

# 2015년 운영 전략

오늘날 현실에 맞춰서 재구성한 회사운영



상그리라호텔 (Shangri-La Hotel), 방콕 태국  
2015년 11월 23-24

이번 이틀동안에는 리더십 개발, 재능 관리, 테크놀로지, 혁신 그리고 고객 서비스를 포함하는 운영전략의 선진 지식을 가지고 있는 업계의 리더와 전문가 들이 발표를 할 것입니다. 휴식시간에는 여러분이 각자 관심을 가지고 있는 분야에 대해 문의 할 기회가 있을 것이며, 아시아 전 지역의 전문가 들과 인간관계를 형성할 수 있는 좋은 기회가 될 것입니다.

## SESSION DESCRIPTIONS



**Ian Watts**

Senior Vice President & Managing Director – International Operations  
LIMRA & LOMA

**판매채널 전망 : 이 부문이 오퍼레이션에 무슨 의미입니까?**

글로벌 리서치 연구를 통하여, Ian Watts 인터내셔널 사장은 변화하는 판매채널 전망이 궁극적으로 백오피스 오퍼레이션에 어떠한 영향을 미치는지에 대하여 설명할 것입니다. 그리고 어떠한 회사가 잠재적인 기회를 최대화 하고 관련 위험을 최소화 하는지에 대하여 설명할 것입니다.



**Roderick Haire, Managing Director, Asia Carbon Search**

**최고 인재 획득하기**

인재를 채용하는 시장은 그동안 복잡하지도, 경쟁이 치열하지도 않았습니니다. 그러나 안타깝게도 회사조직은 그들 회사내부 자체적으로 인재를 개발하는데 집중을 하였음에도 만족할 만한 성과를 얻지 못하였습니다. Roderick 은 뛰어나고 훌륭한 인재를 찾아내고 유치하기위해 선진 회사조직이 사용하는 실제전략과 사례를 공유할 것입니다.



**Hyung Chul (Andy) Park, Representative Director, Mercer Korea**

**지속적인 성장을 위한 전략적인 승계계획**

승계계획은 여러분 인재관리 전략의 정말 중요한 부분입니다. 왜냐구요? 그것은 미래성장의 디딤돌이 되고 위험을 감소 시키는데 도움을 주기 때문입니다. 박형철 한국머서 사장은 승계계획이 어떻게, 왜, 회사의 보다 나은실적을 올리는데 기여하는지 검증할 것입니다.



**Ben Assanasen**  
**Managing Director**  
**Bupa Health Insurance (Thailand) Public Company Limited**

**효율성을 개선시키기 위하여 콜센터를 사용하고 뛰어난 고객경험을 제공**

Ben Assanasen 사장은 콜센터 전문가들이 어떻게 실질적이고 효과적으로 오늘날의 판매채널 전략을 지원할지에 대하여 설명하는 케이스 스터디를 공유할 것입니다. 여러분은 만족치 못하는 비즈니스 관행이 일반화 되어 가는 상황에 대처하기 위하여, 다양한 고객 경험을 통하여 얻어지는 최고의 고객서비스가

얼마만큼 성과 결과를 향상 시키는지에 대해 느낄 것 입니다.



**Kimmo Kolari, Head of Communication and Marketing Service, APAC, Fuji Xerox Global Services**

**Timothy Tay, Industry Advisor, Insurance (Asia Pacific)**

**Regional Services Professional Operation**

**Fuji Xerox Global Services**

**보험회사의 뛰어난 오퍼레이션을 달성하기 위한 디지털 변신**

뛰어난 오퍼레이션을 만들기 위하여는 오퍼레이션의 전면과 후면 오피스의 매끄러운 연결이 필요

합니다. 이 생태계는 보험회사의 고객경험을 지원하고 뛰어나게 프로세스 하는 오퍼레이션 전략을 일체화 해야 합니다. Fuji Xerox 는 보험회사가 고객경험을 향상 시키기위하여 디지털 변신을 가속화 하고, 오퍼레이션의 데이터를 통한 비즈니스의 판단과 새로운 비즈니스, 고객서비스, 클레임 관리에 뛰어난 프로세스로 변환하기 위한 모바일 개념을 도입하는 것을 돕기 위하여, Document Communication (DOCS), Managed Content ( Net-Gen MPS ), Intelligent Document Capture ( BPS )에 대하여 공유할 것 입니다.



**Hugh Terry, Founder and Editor, The-Digital-Insurer.com**

**오퍼레이션과 영업을 연결하기 위한 디지털 사고**

지원부서의 관련업무에 대하여 영업인력을 교육시키는 것은 서로다른 두분야 사이에 긴장을 완화시키고 오해의 소지를 없애는 방법이라고 증명되었습니다. 이제 여러분은 여러분의 영업부와 지원부서를 연결시키는데 있어서 디지털전략과 비즈니스 모델을 가미한 새로운 단계의 방법을 모색할 수 있습니다. 오늘날의 최고의 전략과 모델 그리고 그들이 어디로 향하는지에

대하여 이 세션에서 배우시기 바랍니다.

