

GUIA PARA ADVOGADOS PREVIDENCIARISTAS · 2026

O Funil Previdenciário

Leads por menos de R\$ 4. Contratos por menos de R\$ 100.

Entenda como escritórios de advocacia alinham anúncio, WhatsApp e time comercial para fechar contratos de direito previdenciário pagando uma fração do que o mercado paga.

NESTE GUIA

A conta do lead de R\$ 4

Os 5 benefícios que mais vendem

Roteiro de WhatsApp

Reunião que fecha

Plano de 7 dias

Você não tem um problema de demanda. Tem um problema de funil.

Todos os dias, milhares de pessoas recebem uma carta de indeferimento do INSS e vão direto ao Google ou ao Instagram procurar ajuda. A demanda está aí. A pergunta é: quem está ficando com ela?

Faça um teste honesto. Responda de cabeça:

Quanto você pagou, em média, por cada contato no WhatsApp no último mês?

Quantos desses contatos viraram reunião?

Quanto custou, no fim, cada contrato assinado?

Se você não sabe responder as três, você está no mesmo lugar que a maioria dos escritórios: **pagando caro, sem saber quanto, e entregando cliente para quem chega primeiro.**

Para onde o seu dinheiro está indo

Anúncio genérico

1

"Advogado previdenciário" atrai quem quer o telefone do INSS, não quem quer contratar.

Resposta lenta

2

O cliente chama 3 escritórios ao mesmo tempo. Fecha com quem responde primeiro.

Sem triagem

3

Sua equipe gasta horas conversando com quem não tem direito a nada.

Reunião sem condução

4

O cliente entende o problema, sai para "pensar" e nunca mais volta.

O QUE MUDA QUANDO O FUNIL ESTÁ CERTO

Escritórios que corrigem esses quatro vazamentos passam a pagar **menos de R\$ 4 por lead** e **menos de R\$ 100 por contrato** fechado. Este guia mostra exatamente como, etapa por etapa.

R\$ 1.500 em anúncio. 16 contratos. R\$ 94 por cliente.

Veja como os números se encadeiam quando cada etapa do funil faz o seu trabalho. É a matemática que separa o escritório que cresce do escritório que "testou tráfego e não funcionou".



LEIA ISSO DE NOVO

Cada R\$ 1 investido voltou como R\$ 32 em honorários. E repare: nenhuma etapa precisou ser extraordinária. O resultado vem de **todas as etapas funcionando juntas**. Uma etapa quebrada, e o custo por contrato multiplica.

Simulação com as métricas de referência do funil. O resultado de cada escritório depende de região, benefício, verba e, principalmente, do atendimento.

O funil de 4 etapas e a meta de cada uma

Se você só olha o anúncio, nunca vai saber onde está perdendo dinheiro. Estas são as quatro etapas e os números que um funil saudável entrega.

ETAPA	O QUE ACONTECE	META DO FUNIL
1 • Atrair	Anúncio que fala a dor exata de quem tem o caso, e leva direto para a conversa	Lead abaixo de R\$ 4
2 • Conversar	Resposta rápida e triagem de 3 perguntas que separa o caso do curioso	1ª resposta em até 5 min e 40% qualificados
3 • Agendar	Convite com dia e hora marcados, lembrete e lista de documentos	30% dos qualificados agendam
4 • Fechar	Reunião com diagnóstico na tela, caminho claro e proposta	30% das reuniões viram contrato

REGRA DE OURO

Otimize de baixo para cima. Se a reunião não fecha, mais lead só aumenta o prejuízo. Corrija o fechamento, depois o agendamento, depois a triagem. **Só então coloque mais dinheiro no anúncio.**

A triagem de 3 perguntas (vale para qualquer benefício)

Situação: "O benefício já foi pedido? Foi negado, está em análise ou nunca pediu?"

Prova: "Você tem em mãos laudos, documentos ou a carta de indeferimento?"

Urgência: "Tem algum prazo correndo, como recurso ou perícia marcada?"

Com três respostas, sua equipe sabe se o caso é viável, o que falta e quão urgente é. **Sem gastar uma reunião inteira para descobrir que não havia caso.**

Como é o anúncio que traz lead por menos de R\$ 4

Lead barato não é sorte de leilão. É consequência de quatro decisões que a maioria dos escritórios erra.

01

Um benefício por anúncio

"Previdenciário em geral" fala com todo mundo e convence ninguém. "BPC negado?" faz quem tem o problema parar de rolar a tela.

