

# PROGRAMA



## 2016 CONFERENCIA LATINOAMERICANA DE BANCASEGUROS

21 – 22 DE ABRIL, 2016 • PANAMERICANO BUENOS AIRES HOTEL & RESORT • BUENOS AIRES, ARGENTINA



En conjunto con  
**AVIRA**

Asociación de Aseguradores de Vida  
y Retiro de la República Argentina

# 2016 Conferencia Latinoamericana de Bancaseguros de LIMRA y LOMA

**Jueves, 21 de abril, 2016**

Todas las sesiones tendrán lugar en Los Jardines Ballroom (Torre Norte)

**8:00 a 8:45 a.m. — INSCRIPCIÓN**

El Lobby de Los Jardines

**8:45 a 9:45 a.m. — LA OPORTUNIDAD DE LA BANCASEGUROS**



**IAN WATTS**

Vice-Presidente Senior y Director de Gestión, Operaciones Internacionales LIMRA y LOMA

A partir de estudios de investigación globales llevados a cabo por LIMRA, Ian Watts ayudará a explicar cómo afecta el panorama cambiante de la distribución a las operaciones de bancaseguros en última instancia — y qué pueden hacer las empresas latinoamericanas para ayudar a maximizar las oportunidades potenciales y minimizar los riesgos asociados.

**9:45 a 10:45 a.m. — UNA MIRADA DIFERENTE PARA LLEGAR AL ÉXITO EN BANCASEGUROS**



**JUAN CARLOS MARTINEZ**

Gerente Bancaseguros Suramericana (Colombia)

En el desarrollo de un negocio exitoso en Bancaseguros, se busca una evolución continua e innovadora que genere competitividad. Pero además se basa en diferentes elementos y competencias que deben tener las aseguradoras en sus interacciones con los aliados financieros en la distribución, los clientes y corredores. El conocimiento profundo de los intereses de cada uno y la confianza que se logra entre todos ellos, basados en principios fundamentales, muestran cómo se pueden aprovechar sus diferentes fortalezas para definir un buen modelo de negocio y así llegar a que el cliente tenga una muy buena experiencia que redunde en el beneficio a todos.

**10:45 a 11:15 a.m. — RECESO PARA HACER CONTACTOS**

**11:15 a.m. a 12:15 p.m. — COMPENSACIÓN DE INCENTIVOS: UN ESTUDIO DE UN CASO CON PLANES DE PENSIONES**



**JOÃO BATISTA MENDES ANGELO**

Director de Productos Zurich Santander Brazil

En esta sesión se expondrá la importancia de los modelos de incentivos a la estrategia global de distribución, como se ha demostrado a través de un estudio de caso de planes de pensiones. Sr. Batista también compartirá las áreas clave de la consideración que deben ser tomados en cuenta al crear un plan de incentivos con éxito, incluyendo los productos, procesos y niveles de influencia asociados a un modelo de incentivos.

**12:15 a 1:15 p.m. — CAPACITACIÓN COMO EL MEJOR IMPULSOR PARA LA VENTA**



**CARLOS ISLAS MURGUÍA**

Consultor para Miembros, Mexico LIMRA y LOMA

Es necesario enfrentar varios retos cuando de vender seguros se trata; tanto en las sucursales como en el telemarketing, hay algunos principios que observar para hacer un buen papel y obtener la fidelidad del cliente. Las nuevas propuestas en capacitación, no exigen sacar al ejecutivo de su día a día para recibir largas horas de capacitación, es mucho más sencillo el entrenamiento dentro de la propia sucursal que es donde se presenta el mayor número de oportunidades. En el telemarketing, es necesario seguir un protocolo para asegurarnos de que el prospecto tenga plena consciencia de la oferta que está recibiendo y podamos evitar cancelaciones o infracciones. En esta presentación, compartiremos:

- Las mejores prácticas para bancaseguros en México
- Los protocolos de venta para telemarketing
- Principios básicos del aprendizaje que debe considerar en el diseño de itinerarios de capacitación

