



2018年5月17日星期四

7:45 – 8:45	早咖啡与大会报到
8:45 – 9:15	欢迎辞与开幕致辞
9:15 – 10:00	<p style="text-align: center;">愿景与转型：转型中的营销</p> <p style="text-align: center;">Alison Salka, LIMRA 高级副总裁，调研部主任</p> <p>经济大潮、技术大潮、和消费大潮正在猛烈地冲击着保险业，技术的进步、中产阶级的壮大以及千禧一代的崛起都提高了客户的期望。保险公司及其保险专业人员必须做好准备，以高绩效、以客户为中心来满足客户的期望。实现盈利的增长必须将产品、营销、和客户服务有机地结合在一起。上述三项必须能够满足消费者的需求，以消费者喜闻乐见的方式提供信息、提供建议、提供产品。本演讲将涵盖 LIMRA 关于市场，趋势和实务的最新调研成果，以及对不断增长的销售和客户满意度的精辟分析。</p>
10:00 - 10:30	联谊茶歇
10:30 - 11:15	<p style="text-align: center;">监管的深化与未来的客户体验</p> <p style="text-align: center;">Suthiphon Thaveechaiyagarn 博士, 保险业协会秘书长</p> <p>做为一名保险监管专业人士，Thaveechaiyagarn 博士对监管最有发言权。在本届大会上，Thaveechaiyagarn 博士将深入分析保险监管机构在充满干扰的环境中所扮演的角色。他认为保险监管机构最应该而且最能够保护公众的利益，今天如此，明天依然如此。所以保险监管机构必须为了未来做好准备和调整。在改革创新的大潮面前，保险监管机构必须乘风破浪，积极推动，切不可停滞不前，变成改革创新的绊脚石。</p>
11:15 – 12:15	<p style="text-align: center;">适用于城市、银行、和保险公司的区块链应用</p> <p style="text-align: center;">Paul Schulte, CEO, Schulte Research</p> <p>区块链技术的应用正在快速激增，中国籍此在全球领先。这场革命将改变古老的、沿用数十年的旧体制、将改变一切。</p> <p>在其演讲中，Paul Schulte 将讨论区块链的总体目标和分布式记账技术，例如：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 利基银行业务的演变、客户关系、和区块链案例的研究 - 保险试点项目，重点介绍中安 (Zhong An)。 - 欧洲的智慧城市 - 日本的 J 币
12:15 -13:15	午餐
13:15 – 13:20	大会分组
13:20 – 14:10	<p style="text-align: center;">同步分组会议</p> <p style="text-align: center;">1A. 待定!</p> <p style="text-align: center;">1B. 待定!</p>

	<p style="text-align: center;">1C. 预测分析: 销售关键可开、盈利能力可升、客户体验可改</p> <p style="text-align: center;">R. Dale Hall, 北美精算协会, 调研总经理</p> <p style="text-align: center;">Tommy Pichet, 泰国精算商务解决方案有限公司, 总经理</p> <p>当今世界, 新的信息铺天盖地, 保险公司首当其冲。消费者行为分析、客户决策分析、甚至其分析的方法每天都在改变。保险公司如何才能利用正确的信息做出正确的商业决策呢? 保险公司如何才能在这个浩瀚的“大数据”海洋里如鱼得水呢? 本届大会将介绍精算数据分析这一新浪潮的背景, 与会者将亲眼看到精算数据分析如何促进销售、如何开发更好的风险评估和核保流程、以及如何改进产品设计、如何提高盈利能力的实例。</p>
14:10 – 14:20	<p>大会分组</p>
14:20 – 15:10	<p style="text-align: center;">同步分组会议</p> <p style="text-align: center;">2A. 待定!</p> <p style="text-align: center;">2B. 建设专业的、可持续发展的营业部</p> <p style="text-align: center;">Larry Hartshorn, LIMRA/LOMA 公司副总裁兼国际调研、会员业务总经理</p> <p style="text-align: center;">& Nick Wilson, Nick Wilson, 总监, LIMRA 国际人才发展中心</p> <p>使营业部持续不断地增长创收最有效的途径是什么? LIMRA/LOMA 公司副总裁兼国际调研、会员业务总经理和 LIMRA 国际人才发展中心总经理精心组织了一个专题讨论。届时, 他们将介绍 LIMRA 100 多年的营业部管理调研成果以及经过实践检验的最佳实务。与会者将获得许多最新的理念, 这些理念有助于营业部经理既有效率, 又有效益地营销。与会者也将获得许多最新的技能, 这些技能有助于营业部经理积极实施公司的战略, 获得最高的销售和最佳的绩效。</p> <p style="text-align: center;">2C. 使用新的数据源和风险理念来重塑人寿保险的核保和定价</p> <p style="text-align: center;">美国再保险集团 (RGA), 执行董事, 地区核保部和业务解决方案负责人</p> <p>本讲演主题将深入探讨价值链上最新数据源, 为客户细分、准确核保、和理赔管理提供令人耳目一新的精辟分析。全球案例研究将向与会者展示如何进行信用评分、如何使用索赔人的数据向上销售、如何防止欺诈的风险、以及如何使用生活方式的数据。</p>
15:10 – 15:40	<p>联谊茶歇</p>
15:40 – 17:00	<p style="text-align: center;">高管论坛: 数字化的客户体验</p> <p style="text-align: center;">Samdarshi Sumit, 泰国 Generali Life Assurance (Thailand) Plc. & Generali Insurance (Thailand) Plc 首席销售官</p> <p style="text-align: center;">Simon Phipps, Digital 保险公司, 亚洲总裁, 全球开发与 Global Development & Blockchain</p> <p style="text-align: center;">主持人: Marc Baloch, Marlin Hawk</p> <p>为了有效地连接和吸引当今的消费者, 我们应该采用什么样的数字化战略呢? 我们如何才能在老一代人的心中产生共鸣, 同时又能有效地吸引年轻人的眼球呢? 这个多维度的高管论坛将探讨这些问题, 也将深入讨论保险公司如何才能提供差异化的解决方案来加化与客户的关系, 保持和发展业务。</p>
17:00	<p>晚宴</p>

