



Voorafgaand aan de Zembla uitzending 'List en Letselschade' van 11 november 2007 is LetselCash gevraagd te reageren op eenzijdige en onjuiste beweringen over haar organisatie. Hierbij de communicatie van LetselCash aan Zembla (22 oktober 2007):

*Geachte heren,*

*Het is fascinerend om te zien dat allerlei collega's en anderen in de letselschademarkt van alles in de media over LetselCash naar voren brengen zonder zich daarbij veel van de waarheid aan te trekken. Ook in deze branche viert broodnijd kennelijk hoogtij.*

*Natuurlijk wil ik uw vragen graag beantwoorden en onjuiste beweringen rechtzetten. Daarbij wil ik niet onder stoelen of banken steken dat ik het van mijn kant ook op prijs zou stellen om door uw programma te worden uitgenodigd om eens lekker ongegeneerd allerlei onwaarheden over mijn concurrenten aan u te vertellen, dan kunt u hen daarna uitnodigen om dat allemaal weer recht te zetten, maar nu ter zake.*

*Ik maak graag hier van de gelegenheid gebruik om u erop te wijzen dat LetselCash een nieuwe organisatie in de letselschademarkt is (wij zijn anderhalf jaar geleden van start gegaan) die vanaf dag één niet alleen veel aandacht heeft getrokken, maar ook direct een serieus marktaandeel heeft ingenomen. LetselCash kan bestaan doordat er in Nederland een onuitgesproken overeenstemming bestaat tussen verzekeraars en advocaten die veel schade berokkent aan slachtoffers. Dat loopt als volgt. Verzekeraars betalen slachtoffers vaak veel te weinig voorschotten op de uiteindelijke schade-uitkering en zij betalen de advocaten van slachtoffers veel te laat en veel te weinig, zodat zowel het slachtoffer als zijn advocaat na korte tijd in grote financiële problemen zit. Vele advocaten en andere belangenbehartigers hebben het probleem dat zij slecht worden betaald voor zichzelf opgelost door zich niet te veeleisend tegenover de verzekeraar op te stellen. Zolang een advocaat het als zijn voornaamste taak ziet om zijn cliënt ervan te overtuigen dat het geen zin heeft om met grote delen van de schade naar de rechter te gaan wordt deze advocaat heel redelijk door de verzekeraars betaald. Heel vaak is die bewering van de advocaat echter niet juist, en zou het slachtoffer grote delen van zijn schade uiteindelijk prima vergoed krijgen als zijn advocaat voor hem naar de rechter zou gaan. Veel slachtoffers komen dit probleem in de loop van de behandeling van hun zaak tegen en zijn dan erg blij met een organisatie als LetselCash die een goede advocaat betaalt die de schadevergoeding voor hen gaat organiseren waarop zij recht hebben. Dat kost het slachtoffer op het eind een no cure no pay-percentage, maar over het algemeen krijgt het slachtoffer op deze wijze aanmerkelijk meer schade uitgekeerd dan zonder inschakeling van LetselCash.*

*U kunt zich wellicht voorstellen dat LetselCash heel wat weerstand van zowel advocaten als van verzekeraars heeft gekregen. LetselCash legt deze kloof niet alleen publiekelijk bloot, maar lost die in individuele gevallen ook nog voor het slachtoffer op. Zie hier de reden van de irritatie van velen.*



*Ten eerste schrijft u in uw email over de wijze waarop LetselCash slachtoffers benadert. Ik neem aan dat er daarbij wordt bedoeld op ons concept om slachtoffers direct na het aannemen van de zaak een financiële opsteker van € 1.250,- te geven. Tja, dat kan je natuurlijk ook niet doen, maar of je daarvan nu een beter mens wordt... Wij proberen iets te doen waar slachtoffers echt iets aan hebben. Wij menen dat dit helpt en veel slachtoffers zijn er blij mee.*

