

Forum

Quo vadis advocate?

Prof. dr. F. Vanistendael¹

Naar ik begrepen heb, is het de bedoeling van de redactie van *Jura Falconis* met een lossier forumartikel de aandacht van de lezers te vestigen op maatschappelijke knelpunten en dit met het oog op het verhogen van de maatschappelijke betrokkenheid van de hele juristenstand. Een vraag, die ik hier kort zou willen behandelen is hoe de advocatuur zich aanpast aan de globale markteconomie. De gewone burger ligt vandaag nog niet wakker van deze vraag. Maar de manier waarop zijn rechtshulp georganiseerd zal zijn binnen tien jaar hangt af van de marsrichting die de advocatuur neemt vandaag.

Het advocatenlandschap is de laatste kwarteeuw ongelofelijk veranderd. Het beroep werd grondig geprofessionaliseerd, de samenwerkingsverbanden verruimd en de hulpmiddelen van het beroep werden gemoderniseerd. Voornamelijk in de hoofdstad kwamen geïntegreerde kantoren tot stand, die een vrij volledige gamma van dienstverrichtingen aanboden aan het bedrijfsleven. Het zwaartepunt van de activiteit in deze kantoren verschoof van het pleitwerk naar het advieswerk. Maar ook in kleinere steden komen steeds meer samenwerkingsverbanden tot stand. Daarbij kwamen enorme verschillen in honoraria tot stand, die vaak, maar niet altijd ook beantwoorden aan verschillen in kwaliteit van dienstverlening.

Ondanks deze mutatie van alleenstaande advocaten in kleine kantoren, naar zeer grote en middelgrote geïntegreerde kantoren, bleef de kern van het beroep onveranderd. De regels die de verhoudingen tussen advocaten onderling, en tussen advocaten en hun cliënten, de magistratuur of leden van andere beroepen beheersten, bleven fundamenteel onveranderd. De eerste plicht van de advocaat bleef zijn onafhankelijkheid, advocaten moesten en moeten hun beroepsgeheim eerbiedigen, mogen geen reclame maken, mogen geen cliënten afwerpen en moeten bepaalde regels eerbiedigen over het meedelen van documenten en het wisselen van conclusies en zij blijven onderworpen aan een deontologie die beheerst wordt door de eigen Raad van de Orde. Dit alles is ondanks de mutatie van het beroep nauwelijks veranderd.

Hierin lijkt nu verandering in te komen, hoofdzakelijk onder druk van de globalisering van de markteconomie, die ook roept om een globalisering van

¹ De auteur is gewoon hoogleraar aan en decaan van de Leuvense rechtsfaculteit.

de juridische dienstverlening. Hierbij zijn er twee bewegingen waar te nemen: een van nog verdere schaalvergroting binnen de advocatuur waarbij geïntegreerde transnationale kantoren tot stand komen en een van schaalvergroting door versmelting van verschillende beroepen in een kantoor waar alle vormen van dienstverlening aanwezig zijn: advocatuur, notariaat, deurwaarders, accountants, revisoren, management-consultants, software specialisten, personeelsadviseurs en headhunters. Het zijn kantoren waar de onderneming voor alles terecht kan; de “*one stop one shop*” - formule. Zowel het ene als het andere verschijnsel roepen uitdagingen op voor het advocatenberoep en zowel in het ene als in het andere geval liggen die hoofdzakelijk op het domein van de deontologie.

Schermen met deontologie is altijd een moeilijke zaak, omdat vaak de indruk wordt gewekt dat er ouderwetse privileges worden verdedigd, op grond van morele normen, die het beroep zelf niet altijd volgt wanneer het in zijn kraam te pas komt. Toch wil ik het probleem illustreren aan de hand van drie voorbeelden die te maken hebben met de gevolgen voor de cliënten en niet voor de advocaten zelf.

