

VISIÓN 2020 Un plan ambicioso para el año nuevo

No he tenido una visión 20/20 desde que tenía 10 años, pero ciertamente tengo una visión para mi año 2020. Es un plan ambicioso y, para ser honesto, me mantiene despierto algunas noches. ¡Pero estoy emocionado de comenzar la nueva década!

Primero, la empresa crecerá de siete a nueve personas en 2020. Nuestro objetivo es manejar eventualmente *todas* las necesidades legales que podría tener una persona lesionada que hayan surgido de sus lesiones. Entonces, en lugar de solo manejar un caso de lesiones personales en el que nuestro cliente resultó herido debido a la negligencia de otra persona (accidentes automovilísticos, resbalones y caídas, negligencia médica, etc.), ampliaremos nuestros servicios en 2020 para ayudar a los clientes lesionados en otras áreas relacionadas, tales como compensación de trabajadores y reclamos por discapacidad del Seguro Social. Estas son dos áreas de la ley que a menudo resultan del trabajo de accidentes que actualmente manejamos, por lo que estamos encantados de poder ayudar de una manera más completa.

Creer nuestro personal también significa crecer nuestro espacio de trabajo. No queremos atraer a nuevos miembros del equipo solo para que todos uno encima del otro, cuando los clientes vengan a reunirse con ellos. Entonces, negociamos un contrato de arrendamiento para un espacio de oficina adicional del que tenemos actualmente. Es importante que todos tengan suficiente espacio para trabajar bien pero a la vez estar cerca de nuestros clientes para su conveniencia. Nuestra ubicación y nuestras instalaciones son excelentes; Estamos a menos de una milla del centro de Boston y tenemos estacionamiento gratuito (estacionamiento era un requisito esencial).

En el próximo año, también ampliaremos el marketing basado en "KnowTheLawFirst" (Conozca primero la ley) de nuestra empresa. Lo que esto significa es que *todos* nuestros esfuerzos de mercadotecnia serán en base de una misión central: obtener la mayor cantidad de información gratuita posible para el cliente para que tomen decisiones legales inteligentes. No hay vallas publicitarias locas o anuncios de televisión que griten ¡"Llámenos ahora, bla, bla, bla"! O "¡Llame a # lo que sea!". Estos métodos de marketing no hacen nada para un cliente que busca una representación de calidad. Esos métodos suelen confundir a las personas y a menudo conducen a malas decisiones. Entonces, para cumplir nuestra misión, escribiré un segundo libro que se ofrecerá gratis en nuestro sitio web, escribiré un blog semanal y produciré videos informativos en nuestro estudio de video interno recientemente construido. Todos estos recursos serán diseñados para responder las diversas preguntas apremiantes que los posibles clientes tengan. Cuando una persona lesionada toma decisiones legales mejor informadas, todos se benefician.

No creo que alguien tiene que ser abogado para tener una comprensión básica de sus derechos. La gente no siempre tiene que llamar a un abogado si se trata de un asunto legal. Muchas veces, cuando se les da la información correcta, muchas personas pueden aclarar la situación por sí mismas. Pero cuando necesitan un abogado, queremos que los futuros clientes sepan que pueden confiar en nosotros de inmediato.

El año pasado fue un año muy bueno para la empresa. ¡Fuimos contratados por más



clientes nuevos y resolvimos más casos para clientes que en cualquier otro año en nuestra historia! Ahora queremos hacerlo mejor. ¿Por qué? Porque creo que si puedes ayudar a algunas personas, sería irresponsable no tratar de ayudar a más personas si puedes. Les brindamos a nuestros clientes un servicio incomparable, y cuando alguien necesita ayuda legal y no acude a nosotros, no tenemos forma de saber si obtuvieron el mismo servicio de calidad que les hubiéramos brindado. Al crecer nuestra empresa de esta manera, podemos asegurarnos de que estamos equipados para ayudar a la máxima cantidad de personas posible. Así es como mejoramos nuestra comunidad.

Además de crecer nuestra firma, nuestros recursos y nuestras áreas de práctica, también quiero hacer crecer el Fondo de Becas de Derecho de Spada para 2021. Actualmente, 10 estudiantes reciben \$500 USD cada uno. Nuestro objetivo es aumentar el premio a \$1,000 USD por cada estudiante.

Llamar ambicioso a mi visión 2020 sería poco, pero tengo la máxima confianza en nuestra capacidad para hacerlo realidad. ¡Tenemos un plan y vamos con toda para atacar el año nuevo!

-Len Spada

SU CONOCIMIENTO INTERNO HA BENEFICIADO A NUESTROS CLIENTES

ROBYN CARTWRIGHT: ARMASECRETADE SPADALAWGROUP

No existe un equipo estrella de una persona, al menos, no cuando se trata de la ley de lesiones personales. No importa qué tan hábil sea un abogado, se necesita un equipo de personas talentosas y dedicadas para realmente cuidar a un cliente y su caso. En Spada Law Group, somos afortunados de tener muchas personas increíbles en la firma, incluido Robyn Cartwright, nuestra administradora de los casos más importantes.

