

NIET-ADVOCATEN OVER DE JURIDISCHE MARKT

'Wij doen niet aan prijsvechterij'

Het marktaandeel van rechtsbijstandverzekeraars groeit gestaag. Ook andere juridische dienstverleners lijken terrein te winnen, met name bij het MKB en minder rijke particulieren. 'Door de concurrentie van juristen wordt aan de honoraria geknabbeld.' Een rondgang langs verschillende juridische markten, waarbij ook het aanbod op internet de revue passeert.

Lex van Almelo
journalist

Rechtsbijstandverzekeraars

De 1110 juristen en advocaten van de rechtsbijstandverzekeraars handelen naar schatting in totaal tussen de 230.000 en 290.000 zaken per jaar af. DAS doet volgens zijn jaarverslag jaarlijks 75.000 'meldingen' af met zijn 341 juristen. Met de overname van rechtsbijstandverzekeraar LAR komt DAS op 380 juristen.

De 275 juristen van SRK verwerken dit jaar 52.000 zaken. In ongeveer één op de twintig zaken wordt geprocedeerd. Hoewel de verzekeraars daarvoor niet altijd een advocaat hoeven inschakelen, hebben zij voor het gemak zelf advocaten in dienst of banden met advocatenkantoren. Zo heeft SRK momenteel 37 advocaten in dienst, die volgens woordvoerder Evan Scheers 95% van de zaken doen waarvoor een advocaat nodig is. Het schaderegelingskantoor besteedt dus zelden een zaak uit aan externe advocaten.

DAS beschikt over een netwerk van 45 advocatenkantoren met 54 vestigingen. Dit netwerk bestaat uit achttien individuele kantoren en twee netwerken van advocatenkantoren, te weten Huis Advocaten en Business & Law. Volgens Jan Moerland zijn de kantoren onder meer geselecteerd op hun vermogen 'kwaliteit over te brengen aan de cliënt'. De verzekeraar 'monitort' of de cliënten die kwaliteit ook werkelijk hebben ervaren. Tot de Huis-selectie beho-

ren onder meer de Almeerse vestiging van De Haan c.s., het Tilburgse Klijn Zegers & Van Osch en De Boer & Egberts in Leeuwarden. Hoe vaak en tegen welke prijs DAS de advocaten inschakelt, is niet duidelijk. Er gaan geruchten over bedragen van € 2.000 per zaak, maar daarbij wordt niet vermeld of het om procedures of adviezen gaat.

Jack Egberts wil over de tarifiering niet meer zeggen dan dat de advocaat in beginsel een vaste vergoeding krijgt per zaak en de hoogte afhangt van de zwaarte van de zaak. Zijn kantoor – dat ook werkt voor ARAG, Achmea en andere verzekeraars – heeft onlangs



Jan Moerland

Veel klanten vinden de drempel naar de advocaat vrij hoog

twee advocaten moeten aannemen om het aantal zaken te kunnen verwerken dat onder meer binnenkomt dankzij rechtsbijstandverzekeraar DAS en de reclame voor Huis Advocaten. Egberts: 'Het grote voordeel van de samenwerking met DAS is dat op die manier ondernemers bij ons binnenkomen met wie wij een relatie kunnen opbouwen. Ik kan niet zeggen dat rechtsbijstandverzekeraars concurrenten zijn. Wij werken ermee samen en die samenwerking is positief.'

Jan Moerland van DAS: 'Wij zijn een heel grote opdrachtgever voor advocaten.' Volgens hem is de rechtsbijstandverzekeraar niet zozeer een concurrent, dan wel een alternatief voor de advocaat. De vraag naar rechtsbijstand groeit nog steeds en de verzekeraars bedienen 'voor een deel een markt die niet ontgonnen is'. Bovendien is bij DAS het aantal meldingen minder hard gegroeid dan het aantal polissen (1,35% respectievelijk 13%). Moerland: 'Er wordt minder snel geclaimd door verzekeren. De claimcultuur nemen wij bij DAS niet erg waar.'

