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

escrito por Dr. Ademilson Carvalho Santos | 18/08/2024



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.