

Innovatieplatform 'Boven de toevoegingsgrens'

Voor veel mensen met een inkomen dat (net) te hoog is om in aanmerking te komen voor gefinancierde rechtsbijstand blijkt de drempel om een advocaat in te schakelen vaak nog te hoog. Dit zorgt voor lacunes in de rechtshulp en de toegang tot het recht. Samen met advocaten discussieerden leden van de algemene raad en externe sprekers tijdens het NOVA-innovatieplatform 'Boven de toevoegingsgrens' op 14 juni 2022 over de mogelijkheden om deze groep rechtzoekenden en advocaten dichtert tot elkaar te brengen.



Van maatwerk naar confectie

Martijn Snoep, ACM-bestuursvoorzitter maar sprekend op persoonlijke titel als voormalig advocaat en raadsheer-plaatsvervanger, ziet in de kleinzakelijke markt een gat tussen wat éénmanszaken en zzp'ers kunnen betalen voor rechtsbijstand en de kosten hiervan. De juridische dienstverlening is vooral 'tailor made', waarbij Snoep zich afvraagt of er niet meer ruimte zou moeten zijn voor confectie waardoor prijs en vraag meer in evenwicht komen. Bijvoorbeeld via een verzekeringsmodel, waarbij door het grotere volume de meer bewerkelijke zaken die meer tijd en geld kosten uitmiddelen met de grotere hoeveelheid eenvoudigere zaken. Voor het MKB-segment ziet Snoep business mediation als een goedkopere en bevredigende oplossing. Het uurtarief is ook in dit segment een slechte prikkel, omdat er geen rem op zit. Als oplossing zouden advocatenkantoren de klant bij juridische procedures bijvoorbeeld een vaste prijs per instantie kunnen bieden, of bij een juridisch advies altijd drie opties voor een vaste prijs: 'quick & dirty', een uitgebreide versie of een tussenvariant.

Pilot sociaal zekerheidsrecht

Dat een vaste prijs mogelijk is, bewijst de pilot van de Specialisatievereniging Sociaal Zekerheidsrecht advocaten en vier rechtsbijstandsverzekeraars. Bernard de Leest van de algemene raad lichtte toe dat dit is gelukt door een combinatie van selectie van zaken aan de voorkant door de verzekeraars, specialisme van de deelnemende advocaten en peerreview.



Volume in pakketprijzen

In de paneldiscussie werd onder meer ingegaan op de ondoorzichtigheid van juridische kosten voor ondernemers. Die zien advocaten als 'duur', terwijl zij vaak ook afhankelijk zijn van de partij met wie zij een geschil hebben. Mediation zou hier kunnen werken, maar wordt nog maar mondjesmaat ingezet. Peter Leermakers (BrandMR) voerde aan dat duidelijkheid over het tarief alleen niet genoeg is. Wel kan een pakketprijs werken, zodat een cliënt weet wat hij kan verwachten. Dit werd beaamd door Helma Tosseram (DAS) die toevoegde dat hiervoor volume belangrijk is zodat je de bewerkelijke zaken kunt 'lijden' en ook meer aan innovatie en alternatieve geschilbeslechting kunt doen. Peter Goes van Stichting De Verre Bergen ziet in de praktijk dat ook gespecialiseerde sociaal advocaten 'fixed fees' hanteren, wat ook voor de groep rechtzoekenden boven de toevoegingsgrens mogelijk is.



Drempel te hoog

Sanne van Oers, lid van de algemene raad, concludeerde dat de drempel om juridische bijstand te zoeken voor rechtzoekenden die boven de toevoegingsgrens vallen te hoog is. Advocaten zouden hen beter kunnen informeren over zowel de kosten als wat zij hiervoor precies doen. Innovatie in businessmodellen en het delen van best practices kunnen helpen om rechtzoekenden en advocaten in dit deel van de markt dichterbij elkaar te brengen. Van Oers sloot af met de belofte dit Innovatieplatform zeker een vervolg gaat krijgen.

