevos desafíos y recuperar participación de mercado y rentabilidad, las aseguradoras automotrices deberán tomar medidas transformadoras, como establecer una relación sólida con el ecosistema de innovación para experimentar cambios y establecer alianzas importantes a través de iniciativas conjuntas de innovación con socios comerciales.

¿Con tantos cambios y con tanto en la balanza, cuáles son las áreas correctas para enfocarse? Con una multitud de opciones estratégicas, cuáles, cómo y cuándo implementarlas?

**Seguros Auto América Latina 2021** proporcionará una hoja de ruta que le ayudará a prepararse para la fundamental transformación que sucederá en los próximos meses y años. Con un énfasis en el proceso de estrategia a implementación, Seguros Auto América Latina 2021 reúne a líderes de varios países

latinoamericanos para networking, aprendizaje e intercambio de ideas. El objetivo es fomentar el desarrollo de un ecosistema de visionarios ejecutivos senior comprometidos a integrar estrategias e implementar soluciones en la preparación de sus respectivas empresas para adaptarse a un entorno empresarial que se transforma rápidamente.

**Seguros Auto 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.

¡Ahora es un momento crítico para la industria de seguros optimizar el ecosistema de seguros auto 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 del seguro de auto en la región.

## ÚNASE A SEGUROS AUTO AMÉRICA LATINA 2021 PARA:

- Escuchar **discusiones innovadoras e interactivas** sobre **estrategias disruptivas y prácticas** para **acelerar la transformación de negocios de seguros de auto**
- 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

**65+**

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

## TRANSFORMACIÓN EN TIEMPOS DE COVID-19

09.10 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

**¿Qué Implicaciones y Oportunidades Surgirán de COVID-19 para el Mercado de Seguros de Auto?**

- ¿Cómo encontrar el equilibrio entre una respuesta ágil a COVID-19 y administrar el negocio actual?
- ¿Cómo cambiarán los riesgos, necesidades, comportamientos y expectativas cambiantes de los consumidores?
- ¿Cómo responderán los líderes de seguros redefiniendo y acelerando las prioridades de transformación digital? ¿Dónde están las oportunidades reales para seguros de auto - dónde enfocarnos para lograr la escalabilidad?

## CLIENTES, INNOVACIÓN Y ESTRATEGIAS DE VALOR REAL

09.45 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

**Profundizar la Participación del Cliente Más Allá de Renovaciones y Reclamos**

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

- ¿Cómo rediseñar su estrategia de seguro de auto con foco en el cliente para añadir valor al consumidor y aumentar la fidelidad
- ¿Cómo se están transformando las necesidades del cliente y cómo su compañía necesita adaptarse para tener éxito?
- Adaptando sus procesos internos para entregar nuevas propuestas de valor - productos y servicios
- Comprender los factores clave de diferenciación de sus productos y servicios contra sus competidores

## DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS

10.20 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

**Enfoque Centrado en el Cliente para Rediseñar Productos para la Era Post COVID-19**

*Reconsiderando el valor y la flexibilidad de los productos - y precios - de seguros de auto para reflejar el impacto de las consecuencias sociales y económicas de COVID-19*

- Qué funciones y características del seguro de automóvil son ahora más atractivas para los clientes - como la simplicidad, la privacidad de los datos y la capacidad de ajuste
- Tendencias e innovaciones en productos y servicios en el mercado de seguros de auto - productos modulares específicos al tiempo y uso o al comportamiento de un cliente y que satisfagan las necesidades de cobertura emergentes en una economía compartida y conectada
- Incorporar los comentarios de los clientes para ayudar a guiar el lanzamiento de nuevos productos, servicios y asociaciones con InsurTechs

10.55 BREAK

## PRECIFICACIÓN PARA LA NUEVA NORMALIDAD

11.15 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

**El Impacto de Incertidumbre de COVID-19 en las Futuras Reclamaciones y las Tendencias de Precios de Seguros Auto**

*Cómo fijar precios de seguro auto para la nueva normalidad*

- ¿Cuáles son los cambios significativos en los patrones de cotización de los clientes - cambios en la combinación de tipos de personas que cotizan y el tipo de cotización que los clientes están solicitando?
- ¿Cuál es el impacto estimado en la gravedad de las cadenas de suministro de reparación rotas y las tendencias recesivas en la precificación?
- ¿Cómo predecir siniestros y ajustar precios antes de que se conozca el impacto total de Covid-19 en las tendencias de frecuencia y gravedad a medio y largo plazo?
- ¿Cómo afrontar la guerra de precios, mantenerse competitivo más allá de la precificación y evitar que sus clientes cambien a la póliza más barata cada año?

