

Onbekende advocaten declareren uren bij LetselCash

Clënten met letselschade krijgen meteen € 1250 als hun dossier – op *no cure no pay*-basis – in behandeling wordt genomen en afgehandeld door advocaten. Met dit concept bestoekt letselschade-intermediair LetselCash BV sinds begin dit jaar de markt. Suggesties in de media, dat advocatenkantoren achter LetselCash BV schuilgaan, zijn niet bewezen, maar leidden wel tot kamervragen.

Lex van Almelo, journalist

‘Zeven advocatenkantoren werven via een tussenpersoon slachtoffers van letselschade. Nieuwe cliënten kregen € 1250,00 vooruit betaald, als hun zaak kans van slagen biedt.’ Dat schreef *Trouw* op 21 maart 2006. Een maand eerder schreef *De Telegraaf* al dat letselschade advocaten om het *no cure no pay*-verbod te omzeilen op uurbasis werken voor ‘het daartoe opgerichte bedrijf LetselCash BV in Utrecht’, dat de betaalwijze met de cliënten afspreekt. De (elektronische nieuwsbrief van) *Assurantie Magazine* kwam in februari met berichten over de ‘nauwe banden’ tussen LetselCash en advocaat Gijs Verkruijsen, een bewering die later werd teruggenomen.

Het was het artikel in *Trouw* dat CDA-kamerlid Van Vroonhoven-Kok ertoe aanzette op 27 maart vragen te stellen aan de minister van Justitie. ‘Bent u op de hoogte van *het feit* (cursivering *LvA*) dat advocatenkantoren via het bedrijf LetselCash cliënten voor letselschadezaken werven op basis van het in Nederland verboden *no cure no pay*-concept?’, zo luidt de eerste van de vijf vragen. De derde vraag betreft de ‘maas in de regelgeving’, waardoor de Orde niets zou kunnen ondernemen tegen deze constructie waarin de advocaten ‘volgens de regels niets fout’ doen.

REPUTATIESCHADE

Inderdaad heeft de Orde niets te bestrijden als advocaten de gemaakte uren declareren. En dat is wat er volgens LetselCash gebeurt. De Drentse jurist en financieel adviseur Geert-Jan Meijer, die achter LetselCash zit, betaalt de advocaten van de zeven advocatenkantoren die de in behandeling genomen dossiers afhandelen, naar zijn zeggen gewoon op uurbasis. Hij wil, zegt hij ronduit, best de krenten uit de pap vissen. ‘Het is een puur commerciële insteek. Wij – een groep investeerders die geen raakvlakken hebben met de advocatuur – zien hier brood in.’ De € 1250 die hij de cliënten betaalt zijn ‘een voorschot’. Op 10 april had hij ‘75 serieuze zaken’ in behandeling. Dat wil zeggen: ‘Reële zaken, waarin iets te halen valt – geen zaken van mensen die hun teen hebben gestoten.’

Met welke kantoren hij werkt, wil Meijer – ooit whiplashpatiënt – nog niet zeggen. Pas als de samenwerking duurzaam blijkt, komt hij daarmee naar buiten. Een kantoor zou namelijk reputatieschade kunnen oplopen als bekend wordt dat de samenwerking is beëindigd. Vraag Meijer dus



Illustratie: Dimitry de Bruin

niet of hij samenwerkt met het kantoor van Gijs Verkruijsen, die ‘moe’ is van alle publiciteit over hem en LetselCash en niets wil zeggen over zijn opdrachtgevers.

HELDER VOOR DE KLANT

De ‘nauwe banden’ tussen LetselCash en advocaat Gijs Verkruijsen, waarover *Assurantie Magazine* aanvankelijk rept, lopen via advocate Anne Hilde van der Zee, die korte tijd gold als administratief en technisch contact van de website van LetselCash. Volgens het *Vademecum Advocaten* van de Orde is zij werkzaam bij Van Driel & Nienhuis. Hans van Driel beaamt dat zijn kantoor het merk LetselCash heeft gedeponeerd en dat Meijer een cliënt van hem is. Verkruijsen Advocaten in Assen komt in het vademecum niet voor, maar wel in de telefoongids en op de achterkant van het briefpapier van Verkruijsen Advocaten. Daar staan onder de vestiging Assen de namen van de advocaten die volgens het vademecum werkzaam zijn op het kantoor Van Driel & Nienhuis. Bij dit kantoor, dat grenst aan het kantoor van Verkruijsen in Assen, heeft Verkruijsen zijn advocatenstage volbracht.

Volgens Hans van Driel staan hij en zijn kantoorgenoten op Verkruijsens briefpapier, omdat zij vaak letselschade-procedures voeren voor Verkruijsen. ‘De vermelding op het briefpapier is dan wel zo helder voor de klant.’ Dat hij tegenover het *Advocatenblad* (aanvankelijk) minder helder is, komt omdat hij niet over zijn cliënten kan praten. Het is dat Geert-Jan Meijer het *Advocatenblad* zelf heeft verteld dat Van Driel Meijer al 20 jaar kent, anders had hij geen openheid kunnen geven over deze zakenrelatie.

Overigens werpt Van Driel de vraag op wat het bestaan van deze banden nu helemaal wil zeggen. En inderdaad, er is geen bewijs dat advocatenkantoren aan de touwtjes van LetselCash trekken.