

# Captação de Clientes na Advocacia: O Que a OAB Permite e as Regras a Serem Seguidas

escrito por Dr. Ademilson Carvalho Santos | agosto 18, 2024



A captação de clientes é um tema de grande relevância para os advogados, uma vez que a sustentabilidade e o crescimento de seus escritórios dependem da capacidade de atrair e reter clientes. No entanto, a Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) estabelece regras e diretrizes específicas para a captação de clientes, visando garantir a ética, a transparência e a dignidade da profissão. Neste artigo, exploraremos o que a OAB permite em relação à captação de clientes e as regras que devem ser seguidas pelos advogados.

Primeiramente, é importante destacar que a OAB permite a captação de clientes pelos advogados, desde que sejam observados os princípios éticos e as normas estabelecidas pelo Código de Ética e Disciplina da OAB. O advogado tem o direito de divulgar seus serviços e buscar novos clientes, mas deve fazê-lo de forma moderada, respeitosa e sem prejuízo à dignidade da profissão.

Uma das principais regras a serem seguidas na captação de clientes é a proibição da mercantilização da advocacia. O advogado não pode tratar sua atividade como um mero comércio, utilizando práticas de marketing agressivas ou enganosas para

atrair clientes. A captação deve ser pautada pela ética, pela transparência e pela qualidade dos serviços oferecidos.

A OAB também veda a captação de clientela por meio de intermediários ou agenciadores. O advogado não pode oferecer comissões, vantagens ou benefícios a terceiros para que estes indiquem clientes para seu escritório. A relação entre advogado e cliente deve ser direta, sem interferências externas que possam comprometer a independência e a confiança necessárias para o exercício da profissão.

Outra regra importante diz respeito à publicidade dos serviços advocatícios. A OAB permite que os advogados divulguem seus serviços por meio de publicidade, desde que sejam observados os limites impostos pelo Código de Ética e Disciplina. A publicidade deve ser objetiva, informativa e moderada, evitando a autopromoção excessiva, a comparação com outros profissionais e a promessa de resultados específicos.

Os advogados podem utilizar diversos meios para divulgar seus serviços, como websites, redes sociais, cartões de visita e publicações especializadas. No entanto, devem ter cuidado para não incorrer em práticas vedadas pela OAB, como a publicidade enganosa, a captação de clientela por meio de telemarketing ou a oferta de serviços em locais inadequados, como hospitais e delegacias.

Além disso, a OAB estabelece regras para a fixação de honorários advocatícios. Os advogados têm liberdade para negociar seus honorários com os clientes, mas devem fazê-lo de forma clara, transparente e por escrito. É vedada a cobrança de honorários excessivos ou desproporcionais aos serviços prestados, bem como a captação de clientes mediante a oferta de descontos ou vantagens indevidas.

É importante ressaltar que a captação de clientes deve ser realizada de forma ética e respeitosa, evitando qualquer tipo de assédio ou importunação. O advogado deve respeitar a

liberdade de escolha do cliente e não pode utilizar meios coercitivos ou intimidatórios para obter novos casos.

Além das regras estabelecidas pela OAB, os advogados também devem estar atentos às normas e regulamentações específicas de cada estado ou município onde atuam. Algumas seccionais da OAB podem ter regras adicionais ou mais restritivas em relação à captação de clientes, e é dever do advogado conhecer e cumprir essas normas locais.

A captação de clientes é uma atividade legítima e necessária para o exercício da advocacia, mas deve ser realizada dentro dos limites éticos e legais estabelecidos pela OAB. Os advogados devem priorizar a qualidade dos serviços prestados, a transparência na relação com os clientes e o respeito à dignidade da profissão.

Ao seguir as regras da OAB e adotar uma postura ética na captação de clientes, os advogados fortalecem a confiança da sociedade na advocacia e contribuem para a construção de uma justiça mais efetiva e acessível a todos os cidadãos. A captação de clientes deve ser encarada como uma oportunidade de servir à sociedade e de exercer a nobre missão de defender os direitos e a justiça, sempre pautada pela ética, pela transparência e pela excelência profissional.

## **FAQ – Captação de Clientes na Advocacia: O Que a OAB Permite e Regras a Serem Seguidas**

### **1. O que é captação de clientes na advocacia?**

Captação de clientes refere-se às estratégias e ações que advogados e escritórios de advocacia utilizam para atrair novos clientes e expandir sua base de clientes.

### **2. A OAB permite a captação de clientes?**

Sim, a OAB permite a captação de clientes, desde que as práticas sigam as diretrizes éticas estabelecidas pelo Código de Ética e Disciplina da Ordem dos Advogados do Brasil.

### **3. Quais são as principais regras da OAB sobre a captação de clientes?**

As principais regras incluem a proibição de publicidade excessiva, o uso de linguagem que possa induzir a erro, e a necessidade de respeitar a dignidade da profissão. A publicidade deve ser informativa e não mercantil.

### **4. O que é considerado publicidade inadequada na advocacia?**

Publicidade inadequada inclui promessas de resultados, comparações com outros profissionais, uso de testemunhos de clientes, e qualquer forma de captação que possa ser considerada sensacionalista ou enganosa.

### **5. Quais formas de captação são permitidas pela OAB?**

A OAB permite formas de captação como a criação de sites profissionais, participação em eventos, palestras, publicações em revistas e blogs jurídicos, e marketing de conteúdo, desde que respeitadas as normas éticas.

### **6. Como posso utilizar as redes sociais para captar clientes de forma ética?**

As redes sociais podem ser usadas para compartilhar informações jurídicas, artigos e conteúdos relevantes, sempre mantendo um tom profissional e evitando qualquer forma de publicidade agressiva ou enganosa.

### **7. É permitido o uso de cartões de visita e materiais impressos?**

Sim, o uso de cartões de visita e materiais impressos é permitido, desde que contenham informações claras sobre o advogado, como nome, número da OAB, área de atuação e contato, sem exageros ou promessas.

### **8. O que fazer se eu perceber práticas inadequadas de captação por outros advogados?**

Se você perceber práticas inadequadas, pode denunciar à OAB, que possui mecanismos para investigar e tomar as devidas providências em relação a condutas que violem o Código de

Ética.

**9. Como o networking pode ajudar na captação de clientes?**

O networking é uma estratégia eficaz, pois permite a construção de relacionamentos profissionais, a troca de referências e a visibilidade em eventos da área jurídica, ajudando na atração de novos clientes.

**10. Quais são as consequências de não seguir as regras da OAB na captação de clientes?**

O não cumprimento das regras pode resultar em sanções disciplinares, que vão desde advertências até a suspensão ou exclusão da OAB, dependendo da gravidade da infração. É fundamental agir sempre dentro da legalidade e da ética profissional.