

Twijfels over vrije advocatenmarkt

.....
Patrick van IJendoorn
 journalist

Komende zomer krijgt de Britse advocatenwereld al te maken met de eerste veranderingen in het kader van de Legal Services Bill. Solicitors, barristers, notarissen en andere juristen mogen samenwerken binnen Legal Disciplinary Practices, waar ook niet-juristen terecht kunnen, zoals accountants en bankiers. Elk bonafide bedrijf mag voortaan juridische diensten aanbieden. De Britse regering streeft naar volledige liberalisering van de juridische markt. Sommige organisaties spelen in op de veranderingen op de juridische markt, waarin 15 miljard euro omgaat.

Zo gaat het Engelse equivalent van de ANWB juridische diensten aanbieden, zoals bijstand in letselschadezaken, begeeft de Co-op Group, een concurrent van Tesco, zich op de notarissenmarkt en belooft Halifax, de grootste kredietbank, haar klanten grote kortingen bij het juridisch afhandelen van een huisaankoop.

De Law Society, die de hervormingen tot nu toe schoorvoetend heeft gesteund, vreest dat 800 kantoren het loodje zullen leggen, vooral kantoren op het platteland en in stedelijke winkelstraten. Vooral de bereikbaarheid van rechtshulp, de eerste hulp van de juridische wereld, zal geringer worden. Een door de regering ingestelde evaluatiecommissie vreest juist een vermindering van de keuze.

Judith Long, solicitor in de Londense wijk Dulwich, is niet blij met de plannen. 'Voor veel advocaten worden het onzekere tijden. De grote kantoren in de City hebben de middelen om snel in te spelen op de veranderingen. Voor gewone winkelstraatkantoren of eenmanszaken, zoals die van mij, bestaat de kans dat ze uit de markt worden gestoten. De onafhankelijkheid van de beroepsgroep wordt aangetast wanneer de meeste advocaten werken voor banken en supermarkten. Misschien zullen de kosten voor de consument lager zijn, maar de kwaliteit van het geleverde product zal dat dan ook zijn.'

Soortgelijke twijfels bestaan ook bij de Bar, het domein van de barristers, de procesadvocaten. Het is onwaarschijnlijk dat zij de traditionele Inns of Court en masse zullen verruilen voor de Magic Circle of de Stationsstraat. Zij werken liever niet in een onderneming met een winstoogmerk en zien hun werk meer als roeping.

Wat het aantrekken van vreemd kapitaal betreft, lijken de vier grote advocatenkantoren de kat uit de boom te kijken. Ten eerste bestaat er geen bittere financiële noodzaak en kan verlies van onafhankelijkheid problemen opleveren in het buitenland. Zo heeft de voorzitter van een kamercommissie die de Legal Services Bill bestudeert een ietwat dreigende brief gekregen van de Duitse juridische waakhond waarin de onafhankelijkheid van de advocatuur wordt benadrukt.

Van de deken

Els Unger

WRB⁺



Drie nummers geleden riep ik u op om te reageren op mijn stelling dat advocaten creatiever moeten omgaan met honoraria, vooral bij particuliere cliënten. Vaste prijzen voor standaardzaken, uitgestelde honorering en *success fees* noemde ik als alternatieven voor het onvoorspelbare uren-maaltarief systeem. De reacties bevatten interessante opmerkingen en suggesties, die ik hier kort de revue wil laten passeren.

Mr. A. Bakker vraagt zich af waarom 'wij het niet voor elkaar krijgen dat de BTW voor onze diensten in ieder geval voor particulieren omlaag gaat', vergelijkbaar met artsen (vrijgesteld) en dierenartsen (6%). De advocatuur lukt dat inderdaad niet. De BTW-tarieven zijn geregeld in een Europese richtlijn. De CCBE, koepelorganisatie van Europese balies, heeft krachtig gelobbyd voor verlaging, maar zonder resultaat. Een nieuwe Europese discussie is naar verluidt kansloos.

Mr. D. Giltay Veth en mr. C. Boskamp zetten vraagtekens bij mijn opmerking dat de middengroepen er goed aan doen een rechtsbijstandverzekering af te sluiten, gelet op de onzekerheid vooraf over de totale advocaatkosten. Ik begrijp dat wel, maar het ging mij er om zichtbaar te maken dat de advocatuur particulieren met een middeninkomen onvoldoende tegemoet komt. In de gewenste onzekerheidsreductie voor die groep kan en moet de balie een eigen rol spelen.

Mr. B. Niemann is het daarmee eens. Hij gebruikt de weging van toevoegingszaken (weliswaar in punten) als hulpmiddel. 'De cliënt weet waar hij aan toe is, maar de advocaat ook.' Deze aanpak is aansprekend, evenals het uitgangspunt van Niemann dat elk eerste gesprek – waarin hij een inschatting geeft van de kosten en de haalbaarheid – gratis is.

Over 'punten gefinancierde rechtsbijstand' gesproken: het onbeloonde gat tussen een maal en drie maal het aantal punten moet eindelijk eens gedicht worden. Mr. W. van Veen, veteraan in de sociale rechtshulp, wijst daar terecht op.

Ook Roland Mans diende mij, in vervolg op zijn eerdere oproep tot oprichting van een proDeofonds, van repliek in *Advocatenblad* 2006-17.

Hoe sympathiek ook, ik denk dat we met dit proDeofonds aan symptoombestrijding zouden doen. Ik blijf erbij dat de advocatuur met zo'n fonds hooguit een paar duizend rechtzoekenden per jaar kan helpen, terwijl de belemmering in *access to justice* aan de orde is voor 40% van de bevolking. Het gaat om een maatschappelijk probleem dat niet met liefdadigheid kan worden opgelost.

Ik pleit er echter wel voor dat de hele balie zich dit probleem aantrekt door na te denken over meer structurele oplossingen, waaronder transparantere tariefstructuren. Daarnaast vind ik dat meer mensen gefinancierde rechtshulp moeten kunnen krijgen. Het wachten is op het volgende kabinet, en op de volgende minister van Justitie.

Reageren? vandedeken@advocatenorde.nl