## EL ENTORNO DE DISTRIBUCIÓN

11.50 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

**Capitalizando el Papel Cambiante del Corredor / Agente en la Era Post COVID-19**

*Cómo COVID-19 estorbó la gestión de riesgos y la logística de los corredores / agentes y cuáles fueron las lecciones aprendidas*

- Invertir en el avance de las capacidades digitales para mantener una conexión con sus socios de distribución, quienes, a su vez, pueden ofrecer servicios más rápidos y completos a sus clientes
- Mejorar la planificación y la capacitación durante un período prolongado de distanciamiento social, y determinar pasos adicionales necesarios para adaptar su organización y hacerla más resiliente si se enfrenta a futuras pandemias
- ¿Qué depara el futuro y cuáles son las implicaciones para los corredores/ agentes de hoy?

12.25 ALMUERZO

## EL ENTORNO DE DISTRIBUCIÓN

13.30 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

### Plataformas Digitales de Distribución para Optimizar la Interacción con el Cliente y la Gestión de Reclamos

*Estrategias digitales para permitir una distribución de seguros de auto más integral para disminuir los costos operativos y de reclamos*

- Cumplimiento de la demanda milenaria de autoservicio, movilidad flexibilidad, accesibilidad rápida y fácil: Aprender de las experiencias de las industrias minorista (retail), bancaria y plataformas como Amazon, Google, Apple y Uber
- Nuevos canales, herramientas y tecnologías de distribución digitales
- Estableciendo alianzas estratégicas con varios agentes de la cadena de seguros, como corredores de seguros, startups, Insurtechs
- Explorando nuevas oportunidades y manteniendo resultados con ventas online de seguros de auto

**CESAR MICHELON FERNANDEZ**, *Affinity Head*, **WILLIS TOWER WATSON**

14.05 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

### La Convergencia del Comercio Físico y Digital - Implementando la Estrategia Omnicanal

*Construyendo un sistema integrado de distribución para ofrecer una experiencia de consumo única*

- Facilitar experiencia de compra rápida, fácil y ininterrumpida del cliente en dispositivos móviles, sitios web y compras en la tienda
- Ventajas de la estrategia omnicanal para acelerar los pasos de la transformación digital Integración del sistema tradicional a las nuevas características de las Insurtechs
- Oportunidades para generar información y análisis para predecir el comportamiento del usuario y adaptar recomendaciones personalizadas
- Recursos digitales emergentes para fidelizar a los clientes Uso de la data y analytics en la gestión de los canales

14.40 BREAK

## VISIÓN DEL FUTURO

15.00 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

### El Futuro del Seguro de Automóvil en un Mundo Sin Automóviles

- Cambios en el comportamiento de la sociedad
- Seguro basado en el valor del auto
- La democratización de los seguros para personas de bajos ingresos
- Cambios en los criterios de análisis de riesgos
- ¿Cómo me preparo?

**PATRICIO NETO**, *Head of User Experience Design*, **CAIXA SEGUADORA**

## ECOSISTEMA PARA COLABORACIÓN

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 repositionarán todos estos? ¿Cómo será la industria de seguros de auto en 2025?

**DANIEL PIZARRO**, *Chief Innovation and Transformation Officer*, **HDI SEGUROS**

## SORTEO DE UN PASE DE ENTRADA - SEGUROS AUTO AMÉRICA LATINA 2022

16.15 SORTEO DE UN PASE DE ENTRADA PARA SEGUROS AUTO AMÉRICA LATINA 2021 - ANUNCIANDO AL GANADOR

Quédate con nosotros, y puedes ser el afortunado ganador!