Junto a Len Spada, Robyn es nuestro miembro de mayor rango en la empresa. Ella ha estado en la empresa durante los últimos 15 años. Antes de ayudar a las personas lesionadas a luchar contra las compañías de seguros, trabajó para las compañías de seguros. Robyn pasó 10 años trabajando en el “otro lado” en MetLife Auto & Home Insurance Company. Trabajó tanto como ajustadora de siniestros como en la unidad de litigios de MetLife. Ella ha visto de todo. Finalmente, Robyn se dio cuenta de que su tiempo con MetLife había tomado su curso, por lo que comenzó a buscar nuevas oportunidades.

“Primero, contacté a un abogado en el área con el que tuve contacto”, explicó Robyn. “No necesitaban ayuda en ese momento, pero afortunadamente, me enviaron a hablar con Len Spada. Len estaba buscando contratar un administrador de casos. Nos sentamos a hablar y realmente nos llevamos bien de rompe. Me entusiasmó traer mi perspectiva desde el otro lado para ayudar a mis nuevos clientes”, dice Robyn.

El conocimiento interno de Robyn sobre las prácticas de la industria de seguros ha sido increíblemente beneficioso para nuestros clientes.

Robyn sabe cómo operan las compañías de seguros, qué buscan, cómo valoran los casos y cómo negocian. Su experiencia equivale a una gran ventaja para nuestros clientes. Puede tranquilizar a los clientes debido a su familiaridad con todo el proceso de reclamos de seguros. Robyn nunca deja de poner un esfuerzo adicional y ayudar a los clientes sentir seguros.

“Cuando las personas están deprimidas, no saben cuál es el siguiente paso”, dice Robyn. “Me enorgullece estar aquí para acompañarlos a través del proceso y facilitarles cada paso. No solo estamos aquí marcando reloj; todos en el equipo realmente se preocupan por las personas. Quiero que nuestros clientes sientan eso en cada interacción. Si un cliente tiene una pregunta, puede llamarme para obtener una respuesta. Si solo necesitan desahogarse, también pueden hacerlo. Nuestro objetivo es hacer conexiones y compartir historias personales para que nuestros clientes sepan que no están solos en esto”.

En el espíritu de hacer conexiones, un poco sobre Robyn - le encanta hablar de proyectos del hogar o compartir historias sobre sus perros. Cuando Robyn no está orientando a los clientes en la oficina, le encanta pasar el día en la playa con sus perros, Biddi, el chihuahua y Margo el Cavalier King Charles Spaniel.



TESTIMONIO DEL MES



“Cuando llamé a la oficina de Len Spada, Mykayla me saludó y no solo tomó toda mi información sobre mi lesión, sino que también fue muy compasiva y amable. Ella se tomó el tiempo de escucharme y me permitió a veces desahogarme. Mis llamadas telefónicas fueron con Mykayla o Robin. Me mantuvieron informada, pero también me llamaron regularmente para ver cómo estaba progresando. Me encantaba que estaban pendientes de mi. También me encanta recibir el boletín de Len Spada cada mes. Tiene un mensaje personal e información sobre varios temas de la vida. Me siento y lo leo de principio a fin. No he conocido a Len Spada ni a su personal, pero me encantaría conocerlos y agradecerles personalmente. Me pude sanar sin preocupaciones mientras me defendían. Estoy muy agradecida”.

–Diana

WORD SEARCH



- | | | | |
|-----------|-----------|-----------|------------|
| AQUARIUS | SNOW | PIG | NEW YEAR |
| CHAMPAGNE | CAPRICORN | TOAST | RESOLUTION |
| JANUARY | FIREWORKS | CELEBRATE | WINTER |
| PARTY | MIDNIGHT | FREEZING | |

Su caso no se RESUELVE: ¿y ahora qué?

La diferencia entre mediación y arbitraje

Cuando los clientes presentan un reclamo por lesiones personales, nuestro objetivo es resolver su caso por el valor total lo más rápido posible. Desafortunadamente, esto no siempre sucede. Es posible que la compañía de seguros no esté de acuerdo sobre quién tuvo la culpa, o ofrecen mucho menos de lo que vale el reclamo. Cuando esto sucede, resolver el caso simplemente no es una opción.

Cuando los clientes escuchan que no podemos resolver su caso, comienzan a preocuparse de tener que ir a la corte. Si bien siempre estamos listos para ir a la corte y luchar por nuestros clientes si es necesario, la mayoría de los clientes no quieren lidiar con ese tipo de estrés si pueden evitarlo. La bueno es que ir al tribunal no siempre es la única opción si no podemos resolver un caso. También hay lo que se llama mediación y arbitraje.

¿Qué es la mediación? La mediación es cuando ambas partes, en este caso, nuestros clientes y la compañía de seguros, se reúnen con un mediador. El mediador suele ser un abogado o juez retirado que intenta ayudar a ambas partes a llegar a un acuerdo. Si está considerando la mediación, recuerde que el mediador sólo está allí para facilitar el proceso; nada de lo que dicen es vinculante para ninguna de las partes.

