

# Procesfinanciering nieuwe stijl is gat in de markt

*Heeft de advocaat zichzelf uit de markt geprijsd? Gezien het succes van twee initiatieven tot procesfinanciering, die beide eind 2000 van start zijn gegaan, lijkt het antwoord 'ja' te luiden. Met deze verlegging van procesrisico's is de gang naar de rechter voor grote groepen mensen en voor bedrijven een stuk dichterbij gekomen. Maar niet iedereen is gecharmeerd van commerciële procesfinanciering.*

drs. Michel Knapen  
freelance journalist

Het begon de medewerkers van het Tilburgse Advokatenkollektief ruim een jaar geleden op te vallen dat steeds meer mensen afhaakten als er daadwerkelijk een juridische procedure aankwam. Volgens mr. Jean-Louis van Os durfden zij het financiële risico niet te nemen. 'Het ging daarbij om proceskosten van rond de duizend gulden, wat een aanzienlijk bedrag is als het gaat om een vordering wegens achterstallig loon van tweeduizend gulden.' Overigens ging het ook soms om hogere vorderingen. Van Os startte een dossieronderzoek, en telde uiteindelijk 120 tot 240 afhakers per kwartaal. Een verklaring daarvoor heeft hij eigenlijk niet. 'De proceskosten zijn niet substantieel gestegen en we doen ook niet plotseling meer zaken op deze terreinen.'

Voor de mensen die het risico niet durven nemen – en zij die nog onder de ziekenfondsgrens zitten – is vorig jaar de Stichting Kosteloos Proces opgericht, ook wel de Wolter Zandberg Stichting geheten. Met Zandberg en enkele anderen is Van Os de oprichter van het Tilburgse Advokatenkollektief. Zandberg overleed in 1997, deze stichting is er ook tot zijn nagedachtenis. Wie een beroep wil doen op dit fonds, krijgt eerst te maken met een commissie die toetst of de persoon wel in aanmerking komt voor procesfinanciering. Rechtzoekenden komen daarvoor alleen in aanmerking als zij 'minder draagkrachtig' zijn, aldus het reglement. De grens aan inkomen en vermogen die daarvoor geldt is de toevoegingsgrens van de Wet op de rechtsbij-

## **'Duizend gulden proceskosten is een aanzienlijk bedrag als het gaat om een loonvordering van tweeduizend gulden'**



foto: Lia Besters

mr. Jean-Louis van Os

stand. Verder wordt gekeken of gedurende het voortraject wel voldoende naar oplossingen is gezocht. Overigens worden niet alle proceskosten vergoed. 'De stichting neemt niet het griffiegeld, kosten van de deurwaarder of de eigen bijdrage aan de advocaat op zich', zegt Van Os. 'Het gaat dus om die kosten die de tegenpartij heeft gemaakt als je de procedure verliest.'

De Stichting Kosteloos Proces is in oktober 2000 gestart, maar trad in de beginperiode niet veel naar buiten. 'Toch kreeg ik twee maanden later al het zestigste telefoontje van buiten de regio over procesfinanciering', zegt Van Os. 'In de beginfase werkten we, om praktische redenen, alleen voor het eigen arrondissement. De bedoeling is wel dat ook elders in het land bij advocatencollectieven en



Marc Udink

rechtswinkels filialen van deze stichting worden geopend. Het moet gaan rollen als een sneeuwbal.' Op dit moment zijn er inmiddels ruim tachtig zaken in behandeling genomen.

### Morele overwegingen

De proceskosten worden betaald met geld dat het advocatencollectief en de lokale rechtswinkel erin investeren. Daarnaast hebben deurwaarders, privé-personen en andere advocatenkantoren donaties gedaan. Van Os: 'Dat zijn kantoren waar nu mensen werken die vroeger in de sociale advocatuur werkten. Ze doen dat uit morele overwegingen maar ook omdat ze het grote belang ervan inzien.' Ook de Nederlandse Orde van Advocaten heeft financiële steun toegezegd en inmiddels een bedrag overgemaakt.

Deze vorm van procesfinanciering zou volgens Van Os niet nodig zijn als de overheid haar verantwoordelijkheid zou nemen en een goede procesgang voor iedereen zou garanderen. De overheid is wel op de hoogte gebracht van dit initiatief, maar Van Os ging er niet van uit dat er van die kant financiering zou komen. 'Al onder minister Hirsch Ballin is de keuze gemaakt dat minder mensen een beroep moeten kunnen doen op gratis rechts-

hulp. Dat werd de overheid gewoon te duur. Vandaar dat in toevoegingszaken de eigen bijdrage en de griffierechten de laatste jaren behoorlijk zijn gestegen.'

Twee maanden na de oprichting had de Stichting Kosteloos Proces een bedrag van 50.000 gulden in de kas. Van Os: 'We gaan ervan uit dat we minimaal de helft van de

zaken niet verliezen. Als we een zaak winnen, vloeien de proceskosten die we daarbij van de tegenpartij ontvangen, terug in de stichtingskas. Zo willen we onszelf bedruipen.'