16.20 CONCLUSIONES DE CIERRE DEL MAESTRO DE CEREMONIAS

16.25 FIN DEL PRIMER DÍA

09.15 BIENVENIDA DE LA ORGANIZACIÓN

09.20 PALABRAS DE APERTURA DEL MAESTRO DE CEREMONIAS

## TECNOLOGÍA Y ESCALABILIDAD

09.25 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

### Cómo la Tecnología Conducirá a un Nuevo Crecimiento de Seguros de Auto

*Cómo la transformación digital, impulsada por la tecnología, está remodelando el campo de batalla de los seguros de automóviles*

- Las tecnologías de los vehículos se volverán cada vez más "inteligentes" para eliminar eficazmente el factor de error humano - avances en la conectividad de los vehículos y implicaciones para el seguro de automóviles
- Digitalización y automatización en seguros de auto - costos administrativos versus inversión tecnológica
- Y que sigue?

## IOT - TELEMÁTICA

10.00 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

### Abordar el Desafío de Implementar la Telemática a Escala

*Examinando la capacidad de IoT que ya está en juego en la industria - telemática - para impulsar la diferenciación*

- Estrategias de telemática más allá del seguro de automóviles para obtener incentivos de gestión de riesgos y precios personalizados
- El impacto de la telemática en la suscripción y los siniestros
- ¿Cómo maximizar la adopción - aprendiendo de los pilotos probados en la región?
- ¿Cómo responder a las preocupaciones de sus clientes acerca del uso de su información personal - privacidad de datos?

10.35 Break

## ESTRATEGIAS DE API & INTELIGENCIA ARTIFICIAL

10.55 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

### Construyendo la Función de Suscripción de Seguros de Auto del Futuro Utilizando API e Inteligencia Artificial

*Obteniendo un rendimiento de suscripción superior en sus seguros de auto y ofreciendo resultados de suscripción precisos y eficientes*

- Cómo un enfoque habilitado para API puede proporcionarle la base para una automatización generalizada
- Cómo la inteligencia artificial puede permitirle crear la imagen más precisa de los riesgos para la toma de decisiones de poder
- Desarrolle una hoja de ruta para transformar digitalmente su proceso de suscripción, mejorando la eficiencia y reduciendo los costos operativos

## WEB/APPS Y CHATBOTS

11.30 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

### Construcción de Plataformas de Autogestión - Web/Apps y Chatbots

*Ofreciendo servicios apoyados en la tecnología y en las personas para transformar la experiencia de los clientes de seguros para autos*

- Realmente entendemos qué quieren y sienten los clientes cada vez que necesitan interactuar con nosotros?
- Conocemos el "nuevo viejo" estándar?
- Claves para construir una buena experiencia
- Lecciones aprendidas durante el viaje

**NICOLÁ LAMIAUX**, Head of Marketing & Customer Experience, **SEGUROS SURA ARGENTINA**

12.05 Almuerzo

## INVERSIÓN Y COMPROMISO CON INSURTECHS / STARTUPS

13.15 PANEL DE DISCUSIÓN - CASO PRÁCTICO

### Cómo los Insurtechs Pueden Ayudar a Generar Confianza y Recrear Relaciones Positivas y Duraderas con Sus Clientes

*Permitir una experiencia de seguro de auto altamente competitiva e ininterrumpida para los clientes, mientras se ofrece un modelo de entrega rentable y con aversión al riesgo para las aseguradoras*

- ¿Qué hace que una asociación sea exitosa entre la aseguradora, la insurtech y el usuario final?
- Impacto de estas relaciones en el papel del corredor
- Dónde, cuándo y cómo invertir e involucrar a startups / insurtechs

## ANÁLISIS AVANZADO DE DATOS EN LA PRÁCTICA

13.55 PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

### Avanzando su Modelo Operativo de Datos y Análisis en su Estrategia de Seguros de Auto

*Las mejores prácticas para maximizar la captura / generar valor a partir de activos de datos y análisis*

