

CELENT

Esta reimpresión autorizada contiene material extraído de un informe de Celent. El informe completo tiene 25 páginas de longitud. Este informe no fue patrocinado de ninguna manera por Equisoft. Esta reimpresión fue preparada específicamente para Equisoft, pero el análisis presentado no ha sido modificado desde el presentado en el informe completo. La descripción completa del informe se puede encontrar en [Latin America Deal Trends for Life Policy Administration Systems](#). Para obtener más información sobre el informe completo, comuníquese con Celent en info@celent.com.

TENDENCIAS EN LA COMERCIALIZACION DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN DE PÓLIZAS DE VIDA EN AMÉRICA LATINA

Edición 2023

Fabio Sarrico

11 de diciembre de 2023

CONTENIDO

Acerca de este informe	3
Datos históricos.....	3
Enfoque del informe	3
Limitaciones del informe	4
Panorama y tendencias del mercado latinoamericano de sistemas de administración de pólizas de seguros de vida	5
Planes de inversión de las aseguradoras	5
Preferencia por los sistemas preparados para la nube y los nativos de la nube	6
Dinámica del mercado	8
Transacciones recientes de sistemas de administración de pólizas	10
Transacciones de sistemas de administración de pólizas en los dos últimos años	11
Aprovechar la experiencia de Celent	12
Apoyo a las instituciones financieras	12
Apoyo a los proveedores	12
Investigación relacionada de Celent	13

ACERCA DE ESTE INFORME

Cada dos años, Celent revisa y perfila los sistemas de administración de pólizas de seguros de vida de LATAM. Nuestro último informe se publicó en julio de 2023: [Policy Administration Systems: Latin American Life Insurance Edition](#). Como parte de nuestra revisión de los sistemas y los proveedores, recopilamos datos específicos sobre su base de clientes. Este informe proporciona una visión sobre la evolución de la base instalada de estos sistemas para el período 2019-2023 (que abarca las ediciones 2021 y 2023 de nuestros informes de proveedores de Sistemas de Administración de Pólizas de Vida para LATAM).

Datos históricos

Nuestro proceso de recopilación de datos de sistemas de administración de pólizas de vida implica un ejercicio de solicitud de información (RFI, siglas en inglés para Request for Information) que apalanca nuestra plataforma, VendorMatch, en la que hacemos varias preguntas sobre la base instalada de los proveedores y los nuevos clientes.

Dado que nuestro informe de proveedores se actualiza cada dos años, la actualización de los datos sobre los nuevos clientes se basan en un ciclo de dos años. También es importante mencionar que en cada informe de proveedores de sistemas de administración de pólizas de vida participa un conjunto diferente de proveedores. El cuadro 1 ofrece más información sobre el número de sistemas perfilados.

Cuadro 1: Antecedentes de los datos¹

Año del informe	Modelo de administración de pólizas de vida	Total de implantaciones	Nuevos clientes
2021	18 sistemas	103	17 (2019-2021)
2023	22 sistemas	117	28 (2021-2023)

Fuentes: Celent, RFI de proveedores

Enfoque del informe

Los datos de este informe se recopilaron como parte de la investigación de Celent preparada para su reciente edición del informe: [Policy Administration Systems: Latin American Life Insurance Edition](#). Veintidós proveedores de sistemas de administración de pólizas de seguros de vida completaron una RFI detallada para ser incluidos en el informe, que fue impulsado por la plataforma VendorMatch de Celent. La RFI incluyó múltiples preguntas sobre la base de

clientes de los proveedores y sus acuerdos recientes. Este subconjunto de informes RFI forma la base de las proyecciones de este documento. Este informe también utiliza datos similares de RFI recopilados para la edición 2021 del informe de sistemas de administración de pólizas de seguros de vida de LATAM de Celent y se basa en las conversaciones que los analistas de Celent han tenido tanto con los proveedores de sistemas como con las aseguradoras.