Wat DAS wel waarneemt zijn de gevolgen van de economische recessie: meer arbeidszaken (+ 11%), meer incassozaken (+ 66%), meer sociale-verzekeringzaken (+ 20%) en wat meer contractuele geschillen (+ 6,5%). Omdat het aantal verkeersongevallen in 2003 afnam, daalde het aantal



Foto: Ron Zwagemaker



Vereniging Rotterdamse Arbeidsrecht Advocaten (VRAA)



Aantal leden: 143 leden en aspirant-leden.

Toelatingseisen:

Toegelaten als lid kunnen worden zij die ten minste vijf jaar als advocaat staan ingeschreven in het arrondissement Rotterdam of Dordrecht. Aspirant-leden moeten ten minste drie jaar als advocaat zijn ingeschreven. Leden en aspirant-leden moeten

ten minste een derde deel van hun tijd bezig zijn met de arbeidsrechtpraktijk.

Cursussen: Jaarlijks worden zes cursussen van in de regel twee uur gegeven over actuele arbeidsrechtelijke onderwerpen.

Andere activiteiten: Nieuwjaarsborrel en jaarvergadering.

Publiciteit: Het zich laten voorstaan van de leden op het lidmaatschap wordt niet actief bevorderd.

"De VRAA is in 1990, als eerste Specialisatie Vereniging Arbeidsrecht, opgericht en heeft vanaf het begin af het doel gehad om de kwaliteit van de beoefening van de arbeidsrechtpraktijk te bevorderen. Daarnaast is het, minstens zo belangrijke, doel de onderlinge contacten tussen de arbeidsrechtadvocaten ook buiten het tegen elkaar doen van zaken, te bevorderen. Op die wijze draagt de VRAA bij tot het zo goed mogelijk oplossen van arbeidsgeschillen. Immers, het gaat daarbij niet alleen om kennis maar ook, in belangrijke mate, om de wijze waarop advocaten in een zaak tegenover elkaar staan. In een tijd waarin het recht, en ook het arbeidsrecht, steeds ingewikkelder wordt en specialisatie onontkoombaar is, is een vereniging als de VRAA een nuttig instrument voor de advocaten die zich met het arbeidsrecht bezighouden. Doelbewust is destijds gekozen voor een regionale vereniging omdat de contacten in kleiner verband gemakkelijker zijn, maar bovendien omdat dan organisatie van cursussen eenvoudig op een van de kantoren kan plaatsvinden. Ook in andere arrondissementen respectievelijk hofressorten zijn zusterverenigingen opgericht. Door de besturen wordt een keer per jaar overleg gepleegd over gezamenlijke aangelegenheden, terwijl er in het voorkomende geval gezamenlijk een landelijke bijeenkomst wordt georganiseerd."

(Andere regionale specialisatieverenigingen arbeidsrecht bevinden zich in Amsterdam en omstreken, Arnhem, Breda en Den Bosch, Den Haag en Maastricht en Roermond)

letselschadezaken met ruim 6%. Hoe staat het met de concurrentie door andere juridische dienstverleners op deze terreinen?

Incassozaken

Twee jaar geleden schreef rechtssocioloog Freek Bruinsma in het *Nederlands Juristenblad* (15 maart 2002, p. 557) dat de deurwaarders de incassomarkt hebben overgenomen van de advocaten. In 1998 bedroeg de incasso-omzet van gerechtsdeurwaarders 120 miljoen gulden en van advocaten 'slechts 39 miljoen'. Een verhouding van 3:1 dus. Dat was volgens Bruinsma nog voordat de competentiegrens in kantonrechtzaken omhoog ging, waardoor voortaan ook geldvorderingen tussen de 5.000 en 10.000 gulden zonder verplichte procesvertegenwoordiging kunnen worden voorgelegd aan de kantonrechter. Dat biedt deurwaarders de kans nog meer te profiteren van het monopolie op het uitbrengen van exploiten, van de exclusieve bevoegdheid dwangmiddelen in te zetten en van de rechtstreekse toegang tot de gemeentelijke bevolkingsadministratie om de adressen van debiteuren te achterhalen.