- ¿Cómo crear métricas que importan -"lo que se mide, se hace"?
- ¿Cuáles son los cambios necesarios en el modelo operativo de D&A?
- ¿Cómo visualizar datos y errores a evitar, detectar fraude, identificar innovaciones y acciones de negocios correctas
- Formas de comunicar datos de manera más efectiva para influir y liderar la transformación cultural

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

**14.30** Break

## LA SEGURIDAD CIBERNÉTICA

**14.50** PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

### Implicaciones de COVID-19 en la Ciberseguridad en Seguros de Auto

*Preparándose para los crecientes desafíos de la ciberseguridad*

- Nuevos riesgos cibernéticos para el mercado de seguros de auto
- Cómo las tecnologías interconectadas pueden exponer su empresa y sus productos a mayores riesgos cibernéticos
- ¿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?
- Nuevos protocolos de ciberseguridad para permitir el intercambio seguro de información confidencial entre los empleados que se conectan desde fuera de la oficina
- 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

## TALENTO Y LIDERAZGO

**15.25** PRESENTACIÓN - CASO PRÁCTICO

### La Transformación del Talento con el "New Normal" Post Pandemia

*La importancia de los recursos humanos para apoyar la transformación del negocio de seguros de auto y cómo asegurar el capital humano necesario*

- ¿Qué nuevas competencias se necesitan?
- El rol de los líderes
- Los cambios en las políticas y/o beneficios

## INNOVACIÓN Y GESTIÓN DEL CAMBIO

**16.00** PANEL DE DISCUSIÓN - CASO PRÁCTICO

### 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?

**MARCELE LEMOS**, *Chief Executive Officer, Brazil & Strategic Planning Director, Latin America*, **COFACE**

**MARIANO BRAVO**, *Head of Fraud Prevention*, **GRUPO SAN CRISTOBAL**

**VICTOR AMEZCUA**, *Director Adjunto de Transformación e Implementaciones*, **AON**

## SORTEO DE UN PASE DE ENTRADA - SEGUROS AUTO AMÉRICA LATINA 2022

**16.40** Sorteo de un Pase de Entrada para Seguros Auto América Latina 2022

Quédate con nosotros, y puedes ser el afortunado ganador!

**16.45** Conclusiones de Cierre del Maestro de Ceremonias

**16.50** Cierre de la Cumbre

## TALLER A

09:00 - 12:00

### **Impulsando la Inteligencia de Telemática con IoT: Obtenga información más Profunda con una Conectividad de IoT Más Sólida**

*Haga de IOT una prioridad de inversión máxima; aproveche el "game-changer" más disruptivo para la industria de seguros auto*

El taller identificará cómo IoT cambiará el aspecto del seguro de automóviles y qué propuestas tienen el mayor valor para generar la lealtad y la confianza de los clientes y afectar su ROI. Se describirá cómo diseñar estrategias ganadoras para poner a prueba o lanzar productos y servicios que aprovechen las iniciativas de seguros conectados a IoT - telemática.

- Cómo puede obtener la información práctica necesaria y procesable a partir de un flujo constante de datos de IoT?
- Cómo puede / debe usar los datos y cómo puede identificar y minimizar el impacto negativo de la privacidad y otros riesgos que indudablemente IoT elevará?
- Cómo y dónde puede implementar las capacidades de IoT en su propia empresa
- Casos de éxito y fracaso y lo que se aprendió de ellos

## TALLER B

14:00 - 17:00

### **Advanced Data Analytics y Smart Automation (Inteligencia Artificial, Machine Learning, Automatización Robótica, Automatización de Procesos) en la Industria de Seguros de Auto**

*Aplicaciones prácticas, implicaciones y estrategias de implementación*

Este taller de medio día proporcionará una visión general del potencial de innovación y transformación de Advanced Data Analytics y Smart Automation 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

# ALIADOS ESTRATÉGICOS



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/>



La Asociación de Aseguradores de Chile A.G. representa desde hace 121 años a todos sus Asociados de Compañías Aseguradoras de Chile, con el objeto de promover el desarrollo y protección de las actividades del seguro y reaseguro, sector que juega un rol de gran importancia dentro del quehacer económico nacional y que está cada día más presente, ofreciendo protección a las personas y a las diversas actividades del país.