Limitaciones del informe

Celent cree que la información de las RFI de los proveedores proporciona una base adecuada para el análisis de este informe. Sin embargo, no todos los proveedores completaron las RFI para los informes de Celent de sistemas de administración de pólizas de seguros de vida de 2021 y 2023. Algunos proveedores proporcionaron datos para un informe, pero no para ambos, y algunos proveedores ya conocidos por su actividad en el mercado no completaron las RFI. Por último, este informe contiene varias estimaciones de Celent.

Las siguientes secciones presentan nuestros resultados, comenzando con una visión general del mercado de sistemas de administración de pólizas de vida en LATAM.

PANORAMA Y TENDENCIAS DEL MERCADO LATINOAMERICANO DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN DE PÓLIZAS DE SEGUROS DE VIDA

Numerosas compañías de seguros en América Latina siguen operando con sistemas de back-end obsoletos. Aunque algunos ven la sustitución de un sistema de administración de pólizas como un esfuerzo arriesgado, costoso y laborioso, también reconocen la importancia de mejorar la automatización y la eficiencia para reducir los gastos operativos. Además, reconocen la importancia de mejorar las capacidades de integración para aprovechar el panorama digital en rápida expansión y ofrecer el mismo nivel de experiencia del cliente visto en otras industrias. En consecuencia, existe un creciente interés y necesidad entre estas aseguradoras de modernizar sus antiguos sistemas de back-office.

Un sistema de administración de pólizas de seguros de vida ofrece una gestión integral punta a punta del ciclo de vida de los productos de vida individuales, colectivos y de pensiones: es un software que ayuda a las aseguradoras a gestionar las pólizas de seguros de vida y de rentas vitalicias. Con un sistema de administración de pólizas, las organizaciones pueden mantener un registro de las pólizas emitidas a los clientes, calcular los costos de las pólizas y configurar o establecer nuevas pólizas. Un sistema de administración de pólizas de seguros de vida debería ofrecer la flexibilidad necesaria para crear y administrar distintos tipos de pólizas de seguros. Pueden implementarse como parte de una suite integrada de sistemas de administración de seguros o como una solución independiente. Históricamente, se implementaban en las oficinas (on premises). Más recientemente, las aseguradoras han estado implementando sus sistema de administración de pólizas con formato de software como servicio (SaaS, por sus siglas en inglés para Software-as-a-Service), aprovechando los servicios basados en la nube.

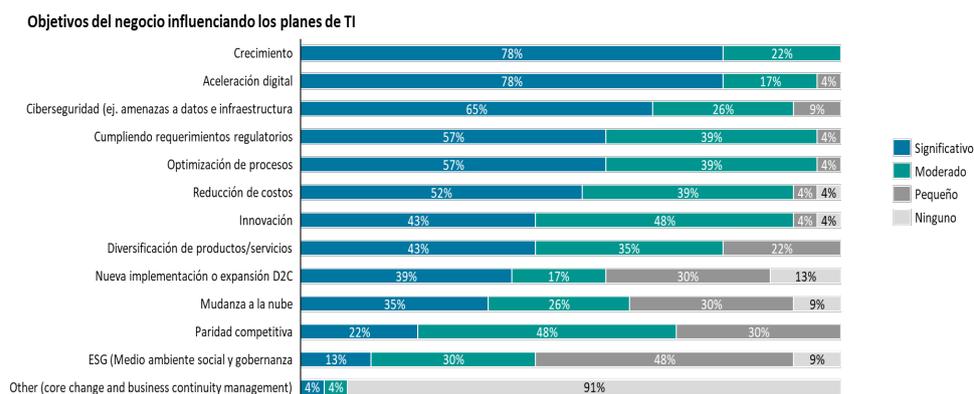
Planes de inversión de las aseguradoras

Celent realiza una encuesta anual con CIOs de diferentes países de LATAM para entender sus prioridades de inversión en tecnología. Una encuesta reciente, realizada en 2023, se centró en CIOs de compañías de seguros de vida de la

región. Los resultados de la encuesta indican un fuerte énfasis en el crecimiento y la aceleración digital, como se muestra en la Figura 1.