**1:15 a 2:30 p.m. — ALMUERZO**

# 2016 Conferencia Latinoamericana de Bancaseguros de LIMRA y LOMA

**2:30 a 3:30 p.m. — TECNOLOGÍA PARA LA PRÁCTICA EFICIENTE Y ÁGILE BANCASEGUROS**



**SHEFALI KHERA**

*Directora de Operaciones  
Agile Financial Technologies*

La tecnología es el factor clave para la perfecta colaboración entre los Bancos, Compañías de Seguros, Clientes e Intermediarios Varios. Una buena plataforma de Bancaseguros puede aumentar exponencialmente el alcance de la práctica, agilizar las operaciones optimizando los recursos, reducir costos, elevar los ingresos basados en honorarios y aprovechar oportunidades de venta cruzada para las instituciones financieras, proporcionando una ventanilla única de canales, información integral de 360 grados y transacciones y análisis al alcance de la mano de los clientes.

**3:30 a 3:45 p.m. — RECESO PARA HACER CONTACTOS**

**3:45 a 4:45 p.m. — INSIGHTS DE LIMRA Y FIDES**



**FRANCISCO ASTELARRA**

*Representante de FIDES*

Francisco presentará insights de la investigación de LIMRA y FIDES sobre el futuro de la regulación según las Nuevas Guías de la Naciones Unidas sobre protección al consumidor en la Industria de servicios financieros y seguros.

**4:45 p.m. — CÓCTELES DE NETWORKING**

**Viernes, 22 de abril, 2016**

*Todas las sesiones tendrán lugar en Los Jardines Ballroom (Torre Norte)*

**8:15 a.m. — INSCRIPCIÓN**

*El Lobby de Los Jardines*

**8:45 a 9:00 a.m. — BIENVENIDA**



**ALEJANDRO MASSA**

*Director Ejecutivo  
AVIRA*

**9:00 a 10:00 a.m. — ESTUDIO DE CASOS EUROPEOS — RIESGOS POTENCIALES Y BENEFICIOS DE EL ÁREA DE BANCASEGUROS**



**ALAIN ENAULT**

*Gerente Regional Iberia,  
Suiza & América Latina  
Efma*

Alain Enault utilizará ejemplos de Francia, España y de otros mercados europeos para delinear los diferentes esquemas de bancaseguros que han hecho tan exitoso éste mercado en Europa. Nos dará sus puntos de vista sobre las claves para el éxito de muchas de estas entidades europeas, tanto de los peligros potenciales como de los beneficios que se deben tener en cuenta al administrar este tan particular canal.

**10:00 a 11:00 a.m. — BANCASEGUROS EN BRASIL: EL MODELO DE BRADESCO**



**EUGÊNIO LIBERTORI VELASQUES**

*Director  
Bradesco Seguros*

Como director de Bradesco Seguros y BSP Affinity, Eugênio sabe como establecer y liderar negocios de bancaseguros rentables. Asista a su sesión para saber más sobre las estrategias y operaciones de este líder brasileño de bancaseguros.

**11:00 a 11:30 a.m. — RECESO PARA HACER CONTACTOS**

# 2016 Conferencia Latinoamericana de Bancaseguros de LIMRA y LOMA

11:30 a.m. a 12:45 p.m. — **PANEL: SATISFACER LAS DEMANDAS Y EXPECTATIVAS RÁPIDAMENTE CAMBIANTES DEL CONSUMIDOR DEL MAÑANA**



**VERÓNICA BASCO**  
*Regional Affinity Head Latam  
Willis Towers Watson*



**EDGAR KARAM KASSAB**  
*Director de Desarrollo Comercial y Segmentos Personas  
BBVA Bancomer*



**FRANCISCO VALENZUELA CORNEJO**  
*Director Regional América Latina  
BNP Paribas Cardif*



**EDUARDO L. CASSESE**, *Moderador  
Consultor Privado*

Este panel combinará 3 perspectivas muy diferentes sobre cómo las empresas están comercializando con los clientes de hoy. Se discutirán consideraciones clave sobre cómo analizar el mercado y aumentar la penetración, así como también la forma para evaluar ofertas en las que vale la pena invertir y cómo actualizar las comunicaciones y mensajería que utiliza hoy.