Volgens Van Os is een rechtsbijstandverzekering geen alternatief voor de diensten die zijn stichting aanbiedt. 'Een rechtsbijstandsverzekering dekt niet alle rechtsgebieden. Daarnaast lopen de contacten meestal telefonisch en schriftelijk, terwijl onze cliënten juist behoefte hebben aan persoonlijk contact. Bovendien zijn deze verzekeringen altijd gericht op een compromis. Uit commerciële overwegingen willen ze zaken snel afhandelen, en nemen dan wel eens genoegen met minder. Dat is niet altijd in het belang van de cliënt.'

### Winstoogmerk

De stichtingsakte van Kosteloos Proces is koud door de notaris gepasseerd, of Sirius Procesfinanciering dient zich aan. De doelgroep is anders, de werkwijze en de doelstelling ook: 'Sirius is geen stichting maar een organisatie met een winstoogmerk', zegt mr. Marc Udink, een van de vijf initiatiefnemers. Maar het achterliggende idee is hetzelfde: het recht toegankelijk maken.

Ook Udink en mede-initiatiefnemer mr. Jan de Jonge hebben geconstateerd dat partijen niet altijd bereid zijn vanwege de hoge kosten te procederen. 'Daarom nemen ze in een vroeg stadium liever genoegen met een lagere schikking', zegt De Jonge. 'Daarnaast

### Sirus: de procedure

Een aanvraag voor procesfinanciering door Sirius komt altijd van een advocaat van de eiser. Hij vult een 'quick scan'-formulier in: hij geeft informatie over het geschil, de vordering, mogelijk of reeds eerder gevoerd verweer, en de stand en de kansen van de procedure. Op basis van een sterkte-zwakteanalyse komt Sirius tot een eerste oordeel: het is niks of het kan wat zijn. Marc Udink: 'De zwakkere zaken filteren wij eruit.' Bij een positieve beoordeling ondertekent de cliënt een voorstel tot financiering.

Vervolgens starten specialisten (advocaten, oud-advocaten, wetenschappers) van Sirius een onderzoek naar de juridische haalbaarheid. Is die beoordeling ook positief, dan wordt dit voorgelegd aan de financieringscommissie. Daarna volgt nog een definitieve juridische toetsing, worden de soliditeit en solvabiliteit van de cliënt getoetst en wordt de hoogte van het te financieren bedrag vastgesteld. Wordt ook hierover positief besloten, dan zet Sirius haar handtekening onder het financieringsvoorstel en is er een overeenkomst.

De cliënt behoudt gewoon zijn eigen advocaat, die verder volstrekt zelfstandig opereert; Sirius is niet betrokken in de procesgang. Wel voldoet Sirius tussentijdse declaraties en vergoedingen van de advocaat.





Jan de Jonge

willen ze niet altijd procederen omdat ze de risico's niet willen lopen: ze willen duidelijkheid, ook op de balans. Ook willen directies zelf bepalen hoe ze hun geld uitgeven, en dat is niet altijd aan juridische procedures.'

Wordt de relatief lage bereidheid om te procederen niet veroorzaakt door de advocaten zelf, die volgens de buitenwereld maar al te vaak onbetaalbaar zijn? Daarop wil Udink – zelf ook advocaat – niet ingaan. Wel als directeur juridische zaken van Sirius: 'Ik heb wel enige morele verontwaardiging over de hoogte van sommige tarieven.'

Procesfinanciering is voortgekomen uit een situatie die de advocatuur zelf in het leven heeft geroepen. In de vroeg-Romeinse tijd bood de advocaat zijn diensten gratis aan, later ontving hij 'slechts' eregeld (*honorarium*) en in de loop der eeuwen schoten de tarieven steeds verder omhoog. Om niet meer cliënten af te schrikken werd heel slim deze nieuwe markt gecreëerd, die de naam procesfinanciering kreeg. In Duitsland bestaat dat al een tijdje, 'en dat hebben we voor de Nederlandse markt aangepast', aldus Udink. 'Hier geldt immers een geheel andere rechtspraktijk.' De naam Sirius is gekozen omdat het wel mooi klonk. 'Sirius is heus niet de Romeinse god van de procesfinanciering', lacht De Jonge.

'De achterliggende gedachte van Sirius is dat de cliënt het procesrisico elders kan leggen', licht Udink toe. Sirius sluit een contract met de klant en betaalt de advocaat. Van een aantasting van het verboden *no cure, no pay*-systeem is geen sprake, benadrukken Udink en De Jonge. 'Inderdaad hoeft de cliënt niets te betalen als hij niet wint, Sirius draagt dan de kosten. In die zin is er *no cure, no pay*. Maar de advocaat wordt altijd betaald, onafhankelijk van de uitkomst van het proces: ook bij *no cure* geldt: toch *pay*. Van groot belang is wel dat de advocaat zijn onafhankelijkheid behoudt, hij is en blijft *dominus litis* in zijn zaak. Van belangenverstrengeling is geen sprake. Sirius is er echt voor de advocatuur. Het enige wat een advocaat merkt van het feit dat de zaak via Sirius loopt, is dat zijn declaraties sneller worden voldaan. En een Raad van Advies moet erop toezien dat Sirius maatschappelijk verantwoord werkt', zeggen Udink en De Jonge.

