

Advogado Previdenciário

3 Cláusulas Essenciais no Contrato de Honorários para Aposentadorias

por Rafael Beltrão | Lucratividade, Modelos previdenciários |

O contrato de honorários é um dos documentos mais importantes para os advogados, especialmente para o advogado previdenciário.

Contudo, um contrato mal elaborado, sem considerar detalhes importantes, pode:

Desvalorizar seus honorários advocatícios. Você perde dinheiro;

Desmotivar você a antecipar a implantação do benefício previdenciário;

Diminuir o comprometimento dos seus clientes com o processo.

Por isso, é fundamental que seu contrato de honorários seja muito bem pensado.

Siga essas dicas eficientes para melhorar seu contrato de honorários para processos de aposentadoria, evitando problemas no futuro e valorizando o seu árduo trabalho.

Dica 1: Estipule honorários para averbação de tempo de contribuição

É normal nos processo previdenciários com o objetivo de conceder uma aposentadoria, o advogado conseguir acrescentar vários anos de tempo de contribuição, mesmo que o processo não resulte na concessão do benefício.

Esta averbação de tempo de contribuição significa uma grande vantagem para o cliente, que poderá se aposentar anos antes ou até mesmo aumentar o valor de seu benefício. É por isso que seu contrato não pode estar exclusivamente atrelado à concessão do benefício previdenciário.

E seu contrato precisa estar preparado para esta situação. Existem ao menos duas soluções que você deve adotar contratualmente caso a demanda resulte em averbação de tempo de contribuição sem a concessão de benefício:

Estipular um valor fixo a ser cobrado se a demanda resultar exclusivamente em averbação de tempo de contribuição. Neste caso, para estabelecer este valor fixo, aconselho pesquisar os honorários sugeridos pela sua seccional da OAB para as demandas de averbação de tempo de contribuição;

Estipular um valor por cada mês averbado além da decisão administrativa. Desta forma, quanto mais tempo de contribuição for averbado, maiores serão seus honorários.

Particularmente, a segunda opção parece mais acertada, uma vez que quanto maior o benefício concedido ao seu cliente, maior serão seus honorários.

Dica 2: Cobre os honorários sobre o proveito econômico, e não sobre o valor da execução.

Outro ponto que pode comprometer seus recebimentos é estipular a incidência dos honorários sobre o valor da execução do processo previdenciário. Este método de cobrança possui várias falhas que podem desmerecer uma excelente atuação profissional, preocupada no melhor resultado para o cliente.

Ao atrelar seus honorários ao valor da execução, sempre que você conseguir uma tutela antecipada ou uma concessão administrativa no decorrer do processo, você será o principal prejudicado.

Neste método, os benefícios administrativos ou concedidos por tutela antecipada farão seus honorários diminuírem.

Isso simplesmente não faz sentido! Dessa forma, quanto antes você conquista o benefício para o seu cliente e melhor for sua atuação profissional, menores serão seus honorários.

Por isso, é mais adequado estipular os honorários sobre o proveito econômico do processo, composto pelas parcelas vencidas e parcelas vincendas calculadas até a data do trânsito em julgado, sem dedução de benefícios previdenciários recebidos no decorrer do processo judicial. Sejam essas parcelas decorrentes do presente processo ou de processos administrativos ou judiciais paralelos.

Isso significa que, mesmo que uma tutela antecipada seja concedida, ou outro benefício seja concedido administrativamente, seus honorários não serão prejudicados.

Nada mais justo!

DICA BÔNUS: Lembra que no último post falei sobre a super dica da separação dos honorários contratuais? Se o contrato estiver feito desta forma, alguns juízes determinam a separação dos honorários calculando a incidência dos honorários advocatícios sobre o proveito econômico da ação (vencidas, vincendas, sem dedução de benefícios previdenciários) e não sobre valor líquido recebido por meio de RPV ou Precatório.

Isto aumenta a lucratividade de cada processo e permite você se dedicar ao melhor resultado para o seu cliente sem desvalorizar seus honorários.

Dica 3: Detalhe as obrigações do cliente e estipule multa

É muito comum nos contratos de honorários o advogado esquecer de detalhar quais são as obrigações do cliente. Isto é um erro grave que prejudica o comprometimento do seu cliente com o processo de aposentadoria.

Sempre deixe muito claro no contrato quais são as obrigações do cliente, de modo que você possa atuar para garantir o melhor resultado possível da demanda.

Abaixo listo algumas responsabilidades importantes que você pode discriminar no seu contrato:

Fornecer todas as informações necessárias para o andamento processual;

Manter os dados pessoais atualizados, tendo a obrigação de informar imediatamente, pelo e-mail ou telefone, toda e qualquer alteração de endereço, telefone ou e-mail;

Caso necessite de prova testemunhal, indicar 3 testemunhas até 30 dias antes da audiência, justificção judicial ou justificção administrativa;

Comparecer em todas as audiências, justificções judiciais ou administrativas;

Notificar qualquer alteração contributiva, como: desligamento do emprego, novo emprego, modificação nas contribuições como contribuinte individual, recebimento de qualquer benefício previdenciário, etc;

Entregar todos os documentos necessários para o protocolo administrativo no INSS até 30 dias

antes da data de atendimento agendada no INSS.

Estipulando precisamente os deveres do contratante geram pelo menos 3 benefícios valiosos:

Seu cliente valoriza mais seus serviços;

O processo se torna mais ágil e eficiente;

Diminui problemas com clientes discutindo o que você, advogado, deveria ter feito.

DICA: Além de discriminar os deveres do Contratante é fundamental estabelecer uma multa para o descumprimento das obrigações para reforçar as responsabilidades, a importância do processo previdenciário e seu profissionalismo.

Conclusão

Estas estratégias são fundamentais para você valorizar o seu trabalho como advogado e ser devidamente remunerado por conseguir o melhor direito possível ao seu cliente.

Comece a usar todas essas cláusulas em seu contrato ainda hoje.

Fonte: Calculo Juridico