

Crescer em época de crise

A Casa do Saber foi o palco escolhido pelo escritório Petraroli Associados para a apresentação “Crescer em época de Crise”, em 28/04. Reunindo lideranças do mercado nas áreas de seguros e previdência privada, o objetivo do café da manhã foi apresentar as novas áreas do escritório e as soluções propostas para os clientes nesse segmento.

O evento começou de maneira inusitada, com a palestra de Luciana Moraes sobre “O que aprendi com os animais”. Luciana provocou a plateia com exemplos de coragem, determinação e sacrifício observados na natureza. *Para todas as criaturas todo dia é cheio de desafios e todos esses desafios devem ser superados em prol da sobrevivência. Quando constatamos que o macaco-prego aprendeu de maneira espontânea a utilizar a ferramenta adequada para conseguir o objeto de seu desejo, isso nos dá a responsabilidade de não desistir diante das dificuldades. Às vezes pode ser uma questão de adequar a ferramenta.*

Na sequência, Ana Rita Petraroli fez uma analogia entre a estrutura do escritório e os modelos apresentados na palestra anterior. A advogada destacou que, assim como ocorre com os animais, também no dia-a-dia é preciso se reinventar para garantir a sobrevivência. Afirmou estar a Petraroli preparada para prestar serviços de maneira personalizada e com qualidade aos seus clientes, antecipando-se as suas necessidades. Uma de nossas prioridades é o investimento, constante, no aprimoramento e treinamento de seus colaboradores.

Por fim, Ivy Cassa apresentou as soluções que o escritório oferece, denominadas “**Estratégia Regulatória**”, “**Metamorfose**” e “**Athena**”. Na primeira, salientou a necessidade de mapeamento de projetos de lei, normas em consulta pública e tendências do mercado para antecipação a eventuais dificuldades e oportunidades. *Atuando proativamente, tal como em um jogo de xadrez, é possível sair na frente da concorrência: pela criação de novos produtos, adaptação de coberturas, desenho de novos modelos de negócios, criação de estratégias de comercialização, exploração de canais alternativos,* explicou Ivy. *Nesse momento, por exemplo, todas as atenções estão voltadas para o VGBL Saúde e o Universal Life, completou.*

Estampada em uma tela cheia de borboletas, veio a solução “metamorfose”, que visa aprimorar a carteira de produtos de uma seguradora ou entidade de previdência privada. Com base no estudo das principais reclamações feitas pelos clientes, as advogadas afirmam ser possível transformar um “casulo em borboleta”. *O escritório atende as principais seguradoras do mercado há quase duas décadas. Temos vasto conhecimento dos principais pontos de conflitos entre segurados e seguradores. É possível fazer bom uso dessa informação para readequar coberturas que possam ter menos impacto negativo e sejam mais atrativas para os clientes,* afirmou Ana Rita.

Por fim, foi apresentado o projeto “Athena”, orientado para educação por meio de workshops e treinamentos *in company*. *Reciclagem, aprofundamento e atualização são as palavras-chave. Em uma área tão dinâmica e complexa como a nossa, é fundamental investir em conhecimento,* arrematou Ivy.

O evento foi encerrado com o comprometimento de outros encontros.

NÃO SÃO
AS RESPOSTAS
QUE FORMAM
O QUE SOMOS.
SÃO AS PERGUNTAS.



ENTENDER
NÃO É
CONCORDAR



Fonte: [Petraroli Advogados Associados](#), em 30.04.2015.