



VERGELIJKINGSSITES WERKEN OP PROVISIEBASIS OF NIET?

DOOR / FRANCISCA MEBIUS

De NOvA paste eind vorig jaar de toelichting van gedragsregel 2 lid 3 aan. Het is voor bemiddelingsites nu onder voorwaarden mogelijk om te werken op provisiebasis. Vrijwel alle platforms houden het bij het oude, op een na. 'We kunnen nu ons oorspronkelijke idee uitvoeren.'

Eindelijk kunnen we werken zoals we altijd gewild hebben; de advocaat betaalt pas wanneer er een match is.' Jan-Hein Strop, de ondernemer achter het bemiddelingsplatform LegalDutch, heeft de laatste jaren verschillende manieren bedacht om van zijn vergelijkingssite een succes te maken. Zijn conclusie? Het werkt niet. 'Werken op basis van een *matching fee* was het idee.'

Zijn concurrenten van bijvoorbeeld andere bemiddelingsites zijn minder stellig. Volgens Maarten Koolen van LegalSpot werkt hun systeem naar behoren. 'Advocaten hebben een profiel bij ons en elke keer als een rechtzoekende daarop klikt, wordt er een bedrag in rekening gebracht. Het is een eerlijk en transparant systeem.' Ernst Bökenkamp, partner van bemiddelingsplatform Omnius, heeft vanaf de start in 2012 naar eigen zeggen van de nood een deugd gemaakt. 'In overleg met de dekens rekenen we bij Omnius vanaf het begin een vast



© Shutterstock

bedrag per maand. Het heeft als voordeel dat er altijd duidelijkheid is geweest voor de advocaten die deelnemen.’

De discussie over bemiddelingssites en hun verdienmodellen loopt al sinds 2015. Toen ontstond er ophef over Rechtszaakplaats, een platform waar advocaten konden *pitchen* op een zaak. De dekens besloten op te treden tegen advocaten die opdrachten verwerven via websites die voor hen *leads* genereren, omdat er volgens hen op grond van gedragsregel 2 lid 2 een verbod bestaat op het betalen per *lead*.

Onder meer advocaat en oprichter van Rechtszaakplaats Oscar van Oor-

shot werd teruggefloten en stopte met zijn marktplaats voor advocaten. Verschillende andere platforms gingen door, zo nodig na overname of na aanpassing van de werkwijze. Anno 2019 zijn er nog ruim een handvol spelers op de markt. Naast LegalDutch en LegalSpot is er De Advocatenwijzer, in 2017 overgenomen door Omnius, en JouwAdvocaat. De JuroFoon is in 2017 overgegaan naar HelloLaw. DAS Rechtsbijstand besloot vorige maand te stoppen met het bemiddelingsplatform Leggle. De verschillende platformen hebben elk hun eigen werkwijze. Bij LegalDutch betalen rechtzoekenden een laagdrempelig bedrag aan het platform voor een uur advies. De advocaat verstrekt dit advies gratis bij wijze van kennismaking. Eerder berekende het platform aan rechtzoekenden een vast bedrag voor bepaalde omliggende producten, zoals het opstellen van overeenkomsten. ‘Daarvan deden wij de administratieve afhandeling. De advocaat factureerde dan aan ons en daar konden we een bepaalde marge op behalen.’ LegalSpot heeft de werkwijze na de discussie in 2016 aangepast naar een kostenkliksysteem. ‘Eerst werd door de advocaat betaald wanneer hem of haar een vraag werd gesteld via de profielpagina. Nu betaalt de advocaat direct bij een klik op zijn of haar profiel. Het was even omschakelen, maar het is een goed systeem.’

Bij De Advocatenwijzer, JouwAdvocaat en HelloLaw werken ze met een soort abonnement waarbij advocaten een vast bedrag per maand of jaar betalen. ‘Zie het als een kostenvergoeding die eigenlijk hetzelfde werkt als een advertentie plaatsen,’ stelt Bökenkamp.

ONDERZOEK

Waar Koolen en Bökenkamp genoeg namen met de gedragsregel en bijbehorende toelichting, liet Strop het er niet bij zitten. Hij diende in september 2017 een klacht in bij de Autoriteit Consument & Markt (ACM). ‘Door het provisieverbod is het voor

Jan-Hein Strop



nieuwe diensten onmogelijk om zich te ontwikkelen,’ schreef hij in zijn klachtbrief. ‘Advocaten worden bang gemaakt om zich aan te melden bij juridische platforms.’ De ACM gaf Strop na grondig onderzoek gelijk en drong bij de Nederlandse orde van advocaten (NOvA) aan op een wijziging.

Deze kwam er in december. De tekst van de gedragsregel is dezelfde gebleven: ‘Het is de advocaat niet toegestaan een beloning toe te kennen of te ontvangen voor het verkrijgen of aanbrenge van opdrachten, tenzij de advocaat kan aantonen dat hij daarbij niet handelt in strijd met de kernwaarden en voorts dat hierbij slechts het belang van de rechtzoekende bepalend is.’ Maar de toelichting maakt nu duidelijk dat advocaten een redelijk bedrag mogen betalen aan vergelijkingswebsites of bemiddelingssites voor het binnenhalen van een opdracht. ‘Omwille van het op goede wijze bij elkaar brengen van vraag en aanbod van juridische diensten, bijvoorbeeld via bemiddelingssites, is het echter onder voorwaarden mogelijk dat een beloning wordt toegekend of ontvangen voor het verkrijgen of doorverwijzen van opdrachten,’ is te lezen in de nieuwe toelichting. Daarbij gelden wel voorwaarden. Zo mag de beschermde positie van de rechtzoekende niet worden uitgehouden en mag er geen verstrengeling van financiële belangen plaatsvinden. Daarnaast mogen derden geen belang krijgen bij de uitkomst van de ►

Maarten Koolen



zaak en moet de cliënt zicht hebben op wat er met zijn zaak gebeurt.

