

Rechtsbijstandverlener gaat concurrentie aan met advocatuur

SRK breekt met strenge regels juridische hulp en staat klanten zonder verzekering bij

Rémy Baurichter en Jeroen Piersma
Amsterdam

Advocatenkantoren krijgen er een nieuwe concurrent bij. Rechtsbijstandverlener SRK breekt de streng gereguleerde juridische markt open. Hoewel de interne regels van de advocatuur dat niet toestaan, gaat SRK klanten zonder rechtsbijstandsverzekering bijstaan. In de Tweede Kamer is er steun voor het initiatief van SRK.

SRK mikt op de markt van mensen die te veel verdienen voor sociale rechtsbijstand, maar geen advocaat in de arm durven nemen. Het bedrijf heeft het laten onderzoeken: zo'n 25% van de Nederlanders mijdt rechtshulp. Zij hebben geen verzekering, en vinden de kosten van een advocaat te hoog en te onvoorspelbaar. Vooral jongeren hebben steeds minder vaak een rechtsbijstandsverzekering.

Sinds vorige week kunnen mensen

zónder deze verzekering aankloppen bij SRK als zij een conflict hebben. Onder het label BrandMR biedt SRK hun juridische bijstand tegen een vaste prijs, in plaats van het uurtarief dat advocatenkantoren rekenen. Die juridische bijstand wordt gegeven door juristen, maar ook de eigen advocaten van SRK.

Het punt is dat SRK daarmee lijnrecht ingaat tegen de spelregels voor de advocatuur. Die schrijven onder meer voor dat advocaten alleen in loondienst mogen zijn bij een kantoor dat eigen-

dom is van advocaten. Die regel moet voorkomen dat advocaten zich laten leiden door bedrijfsbelangen in plaats van die van de cliënten.

Er is één uitzondering op de regel: advocaten mogen in dienst zijn van een rechtsbijstandsverzekeraar, mits zij uitsluitend werken voor verzekerden. Door met BrandMR te mikken op niet-verzekerden, overschrijdt SRK, dat niet in handen is van advocaten, die grens.

SRK-directeur Peter Leermakers 'steunt' naar eigen zeggen alle spelregels voor de advocatuur, maar deze niet. 'Al ruim vijftien jaar mogen onze advocaten voor mensen met een rechtsbijstandsverzekering werken. Waarom dan niet voor mensen zonder verzekering? Waarom zouden ze dan ineens niet meer onafhankelijk zijn?' Hij stelt dat de onafhankelijkheid van de advocaten bij SRK wordt gewaarborgd met een interne commissie, die wordt bijge-

staan door twee advocaten die voorheen waarnemend dekens van de Nederlandse Orde van Advocaten zijn geweest.

In Den Haag is er steun voor de poging van SRK om de regels voor de advocatuur in Nederland op te rekken. Minister Sander Dekker van Rechtsbescherming (VVD) heeft een wetsvoorstel ingediend om experimenten in de rechtspraak mogelijk te maken. Hij wil burgers soepeler toegang bieden tot de rechter en de kosten van rechtspraak verlagen.

Regeringsfractie VVD wil dat de minister in gesprek gaat met de Orde van Advocaten over de 'concurrentiebeperkende regels' en het initiatief van SRK. Desnoods moet Dekker gebruikmaken van zijn aanwijzingsbevoegdheid, 'ten einde rechtshulp voor meer mensen beschikbaar te maken.'

➔ **Vervolg op pagina 3**

SRK mikt met nieuwe dienst op markt van mensen die geen advocaat in de arm durven nemen

 **Vervolg op pagina 1**

In het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten ondervinden de gevestigde advocatenkantoren al veel langer concurrentie. Johan Zwemmer, docent arbeidsrecht en advocaat bij DLA Piper, wijst op de Legal Services Act in Engeland. Die wet maakt het sinds 2011 mogelijk voor andere partijen dan advocaten zich als mede-eigenaar in te kopen bij een advocatenkantoor.

De kantoren kunnen zo geld ophalen buiten de firma, op de beurs bijvoorbeeld. De nieuwe wet zette de deur open voor niet-juristen zoals accountants en deurwaarders, maar ook supermarkten, om de juridische markt op te gaan.

Leermakers wil met de Orde van Advocaten spreken over afschaffing van de loondienstregel. De Orde laat via een woordvoerder weten dat de Haagse deken naar aanleiding van een persbericht over BrandMR 'direct om opheldering heeft gevraagd over de juridische onderbouwing van deze constructie'.

SRK was de afgelopen decennia de uitvoerder van rechtsbijstandsverzekeringen van grote verzekeraars zoals Aegon en NN Group. Vorig jaar gaven deze verzekeraars aan dat zij van SRK af wilden. Het leidde tot een conflict bij de Ondernemingskamer. Leermakers dwong af dat de scheiding vergezeld ging van een financiële schadeloosstelling. Ook konden werknemers van SRK overstappen naar DAS en Arag, waar NN en Aegon hun rechtsbijstandverzekeringen hebben ondergebracht.

SRK, dat van 375 werknemers naar 50 ging, werkt nog steeds voor de kleinere verzekeraars De Goudse, Juwon en De Vereende. Met de lancering van BrandMR realiseert SRK eigenlijk een oud plan om een nieuwe markt aan te boren, te beginnen met arbeidsrechtconflicten, maar straks ook andere rechtsgebieden.

Als de onderhandelingen niet slagen en er moet geprocedeerd worden, komen de kosten maximaal uit op €3383. Marketingdirecteur Peter Hoitinga van BrandMR noemt dat 'betaalbaar'.

'Bij een doorsneeadvocatenkantoor, dat gemiddeld € 217 per uur rekent, ga je het voor dat bedrag niet redden.'