

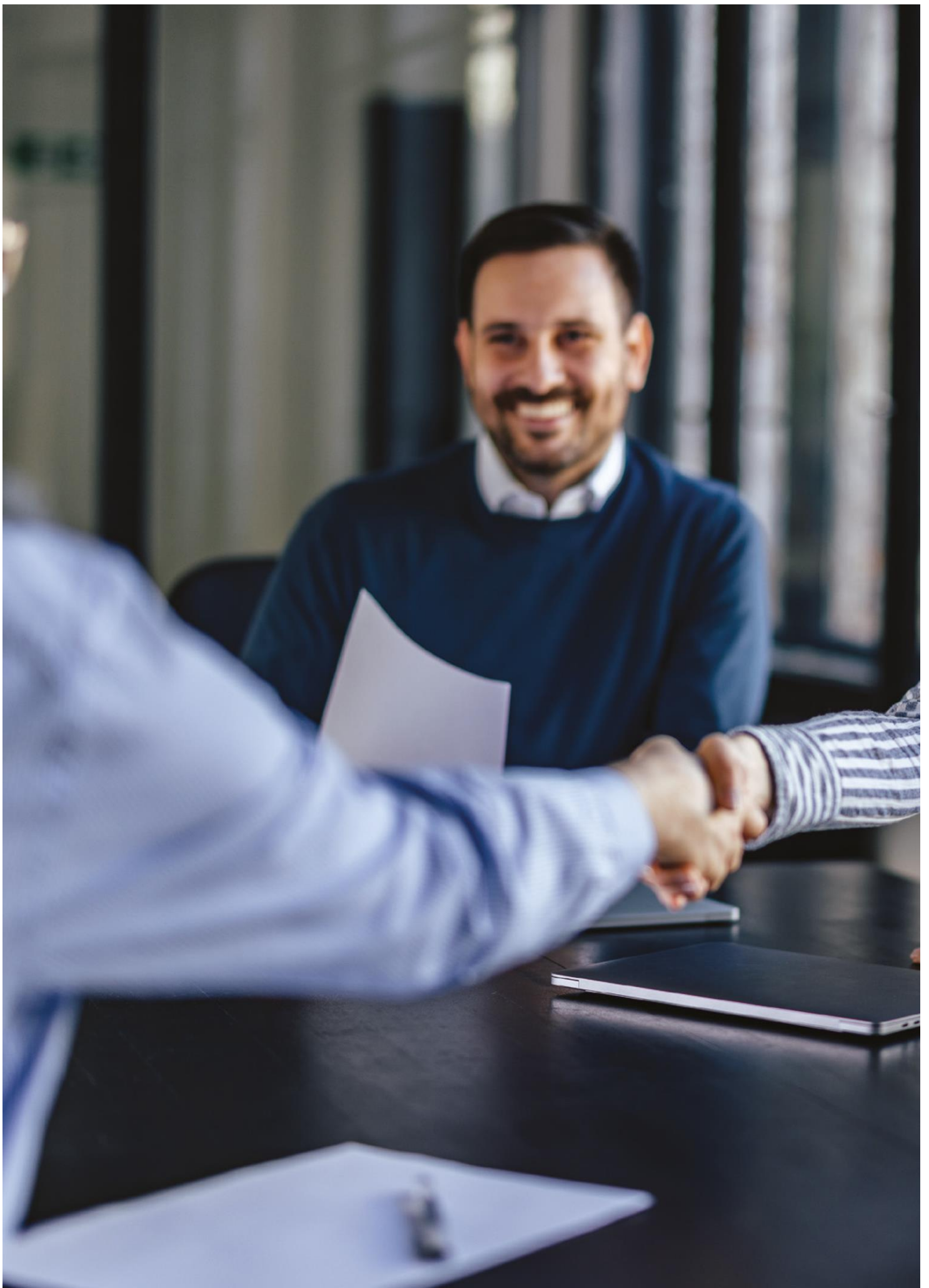
NEGÓCIO

COMO É FEITA A TRANSIÇÃO DE CLIENTES COM A SAÍDA DE SÓCIOS?

A saída de um sócio ou responsável de departamento de um escritório de advogados pode implicar planos de transição dos clientes. Mas nem todas as firmas têm. Uma coisa é certa, um bom plano de transição de clientes pode beneficiar a reputação e o negócio dos escritórios.

TEXTO **FREDERICO PEDREIRA**
FOTOGRAFIAS **D.R.**







Os clientes são essenciais para o negócio de qualquer empresa e no setor jurídico esta realidade não é diferente.

Aquando da saída de um sócio ou responsável de departamento, há firmas que têm planos de transição dos clientes, mas a decisão cabe sempre ao cliente que pode preferir “acompanhar” o sócio para o novo “destino”.