**Colin Latchem**

**Open and Distance Learning Consultant & Author of *Distance and Blended Learning in Asia***

**복합적이고 장거리 상황에서의 교육과 트레이닝**

Colin Latchem씨의 국제적인 경험을 바탕으로 그는 금융회사와 보험회사가 어떻게 트레이닝을 개선시키고 전문가를 양성하는지에 대해 설명을 드릴 것 입니다. 그는 여러분이 최신의 정보와 소통의 테크놀로지, communication technologies (ICTs) 를 이용하여 어떻게 복합적이고 장거리 상황에서의 교육을 혁신적이고, 매력적이고, 비용을 절감할 수 있는지에 대해 논의 할 것입니다. 그는 또한 이와 같은 새로운 테크놀로지와 방법론을 채택하는데 있어서 고려해야 할 중요한 이슈에 대해 논의를 할 것입니다.



**Kevin Head, Assistant Vice President, Learning Product Management, Education and Training, LOMA**

**보험회사 직원 개발 : 직무 능력 개선**

이 리서치는 회사가 그들 직원에게 교육에 투자했을 때 보다 효율적인 성과가 나타나는 점을 나타내고 있습니다. Kevin Head 는 직원의 여러 다른 수준에 따른 다양한 프로그램 뿐만 아니라 어떤 클래스가 어떤 사람에게 적합한지를 가장 적절하게 결정해주는 점에 대하여 논의 할 것입니다.



Sam McNeill, Creative Director, SongDivision

**혁신의 문화를 창조**

매우 즐기면서 상호 소통을 하는 이 세션에서는 Sam McNeill 씨가 히트송을 창조하기 위하여 필요로 하는 “3 Cs” 가 어떻게 여러분 직장내에서 혁신의 문화를 창조하기 위하여 필요로 하는 근본 요소와 똑 같은가를 보여줄 것 입니다. 그는 과거의 성공적인 노래, 예술가, 밴드를 역사적으로 재조명하여 회사 직원이 협력하고 소통하고 창조를 바탕으로 어떻게 비즈니스를 혁신하여 성공으로 이끄는점과 평행선을 만드는지 설명할 것입니다. SongDivision 의 과거 실적을 더 자세히 알기 원하시면 <https://www.youtube.com/user/songdivision>

에 접속하여 알아보세요.

**패널 : 미래의 고객을 위한 마케팅과 연결고리**

Sang Hui Lee, Chief Marketing Officer, AIA Thailand

Seongwook (Michael) Shin, Chief Executive Officer, RGA Reinsurance Company, Korea Branch

Joydeep Roy, Managing Director, Amplifia



고객을 사로잡고 정착시키는데 있어서, 보험산업의 마케팅 최고임원진이 앞으로 해야할 역할에 대하여 논의 할 예정이니 주의깊게 경청 바랍니다.

**참가비**

2015 년도 10 월 23 일까지 등록하셔서 비용을 절약하세요!

2015 년 10 월 23 일 이전 등록 시:

LIMRA/LOMA 회원: 999.00 달러

비회원: 1,499.00 달러

2015 년 10 월 23 일 이후 등록 시:

LIMRA/LOMA 회원: 1,099.00 달러

비회원: 1,599.00 달러

온라인 등록: <https://www.etches.com/133170>

**호텔 정보**

**상글리라 호텔**

89 Soi Wat Suan Plu, New Road, Bangrak, Bangkok, 10500, Thailand

전화 : + (66 2) 236 7777 팩스 : + (66 2) 236 8579

전화나 온라인으로 호텔 예약할 때 2015 LIMRA LOMA Asia Conference 라고 예약하면 아래와 같은 그룹 가격으로 예약 할 수 있습니다.

- Deluxe Room - THB 5,500++ / THB 6,000++ (Single/Double)
- Deluxe Balcony Room - THB 7,000++ / THB 7,500++ (Single/Double)

\*위의 가격에 17.7% 서비스 차지와 정부 세금을 추가로 지불하여야 합니다.

이 특별가격에는 조식, 인터넷 사용, 도착시 환영 과일 바구니, 매일 2 병의 생수가 포함된 가격입니다. 체크 인은 오후 2 시 이후이며, 체크 아웃은 정오 까지 입니다.

