

# remona

news

BG: O FIM DE UMA ERA

Liamar Wawrzyniak

VOCÊ SABIA?

Matheus Viana

IMPORTÂNCIA DA SONDAGEM  
E DA ARGUMENTAÇÃO  
POSITIVA NA NEGOCIAÇÃO

Rodrigo Rama

EXCLUSIVO



## Entrevista com Dra Sirlei Rama

# Entrevista Exclusiva Dra. Sirlei Rama

Por Rama Advogados



Nossas escolhas e caminhos dependem das nossas ações e esforços para conquistar nosso espaço.

Pode nos contar um pouco sobre quem é a Dra Sirlei Rama?

Sou uma pessoa firme em valores e princípios, determinada em minhas missões e atividades diárias. Também sou tolerante até determinado limite e inflexível quando percebo que outros tentam me induzir em aceitar situações adversas. Minha missão maior sempre foram meu trabalho com toda a responsabilidade que isso envolve, meus clientes e seus interesses e minha família. Me considero uma pessoa bondosa com todos aqueles que me são leais e desprovida de interesses materiais como princípio meio e fim.

Qual ensinamento da infância você levou para a sua vida adulta?

Minha infância foi marcada pelo trabalho árduo dos meus pais, nosso auxílio enquanto filhos, na luta diária pela sobrevivência e da consciência que nada vem fácil. Nossas escolhas e caminhos dependem das nossas ações e esforços para conquistar nosso espaço.



Qual o seu hobby favorito?

Sou uma cinéfila de carteirinha. Adoro cinema. Também gosto muito de jardinagem.

Tem alguma indicação para um bom filme?

As Pontes de Madison e A trilogia Cinquenta Tons de Cinza

E qual foi o melhor conselho que já recebeu?

Ser comprometida com tudo que faço.

Qual acontecimento mais marcou a sua vida?

Na minha carreira profissional o evento mais marcante foi a edição do Plano Collor com o confisco de todos os valores das pessoas e congelamento do dinheiro e todos os desdobramentos decorrentes deste plano brutal e maquiavélico. Assistimos o desespero de muitas pessoas que foram dormir com recursos depositados em bancos e acordaram com uma miséria de dinheiro, afetando completamente suas vidas e em muitos casos a própria subsistência.

Dentre todas as qualidades que as pessoas possuem, qual a qualidade em outra pessoa que mais agrada a senhora?

Lealdade, transparência e honestidade são qualidades que eu busco nas pessoas que estão ligadas a mim.

O que a fez escolher o curso de direito? O curso sempre foi a sua primeira opção para a vida profissional?

Entrei para a Universidade no início dos anos 80 em que haviam poucas Universidades e cursos muito caros. Na época, para pessoas com poucos recursos, oriundas de escolas públicas as escolhas eram muito limitadas e difíceis. Dentre os cursos possíveis na época Direito me pareceu a melhor opção por agregar muito conhecimento e dar amplitude de escolha no campo de trabalho. Foi uma batalha conseguir cursar até o final, seja pela distância, pelos conteúdos, pelo material e pela jornada de trabalho que muitas vezes se estendia noite adentro.



Dra Sirlei, sabemos que a Rama Advogados foi fundada em 1988 e possui 35 anos de sucesso, conte um pouquinho sobre o seu sentimento no momento de fundação da empresa. A senhora estava confiante que tudo daria certo?

A fundação da Rama foi sem dúvida um desafio e foi precedida por vários fatores dentre eles a reforma constitucional de 1988 (a Constituição Federal tem 35 anos completos em outubro de 1988), o fim do BNH, criação dos bancos múltiplos e o fim da regionalização das empresas de poupança e empréstimo.

Eu trabalhava no Departamento Jurídico de uma empresa de Crédito Imobiliário atuante na região sul do Brasil.

Com o fim da regionalização iniciou o processo de centralização das operações em uma única empresa de Crédito Imobiliário em São Paulo, só que os processos judiciais precisavam ser conduzidos nas respectivas Comarcas. Fui convidada a assumir o patrocínio dos processos. Foram apresentadas duas opções:



constituição de uma PJ com o outro advogado e colega que ainda restava no departamento (a condição era os dois se tornarem sócios) ou minha transferência para SP. Assim nasceu a Rama. A confiança no sucesso está relacionada ao quanto você se empenha para dar certo e ter sucesso. Nunca tive receio de desafios e me dediquei ao limite na conquista do gigante que atendíamos e atendemos até hoje.

E agora, para finalizar, vamos fazer um jogo rápido, a cada pergunta, vale apenas um nome. Ok?

