

Verzekeraar of advocaat

Wie krijgt de cliënt?

In een massaschadezaak moet een rechtsbijstandverzekerde zelf kunnen bepalen welke advocaat hij neemt, aldus het Europese Hof van Justitie vorige maand. Volgens rechtsbijstandverzekeraars is dat al staande praktijk. Advocaten geloven daar niets van.

.....
Michel Knapen
 journalist

.....
 Erhard Eschig uit Oostenrijk had verkeerd gegokt. Hij stalde zijn geld bij beleggingsmaatschappij AMIS, die vervolgens failliet ging. Daarop verzocht Eschig het Salzburgerse advocatenkantoor Salpius om hem bij te staan in procedures om zijn schade te verhalen. Maar zijn rechtsbijstandverzekeraar, UNIQA Sachversicherung AG verzette zich daartegen. Als een groot aantal rechtsbijstandverzekerden schade heeft geleden door het faillissement van AMIS, en iedereen zijn eigen advocaat kiest, wordt dat een te dure grap: UNIQA wil in deze massaschadezaak zelf de advocaat voor haar cliënten kiezen. Eschig legde de kwestie voor aan de rechter, en op 10 september deed het Hof van Justitie EG uitspraak: art. 4 lid 1 sub a Richtlijn 87/334 houdt in dat een rechtsbijstandverzekeraar niet het recht heeft zelf de rechtshulpverlener voor alle betrokken verze-

kerden te kiezen wanneer een groot aantal verzekeringnemers schade lijdt door eenzelfde feit. Eerder had A-G Trstenjak tot hetzelfde geconcludeerd.

Niet opgewonden

Dat arrest zal de rechtsbijstandverzekeringsmaatschappijen 'op hun grondvesten doen schudden', vermoedt de Dordtse advocaat Jaap Visser. 'Op dit moment doen verzekeraars buitengewoon lastig over de keuze van verzekeren voor hun advocaat. Maar het hof zegt: een vrije en autonome advocaatkeuze is het uitgangspunt. Dat is nogal wat.' Die regel gaat immers niet alleen op voor massaschadezaken, maar ook voor individuele zaken.

De rechtsbijstandverzekeraars raken echter niet opgewonden van het arrest. 'De uitspraak is een bevestiging van wat bij Centraal Beheer, Interpolis, Avéro Achmea en FBTO in de polisvoorwaarden is geregeld', zegt Jurgen van Diesen van Achmea Rechtsbijstand, die al deze verzekeringen uitvoert.

'Onze werkwijze is al *compliant*', zegt Hans Bartels, directiesecretaris van Arag. 'De richtlijn is vrijwel letterlijk omgezet in de Nederlandse wet.' En Jan Moerland, directeur legal services van DAS reageert: 'Het is niet anders dan onze bestaande praktijk'.

'Verzekeraars zeggen dat er door dit arrest niets hoeft te veranderen?' Advocaat Visser kan het niet geloven. 'Zo willen ze het werkelijke gevoel verdoezelen. Naar mijn overtuiging zijn rechtsbijstandverzekeraars zich wel degelijk bewust van de ingrijpende gevolgen van het arrest. Daarin wordt niet minder vastgesteld dan dat dit in de afgelopen twintig jaar al rechtens was. Ze zitten dus al twintig jaar fout.'

Verzekerd bedrag

Volgens Van Diesen hebben verzekeren in twee gevallen een vrije advocaatkeuze: als er sprake is van een belangenconflict (beide partijen zitten bijvoorbeeld bij dezelfde rechtsbijstandverzekeraar) en als een advocaat wordt verzocht een procedure te voeren. Dit blijft door de aanwezige deskundigheid binnen ons kantoor in de praktijk beperkt tot het procesmonopolie. 'In een massaschadezaak zetten we de strategie uit: hoe bereiken we het beste resultaat voor de klant? We hebben zelf veel juristen in dienst en de kans is groot dat we daarmee de zaak al kunnen winnen. Waarom zouden

we dat uitbesteden aan externe advocaten? Soms is het voor gedupeerden van massaschadezaken goed wanneer de gevallen worden gebundeld, soms is dat juist niet handig. Als inschakeling van een advocaat nodig is op basis van het procesmonopolie, mogen onze klanten altijd zelf kiezen welke advocaat ze nemen. We wijzen hen wel op het verzekerde bedrag. Daarmee kan een procedure worden gevoerd, maar als iemand wil doorvechten tot de Hoge Raad of tot Straatsburg, dan kunnen de kosten wel eens hoger zijn.'

