

## ‘Advocaat moet zich minder competitief opstellen in letselschadeonderhandelingen’

Michel Knapen, journalist

**Onderhandelingen over een schikking in een letselschadezaak verlopen dikwijls moeizaam. Advocaten stellen zich geregeld te competitief op waardoor de aanwezige onderhandelingsruimte niet optimaal wordt benut. Advocaat en jonge doctor Wim Weterings pleit voor meer normen.**

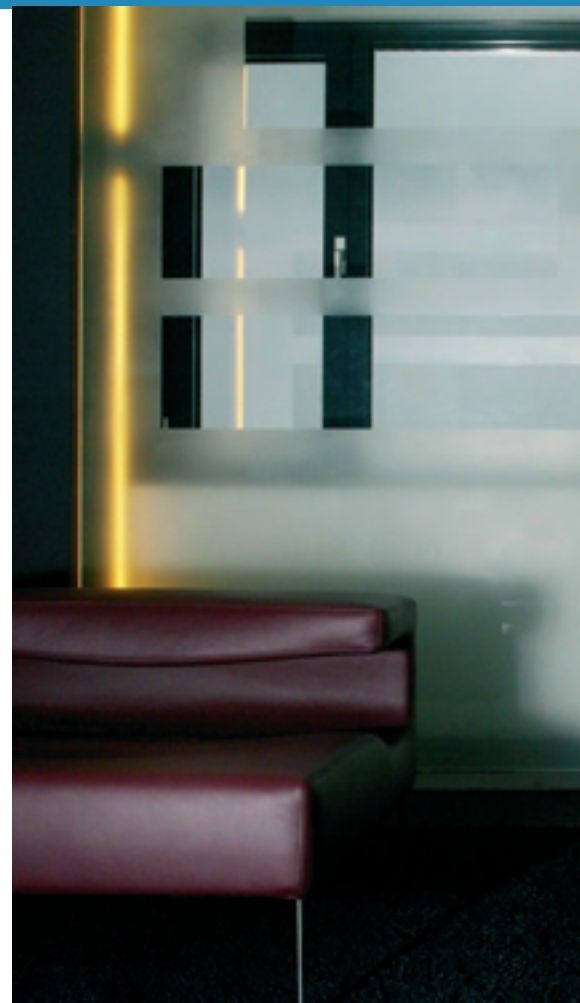
‘Dit is mijn *final offer*. Accepteert u het niet, dan zien we u wel bij de rechter.’ Geen onbekende frase in een onderhandeling over een letselschadegeval. Maar mr. Wim Weterings zou advocaten niet de kost willen geven die zo een gesprek over een schadeclaim *beginnen*. Hij wil maar zeggen: de kunst van het onderhandelen is niet iedere advocaat gegeven. Hij doet wat hem goeddunkt, en gaat daarbij vooral intuïtief te werk. En omdat uiteindelijk 99 procent van de letselschaderegelingen in der minne wordt geschikt en dus niet bij de rechter belandt, hebben ze het idee dat ze het zo slecht nog niet doen. ‘Zouden advocaten er écht niks van bakken, dan zouden veel meer zaken door de rechter worden afgedaan’, zegt Weterings, werkzaam bij NautaDutilh te Rotterdam (sectie aansprakelijkheid en verzekering). Maar dat nu het maximale resultaat wordt bereikt, nou nee. Dat blijkt uit het proefschrift *Efficiëntere en effectievere afwikkeling van letselschadeclaims* waarop Weterings (1972) eind maart aan de Universiteit van Tilburg promoveerde.

De afwikkeling van letselschadeclaims noemt hij langzaam, duur, conflictueus en belastend. Voordat een schadegeval is afgewikkeld zijn partijen al snel anderhalf jaar verder, en al die tijd zit het slachtoffer in onzekerheid. De (advocaat)kosten bedragen al snel een paar duizend euro, ook al betreft de oorspronkelijke schade soms maar een fractie daarvan. Dat alles is niet alleen belastend voor het slachtoffer maar ook voor verzekeringsmaatschappijen. Die worden gedurende dat proces er regelmatig aan herinnerd dat hun imago dat ze niet snel bereid zijn over de brug te komen, wel eens waar zou kunnen zijn.

