APECOSE
ASOCIACIÓN PERUANA DE EMPRESAS DE CORREDORES DE SEGUROS

informa

del 1° al 30 de diciembre del 2016

APECOSE informa

Los Grandes Riesgo y Ley del Contrato de Seguros

Tiene a la vista el tercer número de **APECOSE *informa*** nuestra herramienta de información sobre las actividades que realizamos y los servicios a los que como socio tiene derecho.

Artículos de interés, noticias sobre el sector y otras lecturas breves forman parte de nuestras entregas mensuales. De más decirle que esperamos que éste también sea un vehículo de intercambio de opiniones y que se sienta alentado a compartir con nosotros inquietudes y sugerencias. *Buena lectura.*

Desayuno del mes
Jueves 15
de diciembre

Gestión del Comercio Internacional y los Seguros

Exponen:
Edmundo Lizarzaburu,
Miguel Málaga
y
John Stenning

La Ley del Contrato de Seguros y las pre existencias

El pasado 30 de noviembre se llevó a cabo la reunión de la Comisión de Economía del Congreso de la República para examinar detalles sobre las pre existencias médicas en los traspasos dentro del sistema seguros.

Miembros de la comisión, algunos de sus asesores y expertos del sector intercambiaron opiniones y recomendaciones sobre un tema que preocupa sobre manera por las implicancias que podría tener para los asegurados.

En representación de APECOSE participó Eduardo Paz Risco quien, además de gerente de la institución es experto en el tema. Paz argumentó en defensa de los intereses de los asegurados y corredores de seguros, explicando los alcances y consecuencias de las posibles modificaciones de la ley sobre un tema tan delicado como las pre existencias en materia de salud. En nombre de APECOSE expuso y entregó valiosa información, así como se comprometió en asistir a los miembros de la comisión en la redacción de los dictámenes sobre el particular.

Aniversarios del mes

1

García & Bazalar Corredores de Seguros S.A.C.

4

MERCANDISA S.A.

9

CVS Corredores de Seguros E.I.R.L.

13

Anshin S.A.C. Corredores de Seguros

18

Segutec S.A.C. Corredores de Seguros

27

La Unión Corredores de Seguros S.A.C.

31

Velasquez Corredores de Seguros E.I.R.L.

En la ruta de nuevos negocios y oportunidades

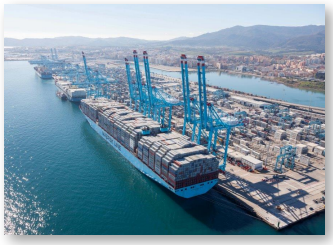
Redes sociales

En su esfuerzo por abrir nuevas oportunidades de negocios para sus socios y alentar la profesionalización de la venta de seguros en el Perú, APECOSE ha emprendido una serie de actividades a lo largo del año. Trabajo con periodistas y despacho de contenido a medios de información, desarrollo de desayunos de trabajo sobre temas de interés para la industria con los socios y gestión de reuniones con grupos de interés, entre otras.

Durante el mes de noviembre nuestro trabajo estuvo centrado en redes sociales. Apoyando las actividades de la Escuela de Seguros, APECOSE puso al aire la primera campaña publicitaria de nuestra institución en Facebook orientada a despertar el interés por el Programa *Administración General de Riesgo y Seguros* en particular y por los estudios de seguros en general.

Avisos dirigidos a cada una de las audiencias nos permitieron alcanzar de manera directa a más de 45,000 personas que tuvieron a su disposición un sistema de reserva de matrícula por internet.

Las audiencias de interés fueron jóvenes de los últimos años de estudios secundarios, mujeres de 25 a 40 años en busca de una mejor posición y hombres en el mismo rango de edades, todos habitantes de Lima. Cada una de ellas estuvo expuesta durante doce días a las distintas piezas desarrolladas de acuerdo a sus edades, género e intereses.



Desayuno del mes

Gestión del Comercio Internacional y los Seguros

La creciente cantidad y variedad de exportaciones peruanas abre para los Corredores de Seguros nuevas oportunidades de negocios. Estar al día, conocer qué nos ofrecen y cómo aprovecharlas es parte del trabajo de actualización en el que

debemos invertir. No deje de participar en nuestro desayuno, reserve su espacio, todavía está a tiempo.

El artículo del mes

De las Relaciones Públicas a las Relaciones Personales

A la luz de la evolución de las marcas y mercados puede que sea recomendable revisar qué entendemos y sobre todo qué hacemos cuando hablamos de Relaciones Públicas.

El término *Relaciones Públicas* y las actividades que por lo general se desarrollan desde ahí, ponen el foco en lo externo, dejando peligrosamente de lado a grupos fundamentales en la comunicación y el desarrollo de marcas: los que tienen que ver con las personas que participan en su construcción y no necesariamente con las que compran, consumen o utilizan.

Las marcas más exitosas hoy en día han conseguido su superioridad poniendo el foco en sus empleados, proveedores, comunidades y no solo en usuarios y consumidores de sus productos o servicios o en los líderes de opinión en los que suelen enfocarse las estrategias de Relaciones Públicas.

Pero no solo eso, han puesto el foco en verdaderas *Relaciones Personales* con ellos y esto es lo importante a destacar, pues ello es sin duda lo sustancial del fenómeno de marcas y empresas como Starbucks, The Body Shop o Google. Estas y muchas más se preocupan por la salud, bienestar y calidad de vida de sus colaboradores. Cuidan sus relaciones personales en el trabajo y fuera de él y muchas los convierten en verdaderos socios del negocio cuando no en accionistas. Han hecho de sus *Relaciones Personales* el secreto del éxito y sin darse cuenta, o plenamente conscientes de ello, han construido marcas de una solidez y valor sin precedentes.

En la industria de seguros como en otras, el buen trato al integro de los grupos que participan en el desarrollo y mantenimiento de la marca, proveedores y colaboradores, es un buen negocio.

Gracias por leernos, hasta nuestro próximo número.

Cumpleaños del mes

3

Miguel Ángel de Marzo Arata

26

Jaime Fernando Becerra Arteta

28

Walter A. Gonzales López