12:45 p.m. — **PALABRAS DE CLAUSURA**

## BIOGRAFÍAS DE ORADORES

### FRANCISCO ASTELARRA

*Representante de FIDES*

Francisco es licenciado en Economía de la Universidad Católica Argentina, y realizó estudios de postgrado en IESE, España. Ha desarrollado su trayectoria durante con cargos varios, incluyendo Director General de Compañías de Seguros y administradoras de Fondos de Pensiones, Presidente del Centro de Investigación y Formación Aseguradora (CIFA), Secretario General y Director Ejecutivo de la Cámara Argentina de Aseguradores de Vida (AVIRA), y Superintendente de Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones. Actualmente es Presidente de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros.

### VERÓNICA BASCO, MBA

*Regional Affinity Head Latam  
Willis Towers Watson*

Verónica actualmente es responsable de negocios de Afinidad de Willis Towers Watson en Latinoamérica. Ha desarrollado su trayectoria durante 24 años en el negocio de seguros masivos, comenzando su carrera en CIGNA y trabajando en compañías multinacionales como ACE, ALICO en Argentina y METLIFE en Brasil, asimismo ha desarrollado su experiencia en La Caja de Ahorro y seguros en el desarrollo de campañas de venta directa de seguros. Es Licenciada en Relaciones Publicas con un Master en Administración de Empresas del IAE. Cuenta con numerosos cursos y entrenamientos en el exterior relacionados con comunicación en ventas masivas, seguros para canales de distribución no tradicionales, desarrollo de productos, desarrollo de seguros en internet y además liderazgo, administración y nuevos negocios.

### JOÃO BATISTA MENDES ANGELO

*Director de Productos  
Zurich Santander Brazil*

João Batista es director de productos de pensiones con Zurich Santander. Es graduado en Ciencias Contables de Universidade de Brasília, con post grado en los sistemas de pensiones públicos y privados, y un MBA en finanzas de la PUC y la gestión estratégica de personas en INSEAD-Fundación Dom Cabral. Ha trabajado en el mercado de seguros y de pensiones durante 20 años, y el paso por Caixa Vida e Previdência y Brasilprev. Paralelamente a su actual función ejecutiva, ocupa el cargo de Oficial Ejecutivo de FENAPREVI.

# 2016 Conferencia Latinoamericana de Bancaseguros de LIMRA y LOMA

## **EDUARDO CASSESE**

*Consultor Privado*

Eduardo Casseese tiene más de tres décadas de experiencia en la industria de seguros y actualmente es Director Independiente de Supervielle Seguros, Argentina. También ha trabajado como Consultor Privado desde que se retiró de AIG en 2011. Desempeñó varios cargos dentro de una amplia gama de responsabilidades a lo largo de su carrera. Por ejemplo, en 1999 fue nombrado Vice Presidente Regional de Vida y Salud, Grupo en MetLife Latinoamérica, siendo responsable de la planeación estratégica, distribución, ingresos e utilidades. En 2002 asumió el control como Director Ejecutivo de ALICO en Argentina y Uruguay, y en los siguientes ocho años llevó a ambas compañías a sobresalir como líderes en el mercado y como pioneras en el desarrollo de la comercialización masiva de productos de accidentes y salud. Obtuvo su título de Contador Público Certificado y de Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad de Buenos Aires.

## **ALAIN ENAULT, MBA**

*Gerente Regional Iberia, Suiza & América Latina  
Efma*

Alain posee amplia experiencia en bancos, tarjetas de crédito y servicios financieros. En Efma (una asociación internacional de 3,300 instituciones revendedoras de servicios financieros de 130 países), es responsable de dirigir el Consejo de Pagos y Tarjetas y el Consejo de Seguros, organizando 4 conferencias anuales y reclutando nuevos miembros. Su experiencia previa incluye el establecimiento de la operación española de la Société de Prévoyance Bancaire (SPB), donde se asoció con compañías de seguros internacionales para crear nuevos productos y también desarrolló programas de lealtad con los bancos asociados. Anterior a esto, fue Gerente de Marketing de Productos de Tarjetas para las tarjetas Visa, París. Ayudó a triplicar su base de carteras en tan sólo 5 años, desarrolló nuevos productos, y apoyó en el entrenamiento del staff de los bancos miembros. Alain obtuvo su MBA en la Universidad de Nueva York.

## **EDGAR KARAM KASSAB**

*Director de Desarrollo Comercial y Segmentos Personas  
BBVA Bancomer*

Edgar tiene experiencia de más de 25 años en el sector financiero Casas de Bola, Bancos y Aseguradoras desempeñando cargos en diferentes áreas. En su cargo con BBVA Bancomer, tuvo la responsabilidad de las ventas de seguros de toda la compañía en diversos canales, así como el servicio post-venta de todos los productos y servicios. En febrero de este año asume el cargo de Director de Desarrollo Comercial y Segmentos Personas del Banco. Edgar es un expositor regular en Seminarios y Convenciones de Canales de Distribución de Seguros, el financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Modelos de BancaSeguros y Sistemas de Información en el sector Asegurador, y es Co-Presidente del Comité de Canales de Distribución en AMIS y el responsable de relación con autoridades de la compañía, así como miembro del comité de desarrollo de negocios de la Banca.

## **SHEFALI KHERA**

*Directora de Operaciones  
Agile Financial Technologies*

Shefali Khera es una experimentada profesional y líder intelectual en el área de tecnología del área de bancaseguros. Durante las últimas dos décadas, ha desarrollado diversos papeles dentro del Ecosistema de Banca y Servicios Financieros y de Seguros (BFSI, por sus siglas en inglés). Como Directora de Operaciones de Agile Financial Technologies con sede en Nueva York, Shefali Khera encabeza las innovaciones de las plataformas tecnológicas para el área de bancaseguros. Armada con una mención honorífica en su Maestría en Administración de Empresas especializada en Negocios Internacionales y Banca Internacional, ha participado en empresas de más de 20 países implementando la tecnología como el motor de crecimiento de las organizaciones de sus clientes. Es miembro del prestigioso estatuto académico CIW y editora del Agile Financial Times que cuenta con estudios de casos y proposiciones de ley sobre bancaseguros. A nivel personal, le interesa la Comunicación Masiva, la Literatura y las Bellas Artes.

## **JUAN CARLOS MARTINEZ**

*Gerente Bancaseguros  
Suramericana*

Juan Carlos es responsable de la estrategia de Bancaseguros de Suramericana en Colombia y en sus filiales de Centroamérica y el Caribe. Inició trabajando en el área de actuaría, allí integró el equipo que dio comienzo a la distribución de Bancaseguros. Desde hace 12 años ha estado al frente de la consolidación de los diferentes canales de distribución masiva de seguros en entidades financieras, logrando posicionar a la compañía como líder de Bancaseguros en Colombia. Es Ingeniero Industrial con especialización en Mercadeo Internacional de EAFIT, Insurance and Risk Management en la Universidad de Georgia, Programa de Alta Gerencia del INCAE, contando además con numerosos cursos y entrenamientos en ventas masivas, finanzas, estructuración y desarrollo de canales.

## **ALEJANDRO MASSA**

*Director Ejecutivo  
AVIRA (Asociación de Aseguradores de Vida y Retiro  
de la Republica Argentina)*

Massa es Director Ejecutivo de AVIRA, Asociación Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, entidad que agrupa a las principales compañías del sector. Accedió a este cargo desde su anterior posición como Director de Nación AFJP, Nación Seguros de Vida y de Retiro, grupo financiero vinculado al Banco de la Nación Argentina. Su larga trayectoria y especialización en el sector de seguros, vino precedida de una extensa carrera profesional en destacadas empresas de diferentes áreas, así como de una valiosa experiencia en la gestión pública en diferentes cargos en el Ministerio de Economía de la Nación. Massa es Licenciado en Administración de Empresas (UADE, Universidad Argentina de la Empresa).

