



Bruna Timbó: contratos de seguro podem mitigar riscos da advocacia

Qual escritório ou profissional de advocacia nunca se deparou com aquele momento ímpar no qual percebe que perdeu ou pode ter perdido um prazo processual?

Como advogada atuante durante anos e muitas vezes responsável por outros advogados, lembro-me perfeitamente do arrepio desesperador que subia das costas até a cabeça quando lembrava de algum prazo e não conseguia encontrar mentalmente o registro do seu protocolo. Ou quando não conseguia lembrar do pagamento ou juntada de custas processuais ou preparo de recursos ou de qualquer situação que me remetesse, ainda que remotamente, a um prejuízo ao meu cliente causado por uma possível falha profissional minha. Felizmente, ao menos no meu caso, essas situações não passaram de sustos, os quais certamente consumiram parte dos meus anos de velhice devido ao estresse.

Tendo deixado a advocacia e atuando há 20 anos no mercado de seguros como consultora e corretora, percebo que, ao longo da minha vida profissional como advogada, poderia ter tido um alento que geraria não uma atuação com negligência, longe disso, mas uma vida com qualidade superior e bem menos estresse.

Esse alento seria dado pelo seguro de responsabilidade civil profissional, que pode ser contratado por profissionais da área do Direito ou escritórios de advocacia para minimizar os prejuízos financeiros causados aos seus clientes por falhas profissionais que porventura venham a ocorrer. Nenhum advogado ou escritório deseja cometer uma falha profissional e muitos acham que jamais isso poderia ocorrer, mas infelizmente acontece. E acontece muito mais do que acreditamos, afinal, somos humanos e estamos sujeitos a erros causados por milhares de fatores.

A prestação de serviços jurídicos é muitas vezes inglória e ingrata. O advogado vive sob a sombra dos problemas de seus clientes; ao contrário de outras profissões, convive com eles diariamente, e, quando consegue desenrolá-los, o seu sucesso faz parte apenas da sua obrigação, sem qualquer reconhecimento adicional do cliente. Pior é quando o advogado não tem sucesso e quando essa situação advém de uma falha profissional sua, um problema na sua obrigação de meio que é justamente a perfeita prestação dos serviços jurídicos de acordo com a legislação e regulamentação vigentes para a qual, obviamente, não é possível garantir o resultado. Aí o advogado é obrigado a assumir o prejuízo do cliente como se seu fosse, tudo para que seja garantida a continuidade do negócio.

Mas não precisa ser assim. O gestor advogado deve se preocupar com os seus clientes, com a prestação dos serviços da sua equipe e com todas as redundâncias de processos internos para evitar problemas, mas deve também ter atenção quanto às formas de mitigação dos riscos justamente para garantir a continuidade da operação do escritório.

O seguro de responsabilidade civil profissional é justamente uma das formas de mitigação desses riscos, pois transfere ao mercado segurador o risco financeiro do escritório frente aos seus clientes com relação aos prejuízos causados por falhas profissionais relacionadas, por exemplo, a perdas de prazo, falta de preparo de recursos, falha de correspondentes e subcontratados, prejuízos cibernéticos e direitos autorais, dentre outros. E não é só. O seguro pode ser utilizado ainda para remediar determinada situação, pois



garante ao escritório ou profissional segurado uma verba para despesas de publicidade, ou seja, para que se contrate profissional(is) para contornar determinada situação reputacional.

Os escritórios de advocacia, aliás, possuem à sua disposição um amplo cardápio de seguros, sendo um dos poucos segmentos que pode transferir boa parte de seus riscos para o mercado segurador. Vejam alguns produtos: para os profissionais do escritório (advogados, estagiários e administrativo, dentre outros), tem-se o seguro de *pessoas*, dentre eles, vida, saúde, acidentes pessoais, DIT (diárias por incapacidade temporária) e mesmo previdência; para a estrutura do escritório, tem-se o seguro *empresarial*; para a *operação* do escritório, tem-se o seguro de responsabilidade civil profissional e o seguro *cyber*; para a proteção do patrimônio pessoal dos gestores, tem-se o D&O (seguro *directores and officers*).

Por que assumir financeiramente o prejuízo por um sinistro se é possível comprar essa proteção e transferir esse risco para um terceiro? Não ter tido um sinistro até o momento é motivo para acreditar que não precisa de seguro? Achar que jamais cometerá uma falha profissional é motivo para não proteger a sua operação? As redundâncias de processos internos não seriam suficientes para garantir a proteção da operação do escritório? Ter um seguro de responsabilidade civil profissional não permitiria uma atuação menos comprometida da equipe do meu escritório?

Essas são perguntas sobre as quais os gestores de escritórios de advocacia *precisam* refletir. Ser gestor de um escritório de advocacia ou de seu próprio negócio requer um olhar apurado sobre a sua operação, processos de checagem interno, equipe e sobre seus clientes, mas não apenas isso, requer especial atenção sobre os riscos inerentes ao negócio e sobre os processos de minimização das perdas para a garantia da proteção patrimonial e continuidade do negócio. Não é apenas impedir que as falhas ocorram, mas estar preparado para o seu contingenciamento. Os contratos de seguro merecem uma reflexão carinhosa, pois, embora desconhecidos ou muitas vezes ignorados, podem salvar a operação de um escritório de advocacia diante de uma perda financeira vultosa.

E não é só isso. Vemos atualmente que a prestação de serviço jurídico virou uma *commodity* e que poucos são os escritórios ou profissionais que se diferenciam uns dos outros frente aos seus clientes, ressalvado, naturalmente, os grandes escritórios e os profissionais notoriamente conhecidos que dominam as publicações e premiações voltadas ao segmento jurídico.

O “cardápio” de seguros mencionado anteriormente pode não somente trazer segurança operacional e patrimonial à operação do escritório, mas também transformá-lo num parceiro estratégico do cliente, e não apenas um simples prestador de serviços jurídicos (sim, você pode ser trocado por um outro escritório de um dia para o outro em virtude da simples troca da diretoria jurídica do seu cliente...).

Se você oferece ao seu cliente soluções em seguros, como apólices de seguro garantia para as suas ações judiciais ou administrativas, por exemplo, você deixa de ser um mero consultor ou patrono para se tornar um *player* de importância estratégica dentro do fluxo organizacional da empresa, já que viabilizou não apenas o acesso do seu cliente a medidas procedimentais e processuais sem a necessidade do comprometimento do seu fluxo de caixa, mas também o levantamento de valores “presos” nessas demandas, possibilitando a injeção imediata de caixa na empresa.



Ora, qual o cliente que não gostaria de ser agraciado, pelo seu profissional de confiança, com soluções que lhes fizesse ganhar dinheiro ao invés de apenas gastar com serviços jurídicos?

Se até este momento você, gestor de escritório de advocacia ou profissional autônomo, encarou o seguro como uma mera despesa anual (se é que você está dentro do percentual ínfimo de escritórios e profissionais do Direito que contratam seguros!), precisa mudar o seu *mindset* para vê-lo como um investimento na sua operação, um aliado que garante não apenas a segurança patrimonial do escritório e, assim, o equilíbrio espiritual que muitas vezes lhe é necessário, mas como um elemento que pode ser um diferencial competitivo dentro do seu portfólio de serviços.

Em épocas de “vacas magras”, nas quais travamos lutas homéricas por migalhas, é imprescindível lutar com todas as armas. E o seguro é um arsenal que não pode ser ignorado.

Date Created

27/07/2019