

## Conheça os 5 pilares do direito previdenciário

---

*O planejamento de aposentadoria, ou o planejamento previdenciário é, sem dúvidas, o primeiro pilar do direito previdenciário*

De Leonardo Grandchamp em 20 jan 2022 6:00

Quando falo das atividades da ABL Advogados para um novo funcionário, ou mesmo, em uma conversa, atendimento, começo explicando os 5 pilares de atuação do escritório no direito previdenciário.

Por ser um tema que ao longo da vida afeta diretamente todas as pessoas, de diversas maneiras, o previdenciário se tornou um ramo muito amplo de trabalho.

E você precisa definir dentro da área, quais serão os seus pilares de atuação.

Da mesma forma que um advogado que abre um escritório tende a ser generalista, se você for genérico dentro do direito previdenciário, poderá afetar sua estratégia de crescimento.

Olha só. Imagine você optar pela carreira no previdenciário mas, dentro dele, gastar energia em pilares que não fazem sentido, pela sua forma de atuação, área ou mesmo, perfil de cliente.

O resultado será a dificuldade de crescimento. A mesma que o generalista tem. Mesmo você optando por um ramo do direito que é tão rentável.

Compartilhando a vivência, em 2008 a ABL começou exclusivamente com uma ação, a Desaposentação.

Foi só no final de 2009 que comecei a olhar para outras revisões, concessões de benefícios e o planejamento de aposentadoria já em 2010.

De lá para cá, tivemos alguns desvios de foco em outras ações e, até mesmo, em outras áreas.

Por isso, posso afirmar para você que a definição dos seus pilares de prospecção e atendimento, dentro do direito previdenciário, será a chave para a disruptura do seu negócio.

## **1º Pilar – Planejamento de Aposentadoria**

O planejamento de aposentadoria, ou o planejamento previdenciário é, sem dúvidas, o primeiro pilar do direito previdenciário.

É onde tudo começa!

E se eu puder te dar uma dica, é onde você deve focar para começar a trabalhar com o direito previdenciário.

Explico o porquê.

Primeiro, ele pode ser divulgado em qualquer região do Brasil. Isso significa cliente para todos.

Entendo também que, o planejamento de aposentadoria deve ser obrigatório para todas as pessoas a partir dos 45 anos de idade. Independentemente se estão na ativa ou não.

Note a oportunidade de renovação constante da carteira de cliente.

Isso porque, costumo falar em meus atendimentos para quem parou ou não está recolhendo, voltar o mais breve possível.

Não podemos pensar no INSS só como aposentadoria, ele é um seguro, que pode dar um benefício por incapacidade, acidente, gerar uma pensão por morte e, se nada disso acontecer, uma aposentadoria lá na frente.

E o mais importante, tendo todo o valor investido retornado por algumas vezes.

Quero dizer que há um universo gigantesco de possíveis clientes que, quando estão trabalhando, precisam saber quando vão se aposentar e com quanto.

Já os que não estão ou são autônomos, precisam de orientação para não fazer errado e ter prejuízos irreversíveis.

Demonstrando essas possibilidades, você consegue fechar o contrato de planejamento e receber honorários imediatamente criando um excelente fluxo de caixa para o seu negócio.

Sem mencionar que, a ideia principal do planejamento é manter o cliente vinculado ao escritório até que a aposentadoria dele chegue e, ele tenha confiança absoluta no seu trabalho para entregar mais este serviço, que aqui na ABL, eu trato como o segundo pilar.

## **2º Pilar – Concessão de Aposentadoria**

Com a evolução tecnológica do INSS, cheguei a pensar que este seria um serviço em extinção dentro do escritório.

Mas não foi, o efeito foi contrário.

Naturalmente que há muitas pessoas preferindo entrar com a aposentadoria por conta, sem gastar com advogado e, em alguns casos, elas estão certas.

Temos que ser racionais e perceber onde está o nosso público alvo e não generalizar atitudes.

Há um grande número de pessoas que não devem fazer a aposentadoria no escuro e é aqui que você deve focar suas energias.

É dever do advogado informar todos os riscos que podem acontecer ao perfil de cliente da sua área de atuação.

Se você está em uma cidade que tem um tipo de indústria e os funcionários têm direito ao tempo especial, é aí que você deve concentrar suas energias.

A sua prospecção deve ser voltada para aquele lugar e tema.

O mesmo para uma região que possua alto número de casos de LOAS, rural, incapacidade e por aí vai.

E por isso a importância deste pilar e de trabalhar o conteúdo on-line.

O seu futuro cliente tem que tomar consciência que escolher você para fazer a aposentadoria é a melhor opção.

Mas isso só será possível se definir o seu pilar e se tornar realmente uma referência.

Pela relação do custo operacional deste serviço com o ticket médio da pasta, este pilar é o mais rentável do escritório.

### **3º Pilar – Revisões de Aposentadoria**

A ABL se tornou referência absoluta na revisão de aposentadoria, justamente pela atuação exclusiva na Desaposentação quando começamos o escritório.

Tivemos a oportunidade de abrir o leque ao longo dos anos seguintes, gerando outras possibilidades.

Inclusive, agora, através do Instituto de Estudos Previdenciários – IEPREV, meu sócio João Badari fez memoriais, despachos e a sustentação oral na Revisão da Vida Toda no STF.