En la actualidad la Asociación de Aseguradores de Chile A.G. agrupa sobre el 99% del primaje de seguros, asociando a 60 compañías de seguros que operan en el país. La misión de la Asociación de Aseguradores de Chile A.G es impulsar el crecimiento sostenido de la Industria Aseguradora, fortaleciendo el posicionamiento del seguro como sustento del desarrollo, representando a la industria y aportando una opinión técnica válida y confiable.

<https://portal2.aach.cl/nosotros/equipo/>



Latino Insurance 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](http://www.latinoinsurance.com)

## PATROCINADORES

### PATROCINADOR PLATINO



Guidewire proporciona el software que necesitan las aseguradoras de propiedad / accidentes para adaptarse y triunfar en esta época de rápidos cambios de mercado. Combinamos tres elementos (operaciones principales, análisis y participación de datos y digitales) en una plataforma tecnológica que garantiza a las aseguradoras la capacidad de involucrar y empoderar a sus clientes y empleados. Más de 380 aseguradoras de propiedad / accidentes en todo el mundo han elegido Guidewire. Para más información visite [www.guidewire.com](http://www.guidewire.com). Síguenos en Twitter: @Guidewire\_PandC.

# 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 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 Auto 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 65 tomadores de decisiones senior de la industria de seguros en América Latina juntos en un solo lugar en 3 días
- Aproveche esta oportunidad sin igual para conocer a muchos 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 65 clientes potenciales
- Acorte su ciclo de desarrollo comercial y gane nuevos clientes

## DESCUBRA LOS ÚLTIMOS INSIGHTS DE LA INDUSTRIA DE SEGUROS

- Con más de 65 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

# PARTICIPE

	PRECIO PROMOCIONAL (USD)		PRECIO ESTÁNDAR (USD)
	Hasta 31 Diciembre 2020	Hasta 22 Enero 2021	
<b>PAQUETE PLATINO</b> 22, 23 y 24 Febrero	\$599.00	\$699.00	\$799.00
<b>PAQUETE ORO</b> 23 y 24 Febrero	\$399.00	\$499.00	\$599.00
<b>PAQUETE PLATA</b> 23 o 24 Febrero	\$199.00	\$299.00	\$399.00
<b>TALLERES</b> 22 Febrero	---	---	\$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](#)

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

**EBM.**  
Executive Business Meetings

[www.ebm-sal.com](http://www.ebm-sal.com)

Cumbre

# Seguros Auto

América Latina

22 - 24 de Febrero de 2021 - Online / Live Stream  
09.00 - 16.30 (Miami Time)

Contáctenos:  
+57 319 648 7691

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

**EBM.**  
Executive Business Meetings

[www.ebm-itll.com](http://www.ebm-itll.com)

Cumbre

# IT Leaders

América Latina

17 - 19 de Mayo de 2021 - Online / Live Stream  
09.00 - 16.30 (Miami Time)

Contáctenos:  
+57 319 648 7691

*Cómo liderar y acelerar el viaje de transformación digital: Lecciones y casos prácticos de líderes de TI de varios sectores*

**EBM.**  
Executive Business Meetings

[www.ebm-itl.com](http://www.ebm-itl.com)

Cumbre

# Insurance Tech

América Latina

23 - 25 de Agosto de 2021 - Online / Live Stream  
09.00 - 16.30 (Miami Time)

Contáctenos:  
+57 319 648 7691

*Implementación y impacto práctico de estrategias, modelos de negocios y tecnologías disruptivas en toda la cadena de valor en su negocio*

**EBM.**  
Executive Business Meetings

[www.ebm-smi.com](http://www.ebm-smi.com)

Cumbre

# Seguros Masivos

América Latina

25 - 27 de Octubre de 2021 - Online / Live Stream  
09.00 - 16.30 (Miami Time)

Contáctenos:  
+57 319 648 7691

*Cómo innovar y expandir los canales de distribución tradicionales y digitales bien como la propuesta de valor para el cliente*