Comparando los resultados de 2023 con los de 2022, podemos ver que el crecimiento sigue siendo la principal prioridad empresarial. Sin embargo, la aceleración de la digitalización ha superado a la ciberseguridad y ahora ocupa la segunda posición. Además, se ha producido un notable aumento de la atención prestada al cumplimiento de los requisitos normativos, que ha pasado del sexto lugar en 2022 a convertirse en la cuarta prioridad empresarial principal en 2023.

Figura 1: Prioridades empresariales que impulsan las inversiones



Fuente: Informe Celent Prioridades de TI en LATAM - 2023

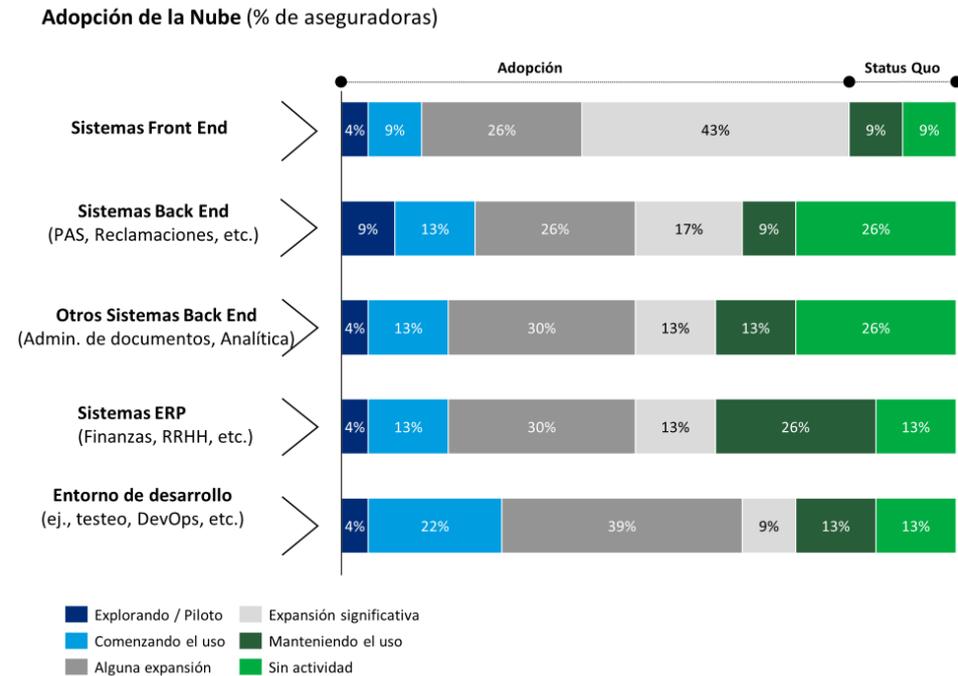


Preferencia por los sistemas preparados para la nube y los nativos de la nube

Aunque la Figura 1 muestra que el paso a la nube no se encontraba entre las principales prioridades de las aseguradoras en cuanto a inversiones significativas en 2023, la tecnología en la nube ha demostrado ofrecer mucho más que una posible reducción de los costos de infraestructura de TI - especialmente cuando se aprovecha en modelos "como servicio" (IaaS, PaaS y SaaS)-, Celent también ha observado que se ha producido un cambio positivo gradual en cuanto a la perspectiva de las aseguradoras sobre la nube. Como podemos ver en la Figura 1, el 91% de las aseguradoras indicaron que tenían previsto invertir en la nube.

La Figura 2 muestra las áreas en las que las aseguradoras de vida de LATAM están centrando sus inversiones en relación con la adopción de la nube.