Volgens een 'concept-rapportage' van het WODC laat het merendeel van de eisers (71%) zich bij geldvorderingen tussen de 5.000 en 10.000 gulden bijstaan door een deurwaarder en 16% door een advocaat. Van de gedaagden schakelt 26% een advocaat in en 17% een deurwaarder, terwijl de helft het verweer op eigen houtje voert.

Dat de deurwaarder de incassomarkt heeft 'overgenomen' lijkt wat overdreven. Voorzover appels met peren kunnen worden vergeleken, suggereren de WODC-cijfers (zie 'De cijfers') eerder dat de deurwaarders terrein hebben verloren. Maar hoe het ook zij, de rol van de deurwaarders op de incassomarkt is groter dan die van advocaten.

Zakelijk advies

Vier jaar geleden benaderden negen van de tien bedrijven die juridisch advies vroegen daarvoor een advocaat, terwijl de helft (ook) naar de notaris ging en vier van de tien naar de accountant/fiscalist. Het marktaandeel van rechtskundig adviseurs was klein. Een telefonische rondgang langs de beroepsorganisaties van notarissen, rechtskundig adviseurs en op accountantskantoren werkzame juristen laat niet de indruk achter dat de advocatuur veel terrein heeft verloren of zal verliezen. De Nederlandse Vereniging van Rechtskundig Adviseurs (NVRA) telt 150 leden, van wie 80% academisch is gevormd. Van deze adviseurs heeft de advocatuur weinig te duchten: 'Wij beschouwen ons niet als concurrent, maar als collega,' zegt NVRA-secretaris W.J. Lobensteyn.

In Nederland werken ongeveer 300 juristen bij accountantskantoren, schat voorzitter Pierre Sarton van de Nederlandse Vereniging van Ondernemingsrechtadviseurs (NeVOA). Van die 300 adviseurs zijn er ruim 100 lid van de NeVOA, die tien jaar geleden is opgericht door enkele juristen van de grote accountantskantoren. Voor de rest zijn de leden 'eenpitters'. Dat ondernemingsrechtadviseurs nu echt concurreren met advocaten zullen wij Sarton niet horen zeggen. De meeste ondernemingsrechtadviseurs

ontlenen hun bestaansrecht aan de bijrol op het accountantskantoor en bedienen daar vooral de kleinere bedrijven uit het MKB. Pierre Sarton, die werkzaam is bij één van de drie Midden-Nederlandse vestigingen van FSV Accountants + Adviseurs: 'De accountant is voor veel ondernemers een vertrouwenspersoon. Wanneer wij vermoeden dat er iets juridisch speelt, schakelen wij onze juristen in. Ik merk dat heel veel klanten het prettig vinden dat er ook juristen rondlopen op onze kantoren. Want de drempel naar de advocaat vinden zij vrij hoog. Onze juristen zijn ongeveer even duur als advocaten. Wij doen niet aan prijsvechterij.'

Of de notaris het nog steeds betrekkelijk goed doet als juridisch adviseur van ondernemingen, kan de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie niet kwantificeren. Wel laat KNB-woordvoerder Jos de Gruiter weten dat de beroepsorganisatie wil dat de notaris zich meer gaat profileren bij bedrijfsopvolgingen in het midden- en kleinbedrijf. Wanneer daarvoor statuten moeten worden gewijzigd en akten gepasseerd, kan de notaris zijn monopoliepositie uitbuiten. Voor zolang dat monopolie tenminste nog bestaat (zie kader Nieuwe perspectieven?).