### ONDERHANDELINGSSTOORNISSEN

Tijdens de schikkingsonderhandelingen liggen er grofweg twee vragen op tafel: wie is aansprakelijk en hoeveel schade moet er worden vergoed? Op beide terreinen bestaat vaak een grote onderhandelingsruimte en het kan dus op vele fronten fout gaan. En dat laatste gebeurt dan ook regelmatig. Dat komt, aldus Weterings, doordat advocaten (en andere belangenbehartigers) op een geheel eigen manier de onderhandelingen ingaan. In zijn studie beschrijft Weterings acht ‘onderhandelingsstoornissen’. Zo stellen advocaten zich geregeld overdreven competitief op. ‘Ze beginnen direct met eisen en sommaties, anders dreigen ze met een dagvaarding. Ze gedragen zich alsof ze voor de rechter staan. Het is veel beter wanneer ze zich in het begin coöperatiever opstellen. Uiteindelijk moeten beide partijen er toch samen uitkomen.’ Daarnaast hebben advocaten soms moeite met het verschil tussen inhoud en relatie, zegt Weterings. ‘Dat ze hoge schadevergoedingen eisen, valt nog wel te begrijpen. Maar de tegenpartij bijna persoonlijk willen aanpakken, gaat te ver.’ Een vriendschappelijke houding laat onderhandelingen een stuk soepeler verlopen. Ook hebben advocaten de neiging overdreven optimistisch naar hun eigen kansen te kijken. ‘Ze kijken als het ware door de bril van de cliënt, die natuurlijk hoopt dat hij gaat winnen. Daarmee verliezen ze een deel van de realiteit uit het oog.’ Verder constateerde Weterings onder meer een slechte communicatie binnen het onderhandelingsproces en uiteenlopende belangen tussen slachtoffer en zijn vertegenwoordiger.

Dat daarmee niet de optimale resultaten worden geboekt, beseffen advocaten ook wel, zegt Weterings. ‘Maar ze zien niet waardoor dat komt. “Het ligt aan de andere partij”, redeneren ze dan.’ De promovendus zelf komt met een andere verklaring. Advocaten kunnen niet altijd goed omgaan met een grote onderhandelingsruimte, die beter kan worden gereduceerd en ingekleurd door procedurele en materiële normen. ‘Als er veel vrijheid bestaat bij de onderhandelingen over schadeclaims, bestaan er veel mogelijkheden om naar



elkaar toe te bewegen, maar neemt de kans ook toe dat partijen elkaar niet kunnen vinden. Daarom zou de branche – verzekeraars, experts, vertegenwoordigers van slachtoffers en de Vereniging van Letselschade-advocaten – zelf normen moeten ontwikkelen. Normen over de wijze van schadeberekening en over standaardbedragen bij bepaalde typen schades. Ik geloof in zelfregulering door de branche, mede omdat de afgelopen jaren weinig actie door de wetgever is ondernomen. Maar de wetgever moet er wel bij worden betrokken om de belangen van de zwakkere partij te waarborgen.’

### MEDIATION

Ook ziet Weterings veel heil in procedurele normen voor de schikkingsfase. ‘Die zijn er nu helemaal niet. Niemand hoeft binnen een bepaalde termijn te reageren op brieven. Niemand weet wanneer een deskundige moet en kan worden ingeschakeld. Ook dat zou je kunnen normeren.’ Al deze normen bieden het slachtoffer maar ook de professioneel betrokkenen meer zekerheid. Zijn de normen eenmaal ingevoerd – en het Centrum voor Aansprakelijkheidsrecht van de Universiteit van Tilburg werkt momenteel aan een voor-



Wim Weterings

stel – en wordt in de beroepsopleiding meer aandacht besteed aan onderhandelingsvaardigheden, dan nóg kunnen schikkingen mislopen. Een gang naar de rechter hoeft dan helemaal niet de volgende stap te zijn, volgens Weterings kan mediation of arbitrage op het terrein van letselschade veel beter dan nu worden ingezet. ‘Die mogelijkheid is er al maar nog niet één procent van de letselschadegevallen belandt nu bij een mediator of arbiter. Advocaten schikken of procederen, en daar zit niets tussenin. Ze zouden zich veel meer bewust moeten worden dat bijvoorbeeld mediation ook een goede tussenweg is.’

