

Nordisk konferens: En digitaliserad försäkringsbransch - utmaningar och möjligheter

Nordisk konferens: En digitaliserad försäkringsbransch - utmaningar och möjligheter

Seminarier syftar till att ur en konkurrensneutral vinkel diskutera utmaningar och möjligheter med en digitaliserad försäkringsbransch med tre olika framtidsinriktade utgångspunkter.

Medverkar gör erfarna specialister och praktiker som skall ge en bred introduktion och öppna upp för diskussion i ämnet. Seminariet leds av *Gunilla Svensson*, VD, Dina Försäkring AB och styrelseledamot i Svenska Försäkringsföreningen.

Image not found

https://forsakringsforeningen.se/files/finger_muspekare.jp

Försäljning - varumärke och lönsamhet

Internet och brus har lett till samhällsförändring och ändrat förhållningssätt - hur når man igenom bruset?

Webben som verktyg i verkligheten - bidrar webblösningar till ökad lönsamhet?

Kundservice - det digitala kundmötet/rådgivning

Hur beter sig kunder på Internet? Olika beteendetyper, digital kundkontakt m.m.

"Self-service" - digitala möjligheter

Hur kan den nya tekniken påverka vem som gör jobbet, snabbhet och tillgänglighet?

Målgrupp:

Hela den nordiska försäkringsbranschen: skade, liv, pension och fond. Affärsutvecklare inom produkt och verksamhet, Sälj- och kundmötesansvarig/ledare, Kommunikationsansvariga, Key Account Managers, Marknadschefer, Risk Manager, Försäkringsmäklare eller andra med intresse för frågeställningen.

Program:

10.00 - 10.10

Inledning

Moderator: *Gunilla Svensson*, VD, Dina Försäkring AB

10.10 - 11.10

Förutsättningar för att komma igenom "bruset"

Varumärke och kundbeteende. Hur använder försäkringsbranschen internet idag? Utmaningar för försäkringsbranschen med den omstöpning av samhället internet innebär.

Beata Wickbom, Senior Web Strategist & Social Media Expert på Sociallight AB

11.10 - 11.40

Kundbeteende på webben - är din verksamhet anpassad till de olika kundtyperna?

Köpvanor på och trender på webben - Hur beter sig kunderna på internet? Vilka olika internetanvändare

finns det och hur anpassar man sin verksamhet till de olika beteendetyperna?
Jonas Vedung, Partner Deloitte Head of Financial Services Consulting Sverige
Alan Saul, Partner Deloitte Head of Financial Services Consulting Danmark

11.40 - 12.30

Lunch

12.30 - 13.00

Det digitala kundmötet - hur möter vi kunderna?

Vad ställer dagens och morgondagens kunder för krav på försäkringsbranschen? Morgondagens kunder har högre förväntningar på tillgänglighet, skadehantering, rådgivning m.m. Hur ska dessa förväntningar mötas? Framtidsperspektiv och hur den teknologiska utvecklingen styr kundbeteende. Vad ser vi för utveckling, vilka utmaningar finns och hur kan vi jobba proaktivt?

Emil Stolt, Head of Internet Sales & Online support, Trygg-Hansa

13.00 - 13.30

Digitala kanaler - Kundkontakt över nätet, erfarenheter och möjligheter

Erfarenheter och möjligheter med digitala kanaler för kund och företag i kundmötet. Till exempel personligt möte på distans genom att använda sig av gemensam bild vid rådgivning.

Malin Pellborn, Marknadschef, Skandia

13.30 - 13.50

Paus

13.50 - 14.50

Webben som verktyg i verkligheten - bidrar webblösningar till ökad lönsamhet?

Vilka medel finns/kommer finnas för att öka lönsamhet och försäljning?

Martin Bävertoft, Digital Customership Evangelist, Tieto

14.50 - 15.20

Hur påverkar den digitala världen försäkringsbolagens sätt att jobba?

Vad krävs av ett försäkringsbolag för att vara relevant ur ett kund- och användarperspektiv de närmaste åren? Vilka anpassningar och strategiska frågor behöver beröras och hanteras för att man ska kunna hävda sig i en allt mer hårdnande konkurrens och därtill regulativt styrd bransch.

Johannes Anderberg, Chef Privat, Utvecklingsavdelningen, Länsförsäkringar AB

15.20 - 15.50

Hvordan blir fremtidens digitale kommunikation? Trender, cases og inspirasjon.

Christian Brosstad, Informasjonsdirektør, SpareBank 1 Forsikring

15.50 - 16.00

Avslutning

Moderator: *Gunilla Svensson*, VD, Dina Försäkring AB