Voor de oprichting van rechtspersonen heeft het notariaat een boeiende concurrent in het Haags Juristen College. Dit bureau levert offshore companies, trusts en Ltd.'s en heeft ongeveer 100 'shelf'-Ltd.'s (lege Engelse vennootschappen) in voorraad. De oprichting van een Ltd. kost € 600, inclusief het deponeren van de stukken bij het Engelse handelsregister, de jaarlijkse bijdrage aan dat register en een kantooradres in Engeland.

Om de notaris op de vechtmart van tegenwoordig nog een perspectief te bieden, probeert de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie haar leden meer op het

spoor van mediation te zetten en hun marktpositie daar te verstevigen met een nieuw domeinmonopolie. In *Notariaat Magazine* (mei 2004, p. 12) zegt waarnemend directeur-generaal Marktwerving van het ministerie van Economische Zaken, Veronique Esman-Peeters, dat het notariaat het ministerie heeft gevraagd om een monopolie op mediation. Volgens KNB-woordvoerder De Gruiter heeft de beroepsorganisatie echter alleen gesuggereerd de uitkomsten van mediationprocedures voortaan vast te leggen in een notariële akte.

Mediation

Mediation is tot nu toe vooral gangbaar bij echtscheiding. Advocaten en notarissen hebben specialistenverenigingen voor mediators. Maar ook psychologen en andere leken begeven zich op de mediation- en echtscheidingsmarkt. Wie een indruk wil krijgen van het aanbod, typt 'echtscheiding' in op de internetzoekmachine en de hyperlinks naar scheidingsbemiddelaars rollen over het scherm. Op www.echtscheidings.pagina.nl bijvoorbeeld treft u 39 scheidingsbemiddelaars aan (onder wie echtscheidingswinkel.nl en empathy.nl) en achttien advocaten-echtscheidingsbemiddelaars. In de rubriek *Notarissen* is een schakeling te vinden naar www.echtscheidingsnotaris.nl. Er zijn zeven aanbieders van *Flitsscheiding* (geen advocaten) en zeven advocatenkanto-

Ik werk vanuit huis, heb geen secretaresse en geen marmere vloeren

ren waar je on line kunt scheiden. De pagina bevat ook elektronische verwijzingen naar gewone advocaten, die ouderwetse vechtscheidingen verzorgen.

Achter www.echtscheidingsite.nl schuilt het tweekoppige advocatenkantoor Lie & Sigmond in Heerlen, dat tevens uitbater is van www.arbeidsrechtsite.nl en www.letselschadelimburg.nl. Het kantoor schuwt on line echtscheidingsprocedures. 'Het is theoretisch mogelijk, maar wij moeten de mensen toch altijd in de ogen zien. Je moet weten of een van de partners niet in een afhankelijke situatie zit,' zegt Ivo Sigmond. Zodra de zaak iets ingewikkelder ligt, komen de partijen en de advocaat er niet uit met de 'één à twee gesprekjes', die zijn begroot voor het standaardtarief van € 750 *all in* per scheiding ('los van de gefinancierde rechtshulp'). Sigmond: 'Voor dat tarief kun je alleen scheiden met één advocaat als beide partners dat kunnen en willen.' Volgens hem is een website een effectieve manier om particuliere cliënten binnen te halen. Maar dit medium heeft wel een keerzijde: 'Door internet worden de mensen kritischer. Zij worden door al die webwinkels op hun wenken bediend.' Bovendien vergroten de sites de concurrentie door niet-advocaten, met voorspelbare gevolgen. Ivo Sigmond: 'Door de concurrentie van

juristen wordt aan de honoraria geknabbeld.'

Lie & Sigmond merkt dat niet alleen in echtscheidingszaken, maar ook in ontbindingszaken. 'Dan werken wij meestal met vaste prijsafspraken: maximaal € 1.200 ex BTW voor een ontbindingszaak.' Dat er juristen zijn die ontbindingszaken doen op *no cure no pay*-basis vindt Sigmond 'hartstikke oneerlijk'. 'Niet voor mijzelf, maar voor de cliënt. Bij ontbinding is het voor de werknemer bijna altijd kassa. Dan ben je dus goede cliënten aan het bestelen.'