Figura 2: Prioridades empresariales en términos de adopción de la nube



Fuente: Informe Celent Prioridades de TI en LATAM - 2023

La encuesta muestra que los portales ocupan el primer lugar en la cartera de inversiones para 2023. La mayoría de las aseguradoras de vida (87%) están invirtiendo activamente en modelos en la nube, con un 22% de aseguradoras en las primeras fases de adopción. Las inversiones en entornos de desarrollo que implican pruebas y DevOps, que son buenos objetivos para la nube, aparecen en segundo lugar. En general, la mayoría de las aseguradoras ya utilizan un entorno en la nube para el desarrollo.

Además, las aseguradoras están buscando formas de aprovechar y usar la nube para los sistemas centrales - como administración de pólizas, siniestros o reclamaciones, suscripción, etc.-, lo que significa que los sistemas preparados para la nube y nativos de la nube están ganando interés, en paralelo con la modernización y traslado los antiguos sistemas “Legacy” a la nube.

Nueve de cada diez compañías de seguros de vida de LATAM encuestadas por Celent declararon tener planes para invertir en el traslado a la nube en 2023.

Informe Celent: Prioridades de TI en LATAM Seguros - 2023

Dinámica del mercado

En el cuadro 2 se destacan algunos de los factores que influyen en el mercado latinoamericano de sistemas de administración de pólizas de seguros de vida.

Tabla 2: Factores que influyen en el mercado de sistemas core de seguros de vida en LATAM

Tendencia principal	Tendencia	Descripción
Las aseguradoras apuestan por el crecimiento	Presión sobre los márgenes	La encuesta 2023 de Celent mostró que las aseguradoras de vida de LATAM tenían la misma prioridad principal de negocio que en 2021 y 2022: el crecimiento.
Nuevos ecosistemas asociados	Enfoque CX/ecosistema	Un enfoque mayor en la diferenciación a través de la experiencia del cliente, las capacidades de autoservicio y la competitividad de precios requiere de una variedad de capacidades digitales que no se encuentran en las antiguas soluciones "Legacy". Las aseguradoras de vida de LATAM entienden el valor de asociación con startups tecnológicas y de las insurtech, por ejemplo, especialmente en áreas de ventas y gestión de siniestros. Por otro lado, consideran que la insurtech es menos relevante para los procesos, como la suscripción y el reaseguro.
Más rápido, más barato, mejor	Presión sobre los márgenes	La mayoría de las aseguradoras están buscando la automatización de procesos para aumentar la eficiencia a medida que trabajan en sus proyectos de transformación digital, mejorando sus negocios y canales existentes.
Necesidad de digitalizarse rápidamente	Crecimiento de los portales	Aunque la inversión en portales ha disminuido ligeramente con respecto a 2022, se sitúa en un elevado 87%. El área primordial son los portales para agentes y clientes, acelerar la digitalización de los procesos de ventas y servicios y ofrecer una mejor experiencia para la distribución y los clientes.
La paciencia con la "vieja tecnología" se agota	Barreras de la tecnología antiguas	Muchas aseguradoras de LATAM siguen utilizando sistemas antiguos "Legacy". En general, consideran que la sustitución de los antiguos sistemas es arriesgada y requiere mucho esfuerzo y dinero. Sin embargo, vemos inversiones sostenidas en componentes de "back-end", sobre todo en los sistemas de pólizas, que a menudo incluye varios procesos clave, como reclamaciones y facturación.
	Sistemas en la nube es el rey	Las aseguradoras están mucho más dispuestas a implementar sistemas en la nube, ya que permite actualizaciones más sencillas y costos potencialmente más bajos. Al comparar los datos de la opción de implantaciones en la nube la base de clientes en producción proporcionados por los proveedores para nuestros informes de sistemas de vida en LATAM de 2021 y 2023, observamos un aumento del 10% en implantaciones de Vida en la nube (privada y pública).
	Creciente demanda de datos	El creciente uso de los datos (para estimar tasas y los precios, por ejemplo) ha llevado a las compañías a buscar formas más sencillas de acceder y usar los datos. Para ello, las soluciones en venta pueden ser más eficientes que los desarrollos propios.

