

Advogado Previdenciário

4 Técnicas Valiosas que Advogados Previdenciários de Sucesso Usam Para Ganhar Mais por Rafael Beltrão | Direito Previdenciário, Lucratividade |

Enquanto os testes com escritórios parceiros continuam, vamos compartilhar informações valiosas para quem advoga em direito previdenciário. Neste post você vai aprender 4 técnicas práticas que em pouco tempo você:

Aumentará o número de clientes;

Receberá mais pelos mesmos processos;

Terá clientes mais satisfeitos com o seu trabalho.

As técnicas são simples e fáceis de entender, então preste muita atenção e comece a ganhar mais com seu escritório de direito previdenciário ainda nesta semana!

1. Tenha anotado quando seus clientes vão se aposentar. E dobre os seus clientes!

Se você está advogando em direito previdenciário a algum tempo, já deve ter percebido que são muitos os clientes que passam no escritório e ainda não preenchem os requisitos para se aposentar.

Para a maior parte dos advogados e escritórios, atender alguém que ainda não fechou o tempo de contribuição é apenas tempo perdido. Mas não para o Advogado Previdenciário Inteligente! Uma das grandes vantagens do direito previdenciário é a possibilidade de prever quando seu cliente, ou melhor, futuro cliente, poderá entrar com um processo.

Na minha experiência, mais de 40% dos clientes que visitam o escritório pela primeira vez ainda não tem tempo suficiente para se aposentar, mas vão completar o tempo em menos de 5 anos.

Você não pode confiar na sorte e esperar que essas pessoas voltem ao seu escritório quando estiverem perto de se aposentar. Transforme esta pessoa que não ainda pode se aposentar em cliente!

Comece hoje mesmo a criar uma lista de quando cada pessoa que foi ao seu escritório irá se aposentar (veja como o Cálculo Jurídico mostra as datas previstas para todas as aposentadorias, em um só cálculo) e entre em contato com eles periodicamente. Intensifique este contato 6 meses antes que eles completem os requisitos para se aposentar. Esta atitude irá mostrar ao seu cliente:

Que você e seu escritório são organizados;

Que você não se esqueceu dele e que é atencioso.

Se seu cliente não fechou tempo agora, não desista, em algum momento ele terá que se aposentar. Faça com que ele se lembre de você neste momento.

Como isso vai aumentar minha lucratividade?

Esta é uma estratégia que te trará bons frutos com o tempo. O sonho de todo advogado da nossa área é atender clientes que já possuem os requisitos para um benefício previdenciário. Agora imagine você transformando os atendimentos infrutíferos em futuros clientes para o seu

escritório.

Faça um banco de dados de clientes que terão direito no futuro e mantenha contato com eles. Desta forma, eles estarão mais dispostos a te contratar quando forem se aposentar.

Quer saber mais uma vantagem disso?

As chances desse cliente te indicar, mesmo sem ter te contratado ainda, aumentam muito.

Você verá em pouco tempo pessoas indicando o seu serviço sem ainda serem clientes.

2. Aprenda que a atividade especial pode estar em todo o lugar

Esta é importante! Vou contar adiante como salvei mais de R\$ 80 mil de um cliente e dobrei sua RMI. Quando você está começando a advogar em direito previdenciário, muitos períodos especiais podem passar despercebidos.

Olha o que aconteceu comigo uma vez:

Estava fazendo os cálculos de um cliente para entrar com o processo de concessão de aposentadoria no JEF. Enquanto eu fazia o cálculo de tempo de contribuição achei muito estranho um dos períodos do cliente. Dizia na carteira de trabalho que ele trabalhou 10 anos, entre 1983 a 1992, como servente em uma metalúrgica perto de Curitiba.

Acontece que depois de 1992 todos os outros períodos trabalhados foram como operador multifuncional, também em metalúrgicas. Bom, resolvi ligar para ele e perguntar exatamente com o que ele trabalhou naqueles 10 anos, esperando que ele fosse me falar que na verdade trabalhava como um operador multifuncional.

Para minha surpresa eu estava errado, ele não trabalhou como operador multifuncional, mas servente também não era sua profissão. Ele era auxiliar de mecânico e trabalhava com contato permanente com graxas e químicos altamente insalubres. Resultado: com esta informação refizemos o processo dele para incluir o período de 1983 a 1992 como especial, o que transformou a aposentadoria por tempo de contribuição em uma aposentadoria especial, quase dobrando o valor da ação.

Eu fui procurar os cálculos dele para mostrar exatamente qual foi a diferença que o cliente quase perdeu. Se eu não tivesse visto aquele período o cliente teria perdido R\$ 81.346,53 de atrasados e receberia uma aposentadoria R\$ 1.956,34 menor do que ele recebe hoje.

Nunca assumo que um período não é especial só porque o nome da profissão na carteira de trabalho não parece insalubre ou perigoso. É normal, ainda mais em períodos mais antigos, que a profissão anotada na carteira não tenha relação alguma com as atividades exercidas.

Qual a solução?

Pergunte sempre para o seu cliente como era o trabalho dele, empresa por empresa, e com o que ele trabalhava. Pergunte especificamente:

Se ele trabalhava com graxas, solventes, tintas, ou produtos químicos?

Se tinha muito ruído, frio ou calor na empresa?

Se o trabalho era perto de alguma fonte forte de calor?

Se o trabalho envolvia circuitos elétricos, manutenção de elétrica ou de máquinas?

Como isso vai aumentar minha lucratividade?

Quanto mais períodos são enquadrados como especiais, maior será o valor do benefício, e conseqüentemente, maior serão seus honorários. Muitas vezes, conseguir mais alguns anos de atividade especial pode significar dobrar o valor da RMI do seu cliente, o que significa o dobro de honorários para você!

