



No cure, be paid

Auteur(s):

Kooreman, P.
Hoogleraar micro-economie aan de Rijksuniversiteit Groningen.

Verschenen in:

ESB, 84e jaargang, nr. 4189, pagina 103, 12 februari 1999

Rubriek:

Prikkel

Trefwoord(en):

marktw erking, regulering

Onlangs heeft de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) in een voorlopige uitspraak bepaald dat Nederlandse advocaten, net als hun Amerikaanse collega's, mogen werken op basis van 'no cure, no pay'. Resultaat-afhankelijke beloning zal vooral van toepassing zijn bij aansprakelijkheidszaken, waar vaak veel geld mee gemoeid is. Economen uit de universitaire wereld horen nogal eens het verwijt dat hun onderzoek achter de feitelijke ontwikkelingen aanholt, maar hier is het andersom. Uit de principaal-agent literatuur is bekend dat resultaat-afhankelijke beloning in dit soort gevallen voor beide partijen te verkiezen is boven vaste tarieven. No cure, no pay blijft echter sub-optimaal. De theoretisch optimale tariefstructuur gaat namelijk nog veel verder: bij no-cure betaalt de advocaat de cliënt: 'no cure, be paid'! ¹

Wat zit er achter dit verrassende resultaat? No cure, be paid kan allereerst optimaal zijn wanneer de cliënt een grotere risico-aversie heeft dan de advocaat. Terwijl de zaak voor de advocaat er slechts één uit vele is, staat er voor de cliënt meestal veel op het spel. Bij het huidige systeem, waarbij de advocaat uren declareert, kan de cliënt een rekening krijgen die bij verlies van de zaak voor hem onbetaalbaar is. Hij kan daardoor besluiten af te zien van een rechtszaak, alhoewel de verwachte (netto) opbrengst positief is. Door de cliënt bij verlies van de zaak niets in rekening te brengen of hem zelfs een 'verliesvergoeding' te betalen, kan de advocaat de cliënt over de streep trekken. De toegankelijkheid van de rechtsspraak wordt daardoor groter; cliënten met een smalle beurs of een anderszins hoge mate van risico-aversie, kunnen ingewikkelde procedures tegen machtige oponenten beginnen.

Het risico wordt verlegd van de cliënt naar de advocaat. Deze moet vrij zijn om een zaak onder deze voorwaarden niet aan te nemen. Dat zal gebeuren als de kans op succes, zoals hij die inschat, te laag is. Maar ook dan is de cliënt vergeleken met de oude situatie beter af. De advocaat heeft namelijk niet langer een prikkel om een kansloze zaak door te zetten terwijl hij die in de oude situatie wel had; hij werd toch per uur betaald.

Ook zonder een verschil in risico-aversie kan no cure, be paid optimaal zijn. Dat heeft te maken met het probleem van moreel risico. De kans om een zaak te winnen zal afhangen van de inspanningen van de advocaat. De cliënt kan niet waarnemen in hoeverre de advocaat zich voor zijn zaak inzet. Hij loopt het risico dat de advocaat zich bijvoorbeeld laat afleiden door andere zaken die hij belangrijker vindt. Maar bij no cure, no pay, en in sterkere mate bij no cure, be paid, weet de cliënt dat de advocaat er zelf ook alle belang bij heeft om zich optimaal in te zetten en de zaak winnend af te sluiten.

De combinatie van enerzijds een lagere drempel om een zaak te beginnen en anderzijds een verminderd aantal kansloze rechtszaken, kan bijdragen aan een maatschappelijk optimaal aantal zaken. Het nieuwe tariefsysteem vervult hier een bredere rol dan rechtsbijstand, omdat het ook voor personen met een iets hoger inkomen maar een grote mate van risico-aversie, de toegankelijkheid vergroot.

Maar er is ook een keerzijde. Resultaat-afhankelijke beloning is in een aantal takken van dienstverlening heel gebruikelijk. Voorbeelden zijn incasso-diensten, makelaardij, belastingadvies en scheepsberging. Toch ligt het in de advocatuur ingewikkelder. Het nieuwe tariefsysteem kan ingrijpende gevolgen hebben voor het Nederlandse rechtssysteem. Zo kunnen rechters kritischer komen te staan tegenover advocaten, wanneer voor hen het verdienen van veel geld een belangrijker drijfveer wordt. Uit vrees voor een compromitterende werking van no cure, no pay en quota-pars-litis (een percentage van de opbrengst) hebben sommige advocatenkantoren, als signaal voor onkreukbaarheid, al aangekondigd vast te zullen houden aan het oude tariefsysteem. Ook kunnen er gemakkelijker situaties ontstaan waarbij de belangen van cliënt en advocaat botsen. Zo kan een cliënt een schikkingsvoorstel van de tegenpartij afwijzen, terwijl zijn advocaat het acceptabel vindt.

De evidente voordelen lijken het echter te winnen van deze mogelijke nadelen. Het toestaan van alternatieve tariefsystemen maakt waarschijnlijk niet alleen een einde aan de Nederlandse uitzonderingspositie, met het laagste aantal advocaten per hoofd van de bevolking, maar doorbreekt ook het advocatenkartel. De advocaat, die meer risico gaat lopen, kan wellicht goede zaken doen met verzekeringsmaatschappijen. De consument kan rekenen op meer keuzevrijheid. En wellicht ooit een verliesvergoeding opstrijken.

¹ Zie bijvoorbeeld D.G. Luenberger, *Microeconomic theory*, McGraw-Hill, 1995, blz. 435 e.v.

