



## Cómo evitar que el abogado se lleve a los clientes del despacho

En muchos despachos de abogados se repite el mismo patrón: la relación profesional con el cliente va evolucionando hacia una relación de confianza personal con un abogado concreto. **Poco a poco, el cliente identifica a “su abogado” como la persona de referencia**, más allá de la institución que lo respalda.

**A corto plazo, esta cercanía parece positiva: fideliza al cliente y refuerza la sensación de atención personalizada. Sin embargo, el riesgo estratégico es enorme:** el día que ese abogado decida marcharse, el cliente puede seguirle y llevarse consigo una parte sustancial del fondo de comercio del despacho.

De hecho, no son pocos los fichajes en el sector legal que se producen no tanto para atraer a un gran jurista, sino para que ese abogado aporte consigo una cartera consolidada de clientes.

**La gran pregunta es: ¿Cómo evitar que el cliente pertenezca al abogado y conseguir que permanezca ligado al despacho?** La clave: que el cliente confíe en el despacho, no solo en el abogado.

La estrategia

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |