

Rechters onder glazen plafond

Bij de rechtbanken was in 2010 gemiddeld 55 procent van de rechters vrouw. Naarmate de instantie hoger wordt, daalt het aantal vrouwen. Bij de gerechtshoven is het percentage nog maar 40 procent gemiddeld. Volgens onze eigen telling zijn 6 van de 41 raadsheren bij de Hoge Raad vrouw, dus een kleine 15 procent. Onder advocaten- en (plaatsvervangend) procureurs-generaal is het percentage 20 (5 op 25). In België bedraagt het aantal vrouwelijke raadsheren bij het Hof van Cassatie ook een kleine 15 procent, zo blijkt uit cijfers van een Vlaams parlements lid.

Wat doe je eraan? In zijn afscheidsrede pleitte hoogleraar metajuridica Ben Sloot onlangs voor een quotum: bij de verschillende lagen van de rechterlijke macht zou het percentage mannen c.q. vrouwen nooit onder de 40 procent mogen vallen. 'De consequentie van deze flexibele quota zou kunnen zijn dat op termijn de aanwas van vrouwelijke (lagere) rechters wordt beperkt.'

HR beschermt zzp'er

De opdrachtgever is in beginsel aansprakelijk voor schade die een zzp'er lijdt bij een bedrijfsongeval. Dit heeft de Hoge Raad op 23 maart beslist (LJN: BVo616). In het *Advocatenblad* van 2 februari werd nog alleen lagere rechtspraak genoemd waarin een dergelijke aansprakelijkheid werd erkend. Vereiste voor aansprakelijkheid is wel dat het werk van de zzp'er valt onder de bedrijfsuitoefening van de opdrachtgever.

Van de deken

Uurloon of U-bocht?

Jan Loorbach



In het vorige nummer van het *Advocatenblad* (15 maart) is in een artikel over procesfinanciering uitgebreid aandacht besteed aan een geval waarin een procederende partij twee contractrelaties had: één 'gewone' opdracht aan zijn advocaat, op de keurige basis van een uurtarief, en één met een derde partij die de kosten van die advocaat voor zijn rekening nam, in ruil voor 40% van de opbrengst van de procedure en in ruil voor het risico de procedure te verliezen, natuurlijk. Technisch was het nog een beetje anders omdat de procesfinancierende partij de vordering waarover werd geprocedeerd aan zich had laten cederen. Maar dat is van minder belang voor waar het me hier om gaat: de betrokken advocaat heeft zijn werkzaamheden uitgevoerd en gedeclareerd volgens een overeengekomen uurtarief en is zelf verre gebleven van een *no cure no pay*-afpraak. Dat is gedragsrechtelijk correct.

Het concrete geval werd vertroebeld doordat de advocaat en de procesfinancier nu niet bepaald 'at arms' length waren terwijl het ook de vraag is of de advocaat zijn cliënt, toen deze door gewijzigde persoonlijke omstandigheden niet meer zelf kon betalen, voldoende had voorgelicht over de mogelijkheden om kosteloos te procederen en/of de advocatenkosten te verhalen op de wederpartij gelet op het vaststaan van de aansprakelijkheid in deze letselschadezaak.

Maar de boodschap is ontdaan van de complicaties toch gewoon deze: een advocaat bevindt zich niet in troebel en

verboden *no cure no pay*-vaarwater zolang zijn eigen opdrachtrelatie met zijn cliënt dergelijke elementen niet kent. Als zijn cliënt in een relatie waar de advocaat buiten staat voorziet in middelen om zijn advocaat te kunnen betalen, raakt dat de advocaat dus niet. De flat-screen naar de lommerd, het tafelzilver op Marktplaats.nl, de boot verkopen, 40% van de vordering in ruil voor procesfinanciering – dat leidt allemaal tot cash die de advocaat best mag aannemen.

Niettemin verandert er niets aan de eigen verantwoordelijkheden van de advocaat in zijn cliëntrelatie: geen 'eigen' *no cure no pay*-arrangement, en goede voorlichting met schriftelijke vastlegging over eventuele mogelijkheden om van gefinancierde rechtshulp gebruik te maken of om na het vaststaan van aansprakelijkheid de rechtsbijstandskosten op de wederpartij te verhalen.

Ondertussen is dit wel een voorval dat de Orde prikkelt toch weer werk te maken van het reguleren van resultaatgerelateerd belonen. Klanten moeten toch door een daarop gericht verbod niet in hun rechtsbijstandskeuze beperkt worden! In deze zaak was het openingsbod van de verzekeraar 8.800 euro en het door de advocaat behaalde eindresultaat ongeveer 750.000 euro. Dat is ruim tachtig maal het openingsbod. Dat roept diverse gedachten bij mij op. De tweede betreft de (pre)processuele houding van de verzekeraar, maar de eerste het daarvoor bevestigde belang van een kundig en volhardend advocaat.