Het eerste betreft de grensoverschrijdende samenwerking tussen advocaten. Een van de traditionele deontologische regels is dat een advocaat geen belang mag nemen in de zaak van zijn cliënt. Zijn honorarium dient onafhankelijk van het resultaat bepaald te worden. Het beginsel “no cure no pay” dat in toenemende mate in Amerikaanse “class actions” wordt toegepast vindt geen genade in onze deontologie. Weliswaar mag het belang van de zaak mee wegen in het bepalen van het bedrag van het honorarium, maar dat is enkel van ondergeschikt belang en binnen strikt kwantitatieve grenzen.

Samenwerking over de grenzen heen, en zeker in een geïntegreerde wereldwijde advocatenpraktijk doet de vraag rijzen volgens welke regels het honorarium moet worden bepaald. De manier waarop een geding wordt gevoerd verandert grondig wanneer de advocaat een belang mag nemen in de vergoeding die de cliënt ontvangt, of wanneer de verliezende partij ook de erelonen van de winnende partij moet betalen. Kleine deontologische regels met grote gevolgen, niet alleen voor de advocaat, maar ook en vooral voor de cliënt.

Samenwerking over de beroepen heen leidt ook tot verschillende deontologische regels. Reclame is het schoolvoorbeeld. Het verbod van reclame voor de advocatuur wordt als ouderwets bestempeld en hindert de vooruitgang. De hele vraag is welke reclame. Heel wat balies hebben zich alvast uitgesproken om het publiek beter in te lichten over de deskundigheid van de advocaten en hun specialisaties. Er zijn wellicht nog wat oubollige beperkingen over het optreden van advocaten voor de media. Hoe meer de advocatuur zich evenwel kan laten zien hoe beter, zou ik zeggen. Maar betekent dit meteen dat we reclame moeten gaan voeren zoals de grote

accountants en revisorenkantoren, die in de stadions van de *Champion's League* hun naam op dezelfde manier laten roteren als de reclameborden voor Coca-Cola? Dit soort reclame zegt immers niets over de kwaliteit van het kantoor, het zegt niets over zijn tarieven. Dit soort reclame zegt enkel dat dit een kantoor is met veel geld dat dit soort borden in een topsportwedstrijd kan afhuren. De cliënt is er niets mee, maar moet er onrechtstreeks wel voor betalen.

Het voeren van dit soort reclame zegt iets over de opvattingen die men heeft over de aard van de dienstverlening. Men wenst een product aan te bieden dat wereldwijd hetzelfde is van dezelfde homogene kwaliteit, zoals superbenzine met een octaanhalte van 98 of Coca-Cola. Over de kwaliteiten van het product zelf wordt gezwegen. Voor benzine en Coca-Cola valt dit nog te rechtvaardigen omdat de kwaliteit wettelijk sterk wordt gecontroleerd. Voor juridische dienstverlening bestaat dergelijke controle niet en is ze ook nauwelijks mogelijk, omdat voor een belangrijk deel juridische dienstverlening altijd individueel stukwerk blijft, ook al kan er veel worden gestandaardiseerd.

Het andere probleem betreft belangenconflicten in zulke beroepsoverschrijdende kantoren. De zogenaamde "*Chinese walls*" die worden opgetrokken tussen verschillende departementen blijken vaak niet hermetisch gesloten te zijn en de cliënt is dan het slachtoffer. Wat moet de advocaat van de firma doen wanneer zijn collega belastingconsulent een gewaagde constructie heeft opgezet, die bij de belastingadministratie door de mand is gevallen? De te volgen tactiek verandert radicaal, wanneer men de constructie ten allen prijze zal verdedigen, dan wel of men concessies wil doen omdat men weet dat ze onhoudbaar is voor de rechtbank.

Dit is een korte greep uit enkele problemen. De golf van fusies en overnames die we nu kennen aan de balies, zullen bepalen welke regels prevaleren. Voor we voor voldongen feiten worden gesteld dient er binnen de hele juridische gemeenschap en niet alleen binnen de advocatuur een grondig debat te worden gevoerd over de pro's en contra's. Het komt uiteraard een studententijdschrift als *Jura Falconis* toe van zijn pagina's open te stellen voor dergelijk debat, dat we ook graag in de faculteit zullen voeren.