**호텔 예약:**

온라인 : [상글리라 방콕 예약페이지를 방문하여 그룹코드를 사용하시기 바랍니다](#) : LOM081115

전화: 전화를사용하실경우번호는(66 2) 236 7777 이며, 림라/로마 Operational Strategies Conference 참가또는그룹코드(LOM081115)를말씀해주시기바랍니다

LOMA에서 기입

접수 일자 \_\_\_\_\_

CC/수표 번호 \_\_\_\_\_

수취 금액 \_\_\_\_\_

성  이름  MI  전문 자격증

배지에 기입할 이름  직위

회사명  전화

회사 우편 주소

시  주/도  우편번호  국가(필수)

이메일 주소(필수)  팩스

확인서 사본을 받을 수 있는 대체 이메일 주소

어떤 경로로 이 컨퍼런스에 대해 알게 되셨습니까?

안내책자  이메일  인터넷  LIMRA/LOMA 담당자  기타

컨퍼런스에 긴급한 변경 사항이 발생할 경우 연락할 수 있도록 휴대전화 번호를 남겨 주십시오.

## 등록

### 2015년 10월 23일 이전 등록 시

LIMRA 또는 LOMA 회원 999달러  
 비회원 1,499달러

### 2015년 10월 23일 이후 등록 시

LIMRA 또는 LOMA 회원 1,099달러  
 비회원 1,599달러

### 기타 비용

배우자 / 특별초청인사 99 달러  
손님의 이름: \_\_\_\_\_

음식 섭취에 제약이 있는 경우 (채식, 이슬람교도 등) 여기에 체크 표시하십시오.

## 참석자 사전 명단

LIMRA와 LOMA는 본 컨퍼런스 전시 기업 및 후원사에 참석자 사전 명단을 제공합니다. 이들 업체는 보험 업계를 위한 특별한 솔루션과 특화된 전문 지식을 제공합니다. 이들 업체는 본 행사와 관련하여 이 명단을 한 차례 사용하도록 허용되어 있습니다. 이 참석자 사전 명단에 귀하의 이메일 주소를 기재해도 되겠습니까?

예  아니요

전체 개인정보 보호정책은 [www.limra.com/privacypolicy.aspx](http://www.limra.com/privacypolicy.aspx) 에서 확인할 수 있습니다.

## 단체 등록 할인

한 회사에서 여러 명이 참가할 경우, 5명이 참가비를 결제하면 1명은 무료로 등록할 수 있습니다.

## 결제 방식

\$ \_\_\_\_\_ 참가비 동봉

\$ \_\_\_\_\_ 신용카드  VISA  MasterCard  AMEX

신용카드 번호 \_\_\_\_\_

유효기간 \_\_\_\_\_ 오늘 날짜 \_\_\_\_\_

신용카드 청구지 주소 우편번호 \_\_\_\_\_

카드 소유자 성명(정자로 기입) \_\_\_\_\_

카드 소유자 서명 \_\_\_\_\_

## 온라인 송금 결제

온라인 송금 시 은행 고유 번호: 026009593  
Bank of America 계좌 번호: 003284476761  
로 달러화를 예금주: LL Global DBA LOMA  
송금해 주십시오. 식별 코드: BOFAUS3N

온라인 송금 시 "AsiaLOMAConf2015"와 공식 회사명을 기입하십시오.  
은행 수수료로 15달러를 추가 송금해 주십시오.

날짜: \_\_\_\_\_ 금액: \_\_\_\_\_

은행 이름 \_\_\_\_\_

은행 주소 \_\_\_\_\_

은행 팩스 번호 \_\_\_\_\_

수표 또는 신용카드 번호를 동봉하여 다음 주소로 보내주십시오.  
LOMA Meetings  
6190 Powers Ferry Road., Suite 600  
Atlanta, GA 30339-8443 USA  
팩스: 1 (770) 984-6419 전화: 1 (770) 984-3764 이메일: [meetings@loma.org](mailto:meetings@loma.org)

참가비를 결제하지 않으면 등록 신청서가 처리되지 않습니다.  
수표의 수취인을 LOMA로 지정해 주십시오. 단체 등록 시에는 이 양식을 복사하여 참가자 한 명당 신청서 한 부씩을 제출하십시오.

**환불 정책:** 모든 취소 및 환불 요청은 서면으로 접수되어야 하며, 처리 수수료 100달러가 발생합니다. 컨퍼런스 날짜로부터 최소 10영업일 전까지 서면 요청이 접수된 경우, 처리 수수료를 제외한 전액이 환불됩니다. 컨퍼런스 날짜 10영업일 전 이후에 요청이 접수된 경우에는 환불이 불가능합니다. 어떤 이유로든 컨퍼런스가 취소된 경우에는 LIMRA/LOMA에서 참가비 전액을 환불해 드립니다. 그러나 교통비, 호텔 숙박비, 기타 경비에 대해서는 LIMRA/LOMA가 책임을 지지 않습니다. 취소 요청은 [meetings@loma.org](mailto:meetings@loma.org) 로 제출되어야 합니다.