Ontslag

De ontslagmarkt is een groeisector. Van die groei kunnen, wegens de beperkte omvang van het procesmonopolie, ook niet-advocaten granen meepikken. De Amsterdamse oud-journalist Karel de Greef verdient zijn brood tegenwoordig grotendeels met arbeidsrechtadviezen aan particulieren. Hij schrijft over arbeidsrecht in de *Staatscourant* en *PW*, een blad voor personeelsmanagement, maar dat levert hem geen cliënten op. De klandizie komt via mond-tot-mondreclame. Zo hielp zijn broer hem aan de werknemer die vierehalve ton heeft geëist voor zijn ontslag. 'Hij was heel

Specialisatievereniging Sociaal Zekerheidsrecht Advocaten (SSZ)



Aantal leden: 50

Toelatingseisen: men moet zeven jaar advocaat zijn en 25% van de tijd besteden aan socialezekerheidszaken. Bovendien moet een lid acht studiepunten per jaar op het terrein van de sociale zekerheid behalen. Aspirant-leden zijn minstens drie jaar advocaat en besteden 20% van hun tijd aan socialezekerheidszaken en behalen eveneens acht studiepunten per jaar op het terrein van de sociale zekerheid.

Cursussen: Er worden geen cursussen gegeven, doch de leden zijn verplicht deel te nemen aan OSR Kennisnet waar vier maal per jaar een onderwerp op het terrein van de sociale zekerheid wordt behandeld. Een maal per jaar wordt in samenwerking met de OSR een studiemiddag georganiseerd.

Andere activiteiten: Commentaar op wetsvoorstellen die het terrein dat de SSZ bestrijkt, rechtstreeks raken. Bijvoorbeeld de WAO en de Wvg. Door middel van de website www.ssz-advocaten.nl wordt naar de leden doorverwezen en kan aan de hand van de opgenomen links ook zelf naar informatie worden gezocht. Jaarlijks wordt door de SSZ aan organisaties van mensen met een handicap een voorlichting gehouden over de ontwikkelingen in de sociale zekerheid.

Publiciteit: Leden mogen vermelden dat zij lid zijn van de SSZ.

"De generalist kan worden gedefinieerd als de advocaat die allerlei soorten zaken doet. Civiel algemeen, familierecht, strafrecht, arbeidsrecht en ook nog sociale zekerheid. Het

terrein van de sociale zekerheid is echter een rechtsterrein dat wordt gekenmerkt door een woud aan regelgeving, dat bovendien veelvuldig verandert.

De generalist zal zich, wil hij blijven, op te veel terreinen bij voortdurend bij moeten scholen, en zo haast geen tijd meer overhouden voor de behandeling van zijn zaken. De conclusie kan haast niet anders zijn dan dat voor dit type generalisten de markt steeds kleiner wordt. Dit zou kunnen pleiten voor een vergaande specialisatie. Anderzijds bestaan er tussen diverse rechtsgebieden raakvlakken. Te denken valt bijvoorbeeld aan het arbeidsrecht met de Werkloosheidswet en de terugvordering van steunfraude met strafrecht. Het ligt voor de hand dat de ontslagzaak en de daaruit voortvloeiende WW-perikelen door dezelfde advocaat worden behandeld.

De SSZ denkt dat het voor de advocaat noodzakelijk is om zich in een onderwerp of een paar onderwerpen te specialiseren en verwacht dat steeds meer advocaten samenwerkingsverbanden zoeken die als geheel 'generalist' zijn, en het hele spectrum aanbieden, maar waarbinnen diverse specialismen aanwezig zijn.