Herramientas de
conversión de
riesgo

La tecnología de conversión se está acelerando para que las herramientas analíticas mitiguen las conversiones. Las nuevas calculadoras mejoradas con IA y específicas para seguros de vida proporcionan más automatización de conversión y mitigan mejor los riesgos.

Fuente: Celent

Para satisfacer sus necesidades digitales y competitivas, muchas aseguradoras están invirtiendo en sistemas de administración de pólizas que utilizan tecnologías emergentes para implantación en la nube, proyectos desde cero, “greenfield”, las técnicas DevOps y las interfaces de programación de aplicaciones (API). Celent observa las siguientes tendencias en los sistemas que se están ofreciendo:

- Capas tecnológicas “Stacks” nativas en la nube.
- Soluciones SaaS, alojadas en la nube, basadas en el uso con actualizaciones automatizadas.
- Experiencias punta a punta con una arquitectura sin fisuras claramente articulada e integrada, que permite una manera eficiente de articular las integraciones de APIs y los microservicios.
- Configuración flexible de productos, flujos de trabajo, geografía y normativa/fiscalidad.
- Velocidad de implantación y reducción de los costos iniciales de implantación, incluidos sistemas sin código “No code” y la autosuficiencia del cliente.

El mercado latinoamericano de sistemas de administración de pólizas de vida se puede segmentar en función de los componentes disponibles y a los métodos de implantación. La componentización de las soluciones ha sido una tendencia constante en el mercado. Atrás quedaron los días en que los sistemas de administración de pólizas eran soluciones monolíticas y la mayoría han desagregado en módulos las funcionalidades que estaban bajo un mismo paraguas. Mientras que algunos sistemas todavía se consideran monolíticos, la mayoría han desagregado los componentes en módulos separados o están actualmente en proceso de hacerlo. Los diversos módulos se ofrecen típicamente como microservicios y se integran a través de las APIs. Los módulos incluyen la configuración de productos y reglas de negocio, nuevos negocios, siniestros, portales, facturación y presentación de informes y análisis. Esta modularización permite a la aseguradora implementar su sistema de administración de seguros en partes más pequeñas. También aumenta la capacidad de abrir la solución a los nuevos canales, socios y clientes.

TRANSACCIONES RECIENTES DE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN DE PÓLIZAS

Los volúmenes de transacciones en el mercado de sistema de administración de pólizas de LATAM aumentaron en los últimos dos años. Tradicionalmente, los reemplazos de sistemas se originan por los problemas y desafíos a los que se enfrentan las aseguradoras debido a las limitaciones de sus antiguos sistemas “Legacy”. La inversión en nuevos sistemas de administración de pólizas a menudo se ha considerado clave para la creación de las capacidades de una plataforma digital.

Las compañías de seguros de vida suelen disponer de varios sistemas de administración de pólizas que cubren sus necesidades en sus diferentes negocios (por ejemplo, vida individual, rentas vitalicias o rentas colectivas). Dependen de estos sistemas para diversas funciones en cada negocio, como cotizaciones, comisiones, suscripción, administración de pólizas, facturación, CRM, reclamaciones y desembolsos. A menudo, debido a las unidades de negocio aisladas, los sistemas pueden requerir integraciones complejas.

Cuando una aseguradora decide comprar un nuevo sistema, puede considerar tres escenarios, como se muestra en el cuadro 3.