3. Comece a duvidar dos PPPs e encontre dinheiro escondido!

Acabei de te falar para duvidar de todos os períodos trabalhados pelo seu cliente. Faça a mesma coisa com os PPPs. Não confie neles!

A quantidade de PPPs incorretos é gigantesca, as empresas não preenchem este documento com zelo e muitas vezes fazem LTCATs que não correspondem à realidade. Quem advoga com direito previdenciário somente com base nos PPPs, está jogando muito dinheiro seu e de seus clientes no lixo.

A dica é, além de sempre perguntar para o seu cliente sobre a rotina de trabalho em cada empresa que ele trabalhou, realizar uma pesquisa jurisprudencial para ver se cada período, em cada empresa que seu cliente trabalhou, pode ser enquadrado como especial

Em uma consulta breve nos tribunais, utilizando as palavras ATIVIDADE ESPECIAL e o NOME DA EMPRESA é possível achar processos em que foi realizada uma perícia in locu na mesma empresa que seu cliente trabalhou. Essas perícias são muito valiosas e frequentemente mostram que o PPP não era um retrato da realidade profissional do segurado. Achou um processo desses? Ótimo! Faça o pedido do período especial do seu cliente.

Só não esqueça de impugnar o PPP na petição inicial e utilizar o outro processo como prova emprestada.

Como isso vai aumentar minha lucratividade?

Sempre que mais períodos são enquadrados como especiais, o valor do benefício recebido pelo seu cliente sobe, e conseqüentemente, seus honorários também.

Eu repito: conseguir mais alguns anos de atividade especial pode significar dobrar o valor da RMI do seu cliente, o que significa o dobro de honorários para você!

DICA: A melhor maneira para descobrir PPPs mentirosos e evitar perder dinheiro por não pedir períodos especiais que seu cliente tem direito é elaborando uma EXCELENTE FICHA DE ENTREVISTA. Estou pensando em disponibilizar uma ficha de entrevista completa e testada para quem realmente tiver interesse em advogar com qualidade em direito previdenciário.

Deixe seu e-mail para receber esta ficha de entrevista assim que colocar aqui no site.

Descubra oportunidades e direitos escondidos dos seus clientes com essa Ficha de Entrevista Comentada para aposentadorias.

4. Faça sempre todos os cálculos como os melhores especialistas e evite perder muito dinheiro. Quis economizar um tempo, e entrou com um processo sem realizar os cálculos? Você pode perder muito dinheiro assim! Realizar cálculos é fundamental no direito previdenciário, evita gastos e aumenta seus lucros. Os três fatores abaixo são cruciais para evitar perder honorários e somente os cálculos vão te mostrar.

A. Fique de olho no limite do JEF

Se o valor da causa, no momento do ajuizamento, for maior que 60 salários mínimos e você ajuizar esta ação na Justiça Especial Federal, você perderá todo o excedente! Vou te dar um exemplo: Você ajuíza em 2016 um processo no JEF que o valor da causa é R\$ 82.800,00. Na hora do recebimento, seu cliente perderá mais de R\$30.000,00, uma vez que o valor da causa era superior a 60 salários mínimos. Conclusão: tanto seu cliente como você podem perder muito dinheiro por um descuido. Você sabia que o cálculo de valor da causa pode ser algo simples de fazer!? No Cálculo Jurídico você consegue fazer ele em menos de 1 minuto.

B. Você não deve pedir todos os períodos especiais

Apesar de ser importante saber tudo que seu cliente tem direito e todos os períodos especiais que você pode pedir, mais importante ainda é saber a relevância desses pedidos no processo. Frequentemente, nos deparamos com pedidos difíceis, que precisam de produção de provas, perícias, oitiva de testemunha, que, no fim das contas, podem significar uma diferença muito pequena na RMI do seu cliente. É preciso sempre analisar qual o impacto de cada período na RMI, e se realmente vale a pena fazer o processo durar mais para aumentar muito pouco a

RMI. Apesar de processos longos representarem mais honorários, os processos curtos contribuem para o fluxo de caixa do seu escritório. Em determinados casos, ter honorários um pouco menores, mas recebê-los antes, pode significar investimentos hoje que te trarão muito mais lucratividade no futuro. Além disso, pode ter certeza de que a satisfação do seu cliente será bem maior, aumentando as chances de ele te indicar. É MUITO IMPORTANTE mostrar ao cliente que, para beneficiá-lo, você irá adiantar o processo optando por não requerer algum pedido que iria significar um aumento pequeno no benefício dele. Isto demonstrará profissionalismo e transparência, aumentando a fidelidade deste cliente com seu escritório.

C. A DER pode fazer toda a diferença no benefício.

Às vezes, esperar mais um ou dois meses para dar entrada na aposentadoria do seu cliente pode significar uma RMI muito mais vantajosa.

E somente o cálculo pode te mostrar isto. Verifique sempre quais são as outras aposentadorias próximas que seu cliente tem direito, e veja se o valor da RMI sofrerá grandes alterações se você esperar alguns meses ou até mesmo anos.

Esta análise mostrará ao seu cliente que você domina muito o direito previdenciário e que sua maior preocupação é com o melhor benefício possível para ele.

Como isso vai aumentar minha lucratividade? Use e abuse do cálculo. Faça projeções, analise diferentes cenários e você estará preparado para tomar decisões assertivas e pensadas, que podem aumentar a sua lucratividade e a do seu cliente. Com essas técnicas, você construirá uma imagem de um profissional extremamente competente e experiente, o que se transformará em maiores indicações do seu serviço.

Se você já estiver usando o Cálculo Jurídico, então já é muito fácil para você adicionar novos cálculos e testar diferentes parâmetros e cenários. Assim você pode maximizar seu lucro e o do seu cliente.

Fonte: Calculo Juridico