La mediación es un proceso voluntario, y cualquiera de los dos es libre de finalizar el proceso en cualquier momento. En Spada Law Group, el 90% de nuestras mediaciones resultan en un caso resuelto.

¿Qué es el arbitraje? Similar a la mediación, el arbitraje es un proceso voluntario en el que ambas partes se reúnen con un tercero neutral que actúa como juez para decidir el caso fuera del sistema judicial. Sin embargo, mientras que un mediador simplemente facilita el proceso, la decisión de un árbitro es vinculante. De cierta manera, el arbitraje es un juicio más rápido, menos formal y menos costoso.

Si bien hay algunas ventajas (más rápidas, menos formales y menos costosas) para elegir el arbitraje en lugar de juzgar su caso en el tribunal, en el arbitraje, la decisión la toma una persona en lugar de un jurado. Al aceptar el arbitraje, usted se compromete a la decisión del árbitro. No puede apelar si cree que se cometió un error.

Encontrarse involucrado en un caso de lesiones personales no lo deseamos a nadie. El mejor de los casos es que pueda resolver su caso rápidamente por su valor total y concentrarse en su recuperación. Si un acuerdo no es una opción, recuerde que el equipo de Spada Law Group lo respalda. Estamos aquí para guiarlo a través del proceso y ayudarlo a tomar las mejores decisiones.

¿Tiene alguna pregunta sobre mediación, arbitraje o casos de lesiones personales en general? ¡No dude en llamar al 617.889.5000! Estamos aquí para ayudarle.

Esquina del chef local

Inspirado en Allrecipes

Crema de almejas

La crema de almejas conocida como "clam chowder" ha sido una orgullosa tradición de Nueva Inglaterra durante cientos de años. Comience bien su año nuevo con una crema de almejas, una exquisita tradición esta bella región de Nueva Inglaterra.

INGREDIENTS

- 4 rebanadas de tocino, en cubitos
- 1 1/2 tazas de cebolla picada
- 1 1/2 tazas de agua
- 4 tazas de papas, peladas y en cubos
- 1 1/2 cucharadita de sal
- Pimienta negra molida, al gusto
- 3 tazas de media y media
- 3 cucharadas de mantequilla
- 2 cucharadas harina
- 2 latas de 10 onzas de almejas picadas

DIRECTIONS

1. Coloque el tocino cortado en cubitos en una olla grande a fuego medio-alto y cocine hasta que esté crujiente. Agregue las cebollas y cocine por 5 minutos. Agregue agua y papas, luego sazone con sal y pimienta. Lleve a ebullición, luego cocine tapado por 20 minutos.
2. Vierta la mitad y mitad y agregue la mantequilla. Mezcle la harina para espesar la sopa. Revuelva las almejas y todo el líquido de la almeja en la sopa.
3. Cocine por 5 minutos hasta que se caliente del todo; No llevar a ebullición. Sirva caliente, preferiblemente en un tazón de pan de masa fermentada.

111 Everett Ave #1F
Chelsea, MA 02150
617.889.5000
SpadaLawGroup.com

En esta edición

- 1 Establezca sus objetivos
- 2 ¿Quién es Robyn Cartwright?

Testimonio del mes
- 3 La mejor tradición de
Nueva Inglaterra

¿No puede resolver su caso?
¡Hay otras opciones!
- 4 Shadow: Parapente

CONOCE A SHADOW EL PERRO QUE ASISTE LOS QUE HACEN PARAPENTE

Durante toda su vida, el residente de Utah, Dan McManus, había sufrido muchos problemas de salud mental, incluyendo ansiedad, bipolar, pesadillas, y ataques de pánico. A medida de los años, ha implementado varias maneras de combatir estos males, pero hay dos cosas que lo calman más que cualquier otra cosa: hacer parapente por los cielos hermosos de Utah con su compañero, el perro australiano llamado Shadow.

En el transcurso de 37 años, McManus hizo de este pasatiempo una profesión y se convirtió en instructor en Salt Lake City, haciendo parapente a menudo. Aparentemente su pasión le daba un poco de miedo a su mascota. Cuando McManus arrancaba, el perro siempre lo perseguía. "Cuando empezaba a volar, el brincaba y agarraba mi pie y pienso que quería cuidarme," dice McManus. Cuando dejó a Shadow en casa, regresaba y encontraba el piso y las puertas rayadas. Shadow aparentemente no podía estar sin su dueño. Así que hace 12 años, McManus hizo un arnés para Shadow, permitiéndole al perro acompañarlo en sus vuelos. Han estado de lado en lado en cada volada.



Algunos dueños de mascotas quizás tengan sus críticas sobre hacer esto pero está claro que Shadow quiere volar. Cuando salen, Shadow envuelve sus piernas en los brazos de McManus, y se queda calmado mientras observan la belleza de la naturaleza desde arriba.

Todos tenemos retos en nuestras vidas, es bueno saber que nuestros amigos de cuatro patas siempre estarán ahí para ofrecernos su ayuda. Y como nos muestra McManus y Shadow, es una conexión que perdura cientos de pies de altura.