*Het tweede punt gaat over de stelling dat LetselCash contracten met slachtoffers zou afsluiten wanneer dit voor hen niet gunstig zou zijn, met name in gevallen wanneer de aansprakelijkheid van de tegenpartij al duidelijk is. Om te beginnen is LetselCash natuurlijk een organisatie die uitsluitend op basis van no cure no pay werkt. Slachtoffers die zich tot onze organisatie wenden weten dat en hebben dus zelf al die keuze gemaakt, over het algemeen nadat zij de uitvoerige informatie op onze website hebben bekeken. Ook in het hele aanneme-traject van telefonische intake, tot uitleg van het contract en toezending van schriftelijke informatie bij het contract worden de voor- en nadelen voor het slachtoffer uitvoerig besproken en toegelicht. In die gevallen waarin dit traject tot een ondertekende overeenkomst leidt is het slachtoffer er in ieder geval van overtuigd dat een contract met LetselCash meerwaarde voor hem heeft. Het is nogal paternalistisch van sommige personen om nu te beweren dat al deze goed voorgelichte slachtoffers niet weten wat goed voor hen is.*

*Slachtoffers kiezen ook geregeld voor no cure no pay door LetselCash (en niet voor een door henzelf ingeschakelde advocaat die zij zelf moeten betalen) wanneer de aansprakelijkheid door de schadeveroorzaker is erkend. Een erkende aansprakelijkheid klinkt namelijk mooi, want al zegt de wet dat de aansprakelijke partij ook de juridische kosten van het slachtoffer moet betalen, de praktijk is anders. In de praktijk weigeren verzekeraars in vrijwel alle zaken om de advocaat van het slachtoffer netjes iedere maand gewoon te betalen. Dat gebeurt soms wel, maar vrijwel alleen in die gevallen waarin de advocaat van het slachtoffer zich zo gematigd tegenover de verzekeraar opstelt dat de verzekeraar de advocaat daarvoor wil belonen. De advocaat wordt dan netjes betaald maar het slachtoffer krijgt belangrijke delen van zijn schade niet vergoed. Een advocaat die krachtig voor zijn cliënt optreedt wordt door de verzekeraar slechts zelden correct en volledig betaald. Zodra er in een zaak onenigheid met de verzekeraar ontstaat lopen de onbetaalde nota's van de advocaat op. De consequentie hiervan is dat het slachtoffer zijn advocaat zelf moet betalen en dat kunnen de meeste slachtoffers niet. De zelf ingeschakelde advocaat weigert dan de zaak verder te behandelen of stelt het slachtoffer voor om het op een onvoordelig akkoordje met de verzekeraar te gooien. Vaak is dat het moment voor het slachtoffer om contact met LetselCash op te nemen.*

*Ook zegt de erkenning van de aansprakelijk nog zeker niet dat de verzekeraar de advocaat van het slachtoffer zal betalen wanneer er problemen zijn met het bewijs van de schade (denk aan gemiste promotiekansen, een opleiding die is vertraagd of gestaakt, zwarte inkomsten, de kosten van hulp die is ingeschakeld na het ongeval) of wanneer er 'causaliteitsproblemen' zijn (iemand had al een kwaal, of was al arbeidsongeschikt, of is jong of bejaard, etc.). In al die gevallen is de keus: de schade al bij voorbaat laten vallen en dikke vrienden blijven met de*



*verzekeraar, of proberen de schade vergoed te krijgen en dan als advocaat niet betaald worden.*

*Een slachtoffer dat zijn schade grotendeels vergoed wil zien kan niet zonder een krachtige advocaat, en wie een krachtige advocaat wil hebben zal daarvoor financiering moeten hebben. Kortom, het enkele feit dat de aansprakelijkheid in een zaak is erkend zegt bepaald niet dat de keuze voor no cure no pay in zijn geval niet verstandig is.*

*Uw derde vraag luidt: er wordt gesteld dat advocaten uw organisatie betalen voor het aanbrengen van slachtofferdossiers. Wie dat beweert praat onzin. Dit is gewoonweg niet juist. LetselCash kiest zeer zorgvuldig haar advocaten en dat zijn niet de goedkoopsten. Mede om die reden wordt iedere zaak (en daarmee iedere advocaat) nauwkeurig gemonitord. Wanneer een nota van een van onze advocaten door ons akkoord is bevonden wordt die netjes periodiek betaald. Andere geldstromen zijn er niet. Ik ben derhalve benieuwd om van u te horen wie dit soort beweringen over LetselCash doet, het is namelijk gewoon laster.*

*Ik hoop met het bovenstaande uw vragen afdoende te hebben beantwoord. Als u nog vervolgvragen heeft dan verneem ik dat graag.*

*Met vriendelijke groet,  
C.B. Ribbert*