A *Advocatus* contactou diversos escritórios que optaram por não responderem a este tema - Andersen, CMS, Cuatrecasas, Morais Leitão, PLMJ, TELLES e Vieira de Almeida -, apenas a Antas da Cunha Ecija e a Pares Advogados decidiram partilhar as suas visões de negócio.

Apesar de possuírem uma “alta taxa de permanência de advogados”, na Pares não existe um plano de transição formal, mas reconhecem que é um tema que “não deve ser descurado”.

“Os clientes de uma qualquer sociedade e, naturalmente, os da Pares Advogados, não são do advogado que trabalha os respetivos assuntos, nem do advogado que por qualquer razão tem contacto mais direto com os clientes. Os clientes são da sociedade”, sublinhou o sócio João de Freitas e Costa.

“Aquilo que estabelecemos como princípio é que os clientes angariados por um sócio, num cenário de saída, poderão acompanhar esse mesmo sócio, se assim o desejarem”

Fernando Antas da Cunha
Managing partner
da Antas da Cunha Ecija





Tendo em conta que a relação de um cliente com o advogado tem uma forte componente pessoal, João de Freitas e Costa considera que não se pode descartar a possibilidade de, saindo um advogado de uma determinada sociedade, o cliente optar por sair também.

“Para mitigar essa possibilidade, na Pares Advogados os clientes têm relacionamento com vários advogados e em função das diversas áreas de prática envolvidas em cada dossier. Temos um advogado responsável por cada cliente da sociedade, mas o trabalho é desenvolvido por vários advogados de forma próxima e direta. Deste modo, tentamos assegurar a permanência dos clientes em situações de alguma eventual saída de algum sócio ou de algum advogado mais sénior”, explicou.

Já Fernando Antas da Cunha, *managing partner* da Antas da Cunha Ecija, considera que o “cliente” não é propriedade de qualquer sócio, tendo “vontade própria” e sendo “soberano nas suas decisões”.

“Sem prejuízo, desde a nossa fundação que, qualquer acordo de integração, incorpora em si, cláusulas de saída e, em particular, o que sucede

com os clientes angariados por determinado sócio. Aquilo que estabelecemos como princípio é que os clientes angariados por um sócio, num cenário de saída, poderão acompanhar esse mesmo sócio, se assim o desejarem”, notou.

PLANO DE TRANSIÇÃO PODE BENEFICIAR NEGÓCIO

Quando um sócio está de “saída” uma das principais preocupações dos escritórios é informar os seus clientes. Na Antas da Cunha Ecija há um contacto pessoal por parte do sócio que se encontra de saída inicialmente e, de seguida, é enviada uma carta pelo conselho de administração a formalizar a cessação da prestação dos serviços.

Por outro lado, na Pares parte do acompanhamento ao cliente é informar da saída de algum advogado, assegurando que tal saída não irá causar perturbação na relação profissional com o cliente. “E para transmitir essa segurança ao cliente, não chega um contacto dizendo-o; há que trabalhar a relação e mantermo-nos ainda mais próximos do cliente, durante um período largo”, referiu João de Freitas e Costa.

Sobre os períodos de transição, nem todos têm prazos estabelecidos, mas na maior parte dos casos, na Antas da Cunha Ecija, resolve-se em menos de três meses.

“O que, naturalmente temos feito nas poucas situações deste tipo que já vivemos, é um acompanhamento mais de perto dos clientes que são mais trabalhados pelo advogado que sai da sociedade, de modo a perceber se a saída está a causar alguma perturbação e de modo a tentar colmatar essa eventual inquietação por parte do cliente”, disse o sócio da Pares.

Uma coisa é certa, um bom plano de transição de clientes pode beneficiar a reputação e o negócio dos escritórios.

“Além de uma obrigação legal, trata-se de um imperativo de respeito pelos nossos clientes. Garantimos que, em qualquer cenário, os impactos sejam os menores possíveis”, disse Fernando Antas da Cunha.

Na visão de João de Freitas e Costa, o que assegura uma boa transição de clientes é o mesmo que assegura a sua permanência na sociedade, em qualquer situação, mesmo em situações de estabilidade de equipa. “O que assegura a boa transição e a permanência dos clientes é um constante acompanhamento e uma constante e consistente disponibilidade para o cliente e para os seus assuntos e preocupações”, concluiu. ■

“O que assegura a boa transição e a permanência dos clientes é um constante acompanhamento e uma constante e consistente disponibilidade para o cliente e para os seus assuntos e preocupações”

João de Freitas e Costa
Sócio da Pares Advogados