Qual o colaborador mais simpático: Cassiano

E qual a colaboradora mais simpática: Cariziane

E agora, qual o mais bonito: Roberto Lima

Qual a colaboradora mais bonita: Carolini

Na empresa, qual setor é o mais alto astral: Varejo Negocial

Qual setor mais barulhento: Varejo Negocial

E qual o mais quietinho: Jurídico Imobiliário

Qual o setor que dá mais trabalho: Jurídico Varejo

Com toda a sua experiência profissional e com uma carreira de sucesso, qual dica compartilharia para quem está trilhando a sua jornada de trabalho. Qual o segredo do sucesso?

Muito esforço, empenho e dedicação. Cultivar princípios sólidos que geram confiança e buscar sempre o aperfeiçoamento profissional. Não tem mágica nem sucesso fácil.



# Base Geral: O fim de uma Era

★ 09.06.2012 † 26.02.2024



Por Liamar Wawzyniak

	A	B	C	D	E	F	G	H
	CPF/CNPJ	CLIENTE	CARTEIRA	PESSOA	REGIÃO	RISCO	CONTÁBIL	STATUS
2			Massificado PJ	PJ	SC	R\$ 329.635,79	R\$ 319.947,83	Expectativa de Acordo
3			Alto Ticket	PJ	RS	R\$ 1.584.672,24	R\$ 233.193,08	Expectativa de Acordo
4			Massificado PJ	PJ	RS	R\$ 404.700,60	R\$ 195.384,58	Expectativa de Acordo

Quando iniciei na Rama Advogados, no setor varejo negocial, me apresentaram uma planilha onde continha os dados de CPF/CNPJ, nome do devedor, carteira ativa, tipo de pessoa (PF/PJ), valores do risco e saldo contábil e na última coluna o 'status', assim o arquivo em Excel era denominado BG (Base Geral).

A minha primeira indagação foi: Por que precisamos de uma planilha? A resposta óbvia foi: “-Para controlar nossa carteira de clientes ativos.”

Na sequência, meu pensamento era um misto de confusão (por não conhecer os processos) e perplexidade. “Como assim, ter uma planilha pra controlar uma carteira com mais de 8mil casos?”

Foi então que comecei a me aprofundar no submundo das planilhas e indagar porque não utilizávamos o sistema (espaider) para fazer a gestão da carteira.

Comecei a puxar o fio do emaranhado sistema que continha inúmeros campos desatualizados, em branco ou então o campo nem existia. Meu projeto inicial era subir um lote com todas as atualizações das fichas na capa da cobrança, mas após 2 anos de tentativas e falhas, percebi que essa não era a opção que daria resultados, continuar insistindo geraria mais tempo e energia

com um fluxo que nitidamente não estava funcionando. Estava na hora de ir para o plano B. O tão temido plano B era atualizar ficha por ficha manualmente. O projeto de Higienização do Espaider iniciou em dez/22 e concluímos a primeira etapa de atualização em 100% das fichas em set/23. Foram milhares de fichas atualizadas.

Claro que precisei contar com uma equipe qualificada e treinada para iniciar e concluir esse processo, sem eles não seria possível. Meu agradecimento especial para a equipe da controladoria: William, Mylena, Thainara, Lorenzo, Thayná e Vitória, vocês são especiais e fizeram história.

Estamos longe de chegar ao topo da montanha e dizer 'terminamos'. Os dados mudam constantemente, nosso trabalho nunca termina.

Mas querem saber o que terminou? A planilha em Excel, onde fazíamos a gestão da carteira. Agora podemos comemorar o fim de uma era e o início de uma nova. Nossa gestão de carteira oficialmente é realizada 100% via espaider e ferramentas automatizadas pelo Power Bi.

Em homenagem a antiga BG vamos fazer 1 minuto de silêncio, assim nos despedindo da boa e velha planilha que muito nos ajudou.

# Conhecendo a Equipe

Por Liamar Wawrzyniak



Nome: Silvana da Silva Ferrão

Setor: Negocial Imobiliário

Tempo de empresa: 2 anos.

O que gosta de fazer nas horas vagas: fazer passeios com a família, brincadeiras com minha filha

Curiosidades sobre mim: Adoro a prática de Rafting e Rapel

Dica de série e filme: Série: Suits

Filme: Eu Antes de Você



Nome: Cassiano Dos Santos

Setor: Varejo Negocial - PJ

Tempo de empresa: 6 anos e 7 meses

O que gosta de fazer nas horas vagas: Atividades físicas ao ar livre como: Correr, andar de Bike, também gosto de ir ao cinema, nos jogos do Internacional e é claro, passear na Cia Zaffari, meu programa semanal preferido.

Curiosidades sobre mim: Sou Vegetariano, busco por um estilo de alimentação e vida saudáveis, sem o consumo de carnes e seus derivados, por acreditar de que não há diferença entre os gatos, cachorros e vacas, e sim, a forma como os vemos.