De SSZ is van mening dat de sociale zekerheid een volwaardig specialisme is dat er niet 'bij' kan worden gedaan. Daarom wil de SSZ de advocaten die een groot deel van hun tijd besteden aan socialezekerheidszaken verenigen, zodat voor de consument duidelijk is welke advocaat voldoende deskundig kan worden geacht. Daartoe dienen de leden zich voortdurend bij te laten scholen en blijf te geven van voldoende, en voortdurende, praktijkervaring."

15
SPECIALISATIE-
VERENIGINGEN

erg bang om een advocaat te benaderen. “Dan ben ik € 10.000 kwijt voordat ik binnen ben”, zei hij.’ De Greef hielp hem tegen een uurtarief van € 100. ‘Ik werk vanuit huis, heb geen secretaresse en geen marmeren vloeren. Mijn overheadkosten zijn lager dan die van een advocaat dus kan ik een concurrerend tarief rekenen. Als ik wil, kan ik werken op *no cure no pay*-basis. Maar in dit geval ging het om een heel groot bedrag. Moet ik daar 10 tot 20% van vragen? Ik voel mij schuldig als ik vrienden of kennissen een enorme rekening in de maag moet splitsen.’

Maar zoveel scrupules zijn dun gezaaid onder juristen, die zich niet gebonden weten aan het advocatuurlijke *no cure no pay*-verbod. www.ontslagnet.nl, www.ontslagsupport.nl en www.dreigend-ontslag.nl adverteren er nadrukkelijk mee op hun homepages. Ontslagnet, met juristen in twaalf steden, helpt ‘in principe’ op basis van *no cure no pay*: ‘Uw resultaat is ons resultaat.’

Dreigendontslag.nl brengt de voordelen van de formule ook pregnant onder de aandacht: ‘U betaalt slechts indien er resultaat wordt geboekt. Wij berekenen een percentage over de ontslagvergoeding welke wij met uw werkgever overeenkomen. Indien u reeds een vergoeding is aangeboden wordt het percentage alleen berekend over het meerdere.’ Achter de website zitten zes juristen, die zijn ‘verdeeld over het land’, zegt Roger

Door internet worden de mensen kritischer, zij worden door al die webwinkels op hun wenken bediend

Canisius van Canisius Adviesbureau Arbeidsrecht in Limbricht, die mede-eigenaar is van dreigendontslag.nl. De zes juristen geven sinds 2000 via de site gratis arbeidsrechtadviezen aan rechtzoekenden, van wie een klein deel betalend cliënt wordt.

Canisius: ‘Internet zorgt voor 75% van onze omzet. Dat werkt beter dan adverteren.’ Canisius laat zijn cliënten, van wie de meesten niet langskomen op zijn kantoor, kiezen tussen *no cure no pay* en het uurtarief van € 130. Het kantoor concurreert dus vooral met prijsafspraken die voor advocaten verboden zijn, en niet zozeer met de uurtarieven.

Dat minister Donner het experiment met *no cure no pay* voor letselschadezaken heeft verboden,

vindt Klaas Jan Breedijk van www.ontslagsupport.nl en www.pjsupport.nl prima. ‘Ik was het voor één keer met Donner eens, want voor ons bedrijf is het gunstig.’ Breedijk werkt met vier juristen op een kantoor in Tilburg en met één jurist in Amsterdam. Wanneer het ontslag bijna onafwendbaar is, zoals ‘in CWI-procedures wegens bedrijfseconomische omstandigheden of procedures bij de kantonrechter wegens bijvoorbeeld fraude of diefstal’, werkt het kantoor niet op basis van *no cure no pay*, maar rekent hij het standaardtarief van € 150. ‘Als wij veel uren moeten maken in een zaak, maken wij echter aparte afspraken.’