foto: Jiri Bälller

### Letselschade

Volgens De Jonge werkt dit model juist voor bedrijven erg prettig. 'Die willen duidelijkheid over een zaak die eigenlijk nooit duidelijk is. Als ze, bij winst van hun zaak, een vooraf afgesproken percentage moeten afdragen, dan is dat duidelijk. Die percentages lopen uiteen van twintig tot veertig procent van de vordering. Hoe hoger het bedrag waarover wordt geprocedeerd, des te lager het percentage. Het is verder afhankelijk van de complexiteit van de zaak, van het specialisme

### Te commercieel

Bij prof. mr. L.H.A.J.M. Quant, hoogleraar Advocatuur aan de Universiteit van Amsterdam, vallen deze nieuwe vormen van procesfinanciering niet op alle onderdelen goed. 'Voor de rechtshulp aan particulieren hebben wij in Nederland een uitstekend systeem van gefinancierde rechtshulp. Aan twee kanten kunnen er echter manco's zijn. Aan de kant van de advocaat omdat de vergoedingen nog steeds niet helemaal op peil zijn – daar zal de politiek wat aan moeten doen – en aan

In algemene zin noemt Quant het werken op *no-cure-no-pay*-basis 'verwerpelijk' omdat de advocaat dan een groot eigen belang verwerft. 'In de Verenigde Staten zijn de bedragen die gemoed zijn met *no cure, no pay* gelimiteerd en het systeem mag alleen in bepaalde categorieën zaken worden toegepast.'

Ook al heeft de advocaat die door Sirius wordt betaald geen direct belang in de uitkomst van de zaak, toch zet Quant er vraagtekens bij. 'Sirius wordt zelf een halve klant van de advocaat en heeft een groot belang in de afloop van de zaak. Vindt Sirius daarom wel alles goed wat de cliënt wil? Wat als de cliënt in hoger beroep wil en Sirius dat niet zit zitten? De advocaat kan Sirius niet negeren, hij zit feitelijk tussen twee vuren.'

Ook de doelstelling van Sirius, 'het recht toegankelijk maken', bekritiseert Quant. 'Sirius filtert de zwakke zaken eruit. Dat betekent dat ze alleen de sterke zaken toegankelijk maken. Dat is mij allemaal te commercieel.' Overigens erkent Quant wel dat er een markt is voor procesfinanciering à la Sirius, maar voor kleine bedrijven en particulieren zal het geen grote vlucht nemen.

n

## 'Als de cliënt verliest, betaalt hij niet maar het is geen *no cure no pay*, omdat de advocaat altijd wordt betaald'

dat wordt vereist en de solvabiliteit van de gedaagde. Udink: 'We zijn natuurlijk geen charitatieve instelling. We bieden de klant wel de mogelijkheid zijn recht te halen zonder dat hij te maken krijgt met die hoge tarieven.'

Een van de voorwaarden is dat het geschil moet gaan om een bedrag van boven de 50.000 euro. 'Daar beneden is een Sirius-procedure te kostbaar', zegt Udink. 'Een procedure duurt gemiddeld al gauw een jaar of drie en de kosten die wij in het voortraject maken zijn dan al snel hoger dan dat bedrag.' Vijftigduizend euro – of ruim honderdduizend gulden – zijn niet alleen de bedragen waarmee grote ondernemingen een geschil aangaan, benadrukt Udink. 'Ook bij letselschades of burenruzies komen deze bedragen voor. Denk maar eens aan een garage die over de grens met een ander erf is gebouwd en die moet worden afgebroken.'

Het eerste succes heeft de directie wel overvallen. Vooraf werd er gerekend op tien zaken in het eerste jaar, maar sinds de *launch* op 6 december 2000 zijn er al dertig aanvragen binnen. Twee daarvan noemt Udink 'chicanes, fantasten' maar de overige 28 zaken zijn serieus te noemen. De aard van de geschillen loopt nogal uiteen: een ontevreden belegger in een teakfonds, een verkeerd beleggingsadvies van een bank, letselschade en een failliete boedel. Udink: 'Met vier van deze 28 zaken zijn we in een vergevorderd stadium, en wel zo dat we er hoogstwaarschijnlijk ja tegen gaan zeggen. Het gat in de markt heeft nu al geleid tot een hoge werkdruk.'

de kant van de rechtzoekende omdat die soms net tussen de wal en het schip zou kunnen vallen. In dat laatste geval zou een Stichting Kosteloos Proces uitkomst kunnen bieden.' Bij Sirius ligt dat duidelijk anders, aldus Quant. 'Daar is men meer gericht op de commerciële markt. Zolang dat gaat op basis van puur commerciële partijen die precies weten wat zij doen, is er weinig op tegen.'



Foto: Taco Anema

Bert Quant