

Zakkenvullers

Vraag een voorbijganger een advocaat in een woord te omschrijven en de kans is groot dat woorden als ‘duur’ of - iets minder flatteus - ‘zakkenvuller’ de revue passeren. Ook staan advocaten niet echt bekend als innovatief.

Daar staat tegenover dat de tijd en de markt verandert; advocaten moeten steeds vaker concurreren met andere dienstverleners. Ook is de klant steeds mondiger geworden, hetgeen ik overigens toejuich. Steeds vaker gebeurt het dat een klant wil onderhandelen over de prijs. Wat mij betreft geen enkel probleem, zolang ik de ‘no cure, no pay’-vraag maar niet krijg.

Een dergelijke afspraak is in beginsel verboden voor advocaten en dat is maar goed ook. Ik licht dat toe. Mijn belangrijkste bezwaar tegen dergelijke afspraken is dat je als advocaat je onafhankelijkheid verliest als je een belang krijgt in een zaak. Een advocaat die een belang heeft bij de afloop van een aan hem toevertrouwde zaak, kan in de verleiding komen de zaak zo snel mogelijk en met zo weinig mogelijk inspanning af te wikkelen in plaats van zich voor datzelfde bedrag uit de naad te werken om het maximale resultaat voor zijn cliënt te bereiken. Neveneffect is dat advocaten daardoor steeds vaker alleen maar financieel lucratieve zaken aanpakken en de betere zaken alleen op dergelijke basis - met navenant hoge tarieven (die doen er dan toch niet meer toe!) - afwikkelen. Daarnaast is de kans groot dat het u bij een positief resultaat uiteindelijk veel meer kost dan bij een traditioneel uurtarief.

Laten we eerlijk zijn, het veelvuldig becommentarieerde uurtje-factuurtje geeft wel aan waar en hoeveel tijd de advocaat daarmee bezig is; inzicht dus. Een daarop gebaseerde declaratie is ook oprecht: soms rechtlijnig, maar dan bestaat nog altijd de mogelijkheid de declaratie te matigen. Uit zijn aard leent ‘no cure, no pay’ zich daar niet voor.



De Nederlandse Orde van Advocaten is gelukkig voorzichtig; in het algemeen geldt nog steeds een verbod, al mag de honorering wel deels afhankelijk zijn van het resultaat. En dat terwijl het verbod op ‘no cure, no pay’ niet in de wet is vastgelegd, maar enkel in de gedragsregels is opgenomen. Wie meende ook al weer dat extern toezicht onontbeerlijk was? Maar dat terzijde.

Alhoewel ik een fervent voorstander ben van het verbod op dergelijke afspraken, realiseer ik mij ook dat de klant centraal staat en de huidige maatschappij gekenmerkt wordt door diversiteit. Ook wij kennen daarom alternatieve financiële voorwaarden, zoals een fixed fee met ‘fee cap’ (als er minder tijd aan een zaak wordt besteed dan van tevoren becijferd, dan worden de daadwerkelijk gewerkte uren in rekening gebracht) of een success fee (een laag kosten-dekkend uurtarief wordt in rekening gebracht dat achteraf verhoogd wordt bij een positief resultaat). De mogelijkheden zijn er en we denken - ook daarin - graag met u mee, zo lang ik de ‘no cure, no pay’-vraag maar niet meer krijg.

Ebran Ester

EHRAN ESTER is advocaat en eigenaar van Advocatenkantoor Ester in Hillegom. Werd geboren in het jaar dat de Apollo 14 werd gelanceerd. Heeft ook een aantal jaren op de (voormalige) Antillen gewerkt en is daar nog steeds juridisch actief. Vindt dat advocaten affiniteit moeten hebben met de branche van hun klanten, creatief moeten zijn en soms ook niet-juridische wegen moeten bewandelen. Hij bekleedt diverse maatschappelijke bestuursfuncties in de zorg en de dienstverlening. In zijn vrije tijd kookt en reist hij graag, bij voorkeur met vrouw en kinderen.

Tekst Ebran Ester | Fotografie DeBeeldredacteur.nl/Michel ter Wolbeek