'Procesmonopolie?' reageert Visser verbaasd? 'Dat onderscheid wordt in de richtlijn helemaal niet gemaakt. Als een cliënt een advocaat wil in een kantonzaak, moet die gewoon worden vergoed.'

Maar de praktijk is anders. 'Wij behandelen een zaak eerst intern en als we het dan niet opgelost krijgen, bepalen wij of er een advocaat op de zaak wordt gezet', zegt Jan Moerland van DAS. 'Als een advocaat gaat procederen, dan bestaat er altijd vrije keuze voor verzekeren. Wij kunnen in grote zaken wel een advocaat voorstellen, maar iedereen kan daarvan afwijken en zijn eigen advocaat inschakelen. Ja, dat is duurder. Maar dat doet niet af aan het principe dat de klant vrije advocaatkeuze heeft.' Het laagste kostenmaximum bij DAS bedraagt



Column

Matthijs Kaaks

Prijzencircus

Dankzij de onthulling van de Haarlemse advocaat Willem Blaauw (zie zijn brief in het vorige *Advocatenblad*) weten we nu dat we bij Kluwer prijzen en onderscheidingen kunnen inkopen. Nominaties voor de Gouden Muis worden verkregen door het plaatsen van advertenties in het blad *Mr.*

Het verbaast me niet. Ik vroeg me al enige tijd af wat de achterliggende motieven waren van het zoetsappige prijzencircus dat jaarlijks door de balie trekt. De gouden stoofperen, toga's, muizen en beffen staan weliswaar niet tussen de overige artikelen in de Kluwershop online, maar we kunnen onze nominaties kennelijk verwerven door royale inkoop van advertenties bij Kluwer. Omdat het advertentiebudget van de kleine kantoren niet al te ruim is, verklaart dit meteen waarom de meeste prijzen worden toegekend aan grote kantoren.

De eenpitter pist altijd naast het prijzenpotje. Maar de koppelverkoop biedt natuurlijk ook kansen. Wie volgend jaar al zijn opleidingspunten bij Kluwer inkoop, doet er verstandig aan te onderhandelen over de nominatie voor een gouden peer.

Het verhaal van mr. Blaauw werd bevestigd door confrère Goedewijn. Deze werd onlangs benaderd door een assistent accountmanager adressengidsen van Kluwershop, die hem wees op het noodzakelijke gemak van de *Adressengids voor de rechtspraktijk*. Eenpitter Goedewijn had uitgerekend dat hij voor die paar duizend euro per jaar voor een bundeltje telefoonnummers met supplementen beter een tweedehands Volvo op de zaak kon aanschaffen, maar nu rook hij toch kansen.

'Ik wil er best over denken, maar daar moet wel wat tegenover staan. Een onderscheidinkje van het een of ander. Bedenk maar wat leuks.'

De marketingmedewerker van Kluwer was op zich bereid hierover mee te denken. 'U krijgt in ieder geval een vermelding in de *Adressengids*.'

'Ho ho', zei Goedewijn, 'voor dat bedrag wil ik minstens een *eervolle* vermelding krijgen. In een kadertje. Of in vette letters, net iets groter dan de rest.'

Ook dat viel op zich in goede aarde. 'Zoiets als de Gouden Gids?' vroeg de verkoper enthousiast. 'Interessant idee. *Gouden gids voor de rechtspraktijk*. Ik ga het gelijk aan het management voorleggen.'

Mr. Goedewijn werd enkele dagen later al teruggebeld. 'Ik heb goed nieuws voor u. We hebben er eens over nagedacht, we hebben namelijk net een nieuwe prijs geïntroduceerd. Als u vandaag beslist én een banner aanschaf op onze website, dan...'