02

A dor na primeira linha

O gancho é a situação que a pessoa está vivendo agora: a carta do INSS, a perícia negada, o pai idoso sem renda. Nunca o nome do escritório.

03

Conversa, não formulário longo

O anúncio leva direto para o WhatsApp ou para o Direct. Cada campo a mais num formulário é lead perdido e custo maior.

04

Velocidade depois do clique

A plataforma premia anúncio que gera conversa. Responder rápido melhora a taxa de resposta, o que alimenta o algoritmo e baixa o custo do próximo lead.

Ganchos que funcionam no previdenciário

"Recebeu essa carta do INSS?"

"Seu pai tem mais de 65 anos e a renda da casa é baixa?"

"Voltou a trabalhar com sequela depois do acidente?"

"MEI que teve filho tem direito a salário-maternidade."

DENTRO DAS REGRAS DA OAB

O anúncio informa e convida para uma análise do caso. Nada de "garantimos seu benefício", nem valor de honorário ou "consulta grátis" como chamariz. Agressivo na dor, sóbrio na promessa.

BPC/LOAS

Idosos 65+ e pessoas com deficiência. Benefício assistencial, sem exigência de contribuição.

Por que gera lead barato: demanda o ano inteiro, público enorme e muita negativa por renda. Quem foi negado está procurando ajuda agora.

Regras de 2026 em 30 segundos

Quem	Idoso com 65 anos ou mais ou pessoa com deficiência de qualquer idade
Renda	Renda familiar por pessoa de até 1/4 do salário mínimo: R\$ 405,25 em 2026
Valor	1 salário mínimo: R\$ 1.621,00 (sem 13º)

Onde o INSS trava o cliente (e o seu escritório entra)

- Renda por pessoa um pouco acima do limite: a jurisprudência admite flexibilizar quando há despesas essenciais, como medicamentos e tratamento.
- Perícia médica e avaliação social desfavoráveis no caso de deficiência.
- Cadastro Único desatualizado e renda informal mal documentada.

GANCHO DO ANÚNCIO

"BPC negado por renda? Em muitos casos o limite pode ser analisado de outra forma."

TRIAGEM NO WHATSAPP

"Quantas pessoas moram na casa e qual a renda somada? Já houve pedido ou negativa?"

O QUE FECHA O CONTRATO

Mostre o cálculo da renda por pessoa na tela. Quando o cliente vê o número, a proposta deixa de ser abstrata.

Salário-maternidade

Demanda recorrente, e muita mãe ainda acredita que "só quem tem carteira assinada" recebe.

Por que gera lead barato: público jovem, muito ativo no Instagram, e uma decisão do STF que mudou a regra sem que a maioria soubesse.

Regras de 2026 em 30 segundos

Duração	120 dias na maior parte dos casos
Quem	Empregada, doméstica, MEI, contribuinte individual, facultativa, segurada especial rural e desempregada em período de graça
Carência	Após as ADIs 2.110 e 2.111 no STF, sem carência para MEI, autônomas e facultativas
Valor	Entre o piso (R\$ 1.621,00) e o teto (R\$ 8.475,55), conforme categoria e contribuições

Onde o INSS trava a cliente

- Contribuições em atraso ou qualidade de segurada em dúvida.
- Serviço errado escolhido no Meu INSS (urbano x rural) e documentos incompletos.
- Pedidos negados pela regra antiga de carência, que já não se aplica.

GANCHO DO ANÚNCIO

"MEI que teve filho tem direito a salário-maternidade. O que mudou com o STF."

TRIAGEM NO WHATSAPP

"Qual era sua situação de trabalho e quando foi a última contribuição antes do parto?"

O QUE FECHA O CONTRATO

Uma linha do tempo simples: última contribuição, data do parto e prazo. Caso de prazo fecha rápido.

Auxílio-acidente

Indenizatório, pago a quem ficou com sequela que reduz a capacidade de trabalho. Quase ninguém sabe que tem direito.

Por que gera lead barato: é desconhecido. Quem descobre que pode receber mesmo trabalhando reage na hora, e concorrência anunciando esse tema ainda é pequena.

Regras de 2026 em 30 segundos

Natureza	Indenizatória: pode ser recebido mesmo voltando a trabalhar
Valor	50% do salário de benefício; no máximo cerca de R\$ 4.237,78 (metade do teto)
Requisito	Qualidade de segurado na data do acidente e sequela que reduza a capacidade para o trabalho habitual

Onde o INSS trava o cliente

- Auxílio-doença encerrado sem que ninguém avaliasse a sequela.
- CNIS incompleto ou com salários zerados, que derruba o valor.
- Confusão entre auxílio-acidente, auxílio-doença e indenização do acidente.