De cijfers

Drie jaar geleden heeft onderzoeksbureau EIM in opdracht van de Orde onder meer het marktaandeel van de advocaat op de juridische adviesmarkt onderzocht. De resultaten van dat onderzoek zijn te vinden in *De Balie in Beeld*. Dat beeld was bemoedigend. Wat de zakelijke cliënten betreft althans, want advocaten zijn hier marktleider. Weliswaar daalde het aantal bedrijven dat juridisch advies had ingewonnen enigszins (van 67% in 1996 tot 62% in 2000), maar negen van de tien bedrijven die advies vroegen (87%) deden dat bij een advocaat. Iets meer dan de helft ging (ook) naar de notaris, terwijl twee van de vijf bedrijven (ook) juridisch advies inwonen bij de accountant/fiscalist. Het marktaandeel van verzekeraars was 11%, van rechtskundige adviseurs 6% en van andere adviseurs 8%.

Hoe fier de vlag er momenteel bij wappert, is door het ontbreken van recente cijfers niet bekend. In elk geval is duidelijk dat MKB-bedrijven de weg weten te vinden naar rechtsbijstandverzekeraars. Volgens SRK, het schaderegelingskantoor van de multibrancheverzekeraars, heeft 23% van de MKB-bedrijven een rechtsbijstandverzekering. Wel is de groei van bedrijfspolis de laatste jaren iets ingezakt, omdat het aantal bedrijven is afgenomen door de vele faillissementen in deze crisistijd, zegt directielid Jan Moerland van rechtsbijstandverzekeraar DAS. Daar staat tegenover dat steeds meer particulieren een rechtsbijstandpolis hebben.

Particulieren

In de afgelopen jaren zagen rechtsbijstandverzekeraars het aantal polissen in de particuliere markt steeds groeien met ruim 10%. In 2003 was dat zelfs 13%. Dat groeipcentage geldt voor gezins- en bedrijfspolis, autoverzekeringen en andere verzekeringen met een rechtsbijstandclausu-

le. Het Verbond van Verzekeraars verwacht dat het aantal huishoudens met een rechtsbijstandverzekering in 2004 stijgt van 1,3 miljoen naar 1,4 miljoen. Op dit moment heeft bijna één op de vijf gezinnen een rechtsbijstandverzekering en zowel SRK als DAS denkt dat deze ‘penetratiegraad’ uiteindelijk kan stijgen tot 50%. In Duitsland heeft bijna de helft van de gezinnen een rechtsbijstandpolis, maar dat aandeel is daar volgens Jan Moerland ‘iets op zijn retour’.

Van de particulieren die in 2000 juridisch advies hebben ingewonnen, ging ongeveer één op de tien (11,8%) te rade bij zijn rechtsbijstandverzekeraar. Dat blijkt uit (omgerekende) cijfers van het EIM (*De Balie in Beeld*, p. 66). Betalende particulieren stappen volgens het EIM minder vaak naar de advocaat dan ondernemers. Van de adviesvragende particulieren ging 29,5% naar de advocaat, terwijl het dubbele de notaris om raad vroeg. De toeloop op de accountant was even gering als die op de rechtsbijstandverzekeraars, terwijl het aandeel van juridische advieskantoren op de particuliere markt volgens het EIM zelfs 0 is. Dan deden de Bureaus voor Rechtshulp het beter: (omgerekend) 5,9% van de particulieren ging daaraan voor advies. Met de invoering van het Juridisch Loket zal het laatstgenoemde percentage wellicht veranderen.

Hoe actueel zijn deze percentages nog? Volgens recente cijfers van het WODC (*Geschilbeslechtingdelta 2003*) ging 6,7% van de burgers met juridische problemen in 2003 naar een Bureau voor Rechtshulp. Hoewel raad vragen bij een juridisch probleem niet per se hetzelfde is als het inwinnen van juridisch advies, geven de cijfers toch een indruk van het aandeel van de advocaat op de particuliere markt. Mensen met juridische problemen gaan het vaakst naar hun vakbond of beroepsvereniging (11%), maar onmiddellijk daarna finisht de advocatuur (10,8%). Het notariaat doet het