'Voor u verder gaat', zei Goedewijn. 'ook ik heb nagedacht. Die prijs mogen jullie houden. Ik zal u zeggen waarom: Goedewijn behoeft geen krans.'

€ 12.500. 'Dat is voor de meeste consumentenzaken voldoende', zegt Moerland.

Ook Arag gaat uit van de vrije advocaatkeuze, 'als er een moet worden ingeschakeld', zegt Hans Bartels. 'Zo werken rechtsbijstandverzekeringen nu eenmaal. Zoveel mogelijk wordt door de verzekeraar zelf afgehandeld. Omdat in kantonzaken een advocaat niet verplicht is, worden onze klanten bijgestaan door onze eigen juristen. We hebben er zeventig in dienst die vrijwel uitsluitend arbeidszaken behandelen en dit zeker zo goed doen als de gemiddelde advocaat.'

Dekking

De ervaringen van advocaat Visser stroken niet met de reacties van de verzekeraars. Hij heeft deze kwestie besproken met enkele collega-advocaten, en ook zij ontkennen dat er vrije advocaatkeuze is. 'Ik heb het onlangs nog meegemaakt met een ontbindingszaak voor de kantonrechter. Zou de man mij als advocaat nemen, dat zou dat niet worden vergoed, hij moest genoeg nemen met een eigen jurist van DAS. Verzekeraars hebben daarnaast deals gesloten met advocatenkantoren die tegen lagere tarieven werken en die een bepaald contingent aan zaken krijgen toegewezen. Het belang van de cliënt wordt daarmee niet gediend.'

Hij trekt ten bewijze een rechtsbijstandpolis van een cliënt uit de kast. 'Op grond van de voorwaarden is het duidelijk dat de verzekeraar mijn kosten voor een administratieve procedure – een ontslagvergunningprocedure bij het UWV – en later een gerechtelijke procedure – een kort geding voor de kantonrechter – zou moeten vergoeden. Niet dus. Het primaat ligt zoals altijd bij het rechtsbijstandkantoor van

de verzekeraar en dat is in strijd met de richtlijn.'

Dat de praktijk afwijkt van wat de richtlijn voorschrijft, blijkt volgens Visser ook nog eens uit een onlangs gepubliceerd arrest van het Hof Den Bosch (24 maart 2009, *NJF* 2009, 371). 'Dat is een uitspraak die deze praktijk sanctioneerde en waaruit overigens niet van bekendheid met de richtlijn blijkt. De enige vraag die de verzekeraar bij gerechtelijke en administratieve procedures heeft te beantwoorden is of er überhaupt dekking is, niet of de verzekerde een advocaat op kosten van de verzekeraar mag inschakelen.'

Volgens Jaap Visser is het duidelijk: rechtsbijstandverzekeraars moeten nu eindelijk de vrije advocaatkeuze in de praktijk gaan brengen. Maar hij is er niet gerust op. 'Waarschijnlijk gaan ze de uurvergoeding maximeren, of het aantal uren dat je aan een zaak mag besteden. Zo wordt die vrije advocaatkeuze alsnog denkbeeldig en wordt de vraag wederom actueel of de richtlijn correct wordt toegepast.'

Van Diesen (Achmea) is het daarmee volstrekt oneens. 'Als je stelt dat rechtsbijstandkantoren de dienstverlening aan klanten altijd moeten uitbesteden, ga je eraan voorbij dat deze kantoren juist onafhankelijk zijn om zelf een goede dienstverlening te kunnen bieden. Een rechtsbijstandpolis is immers vooral een verzekering in natura. Daarom hebben wij een breed scala aan goed opgeleide en ervaren juristen in huis. Overigens schromen wij niet een advocaat in te schakelen in die gevallen dat wij een specifiek specialisme niet in huis hebben. Het belang van de klant staat voorop. Onze klanttevredenheidscijfers tonen aan dat dat in veruit de meeste gevallen heel goed verloopt.'