2018年5月18日，星期五

8:00 – 8:45	早咖啡与大会报到
8:45 – 9:00	欢迎复会 / 向荣获 IQA 的公司颁奖 LIMRA 的《 国际质量专业大奖 (IQA) 》专门用于表彰那些致力于开发新业务、提供卓越客户服务、高质量和高盈利能力的保险业务员。为了获得这一奖项，业务员必须连续两年满足严格的保单销售标准要求，并保持已销售保单的续保率。在本届大会上，LIMRA 将表彰培养产生 IQA 人数最多的会员公司，以及在过去两年中 IQA 人数增长最快的会员公司。
9:00 – 9:45	理想与现实：经纪人和中介人在数字化世界中的未来 John Brisco, CEO, Coherent Capital Advisors Limited 在 John Brisco 演讲中，与会者不仅能够领略新科技的光彩，而且能够见证客户的体验。John 将此两者结合起来，为我们勾画了一副经纪人和中介人在未来数字化世界中非常实用的蓝图。不仅如此，John 还将帮助与会者化解其最大的挑战和困惑，将这些挑战和困惑重新定位为机遇。最后，John 预测，新生态系统的能力必将引领客户体验的未来。
9:45 – 10:30	从人工智能分析中开发个人的学习路径
10:30 – 11:00	联谊茶歇
11:00 – 12:30	交互式的同步研讨会 3A. 小组讲台 这是一个独特的机遇，便于小组就大会的各项议题展开讨论！ 3B. 充满乐趣的财务规划 Greg Martin, Praxis 公司，首席执行官 教授下一代财务规划的最佳方式是什么？Praxis 公司认为，最好的选择是让这个过程变得有趣、变得引人入胜、变得令人兴奋。让我们看看 Praxis 公司是怎么做的，了解他们如何把现实生活中的事件设计成游戏来教育消费者，通过模拟来学习不同的个人理财情形。参加 Praxis 公司游戏的人不但有机会享受这种游戏，而且有机会将他们自己的财务规划技巧应用到游戏之中！
12:30 – 13:30	午餐
13:30 – 14:15	新的社会型的业务员 Bharat Kannan, 的亚洲首席营销官, MetLife Asia Ltd. 社交媒体正在迅速地改变着保险业，业界领先的保险公司都在利用这一转型，他们的做法是从业务员的培训着手。Bharat Kannan 先生在本届大会上将向我们介绍人寿保险公司如何帮助业务员最高效地利用社交媒体工具： -最有效地联系到客户 -最快地识别并抓住新客户 -最新的思维，最成功的业务员

14:15 – 15:15

闭幕致辞

明日之后：未来的客户是什么样的呢？

Chris Riddell, [Global Futurist](#)



我们生活在一个超级分化的时代，客户每天都会受到各种新平台和新设备的轮番轰炸。传统的广告与80后和90后渐行渐远，更不用说千禧一代了，传统的广告几乎够不着他们。为了成为一个成功和蓬勃发展的企业，单单把事情做好已经远远不够。那么，怎么办呢？成功的企业必须深入地了解自己的客户，必须比客户看得远，必须一眼就看到后天，用最快的速度掌握和运用最新的技术。Chris的讲演将会使我们明白这一切意味着什么，他会告诉我们未来的客户会是什么样子。

[Chris Riddell](#)是一位获奖的全球未来主义者，他也是业界公认的鼓舞人心的主题演讲嘉宾，他讲演的主题是超级互联世界的新兴趋势。他是一名全球模式的猎手，他总能发现和识别人类如何变化，如何适应高速的变化，为当今的企业和面对突如其来数字化世界不知所措的领导者指明方向。作为全球的开拓者，Chris Riddell曾为现代世界的一些规模最大，最具影响力的企业和品牌工作。最值得关注的是，他是MARS Incorporated公司的首位首席数字官（CDO），负责构建Whiskas, Pedigree, Wrigley, Starburst, Masterfoods, Snickers和Maltesers等品牌的企业数字战略。Chris Riddell经常被业界邀请，担任未来主义者、演讲嘉宾、和专家评论员，帮助人们深入了解传统媒体中的消费者应用技术的趋势。作为Sky商业新闻的主播，Chris Riddell主持10频道，7频道的早间秀，Daily Edition黄金时段的节目，以及ABC 774的电台节目。作为趋势观察员，Chris Riddell的洞察力和专业知识远远超出了企业界的范围。

15:15

休会

相关的信息和问题？

请访问：<http://www.limra.com/2018ADC>