GANCHO DO ANÚNCIO

"Voltou a trabalhar com sequela depois do acidente? Você pode ter um benefício que nunca pediu."

TRIAGEM NO WHATSAPP

"Quando foi o acidente, você contribuía ao INSS e ficou alguma sequela que atrapalha sua função?"

O QUE FECHA O CONTRATO

O CNIS na tela. Um erro no histórico muda o valor do benefício pelo resto da vida.

Incapacidade temporária

O antigo auxílio-doença. Perícia negada todo santo dia, e cada carta de indeferimento tem prazo correndo.

Por que gera lead barato: volume altíssimo de negativas e urgência real. Quem não consegue trabalhar e teve o benefício negado não espera.

Regras em 30 segundos

Quando é devido	Segurado incapacitado para o trabalho por mais de 15 dias consecutivos, cumpridos os demais requisitos
Como é avaliado	Perícia presencial ou análise documental: a documentação médica decide
Valor de referência	No piso, R\$ 1.621,00 em 2026

Onde o INSS trava o cliente

- Laudo genérico, que não descreve a limitação funcional.
- Indeferimento sem a perícia exigida: há decisões do CRPS mandando o INSS avaliar antes de negar.
- Alta programada e prazo de prorrogação perdido.

GANCHO DO ANÚNCIO

"A perícia negou, mas você não consegue trabalhar? Veja os próximos passos."

TRIAGEM NO WHATSAPP

"Qual é a sua atividade, o que a doença te impede de fazer e você tem a carta de indeferimento?"

O QUE FECHA O CONTRATO

O prazo. A carta tem data, e a conversa sai do "talvez" para "o que precisa ser feito até tal dia".

Aposentadoria especial

Ticket alto e tese em movimento: exposição a agentes nocivos e decisão recente do STF.

Por que vale cada real: o lead é mais caro que nos outros benefícios, mas o honorário costuma ser muito maior. Um contrato paga meses de anúncio.

Regras em 30 segundos

Quem	Trabalhadores expostos a ruído, calor, agentes químicos ou biológicos de forma habitual e permanente
Prova	PPP, LTCAT e documentos da empresa: a prova da exposição é o coração do caso
Novidade	Em junho de 2026, o STF julgou inconstitucional a idade mínima (ADI 6309). Confira o alcance e a modulação antes de divulgar

Onde o INSS trava o cliente

- PPP incompleto ou contraditório.
- Pedido negado por "falta de idade" com base na regra anterior.
- Dúvida sobre quais períodos contam como tempo especial.

GANCHO DO ANÚNCIO

"Trabalhou com ruído, calor ou produto químico? Esse tempo pode valer mais do que você imagina."

TRIAGEM NO WHATSAPP

"Qual foi sua função, por quanto tempo, e você tem o PPP das empresas?"

O QUE FECHA O CONTRATO

Um diagnóstico documental: o escritório analisa PPP e CNIS e devolve o mapa do que conta como especial.

5 mensagens do "vi o anúncio" à reunião marcada

É aqui que a maioria dos escritórios joga fora o lead que pagou. Copie, adapte e coloque para rodar hoje.

MENSAGEM 1 · EM ATÉ 5 MINUTOS

"Olá, [nome]! Aqui é [atendente], do escritório [nome]. Recebi seu contato sobre [benefício]. Posso te fazer 3 perguntas rápidas para entender seu caso?"

MENSAGEM 2 · TRIAGEM

As 3 perguntas da Parte 1 (situação, prova e urgência), uma de cada vez.

MENSAGEM 3 · DEVOLUTIVA CURTA

"Entendi. Pelo que você me contou, o ponto principal é [gargalo]. Isso a gente analisa com os documentos em mãos."

MENSAGEM 4 · CONVITE COM DUAS OPÇÕES

"Consigo te receber para analisar o caso amanhã às 10h ou às 15h. Qual fica melhor?"

MENSAGEM 5 · CONFIRMAÇÃO E DOCUMENTOS

"Combinado! Separe: documento com foto, CPF, a carta de indeferimento e os laudos, se tiver."

A DIFERENÇA ENTRE PERDER E FECHAR

"Quando você pode?" deixa a decisão com o cliente, e ele adia. "Amanhã às 10h ou às 15h?" coloca a reunião na agenda. Pequenos detalhes como esse decidem se o seu lead de R\$ 4 vira contrato ou vira prejuízo.

