



**APECOSE**  
ASOCIACIÓN PERUANA DE EMPRESAS  
DE CORREDORES DE SEGUROS

*informa*

del 1° al 30 de marzo del 2017



Tiene a la vista la edición de marzo 2017 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.*



**Nuevo  
Diplomado**

**Ramos  
Técnicos de  
Ingeniería:  
seguros,  
reaseguros,  
siniestros y  
ajustes.**

Inicio 18 de abril.

Vacantes  
limitadas

**Taller para  
Oficiales de  
cumplimientos**

Todo lo que se debe saber para cumplir con la ley de Lavado de activos  
financiamiento del terrorismo.

Martes 4 y 11 de  
abril de abril.

## 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

Master Seguros  
Corredores de  
Seguros S.A.C.

9

Del Águila &  
Asociados Corredores  
de Seguros

9

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

21

BAPROSA  
Corredores de  
Seguros S.A.

22

Productores de  
Seguros Mendoza

S.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.

Los dos primeros meses del 2017 nos concentramos en redes sociales. Apoyando las actividades de la Escuela de Seguros, APECOSE se puso al aire la segunda 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 cupo y matrícula en línea.

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.

Estudia **seguros** y en 5 meses **Toma las riendas de tu vida**

Muchos buscamos hacer algo diferente, **que pague bien, desafíe y entretenga.**

En Seguros hay un MUNDO de oportunidades como independiente, como funcionario de compañías de seguros o como ejecutivo de empresas corredoras de seguros.

Prepárate como Corredor de Seguros en sólo 5 meses y aprovechalas!  
Infórmate llamando al 7199179



## Cumpleaños del mes

4

Benjamín Arteta Torres

Felix Daruich Ricci

20

Sergio Shigyo Ortiz

24

Elsa Huamán Quispe

25

Félix Téllez Polanco



### Nuevo Diplomado

### Ramos Técnicos de

**Ingeniería:** seguros, reaseguros, siniestros y ajustes

Las más actuales técnicas de identificación, mitigación y transferencia de riesgos industriales (RM, TREC, EE, ROMA, EQEL) y riesgos de proyectos (CAR, EAR, RC y ALOP). Una visión completa sobre las nuevas ofertas del mercado de seguros y reaseguros y trabajo en equipo en la resolución de casos reales.

**Lugar:** Salón El Bosque. Plaza del Bosque Hotel. Av. Paz Soldán 190, San Isidro. (Continuación de Juan de Arona pasando Av.

Arequipa)

**Horario:** Martes y Jueves de 7:00pm a 9:30pm (6 horas académicas semanales)

**Total de horas:** 69 horas

**Duración:** 11 semanas / 23 Sesiones

**Inicio de clases:** 18 de abril del 2017

Solicite el link de nuestro servicio de inscripciones y reservas en línea para este Diplomado.

### Lavado de activos financiamiento del terrorismo



### Taller de Capacitación para Oficiales de cumplimiento

### Lavado de activos y financiamiento del terrorismo

Tenemos el agrado de anunciar la apertura de inscripciones para el Taller de capacitación en Lavado de Activo y Financiamiento del Terrorismos que permitirá a los participantes acceder al conocimiento necesario para cumplir eficientemente con las exigencias de la SBS al respecto, respondiendo a cuestiones prácticas sobre la aplicación de la norma.

Expone Luis Fernando Martinot Oliart experto en Derecho Comercial y consultor en derecho sobre seguros.

**Lugar:** Salón El Bosque. Plaza del Bosque Hotel. Av. Paz Soldán 190, San Isidro. (Continuación de Juan de Arona pasando Av. Arequipa)

**Fechas y Horario:** Martes 04 y 11 de abril 2017, de 8:00 a 10:00 a.m.

**Duración:** Dos sesiones de 2 horas cada una.

Solicite el link de nuestro servicio de inscripciones y reservas en línea para estos talleres.



### 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 íntegro 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.*