MATCH

Van alle platformen die nog over zijn, heeft alleen Strop na de wijziging van de toelichting besloten het verdienmodel aan te passen. 'De ACM heeft duidelijk gemaakt dat je als advocaat een vergoeding mag betalen aan het platform op het moment dat er een match is gemaakt tussen partijen. De verschillende manieren die we hebben geprobeerd hadden niet het gewenste succes. Het is nu het moment om een investering te doen. Deze zal zien op IT en marketing.' De enige aanpassing die Carla Engels, de ondernemer achter JouwAdvocaat, doet, is een update op de website over het standpunt van de NOvA en een weergave van wat de ACM geoordeeld heeft. Zo'n update is ook de enige aanpassing in 2016 geweest. 'Er is toen op de website vermeld dat de deken websites in categorieën heeft onderverdeeld, en dat JouwAdvocaat in de categorie van toegestane websites viel.'

Volgens Bökenkamp is het goed dat er nu gekeken kan worden naar alternatieve verdienmodellen, maar zelf gaat hij niet direct aanpassingen doen. 'Er hebben in totaal drie advocaten aan ons gevraagd of er iets gaat veranderen, dus het is vrij onopgemerkt gebleven.'

Ook Koolen zegt waarschijnlijk niet af te stappen van het systeem dat

Stekker uit Leggle

Online advocatenmarktplaats Leggle, onderdeel van DAS Rechtsbijstand, liet begin dit jaar weten te stoppen. De aanpassing van de toelichting van gedragsregel 2 lid 3 staat hier los van. Volgens oprichter Norbert Zoet, inmiddels niet meer werkzaam voor DAS, sluit het platform onvoldoende aan bij de behoeften van klanten met een juridische vraag.

Leggle bemiddelt sinds eind 2015 tussen rechtzoekende en advocaat. Volgens DAS Rechtsbijstand heeft het initiatief DAS veel gebracht. 'Het was een succesvol experiment en de omzet groeide nog steeds, maar we merken dat rechtzoekenden op een andere manier zoeken,' aldus een woordvoerder van DAS.

LegalSpot nu hanteert, ook al doet het bedrijf er momenteel wel onderzoek naar. 'Met het kostenklikstelsel dat we nu hanteren, kunnen we goed bijhouden hoeveel een *lead* of aanvraag uiteindelijk zou kosten voor een advocaat. Aan de hand daarvan zou je terug kunnen gaan naar een leadvergoeding of een vergoeding bij een match. Dat zijn ook redelijke systemen. We onderzoeken het, maar ik denk dat we het bij het oude laten. We willen onze advocaten niet belasten met weer een wijziging.'

HelloLaw zegt ook de komende maanden te onderzoeken of de toelichting 'nieuwe mogelijkheden brengt'. Danique Hendriks, manager external relations bij HelloLaw: 'Dat doen wij samen met ons bestaande netwerk aan advocaten en met rechtzoekenden.' Volgens Hendriks sluit de nieuwe toelichting aan bij de huidige tijd en de ontwikkelingen in de juridische dienstverlening in het algemeen. 'De wijziging is niet alleen in het belang van de advocaat, maar ook zeker in het voordeel van de rechtzoekende.'

WANGEDROCHT

De andere ondernemers zijn van mening dat het goed is dat er nu meer duidelijkheid is, maar hebben wel zo hun bedenkingen. 'Deze gedragsregel is natuurlijk een wangedrocht,' stelt Bökenkamp. 'Je laat advocaten op een gekunstelde manier betalen en de vraag blijft wat een redelijk tarief is. Het is nog steeds een beetje troebel.' Koolen is van mening dat de aanpassing veel eerder had gemoe- ten. 'Het is verbazingwekkend dat

het zo lang heeft moeten duren.' Volgens Engels is de aanpassing een stap in de goede richting, maar blijft er een zweem van angst hangen rond de koppelsites. 'Dat werkt niet bevorderlijk voor deelname. Advocaten zijn toch nog huiverig om op een koppelsite te staan, omdat de NOvA zich er zo sterk tegen heeft verzet. De huidige situatie is nog steeds te onduidelijk en vaag voor de advocatuur en het belemmert commerciële initiatieven.'

Ook Bökenkamp zegt te maken te hebben met wantrouwen van advocaten. 'Het is de vraag of de nieuwe toelichting de huivering weg zal nemen.' Strop hoopt met een investering in een nieuw verdienmodel meer advocaten over de streep te trekken om deel te nemen. Hoe LegalDutch er uiteindelijk uit komt te zien, is nog gissen. Duidelijk is dat advocaten pas bij een match gaan betalen. 'Of dat een percentage wordt of een vast bedrag zijn we nu aan het onderzoeken.' ■



Ernst Bökenkamp