Cuadro 3: Tres escenarios para racionalizar la tecnología de los sistemas

1	Industrial	Construir un nuevo sistema sobre una nueva capa de infraestructura “stacks” o comprar una nueva plataforma y, a continuación, migrar la cartera de clientes existente (base completa o en fases), incluidas sus operaciones y su historial.
2	Greenfield	Construir una nueva aseguradora desde cero, “greenfield”, en una nueva infraestructura, una nueva arquitectura (modular, microservicios, nube). Hacer crecer la nueva aseguradora y migrar a los clientes en cada renovación.
3	Modulo x modulo	Encapsular el sistema antiguo “Legacy” en una plataforma digital centrada en el cliente, recablear la omnicanalidad de los clientes con nuevas APIs, reemplazar los viejos componentes back-end bloque por bloque (producto a producto).

Fuente: Oliver Wyman

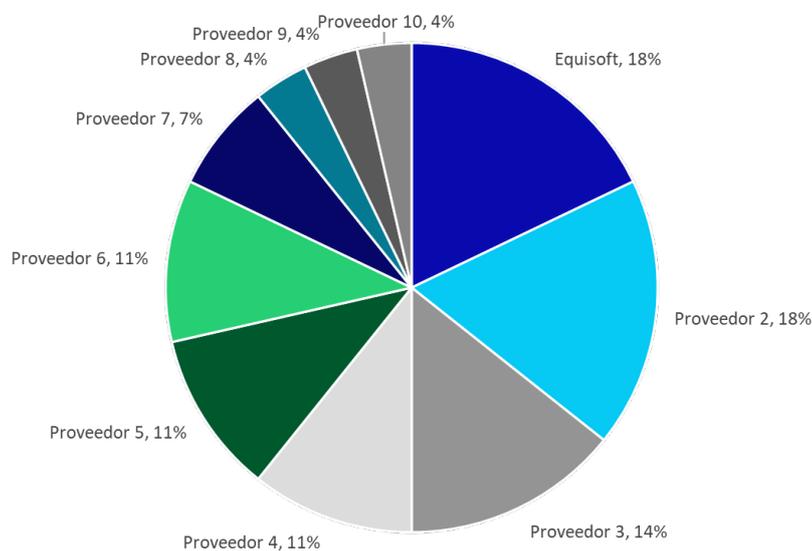
Hemos visto los tres enfoques en los acuerdos de sistemas de administración de pólizas más recientes en LATAM, pero el escenario industrial sigue siendo el más predominante.

Transacciones de sistemas de administración de pólizas en los dos últimos años

Hubo 28 nuevas transacciones asociadas a las 22 soluciones de sistemas de vida que se consideran en este informe.

De los 22 proveedores analizados, 10 han anunciado nuevos acuerdos en la región en los últimos dos años. Los tres proveedores que han conseguido el mayor número de nuevos acuerdos representan en conjunto casi la mitad (48%) de todos los acuerdos anunciados en Latinoamérica. Además, cabe destacar que los proveedores originarios de la región han conseguido el 69% de los nuevos acuerdos, lo que indica una preferencia por proveedores locales en el mercado.

Figura 3: Impulso de los proveedores en LATAM: nuevos acuerdos registrados de 2021 a 2023



Fuentes: Celent, RFI de proveedores

APROVECHAR LA EXPERIENCIA DE CELENT

Si este informe le ha parecido valioso, puede considerar la posibilidad de trabajar con Celent para realizar análisis e investigaciones personalizados. Nuestra experiencia colectiva y los conocimientos que hemos adquirido al trabajar en este informe pueden ayudarle a agilizar la creación, el perfeccionamiento o la ejecución de sus estrategias.

Apoyo a las instituciones financieras

Entre los proyectos típicos que ofrecemos se incluyen:

Preselección y selección de proveedores. Realizamos un descubrimiento específico para usted y su empresa para comprender mejor sus necesidades. A continuación, creamos y administramos una RFI personalizada a los proveedores seleccionados para ayudar a elegir proveedores de forma rápida y precisa.