A reunião que fecha (e as objeções que travam)

30 minutos bem conduzidos valem mais do que qualquer anúncio. Esta é a estrutura que leva o cliente do problema à assinatura.

BLOCO	O QUE FAZER	TEMPO
Escutar	Deixe o cliente contar a história sem interromper	10 min
Diagnosticar	Mostre o gargalo com documento ou cálculo na tela	10 min
Caminho	Explique passos, prazos e o que depende de terceiros	5 min
Proposta	Apresente honorários e contrato; responda objeções com calma	5 min

As 3 objeções mais comuns, e como responder

"Vou pensar."

"Claro. Só para você decidir com tudo em mãos: o seu prazo de recurso termina em [data]. Se quiser, já deixo o contrato pronto e você assina quando decidir, sem perder o prazo."

"Achei caro."

"Entendo. Vamos olhar o que está em jogo: [valor do benefício] por mês, mais os atrasados. Os honorários saem desse resultado, e sem ele, o benefício continua negado."

"Vou tentar sozinho no INSS."

"Pode tentar, é seu direito. Só lembre que foi exatamente assim que o pedido foi negado. O que muda o resultado é a prova certa, e é isso que a gente faz."

Agressivo na estratégia, impecável na ética

Previdenciário é uma das áreas mais disputadas, e a fiscalização acompanha. Escala de verdade só existe dentro do Provimento 205/2021.

PODE

- Conteúdo que informa e explica direitos
- Divulgar áreas de atuação com sobriedade
- Anunciar com descrição, sem apelo mercantil
- Material educativo em troca de contato, com consentimento

EVITE

- Promessa ou "garantia" de benefício
- Valor de honorário, desconto ou gratuidade como chamariz
- Linguagem sensacionalista ou que induza ao litígio
- Informação que possa induzir a erro

Plano de 7 dias para colocar o funil de pé

Dia 1	Escolha 1 benefício principal e 1 de apoio
Dia 2	Escreva a triagem de 3 perguntas e defina quem responde o WhatsApp
Dia 3	Crie 3 anúncios com os ganchos deste guia
Dia 4	Configure o destino: WhatsApp ou Direct com resposta automática
Dia 5	Monte o roteiro de 5 mensagens e a agenda de reuniões
Dia 6	Revise tudo com o filtro ético: "isso informa ou isso promete?"
Dia 7	Publique e acompanhe: custo por lead, reuniões, contratos e CAC

Você pode fazer tudo isso sozinho. A questão é quanto vai custar aprender.

Tudo o que está neste guia funciona. Mas cada etapa tem dezenas de ajustes que só aparecem depois de muito dinheiro testado.

	FAZENDO SOZINHO	COM A ALTUS
Tempo até o 1º lead	Semanas aprendendo Gerenciador, criativo e automação	Campanha no ar em até 7 dias
Custo por lead	Meses de teste até chegar perto da meta	Estrutura que já parte das métricas do funil
Atendimento	Você ou sua equipe no WhatsApp o dia todo	Automação que responde, qualifica e entrega o lead pronto
Controle	Planilha, memória e "acho que funcionou"	CRM com cada lead, etapa e custo por contrato
Seu foco	Dividido entre marketing e processo	Advogar e fechar contratos

FAÇA A CONTA DO CUSTO DE OPORTUNIDADE

Cada mês tentando acertar sozinho é um mês de leads que foram para o concorrente. Com honorário médio de R\$ 3.000, **um único contrato perdido por semana são R\$ 12.000 por mês** que não entram no seu caixa.

A Altus Partners existe para uma coisa: montar e operar esse funil inteiro para escritórios previdenciários, do anúncio ao contrato. Você entra com a advocacia. A gente entra com o resto.

Quer esse funil rodando no seu escritório **nos próximos 7 dias?**

No Diagnóstico Gratuito, a gente analisa o seu escritório, mostra onde o seu dinheiro está vazando e desenha o funil que leva o seu custo por contrato para baixo de R\$ 100.

- ✓ Raio-X do seu atendimento e do seu custo atual por cliente
- ✓ Quais benefícios dão mais retorno na sua região
- ✓ Plano de anúncio, automação e fechamento para 30 dias

É SÓ RESPONDER

Mande **DIAGNÓSTICO** na conversa em que você recebeu este e-book

A gente combina o melhor horário com você. As agendas da semana são limitadas.

OU, SE PREFERIR



Falar agora comigo no WhatsApp

(21) 98279-3813 · toque para abrir a conversa