# 2016 Conferencia Latinoamericana de Bancaseguros de LIMRA y LOMA

## **CARLOS ISLAS MURGUÍA**

*Consultor para Miembros, Mexico  
LIMRA LOMA*

Carlos se ha desempeñado por más de 25 años en el sector asegurador y bancario en diversos roles como funcionario de compañías de seguros, recientemente fue el director de la Universidad Corporativa AXA y después lideró un nuevo canal de distribución con alrededor de 300 agentes directos a su cargo en dos ciudades del país. Fue el director en administración de riesgos con Grupo Financiero Promex Finamex, y antes de esto fue agente de seguros para Grupo Nacional Provincial, ocupando posiciones destacadas en ventas y siendo convencionista cada año. Dentro del gremio asegurador, fungió como Co-Presidente del Comité de Canales de Distribución en AMIS, y ha participado como vocero para promover la cultura del seguro en medios nacionales como el programa de Fernanda Familiar. También fue editorialista de la revista Forbes por 2 años y salió a cuadro por más de un año en el programa de televisión Excelsior con el periodista Rodrigo Pacheco. Académicamente, Carlos tiene dos licenciaturas: una en Administración de Empresas egresando de la Universidad La Salle y otra en Psicología de la Universidad del Valle de México. También, obtuvo el grado de Maestro en Psicología Clínica, un doctorado en neuropsicoanálisis por parte de la Universidad Intercontinental.

## **EUGÊNIO LIBERATORI VELASQUES, MBA**

*Director  
Bradesco Seguros*

Ingeniero Mecánico, posgraduado en marketing y en seguros y MBA ejecutivo en administración de empresas. Desde 1998, es director ejecutivo de Bradesco Seguros. Actualmente es responsable de las áreas: Microseguros y seguros para personas de bajos ingresos, Relaciones Institucionales, Sustentabilidad, Nuevos Negocios, Centrales de Relación con el Cliente, Oidora y Análisis de Mercado y Escenario. Es, también, director ejecutivo de BSP Affinity — Empresa responsable de la comercialización de seguros en canales complementarios, tales como: Corresponsales bancarios, tarjetas de crédito y débito, empresas de utilidades, ONGs, redes comunitarias, y canales de menudeo en general. Representaciones Institucionales: Miembro do PSI Global Team (Principles for Sustainable Insurance Initiative & Insurance Commission) de UNEP FI, Miembro de Microinsurance Network, Presidente de la Comisión de Microseguros y Seguros Populares de CNSeg — Confederación Nacional de Empresas de Seguros Generales, Providencia Privada y Vida, Salud Suplementaria y Capitalización, Miembro del grupo de trabajo de SUSEP — Superintendencia de Seguros Privados — de Microseguros y Seguros Populares, y Miembro de FENAPREVI-Federación Nacional de Planes de Providencia y Seguros de Vida.

## **FRANCISCO VALENZUELA CORNEJO**

*Director Regional América Latina  
BNP Paribas Cardif*

En 1997 se incorpora a BNP Paribas Cardif como CEO de Chile. Durante los 13 años a cargo del país estableció grandes alianzas estratégicas con el retail y la banca, logrando posicionar la Compañía como líder en el desarrollo de la bancaseguros. En marzo de 2010, es nombrado Director Regional de BNP Paribas Cardif para Latinoamérica asumiendo la misión de dirigir el crecimiento de la Compañía en distintos países de la región; Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. En enero de 2012 fue nombrado Presidente del Directorio de BNP Paribas Cardif Chile. En marzo de 2013, como complemento a su cargo regional, pasa a formar parte del Comité Ejecutivo del Grupo BNP Paribas Cardif, equipo que dirige las operaciones de BNP Paribas Cardif en el mundo. Antes de BNP Paribas Cardif, Francisco trabajó con La Interamericana, compañía de seguros perteneciente al grupo AIG, y Cigna Seguros de Vida.