Evaluaciones de prácticas empresariales. Dedicamos tiempo a evaluar los procesos y requisitos de su empresa. Basándonos en nuestro conocimiento del mercado, identificamos posibles limitaciones de procesos o tecnologías y le proporcionamos ideas claras que le ayudarán a implantar las mejores prácticas del sector.

Creación de estrategias informáticas y empresariales. Recopilamos los puntos de vista de su equipo directivo, el personal de primera línea, del sector TI, y sus clientes. A continuación, analizamos su posición actual, sus capacidades institucionales y sus tecnologías en relación con sus objetivos. Ayudamos a reformular sus planes tecnológicos y empresariales para abordar las necesidades a corto y largo plazo.

Apoyo a los proveedores

Prestamos servicios que ayudan a mejorar su oferta de productos y servicios. Algunos ejemplos son:

Evaluación de la estrategia de productos y servicios. Le ayudamos a evaluar su posición en el mercado en términos de funcionalidad, tecnología y servicios. Nuestros talleres de estrategia le ayudarán a dirigirse a los clientes adecuados y a adaptar su oferta a sus necesidades.

Mensajería de mercado y revisión colateral. Basándonos en nuestra amplia experiencia con sus clientes potenciales, evaluamos sus materiales de marketing y ventas, incluido su sitio web y cualquier material colateral.

INVESTIGACIÓN RELACIONADA DE CELENT

[Technology Trends Previsory: Life Insurance, 2024 Edition](#)

Noviembre 2023

[Digitizing the Agent: How Life and Annuity Insurers View Their Current and Future State](#)

Octubre 2023

[How SaaS Are Life Policy Administration Systems?: Fact Checking the Ambiguity of SaaS Dimensions](#)

Agosto 2023

[Creating a Modern Insurance Enterprise](#)

Agosto 2023

[Policy Administration Systems: Latin American Life Insurance Edition](#)

Julio 2023

[LATAM Life & Health Insurance: 2023 IT Priorities and Pressures](#)

Julio 2023

[Generative AI - Mitigating Risk to Realize Success in Life Insurance](#)

Julio 2023

[Legacy Modernisation: How Can Insurers Achieve Success?](#)

Julio 2023

[Digitizing the Agent - How Life Insurers Can Support Their Distribution Channels](#)

Junio 2023

[Is Moving to Cloud Worth It?](#)

Junio 2024

[Automating For High Value - The Power Of Process Mining](#)

Mayo 2023

[Data-First Transformation for Value Realization in Insurance](#)

Abril 2023

[Deal Trends for Life Policy Administration Systems: Latin American Edition](#)

Diciembre 2022

[Best Practices in Cloud Adoption in Insurance](#)