Schikkingen die sneller zijn afgerond, minder procedures voor de rechter – dus ook lagere declaraties? ‘Over de laatste uren op de declaratie wordt altijd het moeilijkst gedaan’, weet Weterings. ‘Die vallen in mijn voorstel dus eigenlijk weg. Bovendien worden deze uren in de praktijk meestal al gematigd. Sommige advocaten zullen denken dat de werkvreugde afneemt, omdat ze minder onderhandelingsruimte hebben en daardoor minder hun gang kunnen gaan. Maar ze hebben ook minder frustraties over de tegenpartij. Misschien neemt de omzet per zaak wat af, maar een advocaat kan meer zaken per jaar behandelen. Bovendien wordt de drempel om naar een advocaat te stappen lager.’

W.C.T. Weterings: *Efficiëntere en effectievere afwikkeling van letselschadeclaims*. Boom Juridische uitgevers.

# column

MATTHIJS KAAKS

## Rubberen Robbie

Bij Justitie woedt een strijd tussen de rekkelijken en de preciezen. Preciezen, aangevoerd door De Wijkerslooth weigeren tussen de regels door te lezen. Er staat nu eenmaal wat er staat. Die opstelling levert weinig populariteit op. De rekkelijken van het OM gedijen het best bij vage wetgeving en onduidelijke instructies. We vinden ze vooral onder het voetvolk van de staande magistratuur. Het zijn de officieren die deals willen maken met kleine schurken om grote schurken achter slot en grendel te krijgen.

Een rekkelijke jurist gelooft dat eerlijk niet direct overgaat in oneerlijk, juist niet in onjuist en waar niet meteen in onwaar. Er zit een schemerig niemandsland tussen. Hij is in staat een advies te geven met de strekking dat iets niet is toegestaan, maar evenmin verboden.

Hij zal voor een rechter kunnen betogen dat de handelwijze van zijn cliënt misschien niet helemaal rechtmatig is, maar dat dit niet nog wil zeggen dat onrechtmatig is gehandeld.

Rekkelijkheid is in. Sterker nog, het is een om zich heen grijpend virus dat zorgt voor opzienbarende nieuwsfeiten. Bij grote ondernemingen als Shell, waar werd geoordeeld dat de voorraad olievaten op de balans mocht worden aangevuld met *nog niet ontdekte* oliebronnen en bij Ahold waar men meende dat een dochteronderneming volledig kon worden gecontroleerd zonder werkelijke zeggenschap. Dat zijn bijzondere staaltjes rekkelijkheid.

Een sprekend voorbeeld is ook het begrip ‘*transferred*’ in een emissieprospectus, bedacht door de ABN AMRO-juristen om te bemantelen dat Nina Brink haar aandelen in WorldOnline al voor de beursgang had verkocht.

Preciezen noemen dit fraude of bedrog.

De rekkelijke jurist gooit het liever op creativiteit of semantiek.

Als rekkelijkheid ook bij Justitie de boventoon gaat voeren, is dat zeer verontrustend. In een rechtsstaat moet de officier van justitie een Pietje Precies zijn. Veel officieren opereren echter liever in een sfeer van *wheeling* en *dealing*. Ze noemen dat flexibel.

Waar dit toe kan leiden, zagen we recentelijk in de zaak van miljonair Eddy de Kroes tegen de Staat. De Kroes wist zijn onvoorwaardelijke celstraf te ontlopen door een vrijbrief van het OM. De achtergrond van die brief is hoogst raadselachtig.

Voor de Haagse voorzieningenrechter verklaarde officier van justitie Hans Vos, die de betreffende vrijbrief had getekend, dat het onwettig gratiëren van veroordeelden begin jaren '90 een veel voorkomende handeling was.

Was dat niet in de tijd dat Justitie een bedrijf werd en verdachten als klanten werden aangeduid? Volgens Vos zijn aan deze bajesklanten illegale diensten verleend. Dat gebeurde in die tijd nu eenmaal vaak. Helemaal ongeoorloofd was het daarom niet. Preciezen die zich afvragen wat de wederdienst was, zullen denken aan corruptie. Maar tussen corrupt en niet-corrupt zit natuurlijk weer wat ruimte. Als we Vos moeten geloven lopen er dus nog veel meer boeven rond die dankzij een brief in hun binnenzak aan hun straf zijn ontkomen.

*Ik ben onwettig gegratieerd* zal nog een gevleugelde uitspraak worden.

Op deze onthulling volgde nauwelijks rumoer. Zelfs De Wijkerslooth zweeg. Dat is onbegrijpelijk, want juist nu had hij duidelijk kunnen maken dat het OM meer gebaat is bij een Houten Klaas dan een Rubberen Robbie.