Dentro deste pilar, criei uma subdivisão para qualificar melhor as revisões propostas pela ABL:

Teses Revisionais ( são revisões que aguardam o posicionamento definitivo do STF ou STJ sobre o Tema, como a própria RVT ou a revisão das atividades concomitantes por exemplo )

Revisões de Fato ( uma infinidade de possibilidades onde o INSS erra na aposentadoria. Podendo ser no cálculo, vínculo, contribuição, tempo especial e outros motivos... )

Revisões de Direito ( são revisões já decididas pelos Tribunais Superiores, como por exemplo o IRSM ou a Revisão do Teto)

As pastas de revisões de aposentadoria possuem um excelente ticket para escritório.

Nas teses revisionais trabalhamos com honorários para a propositura da ação e também no êxito. O que gera um fluxo de caixa significativo para o escritório.

Já para as revisões de fato e revisões de direito, como não dependem dos Tribunais Superiores, na maioria das vezes trabalhamos no êxito, a depender da complexidade.

Sem sombra de dúvidas, este é o pilar mais trabalhoso de se executar dentro do direito previdenciário.

Depois da prospecção e atendimento, ainda é preciso fazer a análise e os cálculos para saber se é vantajosa a revisão e, quanto representa essa vantagem.

Na sequência, o requerimento administrativo e ou a distribuição judicial e, depois, todos os atos processuais até que o direito seja reconhecido e o valor dos atrasados levantados.

Esse fluxo de trabalho aumenta de forma significativa o custo operacional do escritório, pois há necessidade de equipes e controles.

Normalmente o lucro é gerado pelo volume e, agora, com a terceirização de algumas etapas do serviço.

Vou falar sobre a terceirização em um único artigo.

#### **4º Pilar – Benefícios por incapacidade**

Conheço diversos escritórios que só trabalham com este tipo de benefício e conseguem faturar alto com ele.

Aqui na ABL, nunca foi nosso foco, exceto nos casos de ações acidentárias.

Por um longo período eu não montava ou incluía na estratégia de marketing a divulgação deste serviço.

Essa atitude foi de encontro com nossa estratégia no período, porque também não permitia atendimento virtual de auxílio doença. Apenas cliente presencial.

Entendia que era necessário ver o cliente para sentir realmente a sua dor e transcrever isso para o juiz e o perito. Pode ter certeza que isso aumenta exponencialmente a probabilidade de êxito do processo.

Mas, com os diversos programas de “Pente Fino” do Governo, uma infinidade de arbitrariedades cometidas e a pandemia, ajustamos as velas e passamos a fazer atendimentos on-line para os benefícios por incapacidade.

O esforço é grande, tive que destacar uma equipe só para isso pois a procura é muito alta e as exigências do atendimento são grandes.

Nunca deixe um cliente na mão ou insatisfeito, mesmo que você perceba que não vai fechar um contrato.

No momento estou trabalhando em filtros para direcionar melhor o atendimento e buscar clientes mais qualificados. Isso deve ajudar de forma significativa o trabalho.

No final das contas o resultado tem sido positivo, com diversas liminares sendo concedidas e benefícios sendo restabelecidos.

## **5° Pilar – Regime Próprio**

Este é o filho preterido do direito previdenciário.

Há pouquíssimos escritórios que se especializaram no assunto e o mercado é tão grande quanto o do INSS.

Aqui na ABL comecei a olhar para este tema em 2011 quando atendi uma cliente que teve o benefício de pensão por morte cortado, da noite para o dia, sem direito de defesa.

Estudando o assunto, descobri que o Estado de SP cortou mais de 8 mil benefícios arbitrariamente.

De lá para cá, aproveitando o oceano azul, passamos a desenvolver o Pilar da mesma forma que os demais do INSS, desde o planejamento de aposentadoria do servidor, concessões, revisões, incapacidade e outras ações que não existem no INSS.

O ponto negativo deste pilar está nos precatórios do Estado de SP (no qual temos a maior parte das ações) que estão atrasados.

Estrategicamente, buscamos liminares em todos os processos distribuídos para evitar o acúmulo dos atrasados.

Já o ponto positivo, que pesa de forma bem mais favorável à balança, há centenas de Regimes Próprios espalhados pelo país e, pouquíssimos advogados especialistas de verdade no assunto.

Como ressaltei no parágrafo anterior, é um oceano azul gigantesco a ser explorado.

## **Conclusão**

Realmente o direito previdenciário é um ramo amplo, que afeta todas as pessoas em diversos momentos da vida.

Isto traz uma infinidade de oportunidades para quem pretende atuar no direito previdenciário.

Mas atenção, se pretende crescer e se consolidar na área, terá que definir os seus pilares de atuação dentro da área.

Esta é a forma para se tornar conhecido, especialista de verdade e conseguir crescer o seu negócio.

Lembre-se, os pilares que eu trouxe acima são os da ABL, criados ao longo dos anos pela nossa forma de atuação. Há diversos outros, com outras combinações que não se aplicam a nós, mas podem se aplicar a você.

Escolha seu foco, monte a sua estratégia e crie consistência.

Original de ABL Advogados

<https://www.jornalcontabil.com.br/conheca-os-5-pilares-do-direito-previdenciario/>

**Veículo:** Online -> Portal -> Portal Rede Jornal Contábil