## **IAN J. WATTS**

*Vice-Presidente Senior y Director de Gestión,  
Operaciones Internacionales  
LIMRA LOMA*

Ian Watts se unió a LIMRA y LOMA en 2013 para desarrollar y expandir las asociaciones de apoyo para compañías que operan en Asia, Latino América, África y en el Medio Oriente. Previamente a unirse a LIMRA y LOMA, Ian fue COO Global en ACE Life International, donde fue responsable de las operaciones diarias y desarrollo de nuevos negocios. Ha ocupado posiciones de CEO en India y China para AIG y AIA, y cuenta con amplia experiencia global en el Reino Unido, EMEA y América Latina. Watts se educó en Loughborough University College, obteniendo un diploma en Consejo de Educación de Negocios.

# Política Antimonopolio y Advertencia

Toda persona que asista a esta reunión debe estar consciente de las limitaciones impuestas por las leyes antimonopolio aplicables. Algunos miembros del personal aquí presentes representan a compañías que están en competencia comercial directa entre sí. El objetivo de esta reunión es proporcionar un foro para el libre intercambio de ideas sobre los temas designados. No es el objetivo de esta reunión llegar a un acuerdo que pudiera tener efectos anticompetitivos.

Puede evitar problemas relacionados con el cumplimiento de las leyes antimonopolio siguiendo estas simples pautas:

- Aténgase a la agenda publicada.
- Los precios, las primas y los beneficios que se ofrecen o se dejan de ofrecer representan información confidencial desde el punto de vista de la competencia. Los competidores no deben intercambiar esta información ni hablar sobre ella entre sí. Nunca haga una encuesta de opiniones ni un convenio colectivo sobre estos asuntos.
- Conserve siempre su derecho de hacer un juicio independiente en nombre de su compañía.

LIMRA y LOMA están dedicados al objetivo de ayudar a todos sus miembros a alcanzar su potencial competitivo.



Por favor marque en su calendario y haga planes para reunirse con nosotros a la

**Conferencia Latinoamericana de LIMRA y LOMA de 2016**

26 – 27 de octubre, 2016

Chicago Marriott Downtown Magnificent Mile

Chicago, IL, USA

# Resumen de la Agenda

Todas las sesiones tendrán lugar en Los Jardines Ballroom (Torre Norte)

<b>Jueves, 21 de abril</b>	
8:00 a.m.	Inscripción — <i>El Lobby de Los Jardines</i>
8:45 a 9:45 a.m.	La Oportunidad de la Bancaseguros
9:45 a 10:45 a.m.	Una Mirada Diferente para llegar al éxito en Bancaseguros
10:45 a 11:15 a.m.	Receso para hacer contactos
11:15 a.m. a 12:15 p.m.	Compensación de Incentivos: Un estudio de un caso con planes de pensiones
12:15 a 1:15 p.m.	Capacitación como el mejor impulsor para la venta
1:15 a 2:30 p.m.	Almuerzo
2:30 a 3:30 p.m.	Tecnología para la Práctica Eficiente y Ágile Bancaseguros
3:30 a 3:45 p.m.	Receso para hacer contactos
3:45 a 4:45 p.m.	Insights de LIMRA y FIDES
4:45 a 4:50 p.m.	Resumen del día
4:50 a 6:50 p.m.	Cóctel de Networking
<b>Viernes, 22 de abril</b>	
8:15 a.m.	Inscripción — <i>El Lobby de Los Jardines</i>
8:45 a 9:00 a.m.	Bienvenida
9:00 a 10:00 a.m.	Estudio de Casos Europeos — Riesgos Potenciales y beneficios de el área de Bancaseguros
10:00 a 11:00 a.m.	Bancaseguros en Brasil: El Modelo de Bradesco
11:00 a 11:30 a.m.	Receso para hacer contactos
11:30 a.m. a 12:45 p.m.	Panel: Satisfacer las Demandas y Expectativas Rápidamente Cambiantes del Consumidor del Mañana
12:45 p.m.	Palabras de Clausura

**Agradecemos a Nuestros Auspiciadores**



**Organizado en conjunto con**



Asociación de Aseguradores de Vida  
y Retiro de la República Argentina