Diciembre 2022

AVISO DE DERECHOS DE AUTOR

Derechos de autor 2024 Celent, una división de Oliver Wyman, LLC, que es una subsidiaria de propiedad total de Marsh & McLennan Companies [NYSE: MMC]. Todos los derechos reservados. Este informe no puede ser reproducido, copiado o redistribuido, en su totalidad o en parte, de ninguna forma o por ningún medio, sin el permiso por escrito de Celent, una división de Oliver Wyman ("Celent"), y Celent no acepta ninguna responsabilidad por las acciones de terceros en este sentido. Celent y cualquier proveedor de contenido de terceros cuyo contenido se incluya en este informe son los únicos propietarios de los derechos de autor del contenido de este informe. Cualquier contenido de terceros en este informe ha sido incluido por Celent con el permiso del propietario del contenido relevante. Cualquier uso de este informe por parte de terceros está estrictamente prohibido sin una licencia otorgada expresamente por Celent. Cualquier uso de contenido de terceros incluido en este informe está estrictamente prohibido sin el permiso expreso del propietario del contenido relevante. Este informe no está destinado a la circulación general, ni debe ser utilizado, reproducido, copiado, citado o distribuido por terceros para ningún propósito que no sea el establecido en este documento sin el permiso previo por escrito de Celent. Ni la totalidad ni parte del contenido de este informe, ni ninguna opinión expresada en el mismo, serán difundidos al público a través de medios publicitarios, relaciones públicas, medios de noticias, medios de ventas, correo, transmisión directa u cualquier otro medio público de comunicación, sin el consentimiento previo por escrito de Celent. Cualquier violación de los derechos de Celent en este informe se hará valer en la máxima medida de la ley, incluida la búsqueda de daños monetarios y medidas cautelares en caso de cualquier incumplimiento de las restricciones anteriores. Este informe no es un sustituto de un asesoramiento profesional personalizado sobre cómo una institución financiera específica debe ejecutar su estrategia. Este informe no es un consejo de inversión y no debe ser considerado como tal o como un sustituto de la consulta con contadores profesionales, asesores fiscales, legales o financieros. Celent ha hecho todo lo posible para utilizar información y análisis confiables, actualizados y completos, pero toda la información se proporciona sin garantía de ningún tipo, expresa o implícita. La información proporcionada por otros, en base a la cual se basa todo o parte de este informe, se considera confiable pero no se ha verificado, y no se ofrece ninguna garantía en cuanto a la exactitud de dicha información. La información pública y los datos estadísticos e industriales provienen de fuentes que consideramos confiables; sin embargo, no hacemos ninguna representación en cuanto a la exactitud o integridad de dicha información y hemos aceptado la información sin una verificación adicional. Celent renuncia a cualquier responsabilidad de actualizar la información o conclusiones de este informe. Celent no acepta ninguna responsabilidad por cualquier pérdida que surja de cualquier acción tomada o abstención de tomar como resultado de la información contenida en este informe o cualquier informe o fuente de información mencionada en el mismo, o por cualquier daño consecuente, especial o similar, incluso si se ha informado de la posibilidad de tales daños. No hay beneficiarios de terceros con respecto a este informe, y no aceptamos ninguna responsabilidad hacia ningún tercero. Las opiniones expresadas en este informe son válidas únicamente para el propósito establecido en el mismo y a partir de la fecha de este informe. No se asume ninguna responsabilidad por cambios en las condiciones del mercado o en las leyes o regulaciones, y no se asume ninguna obligación de revisar este informe para reflejar cambios, eventos o condiciones que ocurran después de la fecha del presente.

Para más información, póngase en contacto con info@celent.com o:

Fabio Sarrico

fsarrico@celent.com

Americas

USA

99 High Street, 32nd Floor
Boston, MA 02110-2320

[+1.617.424.3200](tel:+16174243200)

USA

1166 Avenue of the Americas
New York, NY 10036

[+1.212.345.8000](tel:+12123458000)

USA

Four Embarcadero Center
Suite 1100
San Francisco, CA 94111

[+1.415.743.7800](tel:+14157437800)

Brazil

Rua Arquiteto Olavo Redig
de Campos, 105
Edifício EZ Tower – Torre B – 26^ª andar
04711-904 – São Paulo

[+55 11 3878 2000](tel:+551138782000)

EMEA

Switzerland

Tessinerplatz 5
Zurich 8027

[+41.44.5533.333](tel:+41445533333)

France

1 Rue Euler
Paris 75008

[+33 1 45 02 30 00](tel:+33145023000)

Italy

Galleria San Babila 4B
Milan 20122

[+39.02.305.771](tel:+3902305771)

United Kingdom

55 Baker Street
London W1U 8EW

[+44.20.7333.8333](tel:+442073338333)

Asia-Pacific

Japan

Midtown Tower 16F
9-7-1, Akasaka
Minato-ku, Tokyo 107-6216

[+81.3.6871.7008](tel:+81368717008)

Hong Kong

Unit 04, 9th Floor
Central Plaza
18 Harbour Road
Wanchai

[+852 2301 7500](tel:+85223017500)

Singapore

8 Marina View
Asia Square Tower 1
#09-07
Singapore 018960

[+65 6510 9700](tel:+6565109700)