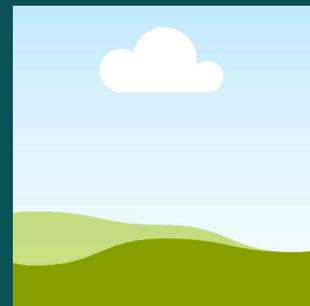
Dica de série e filme: Pois bem, nos últimos meses, temos ótimas notícias no campo cinematográfico: Filmes:

Godzilla Minus One; Oppenheimer; Duna II que estreia nos cinemas dia 29/02; Assassinos da Lua das Flores; Prey;

Séries: Game of Trones; Vikings; Stranger Things; Lie to me.

# Você Sabia?

## O que é pdd



Por Matheus Viana



Os contratos de Financiamento Imobiliário sempre serão garantidos pelos próprios imóveis objetos do financiamento. Há também os contratos na modalidade de "Home Equity" que é quando o cliente bancário já possui imóvel em nome próprio e o dá como garantia para o contrato de financiamento.

Na alienação fiduciária de bens imóveis o devedor fiduciário transfere a propriedade de determinado bem ou direito em favor do credor fiduciário em troca de garantir a obrigação principal de pagamento. Para sua constituição deverão possuir o efetivo registro, no caso de bens imóveis será realizado no cartório de Registro de Imóveis onde o bem esteja matriculado.

Na fidúcia os bens passam diretamente ao patrimônio do credor fiduciário, e são a partir de seu registro no órgão competente, de titularidade do credor, tendo este agora a propriedade resolúvel e a posse indireta sobre eles.

Atualmente, no âmbito do Sistema Financeiro de Habitação (SFH), a hipoteca já não mais garante contratos de crédito imobiliário, não somente do Banco Santander, mas de todas as instituições financeiras.

Essa modalidade de garantia não deixou de existir ou ser válida e pode continuar em utilização para garantia de outros tipos de créditos bancários que não o financiamento Imobiliário.

Nesses casos a propriedade do bem não é transferida ao credor, o que ele possui é apenas o direito real de executá-la para satisfação de seu crédito.

# Aniversariantes do Mês

Março



**SAMARA**

09 DE MARÇO



**TACIANE**

17 DE MARÇO



**THAINARA**

17 DE MARÇO



**NATHALIA**

21 DE MARÇO

Desejamos muita paz, saúde, amor, sucesso e infinitas bençãos!

# Big Quality Day



O Big Quality Day foi realizado dia 01/03 e contou com apoio do time Clube Qualy. Os monitores deram uma pausa nas atividades de rotina para ir ao encontro dos negociadores direto na operação.

A ação tem como objetivo auxiliar e sanar dúvidas dos colaboradores, para aperfeiçoamento dos nossos atendimentos.

Após uma recepção calorosa e um quebra gelo divertido, o Rodrigo Rama abordou um tema pra lá de importante: Sondagem e Argumentação Positiva na Negociação.

Ficou curioso? Confira na próxima página o conteúdo na íntegra.





# Importância da Sondagem e da Argumentação Positiva na Negociação



Por Rodrigo Rama



A interação no ambiente social, dinâmico e completo, gera uma infinidade de conflitos. Nesses conflitos, cada envolvido está atuando em defesa dos seus interesses. E para buscar dirimir esses conflitos surge como alternativa valiosa a negociação.

Como cada envolvido está buscando preservar e fazer valer os seus interesses, emana um fato determinante: toda negociação se inicia com uma assimetria de informações, ou seja, cada sujeito é detentor de um conjunto relevante de dados que são decisivos para compreensão dos interesses envolvidos, o que é fundamental para obtenção de uma solução.

E nesse aspecto a sondagem tem um papel decisivo. A escuta ativa, aberta e com empatia, nos trará informações capazes de trazer maior consciência sobre as causas do conflito, e que vão nortear a busca dos caminhos para a sua resolução e transformação.

E aqui é muito importante um cuidado com a comunicação. Quando emoções intensas vem à tona muitas vezes levantam-se barreiras invisíveis e que impedirão um relacionamento de

colaboração, fundamental para a busca de uma solução.

Uma sondagem consistente nos permite conhecimento mais profundo sobre as variáveis do conflito, e via de consequência nos trará maiores elementos para tomada de decisão no tocante ao gerenciamento das concessões, e formulação de ofertas mais assertivas e que facilitem o atingimento dos pontos de convergência de interesses, e obtenção de um maior benefício recíproco em uma negociação.

Negociamos para alcançar nossos objetivos e interesses, e para que isso seja possível devemos deixar claro quais são eles para as partes envolvidas. A probabilidade de um acordo aumenta quando os interesses são comunicados de forma clara e coesa, sendo essencial uma argumentação positiva, que busca a reversão de objeções, evitando o uso da palavra “não” nos diálogos, e enaltecendo os benefícios de um acordo.

Um bom controle emocional e uma mentalidade positiva para as tratativas são grandes aliados durante a negociação.

Bons Negócios.



ra  
ma